AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT
WASHINGTON, D C 20523
BIBLIOGRAPHIC INPUT SHEET

FOR AID USE ONLY
BATCH 82

1. SUBJECT CLASSIFICATION

A. PRIMARY
Food production and nutrition — AE70-0000-G190

B. SECONDARY
Distribution and marketing—West Africa

2. TITLE AND SUBTITLE
Commercialisation, politique des prix et stockage des cereales au Sahel, etude diagnostique; Tome II: Etudes par Pays

3. AUTHOR(S)
(101) Mich.Univ. Ctr.for Research on Economic Development

4. DOCUMENT DATE	5. NUMBER OF PAGES	6. ARC NUMBER
1977	~~760p.~~ 770p.	ARC

7. REFERENCE ORGANIZATION NAME AND ADDRESS
Mich.

8. SUPPLEMENTARY NOTES *(Sponsoring Organization, Publishers, Availability)*
(In English and French; English,666p.:PN-AAF-399)
(Individual country studies available in English and French: PN-AAF-401 thru PN-AAF-414)

9. ABSTRACT

10. CONTROL NUMBER
PN-AAF-400

11. PRICE OF DOCUMENT

12. DESCRIPTORS
Africa
Grain crops
Price policy
Sahel
Storage

13. PROJECT NUMBER

14. CONTRACT NUMBER
AID/afr-C-1143 GTS

15. TYPE OF DOCUMENT

AID 590-1 (4-74)

PN-AAF-900

CILSS
CLUB DU SAHEL
Groupe De Travail Sur La Commercialisation, La Politique Des Prix Et Le Stockage

COMMERCIALISATION, POLITIQUE DES PRIX ET STOCKAGE DES CEREALES AU SAHEL

ETUDE DIAGNOSTIQUE

Tome II: Etudes par Pays

Réalisée par

CENTER FOR RESEARCH ON ECONOMIC DEVELOPMENT
UNIVERSITY OF MICHIGAN

Financée par

L'AGENCE DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL (USAID)

Août 1977

Préface au Volume II

Etant donné que certains de nos lecteurs pourraient ne pas avoir eu accès au volume précédent, nous nous faisons le devoir, au risque de nous répéter, d'attirer l'attention sur quelques observations d'ordre général faites dans le premier volume. Cette étude a été faite à la demande du C.I L.S.S./Comité de Travail du Club du Sahel s'intéressant à la Commercialisation des Céréales, à la Politique des Prix et aux Problèmes de Stockage. Au cours de la réunion tenue en juillet 1976 à Dakar, le Comité demanda qu'une étude diagnostique soit faite en vue de rassembler toutes les informations existantes sur la commercialisation, la politique des prix et le stockage, et aussi d'identifier les problèmes majeurs. Cette étude a été entreprise en réponse à cette requête. Elle a été financée par l'Agence de Développement International dans le cadre de son Programme de Développement du Sahel.

Les études sur chaque pays, publiées dans ce volume, ont pour base les informations obtenues au cours des voyages effectués dans les pays concernés, l'étude minutieuse des documents et rapports publiés à la fois par les pays intéressés et les agences d'aide internationale, et enfin les réponses aux questionnaires envoyés dans les pays du C.I.L.S.S. en août 1976.

Les voyages d'étude eurent lieu entre novembre 1976 et février 1977. Dans chacun des pays visités, trois semaines au moins furent consacrées aux travaux de recherche - dans certains cas ce fut presque un mois. Au cours de la première rédaction qui eut lieu à Ann Arbor, le groupe de travail a bénéficié de la présence, encore que de courte durée, du Président du Comité de Travail, Mr. Ibrahima Sy et de Mr. Serge Michaïlof de la Caisse Centrale de Coopération Economique à Paris. Ajoutons enfin que le rapport final a bénéficié de l'examen des premiers résultats, examen effectué lors de la réunion du Comité de Travail tenue du 16 au 18 mars 1977 à Bruxelles.

Nous tenons à préciser qu'une considérable autonomie fut laissée à chacun des auteurs des rapports. Ils ont bien évidemment suivi une ligne directrice générale et pré-établie. En effet, il a été dressé une longue liste de questions importantes sur lesquelles les chercheurs devaient porter une attention toute particulière. De plus, l'Equipe s'est réunie dix jours durant en Haute Volta, trois des quatre auteurs se sont rendus ensemble au Niger où les questions de détail furent amplement débattues. Ceci a permis de définir une ligne de conduite plus précise qui fut adoptée dans toutes les recherches qui ont suivi. A Ann Arbor nous avons également tenu de nombreuses séances de discussion et chaque rapport préliminaire a été l'objet de nombreuses corrections.

Il n'en reste pas moins vrai que chaque auteur a conservé une liberté totale dans la conduite de l'étude de la région qui lui était confiée. Par conséquent les idées émises dans chaque rapport sont l'expression, dans une certaine mesure, des propres perceptions de son auteur qui en porte toute la responsabilité. Une telle répartition des tâches et donc des responsabilités s'imposait pour plusieurs raisons : (a) la quantité de travail sur le terrain était si importante qu'elle exigeait que chaque membre se spécialise dans une région particulière; il aurait été très difficile pour un ou deux membres du groupe de travail de visiter tous les sept pays du Sahel. (b) l'attribution d'une tâche particulière à un membre a incontestablement un effet motivateur positif. (c) un autre point, et peut être le plus important, est que l'étude d'un système de commercialisation est une tâche si délicate que sa perception est souvent influencée par les opinions préconçues de l'investigateur. Il semblait donc préférable, et même nécessaire, qu'il soit permis à chaque auteur d'exprimer librement son point de vue sur la question - ce qui par ailleurs comporte nécessairement un certain degré de subjectivité. Ceci s'est donc soldé par des différences de vues ou d'intérêts sur certains points - différences qui, il faut le reconnaître, peuvent être aussi dues au fait que les problèmes de commercialisation et de politique des prix se posent de manière différente selon les conditions particulières à chacun des pays sahéliens.

Les auteurs responsables de cette étude sont . Boubacar Bah pour le Mali et la Mauritanie; Elliot Berg pour la Haute Volta : Daniel Kholer pour le Niger et le Tchad; Clark Ross pour le Sénégal et la Gambie. Ont également contribué à cette étude : Aimée Ergas qui a joué en rôle de premier plan dans le travail d'édition; Judy Brooks qui a offert une aide appréciable dans l'étude sur la Haute Volta; Charles Steedman qui a travaillé sur le Mali et la Mauritanie; et Annick Morris qui était responsable de la traduction française. Enfin, Greg Conboy et Bijan Amini ont aidé dans la collecte et le traitement des données statistiques.

Dans cette étude les deux points qui ont particulièrement retenu notre attention, sont la commercialisation et la politique des prix. Dans chacun des rapports, les problèmes liés au stockage sont également discutés mais avec un peu moins d'attention que les deux premiers points. La raison en est que, au début de cette recherche, il nous a été demandé de n'étudier que les problèmes ayant trait à la commercialisation et à la politique des prix. Ceux liés au stockage devaient être confiés à un autre groupe de consultants. Cependant, pour de nombreuses raisons, le Groupe de Travail s'est trouvé

dans l'impossibilité de trouver des consultants désirant travailler sur cette question. Nous avons donc décidé d'étudier également la question du stockage mais, bien évidemment en lui apportant légèrement moins d'attention qu'aux autres.

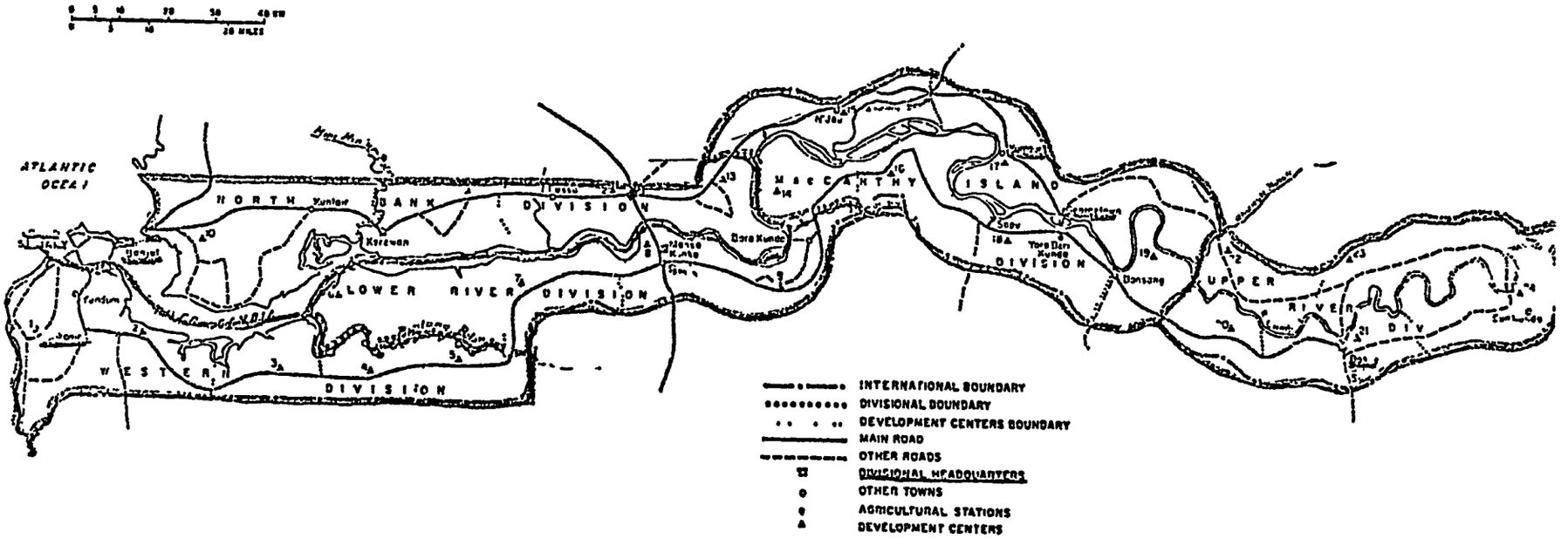
Enfin, précisons que ceci n'est qu'une étude diagnostique, expression qui n'a pas d'équivalant exact en anglais. Il s'agit d'une étude analytique qui ne fait aucune recommandation en matière de politique économique. Aussi fut-il demandé à chacun des auteurs d'éviter de tirer toute conclusion en cette matière. Cependant, la ligne de démarcation entre fixation d'options possibles ou souhaitables et recommandations en matière de politique à suivre, est assez difficile à établir. Le but précis de cette étude, conformément à la ligne directrice définie par le Comité de Travail, était de dégager des faits : rassembler ceux déjà connus, souligner ceux qui devaient l'être, en vue de permettre et faciliter la délimitation des options possibles, compte tenu des contraintes existantes et la mise en place de politiques économiques plus efficaces C'est pourquoi le lecteur ne trouvera pas ici de recommandations détaillées et spécifiques sur ce que devrait faire une agence commerciale, telle que l'O.N.C.A.D. ou l'O.P.V.N., comment leur organisation pourrait être rendue plus efficace, ou si oui ou non, et de combien, les prix du sorgho et du mil devraient être augmentés au Mali ou au Niger. Ce sont là des questions qui touchent de beaucoup plus près une étude s'attachant plus particulièrement aux politiques à suivre, qu'à une étude diagnostique, telle celle qui nous a été confiée.

Elliot Berg
Directeur du Projet

Ann Arbor, Michigan
Juillet 1977

LA GAMBIE

LA GAMBIE


ATLANTIC OCEAN
NORTH BANK DIVISION
LOWER RIVER DIVISION
WESTERN DIVISION
MacCARTHY ISLAND DIVISION
UPPER RIVER DIV
INTERNATIONAL BOUNDARY
DIVISIONAL BOUNDARY
DEVELOPMENT CENTERS BOUNDARY
MAIN ROAD
OTHER ROADS
DIVISIONAL HEADQUARTERS
OTHER TOWNS
AGRICULTURAL STATIONS
DEVELOPMENT CENTERS

LA GAMBIE - TABLE DES MATIERES

		Page
I.	Introduction	1
II.	Céréales: Production Intérieure, Importation et Aide Alimentaire	6
	A. Production Actuelle et Consommation	6
	B. Analyse de la Culture Nationale	14
	C. Les Importations Commerciales	29
	D. L'Assistance Alimentaire Internationale	33
III.	Les Institutions Gambiennes	36
	A. Le Ministère de l'Agriculture	36
	B. Le "Gambia Produce Marketing Board"	41
	C. Le "National Trading Corporation" et la Consommation Rurale	45
IV.	La Politique des Prix et la Consommation	47
	A. L'Arachide	47
	B. Le Mil et le Sorgho	53
	C. Le Riz	61
	D. Le Maïs	67
	E. Les Coûts/Avantages de l'Autonomie Alimentaire	68
	F. Résumé	73
V.	Le Stockage	76
VI.	Conclusions	83

APPENDICE

1.	L'Usage d'Intrants	86
2.	Liste des Personnes Contactées et Documentation	95
3.	Prix des Céréales sur les Principaux Marchés	97
4.	Calculs de la Rentabilité des Cultures Principales	101

La Gambie - Liste des Tableaux inclus dans le Texte

		Page
I	Superficie, Production et Rendements pour les Cultures Principales	7
II	Céréales : Sources d'Approvisionnement	8
III	Pourcentage des Sources d'Approvisionnement Céréalier	9
IV	Exigences Mensuelles en Main-d'oeuvre	15
V	La Production d'Arachide	16
VI	La Production de Mil	19
VII	La Production de Sorgho	21
VIII	La Production de Riz	23
IX	La Production de Coton	27
X	La Structure des Prix du Riz	32
XI	Importations de Riz	32
XII	L'Assistance Alimentaire	33
XIII	L'Arachide : Achats Déclarés par les Agents d'Achat en Pourcentage, 1964-65 - 1973-74	49
XIV	Les Achats d'Arachide Effectués par le GPMB	50
XV	Les Marges Commerciales de l'Arachide	51
XVI	Prix de l'Arachide au Producteur et à l'Exportation	52
XVII	Les Profits Effectués par le GPMB sur l'Arachide	52
XVIII	Les Prix du Mil et du Sorgho à Banjul	57
XIX	La Structure du Prix du Mil	59
XX	La Rentabilité du Mil, du Sorgho et de l'Arachide	60
XXI	Les Ventes de Riz Importé à Sapu	63
XXII	Les Prix de Riz à Banjul	64
XXIII	La Rentabilité du Riz	66
XXIV	La Rentabilité du Maïs	68
XXV	Coûts/Avantages de l'Elimination des Importations de Riz	71
XXVI	Les Prix au Producteur	74
XXVII	La Rentabilité Par Acre	74
XXVIII	La Capacité de Stockage des Céréales	77
XXIX	Les Coûts de Stockage	81
XXX	L'Estimation des Coûts de Transport	82

Appendice 1

1. L'Usage d'Intrants 86
2. L'Usage de la Culture Attelée 86
3. Les Importations d'Engrais 87
4. Les Prix des Engrais 89

Appendice 3

Prix Mensuels 97-100

Appendice 4 - Calculs de la Rentabilité des Cultures Principales

1. Les Mils : Suno et Sanyo 101
2. Le Riz Pluvial 102
3. Riz Marécageux - Pluvial 103
4. Le Maïs 104

I. INTRODUCTION

La Gambie, pays dont la faible superficie contraste avec la forte population, est, en dehors de son ouverture sur la mer, entièrement encerclée par le Sénégal. Environ 500.000 habitants occupent 10.400 Kms^2 du territoire, lequel est traversé longitudinalement par le fleuve Gambia. L'économie est fortement orientée vers l'agriculture: la part du secteur agricole dans le PNB s'éleve en effet à 50% et celle du secteur primaire à 60%. Le PNB en 1975 était de 184.6 millions Dalasis, soit environ 111 millions de dollars, ce qui équivaut à un PNB de 200 dollars par habitant. A peu près un tiers du PNB provient directement de la production d'arachide. Cette spécialisation très intensive de la production d'arachide s'est faite aux dépens d'autres cultures, et principalement des céréales. Il en résulte que pour plus du tiers de ses besoins céréaliers annuels, la Gambie dépend généralement de sources extérieures (importations commerciales et assistance alimentaire internationale).

La Politique établie du gouvernement consiste à encourager une économie plus diversifiée et, notamment dans le secteur agricole, à augmenter la production locale de mil, sorgho et riz. La spécialisation qui est poursuivie en ce qui concerne la production d'arachide, et qui a pour contrepartie le recours des importations de céréales, est en effet une stratégie comportant quelques risques et dont le succès dépend du rapport des cours internationaux entre l'arachide et les céréales. Du point de vue gambien, tout changement renversant ce rapport de prix entraînerait des coûts économiques évidents.

La vraisemblance d'un tel changement est un facteur critique dans la détermination du taux optimum au-delà duquel la Gambie pourrait décider d'orienter son agriculture de telle sorte qu'elle soit auto-suffisante en céréales. On a accordé beaucoup d'intérêt, dans cette étude, au problème d'ensemble concernant le champ des possibilités qui vont de la continuation d'une production à tendance exportatrice de l'arachide à l'intensification de la production de céréales, plus tournée vers les besoins locaux. Cet intérêt tient à ce qu'il existe un rapport étroit entre ce choix d'une part et les problèmes de prix et de politique commerciale d'autre part. Bien qu'il soit impossible d'intégrer ici une analyse reflétant toutes les interactions, ce rapport explore cependant brièvement la question de savoir quelle pourrait être l'ampleur d'un changement de rapport entre les prix de l'arachide et des céréales qui rendrait la spécialisation dans les exportations d'arachide moins intéressante, économiquement parlant, pour la Gambie.

Pour un certain nombre de raisons, dont le détail est exposé plus loin, le but recherché par le gouvernement gambien, soit la diversification du secteur agricole, n'a pas encore produit de résultats tangibles. L'optique traditionnelle des paysans gambiens en ce qui concerne l'arachide en tant que culture de rente et selon laquelle cette production devrait être maximisée même au détriment des cultures céréalières, s'est trouvée renforcée par plusieurs facteurs tant économiques que non-économiques.

- Premièrement, et avant toute autre chose, le "Gambia Produce Marketing Board" (GPMB), institution efficace, offre aux cultivateurs

d'arachide des prix garantis et intéressants. Le procédé de commercialisation du GPMB, dont nous présentons l'explication plus avant dans ce rapport, repose en effet sur la collecte de l'arachide, le paysan étant payé contre remboursement. Le prix de l'arachide perçu par le paysan s'est élevé graduellement de 200 D par tonne en 1972 à 408 D par tonne en 1976. Ces augmentations constantes ont incité le paysan à penser qu'il pouvait s'attendre à ce que les fluctuations de prix soient toujours en faveur de l'arachide. Il est bon aussi d'insister sur le fait que la stabilité du procédé de commercialisation, avec ses prix garantis et toujours respectés, élimine pour le paysan, tout risque de commercialisation associé à la production de l'arachide.

- Deuxièmement, le paysan et le consommateur gambiens ont traditionnellement toujours eu accès aux produits alimentaires d'importation à un prix raisonnable. Le fleuve Gambia, traversant le pays longitudinalement, a toujours permis en effet un accès facile à toutes les localités et ainsi une réduction des frais de transport. De plus, des politiques commerciales relativement libérales ont permis aux denrées alimentaires, aussi bien qu'aux biens de consommation, de pénétrer librement dans la Gambie. Récemment, en conséquence de l'aide internationale apportée au soulagement de la sécheresse et d'autres programmes de soutien, la production alimentaire nationale a augmenté de façon significative. Le point important est que le fermier rural, tout comme le consommateur urbain gambien a accès à cet approvisionnement alimentaire à des prix raisonnables. En conséquence, l'exploitant gambien ne se sent plus dans l'obligation d'approvisionner le marché alimentaire

urbain et même de s'auto-suffire. Face à un prix au producteur intéressant pour l'arachide et à un prix au consommateur raisonnable pour le riz d'importation, il n'a pas été possible de développer un marché céréalier national extensif et organisé. Il en résulte, naturellement, une augmentation de la spécialisation dans la production d'arachide.

- Troisièmement, des catastrophes naturelles récentes semblent avoir infiniment plus affecté les cultures de mil et de sorgho que celle de l'arachide. La terrible sécheresse de 1971-1974, qui a aussi entraîné des pertes économiques dans d'autres pays sahéliens, s'est tout d'abord manifestée en Gambie par un arrêt brutal des pluies saisonnières tardives. Comme les cultures de mil et de sorgho en ont plus besoin que l'arachide, leur absence a eu de plus grandes répercussions sur les productions céréalières. Il en est de même en ce qui concerne les récentes attaques d'insectes nuisibles, d'oiseaux et de coléoptères. Ainsi cet agriculteur gambien, producteur de mil et de sorgho, s'est vu exposé, au cours des quelques dernières années, à de plus grands risques, ce qui a de nouveau favorisé l'allocation des ressources en faveur de la production d'arachide.

- Enfin, un pouvoir d'achat accru, des prix raisonnables pour le riz d'importation et un goût croissant pour le riz de la part de la population urbaine ont provoqué des changements dans la demande du consommateur: celle-ci s'est éloignée des denrées principales traditionnelles, comme le mil et le sorgho, pour se rapprocher d'un régime plus diversifié composé de riz, de légumes frais et de viande. Si la production nationale de riz a été encouragée avec quelques résultats tangibles, cette modification de la demande a surtout été

satisfaite par l'augmentation des importations alimentaires et l'expansion de l'aide alimentaire.

En résumé, la production mil/sorgho est restreinte du fait que le coût d'opportunité de ne pas cultiver l'arachide reste élevé. De plus, la demande de mil/sorgho est entravée par la présence de produits de substitution (riz d'importation) à des prix raisonnables. La nature du marché céréalier national prouve à quel point la Gambie dépend de l'approvisionnement alimentaire extérieur. Tout programme destiné à améliorer la production céréalière nationale doit prendre ces graves problèmes de commercialisation en considération, sinon, les programmes augmentant les rendements de mil/sorgho risquent d'encourager encore plus la substitution de la main-d'oeuvre et du terrain agricoles céréaliers en faveur de l'arachide. En effet, la production de céréales demeurerait constante, satisfaisant les besoins minima de l'auto-consommation tandis que la production d'arachide augmenterait grâce à l'emploi croissant des programmes précédemment mentionnés. Le rapport suivant donne une explication détaillée des procédés de commercialisation agricole en cours en Gambie.

II. CEREALES: PRODUCTION INTERIEURE, IMPORTATION ET AIDE ALIMENTAIRE

Cette section présente la production actuelle et les statistiques se rapportant à la consommation en ce qui concerne les principales céréales de la Gambie. Après une revue générale de ces statistiques, un examen plus détaillé par culture sera entrepris, et une attention plus spéciale portera sur les importations commerciales et l'assistance alimentaire internationale.

A. Production Actuelle et Consommation

Le Tableau I indique la production agricole actuelle, la superficie et les rendements. Le Tableau II tente de répartir la consommation céréalière annuelle gambienne suivant les trois sources de production locale, importations commerciales et assistance alimentaire internationale. Enfin, le Tableau III indique, par année, le pourcentage de la consommation alimentaire fournie par chacune de ces trois sources.

Il faut considérer avec prudence les chiffres concernant la production nationale gambienne, les importations commerciales et l'aide alimentaire. Alors que les chiffres sur la production des années précédentes proviennent de l'Enquête sur l'Agriculture Gambienne, ceux se rapportant à la saison 1976-77 ne sont que des estimations fondées sur le fait que la production était au mieux stagnante ou, dans le cas du mil précoce, en réel déclin.

Les chiffres concernant les importations commerciales méritent aussi quelques avertissements. D'une part, les importations de mil et de

Tableau I. Superficie, Production et Rendements pour les Cultures Principales.*
(Superficie : en milliers d'acres, Production : en milliers de tonnes, Rendements : en livres par acre)

	1973-74			1974-75			1975-76			1976-77		
Culture	S	P	R	S	P	R	S	P	R	S	P	R
Arachide	182.4	112.9	1353	240.0	135.6	1269	261.3	133.0	1122		135.	
Riz	46.4	25.5	1209	54.1	28.4	1155	55	30.0	1200		30	
Sorgho	53.3	14.4	631	52.2	16.1	677	57.4	12.4	585		12	
Mil	66.5	18.6	615	91.6	28.0	673	90.8	21.5	521		20	
Maïs				13.6	9.6	1578	10.4	10	834		10	
Fonio				8.2	1.7	473	5.8	1.8	717		1.5	
Coton	.75	.2	789	1.0	.2	592	1.1	.3	588			
TOTAUX:	349.35			460.7			481.8					

SOURCE : Enquête sur l'Agriculture Gambienne, 1975.

*Le système anglais de décimales est utilisé pour tous les chiffres cités dans les tableaux uniquement.

Tableau II. Céréales : Sources d'Approvisionnement.
(en milliers de tonnes)

	1973-74				1974-75				1975-76				1976-77			
	PN	I	AA	T	PN	I	AA	T	PN	I	AA	T	PN	I	AA[a]	T
Mil	18.6			18.6	28			28	21.5			21.5	20	5.0		25
Sorgho	14.4		9.5	23.9	16.1		7.9	24	12.4		8.0	20.4	12		4.8[b]	16.8
Riz[c]	16.58	12.9		29.48	18.46	19		37.46	19.5	30	2.0	51.5	19.5	34	1.6	55.1
Maïs					9.6			9.6	10		2.0	12	10			10
Fonio					1.7			1.7	1.8			1.8	1.5			1.5
Blé				2.0			2.0	2							.7	.7
TOTAL	49.58	12.9	9.5	71.98	73.86	19	9.9	102.76	65.2	30	12	107.2	63	39	7.1	109.1

PN - production nationale; I - importations commerciales; AA - aide alimentaire

(a) Seulement jusqu en octobre 1976 (b) Des arrivages de mil en provenance du Sénégal ont lieu lorsqu'il peut être avantageusement échangé contre des biens de consommation. Cependant, aucune évaluation ne peut être faite étant donné qu'il s'agit, avant tout, d'un commerce villageois frontalier. (c) Les chiffres concernant la production locale, dans le Tableau I, ont été multipliés par 0.65, représentant ainsi la transformation du riz brut en riz comestible.

SOURCES : La Gambie, Ministère de l'Agriculture, Division des Statistiques Centrales, Enquête sur l'Agriculture Gambienne, 1974-75. The Gambia Produce Marketing Board. La Gambie, Ministère du Gouvernement Local.

W.F.P (Programme Alimentaire Mondial)

Tableau III. Pourcentage des Sources d'Approvisionnement Céréalier.

Culture	1973-74			1974-75			1975-76			1976-77		
	PN	I	AA	PN	I	AA	PN	I	AA	PN	I	AA
Mil	26%			27%			20%			18%	5%	
Sorgho	20%		13%	16%		8%	12%		8 %	11%		4%
Riz	23%	18%		18%	18%		18%	28%	1.5%	18%	31%	1%
Autre				11%		2%	11%		1.5%	11%		1%
TOTAL	69%	18%	13%	72%	18%	10%	61%	28%	11 %	58%	36%	6%
Sources Extérieures		31%			28%			39%			42%	

SOURCE : Tableau II

sorgho provenant du commerce frontalier sénégalo-gambien traditionnel sont exclues des statistiques commerciales enregistrées. Pourtant elles peuvent atteindre un total non négligeable pendant la saison 1976-77 : les autorités sénégalaises estiment avoir vendu à la Gambie des quantités substantielles de mil et de sorgho. D'autre part, il se peut que les importations officelles de riz, selon les statistiques fournies par le GPMB, soient supérieures à la consommation intérieure réelle de ce riz importé, et ceci pour deux raisons. Tout d'abord, une part de ce riz importé a toujours fait traditionnellement partie du commerce sénégalo-gambien. Des prix nettement supérieurs au Sénégal ont souvent attiré le riz importé de Gambie. Cependant, en raison des ajustements du prix du riz par les autorités sénégalaises, cet aspect du commerce frontalier devrait être minimisé cette année. De plus, le GPMB a accumulé des réserves de riz importé, profitant ainsi des prix mondiaux avantageux du riz. En conséquence, les chiffres sur les importations de riz datant de 1975-76 et de 1976-77 sont probablement surévalués par rapport à la consommation intérieure de ce riz importé.

Enfin, les statistiques concernant l'aide alimentaire comportent quelques ambiguïtés et sont quelque peu en contradiction, surtout au sujet des campagnes de 1974-75 et 1975-76, avec celles, officielles, du Programme Alimentaire Mondial. Ceci est dû surtout au fait que cette étude et le PAM n'ont pas utilisé la même année comptable. De plus, les statistiques du PAM concernent les livraisons au cours d'une période donnée, alors que ce rapport essaye d'évaluer la distribution et la consommation réelles de l'aide alimentaire.

En dépit de ces restrictions, il est possible de tirer certaines conclusions significatives de ces statistiques en ce qui concerne les sources d'approvisionnement céréalier. Avant toute chose, il est à noter que la production nationale de céréales semble avoir décliné au cours des trois dernières saisons, passant de 83.000 à 75.700 puis à 72.000 tonnes pendant la période 1974-76. L'envergure de ce déclin est attribuable à celui de la production de mil/sorgho qui est tombée, pendant la même période, de 44.100 à 33.900 puis à 32.000 tonnes, tandis que la récolte nationale de riz est demeurée relativement constante avec 30.000 tonnes produites. Alors que cette chute dans la production de mil/sorgho peut être partiellement attribuée au manque de pluies tardives et, plus particulièrement cette année, aux attaques du mil précoce par les insectes, la raison invoquée généralement en Gambie est que la plupart des ressources supplémentaires ont été canalisées par la production d'arachide. Cette raison est d'autant plus justifiée que le prix de cette culture n'a cessé de s'élever, passant de 310 en 1974-75 à 370 en 1975-76 et à 408 Dalasis par tonne en 1976-77.

Les chiffres concernant la superficie attribuée à chaque culture suggèrent que la plupart des terres cultivées ont été consacrées à la production d'arachide. Alors que la superficie totale cultivée semble avoir beaucoup augmenté en Gambie, la totalité de cette augmentation entre 1974-75 et 1975-76, a été allouée à l'arachide, conséquence directe de la montée de son prix : entre 1973-74 et 1974-75, celui-ci s'est en effet élevé de 230 à 310 Dalasis pendant la même période. Le terrain consacré aux cultures vivrières - mil, sorgho, riz, et maïs - demeura relativement constant avec 220.000 acres.

La production de céréales semble cependant avoir diminué, passant de 83.000 à 75.000 tonnes, ce qui implique que les rendements céréaliers par acre ont baissé d'une façon substantielle. Si cette situation se révèle exacte, la raison en est problablement le manque périodique de la main-d'oeuvre dans le secteur agricole. En effet, l'arachide, le sorgho, et le mil doivent tous être plantés au cours des premières semaines de juillet et récoltés en novembre-décembre. Les agriculteurs qui ont essayé de bénéficier des prix croissants de l'arachide et en même temps de ne pas réduire leur production céréalière, ont tenté d'augmenter la superficie consacrée à l'arachide tout en maintenant celle consacrée aux céréales. Cependant, l'agriculteur moyen a manqué de temps pendant les périodes de forte demande de travail nécessaire pour soutenir la superficie totale augmentée. Comme il fallait s'y attendre, la priorité a été accordée à la culture de l'arachide au détriment des cultures céréalières. C'est la raison la plus vraisemblable de l'apparente réduction des rendements entre 1974-75 et 1975-76. Ceci semble également indiquer que l'exploitant, reconnaissant son incapacité à cultiver convenablement cette surface augmentée, réduisit la superficie consacrée aux cultures céréalières pendant la saison 1976-77.

Cette apparente réduction de la superficie est l'un des facteurs du déclin de la production céréalière entre 1975-76 et 1976-77. Mais il faut aussi mentionner les difficultés dues aux pluies tardives et aux fléaux, tels les attaques du mil précoce par les coléoptères et les oiseaux. Ce problème est abordé plus loin.

A ce déclin de la production céréalière, est donc liée une dépendance extérieure croissante, afin que la demande intérieure soit

satisfaite. Le Tableau III montre en effet que le pourcentage de la consommation céréalière satisfaite par les sources extérieures, aide alimentaire et importations, a augmenté, passant de 28 à 42% au cours de la période allant de 1974 à 1976. Bien que ces chiffres soient sujets à certaines réserves dues aux problèmes statistiques mentionnés plus haut une conclusion s'impose de nouveau et parait irréfutable : la dépendance de la Gambie vis-à-vis des sources extérieures d'approvisionnement s'est accrue. Alors que l'aide alimentaire a continué de satisfaire une partie substantielle des besoins locaux, la faible baisse de la production intérieure a été principalement compensée par les importations commerciales croissantes de riz effectuées par le GPMB. Celles-ci ont en effet augmenté de façon continue de 19.000 à 34.000 tonnes entre 1974 et 1976. En fait, depuis 1974, les importations de riz ont dépassé la production intérieure. Si les évaluations se rapportant à l'année 1976-77 s'avèrent exactes, les importations de riz représenteront à elles seules 31% de la consommation totale gambienne en céréales. Ainsi, au lieu de progresser vers son but établi de plus grande autonomie alimentaire, la Gambie a accru sa dépendance envers les sources alimentaires extérieures pendant les trois dernières années.

L'Enquête sur l'Agriculture gambienne de 1974-75 fournit une intéressante confirmation de ce manque d'autonomie. Au cours d'une enquête menée auprès de 1382 agriculteurs, il a été confirmé que seulement 50% d'entre eux étaient auto-suffisants pour au moins une culture, ce qui implique que ceux qui ne l'étaient dans aucune devaient se procurer le mil, le sorgho, le riz et le maïs. Seulement 25%

pouvaient assurer leur autonomie pour deux cultures, en général le mil et le sorgho. Cette enquête est importante en ce qu'elle signale que la dépendance alimentaire de la Gambie n'est pas seulement un fait urbain mais aussi rural.

B. Analyse de la Production Agricole Nationale

Une évaluation détaillée des tendances récentes des principales cultures gambiennes s'impose à présent. La Gambie est divisée en cinq unités administratives : la Division Fluviale Supérieure (URD), la Division Insulaire MacCarthy (MID), la Division Fluviale Inférieure (LRD), la Division Occidentale (WD) et la Division de la Rive Nord (NBD). L'URD, LRD, et WD sont avant tout des régions consacrées à l'arachide et habitées par les Madinkos dont la réputation est d'être très sensibles aux variations des marchés économiques. En général, ce groupe s'est spécialisé dans la culture de l'arachide qu'ils vendent au comptant, ce qui leur permet de subvenir à leurs besoins alimentaires. La MID, quant à elle, représente la zone principale de la production présente et future de riz : cette région est avant tout peuplée de Sérahulis qui accordent également beaucoup d'importance aux tendances économiques modernes. Ils sont aussi présents dans l'URD, cotoyant ainsi les Fulas qui, eux, ont historiquement toujours donné la priorité à l'autonomie alimentaire. Ces derniers, tout en cultivant un peu d'arachide, sont en effet davantage enclins que les autres groupes gambiens à produire une plus grande proportion des besoins céréaliers annuels.

L'exploitation type de la Gambie, le Dabada, est constituée par un groupe de douze personnes mettant leur travail en commun pour l'exploitation de plusieurs cultures sur une parcelle d'environ 10 acres.

De plus, le Dabada voit souvent sa force de travail complétée par un "paysan étranger". Celui-ci est en général un émigré (malien, sénégalais ou guinéen) arrivant dans un village gambien pendant la saison agricole. Généralement, il peut trouver un "hôte" qui le loge, le nourrit et lui accorde une petite parcelle de terrain qu'il peut cultiver à loisir, en échange de quoi il doit consacrer à ce dernier trois jours de travail par semaine. Le "paysan étranger" est très important en Gambie où l'offre de main-d'oeuvre, au moment où la demande en est à son point culminant, est insuffisante pour faire face à l'exploitation convenable de la surface plantée.

Une récente étude de la Banque Mondiale a évalué les exigences mensuelles totales du travail pendant la saison de 1975 comme suit :

Tableau IV. Exigences Mensuelles en Main-d'oeuvre
(en 10,000 journées de travail)

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Demande	95	12	8	5	106	204	428	219	121	381	56	258

Les périodes de forte demande ont lieu au cours de la plantation de juillet après les premières pluies, pendant la récolte et le sarclage en octobre et au cours de la récolte de décembre. Selon l'étude de la Banque Mondiale qui estime à 474 (x 10.000), le nombre de journées de travail disponibles au mois de juillet, le taux d'activité doit s'élever à plus de 90% pendant ce mois. C'est pourquoi la présence du "paysan étranger" est cruciale.

Une autre implication de ces pénuries saisonnières de main-d'oeuvre est que, sans intensification du capital ou sans accroissements de la

productivité du travail; toute augmentation de la production d'une culture provoque à court terme des réductions de celle d'autres cultures. (La main-d'oeuvre peut, bien sûr, être complétée avec des travailleurs étrangers supplémentaires). Comme nous l'avons précédemment indiqué et comme les statistiques le montrent, les tentatives d'augmentation de la production d'arachide ont probablement eu pour contrepartie, au cours de la saison 1975-76, des diminutions dans la production céréalière. L'offre de main-d'oeuvre était tout simplement insuffisante pour concilier à la fois l'augmentation de la superficie consacrée à l'arachide et le maintien de celle réservée aux céréales. La priorité fut ainsi accordée à l'arachide et la production totale de céréales déclina donc. Un examen plus détaillé de chaque culture principale - arachide, mil-sorgho, riz, maïs et coton - va donc être présenté.

1. L'Arachide

L'arachide constitue certainement le fondement de l'économie gambienne, représentant 1/3 du PNB et utilisant plus de 60% des surfaces couramment cultivées. La production, la superficie et les rendements de la culture de l'arachide sont indiqués dans le Tableau V :

Tableau V. La Production d'Arachide
(Superficie, en milliers d'acres; Production, en milliers de tonnes; Rendement, en livre/acre)

	71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	76-77
Superficie	ND	ND	182.4	240.0	261.3	270[a]
Production	124	100	112.9	135.6	133	135[a]
Rendement	ND	ND	1353	1267	1122	1000[a]

a. Chiffres officieux

SOURCES : La Gambie, Ministère de l'Agriculture, Division des Statistiques Centrales; Enquête sur l'Agriculture Gambienne, 1974-75; The Gambie Produce Marketing Board; La Gambie, Ministère du Governement Local; Programme Alimentaire Mondial (W.F.P.)

En réponse à l'augmentation du pr[illegible]rachide, la part de la superficie consacrée à l'arachide par rapport à la superficie totale s'est élevée. Néanmoins, en raison des contraintes de main-d'oeuvre, entraînant l'incapacité d'utiliser pleinement cette superficie augmentée, les rendements ont, eux, diminué. Le plan de développement quinquennal actuel (1975-1980) prévoit une production d'arachide annuelle de 150.000 tonnes en moyenne, et devant atteindre 180.000 tonnes en 1980. Ce chiffre pour 1980 représente une augmentation de 45.000 tonnes par rapport à 1976-77. Comme il a déjà été noté, si on suppose que la productivité du travail et le degré de capitalisation du capital restent inchangés, l'augmentation de la production d'arachide n'est possible que si on détourne davantage de terrain et de main-d'oeurvre en faveur de l'arachide ou bien si on attire plus de "paysans étrangers". En admettant ceci et en négligeant les problèmes soulevés par l'immigration, le plan de développement prévoit que l'intensification de la production d'arachide devrait augmenter les rendements de 1000 à 1500 livres par acre, ce qui impliquerait, à superficie égale, un excèdent de 184.000 tonnes.

Afin d'atteindre l'objectif qui consiste à préserver la production de céréales de toute "retombée" provenant d'une augmentation de celle de l'arachide, le Département de l'Agriculture, par l'intermédiaire de ses agences de développement rural, les Centres de polyculture, présentés plus loin, a encouragé, depuis 1971, une combinaison technologique destinée à augmenter les rendements. Celle-ci comprend l'utilisation de semences sélectionnées, d'intrants achetés (engrais, fumure de graines), ainsi que l'amélioration du plantage, de l'espacement, du sarclage et de

la récolte, le tout étant démontré aux agriculteurs participants. Le programme prétend avoir augmenté les rendements de ceux qui ont été contactés. On espère que l'extension de ce programme permettra à d'autres exploitants d'adopter ces techniques. Ainsi, pendant la saison 1975-76, 400 cultivateurs exploitant 800 acres d'arachide furent contactés dans les Divisions Fluviales Inférieure et Supérieure ainsi que dans la Division Insulaire MacCarthy. Cette année, 500 de la Rive Nord, de l'Ile MacCarthy et de la Division Fluviale Inférieure devraient l'être. D'après la sélection géographique des agriculteurs à l'intérieur du programme, on espère que quatre à cinq mille d'entre eux viendront s'ajouter à ceux qui ont déjà été contactés, et qu'ils répandront ainsi davantage les nouvelles techniques. Pour y participer, chaque exploitant doit être membre d'une coopérative, ceci surtout afin de faciliter les remboursements après la récolte du crédit accordé par le Département de l'Agriculture pour les intrants utilisés dans le programme.

Bien que le dessein de ce programme soit effectif, il n'atteint directement que très peu d'exploitants, si bien que l'on ne peut pas s'attendre à des augmentations importantes des rendements avant de nombreuses années. Ainsi, la montée continuée du prix de l'arachide pourrait encourager la réallocation de ressources des céréales en faveur de l'arachide. Si la production d'arachide atteint 180.000 tonnes selon l'objectif du plan, il est possible que ce soit aux dépens de la production de mil-sorgho et/ou de celle du maïs.

2. Le Mil

Le mil est une denrée de base dans le régime alimentaire gambien. La production nationale totale de mil place cette culture au second rang

des cultures céréalières après le riz. Les deux principaux types de mil sont cultivés en Gambie. Le mil précoce (Suno), planté en juillet et récolté en septembre, est cultivé en tant que culture pure particulièrement dans la MID, NBD et LRD. Le mil tardif (Sanyo), planté fin juillet et récolté début novembre, est souvent mélangé avec l'arachide et extensivement cultivé d'un bout à l'autre de la Gambie.

Les évaluations de la production courante sont les suivantes :

Tableau VI. La Production de Mil
(Superficie, en milliers d'acres; Production, en milliers de tonnes; Rendement, en livres/acre)

	1973-74	1974-75	1975-76	1976-77
SUNO				
Superficie	ND	24.6	16.9	ND
Production		9.7	3.0	
Rendement		966	401	
SANYO				
Superficie	ND	67	73.9	
Production		18.3	18.5	ND
Rendement		644	559	
TOTAL				
Superficie	66.5	91.6	90.8	ND
Production	18.6	28.0	21.5	20

SOURCE : Enquête sur l'Agriculture Gambienne, 1975
Estimations 1975-77 fournies par les autorités gambiennes

Pendant la saison 1975-76, les rendements du mil précoce ont considérablement diminué, dû aux attaques d'insectes, en particulier celles de coléoptères et d'oiseaux. Certains experts ont estimé les pertes à 40% de la récolte. Les mêmes attaques de coléoptères ont eu lieu au cours de la saison agricole 1976-77 et le montant des pertes fut évalué à 30%.

Comme les chiffres le démontrent, la superficie consacrée au mil a amorcé un léger déclin entre 1974-75 et 1975-76. D'après les informations gambiennes, ce déclin aurait encore augmenté pendant la campagne d'ensemencement de 1976-77. Néanmoins, le plan de développement national actuel prévoit un accroissement de 25 à 30% dans la production courante de mil. Ceci serait effectué grâce à un accroissement de 5% de la superficie et à des augmentations importantes dans la productivité. Pourtant, on ne voit pas encore comment il sera possible de convaincre l'agriculteur d'accroître la superficie qu'il consacre au mil alors que le prix de l'arachide est à un niveau élevé. Quant à l'augmentation de la productivité, le Département Agricole a introduit un programme pilote réduit, similaire à celui élaboré pour l'arachide : sur environ 80 acres, répartis dans tout le pays, 23 familles bénéficieront à la fois d'un programme technologique, combinaison d'engrais, de fumure de graines, et d'insecticides, et aussi de recommandations au sujet des méthodes de cultures plus avancées. De même que pour le programme concernant l'arachide, on espère que d'autres cultivateurs situés dans la même région seront touchés et répandront ces méthodes. Malheureusement, étant donné la situation actuelle des prix et le manque de programme importants destinés à accroître la production de mil, aucune augmentation substantielle de cette dernière ne peut être espérée dans un futur proche.

3. Le Sorgho

Le sorgho est aussi une denrée alimentaire importante exploitée dans toute la Gambie, mais surtout dans l'URD et la MID. Planté en général

au mois de juillet et récolté en novembre, le sorgho est cultivé à peu près aux même moments que l'arachide. Les chiffres de production actuels sont les suivants:

Tableau VII. La Production de Sorgho.
(Superficie, en milliers d'acres; Production, en milliers de tonnes, rendements en livres par acre)

	1973-74	1974-75	1975-76	1976-77
Acres	53.3	52.2	57.4	ND
Production	14.4	16.1	12.4	12
Rendements	631	677	585	ND

SOURCES : La Gambie, Ministère de l'Agriculture, Division des Statisques Centrales, Enquête sur l'Agriculture Gambienne, 1974-75.
The Gambia Produce Marketing Board.
La Gambie, Ministère du Gouvernement Local
Programme Alimentaire Mondial.

Comme pour le mil, le rapport des prix en faveur de l'arachide est un frein au développement de la production de sorgho. Cette situation trouve son origine dans (1) le risque plus grand d'encourir des pertes naturelles, (2) l'absence d'un marché rémunérateur et organisé due, comme nous le verrons plus loin, à la présence de riz importé à un prix intéressant et (3) la prédominance des méthodes traditionnelles de culture ayant un taux de productivité relativement faible.

La situation est similaire à celle du mil en ce qui concerne l'augmentation de la production de sorgho prévue par le plan de développement actuel, soit 25 à 30% dans les cinq années à venir. Encore une fois, cet objectif devrait être atteint grâce à un programme technologique

s'appuyant, pendant la saison 1976-77, sur environ 40 agriculteurs dans l'URD et la MID. Intrants, insecticides et méthodes de culture avancées seront introduits. Cependant, tout comme pour le mil, la seule façon de réduire la négligence de l'exploitant au cours des périodes à forte demande de main-d'oeuvre, consiste à développer un marché sûr et rémunérateur.

4. Le Riz

Le riz est une des denrées alimentaire de base de la Gambie : la production nationale ajoutée aux importations couvrent 50% de la demande intérieure, alors que les importations, à elles seules, atteignent environ 30%. Reconnaissant l'importance du remplacement de ces dernières par la production intérieure, la Gambie s'est engagée à développer celle-ci. Or le développement de la production nationale est bien plus probable en ce qui concerne le riz qu'en ce qui concerne le mil et le sorgho, et ceci pour de nombreuses raisons. Tout d'abord parce que le riz est déjà accepté par la population entière en tant que denrée alimentaire de base, et qu'existent déjà des réseaux commerciaux tant traditionnels que formels. Ensuite parce que le riz n'entre pas en compétition avec l'arachide, quant à la superficie agricole. D'importantes étendues de terrain marécageux et irrigué (utilisant le Fleuve Gambia) peuvent être introduites sans réduction de la superficie consacrée à l'arachide. Enfin, le riz cultivé en Gambie a toujours reposé traditionnellement sur la main-d'oeuvre féminine : ainsi son développement n'aggraverait pas autant le problème de manque de main-d'oeuvre que celui de la production de mil/sorgho.[1]

---

[1]Cependant, le riz est une culture nécessitant une utilisation intensive de main-d'oeuvre et, de ce fait, les producteurs de riz peuvent rencontrer plus de difficultés à se procurer de la main-d'oeuvre étrangère (paysans étrangers).

Les statistiques de riz en cours sont les suivantes :

Tableau VIII. La Production de Riz.
(Superficie, en milliers d'acres; Production, en milliers de tonnes; Rendements, en livre/acre)

	1973-74	1974-75	1975-76	1976-77
Superficie	46.4	54.1	55	ND
Production	25.5	28.4	30	30
Rendements	1205	1155	1200	ND

SOURCES : La Gambie, Ministère de l'Agriculture, Division des Statistiques Centrales, Enquête sur l'Agriculture Gambienne, 1974-75.
The Gambia Produce Marketing Board
La Gambie, Ministère du Governement Local.
Programme Alimentaire Mondial.

En Gambie, il existe trois type de riz : le riz pluvial (35% de la superficie de riz totale), le riz de marécage (60%) et le riz irrigué.

Le Riz Irrigué : Le riz irrigué fut introduit par les Taiwanais en 1966 grâce à un projet de 4000 acres institué dans la MID et l'URD, où l'eau douce provenant du fleuve Gambia est disponible toute l'année. Les représentants de la République Populaire Chinoise ont repris le projet lorsqu'ils ont remplacé les Taiwanais en 1974. Le projet produit environ 7000 tonnes de paddy (soit 4500 tonnes de riz traité) par an avec un rendement de 2500 livres de riz décortiqué, ce qui ne représente cependant que la moitié du potentiel de la surface irriguée. Le projet prévoit une double récolte : une de contre-saison semée en janvier, transplantée fin février et récoltée en juin et une autre de saison des pluies, semée en octobre. En général, seulement environ 1,1 récolte est réalisée

annuellement. De nombreux exploitants se montrent très réticents quant à semer la seconde récolte, ceci en raison de leurs autres engagements pendant le mois de juillet (arachide) ainsi que des problèmes d'écoulement provoqués par les pluies. Les pompes mécaniques ne sont pas en effet disponibles en quantité suffisante pour retirer l'eau excédentaire et éviter l'inondation. Les plans actuels prévoient cependant pour 1980 une extension de la surface irriguée la portant à 11.000 acres. Ceci sera irréalisable économiquement à moins que le problème de la double récolte ne soit résolu. En conclusion, le prix du riz doit être suffisamment élevé pour que l'agriculteur consacre davantage d'heures de travail à la seconde récolte.

Le Riz Pluvial: Il semble qu'environ 35% de la superficie totale de riz y soit consacrée: environ 7.000 tonnes (soit un rendement de 800 livres par acre) sont produites. Actuellement, un programme pilote comprenant 70 exploitants a pour but d'introduire des méthodes avancées dans le domaine de cette culture. Ce projet comporte l'utilisation d'engrais chimiques et de techniques agricoles modernes. Les limites de main-d'oeuvre sont cependant le principal obstacle aux augmentations importantes de la production de riz pluvial, car ce dernier est semé en juillet et récolté en octobre. Les agriculteurs ont également besoin d'une bonne formation afin de pouvoir construire des "bunds", petits barrages faits à la main et emprisonnant l'eau pendant la saison des pluies. Sans eux, bien sûr, les eaux s'écouleraient et mettraient la culture en danger.

Le Riz de Marécage: Le riz de marécage ou d'inondation par la marée est semé en juillet, transplanté en septembre et récolté en janvier,

utilisant les marécages situés le long du fleuve Gambia. A peu près 60% de la surface de riz est consacrée aux rizières avec une production totale d'environ 16.000 tonnes. Les rendements varient beaucoup, allant de 1000 à 3000 livres par acre. Le principal problème causé par l'augmentation de cette culture concerne la teneur en sel du fleuve Gambia. Alors que le riz d'inondation par la marée est concentré autour des NBD et LRD, un degré défavorable de salinité existe en amont jusqu'à Kuntour au cours des mois d'automne, après que les eaux de pluies se soient jetées dans l'océan. Ce problème affecte gravement les rendements et a empêché une intensification plus importante des rizières. La construction d'un barrage sur le fleuve Gambia pourrait néanmoins résoudre ce problème: un tel projet a été pris en considération par les autorités gambiennes. Certains champs atteints par la marée ont également dû être abandonnés en raison de leurs difficultés d'accès. Ponts et routes se sont délabrés et devront être reconstruits si ce terrain productif est revendiqué.

Tout comme pour le riz pluvial, un projet pilote destiné à toucher 100 agriculteurs est prévu pour la saison agricole 1976-77. Ce projet sera pratiquement identique à celui du riz pluvial.

En dépit des problèmes mentionnés plus haut - teneur en sel, résistance à la double récolte sur surfaces irriguées et mauvais accès des rizières - l'augmentation de la production de riz extensive et intensive semblerait être le meilleur remède à la dépendance gambienne croissante envers les sources alimentaires extérieures. Le riz irrigué, avec ses rendements intéressants provenant de la double récolte, est considéré comme la forme de production de riz la plus attirante.

5. Le Maïs

A l'intérieur de la Gambie, le maïs est cultivé extensivement dans la Division Fluviale Supérieure, où les Serahulis le considèrent comme leur denrée alimentaire de base. Dans d'autres régions gambiennes, le maïs est seulement cultivé de manière éparse. Les chiffres concernant la production actuelle suggèrent qu'environ 10.000 tonnes de maïs sont annuellement récoltées, avec des rendements atteignant à peu près 1500 livres par acre. Le maïs possède certains avantages que d'autres cultures céréalières n'ont pas. Tout d'abord, c'est une culture à maturation précoce (90-100 jours) généralement récoltée en septembre, ce qui permet ainsi d'une part d'éviter les problèmes de main-d'oeuvre au cours de la forte demande de novembre-décembre, d'autre part de rendre disponible une denrée alimentaire en septembre, soit à une période où l'approvisionnement local se fait très rare. De plus, le maïs est mieux protégé contre les attaques d'insectes nuisibles que ne le sont le sorgho et le mil.

Pourtant, une culture plus extensive du maïs a été entravée par les facteurs suivants:

- La préférence des consommateurs pour le mil, le sorgho, et le riz en tant que denrées alimentaires de base. La demande est aussi nettement gênée par la préférence pour le riz importé disponible à des prix relativement intéressants;
- Les difficultés des femmes à préparer le maïs pour le rendre comestible;
- L'absence d'un arrangement commercial structuré;
- Le manque de tout programme d'extension organisé, destiné à augmenter les rendements.

Actuellement, le Département de l'Agriculture a entamé un Programme Pilote de Combinaisons Techniques concernant le maïs, similaire à celui consacré à l'arachide. Ce programme prévoit l'introduction d'engrais chimiques, de fumure de semences, de produits chimiques destinés à protéger les cultures et de méthodes agricoles avancées aux agriculteurs participant au programme. Il ne concernera que quarante acres de terre, 20 dans la MID et 20 dans l'URD. En dépit de sa qualité de récolte précoce, on ne s'attend à aucune augmentation importante ni de la production de maïs, ni de sa consommation, ceci en raison de la préférence des consommateurs pour les autres céréales. Cependant, un nouveau débouché pourrait émerger. la commercialisation de cette culture en tant que nourriture à bestiaux. Cette possibilité est liée au développement de l'élevage gambien.

6. Le Coton

Alors que de petites quantités de coton destinées au tissage et au filage ont toujours été traditionnellement cultivées en Gambie, ce ne fut qu'en 1969 que, sous l'initiative du Département de l'Agriculture, le coton devint une entreprise commerciale. Actuellement, la production est avant tout concentrée dans la Division Fluviale Supérieure. Le Tableau IX présente les chiffres concernant la superficie, la production et les rendements de la culture du coton:

Tableau IX. La Production de Coton
(Superficie, en milliers d'acres; Production, en milliers de tonnes; Rendement, en livres par acre)

	1969-70	70-71	71-72	72-73	73-74	75-76	76-77
Superficie	27	100	200	500	750	1000	1113
Production de coton	10	33	42	169	264	264	292
Rendement moyen	809	739	470	760	789	592	588

SOURCE: Voir Tableau VIII.

Les rendements actuels atteignent un montant décevant de 588 livres par acre bien qu'un "objectif" de 1000 livres par acre ait été envisagé. Les Représentants du Ministère de l'Agriculture attribuent ces faibles rendements à un ensemble de facteurs :

- Les prix courants attirent davantage l'attention du paysan sur la culture de l'arachide plutôt que sur celle, moins avantageuse, du coton.
- Une protection insuffisante contre les attaques des insectes nuisibles a rendu le coton plus vulnérable aux aléas naturels.
- Les paysans gambiens, non-habitués à la culture du coton, utilisent des techniques agricoles médiocres.
- Le comité d'achat (le GPMB) ne trouve pas l'opération cotonnière suffisamment lucrative.
- Enfin, il existe un manque de mècanisation dans le processus de production

Actuellement, la Banque de Développement Africaine finance un programme coton ayant pour but d'étendre la surface cultivée à 10.000 acres d'ici à 1980. Cet objectif, vu la rentabilité relative par acre de l'arachide vis-à-vis du coton, peut s'avérer trop ambitieux. Etant donné les prix de ces deux céréales, peu d'exploitants réassigneront terrain et main-d'oeuvre de l'arachide au coton. Le Département de l'Agriculture, dans certains Centres de polyculture (MFC) situés dans la Division Fluviale Supérieure, dirige des projets pilotes à petite échelle, similaires à ceux concernant la production d'arachide. Les intrants sont fournis à crédit aux exploitants sélectionnés et les

nouvelles techniques agricole avancées leur sont demontrées. Pourtant, en raison de la petite envergure de ce programme ainsi que de la situation actuelle des prix, aucune augmentation substantielle de la production de coton ne peut être escomptée dans un proche avenir.

C. Les Importations Commerciales

La Gambie importe de grandes quantités de riz et, à une plus petite échelle, du mil et du sorgho. Cette section va brièvement décrire l'importance de ces importations de même que les organisations participantes.

1. Le Mil et le Sorgho

Les sources extérieures d'approvisionnement sont au nombre de trois : les importations commerciales légales, le commerce frontalier clandestin avec le Sénégal et l'aide alimentaire. Traditionnellement, une part importante du commerce frontalier illégal et non recensé a toujours eu lieu entre la Gambie et le Sénégal. En règle générale, l'importation de riz et de biens de consommation est moins taxée en Gambie, ce qui a souvent attiré les produits sénégalais. De même, l'arachide a fréquemment été expédiée du Sénégal en Gambie. Ceci a eu lieu non seulement à cause du niveau plus élevé des prix gambiens de l'arachide, mais aussi parce-que la "campagne" de l'arachide (Saison Commerciale) commence généralement plus tôt en Gambie. Les agriculteurs sénégalais désireux de recevoir de l'argent en espèces essayeront de vendre leur culture d'arachide à la Gambie. De même, l'arrivée du mil et du sorgho sur le marché gambien a souvent résulté des prix plus élevés. Il s'agit souvent d'un commerce de troc, les biens de consommation étant directement échangés pour du mil et du sorgho. Cependant,

cette année les autorités sénégalaises estiment que des quantités assez substantielles de mil et de sorgho ont été vendues aux gambiens contre de l'argent par des petits négociants sénégalais. Ces deux céréales sont consommées par les producteurs gambiens ruraux près des frontières : elles ne sont pas destinées au marché urbain de Banjul.

Enfin, du mil et du sorgho ont été légalement importés en Gambie en quantités importantes à partir de 1976 lorsque les différences de prix entre le Sénégal-Mali et la Gambie furent suffisamment marquées. La procédure légale consiste, pour le commerçant, à recevoir un permis d'importation du gouvernement gambien et à faire inspecter le produit importé par l'Unité de Protection des Cultures Gambiennes. En 1976, trois permis totalisant 5000 tonnes furent accordés et des importations de 1000 tonnes de mil et de 1000 tonnes de mil/sorgho provenant du Mali furent autorisées, ainsi que 3000 tonnes de mil provenant du Sénégal. Cette quantité de mil et de sorgho fut vendue à la fois sur les marchés urbains et ruraux par les petits commerçants les ayant acquises auprès des importateurs. C'est une combinaison de l'augmentation des prix du mil et du sorgho au Sénégal et de la dépréciation du Dalasis vis-à-vis du franc (FA) qui semble, en général, avoir rendu de telles importations commerciales désavantageuses. Depuis septembre 1976, il semble qu'aucune importation importante de mil et de sorgho n'ait eu lieu.

2. Le Riz

Comme nous l'avons mentionné plus haut, le riz importé occupe une place importante dans la consommation céréalière gambienne, surtout dans le centre urbain de Banjul. Jusqu'en 1965, l'importation de riz

n'a subi aucun contrôle. A partir de 1965, le gouvernement gambien a pris part au processus d'importation en créant un consortium d'hommes d'affaires autorisé à importer le riz, et à le revendre à un prix fixe permettant une marge de profit confortable. Vu l'importance croissante du riz importé, le gouvernement décida en 1973, d'accorder au GPMB le contrôle complet de cette opération. Ainsi, seul agent officiel d'importation du riz, le GPMB, selon une évaluation mensuelle des besoins intérieurs, achète le riz sur le marché international pour le livrer à Banjul. Cette procédure d'évaluation est cependant rendue plus difficile à cause de l'existence de quantités importantes d'aide alimentaire dont la disponibilité affecte évidemment la demande de riz. Malheureusement, le GPMB n'est pas toujours au courant des quantités d'aide alimentaire livrées.

Le riz importé est distribué par le GPMB à ses agents brevetés qui, à leur tour, le vendent aux petits commerçants qui eux-mêmes approvisionnent directement le consommateur. Les prix de chacune des transactions sont contrôlés ainsi que les marges de profit pour chaque agent commercial. La Corporation Commerciale Nationale (NTC), distributeur gouvernemental des biens de consommation, commercialise plus de 50% du riz importé. On a estimé que plus de 70% du riz importé sont consommés à Banjul. Néanmoins, cette estimation est compliquée du fait que le riz est souvent acheté à Banjul par les ouvriers urbains qui l'apportent ensuite à leur familles dans les zones rurales pendant les mois de disette. On peut donc affirmer, en toute sécurité, que plus de 30% du riz importé sont consommés avant tout par les paysans dans les zones rurales.

Comme nous l'avons énoncé antérieurement, les prix du riz sont contrôlés à la fois auprès du grossiste et auprès du détaillant. Un approvisionnement suffisant en riz importé, joint à la connaissance des prix légaux de la part du consommateur, semble assurer que les prix contrôlés sont respectés. Ceux-ci sont présentés dans le Tableau X pour 1976-77.

Tableau X. La Structure des Prix du Riz.
(Dalasis par sacs de 160 livres)

	Zone de Banjul	Ailleurs
Prix de Départ au Magasin GPMB	41.26	41.26
Marge du Grossiste	1.40	1.40
Prix de Gros	42.66	42.66
Marge du Détaillant	1.64	3.24
Prix de Détail	44.30	45.90

SOURCE : GPMB

Le prix de détail pour les ventes en petites quantités est de 0,28 Butus/livre à Banjul (44,8 D par sac). La différence de prix à l'extérieur de Banjul est destinée à compenser les frais de transport du détaillant.

Il a été également remarqué plus haut que les importations de riz ont augmenté de façon substantielle pendant les quelques dernières années, comme le prouve le Tableau XI.

Tableau XI. Importations de Riz.
(en tonnes)

1970-71	71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	76-77
7,500	13,602	25,450	12,963	19,000	30,000	34,000

SOURCE : GPMB

L'important déclin de 1973-74 fut surtout dû à l'augmentation correspondante de l'aide alimentaire et à l'accumulation de stocks importants de riz importé pendant la saison 1972-73. Néanmoins, l'augmentation constante des importations de riz reste le principal moyen de réduire un déficit céréalier gambien croissant.

D. L'Assistance Alimentaire Internationale

Tableau XII. L'Assistance Alimentaire.
Année Civile (tonnes)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976[a]
Sorgho	6300	ND	9500	7932	7990	4814
Riz					2000	1600
Blé				2000		700
Maïs					2000	
TOTAL	6300	ND	9500	9932	11,990	7114

[a] Dix Mois ND: Non disponible

SOURCE : Ministère du Gouvernement Local, WFP, et le Secours Catholique.

Ces estimations de l'aide alimentaire à la Gambie indiquent son importance dans la consommation alimentaire nationale. Des expéditions importantes d'aide alimentaire, commencées au cours de la sécheresse, ont continué : les autorités gambiennes ont fait une demande de 3000 tonnes supplémentaires à la FAO pour la saison 1976-77.

En général, l'aide alimentaire reçue par la Gambie provient des sources suivantes : Secours Catholique, "Freedom from Hunger Campaign", WFP/USAID et certains fonds occasionnels (CEE, la République Populaire Chinoise). La distribution, organisée principalement sous l'égide du

Ministère du Gouvernement Local, est effectuée grâce à des programmes tels que le Programme Alimentaire Scolaire et ceux d'auto-assistance/développement communautaire. Secours Catholique gère son propre programme de développement communautaire en utilisant la nourriture comme moyen de paiement. Il est également important d'attirer l'attention sur le fait que l'aide alimentaire distribuée par ces organisations ne se cantonne pas aux céréales mais s'étend au poisson, à l'huile et à d'autres produits.

Deux aspects essentiels de l'organisation de l'aide alimentaire entravent la situation gambienne des céréales. Premièrement, le manque de capacité de stockage existant à Banjul crée un goulot détranglement qui est devenu l'objet de compétition entre le GPMB et les organismes internationaux. Deuxièmement, la présence de l'aide alimentaire réduit, jusqu'à un certain point, la demande de riz importé. Cependant, le GPMB, responsable de la prévision des besoins de l'achat, n'est pas toujours instruit des livraisons de l'aide alimentaire. Une proposition récente de centraliser livraisons et stockage de l'aide alimentaire sous la direction du GPMB, réduirait dans une grande mesure ces problèmes d'organisation. Le GPMB pourrait prévoir les besoins de riz importé avec plus d'exactitude et coordonner, avec davantage d'efficacité, les livraisons en fonction des limites de stockage.

Néanmoins le problème de fonds concernant la dépendance alimentaire de la Gambie, reste toujours posé et doit être abordé par les agences donatrices internationales. La question essentielle est de savoir dans

quelle mesure la présence continuelle et escomptée de l'aide alimentaire contribue à la forte spécialisation dans la production d'arachide aux dépens de la production nationale de céréales.

III. LES INSTITUTIONS GAMBIENNES

Cette section présente une brève description des institutions qui interviennent dans la production et la commercialisation des produits agricoles. Cette section comportera l'étude des mécanismes d'approvisionnement de marchandises de première nécessité au consommateur rural. Une plus grande attention sera ainsi portée sur le Ministère de l'Agriculture, le "Gambia Produce Marketing Board" (GPMB) et le "National Trading Corporation" (NTC).

A. Le Ministère de l'Agriculture

L'intervention gouvernementale dans le secteur rural de l'économie gambienne est centralisée par le Ministère de l'Agriculture. Les dépenses courantes du Ministère se sont élevées en 1974-75 à 2,7 millions de Dalasis. Le montant de ces dépenses entre pour un peu plus de 10% dans les dépenses budgétaires courantes totales de cette même année, soit à peu près 1,5% du PNB.

Le Ministère de l'Agriculture dirige quatre départements gérant les activités qui entrent dans le cadre de ce programme. Ces départements, dont chacun est géré par un directeur, sont la Médecine et la Santé Animales, l'Agriculture, les coopératives et la Pêche. Deux interviennent directement dans la production et la commercialisation agricoles: ce sont l'Agriculture et les coopératives.

1. Le Département de l'Agriculture

Le département de l'Agriculture a quatre centres principaux. Yundum, Jenoi, Sapu et Basse. En outre, les postes de Jenoi et de Sapu ont respectivement un sous-poste à Kereman et à Kuntau. Ce sont les

six centres qui coordonnent le programme agricole au niveau de l'agriculteur. Chaque centre est composé d'un personnel d'expatriés et de gambiens tous deux entrainés et qui participent à la recherche agricole, à des expériences sur des semences et d'autres essais. L'agriculteur individuel est alors contacté par l'intermédiaire d'une agence à laquelle on se réfère sous le nom de Centres de Polyculture (M.F.C.). Vingt-quatre d'entre eux sont stratégiquement répartis dans tout le pays et sont soutenus, du point de vue administratif, par un centre agricole.

Le personnel de chaque M.F.C. se compose de deux agents d'encadrement (ayant un brevet d'agent agricole) et de trois personnes enseignant le labour attelé. Jusqu'à cette année, chaque M.F.C. accueillait environ 25 exploitants choisis dans les villages voisins, entre avril et juin, soit à une période où l'activité agricole est ralentie. Logement et nourriture étaient fournis aux exploitants qui suivaient ainsi quotidiennement des cours ayant trait à chaque étape de l'activité agricole - les semailles, le sarclage, la récolte et l'usage d'intrants (dont l'enseignement de la culture attelée). Chaque programme de formation du M.F.C. était orienté selon les caractéristiques du sol du pays, mais néanmoins abordait l'ensemble des cultures principales - mil, sorgho, maïs, arachide et riz. Des parcelles de terrain étaient alors cultivées à titre d'exemple, avec l'emploi des semences et des techniques présentées lors du programme, et les agriculteurs étaient invités à revenir pour constater l'augmentation des rendements. En fait, on espérait que les agriculteurs ayant bénéficié des cours de formation utiliseraient les techniques apprises à leur retour dans leur village

et qu'ils entraineraient d'autres exploitants sur cette voie.

A dater de la saison 1977, le programme a cependant été modifié: cette fois, les agents doivent se rendre directement aux villages choisis et y faire des démonstrations publiques. De cette façon, on espère non seulement atteindre annuellement un plus grand nombre d'exploitants, mais aussi supprimer les difficultés provenant de la séparation des agriculteurs de leur famille et de leur village pendant deux mois. Quelques agents ont cependant fait remarquer qu'avec le nouveau système, il sera impossible d'atteindre plus d'un ou deux villages par an, alors que dans l'ancien programme de nombreux villages étaient représentés. En outre, les avantages procurés par la centralisation des matériaux, des intrants et de la parcelle servant aux démonstrations seront de ce fait un peu compromis. Cette nouvelle méthode facilitera cependant le Projet Céréalier Pilote, prévu pour cette année, au cours duquel les villages choisis participeront à un programme intensif destiné à augmenter les rendements de mil et de sorgho.

Un autre programme organisé directment par le Département de l'Agriculture, avec la coopération des M.F.C. et des coopératives consiste à établir des entrepôts de semences à l'intérieur du village. Afin d'éviter la détérioration de ces semences et par conséquent les rachats de celles-ci, on a encouragé les cultivateurs à apporter leurs reserves aux entrepôts situés au niveau du village et construits par le Ministère du Gouvernement local. C'est ainsi qu'après la récolte, les agriculteurs apportent les semences d'arachide et en moindres quantités celles de mil et de sorgho à l'entrepôt où elles sont mises

en sac, traitées et stockées aux frais du Département de l'Agriculture jusqu'à la prochaine saison où elles leur sont rendues. Ce système semble être très efficace dans la mesure où il évite aux exploitants toute perte dûe aux incendies et aux insectes et réduit les retards quant à l'acquisition de semences pendant la période du semis.

Enfin, le département de l'Agriculture est directement impliqué dans la sélection et la distribution des engrais. Avec l'aide du GPMB, l'engrais destiné aux céréales et à l'arachide est choisi et commandé.

En effet le GPMB, comme nous l'expliquerons ultérieurement, importe, subventionne et livre cet engrais au département de l'Agriculture. C'est par l'intermédiaire des M.F.C., des Centres Agricoles et des Coopératives qu'il est alors vendu aux cultivateurs.

En général, le programme de développement agricole dépend directement du Département de l'Agriculture qui a aussi un rôle de coordination dans l'exécution des programmes spéciaux à financement international. Enfin, les coopératives agissent directement au niveau de l'exploitation agricole et sont administrées par un département différent.

2. Le Département des Coopératives

La Gambie a commencé à instituer des Sociétés Régionales ou coopératives à partir de 1955. Sous la direction du Département des Coopératives, ou Syndicat Coopératif, 62 sociétés régionales totalisant 80.000 membres existent à présent en Gambie. Il n'y a pas un seul village qui ne soit réprésenté et l'adhésion est offerte à tout exploitant âgé d'au moins 18 ans, ceci sur paiement d'un droit d'entrée s'élevant à 5 Dalasis. Les coopératives sont avant tout des institutions consacrées

à la commercialisation de l'arachide, mais sept d'entre elles achètent cependant du riz national destiné au GPMB.

Le GPMB a la monopole officiel des exploitations de l'arachide, l'achetant directement au producteur par l'intermédiaire des commerçants privés et des coopératives, tous deux brevetés et recevant des marges identiques. Ces dernières achètent actuellement 40% de la récolte et les commerçants privés se partagent le reste. Le producteur individuel a avantage à joindre une coopérative au lieu de vendre directement aux commerçants privés. D'une part, les membres d'une coopération peuvent acheter des engrais à crédit à la société coopérative, les ventes à crédit n'étant pas autorisées par le Département de l'Agriculture ou les M.F.C. D'autre part, les semences d'arachide sont fournies à crédit au paysan qui en a besoin au moment du semis. De plus, des emprunts en espèces destinés à des fins non limitées (comme les crédits de subsistance) sont offerts aux membres de la coopérative à un taux d'intérêt annuel de 15%. Enfin, le profit de ces sociétés régionales devrait, en principe, être réparti entre les réinvestissements dans les activités scolaires ou immobilières (25%) et les dividendes distribués (75%). Mais la distribution d'un dividende aux membres de la coopérative n'a pas encore pu se produire à cause des pertes sur les prêts non remboursés et de certaines autres formes d'inefficacité administrative.

Les coopératives gambiennes ont néanmoins un rôle à jouer dans la collecte de l'arachide. On spécule que, bientôt, les coopératives en détiendront exclusivement le droit, ce qui supprimerait le rôle de l'agent privé patenté. De plus, dans le domaine des céréales, les coopératives étendent leurs activités à celles de la collecte du riz

destiné au GPMB. Cependant, si on leur accorde le monopole des achats d'arachide, il est improbable que le système coopératif puisse, dans un proche avenir, faire face à de plus grandes responsabilités dans le domaine de la commercialisation des céréales.

B. Le Gambia Produce Marketing Board (GPMB)

Le "Gambia Produce Marketing Board" (GPMB) fut crée en 1949 afin de faciliter la collecte et l'exportation de l'arachide. Bien qu'étant une entreprise nationalisée, il agit avec beaucoup d'autonomie. Il y a en effet naturellement une forte interaction entre le gouvernement gambien et le GPMB, surtout en ce qui concerne la déterminaton des prix, mais ce dernier a cependant son propre comité de directeurs ainsi qu'un bureau londonien chargé de négocier la vente de l'arachide aux clients internationaux. Depuis 1949 le GPMB s'est agrandi, tant en taille qu'en influence, étendant ainsi ses opérations non seulement dans le domaine de l'arachide mais aussi dans celui d'autres produits agricoles. Les opérations actuelles comprennent:

1. L'arachide: Le GPMB contrôle totalement le commerce de l'arachide depuis la collecte au niveau de l'exploitation agricole jusqu'à la vente sur le marché international. Il délivre les permis aux acheteurs et passe également par les coopératives pour acheter la récolte aux agriculteurs. Ensuite l'arachide est transportée par la compagnie de transport filiale du GPMB, la Gambia River Transport Company, puis concassée, traitée et transformée en huile d'arachide par une autre filiale, la Gambia Produce Marketing Company Ltd. dont les moulins se trouvent à Banjul et à Kaur. Ainsi le GPMB exporte l'arachide à la fois sous sa forme brute et en huile. Un service établi à Londres

négocie directement les ventes, en particulier avec la France, la Hollande, le Portugal et d'autres clients européens. En plus du monopole officiel de la collecte et de l'exportation de l'arachide, le GPMB détient également celui de la distribution de l'huile d'arachide pour les besoins de la consommation intérieure. Enfin, étant donné que les engrais sont avant tout utilisés par les agriculteurs pour la culture de l'arachide, le GPMB a la responsabilité d'en assurer l'importation le stockage et la livraison aux centres de distribution. Le département de l'Agriculture est alors chargé de fournir les estimations des besoins prévus afin de passer les commandes ainsi que d'assurer la coordination de la vente aux exploitants à partir des centres de distribution. Le prix de vente accordé à l'exploitant est inférieur au prix payé par le GPMB, la subvention étant financée par le fonds d'aide aux engrais de ce dernier.

2. Le riz: En ce qui concerne le riz, le GPMB intervient à la fois dans la collecte de la production nationale et dans les importations dont il a le monopole. C'est à partir de ses installations de stockage de Banjul que les ventes et livraisons sont effectuées auprès des commerçants brevetés et, surtout auprès de la "National Trading Corporation" (NTC), le distributeur gouvernemental des produits de consommation. Comme nous l'avons expliqué antérieurement, les prix de gros et les prix de détail sont contrôlés, mais entre 1972 et 1974, les prix de gros du riz ont été inférieurs aux prix de revient pour le GPMB, la différence étant financée par le fonds de stabilisation du riz du GPMB.

Le GPMB agit aussi en tant qu'acheteur du paddy national, ses

principaux fournisseurs étant des membres de coopératives avec qui il traite directement. Il gère à Kuntour une rizerie transformant le paddy décortiqué, mais ne s'occupe que de quantités limitées n'excédant pas 1000 tonnes en raison de la faiblesse du montant commercialisé. De plus, le GPMB n'a pas grand intérêt à encourager les achats de riz national, étant donné que cette opération est financièrement très coûteuse, le GPMB est en effet dans l'obligation d'assurer la vente de son riz transformé nationalement au même prix auquel il délivre celui qui est importé, alors que le prix d'achat à l'agriculteur est donné, les coûts de traitement élevés, et le prix aux grossistes fixe.

3. Le Coton: Le GPMB agit également en tant qu'acheteur de coton dont la production est encouragée dans la Division Fluviale Supérieure. Il gère une machine à égrener à Sapu, et la Banque Africaine de Développement étudie actuellement, dans le cadre de son projet coton en Gambie, la possibilité d'établir un second moulin à Basse. Donc, après avoir égrené le coton, le GPMB en vend la charpie aux clients européens et en exporte les semences au Sénégal. Ceci réprésente une opération très marginale pour le GPMB, étant donné que la culture du coton est peu importante, avec seulement une superficie cultivée de 1000 acres et des rendements très insatisfaisants. En Gambie, le coton en est donc toujours à son stade de développement.

C'est ainsi que l'influence du GPMB s'est étendue à d'autres domaines, bien que sa fonction première ainsi que sa principale source de profits et de revenus soit la collecte et l'exportation de l'arachide. Par exemple les profits provenant de la culture de l'arachide pendant les saisons 1972-73, 1973-74 et 1975-75 se sont élevés

respectivement à 6.35 et 16 millions de Dalasis (ce dernier chiffre est estimé), alors que ce n'est qu'en 1973-74 qu'un léger profit fut recensé sur les opérations cotonnières. Ces profits ont servi à subventionner le traitement et la commercialisation du riz, les ventes d'engrais ainsi que l'approvisionnement de certains fonds et caisses. Ainsi, au cours de la saison 1973-74, les pertes relevées pour les opérations du riz ont excédé 3 millions Dalasis alors que le GPMB a amorti ses frais la saison suivante. Actuellement (1976-77), on s'attend à un léger profit sur les ventes de riz, surtout à cause de la baisse des cours internationaux. Autre exemple pendant la saison 1973-74, le GPMB a subventionné les ventes d'engrais jusqu'à 238.000 Dalasis, tout en allouant directement 553.000 Dalasis au Département de l'Agriculture. L'année dernière, cette concession s'est élevée à 1.5 million Dalasis et une subvention de 2.5 million Dalasis a été attribuée au Fonds Gouvernemental de Développement. Ces concessions et ces subventions une fois distribuées, le reste du profit est alors réparti entre le fonds de stabilisation du prix de l'arachide, dont l'actif courant dépasse 48 millions Dalasis, et le fonds général, dont l'actif consolidé atteint 35 million Dalasis. Le fonds de stabilisation a pour but de fournir des réserves au cas où les cours mondiaux de l'arachide s'effondreraient, protégeant ainsi les agriculteurs contre des chutes de prix inacceptables.

On peut donc attribuer le succès relatif du GPMB, dont l'actif excède actuellement 80 millions Dalasis avec un profit estimé cette année à 16 millions, à la fois aux cours mondiaux favorables de l'arachide, à un prix au producteur relativement bas et à une administration dont

l'efficacité a été facilitée par l'indépendance que lui a accordée le gouvernement gambien.

C. La "National Trading Corporation" (NTC) et la Consommation Rurale

En 1973, La National Trading Corporation (NTC), société mixte à laquelle le gouvernement participe directement à 51%, a été créée afin d'approvisionner la population rurale en biens de consommation. La NTC possède actuellement cinq dépôts destinés à la vente en gros et quinze entrepôts orientés vers la vente de détail. La répartition de ces derniers à l'intérieur du pays est naturellement agencée de façon à en faciliter l'accès au public.

La NTC commercialise avant tout les biens de consommation (alimentaires et non-alimentaires), les importations de riz et certains produits gambiens tels que l'huile d'arachide, le miel et des peintures de revêtement. Sa politique de prix consiste à faire payer le prix de revient, tout en variant les marges de profit. Par exemple, ces dernières sont relativement plus importantes lorsqu'elles portent sur les boissons alcoolisées et les autres articles de luxe que sur des marchandises de première nécessité comme le sucre et les allumettes. Les frais de transport sont également compris dans ce prix final. C'est pourquoi, plus on s'éloigne vers l'intérieur, plus les produits de la NTC sont élevés et ainsi sujets au contrôle des autorités gouvernementales qui se substitue ainsi à la taxation de cet organisme.

La NTC est le plus grand acheteur de riz en gros importé par le GPMB, en vend environ 50% ce qui équivaudrait pour l'année 1976-77, à plus de 17.000 tonnes. A l'origine, la NTC était le seul distributeur

de riz importé, le vendant à la fois en gros et au détail. Cependant, avec le système actuel, la NTC vend seulement aux consommateurs tandis que le GPMB approvisionne directement les autres distributeurs.

La NTC envisage son rôle à la fois sous un angle économique et social. Bien qu'elle essaye de faire un profit raisonnable, la NTC n'oublie pas pour autant son but qui consiste à apporter à la communauté rurale des prix plus compétitifs. Les commerçants individuels ainsi que les grands distributeurs (tels que la CFAO et la Maurel Prom) sont décidés à respecter les prix de la NTC afin d'éviter la perte de leur clientèle. Pourtant, si l'influence de la NTC sur les prix est réelle dans les régions situées à proximité de ses débouchés, elle disparaît dans celles plus éloignées qui restent approvisionnées par le commerçant nomade.

IV. LA POLITIQUE DES PRIX ET LA COMMERCIALISATION

Cette section décrit le mécanisme de la commercialisation ainsi que les problèmes de politique des prix concernant chaque culture gambienne de base.

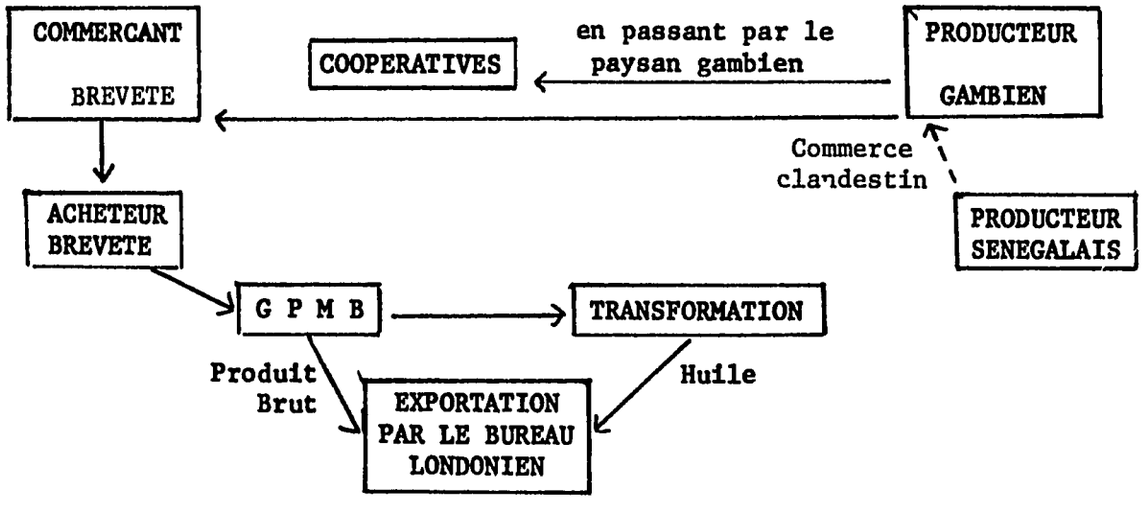
A. L'Arachide

Comme nous l'avons mentionné antérieurement, le GPMB détient le monopole officiel de l'achat et de l'exportation de l'arachide dont la collecte est assurée à la fois par les acheteurs brevetés (LBA) et par les coopératives. Le choix de l'acheteur est réservé à l'exploitant bien que les coopératives n'achètent qu'à leurs membres. Pourtant, même si le prix imposé aux deux groupes commerciaux est le même, l'agriculteur trouve des avantages différents à traiter avec chacun d'entre eux suivant sa situation personnelle. D'un côté, les coopératives lui offrent un intérêt relativement faible, un crédit de subsistance (dont le montant est fonction de ses ventes antérieures) et la livraison d'engrais. De l'autre, le commerçant privé propose souvent le ramassage gratuit de ses produits (évitant ainsi à l'exploitant la perte de temps et les dépenses inutiles dues au transport de la marchandise entre l'exploitation agricole et les postes d'achat de la coopérative), la possibilité de crédit, même à plus grands risques, et de la nourriture à crédit pendant les "mois maigres" de juillet, août et septembre. Enfin, les LBA et les coopératives offrent tous deux les semences à l'agriculteur à un prix choisi par le GPMB.

Les LBA délivrent eux-mêmes les certificats aux commerçants et emploient ces derniers pour effectuer leurs achats qui sont ensuite rachetés par le GPMB. C'est à ce point que le GPMB doit décider de la portion de la récolte à transformer en huile avant l'exportation et de celle qu'il désire exporter directement. Cette décision repose principalement sur le critère de maximisation du profit soit sur les cours mondiaux du produit brut et du produit traité.

En général, l'arachide est transportée aux Dépôts Agricoles, situés le long du fleuve Gambia, par les acheteurs brevetés. Ensuite, "The Gambia River Transport Co.", une filiale du GPMB, assure le transport de l'arachide par péniche soit vers les moulins si elle est transformée, soit vers Banjul si elle est exportée directement. Il apparait ainsi que le GPMB a le contrôle total sur les opérations d'arachide, depuis l'achat au niveau de l'exploitation agricole jusqu'à l'exportation. Le diagramme I illustre cette chaîne commerciale.

Diagramme I. La Commercialisation de l'Arachide.



Le tableau suivant montre comment le mouvement coopératif a acquis en 10 ans une position prédominante sur le marché. La situation est demeurée relativement statique depuis la saison 1973-74, les coopératives contrôlant toujours environ 45% des ventes. En outre, comme nous l'avons mentionné, le gouvernement apparait favorable à un prochain monopole de commercialisation par les coopératives. S'il en est ainsi, les coopératives devraient plus que doubler la quantité d'arachide qu'elles achètent.

Tableau XIII

L'ARACHIDE : ACHATS DECLARES PAR LES AGENTS D'ACHAT EN POURCENTAGE

1964-65 - 1973-74

Buying Agent	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74
M. Njie & Sons Ltd ...	—	—	—	—	—	—	—	—	5 87	13 08
C G I E T. Co.	—	—	—	—	—	—	—	1 27	1·29	2 00
U.A C Ltd.	23 67	24 51	22 55	25 86	28 51	31·37	28 17	—	—	—
S. Madi Ltd.	20 85	19 07	20 80	18 40	19 63	19 70	22 95	33 65	32·16	27 68
C F A.O.	6 87	9 21	6 12	5 72	6 04	5 09	5 52	6 47	4 63	3 23
Maurel Prom	5 94	7 45	7 29	7 08	6 40	7 29	11·25	12 67	12·17	7 99
Maurel Freres	6 68	5 83	6 04	6 70	5·57	4 91	4 27	3 33	—	—
Le Comaf.	4 27	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Vezia Ltd.	4 73	5 16	5 86	5 10	4 14	5 87	—	—	—	—
Co-operatives . ..	26 99	28 77	31 34	31 14	29 71	25 77	27 84	42 61	43 88	46 02
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

SOURCE: GPMB, Annual Report, 1973/74. P. 42

Le tableau suivant indique les quantités d'arachide achetées par le GPMB au cours des saisons passées :

Tableau XIV. Les Achats d'Arachide Effectués par le GPMB (en tonnes)

64-65	65-66	66-67	67-68	68-69	69-70	70-71	71-72
90,953	117, 968	126,314	117,023	119,871	110,396	113,225	122,532

72-73	73-74	74-75	75-76	76-77
100,376	134,562	135,600	133,000	135,000*

*estimation

SOURCE : GPMB

Il ne faut pas oublier qu'une partie de ces achats annuels d'arachide est entrée illégalement en Gambie, en provenance du Sénégal. Cette situation se reproduit traditionnellement à chaque fois que le prix au producteur gambien dépasse celui en cours au Sénégal, ou bien lorsque la saison d'achat gambienne commence avant la "campagne" sénégalaise.

La Politique des Prix de l'Arachide

Le prix offert par l'agent d'achat est un prix déterminé par le gouvernement gambien à la suite d'une série de délibérations entre le GPMB et les agences gouvernementales concernées. En général, le GPMB obtient, par l'intermédiaire de son bureau londonien, une estimation des cours mondiaux concernant la saison à venir. A l'aide de cette estimation et de ses propres prévisions relatives à la récolte nationale, il peut ainsi recommander un prix au cabinet du gouvernement. Ce dernier l'approuve ou le modifie selon les cas. Cette estimation est fondée sur différents critères : il s'agit avant tout d'éviter les mouvements

fluctuants du prix au producteur et de maintenir les profits du GPMB. Une fois le prix au producteur établi, il ne reste plus qu'à décider des marges officielles à accorder aux acheteurs brevetés (LBA), aux commerçants et aux coopératives. Cette marge, identique pour tous, est déterminée de façon à leur assurer une bonne commission ainsi qu'à couvrir tous leurs frais. Bien qu'il soit incomplet, le tableau suivant donne cependant une idée de l'importance de ces marges.

Tableau XV. Les Marges Commerciales de l'Arachide
(en Dalasis par tonne)

LBA (acheteurs brevetés) :	1972-73	1973-74	1976-77
Coûts Fixes pour 1 Acheteur	8.41	8.41	
Coûts Variables	2.69	3.10	ND
Marge de Profit	2.75	3.15	
Total :	13.85	14.64	20.84
Commerçants :			
Coût de la Main-d'oeuvre	8.52	9.80	
Coût des Sacs	3.18	3.10	ND
Indemnité de Perte Pondérate	3.00	3.46	
Marge de Profit	2.75	3.15	
Total :	17.45	19.59	27.87

Le tableau XVI indique les prix au producteur officiels de même que les prix de vente moyens du GPMB de 1964-65 à 1976-77 :

Tableau XVI. Prix de l'Arachide au Producteur et à l'Exportation

Prix au Producteur	64-65	65-66	66-67	67-68	68-69	69-70	70-71
	135	140	140	135	140	150	170
Prix de Vente	340	320	305	270	370	380	479
Prix au Producteur	71-72	72-73	73-74	74-75	75-76	76-77	
	180	200	230.40	310.40	370.40	408	
Prix de Vente	446	491	789	ND	752.9	1050*	

*Estimé

SOURCE : GPMB

Il apparaît donc que les prix de l'arachide au producteur sont demeurés relativement stables jusqu'en 1968-69 lorsque de fortes augmentations annuelles ont eu lieu, soit 15, 35, 20, et 10% au cours des quatre dernières années, ce qui a encouragé l'agriculteur à changer de tactique. Il consacre à présent moins de terres et de travail aux cultures céréalières traditionnelles et davantage à l'arachide, qui est relativement plus avantageuse.

Si tous les coûts du GPMB sont incorporés, la combinaison précédente du prix au producteur et du prix de vente moyen donne les profits annuels suivants :

Tableau XVII. Les Profits Effectués par le GPMB sur l'Arachide
(en milliers de Dalasis)

64-65	65-66	66-67	67-68	68-69	69-70	70-71	71-72	72-73
1,871	998	-59	-1,635	4,983	3,794	10,150	7,048	6,275

73-74	74-75	75-76	76-77
34,848	ND	-1,600	16,000*

*Estimé

SOURCE : GPMB

Le profit annuel est donc réparti entre le fonds de stabilisation, le fonds général et les subventions accordées au Département de l'Agriculture et au Fonds de Développement Gouvernemental. Ce profit a également servi à subventionner les engrais et le riz d'importation et, pendant les années déficitaires, le fonds de stabilisation subventionne les opérations du GPMB.

B. Le Mil et Le Sorgho

La commercialisation du mil (Suno et Sanyo) et du sorgho est caractérisée par un système traditionnel à petite échelle et aucune agence gouvernementale n'intervient, soit officiellement, soit officieusement, dans le procédé. Les principaux participants sont les exploitants, les petits commerçants, quelques grossistes et les détaillants. Ainsi qu'il en est fait mention dans la section sur la production agricole, la production gambienne annuelle de mil et de sorgho atteint environ 35 à 40.000 tonnes, dont 13.000 tonnes de sorgho et 22.000 tonnes de mil pour l'année 1975. Seulement 10% de cette production sont commercialisés. A ce chiffre il faut ajouter les importations de mil et de sorgho effectuées par les grossistes, évaluées à 5000 tonnes en 1976, ainsi que les importations clandestines des petits commerçants sénégalais.

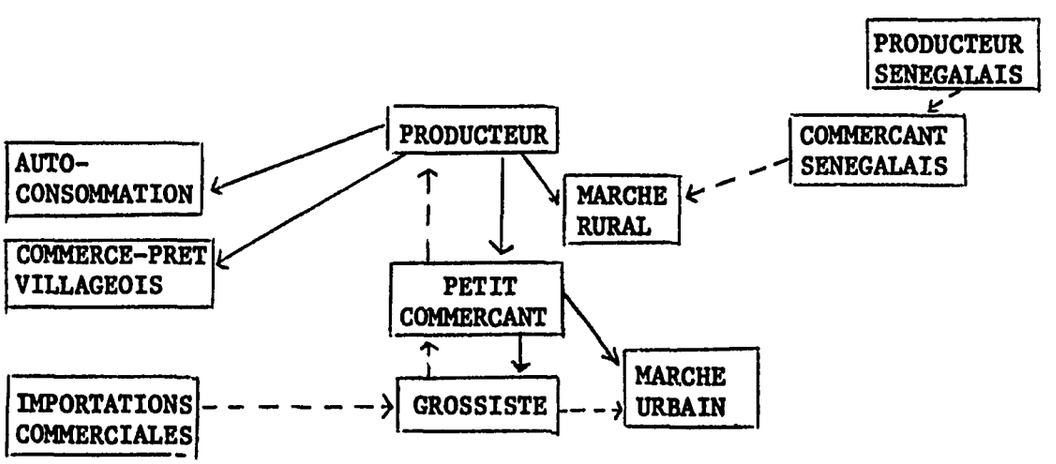
Il semblerait donc que la quantité de mil et de sorgho commercialisée en Gambie atteigne approximativement 10.000 tonnes. Nous avons déjà insisté sur le fait que les prix actuels incitent le cultivateur à maximiser sa production d'arachide et même à acheter, si besoin est, des céréales et du riz d'importation. Ainsi peu d'agriculteurs cultivent le mil et le sorgho dans un but commercial. En fait, les seules

quantités locales de mil et de sorgho qui soient commercialisées le sont surtout par les exploitants possédant, à la suite d'une récolte inespérée, un surplus, ou bien encore par ceux dont les besoins d'argent liquide se font pressants.

Les marchés urbains les plus importants (Banjul, Basse et Georgetown) sont avant tout approvisionnés par les petits commerçants qui achètent à l'occasion un sac ou deux aux agriculteurs désireux de vendre. Quant aux exploitants habitant à proximité, ils apportent simplement leur marchandise sur ces marchés. Mais au niveau de village, le mil et le sorgho sont commercialisés par l'agriculteur soit contre d'autres denrées soit contre de l'argent liquide. C'est ainsi qu'il est courant de voir un agriculteur prêter des céréales à un autre pendant les mois maigres de juillet, août et septembre; ce prêt est ensuite remboursé en mil ou en sorgho au cours de la récolte suivante.

Diagramme II essaye de présenter les réseaux commerciaux mentionnés plus haut :

Diagramme II. La Commercialisation du Mil et du Sorgho



Les flèches en trait gras indiquent les flux de la production nationale de mil et de sorgho. L'exploitant vend le plus souvent à des petits commerçants qui revendent soit sur un marché urbain, soit à un grossiste. Un expert de la FAO a estimé qu'il existe environ 2 ou 3 grossistes gambiens dont l'activité couvre 50 à 100 sacs de mil et de sorgho par mois, soit un maximum de 100 tonnes par an. Etant donné que le marché national est de 3500 à 4000 tonnes, le grossiste n'a qu'un rôle mineur en Gambie. En fait, ceci ne devrait surprendre personne puisque le montant de mil commercialisé est faible et que la Gambie est un petit pays muni d'un bon système de transport. Le petit commerçant, ou même le cultivateur, peut très facilement approvisionner directement le marché rendant ainsi la tâche du grossiste inutile. C'est seulement dans le cas où les petits commerçants n'ont accès à aucun marché de détail et désirent de l'argent liquide que le grossiste se trouve le mieux placé pour servir d'intermédiaire, étant donné qu'il possède assez de capital pour financer les opérations de stockage et de revente.

Les flèches marquées en pointillés sur le diagramme II indiquent les flux des importations de mil et de sorgho dont le total a atteint 5000 tonnes en 1976. Les grossistes utilisent en général les petits commerçants pour vendre une partie de ce mil/sorgho aux cultivateurs manquant de réserves personnelles de céréales, mais ils approvisionnent également les marchés urbains. Quant aux importations effectuées tant par les petits commerçants que par les producteurs en provenance du Sénégal, elles correspondent surtout au commerce frontalier traditionnel résultant des différences de prix entre les deux pays.

Ces quantités de mil et de sorgho sont en général consommées dans les villages frontaliers et doivent être isolées du reste des importations commerciales mentionnées plus haut. Il est pratiquement impossible de savoir à combien s'élève la quantité de mil/sorgho engagée dans ce commerce clandestin. Cependant, les autorités sénégalaises pensent qu'une nette augmentation s'est produite cette année (1976-77) à la suite d'une montée des prix gambiens.

Les principaux flux de mil et de sorgho étant identifiés, une analyse du procédé de tarification s'impose. Les prix du mil et du sorgho ne subissent aucun contrôle en Gambie et obéissent aux lois de l'offre et de la demande. En effet, bien que les prix soient recensés dans les marchés urbains les plus importants, il est presque impossible d'observer ceux qui sont vraiment payés aux divers agents impliqués dans cette chaîne commerciale. Le tableau XVIII. indique les prix mensuels du mil et du sorgho sur le marché de Banjul entre juillet 1974 et octobr 1976. Ils correspondent au prix déboursé par le consommateur pour un demi-kilo.

Une analyse des prix du mil sorgho par régions se trouve en appendice.

De celle-ci on peut tirer plusieurs conclusions. D'une part, ni les variations saisonnières, ni les variations géographiques ne sont significatives. D'autre part, entre juillet 1974 et octobre 1976, les prix ont doublé graduellement. De plus, l'absence de variation géographique de prix s'explique très facilement du fait que la Gambie est un petit pays possédant un bon système de transport. Ainsi toute différence entraînerait certainement le déplacement de mil/sorgho vers les régions offrant des prix plus élevés, ce qui provoquerait rapidement un nivellement ou niveau national.

Tableau XVIII. Les Prix du Mil et du Sorgho à Banjul
(en Butus par 500 grammes)

		Jan.	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
1974	Mil							15	15	15	14	14	14
	Sorgho							14	14	13	15	16	13
1975	Mil	17	14	14	14	15	13	15	15	18	18	18	18
	Sorgho	16	13	15	14	14	14	15	16	17	17	18	24
1976	Mil	25	27	27	27	27	28	29	29	29	29		
	Sorgho	19	26	26	26	26	28	29	29	29	ND		

SOURCE : La Division des Statistiques

Quant au manque de variation saisonnière des prix, on l'attribue surtout à l'importation de riz en quantités suffisantes d'un bout à l'autre de l'année et à un prix constant. C'est pourquoi en juin et en octobre, lorsque l'offre du mil/sorgho est en baisse, l'augmentation attendue de leurs prix n'a pas lieu parce que le riz sert de substitut. Quelques estimatioms officieuses montrent qu'il existe en effet une nette augmentation des ventes de riz au cours des mois d'été. De plus, étant donné que le riz est soumis à un contrôle des prix et que le GPMB fournit l'approvisionnement nécessaire, l'accroissement de la demande du consommateur pour le riz n'entraîne pas forcément un accroissement correspondant de son prix.

La régularité de l'augmentation des prix du mil et du sorgho est due a deux phénomènes : d'une part, la tendance inflationniste générale de l'économie faisant suite au augmentations du pouvoir d'achat, provenant des revenus tirés de l'arachide; d'autre part, la stagnation et même la baisse de l'offre de mil/sorgho due aux pertes causées par les insectes nuisibles et par les pluies insuffisantes ainsi qu'au transfert de la main-d'oeuvre et des terres en faveur de l'arachide. Ainsi grâce à une légère hausse des prix de riz, une faible augmentation de la demande de mil et de sorgho, liée à l'accroissement de la population, entraînera une augmentation correspondante de leurs prix.

Les prix dont nous venons de parler sont ceux payés par les consommateurs; ils ne représentent pas forcément ceux perçus par les exploitants Cependant, étant donné que ceux-ci apportent eux-mêmes la plupart du mil

et du sorgho sur les marché voisins, il semblerait évident qu'ils perçoivent une bonne partie de ce prix au consommateur.

En admettant que l'on puisse utiliser 45 Dalasis par sac de 90 kilos comme estimation du prix de gros, la liste des prix suivante ne devrait pas être trop éloignée de la réalité.

Tableau XIX. La Structure du Prix du Mil (Octobre 1976)
(en Butus par kilo)

Prix au Consommateur	58
Prix au Détaillant	50
Prix au Grossiste	--
Prix au Cultivateur	33 (Estimation provenant du Département de l'Agriculture)

La marge du détaillant serait de 8 Butus, soit 6%, et le Département de l'Agriculture évalue à 33 Butus par kilo le prix perçu par le cultivateur, ce qui reviendrait à dire que 17 Butus constituent la part du détaillant et du grossiste. Malheureusement, il n'y a aucun moyen d'estimer convenablement la fourchette de cette marge. De plus, une analyse de ce type est biaisée du fait qu'il n'existe aucune division claire de ces fonctions car, dans bien des cas, le grossiste n'entre pas dans le circuit étant donné que le petit commerçant apporte directement le mil et le sorgho au détaillant. Dans ce cas le petit commerçant reçoit la marge totale (50-33), soit 17 Butus.

En ce qui concerne la commercialisation du mil/sorgho, il faut également tenir compte du rapport des rentabilités du mil/sorgho et de l'arachide. Le tableau suivant présente les estimations s'y rapportant.

Tableau XX. La Rentabilité du Mil, du Sorgho et de l'Arachide.
(L'unité monétaire étant le Dalasis)

	Mil ou Sorgho	Arachide
Rendements par acre : (en livre)	600*	1100
Prix au Producteur : (en Butus par livre)	13	18.5
Revenu Total	78	203.5
Coûts Variables		
Intrants	3.25	7
Main-d'oeuvre	72.75	100
Dépréciation & Outils	3	3
Coût Total	78.75	110
Profit	- .75	93.5

*moyenne des rendements de mil et de sorgho

SOURCE : Estimations provenant du Département de l'Agriculture

Ainsi, comme la preuve vient d'en être faite, la culture de mil et de sorgho, après déduction des frais de main-d'oeuvre, est déficitaire.[1] Par contre, le profit de l'arachide par acre est de 93.5 D. Ainsi, l'on comprend parfaitement que l'agriculteur essaye d'intensifier ses efforts de production en faveur de l'arachide. Si l'on condidère le prix actuel de l'arachide et les faibles rendements de mil et de sorgho, il serait nécessaire d'élever le prix du mil/sorgho versé à l'exploitant à 71 B

[1]Ceci ne veut bien sûr pas dire que le cultivateur de mil perd de l'argent, mais cela implique que si ses frais de main-d'oeuvre étaient payés au taux indiqué sur le tableau, la production de mil serait déficitaire.

(soit 76 CFA) par kilo pour que celui-ci soit incité à changer de politique. Il s'ensuit que sans augmentations substantielles des rendements, la production de mil et de sorgho en vue de la commercialisation n'est pas avantageuse, étant donné le rapport actuel des prix.

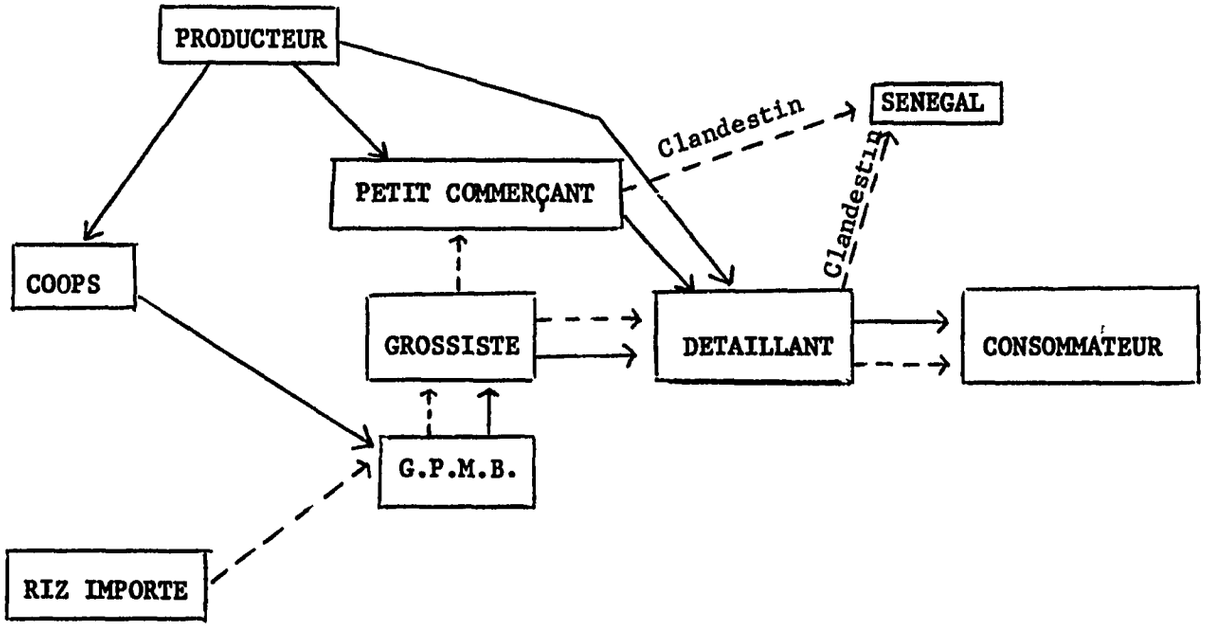
Cette section a donc fait une présentation complète de la situation concernant le mil et le sorgho : l'indentification des agents qui entrent dans ce circuit limité, l'analyse de la tendance récente de leurs prix et l'évaluation des marges accordées à chacun des agents ainsi que de la rentabilité, pour l'exploitant, des cultures d'arachide et de mil /sorgho.

C. Le Riz

Cette section va tenter de présenter les réseaux commerciaux concernant à la fois le riz national et le riz importé puis d'analyser la tendance récente des prix et enfin de calculer la rentabilité pour l'exploitant.

Le Diagramme suivant présente les flux du riz national et du riz importé.

Diagramme III. La Commercialisation du Riz.



Les flèches en trait gras représentent les flux du riz national et celles marquées en pointillé indiquent ceux du riz importé.

La procédure par laquelle le GPMB satisfait la consommation gambienne de riz importé est présentée au chapitre II. En un mot, il livre le riz aux grossistes qui le revendent aux détaillants chargés d'approvisionner le consommateur. Le même chapitre indique également que les importations de riz ont été, cette année, estimées à 34.000 tonnes, soit environ 31% de la consommation gambienne de céréales. Les quantités de riz importé vendues en dehors de Banjul atteignent environ 30% et représentent à la fois ce que les agriculteurs incapables d'assurer leur autonomie céréalière consomment et les importations clandestines provenant du Sénégal. Le chapitre II présentera aussi les marges accordées aux grossistes et aux détaillants. Le prix du riz étant souvent moins élevé en Gambie qu'au Sénégal, les commerçants sénégalais sont incités à acheter du riz importé en Gambie et à le revendre dans leur pays. Les autorités gambiennes ont actuellement augmenté le prix du riz afin de réduire ses écoulements clandestins.

Comme nous en avons fait mention dans la section précédente, les ventes du riz importé sont plus nombreuses, en particulier dans les zones rurales, pendant les mois "maigres" de juin, juillet, août et septembre lorsque le mil/sorgho est pratiquement indisponible, ce qui entraîne la stabilisation de ses prix. Les chiffres provenant de la région entourant Sapu le confirment; le GPMB a vendu aux grossistes de cette région les quantités mensuelles suivantes :

Tableau XXI. Les Ventes de Riz Importé à Sapu

Juillet (1976)	1650-(160 livres par sac)	317-(220 livres par sac)
Août	2290	924
Sept.	2290	
Oct.	2290	
Nov.	700	
Déc.	très peu (chiffres incomplets)	

SOURCE : Les Autorités Gambiennes, Sapu.

Lorsque le mil et le sorgho redeviennent disponibles vers la fin novembre, les ventes dans les zones rurales subissent une chute importante jusqu'à ce que les agriculteurs aient épuisé leurs ressources, ce qui n'arrive pas avant le printemps suivant. Les importations de riz en quantités suffisantes permettent à l'agriculteur de réduire sa propre production de céréales et tend à stabiliser les prix du mil et du sorgho pour le reste de l'année.

La production nationale de riz atteint environ 30.000 tonnes et est presque entièrement consommée sur place. Le fait que les consommateurs gambiens préfèrent le riz importé limite la commercialisation du riz national. Le tableau XXI indique que le GPMB en est le seul acheteur officiel. En effet, il en assure l'achat à l'état brut - le paddy - le traitement à Kuntaur et la livraison en même temps que celle du riz importé. Les deux types de riz sont souvent mélangés. Les quantités de riz national achetées par le GPMB sont très faibles, elles ont atteint

environ 700 tonnes par an au cours des dernières années. L'opération du riz national n'est pas rentable pour le GPMB, car les cours mondiaux sont trop bas et les coûts de traitement trop élevés. Une partie du riz national est décortiquée manuellement par les agriculteurs et vendue aux commerçants avant d'être mise en vente sur les marchés ruraux ou bien, ce qui est encore plus courant, les exploitants apportent eux-mêmes ce riz et le vendent directement sur le marché. La FAO a estimé à 25%, soit 7500 tonnes, la quantité de riz commercialisée; 700 tonnes le sont par le GPMB et 6800 tonnes, soit plus de 90%, par les marchés privés.

Le GPMB offre généralement un prix garanti de 18 Butus par livre, soit 40 Butus par kilo (42 CFA par kilo), ce qui représente une augmentation de 14 B par livre pour les deux années passées et de 13 B par livre pour la saison 73-74. Cependant, les commerçants semblent offrir entre 18 et 20 B par livre, ce qui explique la faible participation du GPMB dans ce secteur. En effet, les agriculteurs se rendant directement sur le marché reçoivent un prix bien plus élevé, approchant même celui perçu par le consommateur. En ce qui concerne le marché de Banjul, voici les prix du riz national et du riz importé :

Tableau XXII. Les Prix du Riz à Banjul
(en Butus par grammes)

		Jan	Fev	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
.974	Riz Importé							23	24	23	23	24	26
	Riz National							24	ND	ND	23	23	ND
.975	Riz Importé	30	29	32	30	30	31	30	30	30	30	30	30
	Riz National	34	ND	30	30	30	28	32	32	32	30	31	30
.976	Riz Importé	30	30	30	30	30	30	30	33	33	33	33	
	Riz National	ND	30	ND	32	32	32	ND	ND	35	NA		

OURCE : La Division des Statistiques.

Le tableau concernant les prix du riz consommateur par régions se trouve en appendice.

Il est important de rappeler que la plupart du riz national est consommée dans l'arrière pays, aux alentours des régions productrices, et non à Banjul. Quant au riz importé, son prix à Banjul s'est élevé graduellement de 23 à 33 Butus par 1/2 kilo (69 CFA par kilo), suite à la politique de suppression de la subvention du GPMB. En effet, cette année le GPMB devrait équilibrer son budget sur ses opérations de riz importé, vu que les cours mondiaux ont baissé et que le prix au consommateur est en légère hausse. Par contre, en dehors de Banjul, ce prix est légèrement plus élevé à cause des frais de transport. Enfin, le prix du riz est fixé et contrôlé et son application est confiée aux agents de l'Unité de Contrôle des Prix. Mais ceci n'est que théorique, car le GPMB a toujours veillé à maintenir à ce prix des quantités suffisantes pour satisfaire la demande; ce n'est que lorsque le flux normal est interrompu par des problèmes de transport ou par des livraisons tardives que des écarts se produisent.

Le prix du riz national suit de près celui du riz importé. En outre, étant donné que ce dernier représente un substitut satisfaisant et est préféré par les consommateurs au riz national, il serait économiquement impossible que les prix divergent.

Le Département de l'Agriculture a estimé la rentabilité par acre du riz pluvial et du riz marécageux de la façon suivante :

Tableau XXIII. La Rentabilité du Riz
(L'unité monétaire étant le Dalasis)

	Riz Pluvial	Riz Marécageux
Rendement par acre (livres)	800	1200
Prix à l'Agriculteur (B par Livre)	20	20
Revenu Total	160	240
Coûts Variables		
Intrants	10.80	8.00
Main-d'oeuvre	88.00	97.00
Dépréciation des Outils	1.60	1.60
Coût Total	100.40	106.60
Profit	59.6	133.40

SOURCE : Estimations provenant du Département de l'Agriculture

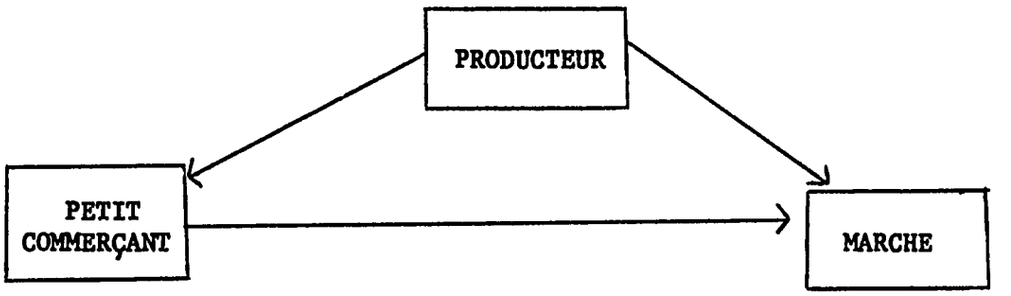
Ainsi donc, contrairement à la production de mil et de sorgho, celle du riz et en particulier du riz cultivé en rizière est rentable. Cependant, il existe certains problèmes attachés à l'expansion de la riziculture; ils sont exposés au chapitre II et concernent la teneur en sel du fleuve Gambia ainsi que la difficulté d'accès aux rizières. Il semble donc que ce soit le manque de nouveaux terrains à rendement identique qui soit un frein à l'expansion de la culture du riz en rizière. C'est pourquoi on ne peut envisager l'avenir de la commercialisation du riz gambien sous un jour favorable que si les problèmes techniques et la politique de tarification du GPMB concernant ses importations sont abordés. Le prix du riz national ne doit pas s'écarter du prix du riz importé étant donné que ce dernier conditionne directement la prise de décisions de l'exploitant.

En conséquence, la rentabilité des investissements nécessaires à l'augmentation des rizières disponibles dépend des cours mondiaux du riz.

D. Le Maïs

Une très faible quantité de maïs est commercialisée soit seulement 5% des 12.000 tonnes produites annuellement. Ce montant est soit directement apporté sur le marché par l'agriculteur, soit collecté par le petit commerçant.

Diagramme IV. La Commercialisation du Maïs



Les exploitants vivant à proximité d'un marché évitent le petit commerçant et bénéficient de la marge étant habituellement réservée à ce dernier; mais lorsqu'il s'agit de faire des livraisons à Banjul, le commerçant intervient alors en collectant les petites quantités auprès des agriculteurs et en assurant le transport.

Le principal obstacle à l'expansion d'un marché du maïs est le refus, de la part du consommateur, de considérer cette céréale comme une denrée de base. C'est la raison pour laquelle la demande dans les centres urbains, où le riz est préféré, n'est pas assez importante pour stimuler une culture plus extensive du maïs.

Aux prix actuels, la production d'arachide est infiniment plus rentable que celle du maïs. En fait, il existe très peu de renseignements sur les prix du maïs. Le prix au producteur estimé est de 12.5 Butus par livre, pour un prix au consommateur de 15 à 18 Butus par livre. Le tableau XXIV indique la rentabilité estimée de la production de maïs.

Tableau XXIV. La Rentabilité du Maïs.
(L'unité monétaire étant le Dalasis)

Rendement par acre	1000
Prix (Butus par livre)	12.5
Revenu Total	125
Coûts Variables	
Intrants	5
Main-d'oeuvre	66.5
Dépréciation	3
Coût Total	74.5
Profit	50.5

SOURCE : Estimation provenant du Département de l'Agriculture

Bien qu'une augmentation de la production commercialisée de maïs ait été observée récemment, celle-ci est freinée par une certaine réticence des consommateurs.

E. Les Coûts et Avantages de l'Autonomie Alimentaire

Sachant que la rentabilité relativement plus importante de l'arachide est à l'origine du manque d'automonie alimentaire gambienne, il serait plus qu'intéressant d'en examiner à fond les coûts et les avantages.

Nous savons également que la Gambie a pour stratégie d'exporter l'arachide et d'importer du riz. Nous nous proposons donc d'évaluer la rationalité d'une stratégie qui tenterait de substituer le riz d'importation au riz national.

L'hypothèse sous-jacente est qu'il est possible de développer le sol marécageux actuellement cultivé le long du fleuve Gambia afin de satisfaire à l'augmentation nécessaire de la production intérieure. Pourtant, il ne faut pas négliger les problèmes notoires liés à l'accès difficile de ces rizières et encore plus à leur trop forte teneur en sel . Néanmoins nous pensons que l'extension de nouvelles rizières à rendement égal n'est pas limitée. C'est pourquoi nous négligerons les coûts potentiels de la mise en valeur de ces nouvelles superficies. Donc les coûts de l'extension de la production de riz présentés ici devraient être considérés comme minimum.

Il est d'autre part supposé que la production de riz ne peut être développée que si une partie de la main-d'oeuvre est transférée de la culture de l'arachide à celle du riz. Dans ce cas, il va falloir comparer les bénéfices résultant de l'élimination des importations de riz avec les coûts liés à la réduction de la production et de l'exportation de l'arachide.[1]

On estime actuellement que la production céréalière gambienne satisfera cette année (1976) 58% des besoins nationaux et les importations

---

[1]Cette analyse pourrait se présenter en des termes différents; en effet, l'on pourrait parler du sacrifice des augmentations futures de la production d'arachide au lieu de la réduction de la production actuelle. Selon cette perspective, l'expansion de la production de riz nécessitera des ressources qui auraient pu être destinées à celle de la production d'arachide comme, par exemple, la main-d'oeuvre, les fonds d'investissement, la recherche, le potentiel humain, etc.

34.000 tonnes) 31%, soit ensemble plus de 90%. Donc l'élimination des importations par un accroissement de la production locale rendrait la Gambie presque entièrement autonome en ce qui concerne la production de céréales.

Les rendements actuels des rizières sont estimés en moyenne à 1500 livres par acre. Ainsi, en supposant que ces rendements puissent être maintenus sur la superficie ajoutée, hypothèse risquée étant donné les problèmes d'accès et de teneur en sel, une augmentation de 69.744 acres devrait suffire à produire 34.000 tonnes de rix comestible, le chiffre de transformation du riz brut en riz comestible étant 0,65. Ceci représente donc une augmentation de 127% des surfaces rizicoles actuelles. Un acre de rizière coûte 91 D en main-d'oeuvre, ceci d'après une estimation provenant du Département de l'Agriculture, tandis qu'un acre d'arachide revient à 100 D. En conséquence, une augmentation d'un acre de riz entraîne une réduction de 0,91 acres de la surface consacrée à l'arachide. C'est pourquoi, si la surface de riz est augmentée de 69.744 acres, celle d'arachide doit être réduite de 63.467 acres. Ainsi, en estimant le rendement moyen d'arachide à 1150 livres par acre, la production totale serait réduite de 33.176 tonnes, soit 25% de la récolte actuelle. Cette analyse suggère que le remplacement de 35.000 tonnes de riz importé par la production nationale ne coûterait pas plus de 33.176 tonnes d'arachide. Enfin, les coûts/avantages économiques d'une telle stratégie dépendent des cours mondiaux du riz et de l'arachide.
Le tableau suivant montre comment les variations de prix des deux céréales affectent cette stratégie. Les chiffres montrés représentent les variations de la somme algébrique des bénéfices effectués

sur les importations de riz et les pertes encourues sur la production d'arachide suivant différents cours mondiaux. en d'autres termes, le PNB gambien (185 millions de Dalasis en 1975) augmenterait ou diminuerait selon les quantités indiquées sur ce tableau :

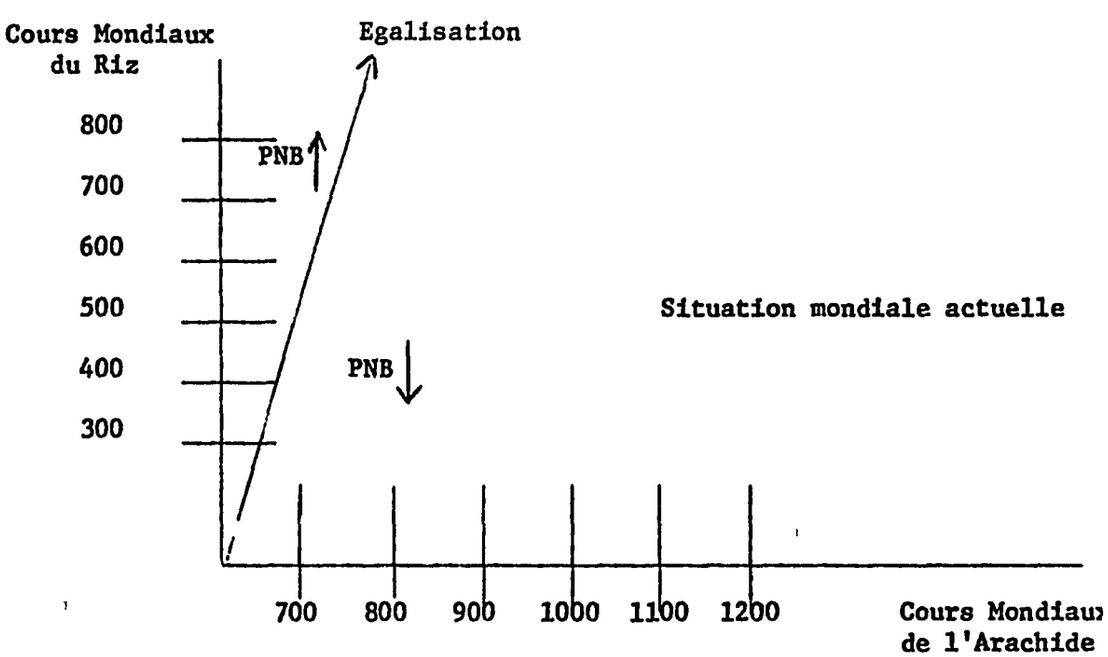
Tableau XXV. Coûts/Avantages de l'Elimination des Importations de Riz
(Changements du PNB en milliers de Dalasis)

Cours Mondiaux du riz par tonne \ Cours mondiaux de l'arachide par tonne	700	800	900	1000	1050	1100	1200
300	-13,019	-16,335	-19,660	-22,976	-24,629	-26,302	-29,647
350	-11,319	-14,635	-17,960	-21,276	-22,929	-24,602	-27,947
400	- 9,619	-12,935	-16,260	-19,576	-21,229	-22,902	-26,247
500	- 7,019	- 9,535	-12,860	-16,176	-17,829	-19,502	-22,847
550	- 4,523	- 7,801	-11,158	-14,476	-16,129	-17,802	-21,147
600	- 2,823	- 7,141	- 9,458	-12,776	-14,429	-16,102	-19,447
700	+ 577	- 2,741	- 6,058	- 9,376	-11,029	-12,702	-16,047

Nous avons donc déjà indiqué que les chiffres précédents représentaient les coûts minimaux de la stratégie consistant à éliminer les importations de riz. Tout d'abord, il n'est pas possible d'obtenir les rendements constants actuels en étendant la superficie des champs de riz marécageux. D'autre part, les coûts, variables comme fixes, du traitement du riz n'ont pas été inclus dans ce calcul. Néanmoins, ces chiffres

restent significatifs : en effet, les cours mondiaux actuels du riz et de l'arachide rendraient l'autonomie alimentaire gambienne complète (soit 90% des besoins intérieurs) extrêmement coûteuse. Le GPMB a estimé pour cette année, le prix à l'exportation de la tonne d'arachide à 1050 D A ce prix, une stratégie d'autonomie fondée sur l'élimination des importations de riz s'avère, dans le cadre de cette analyse, économiquement dangereuse à l'intérieur d'une fourchette raisonnable de cours mondiaux. Par exemple, au cours mondial actuel, soit 500 D par tonne de riz, on voit que le PNB gambien diminuerait de 17.829.000 D. Le schéma suivant indique les fourchettes des cours mondiaux du riz et de l'arachide qui rendraient cette stratégie rentable.

Diagramme V. Les Coûts/Avantages de l'Autonomie Alimentaire
(en Dalasis par tonne)



$\Delta PNB = P^{Riz} \times 34.000 - P^{Arachide} \times 33176$

Le long de la ligne $\Delta PNB = 0$

Donc, $\frac{P_A}{P_R} = \frac{34.000}{33.176} = 1,03$

Pour chaque rapport des cours mondiaux, $\frac{P_A}{P_R}$, supérieur à 1,03, la stratégie du remplacement des importations de riz fait diminuer le PNB; pour tout rapport des prix mondiaux inférieur à 1,03, elle le fait augmenter.

Bien que les cours mondiaux pourraient se montrer défavorables pour la Gambie, il n'en reste pas moins vrai que sa spécialisation dans la production de l'arachide présente des avantages certains. Ainsi une stratégie d'autonomie céréalière, entraînant une diminution de la production d'arachide, implique des coûts économiques potentiels élevés. Tout changement technologique permettant la réduction des coûts de la culture du riz ou bien encore des investissements en capital dont le coût d'opportunité est très faible, réduiraient ces coûts.

De toute façon, cette analyse reste strictement économique.

F. Résumé

Il existe actuellement en Gambie un marché de l'arachide bien défini dont le contrôle officiel est assigné au GPMB. De même la commercialisation du paddy local s'avère importante : le GPMB et les commerçants privés garantissent les achats auprès des agriculteurs. Cependant, grâce à des prix favorables, les commerçants privés occupent une place de choix. Enfin, en ce qui concerne le mil, le sorgho et le

maïs, il existe un système de commercialisation privé traditionnel : les faibles quantités commercialisées le sont par les cultivateurs eux-mêmes ou par les petits commerçants, les grossistes ayant un rôle limité au centre urbain de Banjul.

Les prix au producteur (Butus par livre) relatifs à chacune des cultures mentionnées ci-dessus sont présentés ci-après pour ces dernières années :

Tableau XXVI. Les Prix au Producteur
(en Butus par livre)

	73-74	74-75	75-76	76-77
Arachide*	11	14	17	185
Riz*	13	14	14	18
Mil/Sorgho	ND	9	10	13
Maïs	ND	ND	ND	125

*Prix garantis

SOURCE : Le GPMB et le Département de l'Agriculture.

Calculée d'après les prix de l'année 1976-77, la rentabilité par acre de chaque culture est la suivante :

Tableau XXVII. La Rentabilité Par Acre
(L'unité monétaire étant le Dalasis)

Arachide	93.5
Riz (Pluvial)	59.6
Riz (de Marécage)	133.40
Mil/Sorgho	-.75
Maïs	50.5

SOURCE : Estimations du Département de l'Agriculture.

Ainsi le point fondamental de la réalité agricole gambienne est la supériorité de la rentabilité de l'arachide par rapport à celle des céréales. En effet, même si la culture du riz en marécage est très rentable, son développement ultérieur est entravé par toutes sortes de problèmes (accès, teneur en sel). Outre son excellente rentabilité, l'arachide bénéficie d'un marché garanti et efficace contrôlé par le GPMB, alors que ce n'est le cas ni pour le mil, ni pour le sorgho, ni pour le maïs : pour ces trois cultures, le producteur en court lui-même les risques. Toutes les raisons que nous venons d'évoquer devraient être suffisantes pour expliquer le détournement des paysans gambiens des cultures céréalières traditionnelles au profit de l'arachide.

Enfin, le modèle simple présenté précédemment a montré que la stratégie consistant à exporter l'arachide et à importer le riz, élève le niveau du revenu national monétaire. En effet, dans les conditions technologiques présentes, si l'on prend les cours mondiaux actuels de l'arachide et du riz ou plutôt ceux qu'il est possible d'inscrire dans une fourchette raisonnable, la substitution du riz d'importation par le paddy national, compte tenu des limites de main-d'oeuvre, réduirait le PNB. Ainsi les coûts économiques liés à une réduction de la production et des exportations de l'arachide sont supérieurs aux bénéfices résultant d'une réduction correspondante des importations de riz.

V. LE STOCKAGE

Le stockage des céréales est une opération relativement décentralisée dont le contrôle varie avec le type de céréales. La totalité du riz importé ainsi que la faible quantité de riz national sont achetées par le G.P.M.B. et stockées dans ses propres entrepôts avant d'être livrées, sur commande, aux grossistes patentés. Le mil et le sorgho sont emmagasinés dans les villages par les agriculteurs, soit dans les greniers circulaires en terre cuite et à toit de chaume, soit dans les greniers en bambou. Ces installations ont été jugées suffisamment efficaces par une mission de l'Institut des Produits Tropicaux envoyée récemment en Gambie, les pertes ayant été évaluées à moins de 20%. Nous avons déjà attiré l'attention sur le fait que très peu d'agriculteurs sont autonomes sur le plan des céréales. En effet, les stocks villageois s'épuisent entre les mois de juin et d'octobre et les quelques grossistes, localisés près du centre urbain de Banjul, emmagasinent leurs faibles quantités dans leurs propres établissements. Enfin, les céréales pénétrant en Gambie par l'intermédiaire des agences donatrices internationales sont stockées dans les entrepôts administrés par les diverses agences gouvernementales locales et, lorsque les livraisons dépassent la capacité locale, il est possible de louer des entrepôts appartenant au secteur privé.

Le Tableau XXVIII indique les entrepôts céréaliers en activité :

Tableau XXVIII-- la Capacité de Stockage des Céréales

(en tonnes)

Propriétaire de l'Entrepôt	Capacité	Location	Usage
GPMB	1000	Banjul	Riz (Importé)
GPMB	1000	Banjul	" "
GPMB	1500	Banjul	" "
GPMB	1500	Banjul	" "
Ministère de l'Education	400	Campama	Aide Alimentaire
Ministère du Gouvernement Local	500	Yundum Airport	Aide Alimentaire -WFP
	300	Mansakondo	" " "
	300	Kaur	" " "
	300	Y.B.K.	" " "
	300	Basse	" " "
	300	Basse	" " "
	300	Kerewan	" " "
Département de l'Agriculture	300	Yundum	Aide Alimentaire
La Douane	1000	Banjul	Céréales à Court Terme
GPMB*	2000	Banjul	Riz
GPMB*	3000	Kuntaur	Céréale
Silos			
GPMB	500	Kuntaur	Paddy en gros
GPMB	400	"	Paddy en gros

Capacité Total: 14.900

(*Tous ces magasins ont été construits récemment sur les conseils de la Mission de l'Institut des Produits Tropicaux venue étudier, en 1975, les problèmes de stockage de la Gambie. L'entrepôt de 2000 tonnes à Banjul et celui de 3000 tonnes à Kuntaur ont été disponibles respectivement en janvier et février 1977.)

SOURCE: Le Département de l'Agriculture.

Les stocks locaux de semences devraient être inclus dans l'inventaire de la capacité de stockage. En effet, alors qu'ils devraient accueiller uniquement les semences d'arachide, il est possible que les agriculteurs stockent aussi le mil et le sorgho. En outre, si la commercialisation de ces deux céréales venait à se développer, ces entrepôts pourraient devenir un chaînon important du réseau commercial.

Outre le stockage à l'exploitation, le stockage céréalier gambien existe avant tout sous la forme d'entrepôts. Néamoins, la liste présentée ci-dessus, concernant la capacité potentielle de stockage des céréales, est sous-estimée: en effet, il est toujours possible de louer au secteur privé. La capacité de stockage est concentrée dans la région de Banjul, reflétant ainsi le besoin d'une capacité de stockage capable de recevoir le riz importé et l'aide alimentaire avant qu'ils ne soient transférés dans les autres parties du pays. Etant donné le riz importé et consommé à Banjul même, il n'est pas nécessaire d'étendre d'une façon extensive le réseau de stockage à l'intérieur du pays. Cette localisation actuelle pourrait poser de graves problèmes si la Gambie développait soudain un système extensif de commercialisation des céréales locales.

Alors que la plupart des installations de stockage sont en assez mauvais état, les renseignements que nous possédons semblent indiquer un taux assez faible de pertes, ceci bien que nous ne possédons aucune estimation pouvant les corroborer. L'Unité de Protection des Cultures (C.P.V.) Du Département de l'Agriculture inspecte toutes les céréales entrant dans le pays avec, apparemment, beaucoup de vigilance. Quand cette inspection révèle des problèmes causés par les insectes, le Dé-

partement de Contrôle de la Qualité du GPMB ou de CPU assurent la désinfection et la vaporisation.

Comme mentionné antérieurement, l'Institut des Produits Tropicaux (TPI) est venu visiter la Gambie en 1975, afin d'évaluer la capacité de stockage existant. Il conseilla la construction immédiate de deux entrepôts devant être administrés par le G.P.M.B. et capables de recevoir une capacité de 2000 tonnes à Banjul et de 3000 tonnes à Kuntaur. Plus tard, il alla jusqu'à recommander qu'une politique de stockage nationale soit adoptée, avec le G.P.M.B. comme responsable de la direction du stockage à la fois de l'aide alimentaire et du riz importé.

L'inventaire du stockage existant montre que de nombreuses agences gouvernementales s'occupent de l'aide alimentaire, ce qui empêche le G.P.M.B., responsable de l'importation du riz, d'évaluer avec exactitude les besoins du moment. C'est la raison pour laquelle le T.P.I. pense que si le G.P.M.B. se chargeait de la totalité du stockage, il se rendrait mieux compte de ce qui arrive dans le pays. Ce dernier pourrait ainsi planifier avec davantage d'efficacité l'entrée du riz dans le pays, éliminant ainsi les frais de stockage dûs aux commandes excédentaires et les manques d'approvisionnement temporaires. En outre, la centralisation de la fonction de stockage permettrait des économies d'échelle en ce qui concerne l'administration, réduisant ainsi les coûts totaux de stockage. Néanmoins le gouvernement gambien n'a pas encore pris de décision à ce sujet.

D'autre part, les experts du T.P.I. n'ont pas eu l'impression que la Gambie avait besoin, pour empêcher la famine ou éviter des variations de prix, d'un programme de stock amortisseur important et rigide. Un

approvisionnement minimal de 4000 tonnes de céréales devrait être maintenu pour faire face à une éventuelle interruption des livraisons. Ce stock serait simplement emmagasiné avec d'autres céréales et constamment renouvelé. Ainsi, selon le T.P.I., la Gambie pourrait éviter les frais de stockage entraînés par la détention d'un stock de réserve important, ceci pour les raisons suivantes:

(1) Les fluctuations excessives des prix sont peu fréquentes, étant donné que la Gambie importe la majeure partie de ses commandes de céréales à des prix relativement stables.

(2) La commande une fois reçue, l'expédition prend de 4 à 5 semaines pour atteindre Banjul et la distribution à l'intérieur du pays, de 3 à 5 jours. Encore plus rapides pourraient être les expéditions de l'aide européenne.

(3) Etant donné qu'un grand assortiment de produits alimentaires-- riz, maïs, mil et sorgho-- arrive à maturation toute l'année à différentes époques, il est peu probable que la Gambie ait à souffrir d'un échec total de sa production nationale.

Les seuls coûts de stockage que l'on puisse estimer en Gambie sont ceux concernant le programme de stockage national. Si l'on ajoute aux 5000 tonnes de capacite de stockage nouvellement construite, on obtient pour ces 10 000 tonnes gérées par le G.P.M.B., des coûts annuels évalués de la façon suivante:

Tableau XXIX. les Coûts de Stockage

(en Dalasis)

	25.000 tonnes	30.000 tonnes	34.000 tonnes
Personnel et Main-d'oeuvre permanents	37.059	37.059	37.059
Matériel d'entrepôt	5.400	5.400	5.400
Désinfection	18.831	22.453	25.350
Hygiène d'entrepôt	9.097	9.097	9.097
Frais d' entretien	12.640	12.640	12.640
Frais de manutentien (au port, à la manutention, au transport)	285.067	342.080	387.691
Dépréciation des Bâtiments	33.266	33.266	33.266
Intérêts sur les Emprunts	17.089	17.089	17.089
Coûts Imprévus (10% des dépenses précedentes)	41.845	47.908	52.759
Frais Administratifs	57.537	65.874	72.544
Contrôle de Qualité Forfaitaire	5.000	5.000	5.000
Coûts Totaux	522.831	597.866	657.895
Coûts par tonne	20.91	19.93	19.35
Coûts par Kilo	.02	.019	.019

SOURCE: Le Rapport de la Mission de l'Institut des Produits Tropicaux en Gambie en 1975.

Etant donné que le prix au producteur du riz est de 66 B par kilo, les coûts annuels de stockage, évalués à 2 B, réprésentent 3% du prix d'achat.

Le T.P.I. donne également des estimations des coûts de transport par tonne, ces renseignements étant fournis par la Compagnie de Transport du Fleuve Gambia.

Tableau XXX-- L'Estimation des Coûts de Transport (en Dalasis)

	per ton	per kilo
De Banjul à Kemoto	5.00	.005
De Banjul à Sankwia	6.25	.006
De Banjul à Sambanl	7.50	.008
De Banjul à Kuntaur	8.75	.009
De Banjul à Sapu/Georgetown	11.25	.012
De Banjul à Basse	13.75	.014

SOURCE: Le Département de l'Agriculture

Ainsi, de Banjul à Basse qui est le dernier arrêt en amont, les coûts de transport sont de 1.4 Butus et ceux de stockage de 2 Butus, ce qui ne représente 3.4 Butus par kilo.

Le système de stockage gambien des céréales est ainsi conditionné par la dépendence alimentaire de l'économie gambienne vis-à-vis des sources extérieures. La capacité totale semble satisfaisante grâce aux 5.000 tonnes établies à la demande de la mission de T.P.I. En général, les principaux problèmes du stockage gambien sont les suivants: le mauvais état des entrepôts gouvernementaux, le manque de stockage dans les régions productrices et la décentralisation du contrôle de ce stockage, ce qui aggrave les problèmes relatifs à la planification des importations.

VI. CONCLUSION

Ce rapport a ainsi insisté sur le fait que la Gambie est, plus qu'aucun autre pays sahélien, intégrée dans le commerce mondial. Sa spécialisation dans l'exportaion d'arachide s'est intensifiée au cours des derniers années, stimulée par des prix au producteur relativement favorables. La facilité d'importer du riz à bon marché semble avoir également favorisé cette tendance, soit le déplacement des resources consacrées à la production céréalière en faveur de l'arachide. En effet, d'après les fourchettes des cours mondiaux que l'on peut raisonnablement estimer et dans les conditions technologiques actuelles, un changement de politique diminuerait le P.N.B.

L'économie nationale et la politique d'action gouvernementale sont ainsi conditionnés par le haut degré d'intégration de la Gambie dans le commerce mondial. Toute discussion concernant une politique d'action orientée vers l'autonomie alimentaire doit être envisagée et étudiée à partir de ce point de vue.

Le rapport des prix du riz et de l'arachide représente l'élément-clef dans la prise de décision de l'exploitant. Tant que ce rapport impliquera une rentabilité plus importante (par journée de travail et par acre) pour l'arachide, la stratégie actuelle sera poursuivie. Pourtant, la politique gouvernementale pourrait changer les prix locaux en les faisant s'écarter des cours mondiaux, ce qui entraînererait la diminution de la production et des revenus correspondants. Ainsi dans sa démarche vers une plus grande autonomie alimentaire, la Gambie doit pouvoir équilibrer les coûts et les avantages

(sécurité et assurance liées à une diminution de la dépendance.

Un point important parce que spécifique au Sahel n'a pas encore été abordé. Les programmes destinés à intensifier directement la production de céréales, quels que soient leurs mérites, ne modifient pas nécessairement la composition de la production agricole en faveur des céréales. En effet, l'agriculteur ne vise qu'une quantité constante de céréales! Ainsi, toute augmentation des rendements céréaliers, au lieu d'élever le niveau de la production céréalière, favorise la culture de l'arachide en ce qu'elle permet au cultivateur d'intensifier ses efforts vis-à-vis de cette dernière. Cependant, c'est l'expansion des rizières qui est la plus prometteuse, en admettant que les problèmes d'accès et de teneur en sel aient été résolus.

Les prix intérieurs sont naturellement très influencés par les cours mondiaux de l'arachide et du riz. La présence de riz importé à un prix raisonnable limite la demande pour le mil et le sorgho: si cette situation atténue les variations saisonnières de prix, elle freine le développement d'une commercialisation rentable du mil/ sorgho. Quant aux variations géographiques des prix des céréales, elles sont pratiquement inexistantes, étant donné la petitesse du pays.

D'autres problèmes relatifs à la spécialisation dans la production d'arachide ont été mentionnés dans cette étude. Certains ont avancé que l'absence d'un marché garanti pour le mil et le sorgho, à l'instar de celui pour l'arachide et le riz local, entrave la production et la commercialisation du mil. Bien qu'il apparaisse que les risques commerciaux doivent être endossés par le producteur de mil et de sorgho,

cette étude a insisté sur le fait que le rapport des prix au producteur du mil et de l'arachide représente l'obstacle majeur au développement de la commercialisation du mil. C'est pourquoi, étant donné les prix actuels, un changement dans la structure de la commercialisation du mil n'aura pas grande influence.

Enfin, la construction supplémentaire de capacité de stockage doit également s'inscrire dans la stratégie globale du pays. De nombreuses discussions sont en cours quant à l'augmentation ultérieure de la capacité de stockage pour les céréales, notamment en ce qui concerne le remplacement des vieux bâtiments et des baux commerciaux. A moins que des réductions des importations de riz ne soient anticipées, ce stockage devrait être situé près de Banjul, principal centre de réception de riz importé. Ainsi, la localisation du stockage constitue une variable supplémentaire dans la prise de décision du gouvernement concernant l'importance à accorder à la culture du riz par rapport à celle de l'arachide.

Pour conclure, cette étude a mis l'accent sur la réalité suivante: une politique d'autonomie alimentaire, même si elle réduisait la dépendance gambienne vis-à-vis des marchés céréaliers mondiaux qui sont incertains, entrainerait des coûts économiques, tout au moins à court terme. C'est pourquoi les économistes gambiens devraient envisager ce changement de politique et déterminer le degré d'autonomie alimentaire voulu avec réalisme.

Appendice 1.

L'USAGE D'INTRANTS

L'usage d'engrais d'insecticides et de la culture attelée est encore très limité en Gambie où les méthodes de production sont par nature traditionnelles. Les rendements, stagnant à des niveaux relativement faibles reflètent ce manque d'usage extensif d'intrants.

L'Enquête sur l'Agriculture gambienne de 1974-75 menée auprès de 1402 dabadas (exploitations agricoles) donne certaines explications et précisions quant à l'usage des engrais, des insecticides et du fumier :

Tableau 1. L'Usage d'Intrants

	Nombre de Dabadas	Pour l'Arachide	Pour le Riz	Pour le Mil/Sorgho
Engrais	1402	529	125	554
Insecticides	1402	161	36	0
Fumure	1402	0	68	387

SOURCE : Enquête sur l'Agriculture Gambienne, 1975.

La même enquête donne les informations suivantes en ce qui concerne les dabadas utilisant la culture attelée :

Tableau 2. L'Usage de la Culture Attelée

Nombre de Dabadas	Utilisant la culture attelée pour : l'Arachide	le Mil	le Sorgho
1402	904	308	177

SOURCE : Enquête sur l'Agriculture Gambienne, 1975.

La culture attelée sert surtout à labourer, mais il arrive qu'elle soit employée pour les semailles.

Ces chiffres indiquent qu'environ un tiers des dabadas utilise des engrais, qui sont subventionnés par le GPMB, pour l'arachide et le mil/sorgho. Les insecticides sont à peine employés; quant au fumier, son usage est réservé aux exploitants ayant un troupeau et se cantonne au riz et au mil/sorgho. Enfin, la culture attelée est presque exclusivement consacrée à l'exploitation de l'arachide.

Le Département de l'Agriculture recommande les applications d'engrais suivantes :

Arachide	112 livres de superphosphate par acre
Sorgho/Mil Riz et Maïs	50 livres d'A et 20 livres de P_2O_5 par acre
Riz Irrigué	100 livres d'A et 40 livres de P_2O_5 par acre

Les importations d'engrais sont estimées ci-dessous:

Tableau 3. Les Importations d'Engrais
(en tonnes)

Année	Céréales (Composition)	Arachide (Superphosphate)
1970-71	250	300
1971-72	500	850
1972-73	1690	2500
1973-74	3500	2456
1974-75	2000	2700
1975-76	350	4600

SOURCE : Le Département de l'Agriculture.

Les variations dans les quantités d'engrais importées révèlent un taux élevé d'inutilisation. Au contraire, l'augmentation continue des importations d'engrais destinées à l'arachide est une nouvelle preuve de la rentabilité croissante de cette production.

Après avoir consulté le Département de l'Agriculture pour en estimer l'usage futur, le GPMB commande et achète les engrais avant de les mettre à la disposition de ce même département qui est chargé de sa livraison dans les stations agricoles, les coopératives et les centres de polyculture qui eux-mêmes sont chargés de sa vente. Ce sont les centres agricoles qui effectuent le plus grand nombre de ventes, ceci probablement pour des raisons de commodité. Les commerçants locaux vendent les engrais à crédit, mais ce type de vente est peu important étant donné que les demandes de crédit sont approuvées après la période d'application conseillée, soit en juin ou en juillet.

Le prix de vente aux agriculteurs est inférieur au coût réel, la différence étant payée par le GPMB grâce aux fonds spéciaux. Les frais administratifs sont endossés par le Département de l'Agriculture et sont remboursés ultérieurement au moyen d'une subvention gouvernementale indirecte. Les prix des engrais suivants, subventionnés ou non, sont présentés ci-dessous.

Tableau 4. Les Prix des Engrais
(en Dalasis)

	72-73	73-74	74-75		75-76	
	C	A	C	A	C	A
Prix Subventionnés	5.50	4.50	5.50	4.50	6.70	5.30
Prix Non-Subventionnés	20.80	13.35	20.80	13.00	20.46	13.93
% de la Subvention	74%	66%	74%	66%	67%	62%
Coût Total de la Subvention	100,348	238,462	100,000		ND	

C - Sac de céréales de 50 livres.

A - Sac d'arachide de 112 livres.

SOURCE : Le Département de l'Agriculture

Le pourcentage de la subvention accordée aux engrais est bien plus élevé pour les céréales que pour l'arachide. Néanmoins, comme on peut le constater, les quantités utilisées pour l'arachide sont largement supérieures à celles utilisées pour les céréales, la rentabilité de l'arachide étant nettement supérieure.

Les principaux problèmesprovenant de l'usage des engrais en Gambie sont les suivants :

(1) Leur vente devrait être encouragée dans les centres de polyculture et dans les magasins de céréales, ceci afin d'élargir la portée géographique de leur usage. En effet, la concentration des ventes dans les centres agricoles représente un obstacle pour les agriculteurs habitant loin de ces centres.

(2) Les engrais devraient être mis en vente plus tôt, d'une part pour encourager les exploitants qui ont, grâce à leurs ventes d'arachide, de l'argent en janvier et février, à en acheter, d'autre part, pour éviter les problèmes issu de livraisons tardives.

(3) Enfin, le crédit accordé par les coopératives devrait être avancé afin de permettre aux agriculteurs d'acheter des engrais à crédit avant la période conseillée pour son application.

Les Semences - Le GPMB encourage les exploitants à stocker eux-mêmes les semences d'arachide dans les magasins des villages et assure leur vente pendant la période des semailles, ceci avec l'aide des commerçants patentés. L'Unité de Recherche Agricole fournit gratuitement aux agriculteurs sélectionnés les semences nouvelles et celles utilisées à titre expérimental, ceci gratuitement mais en quantités limitées. Il semble donc qu'il n'y ait, en dehors des programmes pilotes présentés, aucun approvisionnement direct en semences de mil et de sorgho. Cependant, le Projet Riz Sapu donne aussi gratuitement des semences dans le cadre de son programme.

Les Autres Intrants - Les boeufs, les charrues et les faibles quantités d'insecticides employées sont vendus par l'intermédiaire du Département de l'Agriculture à des prix non-subventionnés. Enfin, les semences d'arachide sont traitées gratuitement dans les magasins villageois le coût des insecticides étant payé par le GPMB.

Le programme consacré au développement des intrants - Nous avons donc déjà mentionné l'existence de projets pilotes consacrés au maïs, à

l'arachide, au riz, au mil et au sorgho. Leur principal objectif est d'encourager l'emploi d'intrants et de techniques de production plus modernes. Ainsi la culture attelée, les insecticides et les engrais de même que l'enseignement de leur mode d'emploi sont fournis aux agriculteurs sélectionnés. L'année suivante, on encourage ceux-ci à acheter eux-mêmes ces intrants dans l'espoir qu'ils ont su reconnaître leurs avantages. On espère également que les résultats positifs inciteront les agriculteurs voisins à employer à leur tour ces techniques modernes. En raison de sa portée limitée et parce qu'il repose largement sur le volontariat, ce programme aura très peu d'incidence à court terme sur l'accroissement de l'emploi d'intrants. Il reste ainsi à savoir dans quelle mesure une augmentation à long terme est possible.

Un projet plus direct et à grande échelle, destiné à encourager l'usage d'intrants et la modernisation des techniques agricoles, vient d'être lancé en Gambie. Ce projet, appelé Projet de Développement Rural, va coûter 13 millions de dollars et s'étendra sur quatre ans. Son financement provient, en parts égales, de la Banque Mondiale, du Royaume Uni et d'une Banque du Moyen-Orient et concerne la totalité de la région située à l'ouest de la Division Insulaire MacCarthy. Il s'agit d'un projet de développement villageois destiné à présenter une Combinaison Technologique Intermédiaire d'intrants. On espère que dans chacun des 65 villages, le projet atteindra un taux de participation de 60 à 65%, soit 22 "carrés". S'il y réussit, il devrait comprendre environ 1.500 "carrés", soit 30.000 personnes.

La Combinaison Technologique Intermédiaire comprend des boeufs de trait, l'équipement nécessaire les accompagnant tel que des charrues; mais aussi des semoirs, des engrais et des outils. De plus, ce projet concerne le reboisement, la santé publique et d'autres mesures de développement communautaire. Chaque village abritera un personnel qualifié chargé d'enseigner l'usage des nouveaux intrants. On espère que ce personnel sera gambien. Les exploitations choisies seront celles engagées dans la culture de l'arachide, du sorgho, du mil et du riz traditionnel. Le projet a en effet pour objectif d'augmenter les rendements et la production de toutes les cultures principales.

Bien que le projet ne dépende pas du Département de l'Agriculture une communication directe existe avec celui-ci. Certaines réformes administratives à l'intérieur du Départememt ont déjà surgi lors de la préparation de ce projet.

Le plan général de travail commencera très bientôt (hiver 1977) par la construction de centres de formation ainsi que d'autres édifices à l'intérieur des villages sélectionnés. De plus, un personnel qualifié gambien sera choisi et préparé et des travaux pratiques, de même que la distribution des intrants, sont prévus pour juin 1978. Donc, la saison 1978-79 sera la première à révéler les effets directs du programme de développement rural.

La distribution des intrants aux exploitants sera à crédit, la combinaison coûtant 2000 Dalasis. Cette somme représente leur coût de revient à l'exception des engrais qui sont subventionnés par le GPMB. L'agriculteur devra payer 11% d'intérêt, alors que le taux de profit

effectué est estimé à 16%. Cette estimation est fondée sur une augmentation à la fois des rendements et de la superficie cultivable, ceci grâce à l'usage de ces intrants et d'une utilisation moins intensive de la main-d'oeuvre.

Ce programme répond en principe à la nécessité pour la Gambie de moderniser son secteur agricole. L'effort que le pays est prêt à fournir est suffisamment important pour avoir un impact certain sur la production. Cependant, le programme doit faire face à quelques problèmes graves :

(1) La combinaison technologique est très coûteuse; c'est seulement les agriculteurs relativement aisés qui peuvent se permettre un tel endettement.

(2) L'augmentation des rendements pourrait bien inciter l'agriculteur à réduire la superficie consacrée à la culture de céréales et à augmenter celle consacrée à la production d'arachide, ce qui entraînerait un accroissement de cette dernière et la stabilisation de la production de céréales. Le programme devra donc continuellement observer et signaler tout développement de cette nature.

(3) Il est possible que la technologie proposée soit quelque peu compliquée pour l'exploitant gambien moyen. C'est la raison pour laquelle des instructions très patientes et très détaillées seront nécessaires pour éviter toute mauvaise utilisation. Bien que des dispositions nécessaires aient été prises afin de fournir

à chaque village un personnel avisé, il sera difficile de recruter un personnel gambien suffisant.

En règle générale, le Programme de Développement Rural offre de nombreuses possibilités mais pourrait cependant pêcher par ambition en ce qui concerne l'échelle des opérations. En effet, des projets pilotes réduits et intensifs permettent mieux de juger du mérite global du programme et de confirmer les estimations en ce qui concerne les bénéfices pour l'exploitant. Néanmoins, c'est le seul programme gambien de taille qui encourage un plus grand usage d'intrants.

Appendix 2 - Appendice 2

A. People consulted during visit to the Gambia
Nov. 17 - Dec. 3, 1976; Jan. 31 - Feb. 1, 1977

Personnes consultées lors de la visite en Gambie
17 Nov. - 3 Déc. 1976, 31 Jan. - 1 Fév., 1977

Ministry of Agriculture - Ministère de l'Agriculture
Thomas Reubn - Director of Agriculture
Wally N'Dow - Director of Veterinary - CILSS Representative
Philip Beusanda - Agriculture Ministry Office
Mr. Jagne - Agriculture Ministry Office
Cyril Eyre - Agriculture Advisor
Mr. B. Suso - MFC at Sarengi
Mr. B. Jagne - Agricultural Assistant, Jenoi
W.H. Davies - Animal Husbandry Officer, Sapu
M.B. Benga - Crop Protection Unit
M.M. Dibba - Department of Cooperatives
Bob Taylor - Crop Protection Unit

Ministry of Plan - Ministère du Plan
A.B. N'jie - Agricultural Economist

Central Statistics - Statistiques Centrales
Mr. Singal - Director

Price Control - Contrôle des Prix
Mr. Jobe - Principal Price Control Inspector

Ministry of Local Government- Ministère du Gouvernement Local
Mr. Jagne

Gambia Produce Marketing Board
Mr. Brennan- Chief Accountant
Mr. Drapier - Advisor
Mr. N'Dimbalan - Operations Manager
H.D. Corp - Agent, Sapu

Other - Autres
Michael Wygant - U.S. Chargé d'Affaires
Douglas Broome - U.S. AID
Michael Wagner - W.F.P. Representative
Jim Colbran - UNDP
Helmare Trupke - FAO
Colin Clark - Catholic Relief
John Muenzen - Peace Corps Volunteer
George Lowe - Director of Rural Development Project
Mr. Cole - National Trading Corporation
Pierre Couerbe - CFAO executive
Sam Wedderbrun - Center of West African Studies

Visited - Endroits Visités
Albert Market - Banjul, MFC-Sarengi, GPMB outlet- SAPU, Agricultural Station - Sapu, Jeno, Yundum Research Center and Library

Appendix 2 - Appendice 2

B. Documentation

1. Central Bank of the Gambia, Annual Report, various years.

2. The Gambia Produce Marketing Board, Annual Report, various years.

3. International Bank for Reconstruction and Development, 1975.

4. The Gambia, Agricultural Program, 1976/77.

5. J.D. Winter and G.A. Gilmen, Report of the Grain Storage/Marketing Evaluation Mission to the Gambia, Tropical Products Institute. 1975.

6. The Gambia, Agricultural Development Project Paper.

7. Trupke, Increasing Food Availability through Waste Reduction and Improvements of the Marketing System in the Gambia, FAO, 1976.

APPENDICE 3

Prix des Céréales sur les Principaux Marchés

Prix Mensuels
(en Dalasis par 500 gr.)

Année	Grain	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	BANJUL												
1974	Riz Importé							0.23	.24	.23	.23	.24	.26
	Riz Local							0.24	—	—	.23	.23	—
	Mil							0.15	.15	.15	.14	.14	.14
	Sorgho							0.14	.14	.13	.15	.16	.13
1975	Riz Importé		.29	.32	.30	.30	.31	.30	.30	.30	.30	.30	.30
	Riz Local	.34	—	.30	.30	.30	.28	.32	.32	.32	.30	.31	.30
	Mil	.17	.14	.14	.14	.15	.13	.15	.15	.18	.18	.18	—
	Sorgho	.16	.13	.15	.14	.14	.14	.15	.16	.17	.17	.18	.24
1976	Riz Importé	.30	.30	.30	.30	.30	.30	.30	.33	.33	.33		
	Riz Local	—	.30	—	.32	.32	.32	—	—	.35	—		
	Mil	.25	.27	.27	.27	.27	.28	.29	.29	.29	.29		
	Sorgho	.19	.26	.26	.26	.26	.28	.29	.29	.29	—		
	BRINKAMA												
1974	Riz Importé							.28	.28	.25	.27	.25	.32
	Riz Local							—	—	—	—	—	—
	Mil							—	.14	.18	—	.12	.14
	Sorgho							—	—	—	—	—	—
1975	Riz Importé	.28	.31	.13	28	.30	.29	.31	.30	.31	.32	.31	—
	Riz Local	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	.31
	Mil	.13	.11	.14	.11	.15	.13	.14	13	.14	.14	.19	—
	Sorgho	.10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1976	Riz Importé	.31	—	—	.29	.29	—	.30	—	31	.34		
	Riz Local	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
	Mil	—	.29	.26	.28	.28	.27	.33	.29	28	.28		
	Sorgho	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		

2.34D = $1.00
160B = $100
16B = $10
1.6D = $1
1D = 100 Butus

Prix Mensuels
(en Dalasis par 500 gr.)

Année	Grain	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	KUNTAUR												
1974	Riz Importé	--						--	--	--	.23	--	.27
	Riz Local	--						.20	.27	.26	.25	.25	.27
	Mil	--						--	--	--	--	--	--
	Sorgho	--						--	--	--	--	--	--
1975	Riz Importé	.27	.30	--	--	.32	.32	--	--	--	--	--	.22
	Riz Local	--	--	.31	.30	.31	.28	.30	--	.31	.31	--	--
	Mil	--	--	--	.18	--	--	--	--	--	--	--	--
	Sorgho	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1976	Riz Importé	--	.33	--	--	.35	--	.36	.34	.33	.33		
	Riz Local	--	.33	.36	--	.36	--	.36	--	.32	.30		
	Mil	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--		
	Sorgho	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--		
	GEORGETOWN												
1974	Riz Importé							--	.26	--	.21	--	.26
	Riz Local							.30	--	.30	.26	.27	.28
	Mil							--	--	--	--	--	--
	Sorgho							--	--	--	--	--	--
1975	Riz Importé	.34	.31	.30	--	.31	--	.31	.31	--	--	.32	--
	Riz Local	.33	--	.32	.28	.31	--	--	--	.30	.32	--	--
	Mil	--	--	--	.16	--	--	--	--	--	--	--	--
	Sorgho	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1976	Riz Importé	--	.33	.35	--	.34	.31	.31	.34	.34	.33		
	Riz Local	--	--	--	--	.36	.36	.35	.38	.30	.31		
	Mil	--	--	--	--	--	--	--	--	--	.42		
	Sorgho	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--		

Prix Mensuels
(en Dalasis par 500 gr.)

Année	Grain	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	SOMA												
1974	Riz Importé							—	—	.26	.26	.25	—
	Riz Local							.29	—	—	—	—	—
	Mil							—	—	—	—	—	—
	Sorgho							—	—	—	—	—	—
1975	Riz Importé	.31	.29	32	32	.33	—	.31	.31	.30	.33	.31	—
	Riz Local	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	.29
	Mil	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Sorgho	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1976	Riz Importé	.32	.30	00	00	.34	—	.30	.34	.33	.34		
	Riz Local	—	—	—	—	—	.33	—	—	.30	.30		
	Mil	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
	Sorgho	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
	FERAFENNI												
1974	Riz Importé							—	—	—	.27	—	.28
	Riz Local							.30	.26	.26	.20	.27	—
	Mil							—	—	.17	.12	—	—
	Sorgho							—	—	—	.13	—	—
1975	Riz Importé	.32	.31	—	.27	.29	—	.31	—	.30	—	.30	—
	Riz Local	—	.31	.31	.29	—	—	—	—	—	—	—	.31
	Mil	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	.19	—
	Sorgho	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1976	Riz Importé	—	—	—	—	.34	—	.31	—	.33	—		
	Riz Local	—	—	.35	.36	.32	.30	.30	—	—	.30		
	Mil	—	—	—	—	—	.29	—	—	—	—		
	Sorgho	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		

Prix Mensuels
(en Dalasis par 500 gr.)

Année	Grain	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	BASSE												
1974	Riz Importé							.25	.26	.26	.26	.25	.25
	Riz Local							.26	---	.26	.26	.26	.26
	Mil							---	---	---	---	---	---
	Sorgho							---	---	---	---	---	---
1975	Riz Importé	.33	---	.32	.30	---	.33	.31	.31	.31	.31	.32	.30
	Riz Local	---	.34	---	.31	.31	.34	---	---	---	---	---	---
	Mil	---	---	---	---	---	---	.14	---	---	.19	---	---
	Sorgho	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
1976	Riz Importé	---	.30	---	.30	.33	---	.31	---	.33	.33		
	Riz Local	---	---	---	.35	---	---	---	---	---	.34		
	Mil	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---		
	Sorgho	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---		

APPENDICE 4

Calculs de la Rentabilité des Cultures Principales

Tableau 1. Les Mils: Suno et Sanyo
Evaluation des Coûts et Bénéfices par acre

ARTICLE	DESCRIPTION	UNITE	QUANTITE	PRIX	MONTANT
Revenu Mil	Céréale	Livre	600	.13D	78.00D
COUTS:					
A. Variable					
Semences	Var.locale	1 livre	5	0.25D/ livre	1.25
Traitement des Semences	NON UTILISE	ACTUELLEMENT			
Engrais	FUMIER PROVENANT DU BETAIL	-	-	2.00D/ acre	2.00D
TRAVAIL					
Préparation du Sol	Manuellement	Heures Homme	2	2.00D/ jour	4.00D
Semailles	"	"	3	2.00D/ jour	6.00D
Sarclage	Deux fois manuellement	"	16	2.00D/ jour	32.00D
Récolte	Manuellement	"	6	2.00D/ jour	12.00D
Transplantation	Par charrue à Boeufs	Charretée	2	3.00D/ jour	6.00D
Battage et Mise en sacs	Manuellement	Sac	2.5	5.00D/ jour	12.52D
		Total des Coûts Variables:			75.75D
B. Fixes					
Outils manuels	Dépréciation et Réparations				3.00
		Total des Coûts Fixes:			3.00
		Total des Coûts Variables et Fixes:			78.75D
		Total Profit :			-.75D

Tableau 2. Le Riz Pluvial

Evaluation des Coûts et Bénéfices par acre

ARTICLE	DESCRIPTION	UNITE	QUANTITE	PRIX	MONTANT
Revenu Riz	Paddy	Livre	800 livres	.20D	160D
COUTS:					
A. Variables:					
Semences	Paddy	1 livre	60	0.18D	10.80D
Fumure	-	-	-	-	-
Fumure de Graines	-	-	-	-	-
TRAVAIL					
Préparation du Sol	Manuellement	Journées hommes	3	2.00D	6.00D
Semailles	A la Volée	" "	1/2	2.00D	1.00D
Sarclage (une fois)	Manuellement	" "	12	2.00D	24.00D
Chasse aux Oiseux	Par les enfants	" enfant	15	1.00D	15.00D
Récolte	Manuellement	" hommes	15	2.00D	30.00
Transport	Par Boeufs	Charretée	4	3.00D	12.00
		Total des Coûts Variables			98.80D
B. Fixes					
Outils manuels	Dépréciation et Réparations				1.60D
	Total des Coûts Fixes:				1.60D
	Total des Coûts Variables et Fixes:				100.40D

Le bénéfice net est de 59.60D

Tableau 3. Riz Marécageux - Pluvial
Evaluation des Coûts et Bénéfices par acre

ARTICLE	DESCRIPTION	UNITE	QUANTITE	PRIX	MONTANT
Revenu					
Riz	Paddy	Livre	1.200	0.20D	240.00D
COUTS					
A. Variables					
Semences	Paddy	1 livre	50	0.16D	8.00D
Fumure	-	-	-	-	-
Fumure de Graines	-	-	-	-	-
MAIN-D'OEUVRE					
Préparation du sol	Manuellement	Journées homme	15	2.00D	30.00D
Semailles	A la volée	" "	3	2.00D	6.00
Sarclage (une fois)	Manuellement	" "	10	2.00	20.00
Chasse aux Oiseaux	Par les enfants	" enfant	15	1.00	15.00
Récolte	A la faucille	" homme	4	2.50	10.00
Battage et Mise en Sacs	A la Baguette	" "	4	2.50	10.00
Transport	Par Boeufs	Charretée	2	3.00	6.00
				Total des Coûts Variables	105.00D
B. Frais Fixes					
Outils Manuels	Dépréciation et Réparations				1.60
				Total des Coûts Fixes :	1.60
				Total des Coûts Variables et Fixes:	106.60D

Le bénéfice net est de 133.40D

Tableau 4. Le Maïs

Evaluation des Coûts et Bénéfices par acre

ARTICLE	DESCRIPTION	UNITE	QUANTITE	PRIX	MONTANT
Revenu du Maïs	Grains	en sac (de 200 livres)	5 sacs (de 1000 livres)	25.00D	125.00D
COUTS					
A. Variables					
Semences	Var.locale par ex. "JEKA"	1 livre	25	0.12	3.00
Fumure	Fumier et Ordures Domestiques	-	-	2.00 (supposé)	2.00
TRAVAIL					
Préparation du Sol (labour)	Manuellement	Journées homme	6	2.00D	12.00D
Semailles	"	" "	3	2.00	6.00
Sarclage 1er et 2ème	Manuellement	" "	12	2.00	24.00
Récolte	Manuellement	" "	3	2.00	6.00
Transport	Par les Boeufs	Par changement	2	3.00	6.00
Battage et Mise en Sacs	Manuellement	En Sacs	5 sacs	2.00	12.50
		(1.00D par sac vide)			
		Total des Coûts Variables:			71.50D
B. Fixes:					
Outils Manuels	Déprêciation et Réparations	(1.00D par année)			3.00
		Total des Coûts Fixes:			3.00
	Total des Coûts Variables et Fixes :				74.50D

Le bénéfice net est de: 50.50D

NIGER

NIGER - TABLE DES MATIERES

page

Introduction..... 1

I. Structure du Système Actuel de Production et de Commercialisation..... 4
A. Le Système de Production de Céréales..... 4
B. L'Histoire de la Politique de Commercialisation des Céréales..... 9
C. La Structure et le Fonctionnement du Marché des Céréales..... 13
1. Les Réseaux Officiels de Commercialisation.... 13
2. Les Réseaux Traditionnels de Commercialisation..... 22
3. Résumé..... 32
D. Le Processus de la Prise de Décision..... 35
E. Le Stockage..... 37
1. Le Système Traditionnel..... 37
2. Le Stockage par l'O.P.V.N..... 38
3. Le Stockage de Réserve..... 39

II. Politique de Commercialisation..... 42
A. Introduction..... 42
B. L'Analyse des Données de Prix..... 44
1. Genre de Données dont on dispose..... 44
2. Mesures de l'Efficience du Marché..... 47
C. Alternatives pour la Politique de Commercialisation..... 63
1. Politique de Commercialisation avec Monopole d'Etat..... 64
2. Politique de Commercialisation avec Libre Concurrence..... 69
3. L'Interventions Directe sur le Marché..... 74
D. Conclusion..... 78

III. Politique des Prix..... 81
A. Introduction..... 81
B. Le Prix au Producteur..... 87
1. Les Prix Relatifs des Produits Agricoles Déterminant la Production..... 87
2. Les Termes d'Echange Agricole..... 91
C. Le Prix au Consommateur..... 94
1. La Proportion du Revenu Consacrée à l'Achat du Mil..... 94
2. La Variabilité des Prix au Consommateur..... 97

IV. Conclusion..... 101

Suite page suivante

APPENDICES

page

1. Tableaux Statistiques..... 104

2. La Commercialisation des Cultures de Rente..... 137

3. La Production et Commercialisation du Riz..... 139

4. L'Approvisionnement des Zones Rurales en Intrants Crédits et Biens de Consommation..... 144

5. Personnes Contactées au Niger..... 147

Lexique

Niger - Tableaux dans le Texte

Tableaux		Page
I.	Coefficients de Corrélation (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1971).....	48
II.	Coefficients de Corrélation (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1973).....	49
III.	Coefficients de Corrélation (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1971-73).....	50
IV.	Coefficients de Corrélation (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigériens (1975).....	52
V.	Niger - Les Différences de Prix et les Distances entre la Ville de Niamey et Divers Autres Marchés.....	54
VI.	Graphiques des Différences de Prix :	
	A. Entre Niamey et Madoua.....	56
	B. Entre Niamey et Mirriah.....	56
	C. Entre Niamey et Illela.....	56
	D. Entre Niamey et Magaria.....	56
	E. Entre Niamey et Konni.....	57
	F. Entre Niamey et Tillaberry.....	57
	G. Entre Niamey et Galmi.....	58
	H. Entre Niamey et Guidan Ider..	58
VII.	Hausse des Prix, Minima à Maxima.....	60
VIII.	Rentabilité de la Spéculation en Céréales.....	62
IX.	L'Influence des Prix Relatifs sur la Décision de Produire des Paysans.....	88
X.	Pourcentage du Revenu Consacré à l'Achat du Mil.....	95
XI.	Prix Trimestriels du Mil au Consommateur à Niamey.....	97
XII.	Prix Trimestriels au Consommateur durant le Contrôle de l'O.P.V.N.....	98

INTRODUCTION

Le Niger est un pays continental d'environ 1.267.000 km^2 de surface, situé au centre de l'Afrique occidentale. Son principal problème, comme pour la plupart des pays Sahéliens, est de n'avoir qu'une étroite bande de terre fertile, située au Sud. Le reste du terrain au nord est saharien ou d'un genre sub-Saharien qui ne peut être que partiellement utilisé pour l'élevage en transhumance.

On estime que la population du Niger sera d'environ 4,7 millions en 1976 . La grande majorité de cette population, dont presque la moitié a moins de 14 ans, vit dans le sud fertile produisant principalement du mil et du sorgho pour leur propre consommation, de l'arachide et du niébé, tant comme cultures de rente que comme moyen de subsistance, et un peu de cassave, de maïs et de coton. Le riz est cultivé tout au long du fleuve Niger.

Traditionnellement, les agriculteurs sédentaires du sud avaient un accord officieux avec les nomades Fulani et Touaregs du Nord. Ils échangeaient des céréales pour du lait durant la saison sèche, lorsque les troupeaux se trouvent au sud. Pendant la saison pluvieuse, les bergers mènent leurs animaux vers le nord afin de permettre aux agriculteurs sédentaires de cultiver leur terre sans être dérangés par le passage des troupeaux. Après la récolte, deux à trois mois après le commencement de la saison sèche suivante, les bergers

---

[1] Les premiers résultats d'un nouveau recensement effectué en 1977 semblent indiquer que ce chiffre communément utilisé sous-estime la population réelle. Le vrai chiffre semblerait approcher 6 millions.

reviennent au sud où les troupeaux broutent les champs moissonnés et les fertilisent avec leurs déchets.

Il est estimé que la zone agricole du Niger se situe au-dessous des 350 mm isohyète. Cette bande de terre s'étend le long des frontières avec la Haute Volta, le Bénin, le Togo et le Nigéria et constitue à peu près le quart de la surface totale. Mais à cause des conditions climatiques imprévisibles, il se peut que certaines années, de grandes surfaces, qui normalement se trouvent dans la zone agricole ne reçoivent pas une quantité suffisante de pluie. Les variations dans la production totale sont donc assez importantes[1].

Dans ces conditions, il est impossible de se prémunir contre les risques de chute de la production et d'éviter, en cas d'une succession de mauvaises récoltes, de sérieux déficits alimentaires comme ce fut le cas avant, pendant et après la période coloniale. Les plus grandes de ces famines intermittantes ont leur nom dans l'histoire orale populaire. Durant les temps précoloniaux, l'une d'elles était nommée "Ize Nere", ou la vente des enfants, une autre "Gaasi Borgo" ou la meunerie des calebasses.

L'époque coloniale a aussi connu ses famines. En 1913-14 il y eut une grande famine nommée "La grande Bari" (grande poitrine) évoquant probablement des torses déchirés par la malnutrition. En 1931-32 il y eut la "Doo izo jire", ou l'année de la larve de sauterelle, et en 1951-52 la "Gaari jire" ou l'année de la farine de manioc.[2]

---

[1] Voir Appendices : Tableaux 1, 2, 3A-C, et 4.C.

[2] Andre Salifou, "Crise Alimentaire au Niger." Institut Africain de Développement Economique et de Planification, Dakar, février 1974.

Ces quelques exemples montrent clairement que la sécheresse comme celle qui s'est abattue sur le Sahel au début des années 70, n'est pas un évènement unique et isolé. La prédisposition de cette région à la sécheresse et aux déficits alimentaires explique pourquoi le gouvernement Nigérien attache une grande importance à la politique des céréales, ces dernières (le mil et le sorgho) constituant l'alimentation de base du pays.

I. STRUCTURE DU SYSTEME ACTUEL DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION

A. Le Système de Production de Ceréales

Selon P. Perron,[1] 75% de la population totale peuvent être considerés comme agriculteurs sédentaires. Ils sont presque sans exception des producteurs de mil et de sorgho. Leur nombre s'est probablement trouvé augmenté pendant ces dernières années par les nomades qui furent forcés à recommencer à cultiver la terre après avoir perdu leur troupeaux à cause de la sécheresse.[2] De plus, une grande partie de la population urbaine, et spécialement celle des villes autour de Niamey, cultive encore des terres à la périphérie des villes: les citadins cultivent donc du mil à mi-temps, et peuvent aussi être auto-suffisants en denrées alimentaires de base.

Seulement 15 à 20% des 150.000 Km^2 de terre cultivable au Niger sont exploités chaque année. Le reste demeure en friche pendant cinq à six ans en moyenne. Une si longue période semble nécessaire afin d'éviter la formation de désert. Pendant ce temps, les terres laissées en jachère peuvent servir de zones de pâturage. Néanmoins ces terres ont une capacité de résistance limitée, et un pâturage trop intensif peut les empêcher de se régénérer et donc les transformer en désert.[3]

---

[1] Paul Perron, notes au cours d'un séminaire de formation de l'O.P V.N , 1974.

[2] Le FED (Fonds Européen de Développement), dans une enquête menée en 74, estime le pourcentage du bétail perdu au Niger entre 1972 et 1973 à 36%. Cette perte détruisit la source de revenus et l'approvisionnement alimentaire de plusieurs bergers Fulanis et Touaregs qui à présent, comme l'équipe a pu le vérifier dans plusieurs villages, se concentrent autour des villages Haussa et Djerma, où ils travaillent la terre des agriculteurs sédentaires en échange d'une parcelle de terrain. Cité dans le rapport de Elliot Berg, Recent Economic Evolution of the Sahel, Center for Research on Economic Development, 1975.

[3] D.S. Ferguson, A Conceptual Framework for the Evaluation of Livestock Production Development Projects and Programs in Sub-Saharan West Africa, mimeo, n.d.

La plupart des exploitations au Niger sont de très petite taille. Selon la dernière enquête,[1] presque 70% d'entre elles sont de moins de cinq hect. et sont cultivées par 2,4 à 3,1 personnes, l'unité étant l'ouvrier adulte. Quatre-vingt-quinze pour cent de la surface totale sont consacrés à la culture du mil ou sorgho, mais environ la moitié en association avec d'autres cultures (comme l'arachide ou le niébé).[2] La production totale estimée de mil et de sorgho est présentée dans le Tableau 1. Becker[3] a estimé qu'entre 1960 et 1971 la production céréalière s'est accrue de 0.85% par an (mil, 1,36%; sorgho,-0,82%), alors que le taux de croissance démographique s'élève à 3%.[4] Ainsi dans une stratégie d'auto-suffisance pour l'an 2,000, il est important de tenir compte de cette réalité.

D'autres études soulignent aussi le déficit structural en denrées alimentaires de base. Selon Morris,[5] à cause de l'accroissement de la superficie consacrée aux cultures de rente (principalement arachide) et de la pression démographique, il a été nécessaire de cultiver des terres à faible rendement, même dans des conditions pluviométriques "normales", qui sont situées au delà de la limite nord des terres cultivées. La récente sécheresse a forcé des agriculteurs à abandonner quelques unes de ces terres au nord et à étendre la superficie au sud en raccourcissant la période de jachère. Le Tableau de l'Appendice 3c, composé par Shapiro[6]

---

[1]République du Niger, Ministère de l'Economie Rurale, Direction de l'Agriculture, Section Statistiques Agricoles. Enquête Agricole par Sondage. 1972/73.

[2]Voir Appendice Tableau 6.

[3]John A. Becker, An Analysis and Forecast of Cereals Availability in the Sahelian Entente States of West Africa, AID, 1974.

[4]Le dernier recensement (1977) suggère que le taux de croissance démographique est nettement supérieur à 3%.

[5]W.H.M. Morris, "Entente Food Crop Production," article non publié, 1975.

[6]K.H. Shapiro, "Report on the (Nonlivestock) Agricultural Sector of Niger," article non publié, AID, 1974.

et modifié par l'auteur démontre clairement l'effet de la sécheresse. Dans la sixième colonne, l'index de la superficie de mil et de sorgho, il est évident qu'après la première année déficitaire (1968-69) la superficie cultivée a plus augmenté en une année que durant les 8 précédentes. D'après Morris ceci aurait surchargé les ressources du sol et aurait mené à la longue à une baisse de rendement qui ne pouvait pas être compensée avec des méthodes traditionnelles. Le Niger essaie de développer l'utilisation d'engrais, par l'usage de phosphates locales, mais il est peu probable que ceci puisse compenser le déclin de la fertilité. D'autre part, les réserves de terres fertiles étant limitées et la croissance démographique étant à l'heure actuelle de 3%, il parait justifié de craindre que le Niger ne doive continuer à importer des céréales pendant les prochaines décades.

Les agriculteurs gardent la plus grande partie de leur production totale de céréales pour leurs propres besoins et on pense que la proportion commercialisée est de 10 à 15%.[1] Il serait futile d'essayer de déterminer cette fraction avec exactitude puisque les estimations à la fois de la production et des volumes commercialisés sont sujets à caution. Une partie est commercialisée sous forme de troc avec des nomades contre du lait, des peaux et des animaux (petits ruminants).

Selon Morris, les prix agricoles et les élasticités par rapport à ceux-ci ont traditionnellement encouragé le cultivateur à subvenir aux besoins familiaux avec une marge de sécurité de 10 à 20%, et puis à

---

[1] Becker estime la production commercialisée à 16% environ. Le chiffre donné par Morris est de 10 à 15%, alors que l'étude du SEDES a trouvé 10% (SEDES, Les Produits Vivriers au Niger, Paris, 1963).

utiliser le restant des ressources pour la production beaucoup plus rentable de cultures de rente (au Niger, l'arachide essentiellement; voir le Tableau 8 en Appendice). Ce comportement fut renforcé par le maintien des prix urbains des céréales à un bas niveau.

L'un des inconvénients d'un tel système de commercialisation est que les quantités commercialisées varient plus que les quantités produites. La meilleure manière de démontrer ceci est d'utiliser un calcul hypothétique qui montre également l'origine des estimations de la production commercialisée. Les informations sur lesquelles est basé cet exemple se trouvent dans les Tableaux 5, 6 et 8 situés en Appendice.

Etant donné que la taille moyenne d'une exploitation est de 4,67 ha, dont 45-50% produisent exclusivement des céréales, et les autres 45-50% des cultures melangées (ex: Céréales et arachides), nous obtenons une moyenne équivalent à une production pure de mil d'environ 3,3 ha par exploitation familiale. En multipliant ceci par un rendement moyen de 450 kg/ha, nous obtenons la production de 1485 kg environ par exploitation pour une année à bonne récolte. La taille moyenne d'une famille est de 5,69 personnes. En utilisant une estimation raisonnable de la consommation par personne (190 kg), et en prenant en considération une marge de sécurité et de réserve de semence de 20%, on obtient comme quantité nécessaire à la subsistance d'une famille le chiffre de 1297 kg et un surplus commercial de 188 kg (12,7% de la production totale). Etant donné que les besoins sont assez stables, il est évident que proportionnellement, les quantités commercialisées varient beaucoup plus que les quantités produites. Par exemple, une réduction de rendement de 420 kg par hectare (-6,67%) provoquerait une diminution de la production totale de 99 kg et par extension

une baisse des quantités destinées à la commercialisation de plus de 50%.

Ce calcul suggère que les quantités commercialisées sont déterminées à partir des estimations des besoins des agriculteurs. Becker va jusqu'à affirmer que la rapport entre la consommation estimée de la famille rurale et la disponibilité totale (production plus stocks restant de l'année précédente) est le seul déterminant de l'offre sur le marché. Il déclare que "le facteur déterminant de l'offre n'est pas le prix", et que les quantités commercialisées "sont inélastiques par rapport au prix." Ces questions seront examinées de plus près dans la section sur les prix au producteur. A ce point, disons simplement que l'absence de production destinée à la commercialisation peut-être certainement vue comme une réaction rationnelle à l'absence d'incitation monétaire.

En résumé, nous pouvons caractériser le système de production de céréales au Niger de la manière suivante:

- de petites exploitations cultivées par des unités familiales,
- l'absence de tout intrant autre que la main d'oeuvre et la terre (pas d'engrais),
- 45 à 50% des terre cultivées exclusivement consacrés aux céréales, et 45% des terres restantes consacrés à la producton combinée de céréales et d'une autre culture (ex: niébé ou arachide),
- une part croissante de la terre cultivable utilisée pour la production de céréales,
- un rendement moyen décroissant lié à une fertilité moyenne décroissante, elle même causée par l'utilisation croissante de terres à faible rendement et par la réduction des périodes de jachère,
- la détermination du surplus commercialisé à partir des quantités produites et consommées par l'agriculteur, l'influence des prix étant encore indéterminée.

B. L'Histoire de la Politique de Commercialisation des Céréales

Puisque le Niger était capable de produire suffisamment de céréales, pendant les années normales, pour nourrir sa population, (et même en surplus durant les années prospères), on a cru que l'une des raisons du déficit alimentaire périodique était "l'inefficacité" du système de commercialisation,[1] inefficacité dans le sens qu'il ne créait pas de stockage suffisant. Un système efficace de commercialisation utiliserait les stocks des années prospères pour les années déficitaires, atténuant ainsi les variations.

D'autres facteurs ont convaincu les responsables de la politique de commercialisation de l'inefficacité du système privé de commercialisation des céréales. Suite à la croissance des villes, les commerçants privés ont à faire face à une demande de plus en plus élevée. La Banque Mondiale estime que la part de la population urbaine dans la population totale s'est accrue entre 1960 et 1970 de 6% à 8%.[2] Les zones approvisionnant les villes ont dû être étendues et les distances ayant ainsi augmenté, les coûts du transport et autres coûts de commercialisation se sont élevés. L'écart croissant, entre les prix ruraux et urbains a été considéré, non seulement comme un signe d'inefficacité, mais encore comme la preuve des pratiques exploitrices des intermédiaires.

Ce problème était aggravé par l'existence de variations saisonnières de prix à laquelle s'ajoutait la détermination gouvernementale d'influencer la commercialisation des céréales. Peu de tentatives ont été faites pour

---

[1] AID/AFR/CWR, Cereals Production Staff Paper, 1974.

[2] Le nouveau recensement de la population de Niamey indique une augmentation de 25% entre 1974 et 1977.

quantifier et expliquer ces fluctuations saisonnières. L'opinion selon laquelle la hausse des prix ayant lieu entre l'après récolte et la "soudure"[1] était excessive, reposait principalement sur des observation fortuites. Les raisons les plus fréquemment invoquées sont la spéculation et la collusion établie parmi les commerçants.

La création de l'Office des Produits Vivriers du Niger (O.P.V.N.) s'est trouvée justifiée par le fait que le commerce privé ait été si généralement accusé d'être insuffisant, collusoire, exploiteur et inefficace. Selon la Loi no. 70.17 du 27 Août 1970, et le Décret no. 70.228/PRN/MER du 10 Octobre 1970 (les règles de l'O.P.V.N.) les responsabilités de l'Office étaient les suivantes:

1) Organiser la commercialisation des cultures alimentaires de base (sorgho, mil, maïs, blé, niébé, etc.) et aider à l'amélioration de la production;

2) Etablir des estimations annuelles des ressources alimentaires aussi bien que des besoins, et à partir de ces estimations, de proposer un programme de stockage, d'importation-exportation de denrées alimentaires de base et de contrôler son exécution.

3) Construire des stocks régulateurs afin de: (a) stabiliser les prix au producteur et au consommateur, (b) d'assurer l'équilibre inter-régional des ressources alimentaires et des besoins à l'intérieur du Niger, et (c) de participer à un programme multinational de stabilisation des prix et d'harmonisation du commerce;

4) Faire toutes propositions utiles visant à organiser et à contrôler les marchés des denrées alimentaires de base et de leurs produits dérivés;

5) Créer et guider la direction des entreprises impliquées dans le traitement des denrées alimentaires de base dans le cadre des conditions définies par le gouvernement;

6) Se charger de la préparation et de l'éxécution de programmes d'aide alimentaire établis par des moyens nationaux et internationaux;

7) Encourager et aider au développement du mouvement coopératif.

---

[1]La "soudure" est la période précédent la moisson quand les ressources alimentaires sont faibles.

L'O.P.V.N. a reçu de l'assistance technique et financière de l'A.C.D.I., du F.A.C., et de l'U.S.A.I.D.[1] par l'intermédiaire du Fonds de l'Entente. Cette assistance a principalement porté sur la construction d'une capacité de stockage, la provision gratuite des céréales des Etats-Unis qui devrait être vendue pour créer des fonds d'opération et sur l'assistance technique d'experts en stockage et en commercialisation.

Pour sa première campagne (1970-71) l'O.P.V.N. disposait d'une capacité de stockage de 4.900 T qui devait être étendue en louant des entrepôts supplémentaires à différentes organisations. Ne disposant que d'un camion et d'un nombre insuffisant de sacs et de balances, l'O.P.V.N. ne pouvait avoir une position bien établie sur le marché. Il est tout à son honneur d'avoir pu néanmoins, en concentrant ses efforts, maintenir les prix des céréales dans les régions excédentaires (Maradi et Zinder), acheter environ 5,000 tonnes de grains et 103 tonnes de niébé, et cela sans perte financière. Ceci est certainement dû en partie au don de 2,000 T de sorgho attribué par l'U.S.A.I.D., qui fut vendu afin de créer un capital actif. Presque 65% de toutes les céréales achetées par l'O.P.V.N. furent vendues dans la capitale.[2] Les prix d'achat variaient entre 10 et 12 CFA par kilo, et les céréales furent revendues à partir d'avril de 15 CFA (Tessaoua) à 25 CFA (Niamey) le kilo de mil, 10 CFA le kilo de sorgho.

---

[1]A.C.D.I., Agence Canadienne pour le Développement International; F.A.C., Fonds d'Aide et de Coopération; U.S.A.I.D., United States Agency for International Development (Agence Américaine pour le Développement International).

[2]Il est intéressant de noter que durant la même année (1970-71) pas le moindre sorgho de l'U.S.A.I.D., dont la plupart est probablement entrée au Niger par sa frontière occidentale, n'a été vendu à Niamey, mais a été expédié vers l'Est à Dosso, Tahoua et Maradi à un coût variant de 3.000 à 6.000 CFA par tonne. La raison en est probablement la nette préférence de Niamey pour le mil.

Le fait que le stock fut entièrement revendu en une année souligne que l'arbitrage saisonnier des prix était le principal but de l'O.P.V.N. Que ce soit resté leur préoccupation principale se trouve illustré dans le Tableau 12 situé en Appendice.

Ce n'est que durant ces dernières années que l'O.P.V.N. a été capable de reporter des stocks considérables d'une année sur l'autre. L'une des raisons en est certainement la récente sécheresse, qui malgré une aide internationale considérable (l'aide alimentaire a contribué pour plus de 70% dans les denrées alimentaires gérées par l'O.P.V.N.), a rendu impossible la formation d'un stock raisonnable de sécurité. Donc, ce qui restait à la fin d'une année était purement accidentelle et non le résultat d'un effort conscient visant à accumuler un tel stock.

Lors de visites effectuées à différentes bases régionales de l'O.P.V.N., l'équipe a pu se rendre compte de l'état de ces stocks. En général les céréales restant à la fin d'une année sont ou bien d'une qualité non appréciée par les consommateurs ou déjà attaquées par des insectes. Leur degré de conservation est généralement nul et plusieurs directeurs des entrepôts de l'Office nous ont dit qu'il vaudrait mieux jeter les sacs restants ou en nourrir les animaux. "Le restant ne fait que contaminer les nouveaux stocks", dit l'un d'eux. Nous discuterons à nouveau de ce problème dans la section sur le stockage.

Pour la campagne 1976-77, bonne année du point de vue production globale pour le Niger, l'O.P.V.N. a pour objectif d'acheter 50.000 tonnes de céréales par l'intermédiare de commerçants agréés et les coopératives de l'U.N.C.C.[1] Néanmoins, vers la fin Novembre, seulement environ 14.800

---

[1] U.N.C.C. - Union Nigérienne de Crédit et de Coopération, organisation nationale de coopératives.

tonnes de céréales avaient été achetées, et des experts expriment leur scepticisme quant à l'objectif de 50.000 tonnes.

C. La Structure et le Fonctionnement du Marché des Céréales

Le Niger a un système de commercialisation double dominé par l'O.P.V.N. qui, selon la loi, possède un monopole sur la commercialisation des céréales.[1] Cependant, même pour une année de récolte normale, l'O.P.V.N. ne s'occupe que d'environ 20% des céréales commercialisées. La plupart des grains passe par les mains des commerçants privés ou est vendu directement par l'agriculteur au consommateur.

1. Les Réseaux Officiels de Commercialisation

L'organisation du système officiel de commercialisation a subi de nombreux changements lors des dernière années. Par exemple, le choix quant au responsable de la première collecte (O.P.V.N. directement, les coopératives ou les commerçants privés) a été changé trois fois en trois ans. Ceci a provoqué une confusion et une incertitude considérables parmi les producteurs qui ne savent pas à qui il est permis de vendre.[2] Ceci n'est pas une situation faite pour encourager l'augmentation de la production.

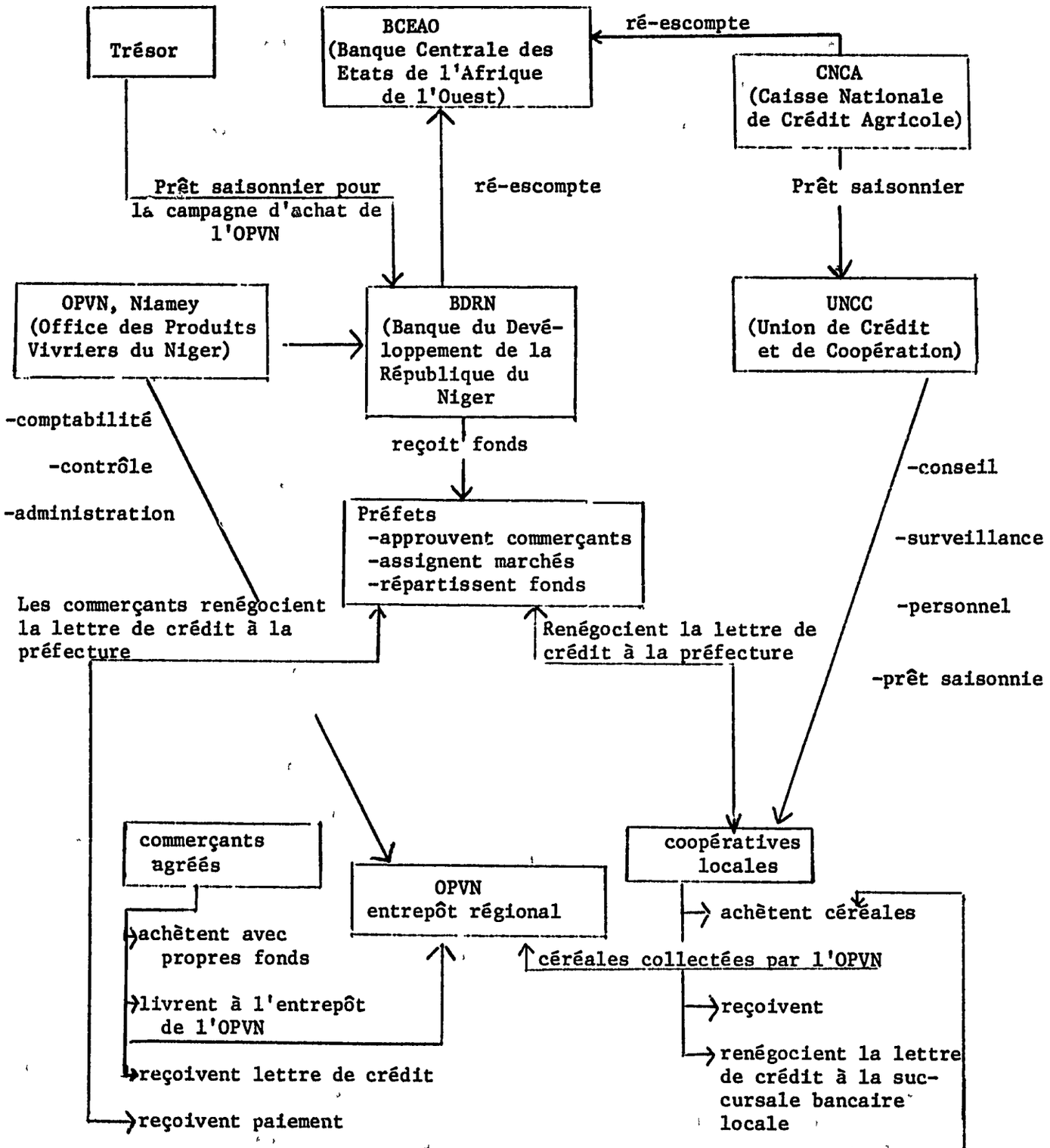
Le diagramme de la page suivante illustre le système actuel :

---

[1] Arrêté No. 36/SEP/AE/CI/DCI du 24 Septmebre 1975 dit : " la commercialisation du mil, du sorgho...reste du domaine exclusif de l'O.P.V.N...." et "Tout achat de ces céréales par les commerçants est interdit..."

[2] Quelque fois, même des membres du gouvernement sont déroutés, comme le montre l'expérience suivante. Durant la visite de l'équipe, il fut mentionné qu'un Sous-Préfet avait arrêté des commerçants privés pour avoir acheté des céréales pour leur propre compte. La discussion qui s'ensuivit entre le Préfet, son secrétaire, et un autre Sous-Préfet à propos de la légalité de ces arrestations illustre clairement la confusion générale à ce sujet.

Organigramme de l'OPVN - Campagne d'Achat (76-77)



Voir le lexique pour l'explication des abréviations.

L'O.V.P.N. n'est plus autorisé à acheter directement aux producteurs. La première collecte est actuellement effectuée par les coopératives et certains commerçants " agréés ". Les préfets ont le pouvoir de déterminer quels commerçants sont autorisés à acheter et dans quels marchés. Les commerçants doivent payer le prix légal minimum (25 CFA/kilo) et vendre à l'O.P.V.N. tous leurs achats à ce prix, plus une commission de 4,50 CFA par kg (sac inclus) livré à l'entrepôt régional de l'O.P.V.N. Cependant les moyens gouvernementaux de renforcer l'une de ces deux lois sont extrêmement limités. La loi conçernant le prix minimum, en particulier, est facilement contournée parce qu'aucun commerçant n'achète des céréales au poids, et les conditions de l'offre et de la demande déterminent le volume acheté pour 25 CFA.[1]

Le nombre de commerçants agréés dans chaque département varie énormément. Dans le département de Tahoua par exemple, 65 commerçants sont autorisés à acheter pour l'O.P.V.N., et d'après le Préfet, ils se font livrer tous des quantités considérables. Au contraire le Préfet de Dosso, n'a pu trouver que 8 commerçants intéressés, bien que la production céréalière de Dosso soit environ 4 fois plus importante que celle de Tahoua. Aucun de ces commerçants n'a encore livré de céréales a l'O.P.V.N. Apparemment, ils utilisent leur licence O.P.V.N. comme une sorte d'assurance; quand les prix du marché descendent au dessous de 29,50 CRA, ils vendent à l'O.P.V.N. au prix garanti, sinon, ils vendent directement au

---

[1]L'équipe a observé que les seuls à utiliser des balances étaient des agents de l'U.N.C.C. On a eu cependant la forte impression que la majorité des agriculteurs acceptaient des prix qui leur étaient payés en toute confiance. L'idée de vendre au poids leur est étrangère. Ils semblent être plus à l'aise avec les commerçants avec qui ils peuvent marchander le prix et la quantité.

consommateur. Ainsi, dans le département de Dosso, le commerce illégal avec le Benin ou le Nigéria se rélève actuellement nettement plus rentable.

La première collecte se fait presque exclusivement sur les marchés ruraux. Dans des régions excédentaires l'U.N.C.C. peut accepter des livraisons journalières de céréales. Il est possible aussi que des commerçants privés visitent quelques fois les villages en dehors des jours de marché afin d'acheter des céréales, ou qu'un "commerçant à mi-temps", lui même principalement agriculteur, offre non seulement sa propre production en vente, mais aussi les céréales collectées auprès de ses voisins. Cependant en général de nombreux agriculteurs vont au marché hebdomadaire non seulement pour éviter les intermédiaires mais encore pour bien d'autres raisons.

Le diagramme (p. 14) montre clairement l'importance de la position qu'occupe l'administration politique (Préfets et Sous-Préfets). Non seulement ils approuvent les commerçants et leur assignent un marché, mais encore s'occupent de tous les fonds. Ce système supposé réduire la corruption a pourtant l'inconvénient de ralentir le processus de commercialisation. Les officiels de l'U.N.C.C. se sont spécialement plaints de cette organisation. L'U.N.C.C. à Niamey doit faire un emprunt commercial au C.N.C.A. à 6.5% d'intérêt afin de servir d'intermédiaire aux coopératives individuelles. Jusqu'à l'année dernière les coopératives les plus efficaces étaient capables de repayer la plupart de cet emprunt en quelques semaines, et d'utiliser les bénéfices de leurs ventes à l'O.P.V.N. pour continuer à acheter. Dans le système actuel, elles doivent souvent attendre plusieurs semaines pour être payées, ce qui les force à

emprunter une somme plus importante et à la garder plus longtemps. Ceci diminue directement leur commission de 1,50 CFA/kg.

Le rôle de l'O.P.V.N. peut être comparé à celui d'un grossiste. L'office accepte les céréales achetées par les commerçants dans ses entrepôts et collecte les céréales des coopératives avec ses propres camions.

Pour sa première campagne (1970-71), l'O.P.V.N. ne disposait que d'un camion de 10 tonnes. Depuis l'O.P.V.N., presque exclusivement avec assistance étrangère, s'est constitué un parc automobile considérable. Les assistants techniques aussi bien que le personnel de l'O.P.V.N. prétendaient généralement que la solution la moins chère était pour l'O.P.V.N. d'employer ses propres moyens de transport. Malheureusement, ce pronostic n'a jamais été vérifié d'une manière précise et à présent l'absence d'un système de comptabilité analytique rend presque impossible une évaluation des opérations de transport de l'O.P.V.N.

Cependant une approximation des coûts de transport de l'O.P.V.N. en 74-75 (dernière année de données existante) peut être obtenue de la manière suivante:

Coût total de l'opération de transport	589,736,436 CFA*
Moins les revenus provenant du transport effectué auprès de tiers	219,065,732 CFA
Coût net de transport pour l'O.P.V.N.	370,670,704 CFA

En divisant ce résultat par la quantité totale de produits alimentaires achetés cette année là (67.000 tonnes métriques) on obtient un coût de transport d'environ 5.500 CFA/tonne. Ceci est plus de 2 fois le chiffre qui apparait dans les "barèmes" officiels: 2.000 CFA/tonne. Le chiffre est aussi probablement plus élevé que les prix de transport qui devraient être payés sur le marché libre.

*Le système anglais de décimales est utilisé pour tous les chiffres cités dans les tableaux.

Plusieurs faits expliquent que le niveau d'efficacité apparaisse bas. L'un d'eux est certainement la politique poursuivie par certains pays donateurs consistant à favoriser leurs propres industries en faisant un don d'équipement au Niger. Ceci a mené à la situation absurde suivante: à un certain point l'O.P.V.N. a possédé 30 à 40 camions de 14 marques et origines différentes, mais uniquement quelques-uns convenaient aux conditions sahéliennes. Ceci rend évidemment presque impossible un entretien suffisant, une formation de personnel, et l'acquisition des pièces détachées.

Néanmoins, ceci ne justifie pas la maladresse de l'administration, le manque d'organisation de la bureaucracie ou l'absence d'une discipline suffisante de travail. Par exemple, les chauffeurs et les mécaniciens ne sont pas responsables de leurs camions et comme c'est le cas généralement dans les pays en voie de développement, les aides-chauffeurs abondent.

De plus, les camions sont largement utilisés pour d'autres tâches que le transport de grain. Avant la "Tabaski"[1], l'équipe a remarqué que des camions de l'O.P.V.N. transportaient des bûches à Niamey. Ceci avait lieu en pleine récolte, période ou l'on s'attendrait à ce que tous les camions soient utilisés au maximum pour le transfert des céréales des régions excédentaires.

L'inefficacité de l'opération de transport est l'une des principales causes de pertes pour l'O.P.V.N.[2] Le manque de flexibilité des régulations

---

[1]"Tabaski": Fête musulmane où chaque famille tue et rotit un mouton. Le bois devait servir à la cuisson.

[2]En 1974-75 ces pertes on été officiellement de 17 millions CFA, malgré le flot considérable d'aide alimentaire vendu en partie par l'O.P.V.N.

gouvernementales qui imposent a l'O.P.V.N., une conduite non économique en est une autre. L'agence est en effet obligée de vendre du grain à Agadez au même prix qu'à Niamey. Or les coûts de transport à Agadez sont calculés en multiples de 2000 CFA/tonne selon les "barèmes" officiels. La marge générale actuelle ne parait pas couvrir le coût moyen. En 1976-77, l'O.P.V.N. a utilisé le calcul suivant:

Commission à l'U.N.C.C.	1,50 CFA/kg
Traitement à l'HOH (Désinfectant)	0,15 "
9 mois de stockage	0,10 "
Transport	2,00 "
Manutention	0,40 "
Gestion	2,20 "
Amortissement des entrepôts	2,00 "
Traitement à la Phostoxine	0,50 "
Coût total de commercialisation:	8,25 CFA/kg

Quelques-uns de ces chiffres manquent de réalisme. Les coûts de stockage de 0,1 CFA/kg couvraient à peine le coût d'opportunité de 0.5% par an sur le capital investi (Prix d'achat de 25 CFA/kg plus une commission d'1,10 CFA/kg). Il a déjà été noté que les coûts de transport sont grossièrement sous estimés (cf. p.17). Pourtant les officiels de l'O.P.V.N. estiment que le coût réel approche 16,50 CFA/kg, le double de la somme indiquée ci-dessus.[1]

Les céréales de l'O.P.V.N. sont vendues directement des entrepôts. Durant la soudure, lorsque la demande de grain bon marché de l'O.P.V.N. excède l'offre disponible, des systèmes de rationnement sont souvent

---

[1]Ce fait est renforcé par l'information donnée par la SONARA. Cette agence évalue une hausse de 16,28 à 17,99 CFA/kg avant l'exportation. (cf. Tableau 18 en Appendice). Il est difficile de savoir quels seraient les coûts de la SONARA qui seraient inférieurs aux coûts de l'O.P.V.N. L'O.P.V.N. doit payer une commission plus basse à ses fournisseurs, mais ses coûts de transport doivent être plus élevés parce que la production de mil ne s'étend pas le long de routes aussi bonnes que pour la production d'arachide.

nécessaires. L'équipe était présente au Niger durant une récolte, qui avait été très bonne. C'est pourquoi l'O.P.V.N. n'avait vendu que du riz, denreé presque exclusivement consommée par des fonctionnaires et des riches marchands, alors que la vente et la distribution de mil et sorgho national et d'aide alimentaire avaient été suspendues.

Etant données les conditions défavorables dans lesquelles l'O.P.V.N. a dû opérer pendant ces dernières années, il faut admettre que l'office a assez bien réussi. Les critiques formulées dans ce rapport ne devaient pas être mal interprétées: elle ne réfutent aucunement les effets positifs des actions de cette agence. Mais au contraire il devrait servir de base à de nouvelles améliorations.

Après avoir mentionné les problèmes d'ordre purement techniques, les coûts élevés de transport, les inefficacités etc., il reste à soulever la question principale concernant le rôle de l'O.P.V.N. et de l'habilité d'un tel organisme à remplir ce rôle. Dans le cas du Niger, un des problèmes fondamentaux est le fait que l'O.P.V.N. a trop de fonctions à remplir qui souvent sont contradictoires. L'O.P.V.N. est supposé accomplir les fonctions suivantes:

1) Approvisionner les villes en denrées alimentaires.

2) Approvisionner Agadez et d'autres régions éloignées (On a déjà indiqué qui ceci coûte beaucoup plus cher que ce que l'O.P.V.N. est autorisé à demander).

3) Payer aux producteurs un prix plus élevé qu'ils ne reçoivent des commerçants.

4) Vendre le grain aux consommateurs à un prix inférieur à celui qu'ils payeraient aux commerçants.

5) Acheter - pour stockage ou vente directe - tout le grain commercialisé ou au moins la plupart.

Ces cinq objectifs ne sont pas sans poser de problèmes. Le troisième et le quatrième par exemple sont en directe contradiction l'un avec l'autre. A l'exception des subventions directes, il n'est possible d'atteindre simultanément ces deux objectifs que si les marges de la commercialisation privé excèdent considérablement les coûts de celle-ci. Ceci en retour implique qu'il s'agisse actuellement d'un marché monopoliste. Cette affirmation est difficile à prouver, comme on le verra dans la Section II.

La cinquième fonction pourrait également s'avérer considérable. En effet, la production de grain est dispersée et il est simplement impossible d'envoyer des agents à chaque marché villageois, chaque jour de marché, afin d'acheter le grain. L'O.P.V.N. devrait donc compter au moins partiellement sur les commerçants privés pour accomplir la première collecte. Ces derniers bénéficient d'un monopole régional. Ils ont le droit exclusif d'acheter sur certains marchés. Il n'y a aucun moyen d'éviter que ces commerçants n'exploitent leur position monopoliste. Il en résulte que les exploitants reçoivent probablement un prix inférieur à celui qu'ils recevraient sous un système où les commerçants sont autorisés à se faire concurrence.

Ainsi sous un système où la production est si dispersée, il existe un goulot d'étranglement au niveau de la première collecte. Sous le système traditionnel, décrit dans la section suivante, les petits commerçants remplissent cette fonction. Pour eux la seule façon de couvrir leurs frais, est de vendre plusieurs denrées simultanément. Ils vendent du savon au des lampes à huile et d'autres produits de consommation au marché du village, tout en y achetant des céréales. Ils évitent ainsi des parcours à vide et utilisent leur ressources beaucoup plus efficacement.

Il est douteux que les petites quantités de grains vendues sur la plupart des marchés de village justifient un voyage spécial. Si le gouvernement essayait de remplacer ces petits commerçants, ses coûts seraient certainement beaucoup plus élevés que les marges moyennes de commercialisation. Les responsables nigériens de la politique de commercialisation ont prouvé qu'ils en étaient conscients lorsqu'ils ont décidé de laisser au moins une partie de la première collecte aux soins des commerçants privés.

Ces problèmes ne se posent pas de la même manière pour les cultures de rentes. Leur production est généralement très localisée. Un beaucoup plus petit nombre de producteurs en mettent sur le marché un volume considéré. Ce marché est en effet caractérisé par un plus petit nombre de producteurs et par un volume beaucoup plus important que celui des céréales. Il serait ainsi approprié de créer une agence de commercialisation spécialisée qui achèterait toute la production mise en vente. Il n'est donc pas surprenant que les coopératives de l'U.N.C.C. réussissent si bien dans les régions de cultures de rente.

Il serait raisonnable d'utiliser cette structure actuelle chaque fois que possible et, en effet, les coopératives ont fourni une grande partie des céréales achetée par l'O.P.V.N. (cf. Tableau 14 en Appendice). L'O.P.V.N. devrait donc concentrer ses efforts sur la commercialisation de ces céréales.

2. Les Réseaux Traditionnels de Commercialisation

Il est difficile d'obtenir des informations sur le commerce privé. Les commerçants privés, pour des raisons facile à comprendre sont peu disposés à donner des renseignements sur leurs activités illégales, et les officiels gouvernementaux prétendent ne rien savoir à ce propos.

La grande partie de ce qui s'ensuit est basée sur une étude conduite par la S.E.D.E.S.[1] en 1963, et complétée avec des informations réunies par l'équipe de travail. Dans la littérature économique il existe aussi quelques études conduites pour des zones similaires.[2] Quelques uns de leurs résultats sont assez généraux pour s'appliquer au Niger.

Un aspect prédominant du système de commercialisation du type-sahélien est son degré élevé de fragmentation. Le nombre de participants au marché est très important. Très peu de commerçants semblent s'occuper de plus de 1,000 sacs de céréales par an, ce qui n'est d'ailleurs pas leur seule activité commerciale. Le marché est l'événement central de la vie villageoise africaine. Les agriculteurs ou leurs femmes parcourent des distances considérables à pied pour pouvoir assister à un marché, vendre leur petit surplus, et acheter ce dont ils ont besoin. De plus, le marché leur offre la chance de rencontrer des amis et des parents, d'entendre des nouvelles et de se réunir. Parce que les coûts d'opportunité d'un agriculteur sont bas et à cause de ces attractions supplémentaires que le marché offre aussi, des intérêts extra-économiques, la plupart des agriculteurs sont présents à pratiquement chaque marché dans leur village ou leur ville.

Au début des années 60, la S.E.D.E.S.[3] a trouvé que 75 à 80% des céréales commercialisées étaient vendus par les producteurs sur les marchés ruraux périodiques. Le reste était d'habitude directement négocié ou vendu par petites quantités de producteur à consommateur ou changé de

---

[1] S.E.D.E.S., "les Produits Vivriers au Niger, Production et Commercialisation, Paris, 1963.

[2] Ex:, H.M. Hays, Jr., "The Marketing & Storage of Foodgrains in Northern Nigeria," Université d'Ahmadu Bello, Zaria, Nigeria, 1975.

[3] S.E.D.E.S., op. cit.

mains sous la forme de cadeau de parenté. Ces cadeaux sont le plus souvent une ferme obligation. Il est rare que des paysans vendent leur grain directement de leur ferme à un commerçant ou négoçiant.

Les différents agents de la chaîne commerciale peuvent être distingués selon leur fonction dans la chaîne commerciale:

L'assembleur (ou le commerçant) visite les différents marchés villageois et achète du grain en petite quantité aux producteurs. Son capital de base est limité et le commerce de céréales est presque toujours une occupation saisonnière et à mi-temps. Il vend du marché des produits de consommation, du sucre et du thé. Il peut aussi être celui qui avance de l'argent ou des biens de consommation au fermier durant la "soudure" en échange de cultures de rentes et de mil après la récolte. Mais ce troque basé sur une avance est plutôt rare.

La plupart des commerçants auxquels le groupe a parlé paraissaient suivre un circuit plus ou moins fixe de plusieurs marchés hebdomadaires. Ils peuvent visiter occasionnellement quelques grands producteurs en dehors des jours de marché afin de leur acheter des céréales, mais les petites quantités commercialisées par l'agriculteur moyen ne justifieraient pas la généralisation de telles visites. Sur les marchés individuels ils peuvent coopérer avec un intermédiaire nommé Rabatteur qui sert d'interprète si nécéssaire, aide à assembler de grosses quantités, remplit les sacs et les ferme en les cousant. Ces rabatteurs sont généralement payés en nature (grain).

<u>Le transporteur local</u> peut être la même personne que l'assembleur

local. Il transporte le grain au marché régional[1] généralement sur un âne ou un châmeau.

L'assembleur vend généralement son grain à un grossiste au marché hebdomadaire de la région.

Le grossiste peut être en même temps un transporteur possédant un ou plusieurs camions. Il s'occupe généralement des céréales en tant que occupation secondaire lorsqu'il dispose de fonds additionnels ou de capacité de transport disponible. Il fera rarement un parcours spécial pour céréales.

Les grossistes que l'équipe a eu la chance d'interviewer paraissaient être très conscients des opportunités de profit. Ils ont expliqué que d'autres produits, particulièrement des biens de consommation importés comme des lampes à gaz, du savon, etc., étaient considérablement plus rentables. Quelques-uns utilisaient des crédits de banque à certaines occasions et étaient familiers avec des méthodes de paiement par chèque. De plus ils obtenaient du crédit de leurs fournisseurs et généralement l'étendaient à leurs clients.

Certains grossistes ont des agents qui sont le plus souvent des membres de leur famille stationnés dans différents marchés. Ces agents leur procurent des informations sur les marchés et font des transactions commerciales en leur nom. Il ne semble pas exister de principe généralement accepté pour le remboursement de ces agents bien que la commission semble être le plus fréquemment utilisé. Si l'agent fait partie de la famille,

---

[1]Nous définissons un "marché régional" comme tout important marché hebdomadaire ou plus fréquent qui dessert une zone de plusieurs cantons. Dans chaque département, on peut distinguer 3 ou 4 marchés régionaux importants. Ils ont généralement lieu au chef lieu et son presque toujours accessibles par camion.

il se peut qu'il soit remboursé pour ses dépenses avec en plus une petite somme comme cadeau..

Bien que la plupart de ces commerçants possèdent ou louent des entrepôts ils stockent rarement des produits pour longues périodes. Ils achètent rarement sans avoir déjà au moins un client potentiel pour leurs produits. Ils semblent surtout être intéressés par un écoulement rapide de leur capital.

Si le grossiste ne possède pas de camion, le commerçant doit compter sur les transporteurs privés. La S.N.T.N. (Société Nationale de Transport Nigérien) contrôle plus de 50% du marché. Mais elle transporte presque exclusivement des produits minéraux, des biens importés, du pétrole et des cultures de rentes. Le reste du marché est partagé entre un grand nombre d'assez petits entrepreneurs. Il arrive souvent qu'ils ne possèdent qu'un seul camion qu'ils conduisent eux-mêmes. Ils assurent ainsi le lien nécessaire à tous les marchés régionaux.

Il n'existe pas au Niger de structure établie pour le paiement des transporteurs. Le prix du transport est détérminé indépendemment de chaque chargement et dépend uniquement des conditions de l'offre et de la demande. De nombreux transporteurs pratiquent le "vagabondage", c'est à dire qu'ils ne suivent pas des routes prédéterminées et n'ont pas de point d'attache particulier. Ils choisissent les endroits rentables.

Le détaillant loue un étalage sur un marché urbain quotidien. Il achète de grosses quantités aux grossistes et parcourt occasionnellement les villages voisins afin de s'approvisionner en céréales, qui son généralement sa spécialité. Son capital de base est limité et sa capacité de stockage se limite à la taille de son étalage.

Les détaillants sur les marchés urbains doivent concurrencer les femmes et les paysans qui choisissent de vendre leur grain directement au détail sur le marché. Ces participants n'utilisent pas d'étalage et s'installent généralement dans la partie non organisée du marché où ils n'ont pas de patente à payer. Leur stock entier consiste généralement en un sac de céréales ou même moins.

Quelques commerçants ont dit à l'équipe que les détaillants changent très souvent et ne restent généralement pas plus de cinq ans. Malheureusement nous n'avons pas pu trouver d'évidence concrète pour soutenir cette affirmation. Mais si c'est vrai, cela indiquerait qu'il n'est pas très rentable de vendre des céréales au détail.

Hays fait remarquer que la part du prix final au consommateur revenant aux nombreux agents commerciaux au Nigéria excède rarement 35%. Il obtient un chiffre supérieur de 53% par rapport au prix au producteur, ce qui doit être comparé avec les coûts de l'O.P.V.N. qui s'élèvent à plus de 65% du prix d'achat. Il faut cependant ne pas oublier que dans le cas du Nigéria les 53% sont basés sur un prix au producteur plus élevé.

Aucune information sur le coût du commerce privé au Niger n'est disponible. L'absence de prix distincts au producteur ou au consommateur rend impossible l'évaluation des écarts commerciaux généraux. La structure du coût de l'O.P.V.N. n'est probablement pas typique, et il n'existe aucune autre étude du secteur privé pour répondre à cette question.

Un grand nombre des participants au marché ne s'occupent que temporairement de la vente des céréales. Il arrivera souvent qu'un voyageur de passage ou un chauffeur de camion achète quelques sacs de grain pour les vendre à son lieu de destination s'il se présente une

occasion et si il lui est possible d'en effectuer le transport. Puisque leurs coûts d'opportunité sont négligeables, ces commerçants à mi-temps se contentent d'un bénéfice très bas; ce qui tend à baisser la marge générale de commercialisation. La présence de tant de "commerçants d'occasion" est l'évidence même que la participation au marché est essentiellement libre.

Ces aspects typiques du marché de céréales du Niger, le grand nombre de négoçiants temporaires, et l'absence d'entreprises à grands échelle spécialisées dans le commerce des céréales donnent l'impression d'une confusion apparante et d'un manque d'organisation. Il serait cependant prématuré d'en conclure que ces aspects impliquent nécessairement l'inefficacité du système traditionnel dont il est très difficile de comprendre et d'estimer la structure.

Le groupe n'a trouvé aucune évidence de complicité parmi les commerçants ou toute autre forme de monopolisation des marchés. Tout au contraire, la plus grande partie des informations reçues ont montré qui le marché opérait assez librement. Le fait que la plupart des commerçants semblaient plus s'intéresser à d'autres produits peut indiquer qu'il n'est pas aussi rentable de spéculer sur les céréales qu'on le croit habituellement. Aucune des personnes interviewées-agriculteurs, commerçants, ou officiels gouvernementaux n'a pu citer des restrictions à la libre participation dans le marché, sauf en matière de régulations gouvernementales. L'investissement nécessaire en capital étant petit, n'importe qui peut entrer dans le marché des céréales. Il est donc difficile de savoir comment des profits excessifs pourraient persister pour longtemps dans de telles conditions.

Ces résultats sont compatibles avec ceux d'autres études sur d'autres régions.[1] L'étude de la S.E.D.E.S.[2] en 1963 ne trouva aucune évidence de bénéfices excédent les coûts dans la commercialisation des céréales. Néanmoins, la plupart des études approuvant l'intervention dans le marché des céréales[3] prétendent que les producteurs et les consommateurs sont exploités par les commerçants: ceci est leur principal argument avancé en faveur de l'intervention. Ils basent leur conclusion sur de simples observations des fluctuations de prix qui semblent impliquer de grandes possibilités de profit. Cependant cette évidence est plutôt faible et tout particulièrement lorsque l'on prend en considération les points suivants:

1. Les fluctuations des prix ne sont pas aussi importantes qu'on le croit généralement. Les prix doublent rarement sur un marché donné durant une même année: pendant les onze années pour lesquelles des données existent ceci ne s'est produit que deux fois. (cf. la section sur la politique des prix). De plus, ils sont plutôt imprévisibles. Certaines années les prix ont même baissé entre la récolte et la "soudure".
2. Les coûts de commercialisation sont probablement plus élevés que ne l'ont supposé les rapports de Checchi, de "Kansas State" et

---

[1] H.M. Hayes, op. cit.
W.O. Jones, Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa. Ithaca: Cornell Univ. Press, 1972.

[2] S.E.D.E.S., op. cit.

[3] Checchi and Company, Food Grain Production and Marketing in West Africa, Washington, Mars 1970.
Kansas State University, Regional Grain Stabilization in West Africa, Décembre 1970.
Mémos et proposition de l'AID.

de l'A.I.D. De plus, le fait que des commerçants privés préfèrent investir dans d'autres denrées (ex: produits de consommation importés) semble indiquer que le coût d'opportunité du capital commercial est plus élevé que le profit habituellement obtenu par la commercialisation des céréales. L'expérience de l'O.P.V.N., bien qu'elle ne soit pas typique du secteur commercial en général, montre clairement que les estimations à 8 CFA/kg ou moins du coût de commercialisation ne sont pas réalistes (voir plus haut, p. 16, 17, 18, et 19).

3. Prétendre que le paysan vendrait tout son surplus commercialisable immédiatement après la récolte est incompatible avec son comportement extrêmement rationnel. Ayant la possiblité de stocker sa récolte à très peu de frais, c'est ce qu'il fait. (cf. Section sur le stockage).

4. La plupart des paysans ont d'autres sources de revenus monétaires qu'ils utilisent avant de vendre leur grain. L'équipe s'est entretenue avec des cultivateurs de Kao (dans le Département de Tahoua) et de Bonkoukou (dans le Département de Niamey) qui étaient allés aussi loin qu'Abidjan, la Côte d'Ivore, Lagos la Libye et le Nigéria pour travailler pendant la morte-saison (de janvier à septembre). Leurs familles cultivent les champs en leur absence et ils repartent chez eux pour la récolte. Ils vendent également leurs cultures de rente et leurs petits ruminants avant d'envisager la vente d'une partie de leur réserve de grain.

5. La hausse des prix au consommateur lors de ces dernières années a surtout résulté d'un manque véritable de céréales et non pas

de l'attitude exploitante des commerçants. Les prix ont augmenté sur tous les marchés, urbains comme ruraux, et ce sont d'abord les producteurs qui en ont profité.

3. Résumé

Le système traditionnel semble avoir les caractéristiques suivantes:

- La première collecte est effectuée sur les marchés ruraux. Il ne semble pas que les assembleurs/commerçants rendent visite régulièrement aux agriculteurs à la ferme même. Aucun des agriculteurs ne s'est souvenu avoir reçu la visite d'un commerçant. Le petit profit supplémentaire qui en résulterait ne justifierait probablement pas de telles pratiques commerciales.
- Le Transport ne semble être organisé d'aucune manière. La plupart des négociants en grain acheminent leurs produits en les chargeant sur des camions d'usage général quand l'occasion se présente.
- Les grands négociants en grains sont souvent en même temps des transporteurs. Cependant, pour eux, le commerce des céréales est partiel. Ils n'investiraient pas au-delà d'une certaine partie de leurs fonds dans le commerce qu'ils considèrent trop risqué; ce qui indiquerait que les profits ne sont pas aussi exhorbitants qu'on le croirait.
- Ce sont uniquement les grands commerçants (ceux qui ne se spécialisent pas dans les céréales) qui disposent de crédits bancaires officiels et se servent des méthodes de paiement par chèque. Un nombre considérable de négociants reçoivent du crédit de leurs fournisseurs. La troisième source importante de fonds investibles sont les parents.
- Uniquement quelques commerçants disposent d'assez de capital pour pouvoir posséder des stocks spéculatifs. La plupart d'entre eux

semblent être essentiellement intéressés par la rotation de leur capital, c'est-à-dire qu'ils essaient de vendre aussitôt que possible afin de regagner des fonds et d'entreprendre d'autres investissements. Dans un système économique où il est difficile d'obtenir des crédits bancaires, bloquer une large somme dans un stock serait maladroit pour un commerçant à moins que ces stocks ne prennent de la valeur. Il sera démontré dans la seconde partie que ce n'est pas toujours le cas pour les céréales.

- La plupart du stockage inter- et intra-annuel semble se faire sur l'exploitation. Les agriculteurs sont très conscients des fluctuations de prix. A Kao, dans le Département de Tahoua, le groupe a pu observer comment des agriculteurs qui avaient subi une chute de production stockaient précieusement toute leur récolte pour leur consommation durant la "soudure". Ils essayeront de résister aussi longtemps que possible en vendant leur main-d'oeuvre, et en achetant du grain aussi longtemps que les prix demeurent relativement bas.

Le système officiel de commercialisation ne change que très peu quelques uns de ces aspects :

- Il n'y a pas de raisons de croire que les "commerçants agréés achetant pour l'O.P.V.N., suivent des pratiques d'achat différentes de leurs homologues "illégaux".
- L'U.N.C.C. achète quotidiennement à ses entrepôts (généralement un immeuble loué pour la campagne) dans les régions de plus grand surplus, et sur tous les marchés où elle possède un monopole d'achat aux jours de marché. L'Union achète à tout agriculteur et

non uniquement aux membres de la coopérative[1]. L'U.N.C.C. achète même quelques fois dans des régions où il n'existe pas de coopérative. Par exemple dans l'Arrondissement de Ouallam, le Préfet ne trouvant qu'un seul commerçant prêt à acheter pour l'O.P.V.N., a demandé que l'U.N.C.C. achète sur certains marchés, même si l'Union n'y était pas représentée auparavant. On informa pourtant l'équipe qu'il s'agissait d'une exception.

- Les officiels de l'U.N.C.C. sont les seuls à acheter au poids.
- L'U.N.C.C. finance sa campagne avec un prêt de la C.N.C.A. à 6.5% d'intérêt. Cependant les coopératives individuelles reçoivent les fonds par l'intermédiaire des préfets, procédure que les officiels de l'U.N.C.C. estiment trop lente et donc trop coûteuse. La commission de 1500 CFA/tonne couvre tous les coûts directs de l'opération d'achat. Cependant les frais de l'administration centrale à Niamey sont couverts par le budget gouvernemental.
- Le transport est fourni par les camions de l'O.P.V.N. qui ramassent les céréales aux coopératives locales et les acheminent jusqu'aux entrepôts régionaux de l'O.P.V.N.

---

[1]Cette déclaration est quelque peu déconcertante puisque, d'après les règlements de l'U.N.C.C., tous les agriculteurs d'une zone où elle est représentée sont automatiquement membres de la coopérative. Le terme de "non-membre" ne peut s'appliquer qu'aux personnes vivant à l'extérieur de la zone de la coopérative, mais qui néanmoins utilisent le même marché.

D. Le Processus de la Prise de Décision

Bien que l'O.P.V.N. soit l'agence d'exécution de la politique de commercialisation des céréales, sa part dans la prise de décision est plutôt limitée. Les décisions politiques, et cela inclut la réglementation des prix d'achat et de vente, sont prises au Ministère des Affaires Economiques. Une fois par an (le 15 janvier, en 1976) le Comité National des Céréales se réunit sous la présidence du Ministre des Affaires Economiques.[1]

On ne connait pas actuellement d'une manière précise l'importance de l'influence du C.N.C. (Comité National de Céréales); il semblerait cependant que le Ministre des Affaires Economiques dispose d'un Veto sur ses décisions. Ceci réduirait le C.N.C. à un corps consultatif tout au plus. Il semble également, d'après les compte-rendus des réunions, que des problèmes principalement d'ordre technique, sont discutés, par exemple quel rôle doit remplir chaque agence dans le processus de commercialisation. Le programme de la réunion de 1976 ne contenait que deux articles: les résultats de la dernière récolte et les préparations pour la prochaine "campagne". Ce dernier ne comportait que 3 points: les besoins en matériel, en personnel et les besoins financiers.

Il n'existe aucun renseignement indiquant qu'on ait discuté des issues politiques en revoyant les résultats de la campagne précédante (1975-76). La production de mil et de sorgho durant cette année là

---

[1]Le Comité est composé du Ministre des Affaires Economiques (Président), du Sous-Secrétaire d'Etat à l'Economie Rurale (Vice-président), du Secrétaire Général au Ministère du Plan (Secrétaire), du Secrétaire Général du Ministère des Affaires Economiques, du Directeur de l'Agriculture, du Chef du Département de la Promotion Humaine, du Directeur des Affaires Politiques, (Ministre de l'Intérieur), du Secrétaire Général de l'U.N.T.N. et des Directeurs de l'O.P.V.N. du Transport, de l'U.N.C.C., de la C.N.C.A., de la B.D.R.N. et de l'entreprise publique "le Riz du Niger" responsable des rizeries. Le directeur du "Riz du Niger" est en même temps celui de l'U.N.C.C.

avait été estimée à 994.000 tonnes. Après en avoir retiré 15% pour la semence et autres pertes, ceci donne un rendement net d'environ 845.000 tonnes. Puisque c'était une année déficitaire, il serait plus sûre de présumer que seulement 10% de la production nette à été commercialisée. Il en resulte donc un surplus commercialisé d'environ 85.000 tonnes dont l'O.P.V.N. n'a pu acheter que le quart environ malgré son monopole légal. Ce fait devrait indiquer que la politique suivie pose des problèmes considérables en matière de céréales. Malheureusement il semble que ces problèmes ne soient pas étudiés par le C.N.C.

E. Stockage

1. Le Système Traditionnel

Dans ce système, le stockage type des céréales se fait à l'exploitation même. Les greniers sont construits de boue (par les Haussas) et de paille (par les Djermas). Ils sont construits sur pilotis pour empêcher les attaques de rongeurs et permettre une ventilation suffisante. Le grain est empaqueté et conservé non battu jusqu'à ce qu'il soit utilisé pour permettre à l'air de circuler. De plus, l'intérieur du grenier est barbouillé de cendres qui font office d'insecticide.

L'efficacité de ce type de stockage est mise en doute. Certains experts affirment que cette technique, qui s'est développée depuis des centaines d'années, est optimale dans les condition climatiques particulières au Sahel; d'autres proclament que les pertes atteignent jusqu'à 20% la première année. Le groupe d'étude a eu la chance d'inspecter quelques uns des greniers contenant du mil et du sorgho de la récolte de 1975. Bien que le grain était vieux de plus de 12 mois, le groupe le trouva en bonnes conditions, sec et sans insectes. Il paraissait certainement être en meilleure condition que les grains du même âge stockés dans les entrepôts de l'O.P.V.N. Les pertes pendant le stockage dans les greniers traditionnels ne sont pas, la première année, aussi élevées qu'on le pense généralement. Mais les greniers se détériorent rapidement durant la saison pluvieuse, et il est douteux qu'ils puissent maintenir les grains secs pour plus d'une ou deux années.

2. Le Stockage par l'O.P.V.N.

Le stockage dans les entrepôts est effectué par l'O.P.V.N. et probablement quelques négociants. Les entrepôts de l'O.P.V.N. sont généralement en banco ou ciment avec des toits en métal. Les nouveaux entrepôts comportent assez de fenêtres pour permettre la ventilation et avoir un sol cimenté. Les grains y sont conservés dans des sacs empilés. Tous ces entrepôts ont constamment des problèmes avec les attaques d'insectes, et aucun insecticide approprié n'est actuellement utilisé. La désinfection à la phostoxine s'est révélée difficile à appliquer car les entrepôts ne peuvent être clos de manière hermétiques et peu de baches, inefficaces de toute façon, sont disponibles. De plus certains experts en stockage affirment que la phostoxine est mal utilisée.

La capacité totale des entrepôts de l'O.P.V.N. était de 34.500 T en aout 1976. On procède actuellement à la construction de plusieurs projets (financés par l'Allemagne, le Soudan, et la Grande Bretagne) de sorte que cette capacité est supposée plus que doubler en une ou deux années.

Une partie de cette capacité consiste en Nylon étanche, en Trévira ou en silos Butyl pour un stockage inter-annuel pour une durée aussi longue que cinq ans. Le fabricant de Trévira garantit apparemment le produit pour cette durée, mais ce type de stockage n'a pas été assez expérimenté dans les conditions sub-sahariennes pour permettre un jugement valable.

3. Stockage de Réserve

En plus du stock nécessaire pour stabiliser les prix, le stock dit de réserve occupe une place de plus en plus importante dans les discussions de politique économique au Niger. Dans une étude effectuée par le fonds de l'Entente en 1975[1], le stock de réserve est défini comme suit:

> "On le conçoit comme un stock national minimum tenu par l'Etat à tout moment, pour pallier aux imprévus. Ce stock est supplémentaire aux besoins normaux utilisés pour la stabilisation du marché (stock régulateur)."

Le problème essentiel est de déterminer la taille appropriée d'un tel stock de réserve. Le désir naturel de se garantir une sécurité alimentaire en prévision d'une éventuelle famine doit contrebalancer les considérations relatives aux coûts.

Les coûts de stockage sont en effet considérables. L'Etude effectuée par le Fonds de l'Entente les estime à 6.500 CFA/tonne par an et 2.600 CFA/tonne par an si l'amortissement et les intérêts sont exclus (stockage souterrain dans des silos). Une étude plus récente effectuée par la Banque Mondiale[2] estime les coûts annuels de manutention et d'entretien des stocks conservés dans des silos conventionnels ou entrepôts à 4.150 CFA/tonne (3.150 CFA/tonne, amortissement exclu). Le coûts de stockage d'une tonne de grain s'élèverait donc à 20.750 DFA/tonne en cinq ans (15.750 CFA/tonne sans

---

[1] Fonds de l'Entente, "Etude Relative à la Constitution d'un Stock de Réserve en Céréales pour le Niger," 1975.

[2] Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement, 1975.

amortissement). Si l'on ajoute ceci au coût initial habituel du stockage des grains (35.000 CFA/tonne), il en résulte un coût total de 55.750 CFA ($223) par tonne (50.750 CFA, $203/tonne sans amortissement). Ceci est plus du double du prix mondial projeté[1] (FOB US). Le problème critique dans cette équation est le coût de transport par voie de terre, qui serait très élevé surtout en une crise de déficit alimentaire. Même en leur fixant un niveau plafond assez élevé, l'alternative d'importer le grain en cas d'urgence serait encore la plus économique.

Ce genre de considérations pousse de nombreux analystes-économistes à recommander la formation de stocks de réserve relativement petits[2]. Une étude de la Banque Mondiale propose par exemple un stock de 20.000 tonnes seulement, prévu comme défense immédiate contre un désastre, et qui permettrait l'alimentation de la population pour environ un mois, tout en laissant assez de temps pour une organisation raisonnable des importations.

Durant la visite du groupe au Niger, un projet d'aide de la République Fédérale d'Allemagne a été pris en considération par le gouvernement nigérien. Le projet envisageait la formation d'un stock de réserve de 40.000 tonnes, avec des installations utilisables pour plusieurs années. Il était également prévu que l'Allemagne

---

[1] Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement, 1976.

[2] Ils conseillent également des améliorations du transport de sa planification aussi bien que de la location des entrepôts afin de faciliter la circulation du grain importé d'outre mer vers les régions vulnérables.

fournirait également une assistance technique à l'O.P.V.N. qui gérerait le stock. Des propositions précédentes concernant des silos souterrains[1] semblent avoir été rejetées.

La rotation d'un tel stock de réserve devrait être effectuée en même temps que les activités stabilisatrices de l'O.P.V.N. La coordination entre les politiques de stockage et celle des prix et de la commercialisation devient très importante et finalement toutes devraient être intégrées dans une stratégie générale de développement. Si le potentiel de développement d'un pays repose dans son agriculture, comme c'est le cas pour le Niger, les politiques de stockage, de commercialisation et des prix bénéficiant aux consommateurs doivent être manipulées avec précaution afin d'éviter de nuire au potentiel de développement.

---

[1]Etude du Fonds de l'Entente, op. cit.

II. POLITIQUE DE COMMERCIALISATION

A. Introduction

Les buts principaux d'une politique de commercialisation des céréales sont d'assurer une répartition efficace des produits alimentaires, améliorer l'égalisation de l'offre et de la demande entre les régions excédentaires et celles qui souffrent d'un déficit et, en particulier dans le cas du Niger, d'encourager la production en garantissant au cultivateur un débouché pour son produit. Si l'on considère d'autres objectifs tels que la justice économique et sociale ou la réorientation de la production d'une culture vers une autre, on évoque plutôt l'idée de politiques des prix et des revenus. La politique de commercialisation, cependant, peut servir d'instrument pour celles-ci.

La politique nigérienne de commercialisation au cours des dix dernières années a été assez mal définie. Elle a été entachée d'inefficacité, a conduit à la poursuite de politiques contradictoires et a créé l'ambiance d'incertitude décrite dans le chapitre précédent. De plus, le fait que le gouvernement a négligé de considérer les caractéristiques particulières du marché traditionnel des céréales a souvent conduit à la prise de décisions de politique peu réalistes. Même à présent les décisions sont toujours prises sur la base d'hypothèses dont le réalisme n'est encore démontré. Ces hypothèses sont :

(a) L'inefficacité du système de commercialisation traditionnel fait que les intermédiaires profitent au détriment des producteurs et des consommateurs

(b) Les distorsions présentes sont liées aux inégalités spatiales du marché (le fait qu'il existe des régions excé-

dentaires et des régions déficitaires).

(c) Le gouvernement doit intervenir en achetant et revendant directement le grain.

(d) L'agence gouvernementale peut intervenir sur le marché en offrant au cultivateur un prix plus élevé que celui-ci ne recevrait de la part des commerçants et en vendant au consommateur à un prix plus bas que celui au marché parallèle sans encouvrir de pertes puisque la marge bénéficiaire des commerçants privés surpasse leurs frais.

(e) Le personnel nécessaire pour le fonctionnement d'une telle agence est disponible ou peut être formé sans grands délais et à très peu de frais.

Le gouvernement nigérien est certainement conscient de l'existence du secteur du commerce privé mais, jusqu'à présent, les politiques de commercialisation sont allées à son encontre au lieu de l'intégrer dans une politique de commercialisation complète. On ne peut pas considérer la permission accordée aux commerçants privés de participer à la collecte primaire comme une intégration réelle dans le système de commercialisation puisque leur rôle n'est que celui d'agents du monopole officiel. Une des raisons expliquant cette incapacité d'utiliser les aspects positifs du secteur privé est le manque gouvernemental de familiarité et d'acceptance du secteur privé.

Ainsi, le premier pas dans la direction d'une politique nigérienne de commercialisation plus rationnelle devrait être une admission du secteur privé et des services qu'il rend. Un bon nombre de ces services, tels que l'acheminement de grain des régions excédentaires aux régions déficitaires ou jusqu'à certain point, le stockage de grain pendant l'année pour consommation ultérieure, sont d'importance cruciale et la société en bénéficie. Si le gouvernement souhaite éliminer les profits

excessifs des commerçants privés, cela devrait pouvoir se faire sans pour autant éliminer l'influence bénéficiaire de ces mêmes agents.

Jusqu'à présent très peu a été achevé pour ce qui est de la recherche sur les activités du secteur privé. Ces connaissances manquantes ont été remplacées par une série de hypothèse qui, comme nous l'avons déjà remarqué plusieurs fois, ne reposent pas sur une base d'évidences rigoureuses. Il est certain qu'une courte visite comme celle que nous avons faite au Niger, ne suffit pas pour un examen approfondi de ce sujet. L'équipe s'est, néanmoins, efforcée de recueillir autant de renseignements que possible et a procédé à une certaine analyse de données. La section suivante présentera cette analyse. En outre, l'équipe a recueilli autant d'information qualitative que possible au cours de nombreuses entrevues et conversations avec des fonctionnaires, des commerçants et des cultivateurs Nigériens. Ce genre d'information a été et sera encore utilisé au cours de cette étude.

B. Analyse des Données de Prix

1. Genre de Données de Prix dont on dispose

Tous ceux qui se livrent à des études sur les pays en voie de développement se plaignent souvent du peu de sureté des données. Cette récrimination a toutefois souvent été exagérée. Sous prétexte qu'elles ne sont pas sûres, certains analystes refusent fréquemment de prendre certaines données en considération. Ces détours de logique opportuns, leur permettent de ne considérer les faits qui sont en accord avec leurs propres opinions. Cette façon de raisonner mène évidemment à toute conclusion désirée à l'avance.

Les études faites dans le passé du système de commercialisation nigérien des céréales ne font pas exception à cette règle générale. Toutes les études mentionnent la rareté et la faiblesse des données puis continuent comme si celles-ci n'existaient pas. A leur place, des hypothèses basées sur des opinions générales et des préjudices communs, servent de fondation à des politiques lourdes de conséquences. L'affirmation que les prix des céréales sur un marché donné sont quadruplés entre la récolte et la soudure est un exemple typique.

Il est vrai qu'au Niger les données de commercialisation sont assez faibles. Il n'est pas vrai, cependant, que celles-ci sont entièrement absentes et il est certainement difficile de justifier le refus d'en faire usage. Notre équipe est parvenue à trouver des séries de prix mensuels pour plusieurs marchés nigériens. Malheureusement, ces séries ne couvrent en général qu'une année et ont souvent des observations manquantes. Le nombre de ces observations, cependant, est assez élevé pour permettre des calculs d'efficience du marché et d'efficacité des politiques gouvernementales. L'inconvénient majeur est que les intervalles de certitude sont assez grands en raison du nombre d'observations restreint.

En ce qui concerne la ville de Niamey, il existe une série presque complète de statistiques de prix aux consommateurs remontant au début des années soixante. Ces renseignements sont recueillis par le Service de la Statistique. Les données de prix pour les marchés situés en dehors de la capitale sont communiquées chaque mois par les agents du Département de l'Agriculture. Les données de base sont conservées par les préfectures gouvernementales et seuls

les maxima et minima sont communiqués au Ministère de l'Agriculture pour publication dans son rapport annuel. Au cours de nos visites aux bureaux départementaux à Niamey, Dosso et Tahoua et par correspondance avec Zinder, nous avons recueilli certaines de ces données de base. Celles-ci sont présentées dans les Tableaux 10 A-C de l'Appendice.

Nous n'avons aucune raison de croire que ces données comportent des biais systématiques. Elles manquent d'exactitude, mais on peut supposer sans grande crainte que la répartition des erreurs n'est pas ordonnée et que celles-ci n'influencent donc pas les conclusions. Tout au plus, les résultats de certains tests ne seront pas clairs.

La quantité de données dont nous disposons actuellement ne nous permet pas de tirer des conclusions très fermes en ce qui concerne le système de commercialisation des céréales au Niger. Des séries de prix plus longues et plus complètes, recueillies chaque semaine de préférence, sont nécessaires, non seulement pour Niamey mais aussi pour un nombre statistiquement acceptable de marchés ruraux. Il faut obtenir des estimations des quantités offertes sur un marché donné et de la quantité échangée à un prix donné. Les séries de prix actuellement disponibles ne font pas la différence entre plusieurs qualités d'un même produit, il faudra donc également résoudre ce problème.

Les données dont on dispose suffisent toutefois à conduire un examen des hypothèses et opinions largement partagées. Autrement dit, il est possible de vérifier si les données renforcent réellement ces opinions. Si cela n'est pas le cas, ces opinions n'auront

pas été prouvées fausses mais cela tendra à indiquer qu'elles peuvent l'être et devraient être ré-examinées. La seule façon dont ceci est possible, est de recueillir des données supplémentaires et de faire des recherches additionnelles.

2. Mesures de l'Efficience du Marché

Cette section vise à découvrir si le système nigérien de commercialisation des céréales joue ses deux rôles principaux, l'arbitrage spatial et temporel. On estime généralement que la façon dont le système de commercialisation transmet les signaux de prix d'un marché à l'autre donne une bonne mesure de l'efficience des marchés. Si le marché des céréales était un monopole et si les commerçants avaient réellement autant de pouvoir, comme on le croit généralement, on ne pourrait s'attendre à aucun arbitrage efficient. Il n'y aurait aucune raison pour que les commerçants fassent profiter les producteurs d'une hausse des prix dans la capitale. Des hausses de prix à Niamey n'entraineraient aucune hausse sur les marchés ruraux, et réciproquement, une chute des prix sur les marchés ruraux n'entrainerait aucun mouvement comparable à Niamey. La même preuve serait fournie si l'on pouvait montrer que la hausse moyenne des prix au cours de l'année dépasse les frais de stockage moyens.

a. L'Intégration Spatiale des Marchés

La meilleure façon d'étudier cette question est d'étudier l'analyse de corrélation. Les prix d'un marché sont comparés à ceux de tous les autres marchés au moyen de la méthode de régression des moindres carrés. Nous ne nous intéressons qu'à r, le coefficient de corrélation. Plus celui-ci se rapproche de l'unité, plus

les deux marchés sont intégrés.

Il est évident que ce genre d'analyse ne peut être utilisé que pour les années où l'on possède des données pour au moins deux marchés différents. Il aurait été intéressant de comparer le degré d'intégration des marchés avant et après l'intervention de l'O.P.V.N. Malheureusement les données à notre disposition ne permettent de tels calculs que pour 1971, 1973 et 1975. L'O.P.V.N. n'a cependant acheté que des quantités négligeables de céréales en 1970/71 (4,600 tonnes) et en 1972/73 (7,000 tonnes) de sorte que les résultats peuvent être considérés comme une approximation acceptable du degré d'efficience du secteur privé.

Les coefficients de corrélation sont présentés dans les Tableaux suivants (1971, Tableau I; 1973, Tableau II).

Tableau I. Coefficients de Corrélation (r) pour les Prix du Mil entre Différents Marchés Nigeriens (1971)

MARCHE							
			Niveau de Certitude*			5% = .5760	
Niamey (Cité)	1.0000					1% = .7079	
Konni	.7005	1.0000					
Galmi	.5739	.9295	1.0000				
Guidanider	.5660	.7656	.7182	1.0000			
Bouza	.4624	.5399	.4489	.6510	1.0000		
Keita	.3547	.3275	.2260	.5870	.7481	1.0000	
Tamaske	.6326	.5097	.4821	.6389	.2900	.4607	1.0000
	Niamey	Konni	Galmi	Guidanider	Bouza	Keita	Tamaske

*voir Tableau II

Les résultats, en particulier pour 1971, ne sont pas impressionnants. Ceci peut être dû à plusieurs raisons:

TABLE II.

Coefficients of Correlations (r) of Millet Prices Between Markets in Niger (1973)

Coefficients de Corrélations (r) des Prix du Mil Entre Marchés au Niger (1973)

Niveau de Certitude* 5%=.5760 1%=.7079

MARKET-MARCHE	Niamey (City)	Niamey	Tera	Filingue	Tillabery	S.M.A. Kolo	Ouallam	Say	Konni	Galmi	Guidan Ider	Madoua	Takora	Tahoua
Niamey (City)	1.0000													
Niamey	6307	1 0000												
Tera	5658	8549	1 0000											
Filingue	7496	.8301	.8115	1 0000										
Tillabery	.7372	8122	.8540	.7812	1.0000									
S M A Kolo	.6528	.8771	.8495	.8112	.8101	1.0000								
Ouallam	6536	.8014	.8349	.7549	.9356	.7707	1.0000							
Say	6507	.8038	.8106	.6819	.8750	.7888	.8146	1.0000						
Konni	.7051	7332	.9159	.7806	.9318	.7898	.8369	.8103	1 0000					
Galmi	.7398	6891	8706	.8252	.8320	.7917	.7123	.7063	.9554	1.0000				
Guidan Ider	7801	.7217	8799	.8283	.8867	.8111	.8290	.7448	.9672	.9578	1.0000			
Madoua	.6696	.7179	7701	.6621	.8861	.7114	.9549	.7820	.7945	.6409	.8087	1.0000		
Takora	.7234	.8392	9457	.8310	.9285	.8693	.8329	.9000	.9594	.9218	.9130	.7744	1 0000	
Tahoua	.7080	.7685	8068	8971	.8117	.7253	.8199	.5972	.7947	.8055	.8103	.7055	.8085	1.0000

*Le niveau de certitude indique la probabilité qu'une corrélation existe par pure chance. Dans ce cas, si le coefficient de corrélation est 0,5760 ou plus grand, il y a moins de 5% de chance que la corrélation entre les prix de deux marchés soit accidentèle.

Un r de 0,7 implique que 49% des variations de prix dans un marché sont attribuables à celle dans l'autre marché (coefficient de détermination, R^2 = .49)

i. Les marchés qui ont une faible corrélation avec les autres marchés tendent à être isolés et inaccessibles aux camions poids lourds, (Bouza, Keita, Tamaske).

ii. La récolte de 1970 fut mauvaise et environ 20,000 tonnes seulement d'aide alimentaire arrivèrent au Niger en 1971. La récolte de 1972 fut meilleure.

iii. L'infrastructure routière a dû être amélioré entre 1971 et 1973 de sorte qu'on peut s'attendre à des coefficients plus élevés en 1973.

iv. Quand on ne possède que 12 observations, les coefficients de corrélation sont forcément bas. Le Tableau III, indiquant les coefficients de corrélation pour les deux années (entre les marchés sur lesquels on possédait suffisamment de données), vérifie l'hypothèse que le petit nombre d'observations est la cause majeure de la faiblesse des coefficients. Dans chacun des six cas, les coefficients de corrélation de 1971 et 1973 étaient plus élevés que ceux de 1971 ou 1973 pris séparément.

Tableau III. Coefficients de Corrélation (r) pour les Prix du Mil entre Plusieurs Marchés Nigériens, (1971/1973).

MARCHE	Niamey (cité)	Konni	Galmi	Guidanider
Niamey (Cité)	1.0000			
Konni	.9351	1.0000		
Galmi	.9290	.9865	1.0000	
Guidanider	.9502	.9879	.9830	1.0000

Le Tableau III est dans plusieurs sens celui qui donne une meilleure idée de l'efficience du secteur privé. Les résultats sont basés non seulement sur un plus grand nombre d'observations mais aussi sur deux années durant lesquelles les activités de l'O.P.V.N. étaient très limitées. De plus, les quatre marchés en question sont reliés par une route relativement bonne de sorte que la disponibilité de moyens de transport rende possible un arbitrage destiné à tirer parti des différences de prix entre marchés.

Des six régressions, trois ont des coefficients de corrélation de plus de 0.98, et deux seulement sont de moins de 0.95. Même le coefficient le plus faible (0.929 entre Galmi et la ville de Niamey) indique que plus de 86% des variations des prix d'un marché peuvent être attribuées à des changements sur un autre marché. Ces résultats indiquent que le degré d'intégration est élevé, et une comparaison avec ceux obtenus par Uma Lele en Inde leur est favorable.[1] Ces résultats ne soutiennent donc en aucune façon l'idée d'un marché monopolisé et non-efficient.

Le moins que l'on puisse dire pour l'année 1975 c'est que les résultats indiquent un changement complet. A l'exception de quelques cas évidents (tels que Konni et Guidan Ider, qui ne sont séparés que par 30 km de bonne route bitumée), les coefficients sont d'une valeur négligeable. Les marchés ont donc été les moins intégrés l'année où l'O.P.V.N. a étendu ses activités. L'équipe n'a pu expliquer en aucune façon le fait que les résultats de 1975 sont si mauvaises (Voir Tableau IV).

---

1 Uma J. Lele, Food Grain Marketing in India: Private Performance and Public Policy. Cornell University Press, 1971.

TABLE IV.

Coefficients of Correlations (r) of Millet Prices Between Markets in Niger (1975)

Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil Entre Marchés au Niger (1975)

level of significance 5%=.5760
1%=.7079

MARKET-MARCHE	Niamey (City)	Tillabery	Konni	Guidan-Ider	Keita	Tamaske	Doutchi	Bellande	Gaya	Illela	Mirriah	Guidimouni	Takieta	Magaria	Matameye	Kantche
Niamey (City)	1.0000															
Tillabery	4834	1.0000														
Konni	0809	.2994	1 0000													
Guidan-Ider	0538	4408	8511	1 0000												
Keita	- 2708	- 0082	6387	4443	1 0000											
Tamaske	- 3908	- 0393	6439	5477	9010	1 0000										
Doutchi	0477	- 1099	- 0502	- 1425	- 3321	-.4593	1 0000									
Bellande	2998	3263	- 0991	- 2980	- 2724	- 2634	-.1531	1.0000								
Gaya	- 1087	3887	7882	8989	.5954	.6939	-.3412	- 3445	1 0000							
Illela	- 0139	.4225	5579	4854	3918	.4381	-.0041	.3306	-3919	1.0000						
Mirriah	0694	1730	2432	0894	.2900	.2624	1883	2905	-.0797	.6873	1.0000					
Guidimouni	-.2164	.4286	4723	6177	.4197	.6200	- 1390	- 0885	.5538	.7090	.5769	1.0000				
Takieta	-.2912	0464	4115	3805	.3566	5118	.2402	-.0366	.2377	.6139	.7531	.7843	1 0000			
Magaria	-.3381	-2159	3986	.3443	4254	5806	.1908	-.2154	.2412	.5983	.7056	6964	.8990	1.0000		
Matameye	3097	4213	6456	6420	0905	.1625	3036	0366	.4584	.4412	4594	4631	.5863	.4484	1.0000	
Kantche	3132	5359	5818	5597	.0794	.0799	4419	0417	.4256	4942	4634	.4507	.5333	.3829	.9438	1 0000

On peut également obtenir une mesure de l'efficience spatiale du système de commercialisation en étudiant les différences de prix entre plusieurs marchés. Le Tableau V présente une vue d'ensemble des résultats obtenus par cette méthode.

Ce tableau procure un aperçu de certaines tendances intéressantes. La différence entre les prix, (entre les marchés pour lesquels on possédait des données), fut, sans exception, minimisée en 1975. C'est l'année au cours de laquelle l'O.P.V.N. acheta localement de grosses quantités de céréales (43,200 tonnes) et en vendit plus de 72,000 tonnes. On présume que ces ventes eurent surtout lieu dans des centres urbains. Ceci a dû déprimer les prix à Niamey, et l'aide alimentaire arrivant dans cette ville a dû renforcer cet effet. L'O.P.V.N. semble donc être parvenu à réduire les différences de prix entre les divers marchés.

La variation à partir de la moyenne a, cependant, augmenté considérablement. Ceci est surtout dû aux hausses très prononcées des prix dans les régions rurales vers la fin de l'année lorsqu'il devint évident que la récolte à venir serait médiocre (1975).

Ces différences de prix ne présentent de l'intérêt que si on les compare aux frais de transport. Il n'y a malheureusement que très peu de données disponibles sur les frais de camionnage, les frais de manutention et autres coûts encourus au cours du transfert des céréales d'un marché à l'autre. Nous devons donc nous baser sur certaines suppositions raisonnables. A titre d'approximations, les chiffres suivants ont été utilisés:

Tableau V. Niger - Les Différences de Prix et les Distances entre la Ville de Niamey et Divers Autres Marchés (CFA/100 kg)

	1971		1973		1975		Distance en KM	
	Moyenne	Ecart Type	Moyenne	Ecart Type	Moyenne	Ecart Type	Route Bitumé ou Laterite	Route non Pavée
Tillabery	-	-	715.33	976.85	104.17	430.07	110	
Madoua			1,056.70	836.71	-	-	512	
Illela	-	-	-	-	462.50	833.70	482 +	43
Mirriah	-	-	-	-	741.67	1,047.50	909 +	14
Magaria	-	-	-	-	1,466.70	921.79	909 +	95
Konni	883.33	271.64	991.67	624.08	264.67	631.41	422	
Galmi	566.67	312.13	883.33	594.04	-	-	472	
Guidan Ider	916.67	313.58	1,020.8	502.93	400.00	800.28	422 +	14

Main d'oeuvre (chargement/ déchargement)	400 - 600 CFA/tonne
Sacs (ré-utilisés 4 fois)	60 CFA/tonne
Location des camions (route bitumée ou latérite)	20 CFA/tonne/km
Location des camions (pistes de terre battue)	50 CFA/tonne/km

Sur la base de ces chiffres, on peut tracer une ligne où les revenus et les dépenses sont en équilibre (voir graphiques du Tableau VI). Si les différences de prix dépassent cette limite (si le focus de concentration se trouve à droite de cette ligne), une opération d'arbitrage entre deux marchés devient profitable; des céréales seraient donc achetées sur le marché rural et revendues à Niamey. Autrement dit, dans un tel cas, les marges bénéficiaires dépassent les frais.

Les résultats de ces tests ne sont pas très concluants. Les différences de prix dépassent très souvent les frais de transport. On peut citer plusieurs raisons pour expliquer ceci; en premier lieu, notre estimation des frais de transport n'est pas satisfaisante puisqu'elle ne tient pas compte du déplacement des marchands et de leurs coûts d'opportunité. Deuxièmement, bien qu'il existe un barème pour le camionnage, il n'est pas du tout sûr que des camions seront disponibles à ce prix particulier. Tous les commerçants avec qui notre équipe a eu des conversations se sont plaints de la pénurie de camions. Troisièmement, les tarifs de transport suivent les changements de l'offre et de la demande. Puisque le grain est généralement transporté sur des camions à usage général, des changements dans d'autres marchés influencent la disponibilité de

TABLE VI.

Plots of Price Differences

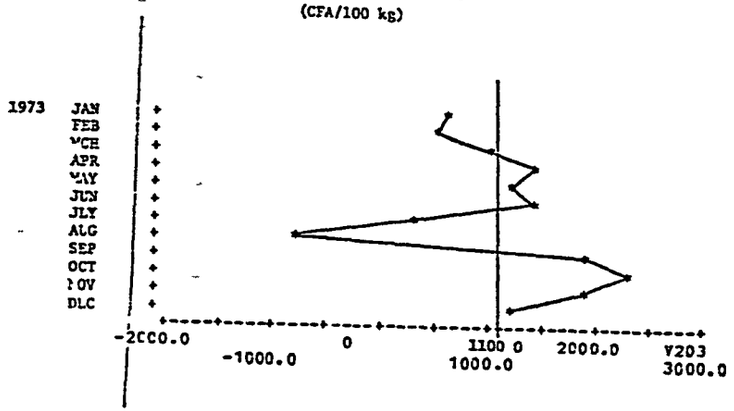
Graphiques des Différences de Prix

VI-A

Difference in Millet Prices Between Niamey and Madoua

Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Madoua

(CFA/100 kg)

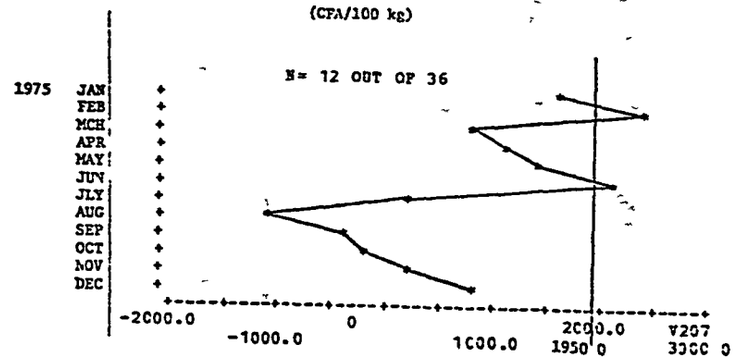


VI-B

Difference in Millet Prices Between Niamey and Mirriah

Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Mirriah

(CFA/100 kg)

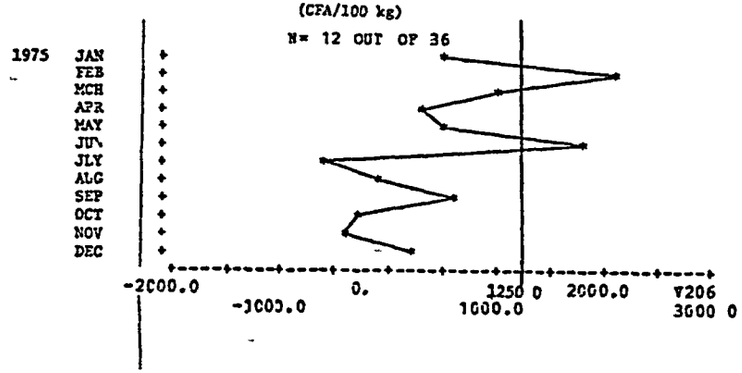


VI-C

Difference in Millet Prices Between Niamey and Illela

Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Illela

(CFA/100 kg)



VI-D

Difference in Millet Prices Between Niamey and Magaria

Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Magaria

(CFA/100 kg)

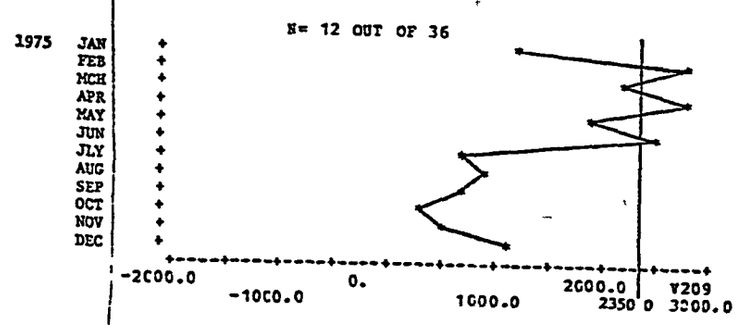


TABLE VI. (Continued, Suite)

Plots of Price Differences

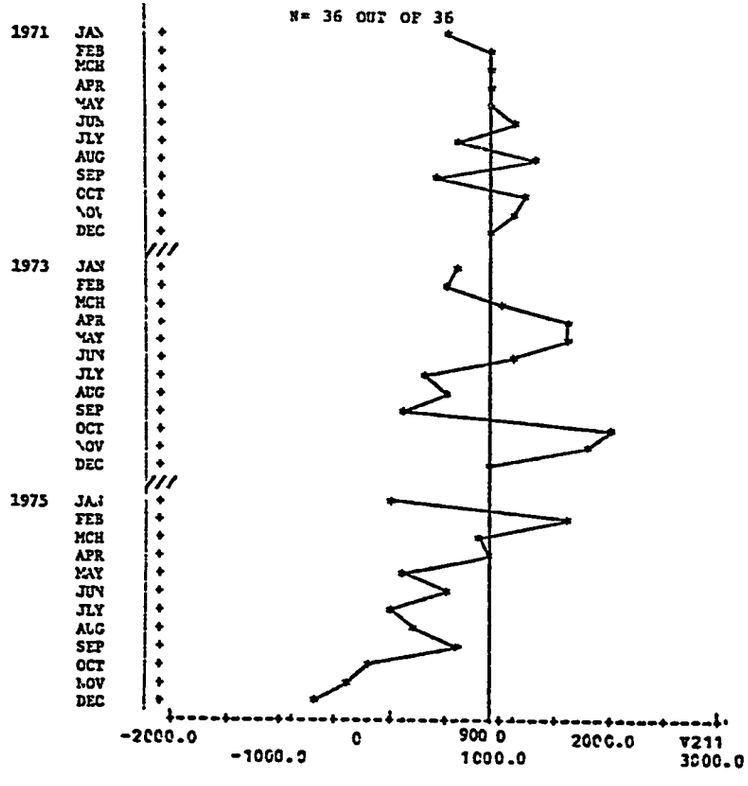
Graphiques des Différences de Prix

VI-E

Difference in Millet Prices Between Niamey and Konni

Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Konni

(CFA/100 kg)



VI-F

Difference in Millet Prices Between Niamey and Tillaberry

Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Tillaberry

(CFA/100 kg)

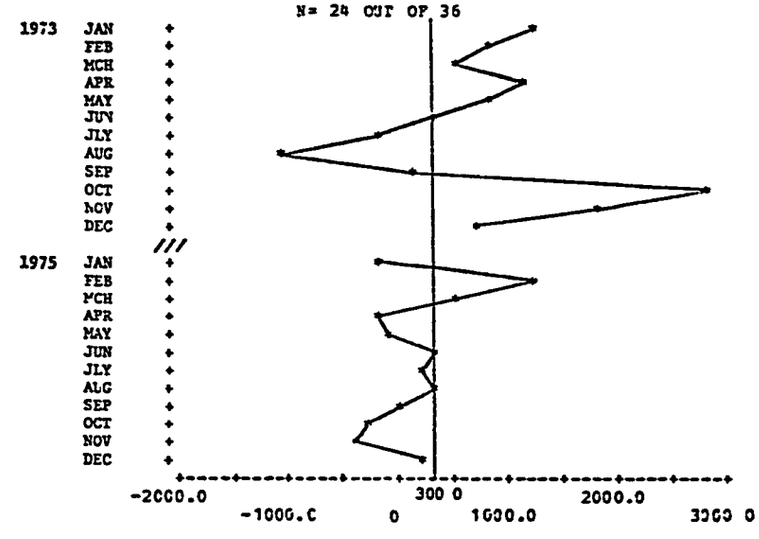


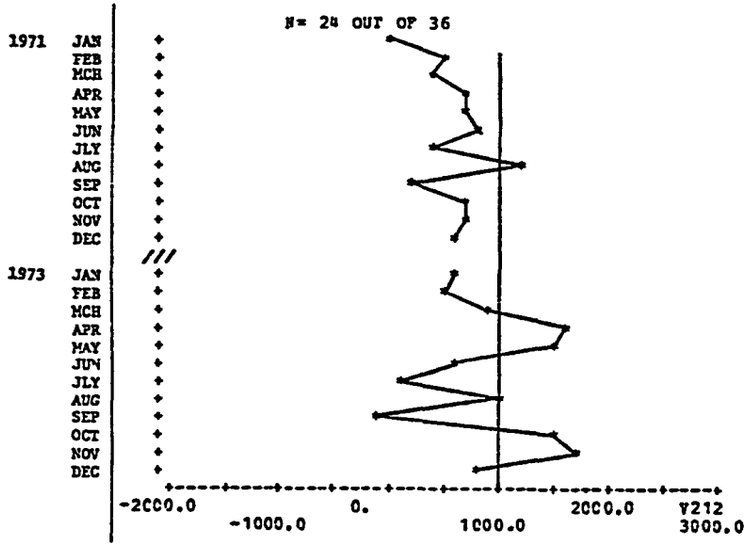
TABLE VI. (Continued, Suite)

Plots of Price Differences

Graphiques des Différences de Prix

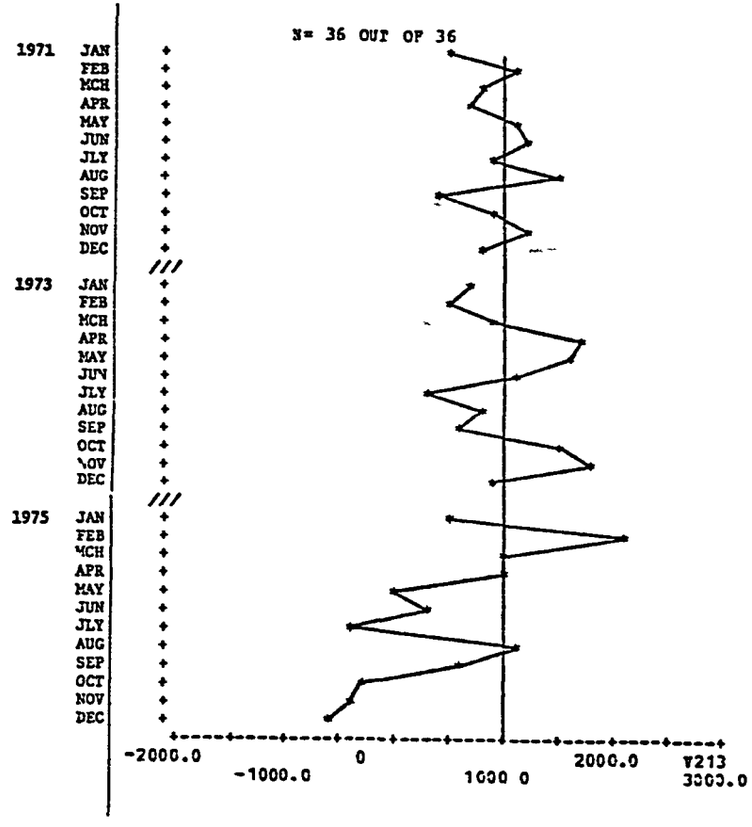
VI-G

Difference in Millet Prices Between Niamey and Galmi
Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Galmi
(CFA/100 kg)



VI-H

Difference in Millet Prices Between Niamey and Guidan Ider
Différence de Prix du Mil Entre Niamey et Guidan Ider
(CFA/100 kg)



camions pour le transport du grain, ainsi que leurs prix. Quatrièmement, nos données sont probablement trop sommaires pour ce genre d'analyse. Lorsque deux chiffres inexacts sont soustraits, l'erreur moyenne de la différence résultante est plus grande que l'erreur de l'un ou l'autre des deux chiffres originaux. Ce test ne sera donc pas concluant jusqu'à ce que l'on obtienne de meilleures données.

b. Les Variations de Prix Inter-Saisonnières

Dans la section sur la politique des prix nous présenterons notre hypothèse d'après laquelle la hausse des prix entre la récolte et la soudure n'est pas aussi prononcée qu'on ne le croit généralement (voir Tableau XI, page 97). Les Tableaux 10 A-C et 11 de l'Appendice montrent également que la variation des prix n'est pas très prononcée. Les coefficients de variation $\left(\frac{\text{Variation Normale}}{\text{Moyenne Arithmétique}}\right)$, sont faibles, et le prix maximum de quelque année est rarement plus haut du double du prix minimum pour la même année (Voir le rapport $\frac{\text{Prix maximum}}{\text{Prix minimum}}$). On doit ajouter que cette mesure tend à exagérer la valeur de ce rapport car, dans certains cas, le prix maximum n'est pas atteint pendant la soudure, et le prix minimum ne se trouve pas en Décembre ou en Janvier. Les hausses réelles entre la récolte et la soudure sont donc moindres. Le Tableau VII indique la fréquence de répartition des hausses de prix (exprimées en pourcentages) au cours d'une année pour toutes les séries de prix disponibles.[1]

---

[1] Voir l'Appendice pour les détails et sources.

Tableau VII. Hausse des Prix, Minima à Maxima

Hausse	Fréquence		% du Total		Fréquence Cumulative	
	Tous marchés	Niamey seulement	Tous marchés	Niamey seulement	Tous marchés	Niamey seulement
moins de 10%	0	0	0	0	0	0
10.1%- 20%	0	0	0	0	0	0
20.1%- 30%	1	1	2.3	7.7	2.3	7.7
30.1%- 40%	3	1	6.8	7.7	9.1	15.2
40.1%- 50%	3	0	6.8	0	15.9	15.2
50.1%- 60%	6	4	13.6	30.8	29.5	46.2
60.1%- 70%	8	3	18.2	23.0	47.7	69.2
70.1%- 80%	4	2	9.1	15.4	56.8	84.6
80.1%- 90%	1	0	2.3	0	59.1	84.6
90.1%-100%	2	0	4.5	0	63.6	84.6
100.1%-110%	2	0	4.5	0	68.1	84.6
110.1%-120%	1	0	2.3	0	70.4	84.6
120.1%-130%	1	0	2.3	0	72.7	84.6
130.1%-140%	5	1	11.4	7.7	84.1	92.3
140.1%-150%	1	0	2.3	0	86.4	92.3
Plus de 150%	6	1	13.6	7.7	100.0	100.0
	44	13	100.0	100.0		

On remarquera le fait intéressant que dans 56.8% des cas, les prix ont augmenté de 80% ou moins. En ce qui concerne la ville de Niamey, ce pourcentage atteint même 84.6%. Les deux distributions ont une médiane vers 60%, ce qui mettrait la hausse "typique" des prix aux environs d'un cinquième de ce que la plupart des experts estiment qu'elle soit (300%).

Ces chiffres cependant ne donnent qu'une idée de l'augmentation

typique des prix, ils n'indiquent pas le degré d'efficience du marché. A cet égard, il est particulièrement intéressant de savoir si la différence entre les prix à la récolte et ceux de la soudure dépasse souvent les frais de stockage pour une telle période. Ceci nécessiterait une étude quantitative des frais de stockage pour une période de neuf mois, étude qui malheureusement n'a jamais été faite de façon approfondie.

L'étude de l'Entente sur un stock de secours estime les frais de stockage pour une année entre 2,460 et 5,700 CFA/tonne, en fonction de l'omission ou inclusion des paiements d'intérêt sur le capital investi (entrepôt), et de l'amortissement. Tous les autres frais (sacs, manutention dans l'entrepôt, etc...) ne dépendent pas de la durée du stockage et peuvent être considérés comme coûts fixes.

Pour un commerçant privé, la location de l'entrepôt devrait être ajoutée aux chiffres minima indiqués ci-dessus. Cette étude se base sur l'estimation sommaire suivante de frais de stockage, omettant l'intérêt sur les fonds investis dans l'achat des céréales.

9/12 des frais de stockage estimés:

9/12 de 5,700 à 2,460	=	2,510 CFA/tonne
plus coûts de stockage fixes par cycle	=	2,460 CFA/tonne
Total:		4,970 CFA/tonne

En conséquence, on devrait prévoir une hausse des prix entre la récolte et la soudure d'au moins 5 CFA/kg rien que pour les frais de stockage. De plus, il faut tenir compte du coût d'opportunité (taux d'intérêt) des fonds investis dans l'achat des céréales à la récolte; ce qui compose le reste des coûts du commerçant. Autrement dit,

nous essayons de déterminer le rendement qu'un commerçant recevrait sur un capital investi chaque novembre dans des céréales revendues l'année suivante en Juillet.

En utilisant les prix du Tableau 10 de l'Appendice on peut construire le Tableau suivant:

Tableau VIII. Rentabilité de la Spéculation en Céréales sur le Marché de Niamey

Année	Prix de détail à la récolte (Novembre)	Prix de détail à la soudure (Juillet suivant)	Hausse Brute	"Bénéfice" (Prix-Frais de Stockage)	Taux de Rentabilité ("Bénéfice en % du prix à la récolte)
61/62	1700	2100	400	- 100	- 6%
62/63	1700	2300	600	+ 100	+ 6%
63/64	1400	1900	500	0	0
64/65	1500	1800	300	- 200	- 13%
65/66	1700	5400	3700	3200	+ 180%
66/67	2000	2300	300	- 200	- 10%
67/68	1500	1500	0	- 500	- 33%

73/74	5100	3800	- 1300	- 1800	- 35%
74/75	3100	4000	900	400	+ 13%
75/76	3200	5000	1800	1300	+ 40%

Ces chiffres démontrent que la spéculation est beaucoup moins rentable qu'on ne l'affirme souvent. Les spéculateurs ont reçu des profits excessifs pendant deux années seulement (65/66 et 75/76), et il n'y a eu que deux ans également (62/63 et 74/75) où ce qu'ils reçurent peut être considéré un retour "normal". Ces années favorables sont plus que contrebalancées par les six autres années, où un spéculateur aurait pu perdre jusqu'à 35% de son capital investi.

Ces calculs sont hypothétiques et reposent sur des suppositions assez hardies, en particulier par ce qui est des frais de stockage. Il n'en reste pas moins que si les frais de stockage étaient 20 à 30% plus bas que les 5 CFA/kg sur lesquels ces calculs reposent, dans moins de la moitié des années pour lesquelles nous ayons des données les spéculateurs auraient fait un bénéfice.

De ce point de vue les fluctuations des prix n'apparaissent plus excessives. Si un commerçant avait acheté des céréales en Novembre 1961, les avait revendues en Juillet 1962 et avait réinvesti ses recettes l'année suivante, et s'il avait répété cette opération chaque année, il se trouverait au même point que s'il avait investi son capital original à 10% en 1961 et laissé l'intérêt croitre. Dans une économie comme celle du Niger, où le capital et l'entreprise sont rares, une rentabilité de 10% sur un investissement d'affaires peut difficilement être considérée "excessive".

C. Alternatives pour la Politique de Commercialisation

Le gouvernement nigérien a trois alternatives principales pour sa politique de commercialisation:

(a) Un monopole d'état complet sur le commerce du grain,

(b) Un commerce privé libre avec divers degrés de contrôle gouvernemental,

(c) Une intervention gouvernementale par l'entremise du marché parallèle.

Quelle que soit l'option choisie, il est nécessaire d'étudier et de prévoir les réactions du secteur privé, faute de quoi certaines politiques entraineront des réactions inattendues qui peuvent être

opposées aux effets recherchés. Un excellent exemple réside en la décision de permettre à certains acheteurs agréés de se charger de la collecte primaire au Niger.

Les commerçants privés ne se servent pas de balances : à la place, ils négocient avec les paysans de la valeur d'une certaine quantité de céréales, qui n'est aucunement standardisée. Dans ces conditions, l'établissement d'un prix minimum légal n'a aucune valeur pratique. Sans balances, le cultivateur n'a aucun moyen de vérifier s'il a reçu ou non le prix minimum légal. De plus, le fait que les commerçants agréés ont le monopole sur leurs marchés respectifs place les paysans dans une position encore moins avantageuse. Puisqu'ils ne souffrent d'aucune concurrence de la part des autres commerçants, ces acheteurs licenciés peuvent offrir aux cultivateurs un prix plus bas que celui qui prévaudrait dans une situation de concurrence parfaite. Le producteur ne peut donc s'assurer qu'il reçoit le prix minimum légal, il ne peut vendre son grain à aucun autre commerçant à un prix plus élevé, il doit donc accepter ce qui lui est offert.

1. Politique de Commercialisation avec Monopole d'Etat

C'est la politique de commercialisation actuellement poursuivie par le gouvernement nigérien.[1] Celui-ci n'est jusqu'à présent pas parvenu à monopoliser effectivement le marché des céréales, et la moitié au moins de la production commercialisée passe toujours par les voies traditionnelles. Même dans la ville de NIamey l'O.P.V.N.

---

[1] Voir note 1, page 13.

n'a qu'une petite partie du marché. Si l'on accepte l'estimation officielle des besoins en céréales de la ville de Niamey (environ 30,000 tonnes par an, calcul basé sur une consommation de 220 Kg par personne par an) et qu'on la compare à la quantité totale de céréales vendue par l'O.P.V.N. à partir de son entrepôt de Niamey en 1975 (6,500 tonnes de mil et de sorgho plus 2,200 tonnes de riz et de maïs), on peut déduire que l'O.P.V.N. contrôle moins de 30% du marché.[1] Même si l'on se base sur le chiffre plus réaliste de 26,000 tonnes par an pour la consommation de la ville entière (190 Kg par personne), les ventes de l'O.P.V.N. ne couvriraient encore que moins de 35% de la consommation.

Même au cours des années où la récolte est bonne, l'O.P.V.N. ne parvient à acheter qu'une petite fraction de la production mise sur le marché. Le Tableau 13 de l'Appendice présente les achats de l'O.P.V.N. exprimés en pourcentage de la production totale pour la campagne 1974/75, année qui fut de loin celle où l'O.P.V.N. eut le plus de succès. Sur l'ensemble du pays, l'agence parvint à acheter 5,3% de la production, c'est-à-dire environ un tiers de son objectif de commercialisation de 5% de la production. Ce succès fut essentiellement dû aux bons résultats obtenus dans les régions où les coopératives sont bien représentées (Diffa, Zinder, Maradi, et Tahoua). A Dosso, où la proximité de la frontière du Bénin offre des possibilités plus intéressantes, l'O.P.V.N. ne put absorber que 10% du marché. Dans le département de Niamey les cultivateurs et petits commerçants préférèrent probablement vendre leur grain directement aux consommateurs de la capitale.

---

1 Source: O.P.V.N.

On peut proposer plusieurs raisons pour expliquer le fait que l'O.P.V.N. n'est apparemment pas parvenu à établir un monopole effectif du marché, et celles-ci semblent suggérer qu'il est très difficile, sinon impossible, d'exclure le secteur privé de la commercialisation des céréales.

1. La production céréalière est extrêmement dispersée. Le surplus est mis sur le marché par un grand nombre de producteurs qui ne commercialisent chacun que de très petites quantités. L'accumulation de ces petites quantités nécessite un nombre considérable d'agents.

2. Puisque les céréales sont produites dans tout le sud du pays, on les trouve après la récolte sur presque tous les marchés du sud. Dans ces circonstances, on ne peut restreindre l'accès au marché et empêcher les gens d'acheter du grain chez les cultivateurs, car cela mènerait à l'apparition d'un marché noir.

3. La longue frontière nigérienne avec ses voisins du sud ne pourra jamais être complètement fermée. Le seul moyen d'empêcher un flux de céréales vers ces pays est d'offrir au paysan nigérien un prix comparable dans son propre pays. Ceci obligerait le gouvernement nigérien à ajuster constamment ses prix aux fluctuations des prix étrangers. Avec un système à plus grande concurrence, ces ajustements sont automatiques.

4. Les nombreux commerçants occasionnels ou à mi-temps peuvent opérer à moindres frais qu'une agence gouvernementale. En combinant leurs activités de négoce des céréales avec d'autres activités commerciales et non commerciales, ils peuvent utiliser leur temps et leurs ressources de façon plus efficace. Dans ces circonstances on pourrait douter du bien fondé de l'utilisation des ressources rares du Niger pour un monopole commercial d'Etat, même si celui-ci était théoriquement viable.

5. Le commerce des céréales est une activité saisonnière. Un monopole commercial d'état nécessiterait un personnel nombreux pendant une partie de l'année (à la récolte), qui serait inactif durant le reste de l'année. Le commerce des céréales ne peut être entrepris efficacement s'il est combiné avec d'autres activités, comme c'est en fait le cas pour la majorité des commerçants privés.

6. Les prix qu'un monopole d'état paierait et recevrait seraient basés sur des considérations politiques. La tendance irait fortement à la subvention des produits alimentaires, comme cela est déjà le cas au Niger. Cette pratique ne peut être soutenue que tant que l'O.P.V.N. reçoit des subventions, dont la plupart proviennent de l'aide étrangère au développement. La F.A.O. signale[1] qu':

> "En vendant systématiquement à perte sans discernement, l'O.P.V.N. est en train de créer une situation irréversible et de désorganiser les structures de base existantes en les remplaçant par un système de prix subventionné qui ne pourra se prolonger sans aide nationale ou internationale."

Certaines autres raisons militent contre le monopole d'état, moins du point de vue de la factibilité que du point de vue de l'avantage relatif. En plus des raisons déjà mentionnées telles que la structure moins coûteuse du secteur privé et sa plus grande flexibilité par rapport aux prix, on peut ajouter celle de l'effet sur l'adoption et l'application d'innovations.

Un commerçant privé mis en contact avec une manière nouvelle de réduire les pertes en céréales pendant le stockage pourrait l'essayer. Logiquement, il utiliserait la méthode la plus efficace de façon à minimiser ses pertes. Une agence d'état ayant un monopole, cependant, n'est aucunement incitée à réduire ses frais. Toutes pertes peuvent facilement être recoupées par une hausse des prix ou des subventions reçues, et tant que ces subventions proviennent de l'aide étrangère, elles sont sans grandes conséquences. Cependant si l'on part de l'hypothèse que le Niger désire devenir indépendant de l'aide étrangère, ce problème revêt une grande importance. Il n'y a aucun moyen de s'assurer que l'agence de monopole connaît et

---

1 F.A.O.: "Une Politique et un Plan d'Action pour Renforcer la Sécurité Nationale Alimentaire au Niger", Novembre 1975.

applique les méthodes les plus efficaces.

La raison finale d'une opposition au monopole commercial céréalier est le fait que celui-ci entrainerait la formation d'un personnel considérable qui se livrerait à des activités essentiellement non productives. Ces "gendarmes" économiques, douaniers et administrateurs ne contribueraient presque pas au stock de productivité du pays. En outre, ils travailleraient à empêcher d'autres Nigériens de se livrer à des activités productrices. Il n'est pas possible d'estimer le nombre de ces agents, mais pour que le monopole soit effectif, ce nombre doit être phénoménal. On doute que le Niger puisse se permettre une telle dépense et un tel gaspillage de personnel formé et productif.

Il faut aussi noter qu'un système de monopole ouvre la porte à la fraude et la corruption. Certains individus auraient la possibilité de s'enrichir sur le marché noir. La tentation serait forte pour ces "gendarmes économiques" d'accepter un paiement illicite et de fermer les yeux lorsqu'un trafiquant achète quelques sacs de grain à un marché de village. Tout ceci imposerait des frais supplémentaires et ne pourrait jamais être contrôlé.

Les problème soulevés par une tentative de monopolisation du marché sont dans le cas des cultures vivrières beaucoup plus compliqués que dans le cas des cultures de rente. Ceci est démontré par l'expérience des pays de cette région et des autres pays qui ont voulu procéder à une monopolisation à outrance du marché des céréales. Au Niger, cette monopolisation, bien qu'établie dans les documents gouvernementaux, n'a jamais été sérieusement mise en vigueur. L'objectif de cette section a été de montrer que

l'application rigoureuse de cette politique nécessiterait une quantité énorme de ressources. Il serait probablement très difficile de justifier ces coûts par rapport aux bénéfices attendus d'un système de commercialisation monopolisée.

2. Politique de Commercialisation avec Concurrence Parfaite

A l'autre extrême des alternatives de politique possibles, on trouve cette variation de la concurrence parfaite. Ceci est essentiellement le système en pratique au Niger avant 1969, période à laquelle l'O.P.V.N. fut créé. On ne possède cependant que peu de renseignements sur la façon dont le système fonctionnait à cette époque. Très peu d'études de base furent faites et presqu'aucunes données recueillies. Les données analysées dans la partie B de ce chapitre sont toutes postérieures à cette période, mais pour les années où l'intervention de l'O.P.V.N. fut limitée, on peut considérer ces données indicatives de la façon dont le système de commercialisation fonctionnait sans intervention de l'O.P.V.N.

Les résultats ne sont pas très concluants. Des données supplémentaires devront être recueillies avant que l'on puisse tirer des conclusions. Quel que soit le genre de politique choisie, cependant, une telle analyse du "status quo" devrait précéder toute décision de politique et d'intervention gouvernementale.

Il en va de même pour une politique de commercialisation reposant principalement sur les commerçants privés. Une telle analyse est nécessaire pour que l'on puisse identifier les zones où le système fonctionne mal. Une fois que l'on a découvert les raisons de cette faiblesse, le gouvernement peut porter ses efforts sur

l'élimination des obstacles spécifiques qui nuisent à l'efficience du marché. Dans ce contexte, un marché raisonnablement efficient est celui qui joue le rôle social de distributeur de biens au minimum de frais. Ce système fait que le cultivateur reçoit le prix qui est économiquement le plus élevé possible et que le consommateur paie le prix qui est économiquement le plus bas. La hausse des prix sur un marché Niamey, par exemple, indiquerait une insuffisance sur ce marché particulier qui inciterait les commerçants à accroître les transferts des régions excédentaires (p. e. Zinder) vers les marchés déficitaires, limitant ainsi la hausse des prix. A partir du moment où la différence entre les prix ne couvre plus les frais de transport, il n'est plus possible de réaliser un bénéfice en envoyant du grain à Niamey et cet influx prendra fin.[1]

Plusieurs facteurs peuvent nuire au bon fonctionnement du marché. Il se peut, par exemple, qu'il n'y ait aucun camion de libre pour le transport de grain de Zinder à Niamey, ou que les commerçants se mettent d'accord pour ne plus expédier de grain ou pour empêcher d'autres commerçants d'en expédier. Il y a également plusieurs façons dont ils peuvent essayer de créer un monopole du marché pour augmenter leurs profits. Une politique rationnelle de commercialisation devra porter son attention sur ces distorsions.

---

[1] Il faut remarquer que dans un marché relativement efficient, il y aura toujours au moins un commerçant qui commencera à procéder à des transferts de grain dès que les prix sur l'un des marchés commencent à augmenter. La possibilité de faire un bénéfice en transférant des céréales au lieu de laisser persister les différences de prix sera toujours présente. Puisque les commerçants cherchent toujours à maximiser leurs bénéfices, ils essaieront toujours de prendre cette occasion d'égaliser l'offre et la demande.

L'interdiction de tout commerce privé est certainement le moyen le plus radical d'approcher ce problème mais il y a sans aucune doute des solutions plus rationnelles et efficaces. Le fait d'interdire aux commerçants d'exploiter leur contrôle du marché ne doit pas les empêcher de jouer leur rôle bénéficiaire de commercialisation.

Une politique de commercialisation basée principalement sur les mécanismes du secteur privé devrait donc tirer parti de ses effets bénéficiaires et ne s'opposer qu'à ses aspects nuisibles. Ceci peut être achevé de nombreuses façons, dont nous donnons quelques exemples:

1. Le gouvernement peut passer et faire respecter des lois qui interdissent toutes restrictions sur la liberté de mouvement des denrées. Si l'on prend l'exemple mentionné ci-dessus, l'état pourrait donner des amendes aux commerçants qui s'opposent aux transferts vers les marchés déficitaires ou qui se mettent d'accord pour ne pas procéder eux-mêmes à ces transferts. La mise en vigueur d'une telle loi serait bien plus facile que celle d'un monopole car dans ce cas, il existerait un plaignant (le commerçant qu'on empêche de poursuivre ses affaires) qui aurait grand intérêt à signaler de telles obstructions. Aucune agence nouvelle ne serait nécessaire; le système judiciaire suffirait à assurer l'exécution de cette loi.

2. Si le manque d'efficience du marché est en partie dû à la difficulté que les commerçants éprouvent à obtenir du crédit, le gouvernement pourrait trouver des moyens de fournir ce crédit. Ce qui est encore plus important, surtout au Niger, c'est le manque de crédit accordé aux cultivateurs. Ceux-ci sont parfois obligés d'emprunter auprès des commerçants durant la soudure et à leur revendre leur produit après la récolte à un prix très bas. Une façon beaucoup plus efficace de procéder serait non pas d'empêcher les commerçants d'acheter du grain, car ceci rendrait impossible au cultivateur l'obtention d'un prêt, mais de fournir à ce cultivateur des possibilités alternatives d'obtenir un prêt avec des conditions raisonnables. Ceci le rendrait beaucoup plus indépendant du commerçant et lui permettrait de vendre son grain après la récolte à celui qui lui offre le meilleur prix.[1]

---

[1] Tout ceci ne signifie pas que nous sous-estimions les difficultés d'un programme de crédit rural viable.

3. Le gouvernement pourrait intervenir en rendant certains services. Un service de renseignements pour les commerçants et paysans pourrait les informer des prix en cours sur plusieurs marchés différents De cette façon, il serait facile pour un commerçant de Zinder d'apprendre qu'il y a une hausse des prix sur le marché de Niamey et ceci pourrait le convaincre d'expédier du grain vers la capitale. Les cultivateurs sauront à quels prix ils doivent s'attendre pour leurs produits, ce qui améliorerait leur situation sur le marché. Des prévisions soigneuses des récoltes à venir permettraient aux commerçants d'établir un plan d'action et de décider où ils devraient acheter leur produit.

En somme, ce genre de politique de commercialisation reposerait en grande partie sur la façon dont le secteur privé peut être influencé afin qu'il rende automatiquement les services de commercialisation nécessaires. Cette politique utiliserait au maximum les structures existantes; elle éviterait à l'état la tâche de refaire un travail déjà accompli par le secteur privé de sa propre initiative et éliminerait donc des répétitions inutiles. Les ressources de l'état pourraient donc être concentrées de façon plus bénéficiaires sur l'effort général de développement. Un personnel plus réduit suffirait à assurer le comportement licite des commerçants et à éviter les excès.

Le plus grand avantage, toutefois, serait que l'état n'aurait plus à courir les gros risques qu'il court maintenant. Chaque sac de grain vendu par l'O.P.V.N. entraîne une certaine perte. Au cours des visites de notre groupe à plusieurs entrepôts de l'O.P.V.N.. on a observé que plusieurs tonnes de grains et de niébé étaient en train de pourrir ou étaient devenus la proie des insectes. Un commerçant privé essayerait de vendre ces denrées à tout prix, probablement bien en-dessous de leur coût original, mais les agents de l'O.P.V.N. n'ont pas le droit de faire de même. Le grain continue

à s'abimer puisque personne ne le veut, même au prix officiel, et il continue à infester le grain frais nouvellement arrivé. Ainsi les pertes de l'O.P.V.N. sont en realité bien plus grandes que la quantité originale de mauvais grain.

Il est possible que pendant les années où la récolte est particulièrement bonne, le prix des céréales au marché parallèle n'atteindrait pas le niveau du prix officiel. La question ne s'est pas présentée au cours de la période de sécheresse, mais le cas pourrait se produire dans les prochaines années, comme il s'est produit au cours des années soixante.[1] L'O.P.V.N. ne pourrait vendre que peu ou pas de grain; de grosses quantités seraient achetées après la récolte mais ce grain ne serait ensuite pas vendable au prix officiel. En toute probabilité la majeure partie de ce grain s'abimerait en stockage avant la saison suivante et l'O.P.V.N. et le gouvernement nigérien souffriraient d'une perte financière énorme.

Dans un système de commercialisation basé sur le commerce privé, les commerçants courraient une partie des risques. Chaque commerçant, cependant, puisqu'il ne serait pas soumis à des règlements ni obligé de suivre les procédures encombrantes d'une grosse administration, pourrait réagir plus rapidement à des situations sortant de l'ordinaire et minimiser ses pertes. Une agence officielle de commercialisation comme l'O.P.V.N. devrait consulter le "Comité Céréalier", qui se réunit une fois par an, chaque fois qu'un changement de prix est proposé. L'O.P.V.N. ne pourrait donc jamais réagir assez rapidement et en toute probabilité devrait absorber d'énormes pertes.

---

[1] Voir la série de prix de la partie B.

3. L'Intervention Directe sur le Marché

Il avait été originairement prévu que l'O.P.V.N. en tant qu'agence procèderait à des interventions limitées sur le marché. Elle devait acheter des quantités limitées de grain dans les régions excédentaires en offrant un prix légèrement plus élevé que celui offert par les commerçants, et de revendre ce grain dans les régions déficitaires, en particulier la ville de Niamey. Cette intervention limitée sur le marché, contrôlant environ 25% de marché, devait être suffisante pour stabiliser les prix et, de façon générale, pour influencer le secteur privé de façon favorable

Les effets des actions de l'O.P.V.N. sont présentés dans la section sur la politique des prix. La section présente concerne, de manière générale, les effets d'une agence officielle de commercialisation sur l'ensemble de la structure du marché, en prenant en considération les caractéristiques particulières du marché des céréales au Niger.

L'hypothèse sur laquelle la création de l'O.P.V.N. fut fondée supposait un mauvais fonctionnement du marché, théoriquement démontré par l'excès des profits par rapport aux coûts. S'il en va autrement, si la structure du marché est essentiellement à concurrence, les firmes individuelles et l'ensemble du marché opèrent de façon efficiente, c'est à dire que les marges de commercialisation représentent fidèlement les coûts économiques des services de collecte, de transport et de distribution des céréales. Dans de telles conditions, il ne serait pas possible pour une agence comme l'O.P.V.N. d'acheter plus cher et de revendre moins cher que ce que le marché indique sans se trouver dans une situation déficitaire

En réalité, les marges de commercialisation du commerce privé devraient être nettement excessives pour que l'O.P.V.N. puisse opérer sans déficit. Nous avons même remarqué dans la section: "Politique de Commercialisation avec Monopole d'Etat" que les coûts de l'O.P.V.N. sont probablement plus élevés que ceux du secteur privé. Le caractère dispersé du marché rend difficile l'application de techniques qui nécessitent une opération à grande échelle. Les commerçants privés, au contraire, peuvent combiner la commercialisation des céréales avec d'autres activités saisonnières ou à mi-temps, et donc utiliser leur temps et leurs ressources de façon plus rentable. Pour eux le caractère dispersé du marché constitue un avantage.

Lorsque l'O.P.V.N., comme c'est à présent le cas, n'opère pas de façon rentable, ceci implique que les consommateurs, ou les producteurs, ou encore les deux groupes à la fois, sont subventionnés. Les inconvénients de cette politique font l'objet des remarques de la F.A.O. (voir page 67), et autres agences. Les inconvénients de cette forme de subvention sont les suivants:

(1) Les fonds (publiques ou provenant de l'aide étrangère) sont consacrés entièrement à la consommation. Ces ressources pourraient être investies de façon plus efficace dans le programme de développement national, par exemple, pour l'amélioration du système de production des céréales. Ceci mènerait à un accroissement de la production future des céréales et à un déclin de leurs prix sur une base plus permanente.

(2) Elle a tendance à augmenter les prix des céréales aux producteurs par rapport aux prix aux consommateurs, ce qui entraîne

des changements indésirables des habitudes de production et de consommation. Ceci mène à une répartition non optimale des ressources. Ces effets sont analysés plus en détail dans la section sur la politique des prix.

(3) Elle pousse les commerçants efficaces à quitter le marché. Si les marges bénéficiaires représentaient originairement les coûts réels et un rendement raisonnable pour l'entreprise, l'arrivée de nouveaux concurrents comme l'O.P.V.N., qui n'a pas à obéir le principe commercial de recouvrement des dépenses, mettra les commerçants privés dans une situation défavorable. Ils finiront par quitter le marché et une structure probablement efficiente et utile peut ainsi être détruite.

Si les marges bénéficiaires du secteur privé dépassent considérablement les coûts, une intervention directe sur le marché peut avoir l'effet souhaité de réduire cette marge et une agence officielle de commercialisation peut alors couvrir ses dépenses. La question est alors de savoir si ce genre d'intervention sur le marché parallèle est l'alternative la meilleure.

Nous doutons qu'il en soit ainsi. Il a déjà été noté que les frais sont forcément plus élevés pour une agence de commercialisation officielle. Il est très possible qu'il soit plus coûteux pour l'O.P.V.N. d'opérer ses propres camions que de payer des transporteurs privés pour transporter le grain. Le caractère fondamental des frais élevés de l'O.P.V.N. l'empêche presque complètement de faire concurrence aux commerçants privés.

La réaction à laquelle on puisse s'attendre de la part du secteur privé est que celui-ci concentrera ses activités sur la partie

la plus profitable du marché, laissant l'agence officielle se charger des activités moins profitables. C'est exactement ce qui s'est produit au Niger. L'O.P.V.N. est obligé de vendre son grain au même prix à Agadez qu'à Niamey. La vente du grain à Niamey au prix officiel pourrait créer un petit bénéfice, mais les frais de transport sont si élevés que la même opération à Agadez doit entrainer des pertes considérables. Comme nous l'avons déjà vu, l'O.P.V.N. n'a qu'une petite fraction du marché à Niamey car les commerçants peuven vendre à moindre prix. L'O.P.V.N., cependant, a vendu 7,693 tonnes de grain de son dépôt d'Agadez en 1975/76. La population prédominément Touareg consomme moins de grain que la plupart des autres Nigériens.[1] Une estimation de consommation placée à 150 kg par an est donc certainement exagérée, puisque selon celle-ci tout le grain vendu par l'O.P.V.N. aurait suffi à nourrir plus de 51,000 personnes La population d'Agadez n'est cependant que d'environ 11,000 personne L'O.P.V.N. doit donc avoir approvisionné non seulement toute la population d'Agadez et des villages voisins, mais aussi une bonne fraction de la population nomade. Si l'on prend également en considération la production locale, aussi minime soit-elle, il devient clair qu'un nombre très réduit de commerçants privés a pu opérer à Agadez. L'O.P.V.N. est donc le fournisseur exclusif et les commerçants privés ne peuvent accéder au marché que lorsque les stocks de l'O.P.V.N. sont épuisés.

En raison de la lourdeur de son organisation, une agence comme l'O.P.V.N. sera toujours dans une position de désavantage par rapport aux commerçants privés plus versatiles. Le danger existe que

---

1 SEDES, op. cit.

l'agence aura l'impression de subir une concurrence déloyale de la part du secteur privé, et, en conséquence, demande la protection d'une position de monopole et procède à l'élimination complète du commerce privé. Ceci aurait les conséquences néfastes indiquées dans la section sur les monopoles, et c'est pourtant ce qui semble s'être produit au Niger.

De nombreuses conditions préliminaires doivent être remplies avant qu'une politique d'intervention sur le marché parallèle puisse être poursuivie avec quelque succès. En plus des conditions déjà notées, en particulier l'existence des marges bénéficiaires excessives dans le secteur privé, on doit trouver des moyens d'assurer que l'agence officielle peut faire une concurrence efficace aux commerçants privés.

La structuration de l'agence d'état doit faire celle-ci ressembler le plus possible à une entreprise commerciale. Avant tout, celle-ci doit être financièrement indépendante. Elle doit pouvoir demander des prix qui couvrent ses dépenses et de les ajuster en fonction des conditions sur le marché. Par exemple, la seule justification qu'on puisse donner au fait que le grain est vendu à Agadez au même prix qu'à Niamey est que la population d'Agadez reçoit une subvention explicite, malgré tous les inconvénients qu'une telle politique entraîne. Toute subvention doit cependant avoir une source et à moins que l'O.P.V.N. ne recoive des fonds du gouvernement qui couvrent la différence entre ses coûts et ses recettes, l'agence ne sera jamais en mesure de devenir viable et de faire concurrence aux commerçants privés.

Le danger qui réside dans l'établissement d'une agence publique de commercialisation des céréales telle que l'O.P.V.N. est que celle-ci devienne un instrument de politique des revenus. Une décision de subventionner certains groupes de la population, en leur vendant du grain moins cher ou leur achetant du grain plus cher que le prix au marché parallèle, est, dans l'essentiel, une décision de politique des revenus. Ceci limite obligatoirement l'efficacité de l'O.P.V.N. en tant qu'instrument de politique de commercialisation.

D. Conclusion

Le gouvernement peut s'efforcer de remplacer le secteur privé par un monopole d'état. La section C de ce chapitre a indiqué qu'il serait très difficile d'établir un monopole de ce genre en raison des caractéristiques particulières de la commercialisation des céréales. On a également vu qu'un tel monopole pourrait avoir des effets nuisibles comme l'entravement de l'innovation et du progrès technique. Ainsi, même s'il était techniquement possible d'imposer un monopole de ce genre, ce dont l'on doute fortement, les coûts économiques seraient trop élevés.

Les deux autres alternatives ouvertes au gouvernement sont exposées dans la partie 2 (renforcer la concurrence du secteur privé), et la partie 3 (supplémentant le secteur privé par des intermédiaires sur le marché). Ces options possèdent les avantages suivants:

- Elles sont flexibles et peuvent être ajustées en fonction des circonstances ou des renseignements supplémentaires que l'expérience apportera;

- Elles créent une ligne de communication entre les producteurs et les consommateurs puisqu'elles transmettent les signaux de prix;

- Elles peuvent être introduites progressivement. Le gouvernement peut décider de la quantité de ressources qu'il peut se permettre d'y consacrer,

- Elles profitent pleinement des structures déjà établies et de leur potentiel.

On peut bien entendu concevoir des combinaisons de commerce privé et d'intervention sur le marché. Il est tout à fait possible qu'elles renforcent leurs efficacités respectives mais toute décision de politique, quelle que soit l'alternative choisie en fin de compte, nécessite un examen très approfondi des structures commerciales existantes. Sans cette information de base, toute politique, soit-elle de commercialisation ou des prix, ne peut s'apparenter qu'au fameux coup d'épée dans l'eau.

III. POLITIQUE DES PRIX

A. Introduction

Nous entendons par politique des prix l'ensemble des actions du gouvernement nigérien visant à changer les prix des céréales, fonction des prix d'autres produits ou au cours de l'année. Certains objectifs de la politique des prix peuvent être ainsi formulés:

- Afin de protéger le pouvoir d'achat des consommateurs urbains, le gouvernement a pour politique de maintenir les pri au consommateur le plus bas possible.
- Pour des raisons de stratégie en matière de production, le gouvernement a varié les rapports entre les différents prix ou producteur. Le prix du niébé, par exemple, fut augmenté pa rapport aux prix d'autres produits agricoles afin d'en stimule la production. Celle-ci fut tellement que bientôt l'O.P.V.N. connut des difficultés à vendre le niébé au Nigéria, de sorte que le prix fut à nouveau baissé.
- Le gouvernement voudrait maintenir les prix aussi stabl que possible pendant toute l'année. Pour atteindre ce but l'O.P.V.N. essaie d'atténuer la différence de prix des céréale entre décembre et juillet.

Il existe principalement trois façons d'influer sur les prix, encore qu'elles n'aient pas les mêmes impacts et qu'elles puissent avoir une influence néfaste sur les prix au producteur. Les trois principaux moyens utilisés en politique des prix sont:

1) <u>Politique fiscale</u>: Le Niger a rarement utilisé les impôts

indirects dans le but d'influencer les prix des céréales. Les grains alimentaires ou autre denrées agricoles n'ont jamais été imposées directement, même s'il était possible théoriquement d'utiliser les armes fiscales (impôts et subventions) dans le cadre de la politique des prix. Cependant, dans le cas des céréales, un tel système pourrait se montrer trop difficile à appliquer à cause de la structure fractionnée du marché.

2) A la place du système décrit ci-dessus, on a essayé de fixer les prix dans des fourchettes qu'on a légalisées au moyen de décrets gouvernementaux. Cette méthode est cependant de peu d'utilité à moins d'y ajouter un mécanisme tel que les prix légaux soient respectés. Mais il est douteux que la structure du marché des céréales au Niger se prête à un tel contrôle, ceci pour diverses raisons dont la plupart ont été mentionnées auparavant.

-Le marché des céréales est très disposé dans le pays tout entier. Ce genre de marché est donc plus difficile à contrôler qu'un marché de cultures de rente, lequel est généralement concentré dans une seule zone. De plus il est difficile de savoir où il faut exercer un contrôle.

-Le commerce des céréales n'est souvent qu'une activité à temps-partiel. Une large fraction du marché est en effet composée de commerçants occasionnels. De ce fait il est difficile de savoir qui contrôler.

-La plupart des transactions prennent la forme d'un marchandage de prix pour une quantité donnée. Parallèlement,

d'autres transactions ne peuvent pas toujours être exprimées en prix mensuels (troc)[1]. Ces commerçants n'utilisent pas en effet de balance, de sorte qu'il devient impossible de contrôler un prix officiel exprimé en CFA/Kg.

3) Le troisième aspect de la politique des prix nigérienne est l'intervention directe de l'O.P.V.N. sur le marché. La présence de cet organisme sur le marché, ses achats dans les régions excédentaires et ses ventes dans les régions déficitaires, ont été estimées suffisants pour obliger les commerçants à suivre les prix officiels. D'après certaines études,[2] il suffirait que la part de marché de l'O.P.V.N. s'élève à 25% pour influer sur le marché et stabiliser les prix à leur niveau officiel. Mais, d'après les données collectées par l'équipe d'étude, l'impact de l'O.P.V.N. s'est avéré relativement faible. La hausse générale des prix au producteur pendant les cinq dernières années est dûe probablement plus à l'importante pénurie qui a suivi le sécheresse qu'à toute action de l'O.P.V.N.

Les prix au consommateur évoluent librement, nettement au-dessus du prix-plafond officiel. Les fluctuations saisonnières ont été peu importantes, probablement plus grâce aux apports réguliers de l'aide alimentaire qu'aux activités de l'O.P.V.N.

Il n'y a, en fait, qu'un nombre réduit d'alternatives pour l'O.P.V.N.; ce qui n'est pas sans poser de graves problèmes. Si on met de côté pour le moment ceux liés à l'impossibilité, pour

---

[1] Quelques fois les commerçants échangent leur mil directement contre d'autres produits tels le sucre ou le thé.

[2] Checci, op. cit.

l'O.P.V.N., de couvrir ses coûts et donc de subventionner les prix agricoles, les formes d'une politique des prix des céréales sont réduites à trois: il s'agit soit d'élever à la fois les prix au producteur et au consommateur, soit de diminuer ces deux prix, soit enfin d'élever les prix au consommateur tout en diminuant ceux au producteur. Cette dernière solution doit être rejetée immédiatement: en effet, à moins que l'O.P.V.N. ne détienne un monopole absolu (condition virtuellement impossible, comme il l'a été souligné dans la section sur la monopolisation), il se verrait dans ce cas court circuité par les commerçants privés, qui proposeraient à l'agriculteur un prix plus élevé et au consommateur un prix plus bas. C'est ce qui se produit actuellement sur certains marchés "intéressants" au Niger[1] (ex. Niamey).

Il ne reste donc que deux solutions: élever ou abaisser les prix au producteur par rapport aux prix d'équilibre, c'est-à-dire par rapport aux prix pour lesquels les quantités demandées correspondent exactement aux quantités offertes. Mais, une simple référence à la théorie économique la plus rudimentaire permet de s'apercevoir que ceci provoquera une situation respectivement d'excès de

---

[1]Les séries de prix créent l'impression que les commerçants vendent à des prix plus élevés que l'O.P.V.N. La réalité est qu'il existe souvent une nette différence, du point de vue de la qualité, entre les céréales vendues par l'O.P V N. et par le réseau privé. En effet, le mil de bonne qualité est vendu avec une marge importante sur le marché privé tandis que celui à qualité inférieure est vendu à un prix inférieur au prix officiel. Or il se trouve que malheureusement la plupart des céréales commercialisées par l'O.P.V.N. sont de qualité inférieure.

la demande ou d'excès de l'offre. Voici comment les choses pourront se passer au Niger. Tout d'abord, il est à noter que dans les deux cas une lourde charge financière incombera à l'O.P.V.N. Dans le premier cas (baisse des prix), cet organisme devra importer des céréales pour être en mesure de satisfaire la demande. Dans le second cas, il devra accumuler d'énormes réserves dont il ne saura que faire. Les politiques ont alors beau jeu d'évoquer les exportations en tant que "deus ex machina". Néanmoins, les céréales nigériennes à leur prix actuel, ne sont pas concurrentielles sur les marchés internationaux. Le prix du mil, par exemple, est supérieur à celui des pays voisins du Niger (y compris le Nigéria). Selon la Banque Mondiale, le coût de revient du sorgho transporté à un port américain, s'élève à 24.000 CFA/MT FOB approximativement. Cette situation se trouverait même aggravée en cas de prix plus élevés.

En résumé, une politique des prix qui fait offrir par l'O.P.V.N. des prix qui diffèrent des prix d'équilibre, ne semble pas être une solution viable, et au contraire pourrait avoir des effets néfastes sur les autres objectifs de la politique économique. Par exemple, la politique de commercialisation de l'O.P.V.N. a été gênée par les régulations de prix établies par le Comité Céréalier: L'O.P.V.N. se trouvant obligé de suivre ces régulations, alors que les commerçants privés parvinrent à les contourner, se trouva ainsi désavantagé et ne put concurrencer ces derniers et donc intervenir sur les marchés rentables. Il ne lui restait donc que les marchés moins lucratifs, (comme celui d'Agadez), où les commerçants privés ne peuvent proposer un prix inférieur au prix officiel. (Se référer

à la section sur la politique de commercialisation. A partir du moment où on admet la subvention de la consommation des céréales, soit implicitement par l'O.P.V.N., soit explicitement par une politique gouvernementale, toute politique des prix devient possible. Mais les problèmes se posent aussitôt qu'est soulevée la question de l'origine financière de ces subventions. Comme les ressources gouvernementales sont limitées, de telles subventions ne sont possibles qu'au détriment d'autres projets d'investissement et ainsi freinent le développement potentiel à long terme du Niger.

Parce que la politique des prix officielle n'a eu qu'un faible impact, le débat quant à la hausse des prix au producteur et au consommateur au Niger se pose essentiellement en termes de prix réels de marché. Il est ainsi nécessaire de s'y arrêter avant d'aborder le choix d'une politique des prix et les problèmes de son application pratique. Ces questions de même que les problèmes concernant le degré de compatibilité entre les politiques de commercialisation et de prix, sont présentées au chapitre IV.

B. Les Prix au Producteur

1. Les Prix Relatifs des Produits Agricoles Déterminant la Production

Le rapport entre d'une part les prix des cultures vivrières et d'autre part ceux des cultures de rente constitue le facteur le plus important de la production. Néanmoins on a souvent réfuté ce fait, connu sous le nom de "sensibilité aux prix', en ce qui concerne les producteurs agricoles, tels les paysans au Niger. Comme il l'a été noté auparavant, il est considéré par certains que seuls les facteurs extra-monétaires influencent l'agriculteur dans ses choix de production. Mais s'il est vrai que des composantes telles que la taille de la famille, le niveau des stocks des années précédentes,...etc, ont une réelle influence sur les décisions de l'agriculteur, cela n'empêche pas de considérer les prix comme l'une d'entre elles et il semble que les agriculteurs produisent ce qui leur semble le plus rentable. Ainsi, réfuter l'influence des prix sur la prise de décision du producteur, c'est dénier à ce dernier toute possibilité d'agir rationellement dans le cadre d'un marché qu'il connait depuis bien longtemps.

Au contraire, la réalité semble confirmer que l'agriculteur nigérien est, en fait, très sensible à tout changement de rapport des superficies consacrées aux cultures vivrières et de rente. Malheureusement, les données sur les prix au producteur ne sont pas sûres. C'est pourquoi les résultats suivants provenant des prix au producteur

officiels--bien qu'ils ne reflètent probablement pas la réalité--et des prix au détail à Niamey (moyenne Juin-Août) sont considérés comme des approximations des prix au producteur réels. Ces résultats sont présentés dans le tableau IX :

Tableau IX. L'Influence des Prix Relatifs sur la Décision de Produire des Paysans

	Prix du Mil[a] / Prix de l'arachide	Prix du Mil[b] / Prix de l'arachide	Superficie en Mil / Superficie en Arachide
1964-65	.32	.77	6.1
1965-66	n.d.	.79	5.3
1966-67	n.d.	2.04	4.9
1967-68	n.d.	1.21	5.2
1968-69	n.d.	n.d.	4.4
1969-70	n.d.	2.25	7.1
1970-71	.48	1.2	6.5
1971-72	.54	1.4	6.0
1972-73	.52	n.d.	5.2
1973-74	1.04	7.49	5.5
1974-75	.45	.72	8.7
1975-76	.45	.74	5.3

[a]Prix officiels au producteur

[b]Prix du mil : prix de détail à Niamey pendant la soudure, l'année précédente (ex. 1964-65 moyenne Juin-Août 1964)
prix officiel au producteur pour l'arachide

Il est difficile de distinguer une nette tendance générale dans l'évolution des rapports ci-dessus. Les rapports entre surfaces cultivées se situent aux environs de 5,0 dans la plupart des cas au cours

des années 60, mais ensuite ce rapport passe subitement à 7,1 et 6,5 dès les premières années de maigres récoltes de 1968 et 1969. En effet, en raison de la pénurie générale, le prix du mil doubla, tandis que celui de l'arachide resta stationnaire.

La même tendance se répète de 1973 à 1975. Le prix officiel du mil au producteur fut doublé en 1973 et le prix au consommateur à Niamey s'accrut, aussi, de plus de 80%. La conséquence que nous constatons est une augmentation des superficies allouées à la culture du mil qui, au moins partiellement, se produisit au détriment de la production arachidière. Le résultat est une augmentation de plus de 60% du rapport entre les superficies allouées aux deux catégories de culture. Pendant la campagne agricole 1974-75, le prix de l'arachide augmenta d'une façon dramatique et les cultivateurs réagirent immédiatement en réduisant les proportions des années précédentes. La proportion redescendit à un niveau aussi bas que 5,3:1.[1]

Malgré la grande hausse des prix des céréales, et le fait que ces prix sont plus élevés que ceux des pays voisins, la production des céréales reste cependant l'activité la moins avantageuse des activités agricoles (voir le Tableau 8 en appendice). Cela peut être partiellement expliqué par le fait que les céréales semblent être une denrée quelque peu différente des autres produits agricoles. Certaines différences peuvent être ainsi formulées :

---

[1] Cette analyse repose sur des données d'une mauvaise qualité. Les estimations de superficie et les statistiques sur le prix sont peu sûres. Les résultats sont donc également peu sûrs. Les faits observés et les conclusions demeurent inchangés si les prix de la précédente récolte servent de base à la place des prix de soudure.

-Les céréales sont virtuellement cultivées par tous les agriculteurs

-Elles sont, en tout premier lieu, plantées pour satisfaire les besoins alimentaires de l'agriculteur et de sa famille.

-Elles ne semblent pas être cultivées pour être vendues sur le marché. Les cultures de rente sont de loin la meilleure source de revenus monétaires.

-Les céréales sont aux fermiers ce que sont les troupeaux aux nomades : une forme de conservation de la richesse. Un paysan qui possède des greniers remplis de céréales est considéré comme étant très "riche". Dans le cas où ces agriculteurs vendent leurs céréales, ils ne commercialisent que tout juste ce qui est nécessaire pour faire face à leurs besoins monétaires immédiats.

-Les céréales provenant des réserves destinées à la consommation familiale (non pas les surplus après la récolte, quand celle-ci a été bien meilleure que ce à quoi on s'attendait) ne sont vendues qu'au cas où toutes les autres sources financières sont épuisées. Les cultivateurs ont dit au groupe de travail qu'un homme qui vend sa réserve de céréales, même si c'est tout juste avant la récolte, doit être considéré comme un fou.

Toutes ces particularités des céréales suggèrent que de nombreux facteurs influencent la décision des agriculteurs concernant l'utilisation de leurs céréales. Il est probablement vrai que les "surplus" dégagés après la récolte sont évalués à un prix relativement bas et que le cultivateur voudrait bien les vendre à bon marché. Mais il reste également vrai qu'il doit évaluer très haut le stock de céréales réservé à sa famille et qu'il en demande un prix élevé. Mais déduire de ces observations qu'il y a un manque de "sensibilité au prix" ou nier toute influence des prix sur les décisions de produire des fermiers, il y a un trop grand pas à faire. Ce serait dans tous les cas peu raisonnable. Dire que des facteurs autres que les prix jouent un rôle plus important dans la fixation par l'agriculteur de la quantité à

commercialiser, ne signifie pas que ces mêmes facteurs soient encore plus importants que les prix dans sa décision de produire l'année suivante.

2. Les Termes d'Echange Agricole

Les prix déterminent aussi le revenu des producteurs et ont un impact considérable sur le revenu réel des consommateurs. Aucun gouvernement soucieux de favoriser une meilleure distribution des revenus ne peut ignorer cet aspect de la politique des prix. Au Niger, la répartition des revenus semble en fait être le principal souci des responsables de la politique économique.

Le Tableau 9 en appendice permet d'avoir une vue générale sur l'évolution des prix des céréales par rapport aux autres prix. Ce qui est d'un intérêt particulier, naturellement, est la comparaison qui pourrait être faite avec l'évolution du salaire minimum légal des zones urbaines afin de se faire une opinion au sujet de l'évolution des revenus de chaque groupe.

Les salaires minima examinés dans les zones urbaines ont augmenté de 60% durant ces cinq dernières années. Or l'indice des prix a augmenté de 20% (30% pour les vivres), de sorte que l'on peut affirmer, en toute certitude, que les revenus réels des consommateurs urbains ont augmenté de 30% environ.

Par contre, les salaires des fonctionnaires n'ont pas suivi le même rythme que celui de l'inflation et leurs revenus réels ont diminué. En fait, les revenus nominaux sont restés fixes pendant 15 années et n'ont subi que très récemment une faible augmentation.

Si les prix officiels au producteur étaient effectivement appliqués, on pourrait conclure en plus que les revenus des ruraux ont augmenté beaucoup plus que les salaires-minima. Malheureusement, les prix officiels au producteur sont de médiocres indicateurs du revenu d'un agriculteur, parce qu'ils ne tiennent pas compte des quantités vendues à ce prix, et il est nullement certain que ces prix aient été effectivement pratiqués. Les données de prix disponibles pour les marchés autres que ceux de Niamey manquent de précision et sont si limitées qu'elles ne nous permettent pas de faire une estimation raisonnable des prix au producteur. Cependant, elles suggèrent que les prix au producteur évoluent dans la même direction que les prix au consommateur à Niamey (voir le Tableau 10 en appendice). Ainsi, pouvons-nous considérer les variations du niveau des prix à Niamey comme représentatives des variations des prix des produits agricoles.

Ces données indiquent que les prix du mil ont augmenté, encore que cette hausse n'ait pas été aussi dramatique que celle de 100% du prix officiel au producteur. Pourtant, nous pouvons sans crainte conclure que les revenus ruraux ont connu une certaine croissance au cours de la dernière décade, et probablement avec une croissance plus rapide que celle des revenus des fonctionnaires ou même celle des salaires minima urbains. En prenant cependant en considération les niveaux initiaux à partir desquels se sont produits ces augmentations, les disparités dans la répartition du revenu entre ruraux et urbains restent toujours assez importantes.

Le Tableau 8 en appendice indique que les recettes correspondant à une journée de travail dans la production céréalière sont approximativement de 150-160 CFA, c'est-à-dire la moitié du salaire gagné par un travailleur urbain. Et même si le cultivateur consacre la moitié de ses ressources à la production, plus avantageuse, des cultures de rentes (arachide, coton) il ne peut pas gagner le revenu d'un travailleur urbain. Ces calculs ne tiennent pas compte des coûts d'achat des équipements et des engrais.

En tenant compte de la structure du secteur agricole, un exploitant détient en moyenne une superficie de 1,45 ha (voir Tableau 6A-dernière colonne, en appendice) donc, son revenu équivaut à la valeur de la production dégagée de cette superficie. Une telle superficie permettrait à un exploitant de gagner un revenu maximal de 36,000 Franc CFA (s'il se consacre exclusivement à la production de l'arachide avec un rendement de 443,8 kg/ha) ou environ un revenu mensuel de 3.000 Francs CFA. Si l'exploitant s'était consacré exclusivement à la production du mil, ce revenu mensuel ne serait que de 1.000 Francs CFA environ. En tenant compte des contraintes liées à la terre, ce revenu estimé serait beaucoup plus bas. Par conséquent nous pouvons en toute assurance dire que, malgré l'amélioration des termes d'échange de l'Agriculture, les revenus du paysan ne réprésentent encore qu'une faible fraction (moins de 50%) du salaire minimum urbain.

C. Le Prix au Consommateur

La plupart des problèmes se rapportant aux prix des céréales payés par le consommateur ont déjà été examinés dans la section où nous avons traité de la politique de commercialisation. Les paragraphes précédents (traitant des termes de l'échange) et le Tableau 9 en appendice expliquent clairement les variations des prix des céréales payés par le consommateur par rapport à celles des autres prix. Il ne nous reste plus qu'à regrouper ces résultats, et évaluer la situation du consommateur en présence des conditions actuelles

1. La Proportion du Revenu Consacrée à l'Achat du Mil

Si nous supposons qu'une famille urbaine typique se compose de cinq personnes,[1] et si nous acceptons les estimations faites par la S.E.D.E.S. selon lesquelles la consommation urbaine de céréales par individu serait de 140 kg/an, nous pouvons alors considérer qu'un chef de famille achète 700 kg de mil par an, et partant de là on peut déterminer la part de son revenu consacrée à l'achat de ce produit alimentaire essentiel. Les résultats de ces calculs sont présentés dans le tableau suivant :

---

[1]Ce nombre est basé sur des études simples. Les familles nombreuses ont souvent plusieurs salariés, de sorte qu'il est raisonnable de supposer qu'il y a 1 salarié sur 5 personnes.

Tableau X Pourcentage du Revenu Consacré à l'Achat du Mil

	1971	1973	1975
a) ouvriers non-spécialisés (salaire minimum)	31.0%	57.0%	26.7%
b) fonctionnaires			
-employé de bureau	3%	17.1%	10.9%
-employé de bureau au niveau intermédiaire	2%	7.8%	5.2%
-diplômé de l'université (salaire de base)	1%	5.7%	4.1%

A partir de ce tableau il devient possible d'évaluer les effets d'une hausse des prix des céréales. Si les prix devaient doubler par rapport à ceux de 1975, une augmentation d'environ 10% du salaire de tous les fonctionnaires compenserait plus qu'il ne faut les premiers effets de cette hausse des prix. Pour les ouvriers non-spécialisés, les salaires devraient augmenter d'un quart, approximativement, en vue de maintenir inchangé leur pouvoir d'achat.

Ce tableau montre aussi que la fraction des revenus consacrés à l'achat du mil varie largement d'une année à l'autre. Mais cependant, elle n'excède jamais 17 pour-cent des revenus des employés de bureau. Ceci suggère que la hausse des prix des céréales n'a pas une influence aussi dévastatrice pour les populations urbaines qu'on a eu souvent tendance à proclamer. Par ailleurs, lorsqu'en 1973 les prix étaient extrêmement élevés, les ouvriers non spécialisés consacraient plus de la moitié de leurs revenus à l'achat du mil. Cependant, il est probable,

qu'ils substituaient, à un certain degré, d'autres céréales relativement moins chères (ex : sorgho) de telle sorte que ces ouvriers non-spécialisés achetaient moins de mil que ce qui est suggéré par les chiffres du tableau.

Ce genre de calculs dépend d'une façon décisive des hypothèses faites sur la consommation par habitant. C'est pourquoi ces conclusions doivent être considérées avec beaucoup de prudence. Malheureusement, nous ne trouvons pas d'étude de budget digne de confiance, qui nous permettrait de faire une bonne évaluation du pourcentage du revenu consacré à l'achat des céréales pour chaque classe de revenu. En l'absence de relles études, les calculs ci-dessus ne sont que de simples indications.

Les revenus des populations rurales et de celles des petites villes sont, en général, si faibles que ces populations se trouvent dans l'obligation de consacrer une plus grande partie de leurs revenus à l'achat du mil. L'étude de la S.E.D.E.S. signale cependant que de nombreux habitants des petites villes et la plupart de ceux des villages produisent au moins une partie du mil qu'ils consomment. En outre, on ne doit pas perdre de vue que les prix du mil, en dehors de la capitale, sont généralement plus bas (voir les tableaux en appendice). Remarquons, en plus que les villageois peuvent obtenir d'autres céréales telles que le fonio, ce qui les aide à joindre les deux bouts en période de soudure. Il est donc vraisemblable que les habitants des petits villes et des villages ne dépensent pas une grande partie de leurs revenus pour l'achat des céréales.

2. La Variabilité des Prix au Consommateur

La stabilisation des prix au consommateur est un but très important de la politique de commercialisation au Niger. L'O.P.V.N. achète les céréales au moment de la récolte pour maintenir un niveau suffisamment élevé des prix, les revend plus tard dans l'année pour freiner la tendance à la hausse des prix. Les études qui précédèrent la création de l'O.P.V.N. furent basées sur l'hypothèse selon laquelle une part de 15-20% du marché serait suffisante pour que soit efficacé un tel "contrôle des prix et de l'offre".[1] En fait depuis sa création l'O.P.V.N. a contrôlé a peu près cette proportion du marché, et il serait intéressant d'essayer de retracer son impact sur les fluctuations des prix. Pour une année particulière, une mesure approximative serait le rapport entre le prix pratiqué pendant la soudure et le prix au moment de la précédente récolte. Pour toutes les années pour lesquelles les données trimestrielles des prix pourraient être trouvées,[2] le tableau suivant a été dressé :

Tableau XI. Prix Trimestriels du Mil au Consommateur à Niamey
(francs CFA/kg)

Année	Prix de "Récolte" (Nov-Jan)	Prix de "Soudure" (Mai-Juillet)	Prix de "Soudure" / Prix de "Récolte"
1961-62	15	21	1.4
1962-63	18	18	1.0
1963-64	14	17	1.2
1964-65	15	18	1.2
1965-66	21	45	2.1
1966-67	20	22	1.1
1967-68	16	15	.9
Moyenne			1.27

[1]Checchi and Company, "Food Grain Production and Marketing in West Africa," Washington, mars 1970.

[2]Voir les tableaux dans la section II-B.

Depuis la création de l'O.P.V.N. nous avons pu trouver les données suivantes :

Tableau XII. Prix Trimestriels au Consommateur durant le Contrôle de l'O.P.V.N.

Année	Prix de "Récolte" (Nov-Jan)	Prix de "Soudure" (Mai-Juillet)	Prix de "Soudure" / Prix de "Récolte"
1970-71	25	30	1.2
1971-72	28	32	1.1
1972-73	36	58	1.6
1973-74	44	40	.9
1974-75	36	40	1.1
1975-76	42	57	1.4
Moyenne			1.22

Si on exclut l'année exceptionnellement anormale de 1965-1966, pendant laquelle les prix ont plus que doublé à Niamey, l'O.P.V.N. semble n'avoir pas excercé effectivement son rôle de stabilisateur. Les données indiquent aussi que les affirmations souvent entendues selon lesquelles les prix font plus que doubler durant une même année, ne sont vraies qu'une fois sur 12 observations et même, il y a des années pour lesquelles le prix au moment de la soudure fut inférieur à celui immédiatement pratiqué après la récolte (ex. les années 1967-68 et 1973-74).

On débouche sur les mêmes conclusions si les données mensuelles des prix sont utilisées. Cependant, les variations des prix sont plus importantes en termes relatifs, parce que se trouve alors éliminé l'impact stabilisateur lié uniquement à la méthode de calcul des moyennes sur une période de trois mois. En se basant sur les données mensuelles disponibles, les prix semblent augmenter d'une

façon régulière de 50 - 60%, du mois où les prix sont à leur plus bas niveau au mois où ils sont à leur niveau le plus élevé, et cela aussi bien avant qu'après la création de l'O.P.V.N. Cependant les mois précis où sont pratiqués les prix maxima ou les prix minima varient largement d'une année à l'autre. Mais, bien sûr, même la hausse assez typique se produisant entre mois de décembre et mois de juillet est de loin inférieure à 70%.

Il semble donc qu'une part du marché comprise entre 15 et 25% ne soit pas suffisante pour stabiliser les prix. Et même, il serait assez raisonnable de se demander si oui ou non une efficace stabilisation est possible dans le cas du Niger où l'offre de céréales est assez imprévisible. Même si une stabilisation était possible, il n'est pas certain que ses bénéfices justifient ses coûts.

Les coûts de la politique de stabilisation des prix sont principalement les coûts de stockage et de gestion des stocks. Ces coûts sont examinés plus en détail dans la section traitant des problèmes de stockage. De plus, des prix fixes peuvent avoir des effets non-désirés pouvant être très coûteux pour le Niger. Si l'O.P.V.N. réussissait à stabiliser le prix à un niveau satisfaisant pour le consommateur, il se pourrait bien qu'à ce niveau précis il soit désavantageux pour l'agriculteurs de stocker sa récolte. Il aura intérêt à se débarrasser de toute sa récolte (au prix garanti) quitte à racheter plus tard au prix officiel ce dont il aura besoin. Ceci le libère des soucis et frais de stockage mais aussi lui permet de réduire ses risques. Cette situation

forcerait donc l'O.P.V.N. à stocker les réserves pour toute la population. Avec une consommation moyenne annuelle de 200 kg par habitant, ceci exigerait approximativement un stock d'une capacité d'un million de tonnes pour une population d'environ 5 millions d'habitants. Ces calculs sont quelque peu inexacts, mais cherchent à attirer l'attention sur un problème qui doit être considéré avec beaucoup de précaution lorsqu'on se lance dans une politique de stabilisation des prix.

Si l'élasticité-prix de la demande est faible, et si les consommateurs doivent acheter une quantité minimale de ce produit, quel qu'en soit le prix, alors même de petites variations des quantités peuvent mener à de grandes fluctuations des prix. Au Niger en particulier, ces effets sont amplifiés par d'importantes fluctuations de l'offre, qui produisent d'amples variations des prix même dans le court-terme. Quand l'O.P.V.N. essaie de stabiliser les prix, un consensus doit être atteint en vue de décider à quel point les prix devraient être stabilisés. Devraient-ils rester à un certain niveau moyen pendant un mois, ou faudrait-il faire en sorte qu'ils ne divergent pas du prix officiel? Alors que les avantages d'un système de prix rigides par rapport à celui de la stabilisation des prix dans certaines limites sont minimes, les coûts additionnels peuvent être considérables.[1]

---

[1]De plus, les données hebdomadaires de prix collectées par E.D. Eddy (voir Tableau 10B en appendice) montrent que les prix peuvent varier considérablement en l'espace d'un mois. Il est probable que les données mensuelles de prix que l'équipe a réussi à collecter, ont été rassemblées d'une façon assez irrégulière, à n'importe quel jour du mois. Les chiffres ne représentent pas des moyennes mensuelles, ce qui pourrait expliquer les lacunes existant dans certaines séries de prix

Mais la grande variabilité des prix est une forte indication du fait que les prix de marché dépendent principalement des conditions de l'offre et de la demande du moment. Si le marché était manipule d'une façon quelconque, on s'attendrait à un prix élevé de façon persistante et non pas à de fréquents et importants changements pour de courtes périodes.

V. CONCLUSION

Les précédents chapitres ont fait jaillir, dans le cadre du Niger, la lumière sur quelques uns des problèmes liés aux politiques de commercialisation et des prix qui, dans le passé, n'avaient retenu que peu d'attention. Les conclusions auxquelles débouche l'équipe de chercheurs peuvent se résumer, très brièvement, de la façon suivante:

--La monopolisation par l'état des marchés des produits agricoles est bien possible et même souhaitable dans le cas des cultures de rente (surtout celles destinées à l'exportation). Mais une telle politique causerait de graves difficultés si elle est étendue aux produits alimentaires, produits et consommés sur place. Ce n'est probablement pas le meilleur moyen de lutter contre les commerçants profiteurs qui continueront toujours, comme c'est actuellement le cas, à faire du "marché noir."

--Il faut reconnaître que l'O.P.V.N. ne peut pas contrôler, même avec une énorme assistance, la totalité du commerce des céréales. Cela nous conduit à une seule conclusion: pour au moins une partie du commerce des céréales, le Niger doit dépendre du secteur privé qui, pour de nombreuses raisons, (exemple: en associant commerce des céréales et autres activités) est capable d'offrir les mêmes services et à moindre coût .

--Il faut trouver d'autres moyens de lutte contre les commerçants qui manipulent les marchés en leur faveur. Ce qui exige la conduite de recherches minutieuses afin d'identifier les zones dans lesquelles l'influence de ces profiteurs est particulièrement

nuisible et d'essayer de trouver des solutions appropriées. Il est fort probable que soient injustifiées les sévères condamnations du secteur privé. Nous ne voulons nullement dire que le secteur privé, tel qu'il se présente actuellement, est parfait et très efficace. Mais nous suggérons tout simplement que les causes de son mauvais fonctionnement pourraient bien se trouver dans des domaines n'ayant pas été suffisamment explorés (coûts élevés de stockage, rareté de capital).

--Les restrictions imposées à l'O.P.V.N. (prix uniformes à travers tout le pays, barèmes extrêmement bas) font que l'agence se maintient difficilement dans le marché. Les commerçants exploitent son inflexibilité, profitant ainsi de l'institution qui est supposée mettre un frein à leurs activités. (Ils vendent à Niamey où le commerce est plus profitable, et jamais à Agadez.) Pour que l'O.P.V.N. joue effectivement son rôle, il doit avoir les mains libres d'agir et de réagir pour que les prix s'établissent selon les conditions du marché.

--Il est important d'évaluer les bénéfices des politiques de commercialisation et des prix afin de pouvoir les comparer aux coûts de ces mêmes politiques. C'est le seul moyen dont le gouvernement nigérien dispose pour déterminer quelle part de ses ressources limitées doit être dépensée dans l'intervention sur le marché des céréales et quelle autre part doit être investie ailleurs (exemple : améliorer le système de production).

De nombreux facteurs et obstacles (dispersion de marchés, fortes variations de la production) empêchent un contrôle efficace du marché par l'état nigérien. Les résultats obtenus par l'intervention de l'O.P.V.N. n'ont pas été aussi positifs qu'on avait espéré, du fait que la création de l'agence fut décidée en se basant sur un ensemble de suppositions partiellement incorrectes concernant le secteur privé. En plus, les restrictions imposées à l'O.P.V.N. rendirent sa tâche encore plus difficile. Et puis il y eut la sécheresse qui infligea un coup dur à l'ensemble du système de commercialisation, et cela avant même que l'O.P.V.N. puisse solidement s'implanter. Pour que le système de commercialisation soit amélioré, les vrais obstacles à une meilleure efficacité dans le fonctionnement du secteur privé aussi bien que de l'O.P.V.N. doivent être trouvés. Prescrire des remèdes avant même que les véritables causes du mal soient identifiées ne peut conduire à des résultats positifs que de façon purement accidentelle.

Appendice 1

Tables Statistiques

1. Production Agricole, 1964-1977

2. Production Régionale des Produits Principaux 1972-76

3. Statistiques Pluviométriques

   A. Ecarts Pluviométriques par Région
   B. Ecarts Pluviométriques par Année
   C. Impact de la Pluviosité sur la Production du mil/sorgho

4. Population

5. Estimation de la Consommation Céréalière

6. A. Distribution du Terrain et de la Main-d'oeuvre Agricoles
   B. Pourcentages d'Exploitations et Superficies Consacrées aux Cultures Principales

7. Prix Minimum d'Achat a la Production

8. Prix Officiels au Producteur, Rendements et Possibilités de Grains 1975-76

9. Salaires et Prix au Consommateur

10. A. Prix de Détail du Mil, Divers Marchés
    B. Prix de Détail Hebdomadaire des Céréales
    C1-7. Prix de Mil dans Sept Villes

11. Variations Annuelles des Prix du Mil sur un Même Marché

12. Activités de l'O.P.V.N.

13. Production et Achats par l'O.P.V.N. par Région

14. Provenances des Achats de l'O.P.V.N.

15. Achats par l'O.P.V.N. pendant la Campagne 1976-77

16. Provenances Géographiques des Ventes par les Entrepôts de l'O.P.V.N.

17. Calcul de Prix de Revient Utilisé par l'O.P.V.N. en 1975-76

18. Calcul des Prix de Revient par Produits

19. Importations et Aide Alimentaire, 1976-1977

TABLE 1.

Niger: Agricultural Production, 1964-1976

Niger: Production Agricole, 1964-1976

		1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
MILLET	P	781	934	977	1,013	790	842	1,000	733	1,095	871	959	919	627	883	581	1,195
Mil	A	1,640	1,885	1,868	1,777	1,810	1,743	1,865	1,895	2,272	2,310	2,356	2,195	2,008	2,230	1,693	2,532
	Y	470	506	523	570	436	483	537	387	482	377	407	419	312	395	343	472
SORGHUM	P	275	315	353	315	266	277	342	215	289	230	267	209	126	218	253	308
Sorgho	A	454	464	485	453	465	530	556	596	596	593	579	567	448	542	791	633
	Y	607	680	727	696	571	523	615	361	486	388	461	368	282	404	320	487
COWPEAS	P	46	57	63	66	48	68	77	74	83	84	72	144	92	133	219	236
Niébé	A	405	454	484	493	432	608	690	745	968	980	1,000	921	823	919	839	857
	Y	112	112	131	134	111	112	112	99	86	86	72	156	112	145	261	275
RICE(paddy)	P	9.6	11.2	10.1	11.8	11.7	20.5	32.6	39.0	38.0	37.1	27.3	31.8	46.3	30.2	29.3	29.2
Riz(paddy)	A	9.1	9.1	9 4	9.4	8.7	9.2	11.5	15.3	15.5	16 4	17.1	17.2	17.8	14 8	16 2	21 1
	Y	1,043	1,228	1,072	1,260	1,340	2,218	2,829	2,553	2,521	2,262	1,595	1,850	2,605	2,037	1,820	1,384
GROUNDNUTS (in shell)	P	152	205	220	194	277	312	298	252	206	205	256	260	77	129	41	95
Arachides (en coques)	A	349	331	319	293	341	355	357	432	320	358	394	419	364	256	318	178
	Y	435	621	692	662	812	887	835	583	644	573	650	621	212	504	129	534
COTTON	P	3.4	5.1	6.4	6.1	7.0	6.7	6.2	7.0	12.6	10.5	9.0	6.1	3.6	7.9	9.4	--
Coton	A	8.2	10.3	12.9	14.5	16.3	16.3	17.2	17.3	20.2	19.9	20.6	15.9	10.1	15.7	17.4	--
	Y	414	498	497	418	429	411	360	405	624	528	437	384	356	506	540	--

P - Production (1,000 tons) A - Area,Superficie (1000 hectares) Y - Yield, Rendement (kg/ha)

SOURCE: Direction de l'Agriculture, Rapport Annuel, Tome II,various years, divers années.

TABLE 2

Niger - Regional Production of Major Crops 1972-1976
Niger - Production Régionale des Produits Principaux 1972-1976

		1972			1973			1974			1975			1976		
		P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y
NIAMEY	MILLET-MIL	378 301	820 246	438 0	245 163	719 690	340 6	227 400	728 60	312	149 800	488 10	307	239 600	796 80	300 7
	SORGHUM-SORGHO	51 447	90 179	462 0	9 637	23 675	407 0	47 500	102 20	460	38 000	98 40	385	36 600	82 90	441 5
	COWPEAS-NIEBE	60 045	364 125	178 0	24 137	258 169	65.4	34 000	286 70	118	28 300	241 40	117	22 600	191 70	117 9
	RICE-RIZ	31 240	16 69	2,746 0	45 808	16 98	2,698 0	29 750	14 00	2,100	28 100	14 50	1,810	27 500	19 30	1,424 9
	GROUNDNUTS-ARACHIDES	0 003	0 018	144 0	0.357	1 612	221 6	0.500	1,200 00	416	1 06	2,150 00	460	1 130	2 70	418 5
	COTTON-COTON	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
DOSSO	MILLET-MIL	222 500	430 000	550 0	162 851	390 757	416 8	164.900	441 10	374	169 200	436 60	387	362 600	526 00	620 9
	SORGHUM-SORGHO	40 348	75 500	406 0	37 012	85 980	430.0	9 100	32.20	280	12 100	31 70	380	18 500	32 70	565 7
	COWPEAS-NIEBE	9 850	92 500	235 0	29 803	120 950	246.4	26 500	171.70	150	44 200	119 70	370	80 300	189 00	424 9
	RICE-RIZ	0.350	0 300	350 0	0 104	0 290	356 9	0 200	0 50	400	0 940	12 20	770	1 450	1 45	1,000 0
	GROUNDNUTS-ARACHIDES	16 600	44 750	425.0	15.078	54.475	276 8	5 200	11.60	450	8 000	15 60	510	18 450	22 30	827 4
	COTTON-COTON	0 199	0 370	500 0	0 108	0.400	268.8	0 140	0.30	460	0 150	0 25	600	NA	NA	NA
ZINDER	MILLET-MIL	146.713	375 692	420 8	81 145	313 500	258.8	213.300	408 60	522	136 400	335 80	406	247 900	489 00	507 0
	SORGHUM-SORGHO	39 308	139.128	308.4	20 846	79 650	261 6	34 900	87 60	400	94 700	239 10	395	89 900	169 00	532 0
	COWPEAS-NIEBE	31 364	228 441	164.2	23 169	216 600	107.0	32 900	229 30	144	89 400	266 00	336	84 900	248 20	342 1
	RICE-RIZ	72 000	0 105	550.0	77 000	0 105	734 0	0.090	0 12	750	0 025	0 12	200	--	--	--
	GROUNDNUTS-ARACHIDES	146 971	182 100	633.0	31.799	122 950	258 6	71 400	140.40	500	15 400	192 60	79	46 400	100 30	462 6
	COTTON-COTON	0 022	0 052	370 0	0.017	0 030	550.0	0 010	0 02	500	0 010	0 02	500	NA	NA	NA
DIFFA	MILLET-MIL	4 952	13 573	333.3	5.100	15 500	329.0	5.100	15 50	329	10 800	28 60	378	6 200	37 30	166 2
	SORGHUM-SORGHO	0 468	1 987	295 0	0.520	2 520	206.3	20.300	21.20	955	9 300	8 80	1,055	8 300	11 50	721 7
	COWPEAS-NIEBE	0 085	1 030	98.5	0 038	1.100	34 5	0.200	3 00	67	1 100	5 80	180	0 800	4 00	200 0
	RICE-RIZ	0.124	0 090	1,125.0	0 320	0 400	800.0	0 135	0 16	500	0 255	0.30	850	0 220	0 30	733 4
	GROUNDNUTS-ARACHIDES	0.429	1.086	350 0	0.089	3.750	23.7	0 900	3.00	300	1 300	2 60	500	0 500	1 20	416 7
	COTTON-COTON	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Suite page suivante
See following page

TABLE 2 (Continued, Suite)

Niger-Regional Production of Major Crops 1972-1976
Niger - Production Régionale des Produits Principaux 1972-1976

		1972			1973			1974			1975			1976		
		P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y
MARADI	MILLET-MIL	101 900	297 000	345 0	95 651	316 642	302 0	154 700	355 30	435	79 200	268 90	295	194 300	364 10	533 6
	SORGHUM-SORGHO	79 610	147 000	240 0	29 784	139 571	213 4	50 900	162 20	315	68 200	264 60	260	77 300	182 70	423 1
	COWPEAS-NIEBE	22 280	143 000	124 6	22 495	150 357	83 1	28 700	152 30	190	50 500	149 90	335	36 000	156 80	229 6
	RICE-RIZ	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	GROUNDNUTS-ARACHIDES	93 700	176 500	487 5	28 634	169 000	169 4	47 700	89 00	540	15 200	103 80	145	27 900	49 80	560 2
	COTTON-COTON	0 945	3 950	210.4	0 322	1 750	282 7	0 730	1.85	394	0 485	1 00	500	NA	NA	NA
TAHOUA	MILLET-MIL	64 475	250 000	255 8	36 995	256 600	147 0	117 200	280 90	417	35 900	134 90	226	144.300	318 40	453.2
	SORGHUM-SORGHO	41 067	113 000	353 3	28 335	116 600	243 0	56 200	136 20	413	31 500	148 30	210	77 300	154 60	500 0
	COWPEAS-NIEBE	1 275	94 500	15.0	2 541	75 800	33 5?	10 400	70 60	147	5 000	56 50	88	11 100	66 80	166 2
	RICE-RIZ	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
	GROUNDNUTS-ARACHIDES	2 480	14 000	270 0	1 100	12 000	91 7	3 400	10 80	300	0 800	2 95	270	1 075	1.92	559 9
	COTTON-COTON	4 925	10 875	448 0	3 125	7 950	393 1	7 050	13 50	518	8 800	16 08	550	NA	NA	NA
TOTAL	MILLET-MIL	918 801	2,186 511	390 5	626 938	2,007 669	312 3	882 600	2,230 00	395	581 300	1,692 90	343	1,194 900	2,531 60	472 0
	SORGHUM-SORGHO	208 357	566 794	344 1	126 134	477 996	281 6	218 900	541 60	404	253 800	790 90	320	307.900	633 40	486 1
	COWPEAS-NIEBE	124 899	923 596	152 6	92 184	822 976	112 0	132 700	913 80	145	218 500	839 30	260	235 700	856 50	275 2
	RICE-RIZ	31 785	17 185	1,193 0	46 309	17 775	2,605 3	30 175	14 78	2,040	29 320	16 14	1,820	29 170	21 05	1,385 8
	GROUNDNUTS-ARACHIDES	260 183	418 454	621 8	77 056	363 787	211 8	129 100	256 00	505	41 760	319 70	130	95 455	178 02	536 2
	COTTON-COTON	6 077	15 202	382 1	3 571	10 140	352 1	7 930	15 67	506	9 445	17 35	544	NA	NA	NA

P - Production (1000 Tons) A - Area, Superficie (1000 Hectares) Y - Yield, Rendement (kg/ha)
NA - Not available, Non disponible
SOURCE Direction de l'Agriculture

TABLE 3: Rainfall Data-Statiques Pluviometriques

A. Variability of Rainfall by Region (Hmm.)
Ecarts Pluviometriques (Hmm.)

REGION-DEPARTMENT	1972	1973	1974	1975
NIAMEY				
Maximum	412.1(Niamey)	447.4 (Kolo)	761.5 (Torodi)	867 2 (Kolo)
Minimum	224.4(Dolbol)	150.2 (Toukounos)	286.2 (Ayerou)	231 3 (Dolbel)
DOSSO				
Maximum	694.5(Gaya)	566.0 (Dosso)	847.3 (Gaya)	945 4 (Gaya)
Minimum	238.2 (D. Doutchi)	284.7 (D. Doutchi)	518.4 (Dosso)	513.2 (Loga)
TAHOUA				
Maximum	414.3(Bouza)	315.9 (Tama)	630.8 (Illéta)	530 0 (Madoua)
Minimum	203.0(Kao)	110.8 (Tchin Tabaraden)	60.6 (Bouza)	280 5 (Bambeye)
MARADI				
Maximum	479.1(Makara)	390.0 (Gazoua)	656.6 (Korgom)	560.6 (Maraka)
Minimum	194.6(Dakoro)	117.8 (Dakoro)	348.7 (Kornaka)	276.8 (Dakoro)
ZINDER				
Maximum	463.9	479.2 (Matameye)	608.0 (Matameye)	623.2 (Magaria)
Minimum	141.5(Goure)	130.3 (Goure)	282.9 (Ollélèwa)	171.0 (Mallama)
DIFFA				
Maximum	339.9(Chetimari)	261.5 (Maine-Soroa)	503 2 (Goudoumaria)	425 5 (Goudoumaria)
Minimum	74.5(N'Guimi)	85.1 (N'Guimi)	222.8 (N'Guimi)	168.6 (N'Guimi)
AGADEZ				
Maximum	75.9(Agadez)	73.9 (Agadez)	130.9 (Agadez)	137.5 (Agadez)
Minimum	.5(Blima)	19.8 (Bilma)	.1 (Bilma)	14.8 (Bilma)

SOURCE: République du Niger, Direction de l'Agriculture, Rapport Annuel Tome II Statistiques, Années 1973, 1975

TABLE 3: Rainfall Data - Statistiques Pluviometriques

B. Variability of Rainfall over time (Hmm.)
Ecarts Pluviometriques par Année (Hmm.)

	1972	1973	1974	1975
Niamey (ville)	412.1	370.7	474.7	667.7
Tahoua (ville)	267.1	244.9	421.2	421.2
Dosso (ville)	504.8	566.0	518.4	595.5
Maradi (ville)	288.5	349.7	490.6	350.9
Zinder (ville)	302.8	297.5	480.3	470.7
Diffa (ville)	220.6	138.8	n.a.	n.a.

n.a.= not available, non disponible

TABLE 3: Rainfall Data - Statistiques Pluviometriques

C. Influence of Rainfall on Millet/Sorghum Production
Impact de la Pluviosité sur la Production du Mil/Sorgho

Year Année	Rain Index * Indice Pluviometrique *	Production (1,000,000 tons)	Production Index * Indice de Production *	Yield Index * Indice de Rendement*	Area Index* Indice de Superficie*	Domestic Availabilit Disponibil Nationale
1960	100	.940	100	100	100	Normal
1961	108	1.056	112	114	98	Normal
1962	106	1.249	133	123	108	Normal+
1963	85	1.330	141	128	110	Normal+
1964	121	1.329	141	135	105	Normal+
1965	106	1.055	112	105	107	Normal
1966	93	1.119	119	111	107	Normal
1967	113	1.342	143	127	112	Normal
1968	119	.947	101	88	115	Deficit
1969	93	1.385	147	110	135	Normal
1970	73	1.101	117	86	136	Deficit
1971	81	1.225	130	95	138	Deficit
1972	56	1.071	114	87	129	Deficit
1973	52	.757	80	70	129	Deficit
1974	82	1.099	117	90	130	Deficit
1975	87	.834	89	77	129	Deficit

*-Base = 1960

Table 4: Population (1000's)

	1960	1964[1]	1970[2]	1974[3]
Niamey		50-100		122
Other Urban Autres Centres Urbaines		90-140		
Total Urban Totale Urbaine	140	190	331	246
Sedentary Population Sedentaire		2380		
Nomadic Population Nomade		604		
Total Rural Population Rurale Totale	2773	2984	3517	4172
Total Population of Niger Population Totale du Niger	2913	3174	3848	4418

1. Republique du Niger, Comptes Nationaux 1964. Niamey, 1966.

2. FAO projection base on 1960 figures. World Bank estimates total population of Niger in 1970 at 4,016,000. Estimation de la FAO basée sur des chiffres de 1960. La Banque Mondiale quant à elle estime la population du Niger en 1970 à 4,016,000.

3. Projected from UN figures for 1973. Estimés à partir des chiffres de l'UN pour 1973.

TABLE 5

Estimated Cereals Consumption (Kg/Capita/Year)
Estimation de la Consommation Céréalière (Kg/Personne/Année)

Population Group Groupe démographique	% Population	Consumption estimates* Estimations de consommation*		
		1	2	3
Agricultural-Agricole	75	212.8	250	--
Nomadic-Nomade	20.7	120	--	--
Urban-Urbain	4.3	140	--	--
Weighted Average Moyenne ponderée		190.5	229	220

*FAO sources usually quote 190 Kg/year as a necessary base for adequate nutrition. Hays ("Marketing and Storage of Food Grains in Northern Nigeria") estimates, for northern Nigeria, an annual per capita consumption of 150 kg. and notes that this figure varies widely with different ethnic and income groups. Les sources FAO citent habituellement 190 Kg/année comme base nécessaire à une nutrition suffisante. Hays ("Marketing and Storage of Food Grains in Northern Nigeria") estime pour le nord du Nigeria une consommation annuelle par personne de 150 Kg. et fait remarquer que ce chiffre varie grandement selon les différents groupes ethniques et leurs différentes niveaux de revenues.

SOURCES:

1. SEDES, Les Produits Vivriers au Niger, Paris, 1963.

2. John Becker, An Analysis and Forecast of Cereals Availability in the Sahelian Entente States of West Africa, Jan. 1974.

3. Republic of Niger, Ministry of Agriculture. Republique du Niger, Ministère de l'Agriculture

TABLE 6A

Distribution of Agricultural Land & Labor
Distribution du Terrain et de la Main d'Oeuvre Agricoles

Taille des exploitations (en ares*) Size of Farms (in ares*)	Exploitation Farm (N.E.)		Actifs Agricoles (A.A.) Active Farmers			Parcelles (N.P.) Parcels				Surfaces (S. = ares*) Area				
	%	Cumul	%	Cumul	A.A./N.E.	%	Cumul	N.P./N.E.	N.P./A.A.	%	Cumul	S/N.E	S/N.P.	S/A.A.
Less than Moins de 100	14	14	11	11	2.42	8	8	1.18	0.47	2	2	60	51	24
100-199	18	32	15	26	2.66	14	22	1.69	0.63	6	8	152	89	57
200-299	16	48	14	40	2.83	15	37	1.99	0.70	9	17	251	125	88
300-399	11	59	9	49	2.73	10	47	2.00	0.73	8	25	341	170	124
400-499	10	69	10	59	3.12	10	57	2.27	0.72	9	34	447	196	143
500-599	8	77	8	67	3.07	10	67	2.37	0.77	10	44	545	230	177
600-699	5	82	5	72	3.21	6	73	2.56	0.79	7	51	645	251	200
700-799	4	86	5	77	3.53	5	78	2.91	0.82	6	57	758	260	214
800-899	3	89	4	81	3.90	6	84	4.32	1.10	5	62	869	201	222
900-999	3	92	4	85	3.50	5	89	3.02	0.86	6	68	940	310	268
1000 et plus and greater	8	100	15	100	5.63	11	100	2.86	0.50	32	100	1840	641	326
Total Ensemble	100	--	100	--	3.12	100	--	2.12	0.66	100	--	467	220	145

*Ares - 10^2 meters

TABLE 6-B

Percentage of farms and Surface Area Planted with Major Crops
Pourcentages d'Exploitations et Superficies Consacrées aux Cultures Principales

	N.F.* (%)	S* (%)	S / N.F.	S / N.P.
Millet-Mil	95	92	453	273
Cowpeas-Niébé	43	39	429	307
Sorghum-Sorgho	32	18	264	165
Groundnuts-Arachides	22	7	142	91

N.F. = Number of farms, Nombre d'Exploitation
S. = Surface in hectares, Superficies en ha.
N.P. = Number of parcels, Nombre de parcelles.

*These columns do not add up to 100% because there is interplanting of crops.
Ces colonnes ne totalisent pas 100% en raison de la multi-utilisation des terres.

Official Producer Prices (CFA/Kg)
Prix Minimum D'Achat A La Production (CFA/Kg)

Year Année	Millet Mil	Sorghum Sorgho	Cowpeas Niébé	Rice Paddy
1970-71	10	--	--	17
1971-72	12.5	10	20	21
1972-73	12.5	10	25	21
1973-74	25	20	30	30
1974-75	25	20	40	35
1975-76	25	20	40	35
1976-77	25	20	30	35

SOURCE: OPVN

TABLE 8

Official Producer Prices, Yields and Earnings Possibilities 1975/76

Prix Officiels au Producteur, Rendements et Possibilités de Gains 1975/76

	Mil Millet	Arachides Peanuts	Coton Cotton	Niébé Cowpeas
Official Producer Price (CFA/Kg) Prix Officiel au Producteur	25(67 76)*	55	47 (83.94)	40 (159.84)
Average Yield-Rendement Moyen (1969-75) (Kg/Ha)	329.5	447 8	483.7	127.9
Possible Earnings-Gains Possibles (CFA/Ha)	8,237.50	24,359	27,733.90	5,116
Number of workdays of work/ha[a] journées de main d'oeuvre par ha[a]	55	60	100	50
Return per workday Rendement par journée de main d'oeuvre (CFA)	149.75	406	227	102.30
Calculations Based on Yield of Preceding Crop Year (1974/75) Calcul Fondes sur les Rendements de la Récolte Précédente (1974-75)				
Average Yield-Rendements Moyen (1974/75) (Kg/Ha)	343	130	544[b]	260[c]
Possible Earnings-Gains Possible (CFA/Ha)	8575	7150	25,568	10,400
Return per workday (CFA) Rendement par journée de main d'oeuvre (CFA)	155.90	119.15	255.70	208

*The prices in parentheses denote producer prices which would equate the returns per work-day to the returns of peanut production. Les chiffres entre parenthèses indiquent les prix au producteur qui seraient atteints si une parité avec les rendements de l'arachide était faite

a) Estimates by the author based on studies for Mali and Chad as well information gathered through interviews in Niger Estimations faites par l'auteur d'après les études sur le Mali et sur le Tchad ainsi que sur l'information donnée par les interviews au Niger.

b) 1974/75 was an exceptionally bad year for peanut production due to a fungus which destroyed most the harvest 1974/75 a été une année exceptionnellement mauvaise pour l'arachide à cause d'un fongus qui a détruit la majorité de la récolte

c) A yield of 260 Kg/ha for cowpeas is more representative of the present situation than of the long run average because it is strongly biased by low results obtained during the first years of production with the use of a low-yield seed variety.

Un rendement pour les niébés de 260 Kg/ha reflète mieux la realité actuelle La moyenne s'etalant sur plusieurs années est biaisée à cause des résultats mauvais des premiers années de production, quand on utilisait des semences inferieurs.

TABLE 9 WAGES and Consumer Prices
Salaires et Prix au Consommateur

	1960	1968	1969[1]	1970	1971	1972	1973	1974	1975[4]
I WAGES (in CFAF) SALAIRES (en CFAF)									
A. Legal minimum wage, urban areas (SMIG) Salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG), zones urbaines									
per month mensuel	4,679		4,809	5,199	5,199	5,199	5,199	7,279	8,313
per hour horaire	27		27 75	30	30	30	30	42	48
index indice (1972=100)	90		93	100	100	100	100	140	160
B Monthly Starting Rates, Civil Service[3] Taux Mensuels Administration									
(a) Junior Clerical (Elementary School Graduate Category D_2) Employé de Bureau (école élémentaire Catégorie D_2)	17,416		17,416	17,416	17,416	17,416	17,416	17,416	20,299
(b) Middle level Clerical/Technical (2ème Bac Category B_2) Employé de bureau/Technicien Intermédiaire (2e Bac, Catégorie B_2)	38,317		38,317	38,317	38,317	38,317	38,317	38,317	42,849
(c) University Graduate (Licence Category A_2) Diplôme Universitaire (License Category A_2)	52,250		52,250	52,250	52,250	52,250	52,250	52,250	54,475
Indices									
(a) Junior Clerical Employé de Bureau	100		100	100	100	100	100	100	115
(b) Middle level Situation intermédiaire	100		100	100	100	100	100	100	109
(c) University Graduate Diplôme Universitaire	100		100	100	100	100	100	100	104
II CONSUMER PRICES PRIX AU CONSOMMATEUR	1966								
A Index of African Consumer Prices in Niamey (December 1972 =100) Indice des Prix africains au consommateur à Niamey (decembre 1972=100)									
General Index Indice Général	79		87	87	91	100	112	115	126
Food Alimentation	74		83	80	84	100	119	120	130
B Index of European Consumer Prices in Niamey (1972=100) Indice des Prix Européens au Consommateur à Niamey (1972 =100)									
General Index Indice Général	78		91	95	98	100	103	105	116
Food Alimentation	78		89	93	96	100	106	113	129
C Retail Prices in Niamey, selected consumer goods Prix de Détail à Niamey, biens de consommation sélectionnés									
Bread (320 g) Pain		30	-	-	30	30	30	31	37
Millet (kg) Mil		16	-	-	24	31	51	39	37
Red Rice (kg) Riz Rouge		53	-	-	68	73	94	91	90
Beef Filet (marche) Filet de Boeuf		230	-	-	225	270	247	386	539
Local peanut oil (liter) Huile d'arachide locale		95	-	-	115	109	130	209	200
Sugar (cubes) sucre (morceaux)		80	-	-	87	128	111	169	229
Electricity (3rd category KWH) Electricite (3ère catégorie KWH)		19 78	-	-	19 78	19 78	19.78	21 01	21 13
Kerosene (liter) Essence (liter)		45	-	-	50	50	50	71	75
Cinéma (3rd category) (3ère catégorie)		40	-	-	40	40	45	45	45
Taxi Ride (town) Course en Taxi (ville)		100	-	-	100	100	100	100	100
III PRODUCER PRICES PRIX AU PRODUCTEUR									
Millet in Konni Mil à Konni					18 92	-	41.25	-	35 17
" in Guidan Ider Mil à Guidan Ider					18 91	-	40 96	-	33 11
" in Keita " " Keita					22 10	-	-	-	39 64
" in Tamaske " " Tamaske					22 50	-	-	-	40 15
Official Producer Price (OPVN) Prix Officiel au Producteur (OPVN)				10 00	12 50	12.50	25 00	25 00	25 00

1/Annual average SMIG raised from 27 to 30 CFAF on 1 October 1969 Le 1ère octobre 1969 le SMIG a été élevé de 27 à 30 CFAF
2/Annual Average Moyenne Annuelle
3/Includes 10% residence allowance Y compris 10% d'allocation logement
4/Increase as of 1 January 1975 20% of index for lowest paid civil servants, with 10% for those in middle salary levels and 5% for those in higher levels The actual rise for most unskilled level civil servants was 5% Even at the index 317 just above the civil servants starting index (300) that the increase changed from 10% to 5 Hausse en date du 1er janvier 1975 20% de l'indice pour les fonctionnaires les moins payés, 10% pour ceux au niveau moyen salaire, et 5% pour ceux au niveau élevé. La hausse réelle pour les fonctionnaires à niveau universitaire fut de 5% Cela est à l'indice 317, presque au-dessus de l'indice de début du niveau universitaire (300) que la hausse passait de 10% à 5%

TABLE 10-A

NIGER: RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS

NIGER: PRIX DE DETAIL DU MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Niamey[1] (City) (Ville)	1961	1600	1800	2000	3100	2800	2500	2300	1800	1600	2100	1700	1300
	62	1600	1900	1780	2200	2500	1700	2100	2000	1800	1500	1700	2000
	63	1600	1500	1500	1500	1500	1600	2300	2000	2000	1600	1400	1300
	64	1400	1500	1400	1600	1600	1600	1900	1700	1500	1500	1500	1500
	65	1400	1400	1400	1600	1800	1700	1800	1900	1700	1500	1700	2200
	66	2400	2700	3100	3500	4000	4200	5400	4300	3800	2600	2000	1700
	67	2200	2200	2200	2200	2300	2100	2300	2300	2300	2000	1500	1700
	68	1700	1400	1600	1600	1500	1500	--	--	--	--	--	--
	71	2000	2600	2600	2900	2900	3100	3100	3500	2400	2700	2800	2700
	73	3900	4000	4700	5400	5400	6100	5800	6000	5100	5500	5100	4400
	74	4500	4400	4300	5100	4200	3800	3800	4300	3700	3100	3100	3300
	75	3000	4600	4000	4300	3700	4300	4000	3900	3600	3300	3200	3800
	76	3900	4800	5400	4800	5700	6300	5000	6300	6000	--	--	--
Konni[2]	1971	1500	1700	1700	2000	2000	2000	2500	2200	2000	1500	1750	1850
	73	3300	3500	3750	3800	3850	5000	5500	5500	5000	3500	3300	3500
	75	3000	3000	3250	--	--	--	4000	3750	3000	3500	3650	4500
Galmi	71	2000	--	2200	2250	2200	2300	2700	2300	2250	2000	2100	--
	73	3300	3500	3800	3850	3900	5500	5700	5000	5250	4000	3400	3600
Guidan Ider	71	--	1500	1800	2250	1800	1900	2200	2000	2000	1800	1650	1900
	73	3250	3500	3800	3750	3800	5000	5500	5250	4500	4000	3300	3500
	75	2500	2500	3000	--	--	--	4400	2800	3000	3600	3600	4400
Bouza	71	1500	1150	1700	2000	2000	2450	2500	--	3000	--	2000	2000
Keita	1971	1300	1750	2000	2500	2050	2000	2500	2500	3000	--	--	2500
	75	2500	2500	3750	3750	3600	3250	3750	5000	4000	3500	8000	--
Tamaske	71	1250	--	2600	--	2600	2400	2500	2200	2100	--	--	2350
	75	2500	2800	2800	3500	3750	3300	4500	4500	4000	--	8500	--

Pour les notes, voir fin du tableau.
See end of table for footnotes

Suite Page Suivante
See Following Page

TABLE 10A (Continued, Suite)

NIGER: RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS

NIGER: PRIX DE DETAIL DU MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	July	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Niamey	1973	2713	2804	4289	4175	4047	4445	5160	4200	3502	2333	2837	2600
Tera	73	3490	3590	3690	3825	3875	5025	6025	5000	4530	2600	2750	2700
Folingue	73	2600	3900	4000	4150	4600	5500	6000	4500	4150	3633	3650	3666
S.M.A. Kolo	73	2950	3535	4500	4325	3810	5660	5025	4750	--	--	2400	2833
Cuallam	73	--	3700	4360	4530	--	--	--	7500	4000	3000	3300	4300
Say	73	2543	2790	2910	3500	3490	3325	3510	3890	3420	2530	2320	2550
Madoua	73	3270	3550	3750	4000	4250	4750	5500	6800	3250	3200	---	--
Takora	73	3250	3750	4000	4800	4500	5900	6250	6000	5600	3250	--	--
Tahoua	73	3300	3500	3700	4250	4250	6000	6250	5000	4100	3200	4200	4250
Mogheur	73	3300	3500	3700	4250	4250	6000	6250	5000	4100	3200	4200	4250
Bagaye	73	3300	3500	3700	4250	4250	6000	6250	5000	4100	3200	4200	4250
Tillabery	1973	2700	3200	4250	4300	4633	5833	6000	7100	5000	2750	3300	3750
	75	3200	3450	3500	4500	3850	4020	--	3632	3618	--	--	--
Doutchi	1975	3100	2500	2500	2500	2500	2950	3100	3150	3000	2250	2250	2500
Bellandi	75	2150	2300	2450	2750	2150	2050	2150	2650	1800	2500	2000	--
Gaya	75	2400	2400	2400	3000	3500	3500	3500	2500	2500	--	3800	--
Illela	75	2500	2500	3000	4000	--	2500	4600	4000	3000	3600	--	--
Mirriah	75	1400	2200	3200	3200	2300	2200	3800	5000	4000	3500	3000	3000
Guidimoni	75	--	1900	2000	3200	2700	2600	3500	2800	3400	3700	3200	3200
Takieta	75	2000	1600	2000	2200	1700	--	3200	3200	3000	3300	2700	2700
Magaria	75	--	--	1800	1500	1800	1800	3300	3000	2900	3000	2700	2700
Matameye	75	1800	2200	2400	2500	2700	3800	3600	3400	2500	3000	2500	2800
Kantchi	75	1800	2000	2000	2700	2700	3700	3600	3500	2500	2500	2500	--

1 Source of price series for city of Niamey, Sources des prix de Niamey (ville): Republique du Niger, Ministère du Plan, Direction de la statistique et des comptes nationaux. Bulletin de statistique, Various years, Divers années.

2 Source of price series for recent years, Sources des prix des années recentes, Republique du Niger, Ministère du Développement Rural, Direction de l'Agriculture. Departmental offices. Unpublished price series collected by officials, Séries des prix inédit ramassées par des fonctionnaires.

TABLE 10B

Weekly Retail Prices of Cereals Kao, Niger Aug 24, 1976-Jan 25, 1977[a]
Prix de Détail Hebdomadaire des Céréales Kao, Niger 24 Aout, 1976-25 Jan 1977[a]

Date*		Millet Mil	Sorghum Sorgho	Cowpeas Niébé	Wild Grains Fonio
Aug.	24	85	90	110	—
	31	n.a	n.a.	n a.	n.a.
Sept.	7	85	83	79	62
	14	n.a.	n a.	n.a.	n.a.
	21	78	68	88	72
	28	n.a.	n.a.	n a.	n.a.
Oct.	5	53	53	90	58
	12	54	58	82	70
	19	n.a.	34	n.a.	n.a.
	26	55	43	64	—
Nov.	2	47	32	64	—
	9	44	42	71	—
	16	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	23	44	41	56	128
	30	56	43	56	—

Date		Millet-Mil				Sorghum-Sorgho				Beans-Niébé			Wild Grains
		1	3	4	5	1	3	4	5	2	3	4	Fonio
Dec.	7	44	48	46	40	56	51	53	30	42	43[b]	42	—
	14	62	86	74	n.a.	30	42	36	n.a	58	52	55	98
	21						n.a.						
	28	46	66	56	n.a.	49	59	54	n a.	68	68	68	91
Jan.	5	54	71	62	n.a.	47	54	50	n.a.	87	79	83	—
	11	52	84	68	53	63	49	56	43	90	74	82	111
	18	56	53	54	60	47	61	54	50	89	89[b]	89	69
	25	59	59	59	60	45	57	51	40	100	109	105	115

Symbols-Symboles

n.a = not available, non disponible
— = commodity did not appear on the market, produit non paru sur le marché

Column Headings-Titres des Colonnes

1 = Size of purchase 50 F Valeur de l'achat
2 = Size of purchase 75 F Valeur de l'achat
3 = Size of Purchase 100 F Valeur de l'achat
4 = Average of prices per kg obtained from two different size purchases.
Moyenne des prix par kg obtenue à partir de deux achats de différente valeur.
5 = Price per kg of 100 kg sack of grain Prix au kg de 100 kg de grain.

Notes

*Prior to December, no distinction in the size of purchase was made. Avant décembre, pas de distinction pour la valeur de l'achat était faite

a - Data from- Données provenant de E D Eddy, Center for Research on Economic Development, University of Michigan

b - Size of purchase 50 F Valeur de l'achat

Table 10C-1

Niger, Department of Niamey

Price of Millet - Prix de Mil, 1973

(Fr/Kg)

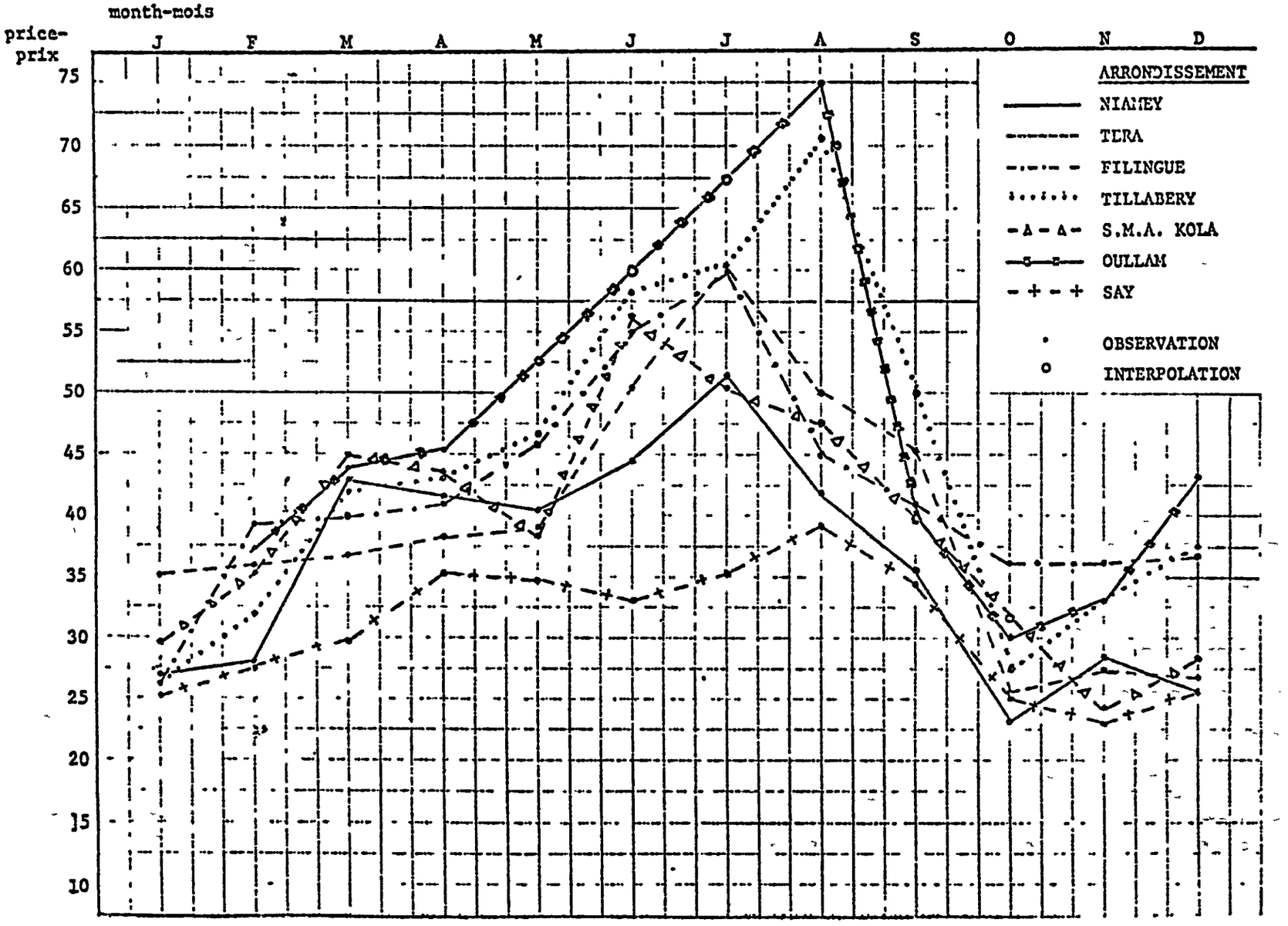


Table 10C-2

Millet Prices in Seven Cities, 1975

Prix de Mil dans Sept Villes, 1975

(Fr/Kg)

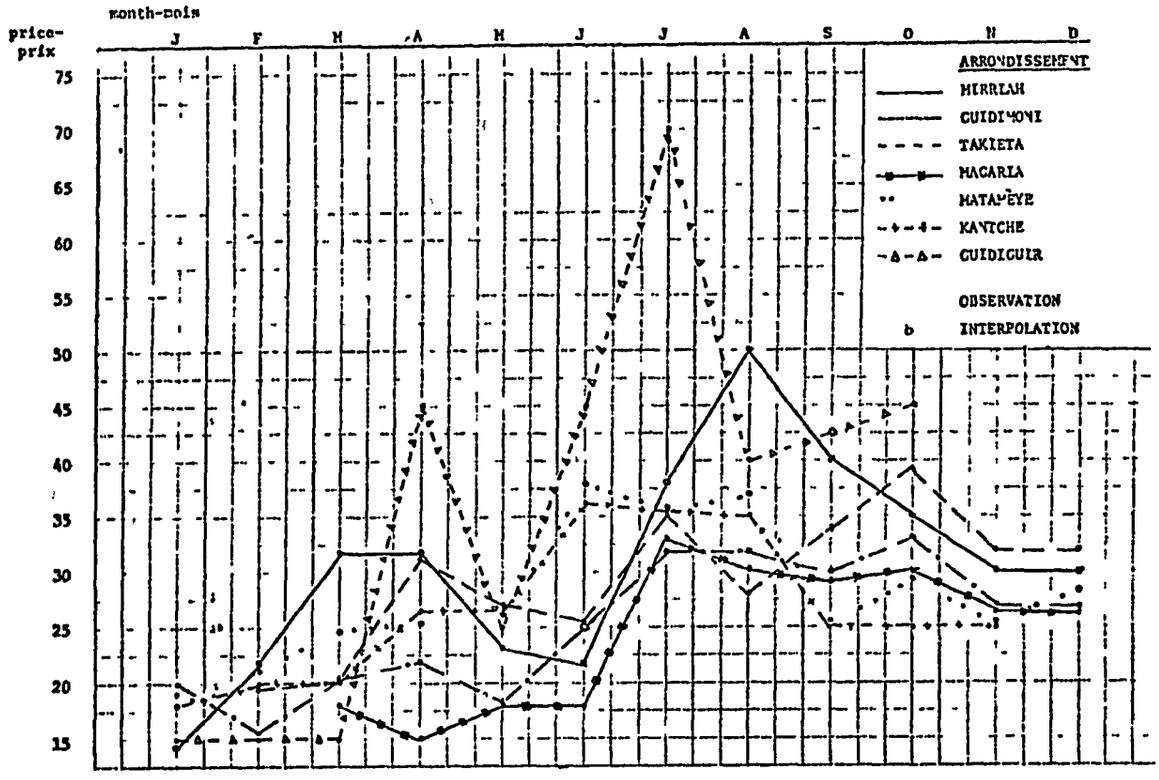


Table 10C-3

Niger, Department of Zinder

Sorghum Prices in Seven Cities, 1975

Prix de Sorgho dans Sept Villes, 1975

(Fr/Kg)

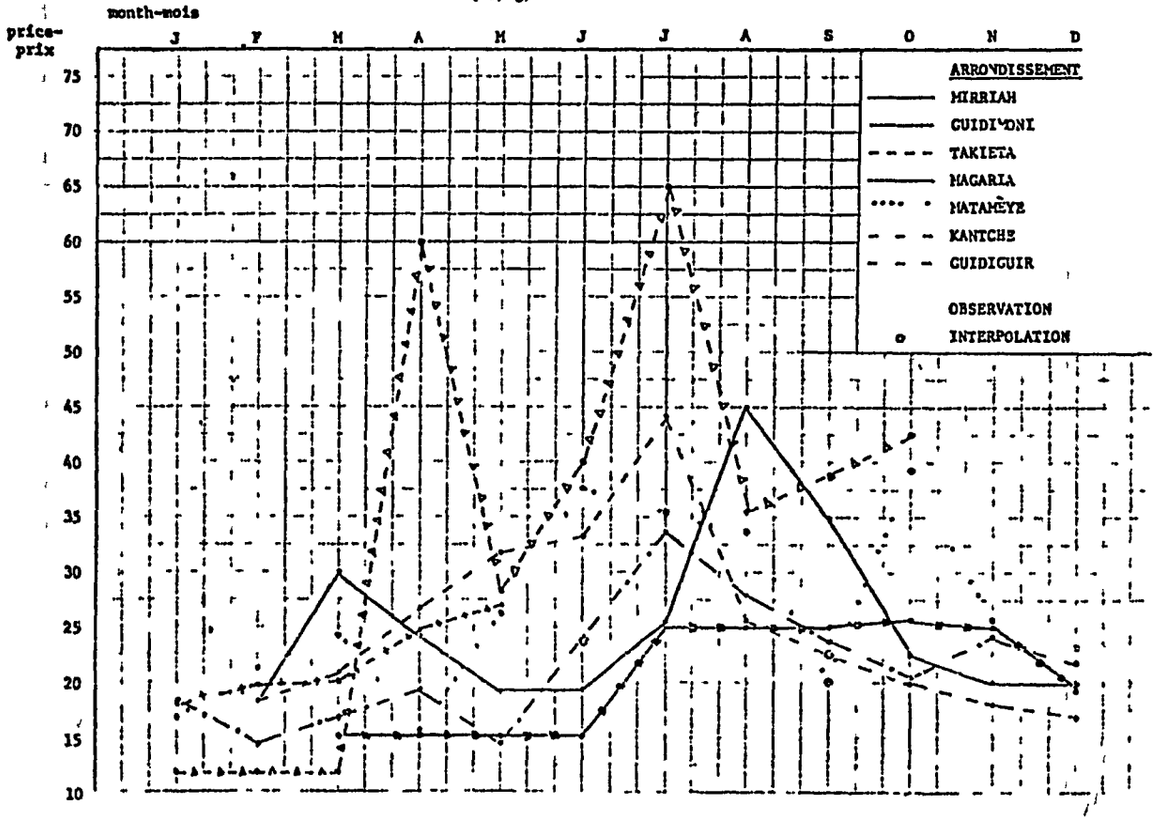


Table 10C-4

Niger, Department of Tahoua

Price of Millet - Prix de Mil, 1971

(Fr/Kg)

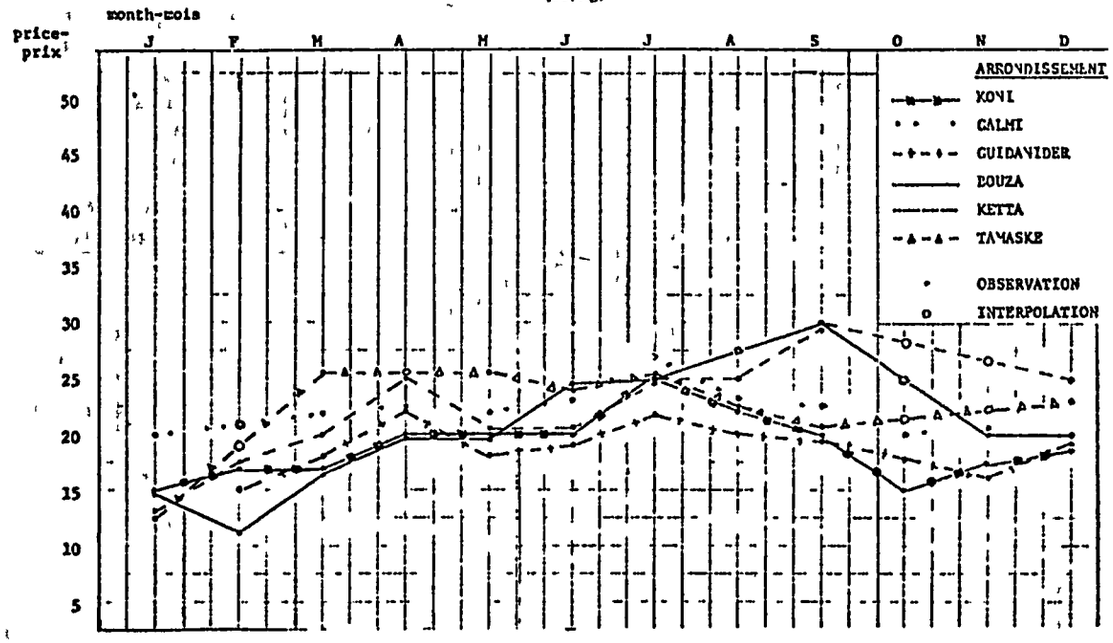


Table 10C-5

Niger, Department of Tahoua

Price of Millet - Prix de Mil, 1973

(Fr/Kg)

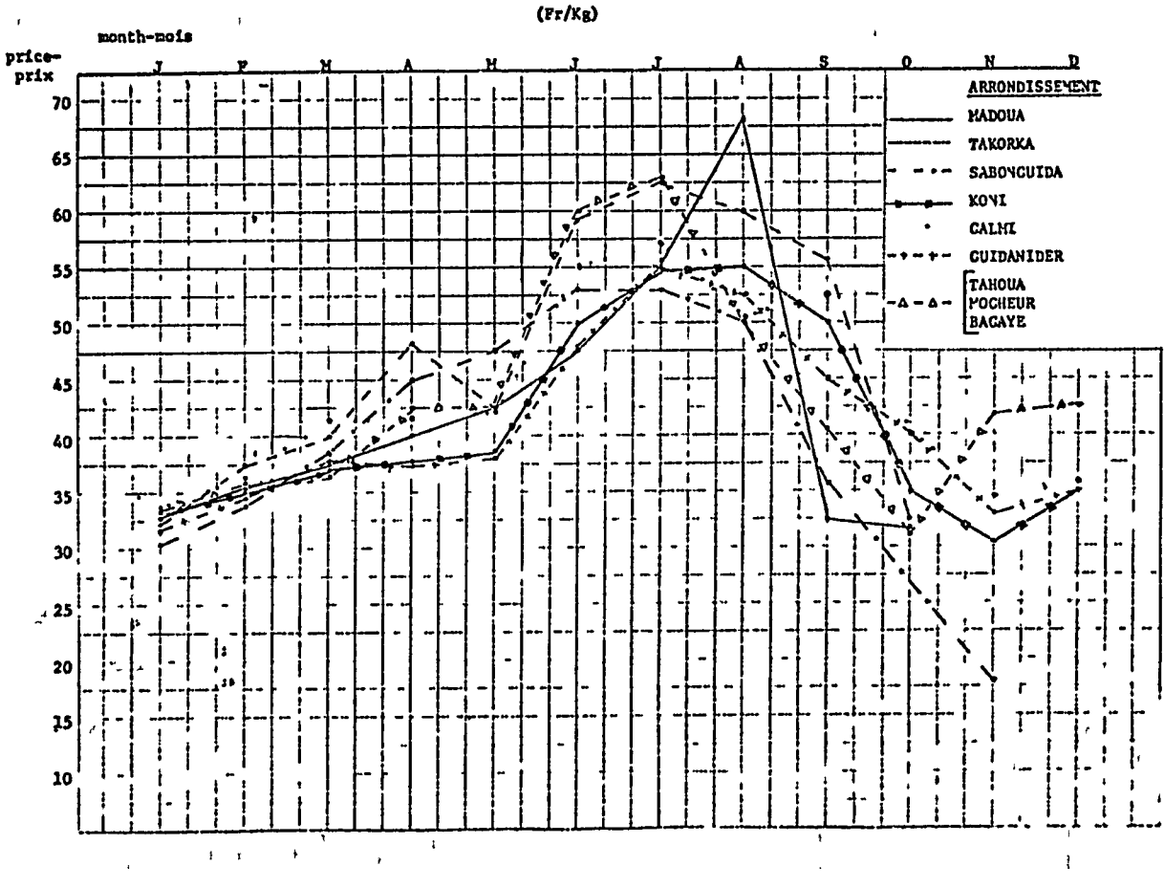


Table 10C-6

Niger, Department of Dosso
Millet Prices in Four Cities, 1975
Prix de Mil dans Quatres Villes, 1975
(Fr/Kg)

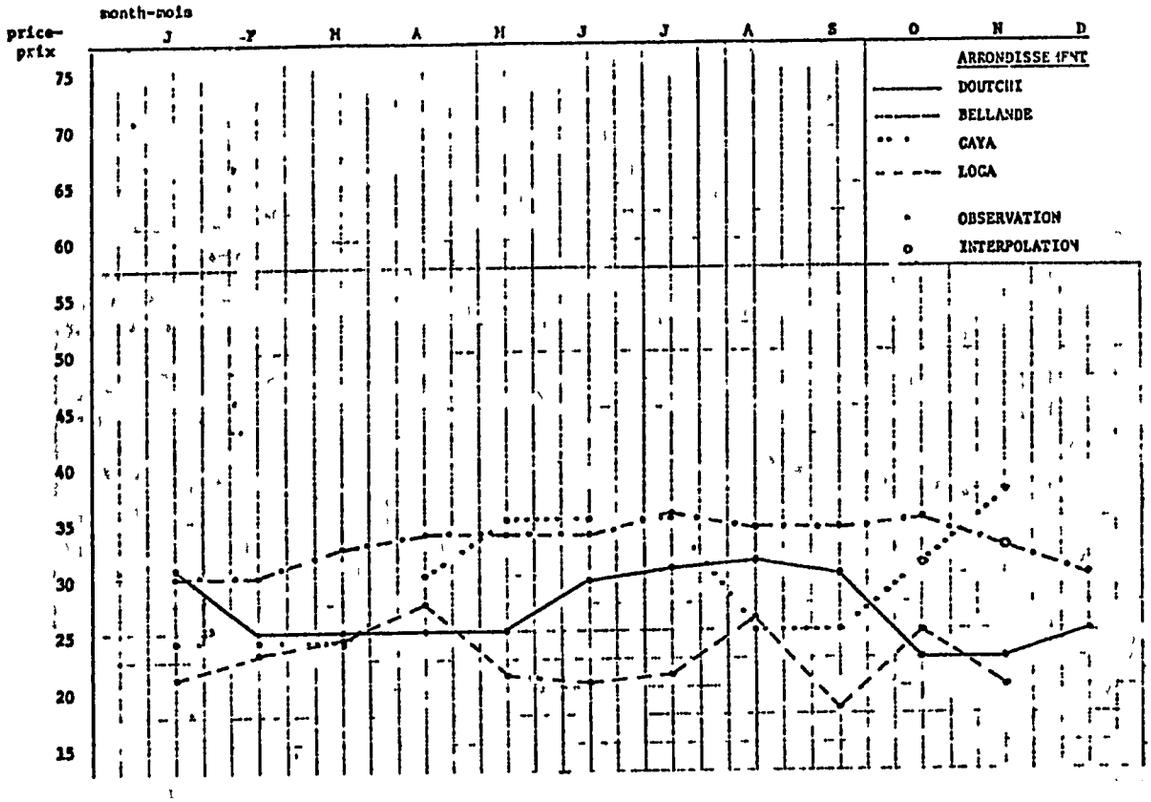


Table 10C-7

Niger, Department of Dosso
Cowpea Prices in Four Cities, 1975
Prix de Niebe dans Quatre Villes, 1975
(Fr/Kg)

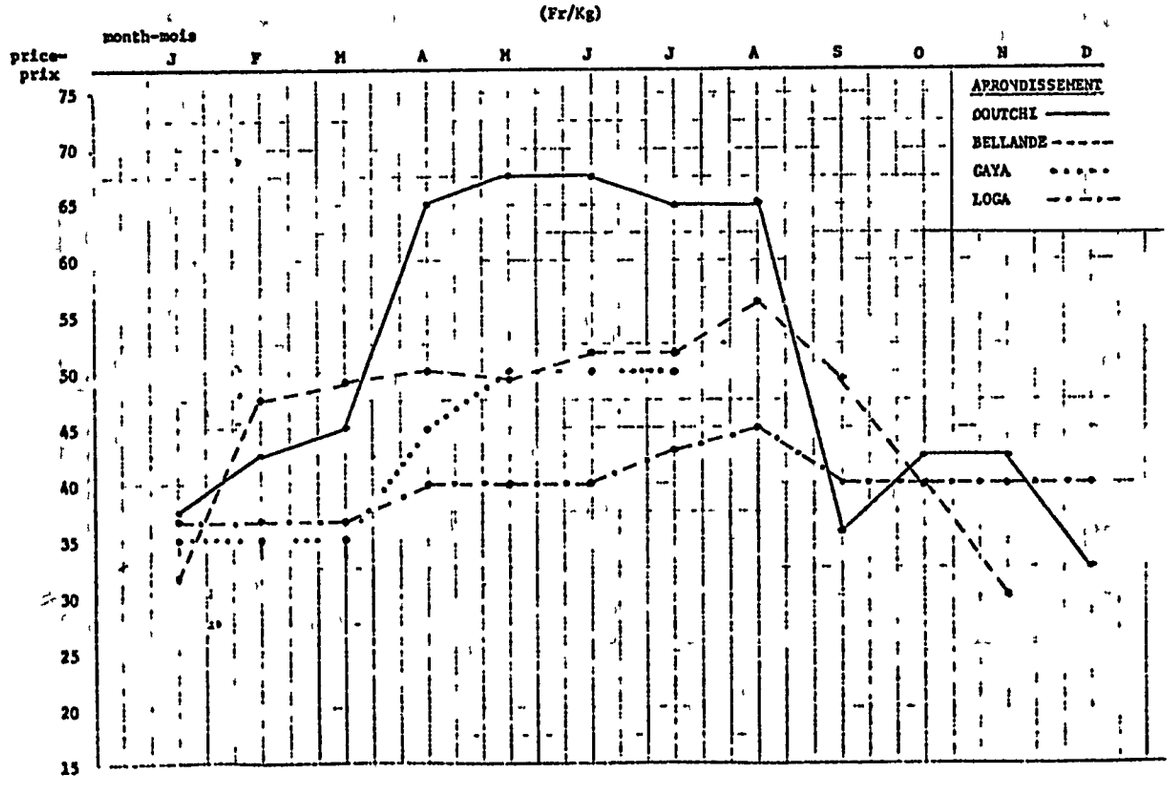


TABLE 11

VARIATIONS IN MILLET PRICES ON THE SAME MARKET WITHIN ONE YEAR (CFA/100 KG)

VARIATIONS ANNUELLES DES PRIX DU MIL SUR UNE MEME MARCHÉ

MARCHÉ MARKET	ANNÉE YEAR	MINIMUM	MAXIMUM	MOYENNE MEAN	ECART TYPE STD.DEV.	ECART TYPE / MOYENNE STD.DEV. / MEAN	MAXIMUM / MINIMUM	% HAUSSE % INCREASE
NIAMEY (City, Ville)	61	1300	3100	2050.0	535.13	.2610	2.385	138.5
	62	1500	2500	1898.3	280.32	.1476	1.667	66.7
	63	1300	2300	1650.0	293.88	.1791	1.769	76.9
	64	1400	1900	1555.3	137.90	.0885	1.357	35.7
	65	1400	2200	1675.0	237.89	.1420	1.571	57.1
	66	1700	5400	3308.3	1,085.00	.3280	3.176	217.6
	67	1500	2300	2108.3	257.46	.1221	1.533	53.5
	68*	1400	1700	1550.0	104.88	.0677	1.214	21.4
	71	2000	3500	2775.0	379.29	.1367	1.750	75.0
	73	3900	6100	5116.7	734.64	.1436	1.564	56.4
	74	3100	5100	3966.7	611.01	.1540	1.645	64.5
	75	3000	4600	3808.3	479.50	.1259	1.533	53.3
	76*	3900	6300	5355.6	804.85	.1503	1.615	61.5
KONNI	71	1500	2500	1891.7	288.28	.1756	1.666	66.6
	73	3300	5500	4125.0	861.68	.2089	1.666	66.6
	75	3000	4500	3543.7	451.42	.1274	1.500	50

*Figures for 1968 based on Jan.-Aug., Figures for 1976 based on Jan.-Sept. Chiffres de 1968 basés sur Jan.-Août, Chiffres de 1976 basés sur Jan.-Sept.

See following page
Suite page suivante

TABLE 11 (page 2)

VARIATIONS IN MILLET PRICES ON THE SAME MARKET WITHIN ONE YEAR (CFA/100 KG)

VARIATIONS ANNUELLES DES PRIX DU MIL SUR UNE MEME MARCHÉ

MARCHÉ MARKET	ANNÉE YEAR	MINIMUM	MAXIMUM	MOYENNE MEAN	ECART TYPE STD.DEV.	ECART TYPE / MOYENNE STD DEV. / MEAN	MAXIMUM / MINIMUM	% HAUSSE % INCREASE
GUIDAN IDER	71	1500	2250	1858.3	238.21	.1282	1.500	50
	73	3250	5500	4095.8	777.37	.1898	1.692	69.2
	75	2500	4400	3408.3	667.03	.1957	1.760	76
BOUZA	71	1150	3000	2129.2	533.20	.2504	2.609	160.9
KEITA	71	1300	3000	2300.1	487.56	.2120	2.308	130.8
	75	2500	8000	4300.0	1,848.30	.4298	3.200	220
TAMASKE	71	1250	2600	2248.8	381.04	.1982	2.080	108
	75	2500	8500	4575.0	2,090.50	.4567	3.400	240
NIAMEY	73	2333	5160	3592.2	911.10	.2536	2.212	121.2
TERA	73	2600	6025	3925.0	1,050.90	.2677	2.[illegible]7	131.7
FILING	73	2600	6000	4195.8	893.61	.2130	2.308	130.8
S.M.A. KOLO	73	2400	5660	3911.5	980.52	.2507	2.358	135.8
OUALLAM	73	3000	7500	4702.8	1,406.90	.2992	2.500	150
SAY	73	2320	3890	3064.8	515.29	.1681	1.677	67.7
MADOUA	73	3300	5500	4125.0	861.68	.2089	1.666	66.6
TAKORA	73	3250	6250	4483.3	1,192.10	.2659	1.923	92.3
TAHOUA	73	3200	6250	4333.3	974.06	.2248	1.953	95.3
TILABERY	73	2700	7100	4401.3	1,382.90	.3142	2.630	163
	75	3200	4500	3704.2	325.38	.0878	1.406	40.6

See following page
Suite page suivante

TABLE 11 (page 3)

VARIATIONS IN MILLET PRICES ON THE SAME MARKET WITHIN ONE YEAR (CFA/100 KG)

VARIATIONS ANNUELLES DES PRIX DU MIL SUR UNE MEME MARCHE

MARCHÉ MARKET	ANNÉE YEAR	MINIMUM	MAXIMUM	MOYENNE MEAN	ECART TYPE STD.DEV.	ECART TYPE / MOYENNE STD.DEV. / MEAN	MAXIMUM / MINIMUM	% HAUSSE % INCREASE
DOUTCHI	75	2250	3150	2691.7	341.01	.1267	1.400	40
BELLAN	75	1800	2750	2245.8	287.99	.1282	1.528	52.8
GAYA	75	2400	3800	3037.5	573.32	.1887	1.583	58.3
ILLELA	75	2500	4600	3345.8	675.36	.2019	1.840	84
MIRRIAH	75	1400	5000	3066.7	965.15	.3147	3.571	257.1
MATAMEYE	75	1800	3800	2766.7	589.81	.2132	2.111	111.1
KANTCHI	75	1800	3700	2666.7	631.50	.2368	2.056	105.6

TABLEAU 12 ACTIVITES DE L'OPVN

PRIX D'ACHAT (CFA/KG)	QUANTITE ACHETEE PAR OPVN(T)	AIDE ALIMENTAIRE(T)	PRIX DE VENTE OFFICIEL (CFA/KG)	QUANTITE VENDU (TONNES)	STOCKS EN FIN DE CAMPAGNE	CAPACITE DE STOCKAGE	COMMENTAIRES
70-71 Mil: 10 0 Paddy: 17 0	4,600	2,000	Mil: 15-25 Paddy: 65	6,600	-0-	4,900	Les prix de vente et d'achat sont variables selon les régions, la qualité et l'origine du produit
71-72 Mil: 12 5 Sorgho: 10	2,800	13,600*	Mil: 18-25 Sorgho: 11	3,700 9,300		5,500	
Paddy: 21 0	800		Paddy: 70	600	400 (Paddy)		
Niébé: 20	2,600			2,800			
72-73 Similaire à 71-72 Niébé: 25 0	7,000	125,000*	Mil: 35 **	n d	n d	n d	
73-74 Mil: 25 Sorgho: 20	25,000	120,000*	Mil: 45 **		8,400 (pour la plupart l'aide alimentaire)		Les sources OPVN citent un chiffre de 185 000 tonnes pour l'aide alimentaire ce qui est probablement exagéré Le chiffre de 120 000 t provient d'une présentation par Mr T Jomni, directeur technique de l'OPVN, d'un seminaire de formation de l'OPVN
Paddy: 30	?			n d		34,500	
Niébé: 30	3,500						
74-75 Mil: 25 0 Sorgho: 20 0	47,300 1,200	56,000*	Mil: 45 **	72,200 y compris OSRO et Aide Alimentaire	19,500 5,000	(y compris OSRO)	L'OSRO, agence spéciale du FAO, acheta du mil et du sorgho au Mali et à la Haute-Volta et en fit don au Niger pour qu'il le revende par l'intermédiaire de l'OPVN 11,800 tonnes de niébé furent exportées au Nigéria
Paddy: 35	?				500	34,500	
Niébé: 40 0	18,800	+15,000 Mil et Sorgho (OSRO)		+13,800 (Niébé)	1,000 13,000(Aide Alimentaire***)		
75-76 Mil: 25 0	12,900	-	Mil: 45	39,000			15,000 tonnes de Niébé furent exportées au Nigéria par l'OPVN SONARA acheta en plus 13,900 tonnes de Niébé par l'intermédiaire de coopératives et les exporta au Nigéria
Sorgho: 20 0	8,500	43,000		30,000		35,500	
Paddy: 35 0	3,100	-		5,500	30,000	+35,000 implanté mais partiellement construit	
Niébé: 40 0	25,800	-		9,500			
	+11,500 Mil 4,000 Sorgho importé du Mali, Haute Volta et Nigéria	+ 6,000(maïs)		+ 3,000(maïs)			

SOURCE : OPVN, rapports divers

*Somme de tous les types d'aide alimentaire, parfois y compris farine et lait en poudre

**Les prix de vente varient par produit (Niébé, mil riz etc) et origine du produit (Sorgho européen, américain, etc)

***Les ventes et les stocks en fin de période ne s'ajoutent pas à la quantité totale achetée, reçue comme cadeau et en stockage en début de période, car une partie de l'aide alimentaire était distribuée gratuitement par la gendarmerie De plus, le riz après décorticage, voit son poids se réduire au sept dixièmes

TABLE 13

Millet Production and OPVN Purchases by Region, 1974/75 and 1975/76
Mil Production et Achats par l'OPVN par Région, 1974/75 et 1975/76

Region Departement	1974/75 Estimated Production Production Estimée (1000 tons)	1974/75 Purchased by OPVN Achetés par OPVN (1000 tons)	1974/75 % Production	1974/75 %Total Marketing* %Commercialisation* Total	1975/76 Estimated Production Production Estimée (1000 tons)	1975/76 Purchased by OPVN Achetés par OPVN (1000 tons)	1975/76 %Production	1975/76 %Total Marketing* %Commercialisation* Total
Diffa	5 1	1 0	19 6	130 1	10 8	0 6	5	3.6
Zinder	213 3	12 3	5 8	38 6	136 4	7 40	5.40	36.2
Maradi	154 7	14 6	9 4	62 7	79 2	2 47	3 1	20 7
Tahoua	117 2	11 6	9.9	66 0	35.9	04	.1	.6
Dosso	164 9	2 5	1 5	10 0	169.2	.3	.2	1.2
Niamey	227 4	4 3	1 2	8 0	149 8	2 59	1 7	11.5
Niger Total	882 6	47.3	5 3	35 3	581 3	12 85	2 2	14 6

*Assumed to be 15% of total marketing. Supposée atteindre 15% de la commercialisation totale

TABLE 14
Share of Individual Suppliers in OPVN Purchases
Provenances des Achats de l'OPVN

	Direct Purchases by OPVN Achats Directs par OPVN		Purchases through Cooperatives Achats par Intérmediaire de Coopératives		Purchases through Private Traders Achats par Intérmediaire de Négociants Privés	
	1000 tons	% total	1000 tons	% total	1000 tons	% total
1974-75						
Millet-Mil	8.2	17.3	15.3	32.4	23.8	50.3
Sorghum-Sorgho	.6	52.6	.4	29.5	.2	17.9
Cowpeas-Niébé	2.4	13.2	9.9	52.3	6.5	39.5
1975-76						
Millet-Mil	2.7	20.9	10.2	79.1	purchase not allowed	
Sorghum-Sorgho	1.9	22.4	6.6	77.6	achat interdit	
Cowpeas-Niébé	6.3	24.4	19.5	75.6		

Purchases through Cooperatives and Traders
Achats par intermediaire de Coopératives et de Commerçants

		1000 tons	% total
1976-77*			
Millet-Mil	direct purchase not allowed	14.5	100
Sorghum-Sorgho	achat direct interdit	.3	100

*As of Nov. 30, 1976. Target for entire campaign. 50,000 tons of millet and sorghum combined En date du 30 nov. 1976. Objectif pour toute la campagne. 50.000 tonnes de mil et sorgho combinés.

SOURCE. OPVN, various reports, rapports divers

TABLE 15

Purchases by OPVN during 1976-77 Crop Year (in tons)*
Achats par l'OPVN pendant la Campagne 1976-77 (en tonnes)*

	Through UNCC Par Intermédiaire de l'UNCC		Through Traders Par Intermédiaire de Commerçants	
Bases:	Millet-Mil	Sorghum-Sorgho	Millet-Mil	Sorghum-Sorgho
Niamey II	38.500		231.900	--
Niamey III	177.300	11.100	14.800	--
Dosso	26.524		29.174	10
Konni	40.140	6.536	--	--
Tahoua	2.834	1.611	251.500	--
Maradi	953.000	24.200	158.000	--
Tessaoua	2,778.200	1.000	146.000	--
Zinder	2,390.700	83.800	1,238.600	1.9
Magaria	4,066.900	38.600	--	--
Diffa	--	--	--	--
TOTAL+	10,414.098	166.847	2,069.974	11.9

*Bought until 11-20-76. Achetés jusqu'au 20.11.76.

+According to latest figures, totals stood at 14,529.4 tons of millet and 286.4 tons of sorghum as of 11-30-76. D'après les chiffres les plus récents, les totaux s'élevaient à 14.529,4 tonnes de mil et 286,4 tonnes de sorgho à la date du 30.11.76.

SOURCE: OPVN

TABLE 16

OPVN Sales by Individual Warehouses (tons)

Provenances Géographiques des Ventes par les Entrepôts de l'OPVN (tonnes)

	Millet Mil	Sorghum Sorgho	Rice Riz	Corn Maïs	Cowpeas Niébé	Wheat Blé
Niamey I	5,719	877	1,553	737	356	171
Niamey II	9,101	7,626	206	427	50	--
Niamey III	2,166	1,923	157	87	7	--
Dosso	3,872	3,139	1,008	805	1	--
Konni	3,410	1,704	258	171	1,116	--
Tahoua	3,154	2,377	244	111	12	2
Maradi	2,289	1,737	1,041	201	931	--
Tessaoua	1,473	1,108	290	17	465	--
Zinder	2,526	1,443	700	165	4,123	40
Magaria	1,324	1,105	473	108	2,285	--
Maïne	1,297	3,126	156	30	1	92
Agadez	2,747	3,790	423	158	--	575

Table 17

Cost Calculation Used by OPVN in 1975/76
Calcul de Prix de Revient Utilisé par l'OPVN en 1975/76

	CFA/kg
Commission to UNCC Commission de l'UNCC	1.10
HOH Treatment (disinfectant) Traitement à l'HOH (disinfectant)	0.15
Storage (9 months)-Stockage (9 mois)	0.10
Transport	2.00
Handling - Manutention	0.40
Management - Gestion	2.0
Amortization of Warehouses Amortissement des Entrepôts	2.0
Phostoxin Treatment Traitement au Phostoxin	0.50

TABLE 18
Cost Calculation of SONARA
Calcul des Prix de Revient par Produits

Costs Coûts	Groundnuts - Arachides			Cowpeas Niébé
	Unshelled (bought+ sold) Coques (achats+ ventes)	Unshelled (bought) Shelled (sold) Coques (achats) Décort (ventes)	Shelled (bought & sold) Décort. (achats+ ventes)	
Purchase Price - Achats	40,000	60,000	55,000	30,000
Commission - OS	2,400	3,600	3,000	1,700
Product Prep - Conditionnement	---	---	40	40
Unloading - Bebardage	2,000	3,000	1,500	1,500
Temporary labor - Personnel Temporaire	200	300	200	200
Handling and Stockpiling - Manutention + Mise en Pyramide	200	300	200	300
Processing - Traitement	120	180	120	300
Sacks + Twine - Sacherie + Ficelles	2,096	4,623	1,527	2,298
Tarpaulin + Rope - Baches + Cordes	2,300	1,200	1,200	945
Shelling - Frais de Decorticage	---	3,000	---	---
Sale of shells + broken pieces - Ventes de sons et brisures	---	(-1,470)	---	---
Costs of Delivery to Client - Frais de Livraison/Client	2,400	2,800	2,800	5,100
Total Marketing Cost - Coûts Total Campagne	51,716	77,533	65,587	42,282

Suite page suivante
See following page

TABLE 18(Continued, Suite)
Cost Calculation of SONARA
Calcul des Prix de Revient par Produits

Costs Coûts	Groundnuts - Arachides Unshelled(bought+ sold) Coques(achats+ ventes)	Unshelled(bought) Shelled(sold) Coques (achats) Décort (ventes)	Shelled(bought & sold) Décort (achats+ ventes)	Cowpeas Niébé
Fixed costs - Frais fixes	2,259	3,320	2,809	1,812
Costs of financing - Frais Financiers	3,620	5,427	4,591	2,960
	= 5,779	8,747		
Ex-factory Price - Prix de revient rendu carreau-usine	57,595	86,280	72,987	47,055(PM)
Export Costs - Frais d'Exportation				
Statistical tax - et Statistiques	--	2,157	1,825	1,176
Export Tax - Droit unique de sortie	--	2,250	2,250	2,000
Niger River Crossing - Transit Niger	--	500	500	500
Insurance - Assurance(1%)	--	863	730	471
Border Toll - Intervention Pays de Transit	--	3,890	3,890	--
Ocean Freight - Fret Maritime	--	5,000	5,000	--
Transport costs - Nigeria				
Transport Nigeria FOB		10,880	10,880	--
		25,540	25,537	4,147
CIF Price, Europe - Prix de Cession CAF, Europe	P M	111,820	98,524	51,202

SOURCE: SONARA

TABLE 19

Niger Imports and Food Aid, 1976/77
Niger Importations et Aide Alimentaire, 1976/77

Product-Produit	1975/76 or 1976 ACTUAL IMPORTS IMPORTATIONS EFFECTIVES		1976/77 or 1977 IMPORT REQUIREMENTS IMPORTATIONS NECESSAIRES						
	Total	%FA*	Total	of which covered by: partie couverte par		Total covered, couvert	Estimated to be not yet covered Partie estimée non encore couvert		Estimated ocean freight cost coût estimé du frêt maritime
				Commercial Purchases Achats Commerciaux	FA Committed Allouée		quantity quantité	value valeur	
	(.....Thousand tons.....) en milliers de tonnes							(.....Million US $.....)	
Wheat-Blé	27.0	64.8	10.0	0.0	5.5	5.5	4.5	0.5	0.1
Rice-Riz	5.8	100	5.0	0.0	0.0	0.0	5.0	1.3	0 1
Coarse Grain-Céréales	97.5	80.1	31.0	0.0	31.0	31.0	0.0	0.0	0.0
Total:	130.3	77.8	46.0	0.0	36.5	36.5	9.5	1.8	0.2

SOURCE OF SUPPLY - SOURCE D'APPROVISIONNEMENT	Commercial	FA	Total
Wheat-Blé			
CANADA	0.0	5.0	5.0
EEC	0.0	0.5	0.5
TOTAL	0.0	5.5	5.5
Coarse Grain-Céréales			
EEC	0.0	26.0	26.0
USA (Tital II PL 480-Alloc. F.Y. 1977)	0.0	5.0	5.0
TOTAL	0.0	31.0	31.0

REFERENCE PERIOD:
Wheat and Coarse Grains: July/June - Rice: Calendar year
PERIODE DE REFERENCE:
Blé et Céréales. Juillet/Juin - Riz: Année Civile

*FA = Food Aid, Aide Alimentaire

Appendice 2.

La Commercialisation des Cultures de Rente

Les principales cultures de rente, niébé, arachide et coton, ont toujours été commercialisées par l'intermédiaire des coopératives qui fournissent en même temps des intrants et des services d'encadrement. Les coopératives achètent non seulement les produits de leurs membres, mais aussi de tous les cultivateurs au même prix officiel. Elles achètent les produits ou bien sur le marché ou dans les entrepôts qu'elles louent pour la saison de commercialisation. Les agents d'encadrement et les conseillers de l'U.N.C.C. assistent les coopératives locales à des degrés divers et rendent même des services de commercialisation aux plus faibles.

Les organisations d'exportation, S.O.N.A.R.A. (pour l'arachide et le niébé depuis 75-76) et la C.F.D.T., doivent acheter les produits des coopératives individuelles durant une période de temps bien déterminée (10 jours en général). Ces organisations rassemblent les produits des coopératives qui reçoivent une commission pour couvrir leurs frais. Les bénéfices de cette opération appartiennent à ces coopératives individuelles qui financent la campagne grâce à un prêt de la C.N.C.A. L'U.N.C.C. n'agit que comme intermédiaire.

Une partie de l'arachide et du coton est commercialisée par les Organismes Stockeurs, qui ne sont qu'une forme de pré-coopératives et qui rendent essentiellement les mêmes services.

La C.F.D.T. et la S.O.N.A.R.A. s'occupent de l'exportation des cultures de rente. Leurs pertes et profits sont neutralisés par la

C.S.P.P.N. (Caisse de Stabilisation des Prix des Produits du Niger). Durant ces dernières années, la S.O.N.A.R.A. s'est endettée énormément vis-à-vis de la C.S.P.P.N., en investissant ses profits dans d'autres opérations au lieu de les déposer à la caisse. Ces autres opérations (commerce des pièces de rechange pour "land rover", importations de discothèques) ont entraîné des pertes considérables et la S.O.N.A.R.A. a dû y renoncer.

La C.S.P.P.N. semble être déterminée à ne pas devenir la source financière de tous genres d'agences gouvernementales. Elle prête malgré tout de l'argent à la C.N.C.A. et l'on projette même le financement de l'O.P.V.N. Cette nouvelle étape devrait quand même être considérée minutieusement car elle impliquerait la taxation du producteur des cultures de rente (en ne transférant pas aux fermiers tous les bénéfices des exportations). Ces bénéfices serviraient à subventionner les consommateurs urbains en leur permettant l'achat des céréales à un prix inférieur au prix de revient. Un tel pas ne serait pas recommandable vu la répartition des revenus et les objectifs sociaux du gouvernement nigérien. Le F.A.O. a aussi signalé qu'en laissant l'O.P.V.N. subir des pertes, on créerait un précédent dangereux.

Appendice 3

La Production et la Commercialisation du Riz

A. La Production

Le riz est produit grâce à l'irrigation par pompage dans le département de Niamey, dans les champs au long du fleuve Niger. tableau suivant donne un aperçu des résultats de la production de 1975/76.

Tableau 1. Riz

	Superficie (par ha)	Production (en tonnes)	Rendement (kg/ha)
Saison pluviale	1,046.5	3,969.5	3,790
Saison sèche	643.4	2,985.32	4,640
TOTAL:	1,689.9	6,954.82	4,116

La production du riz est essentiellement organisée par l'U.N.C.C. Cette agence fournit des intrants, s'occupe de l'entretien des champs irrigués, et fournit des services d'encadrement. Pour ces services, elle reçoit une subvention de 3,000 CFA/ha. Les agriculteurs payent eux-mêmes 50,000 CFA/ha pour l'entretien, les services administratifs, les graines, les engrais, etc... Si les coûts de production dépassent cette somme, le gouvernement comble la différence. En 1975/76, les coûts moyens de production par hectare se sont élevés à 52,000 CFA. La subvention à la production de riz était donc de 5,000 CFA/ha excluant la subvention générale pour les produits agricoles comme les engrais. En réalité, la

subvention réelle était considérablement plus importante car les cultivateurs qui avaient eu des frais moins élevés ont conservé les profits qu'ils avaient faits. Selon les chiffres de l'U.N.C.C., elle était plutôt proche de 17,000 CFA/ha, ce qui correspond à une subvention d'environ 4 CFA/kg pour le paddy ou environ 7 CFA/kg pour le riz (voir Tableau 2).

Tableau 2. Les Coûts de Production du Riz et sa Subvention (en CFA)

Superficie (ha)	1,689.9
Production (tonnes)	6,954.8
Valeur de la Production au Prix Officiel	243,418,000
Coûts de Production	
ceux des producteurs	58,977,119
subvention aux producteurs	28,819,321
subvention à l'U.N.C.C.	5,069,700
TOTAL:	92,866,140
Profit Net	150,551,860
Profit Net par ha.	89,089
Subvention à la production totale	33,889,021
per ha	20,054
par tonne de paddy	4,872.75
par kg de riz[a] (environ)	7.50

[a] La conversion du paddy en riz se fait de la manière suivante:

Paddy brut	6,954.8 tonnes
Rendement d'impuretés 5.2%	6,593.2 tonnes
Rendement de 68.5% de riz blanc	4,516.3 tonnes

B. La Commercialisation

Comme la plupart des cultures de rente, le riz est commercialisé par l'intermédiaire des coopératives de l'U.N.C.C. Les coopératives achètent le paddy de leurs membres à 35 CFA et le vendent aux rizeries à 38 CFA. La commission de 3 CFA va directement

à la coopérative individuelle.

Les rizeries sont une entreprise publique sous le nom de "Riz du Niger".* Elles sont gérées par l'U.N.C.C. dont le directeur est en même temps celui du "Riz du Niger". Le Tableau 3, dressé d'après les résultats de l'an dernier, indique l'efficacité technique des rizeries

Tableau 3. Rendements du Riz

		Rendements	Rendements
Nettoyage	Paddy Brut	100% (base)	
	Impuretés	5.2%	
	Paddy Net	94.8%	100% (base)
	Riz 33 (1ère qualité)	.3%	.3%
	Riz 32 (2ème qualité)	42.6%	44.8%
	Riz brisé (farine comprise)	22.2%	23.4%
	Total Riz Blanc	65.1%	68.5%
	Son	9.6%	10.0%
	Pertes au décortiquage (coque, etc..)	20.1%	21.5%

SOURCE: Riz du Niger

Le Riz du Niger vend sa production à l'O.P.V.N. Le Tableau 4 donne les prix aussi bien que le revenu brut par tonne de paddy brut d'après les productions citées dans le Tableau 3.

* L'une d'elles se trouve à Kirkissoye et l'autre à Tillabery.

Tableau 4. Les Prix et Revenus du Riz (en CFA)

	Prix/kg	Revenue par tonne de paddy brut
Riz 33 (1ère qualité)	167	500
Riz 23 (2ème qualité)	81	34.506
Riz Brisé	55	15,500 *
Farine de Riz	85	
Son I	11	950*
Son II	8.8	
	TOTAL:	51,500

* On suppose que chacune de ces catégories produit environ 50% de chaque qualité; car les productions séparées de farine de riz, de riz brisé, de Son I et Son II ne sont pas disponibles.

Pour une tonne de paddy acheté à 38 CFA, moulu et vendu à l'O.P.V.N. en tant que riz et son, le "Riz du Niger" reçoit environ 51,500 CFA. Bien qu'il n'y ait point de comptes disponibles, on a assuré au groupe que les rizeries pouvaient couvrir leurs propres frais durant les années normales. Jusque là, des subventions supplémentaires ne semblent pas intervenir dans le commerce du riz.

L'O.P.V.N. s'occupe du riz comme de tout autre culture vivrière qu'elle distribue. Une comptabilité séparée n'est pas disponible pour pouvoir déterminer si l'opération de riz pour l'O.P.V.N. est plus ou moins rentable que le commerce du mil et du sorgho. A ce point là, ceci impliquerait une subvention supplémentaire pour le riz.

Il n'existe pas de marché privé aussi important pour le riz

que pour le mil et le sorgho, ceci problablement parce que la production est très localisée et peut être contrôlée d'une façon assez efficace et parce que les prix de vente aux consommateurs sont très bas vu les diverses subventions. Ceci n'avantage pas les commerçants privés qui essaient d'entrer sur le marché. Au cours de ses visites aux différents marchés, le groupe n'aperçut que quelques commerçants vendant du riz alors que de nombreux marchands de mil étaient présents sur presque chaque marché.

Appendice 4

L'Approvisionnement des Zones Rurales en Intrants, Crédits et Biens de Consommation

Les coopératives sont pratiquement les seules sources d'intrants et de crédit du cultivateur . Elles avancent des intrants pour la production des cultures de rentes et sont remboursées à la fin de la saison lorsqu'elles achètent les produits des agriculteurs. L'U.N.C.C. subventionne les coopératives individuelles.

L'U.N.C.C. importe la marchandise, si nécessaire, et la vend en principe aux coopératives, au prix coûtant. D'après ce que le directeur de l'U.N.C.C. a expliqué au groupe le rôle de l'U.N.C.C. est de rendre des services aux coopératives et de servir d'intermédiaires aux banques. Selon ses règlements, l'U.N.C.C. devrait persuader les paysans de former des coopératives indépendantes. Cependant ces coopératives ne fonctionnent souvent qu'avec l'assistance technique de l'U.N.C.C., 40% des 396 cooperatives actuelles semblent cependant être capables de subsister sans le support continuel de l'U.N.C.C. Les frais d'opération de l'U.N.C.C. à Niamey et de ses agents d'encadrement sont payés sur le budget national. Les coopératives sont donc indirectement financées par l'Etat.

La C.N.C.A. qui faisait partie de l'U.N.C.C. jusqu'en 1967, fournit des crédits aux coopératives. Les fonds de la C.N.C.A. consistent en un don initial de 370 millions CFA du gouvernement Nigérien, d'un crédit de 16 millions CFA de l'I.D.A., en plus des réserves, des bénéfices retenus et d'un emprunt du Fonds de l'Entente

qui porte les fonds à un total de 564 millions CFA. En plus la C.N.C.A. reçoit des crédits de diverses sources (dont 400 millions CFA du Trésor), des versements de l'U.N.C.C., des coopératives et de quelques autres créanciers. Les ressources totales s'élèvent à 1617 millions CFA (en 1975).

La C.N.C.A. fournit des crédits de production aux coopératives aux fermiers privés aussi bien que des crédits à l'U.N.C.C. pour la saison de commercialisation, à l'O.P.V.N. et à SONARA. Elle ne demande qu'un taux d'intérêt de 6,5% qui n'est que la moitié des 13% chargés sur le marché. Ceci permet à la C.N.C.A. de gagner environ 4% sur son propre capital investi. Son directeur, Monsieur Abdou Kane, a expliqué au groupe que les agriculteurs actuellement n'ont point la chance d'obtenir un emprunt à moins que ce ne soient des prêts de consommation dans le proche avenir; mais rien de précis ne peut être dit actuellement.

Les emprunts de commercialisation constituent environ les 2/3 de tous les fonds que la C.N.C.A. a accordés en 74-75 (748 millions CFA d'un total d'1.116,4 millions CFA d'emprunt total). Ces prêts de campagne engendrent de faibles risques, de rapides opérations de transfert qui peuvent être ré-escomptés à la banque centrale. Ils semblent être la base des activités de la C.N.C.A.

Les prêts de production sont divisés également en prêts à court terme (1 an) et moyen terme. Plus de 70% va aux emprunteurs collectifs (les coopératives). Dans le tableau suivant, les prêts sont rangés selon leur usage :

Tableau 1: L'Usage des Prêts de Production de l'U.N.C.C. (CFA)

	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75
Aménagements*	82,521	116,311	223,308	402,020	70,165
Engrais, Semences	18,585	2,888	1,250	220,676	55,602
Equipement	13,303	15,387	14,767	14,985	73,702
Reconstition des troupeaux	--	--	--	--	13,839
Amélioration des surfaces agricoles	16,282	24,326	8,829	102,986	87,270
Amélioration des surfaces pastorales	--	--	--	8,843	67,812
	130,691	158,912	248,154	749,510	368,390

*On entend par là une variété de prêts surtout aux fermes pilotes et aux stations de recherche. Ceci implique aussi des prêts aux fonctionnaires et aux employés salariés. Ces prêts ont été suspendus après 1974.

La C.N.C.A. affirme recouvrir 90% environs de ses crédits normaux et 60% des crédits à haut risque qui s'élèvent à 25% de la somme totale. Le taux des crédits récupéré s'est amélioré depuis 1974 lorsque la C.N.C.A. initia un programme contrôlant sévèrement les coopératives auxquelles elle accorde des prêts.

Il n'existe pas d'organisation officielle fournissant des produits de consommation au secteur rural. COPRONIGER possède un monopole sur certaines importations mais ne semble intervenir qu'au niveau de la vente en gros. L'U.N.C.C. a commencé à ravitailler certaines coopératives déficitaires avec du mil durant la récente sécheresse. (1.700 tonnes en 1973-74; 800 tonnes en 1974-75). Les principaux fournisseurs du secteur rural en biens de consommation sont, comme toujours, les marchands privés.

Appendice 5

Personnes Contactées au Niger
People Contacted in Niger

Local agencies:

OPVN:	Mr. Anabo, Director Mr. Doro Mr. Herssens, technical advisor, UNDP Mr. Bosch, technical advisor, UNDP Mr. Hayward, technical advisor, UNDP Mr. Stegmann, technical advisor, UNDP
UNCC, Ri : du Niger	Mr. A. Garba
C.S.P.P.N.:	M. I. Koussou, Director
Ministry of Economic Affairs:	Mr. I. Mayaki, Secretary General Mr. D. Soulaymane, Director, agricultural production
SONARA:	Mr. Souna, Director
CNCA:	Mr. Abdou Kané, Director Mr. A. Favre
Ministry of Rural Development:	Squadron Commander Boulama Manga, Minister of Rural Development and Minister Coordinator of CILSS Mr. Saley, Director of Agriculture Mr. I. Katché, Head of the office of statistics Mr. Y. Boulanger, technical advisor
Ministry of Planning:	Mr. Oumarou Sani, Director of Planning
B.C.E.A.O. (Central Bank):	Mr. Boukary Aji
Chamber of Commerce:	Mr. Ousman, Director Mr. Zakari Garba

International agencies:

UNDP:	Mr. Piers de Raveshoot
USAID:	Mr. Al Barron, Mission Director Mr. G. Wood, F.F.P. program director Ms. S. Shayes Mr. Keith Williams
A.C.D.I. (Canadian Agency for International Development	Mr. C. Desjardins, Administrator Ms. K. Fenton
German Embassy:	Mr. J.S. Reitberger, Ambassador

LEXIQUE

B.C.E.A.O. : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

B.D.R.N. : Banque du Développemmt de la République du Niger; Banque commerciale qui s'occupe des comptes de l'O.P.V.N.

C.N.C. : Comité National de Céréales

C.N.C.A. : Caisse Nationale du Crédit Agricole; Banque commerciale, qui faisait partie de l'U.N.C.C.

C.S.P.P.N. : Caisse de Stabilisation des Prix des Produits du Niger

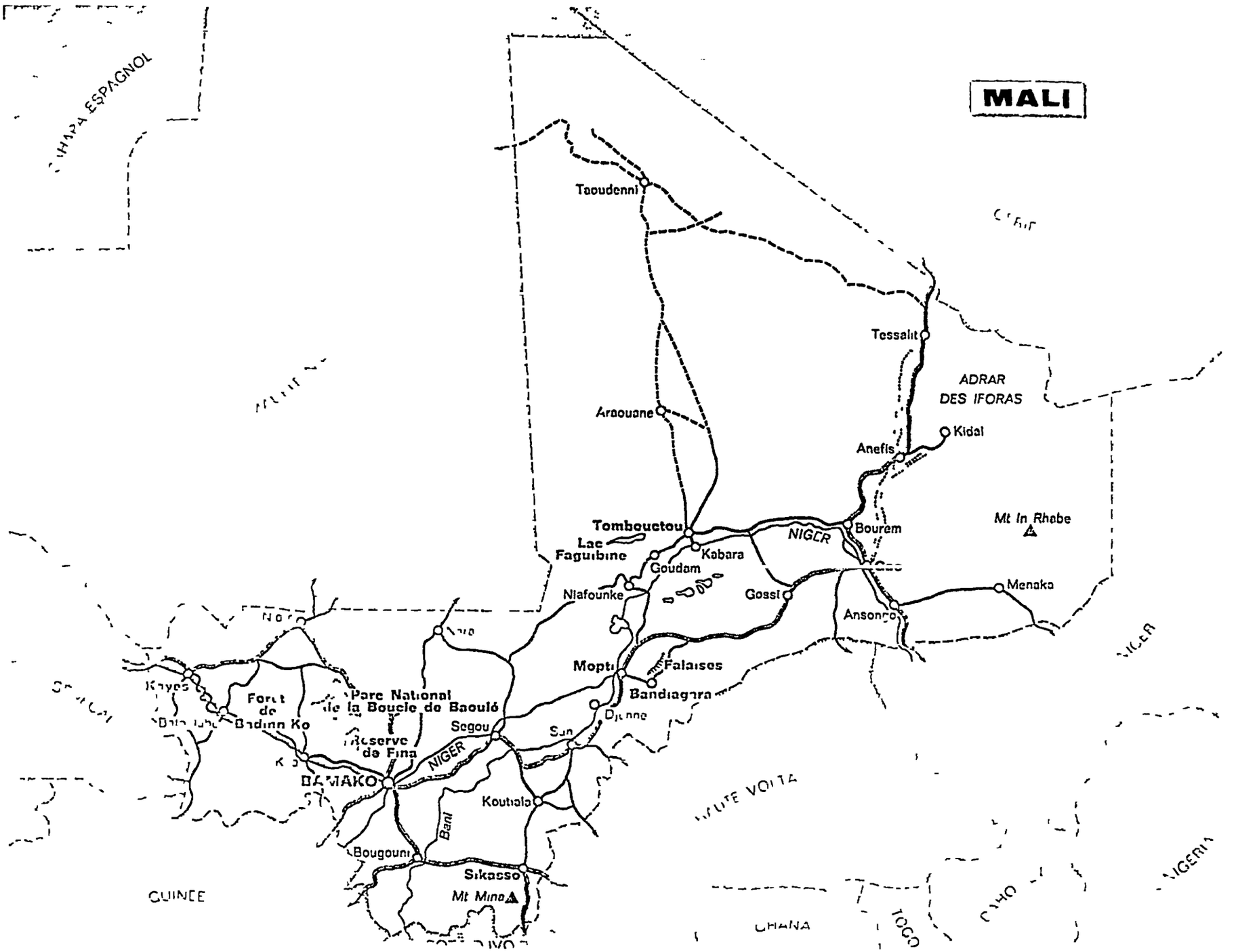
O.P.V.N. : Office des Produits Vivriers du Niger; l'agence officielle de commercialisation des grains

O.S. : Organismes Stockeurs, Organisation de type coopérative pour la commercialisation des arachides

SONARA : Société Nigérienne de Commercialisation de l'Arachide

U.N.C.C. . Union Nigérienne de Crédit et de Coopération, agence nationale chargée de former des coopératives rurales. Elle les aide et leur fournit des intrants. Elle leur sert aussi d'intermédiaire vis-à-vis des banques. Théoriquement les coopératives individuelles sont indépendantes mais les fonctionnaires de l'U.N.C.C. admettent que 40% seulement d'un total de 396 coopératives fonctionnent sans la constante surveillance de Niamey.

MALI


MALI
SAHARA ESPAGNOL
Taoudenni
Tessalit
ADRAR
DES IFORAS
Araouane
Kidal
Anefis
Tombouctou
Lac
Faguibine
NIGER
Bourem
Mt In Rhabe
Kabara
Goudam
Niafounke
Gossi
Menaka
Ansongo
Mopti
Falaises
Bandiagara
Djenne
Kayes
Forêt
de
Badinn Ko
Parc National
de la Boucle de Baouló
Réserve
de Fina
Segou
San
NIGER
BAMAKO
Koutiala
Bani
Bougouni
Sikasso
Mt Mina
GUINEE
WHITE VOLTA
GHANA
TOGO
DAHO
NIGERIA

Mali - Table des Matières

		page
I.	Introduction	1
II.	Le Secteur Agricole	2
	A. Stratégie Sectiorelle	2
	B. Les Superficies Travaillées	2
	C. Population Rurale	5
	D. La Part du Secteur Agricole dans la Production Intérieure Brute	6
	E. La Politique Céréalière	7
III.	Prix et Politique des Prix	10
	A. Evolution des Prix des Céréales	10
	B. Modalités de Fixation de Prix	15
	C. Essai d'Interprétation de la Politique des Prix	31
IV.	Commercialisation : Description	45
	A. Circuits - Modes de Commercialisation et de Distribution	45
	B. Les Rôles des Marchés	57
	C. Politique de Commercialisation : Essai d'Interprétation	70
V.	Stockage	79
	A. Situation Actuelle	79
	B. Le Nouveau Programme	80
	C. Sotck Villageois	83
	D. Les Pertes	84

Appendices

1.	Divers Documents Gouvernementaux	85
2.	Analyse Risque Abstrait de Différentes Spéculations Substituables au Mali	98
3.	Stocks	99

Mali - Liste des Tableaux

		page
I.	Répartition Des Surfaces Cultivées, 1973-74.....	3
II.	Superficies Cultivées et Production Agricole, par Culture, 1964-65 - 1975-76.....	4
III.	Population Urbaine et Rurale, 1971-1978 et Projetée pour l'An 2000.....	6
IV.	Le P.E.B. et le Secteur Agricole.....	6
V.	Ressources O.A.C.V.....	8
VI.	Prix de Mil/Sorgho	12
VII.	Prix du Paddy et des Diverses Qualités de Riz.....	13
VIII	Importations du Mil/Sorgho.....	18
IX.	Evolutions des Stocks de l'O.P.A.M.....	21
X.	Marges Brutes	22
XI.	Coût d'Equipement Agricole par Unité de Produit 1967-68 - 1976-77.....	24-5
XII.	Prix Officiels des Produits Agricoles et Intrants...	26-7
XIII.	Production Commercialisé, Prix au Producteur et Revenu Total des Principales Cultures, 1961-62 à 1975-76.....	29
XIV.	Prix Agricoles au Producteur 1975-76.....	30
XV.	Indices des Prix des Produits Alimentaires, des Prix au Producteur, du Matériel Agricole, et des Salaires Minimum.....	33
XVI.	Exportations du Riz...	37
XVII.	Estimation Sommaire de la Compétitivité des Riz Malien pour une Eventuelle Exportation vers le Sénégal.....	38
XVIII.	Prix d'Exportation du Sorgho.....	41
XIX.	Comparaison Coûts de Production/Diverses Cultures...	44
XX.	Organisation du Mouvement Coopératif.....	48
XXI.	Paddy : Production, Commercialisation et Pourcentage de la Production Totale Commercialisé.....	61
XXII.	Mil-Sorgho : Production, Commercialisation et Pourcentage de la Production Totale Commercialisé.....	62
XXIII.	Importations et Exportations de Mil/Sorgho, Riz et Maïs.....	69
XXIV.	La Formation d'un Stock de Sécurité.....	79
XXV.	Capacité de Stockage.....	80
XXVI.	Stocks du Programme de Stockage.....	81
XXVII.	Consommation de Riz par Tête.....	83

Liste des Diagrammes dans le Texte

1. Evolution de Prix au Producteurs, Prix au Consommateur et le Prix de Détail Moyen Annuel sur les Marchés de Bamako, de Mil et Sorgho et Riz..... 14

I. INTRODUCTION

Le Mali a, de tous les pays du Sahel, le secteur économique d'Etat le plus important: le groupe des entreprises et sociétés d'Etat qui exercent toutes sortes d'activités économiques.

Le poids de ce secteur a une certaine influence au moment où l'on s'interroge sur l'un de ses maillons.

Du fait de l'imbrication des activités et des systèmes de prix et de salaires, des blocages apparaissent résultant de gestions difficiles à contrôler; le budget du pays s'en ressent.

Les décisions y sont dominées par des considérations socio-politiques.

Le partage de la masse globale de la "subvention" que l'Etat alloue à tous les partenaires socio-économiques se fait au détriment des producteurs directs. Ils sont exclus du processus de prise de décision.

II. LE SECTEUR AGRICOLE

A. Stratégie Sectorielle

" Selon le Plan (Plan, 1976, page 13), le développement du secteur agricole s'effectuera pour une part progressivement croissante, par l'intensification des méthodes de culture, l'extension des surfaces devant jouer un rôle relativement décroissant dans l'augmentation de la production".

B. Les Superficies Travaillées

- Les isohyètes 1500 mm délimitent les zones correspondantes aux terres disponibles à l'agriculture et l'élevage.

On estime à 11 millions d'ha les terres directement disponibles pour l'agriculture, dont 1.7 millions d'ha sont en culture et 9.4 en jachères.

- Les ressources en eau de surface sont très importantes. Le delta central, situé sur les fleuves Niger/Bani, couvre 4 millions d'ha.

Les superficies cultivées représentent 1.8% de la superficie totale du Mali, soit plus de 17,500 km^2. Les superficies consacrées au vivrier occupent 88.8% des terres cultivées. La part des surfaces semées en mil-sorgho-riz est de 52.5%. Les mils et sorghos occupent 42.9% des 17,500 km^2. La répartition par cultures principales est la suivante:

Tableau I. Répartition des Surfaces Cultivées, 1973-74

Mil	Sorgho	Riz	Maïs	Fonio
413,200 ha	254,589 ha	145,276 ha	54,045 ha	44,052 ha
26.5%	16.4%	9.3%	3.5%	2.8%

Arachide	Coton	Autres (Cultures en Association)
127,128 ha	47,007 ha	471,851 ha
8.2%	3%	30.3%

SOURCE: Enquête Agricole 1973-74

Les variations très irrégulières des superficies sont observées, notamment pour les céréales (voir Tableau II).

Note: Le système anglais de décimales est utilisé pour tous les chiffres cités dans les tableaux.

TABLE II.

Area Cultivated and Agricultural Production, by Crop, 1964/65 - 1975/76
(area. 1000 ha; production 1000 tons)

Superficies Cultivées et Production Agricole, Par Culture, 1964/65 - 1975/76
(superficie. 1.000 ha , production 1000 tonnes)

	64/65	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76
Mil/sorgho - Millet/sorghum												
Superficie - Area	859	830	910	1,035	932	745	725	1,258	900			1,220[1]
Production	709	700	737	830	556	603	715	705	624	660	850	865
Maïs/Blé/Fonio - Maize/Wheat/Wild Grains												
Superficie-Area	46	22	31	23	24			100	81			
Production			76	66	166	151	107	102	83	163	100	110
Riz (paddy) - Rice (paddy)												
Superficie-Area	158	169	169	196	156	132	145	185	131			200
Production	158	162	158	172	135	162	163	195	100	90	215	260
Arachide (coques) - Groundnuts (unhulled)												
Superficie-Area	144	122	129	140	129	118	162	174				240
Production	90	75	88	91	102	129	156	152	135	132	188	205
Coton (en grains) - Cotton (unginned)												
Superficie-Area	89	76	62	76	91	76	75	79	86	69	68	87
Production	33	18	28	37	55	46	56	71	72	55	77	103
Autres récoltes[2] - Other Crops[2]												
Superficie-Area								55				50
Superficie Totale / Total Area					1,805	1,673	1,697	1,851				1,800

[1] Y compris le maïs et le fonio, Including maize and wild grains.

[2] Y compris le niébé, légumes, fruits, la canne à sucre, le thé, le tabac et le dah. Including cowpeas, vegetables, fruits, suger cane, tea, tobacco and kenaf.

SOURCE: Center for Research on Economic Development, Mali Agricultural Sector Survey, University of Michigan, 1976.

L'estimation des rendements s'avère difficile, il en est de même de l'appréciation des fluctuations de la production.

C. Population Rurale

- La population rurale représente 90% de la population totale.

- La population agricole, estimée à 3,400,000 habitants, se répartit inégalement entre les 6 régions administratives du Mali:

1ère Région Kayes 345,800	2ème Région Bamako 379,384
3ème Région Sikasso 524,702	4ème Région Ségou 415,057
5ème Région Mopti 569,351	6ème Région Gao 113,537

Rapportées aux populations totales de chacune des régions, les populations agricoles représentent respectivement de la première région à la sixième région 44.74%, 37.56%, 52.92%, 50.98%, 50.13%, 17.19%. Le taux de croissance de la population rurale es estimé à 2.7%; celui de la population urbaine à 5.7%. Les résultats partiels de l'Enquête Démographique indiquent que le Mali compte 6,300,000 habitants en 1976-77.

L'évolution de l'ensemble de la population se présente comme suit:

Tableau III. Population Urbaine et Rurale, 1971-1978 et Projetée pour l'An 2000 (en milliers d'habitants)

	1971	1974	1975	1976	1977	1978	2000
Population urbaine	543	641	677	716	757	799	2,000
Population rurale	4,717	5,050	5,168	5,285	5,406	5,533	8,000

SOURCE: Plan 1974-78, page 42

D. La Part du Secteur Agricole dans la Production Intérieure Brute

La part du secteur primaire a évolué globalement de la manière suivante (au prix du marché 1972):

Tableau IV. le P.I.B. et le Secteur Agricole, 1972-75

	1972	1973	1974	1975
P.I.B. (en milliards de Francs Maliens)	176.8	167.5	165.1	188.4
% accordé au secteur agricole	75.5%	60.4	53.6	71

SOURCE: Autorités maliennes, B.I.R.D., F.M.

De 1972 à 1975, le secteur agricole, du fait de la sécheresse, a connu une baisse notable; une nette tendance à la hausse se maintient depuis la campagne 1974-75. La part du secteur agricole traditionnel reste dominant comparativement au secteur agricole moderne centré sur le coton, l'arachide et le riz.

E. La Politique Céréalière

Des divers tableaux observés, il est évident que les cultures céréalières occupent une place prépondérante. Par ailleurs, le rapide retour à une situation d'auto-suffisance céréalière atteste le potentiel céréalier du Mali.

Cependant s'il a existé une politique agricole, elle a mis l'accent sur la production du coton et de l'arachide. En effet, la politique étant définie comme la somme des objectifs, des moyens humains, financiers, techniques et commerciaux, il y a lieu de constater que seul le secteur dit moderne: coton-arachide a bénéficié de tous les concours. La production rizicole à l'Office du Niger est un cas à part. Il faudra attendre 1969 pour voir naître les Opérations Riz, 1972, les Opérations Mil. Mais c'est à partir du "Bilan Céréalier" de la C.N.P.E.R. qu'il sera possible de tracer une ébauche d'une politique céréalière à part entière. Les objectifs de production sont arrêtés. Une couverture du pays est effectuée avec la régionalisation des actions:

- les Opérations Riz Ségou et Mopti, et Riz de bas-fonds Sikasso,
- les Opérations Mil-Mopti sur le plateau Dogon, Séno et Nil Kaarta (1ère et 2ème Régions).

Hormis l'Office du Niger, l'accent a été mis sur les cultures d'exportation: coton et arachide. Une politique définie et accompagnée de moyens financiers et humains a vu le jour dans le milieu des années 60 pour développer ces productions. En effet, la C.M.D.T (C.F.D.T.) recense et encadre 81,337 exploitations, 3,904 villages

et 8 hameaux avec une population totale concernée de 1,387,000 habitants.

Ces exploitations disposent en activité de:

- 109,690 boeufs de labour
- 37,458 charrues
- 19,619 multiculteurs
- 2,954 houes attelées
- 731 herses
- 1,391 semoirs
- 16,532 charrettes
- 17,743 appareils de traitement

Le personnel d'encadrement direct est de 473 agents.

La superficie "coton" recensée est de 87,411 ha[1].

L'opération Arachide et Culture Vivrière concerne 1,034,692 personnes avec un personnel d'encadrement de 614 personnes.

Les ressources financières ont évolué ainsi entre 1967-68 et 1974-75.

Tableau V. Ressources O.A.C.V. (en millions F.M.)

1967-68	1968-69	1969-70	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75
469	515	613	780	898	886	1,169	2,610

SOURCE: Ministère du Développement Rural, Service de l'Agriculture, Opération Arachide et Cultures Vivrières: Synthèse de Compte-Rendu de la Campagne Agricole 1974-75, Bamako, Décembre 1975.

[1] Ministère de la Production. Rapport Annuel. Campagne Agricole 1975-76 en Zone Cotonnière.

On escompte dans la zone O.A.C.V.:

- 1,533 charrues,
- 3,320 multiculteurs, et
- 2,828 semoirs.

Cette politique céréalière se caractérise par une certaine dépendance vis à vis de l'extérieur, notamment dans son financement. Elle semble très timide dans son option d'intégration aux actions pilotes (Arachide/Coton) dans la mesure où le produit céréalier (Mil/Sorgho/Maïs) commercialisable est discriminé.

III. PRIX ET POLITIQUE DES PRIX

A. Evolution des Prix des Céréales

1. Prix des Céréales à la Production

a. Sorgho et Mil

Les prix officiels des céréales à la production ont triplé en 15 ans passant de 12 FM/kg en 1961-62 à 32 FM/kg en 1974-75. Cette évolution a été très lente:

De 1961-62 à 1965-66 les prix sont restés bloqués à 12 FM.

Il en fût de même de 1966-67 à 1968-69.

Il faut attendre l'année 1974-75 pour enregistrer une augmentation importante de 62,5%. Les augmentations antérieures n'étaient que de 11% et 33%, en termes absolus de 3 FM, 2FM et 12FM/kg. L'évolution des prix pratiqués sur le marché libre dépendait largement du niveau de l'offre primaire. En bonne année, les prix du marché sont au-dessous des prix officiels; en mauvaise année, avec une réduction de l'offre, les prix du marché s'élèvent au-dessus des prix officiels. Cette affirmation résulte de discussions avec certains commerçants et observateurs officiels. En 12 ans, les prix officiels au producteur sont restés gelés. Ils n'ont connu que trois augmentations, et seule la dernière fut importante, relativement à la situation antérieure.

b. Paddy

Le prix au producteur du paddy a suivi les mêmes évolutions. De 1961-62 à 1968-69 le prix moyen du paddy était plus bas que celui du mil/sorgho. A partir de 1969-70, ce prix moyen a dépassé celui

du mil-sorgho. Le prix officiel du paddy blanc a toujours été supérieur à celui du mil/sorgho; celui des deux qualités inférieures, lui, est par contre resté inférieur[1].

2. Prix des Céréales au Consommateur

a. Les Prix au Consommateur du Mil/Sorgho

Le prix est le même pour le mil et le sorgho. Il a subi trois variations à la hausse. Il a doublé en 10 ans, passant de 25 FM/kg en 1966-67 à 51.5 en 1974-75, soit une augmentation de 106%. Pendant ce temps, sur le marché libre, les prix doublèrent entre 1966-67 et 1973-74, passant de 42 à 87 FM/kg.

Avec le retour à une situation "normale" (1974-75, 1975-76, 1976-77) les prix sont en baisse sensible, mais ils restent toujours supérieurs au prix officiel, comme l'attestent les tableaux et les graphiques suivants[2].

b. Les Prix au Consommateur du Riz

Aux trois qualités de riz offertes correspondent trois prix au consommateur. Ce sont le prix du RM 40, RM 25, du riz entier étuvé[3].

Ces prix ont été gelés de 1969-70 à 1973-74 au même niveau, comme l'indique le tableau VII.

Sur le marché libre, les écarts ont été beaucoup plus importants à partir de 1968-69; ils culminent en 1973-74 à 162 FM/kg pour le

---

1 Il y a 3 variétés de paddy; le blanc, le rouge et le mélangé.

2 Voir tableau VI et Graphique 1.

3 Il existe 7 qualités de riz au Mali.

ELB; 161.9 pour le RM 40 et 119.7 FM pour le RM 25. Les prix commencent à baisser à partir de 1974-75.

TABLEAU VI: Prix de Mil/Sorgho

	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72
Producteur	15	16	16	18	18	20
Consommateur	25	25	25	25	35	35
Marché			42.2	45.4	47.0	62.6

	72/73	73/74	74/75	75/76
Producteur	20	32	32	32
Consommateur	35	39	51.1	51.5
Marché	88.1	89.3	72.0	69.5

SOURCE: Bulletins Statistiques Mensuels du Mali.

TABLE VII.

Price of Paddy and Different Grades of Rice
Prix du Paddy et des Diverses Qualités de Riz

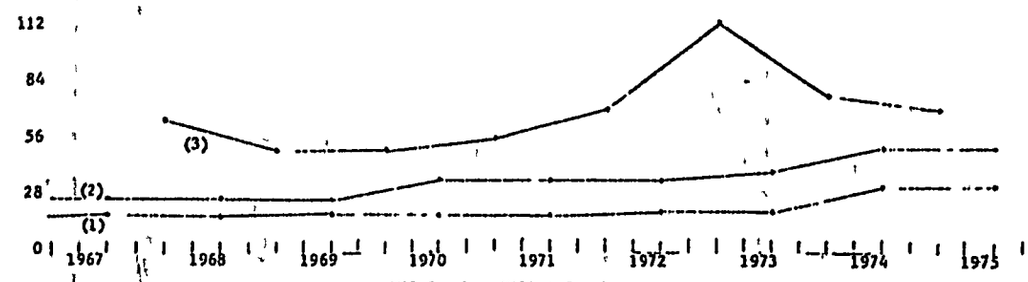
	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76
Producer (White Paddy) Producteur (Paddy Blanc)	16	18	18	25	25	25	25	25	40	40
Consumer-Consommateur	40/47	43	43	78.5	78.5	78.5	78.5	79.5	109.7	109.7
Market-Marché (Parboiled White Rice) (Etuve Blanc)			86.8	93.5	94.9	125.3	120.6	162	154.9	146 8
Consumer-Consommateur	48/55	56	56	78	78	80	80	88	111 5	111.5
Market-Marché (RM 40)			93.7	99.9	97.7	122.5	132.0	161.9	148.8	145.4
Consumer-Consommateur	56/75	60.5	60.5	85	85	85.25	85.25	90.5	115.6	115.6
Market-Marché (RM 25 Broken Rice) (RM 25 Riz Brisure)			85.3	92.0	92.3	124.9	109.8	119.7	109.3	121.3

SOURCE: Bulletins Statistiques Mensuels du Mali.

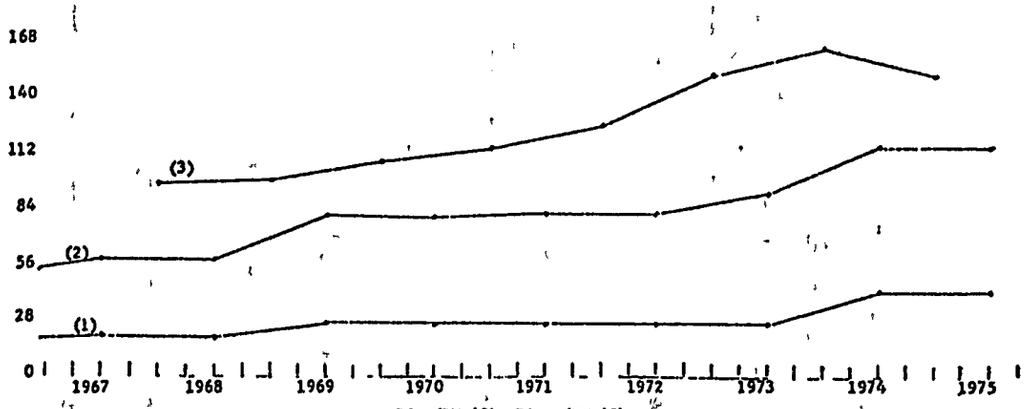
Diagram 1 - Graphique 1

MALI Evolution de (1) Prix au Producteur*, (2) Prix au Consommateur et (3) le Prix de Détail Moyen Annuel sur les Marchés de Bamako, de Mil et Sorghum et Riz, 1967-1975 (FM/kg)

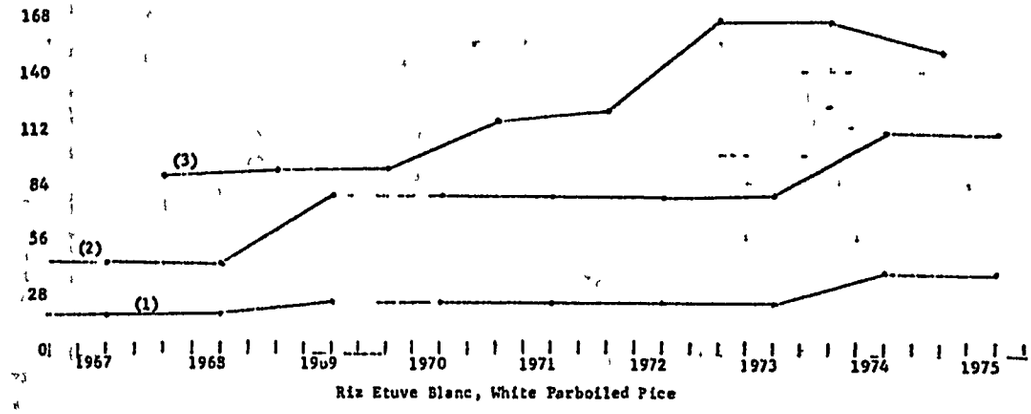
MALI The (1) Producer Price*, (2) Consumer Price*, and (3) the Annual Average Retail Price on Bamako Markets, of Millet and Sorghum** and Rice, 1967-1975 (MF/kg)



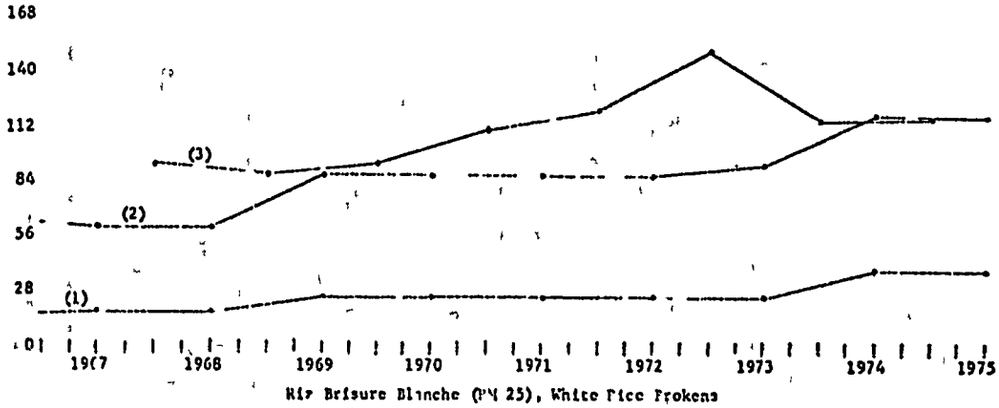
Mil-Sorgho, Millet-Sorghum



Riz (RM 40), Rice (RM 40)



Riz Etuve Blanc, White Parboiled Rice



Riz Brisure Blanche (RM 25), White Rice Brokens

B. Modalités de Fixation de Prix

1. Les Modalités de Fixation

Tous les ans, en Juin et en Septembre, se réunit sous l'égide du Ministère des Finances et du Commerce, la "Conférence d'Organisation de la Campagne". A cette conférence participent au moins les représentants de 30 services, directions et organismes dont les activités ont trait à la production, à la commercialisation, au transport, etc... La conférence, lors de sa réunion de Juin, fait le bilan de la campagne passée, examine les diverses prévisions de production et de commercialisation, les moyens de transport et les prix; la session de Septembre arrête les propositions définitives qui seront soumises à l'approbation du gouvernement.

La détermination des prix s'effectue à travers un barème[1].

Pour les céréales, il y a deux barèmes: le barème du mil/sorgho et le barème du riz/paddy. Ces barèmes sont présentés par l'O.P.A.M. L'Office de Surveillance et de Régulation des Prix (O.R.S.P.) arbitre entre les différents groupes: les "producteurs" représentés par la Direction de l'Agriculture et les Opérations, les acheteurs institutionnels (O.P.A.M.-COOPERATION), les transporteurs (U.N.C.T.R., C.M.T.R., O.N.T., C.F.M.).

Le barème fixe d'abord le prix au producteur, les différentes charges viennent s'ajouter à ce prix de base pour déterminer le prix de revient.

Les différentes imputations sont fixées au cours de cette réunion.

---

1 Définition de barème: "recueil de tableaux numériques donnant le résultat de certains calculs"... Robert

Le barème du mil/maïs comporte 13 postes[1]. L'examen de ce barème soulève la question relative aux calculs des prix au producteur, des frais de collecte et de ramassage,[2] de la taxe O.P.A.M. et des frais de transport pondérés.

Des travaux consultés ou des entretiens, il ressort que ces indications chiffrées (les postes de barème) ne représentent que le résultat d'arbitrages successifs, menés sous la direction de l'O.R.S.P.

Nous allons essayer de calculer quelques ratios à partir du barème mil/sorgho de 1975-76.

a. De l'appréciation des frais de collecte, de ramassage et de transport, le montant total des charges est de 9,786 FM. Ces charges représentent sur une tonne de mil/sorgho/maïs:

$$\frac{9,786}{32,000} = 30.5\%$$

soit 1/3 du prix d'une tonne au niveau producteur. De ce fait, le poste "collecte, ramassage, transport" devient une variable critique qui conditionne le niveau de fixation du prix au producteur.

Comparé au prix de revient au niveau consommateur, ce ratio est de 18%; ceci reflète le désir de maintenir les prix bas aux deux extrémités, avec un net avantage au consommateur qui devrait pouvoir s'approvisionner correctement auprès du groupe d'Etat.

b. Le calcul des ratios relatifs à la taxe O.P.A.M. aboutit aux mêmes conclusions:

$$\frac{\text{Taxe O.P.A.M.}}{\text{Prix producteur}} = 12.5\%$$

$$\frac{\text{Taxe O.P.A.M.}}{\text{Prix consommateur}} = 8\%$$

---

1 Voir en Appendice 1-F : "le Barème Mil/Maïs".

2 On entend par collecte l'opération qui lie la ferme au village et le ramassage, celle qui lie la coopérative à l'O.P.A.M.

Ces quelques remarques suggèrent le besoin des investigations économiques afin de mieux cerner:

- le niveau du "prix de revient" dans quelques exploitations type[1];
- le niveau des coûts de manutention et de transport;
- la subvention que le producteur octroie au consommateur final privilégié, c'est-à-dire celui qui peut s'approvisionner correctement auprès du groupe O.P.A.M.-COOPERATION.

2. le Prix Producteur du Paddy et du Riz

Il existe trois barèmes: le barème Riz Office du Niger, le barème Riz Ségou, et le barème Mopti. Ils n'ont en commun que les prix au producteur du paddy; par contre, tous les autres postes diffèrent dans leurs montants, notamment les frais de collecte, le ramassage, l'encadrement et les frais pour dessiccation, etc...

Le paddy "blanc" voit son prix de revient varier de 48,505 FM/T à 61,194 FM/T.

Le riz au Mali a la même particularité que le coton et l'arachide: c'est une production intégrée. Les Opérations Riz Ségou, Mopti et l'Office du Niger assurent la production du paddy et l'Office du Niger réalise l'usinage avec la rizerie de Mopti-Sévaré depuis quelques années.

Cependant l'observation des trois barèmes met en évidence des écarts importants au niveau des postes de collecte et de transport, de participation pour frais généraux, de frais d'encadrement, etc...

---

1 La détermination d'un "prix de revient" doit se faire en termes physiques, c'est-à-dire à travers des études d' entrants-sorties au niveau de l'exploitation (Farm Management Studies).

Ces écarts soulignent la difficulté qu'il y a à déterminer le ou les prix de revient d'une tonne de paddy.

La connaissance du prix de revient d'une tonne dans diverses conditions de production facilitera la fixation d'un prix économique. Dans ce sens, la tentative de l'Institut d'Economie Rurale doit être poursuivie et approfondie.

3. La Subvention des Prix au Consommateur

Par subvention, on entend "l'aide que l'Etat ou une association accorde à un groupement ou à une personne". Nous avons essayé de mesurer le niveau de ces subventions.

a. La Subvention du Mil/Sorgho

De 1971 à 1974 les statistiques officielles indiquent que le Mali a importé du mil et du sorgho comme suit:

Tableau VIII. Importations du Mil/Sorgho

	1971	1972	1973	1974
quantité (tonnes)	26,980	27,847.9	65,000.1	91.214
prix (FM/Kg, frontière du Mali, CAF)	41	34	90	111

SOURCE: Direction de la Statistique

Le coût minimum du transport d'une tonne est de 6,758 FM de Dakar à Kayes, et, de Kayes à Bamako 7,542 FM. Le coût d'un kilogramme du sorgho aura évolué de la manière suivante[1]:

1 Les calculs sont faits en supposant que les importations transitent par Dakar.

	1971	1972	1973	1974
Kayes	47.75	40.75	96.75	117.75
Bamako	55.30	48.30	104.30	125.30

Le prix consommateur officiel étant de: (en FM/kg)

	35	35	39	51.50

La subvention minimum par kilogramme aura été de: (en FM/kg)

Kayes	12.75	5.75	57.75	66.25
Bamako	20.30	13.30	65.50	73.80

Pendant ce temps le prix au producteur évoluait:

	18	20	20	32

b. La Subvention du Riz

Nous considérons que le riz importé est de même qualité que le riz RM 25. Le prix C.A.F./frontière Mali était: (en FM/kg)

1971	1972	1973	1974	1975
80	100	108	227	280

Le coût du Kg de riz vendu dans les villes de Kayes et Bamako serait au minimum de: (de 1971 à 1975)

Kayes	86.75	106.75	114.75	233.75	286.75
Bamako	94.30	114.30	122.30	241.30	294.30

i. Le Niveau des Subventions

Pendant la même période les prix officiels du RM 25 variaient peu.

1971	1972	1973	1974	1975
85	85	85.25	90.5	115.6

Le montant de la subvention sera estimé à: (en FM/kg)

Kayes	1.75	21.75	29.50	143.25	171.15
Bamako	9.30	29.30	37.05	150.85	178.70

A cette subvention, il y a lieu de souligner celle qui figure au barème "soutien O.R.S.P." dont le montant s'élève à 8.50 par kg (Barème Office du Niger).

Hormis les années 1973 et 1974, où les récoltes furent catastrophiques du fait de la sécheresse, les autres années la subvention allouée était au moins du double du prix au producteur. Un transfert de cette subvention du consommateur vers le producteur aurait donné des résultats d'une autre portée. Cette subvention au producteur de céréales allait donner une impulsion à la production dans toutes les régions avec un minimum d'encadrement.

5. Le Système de Stabilisation des Prix

L'Office des Produits Agricoles du Mali (O.P.A.M.) a le monopole d'achats et de distribution des céréales. Toutes les observations actuelles permettent d'affirmer que ce monopole est fictif. La part du marché de l'O.P.A.M. tant à l'achat qu'à la vente varie de 25 à 40% selon les sources. Le marché parallèle occupe 60 à 75%.

Par conséquent, la politique de stabilisation définie au niveau des politiques de prix et de commercialisation comme étant "d'assurer des prix bas à la consommation compatible avec la politique des revenus; assurer l'approvisionnement en céréales des centres urbains et des zones déficitaires" reste un objectif à réaliser. L'accumulation des stocks au niveau de l'O.P.A.M., les difficultés de transport, la crise financière qui sévit au sein des coopératives urbaines, empêchent le groupe d'Etat d'assurer sa fonction de distribution. Les stocks de l'O.P.A.M. ont évolué de 1970 à 1975 comme suit:

Tableau IX. Evolutions des Stocks de l'O.P.A.M.
(en milliers de tonnes)

	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75
Stock début	44	49	32	31	7	51	39	63
Achat interne	58	21	46	32	53	31	30	60
Achat importation	-	37	5	27	31	68	88	15
Dons	-	-	-	-	32	103	153	77
Total ressources	102	107	83	90	123	253	310	215
Ventes	58	105	26	89	78	136	173	?
Stock fin	49	32	31	7	51	39	63	?
Total emplois	107	137	57	96	129	175	236	?
Différences	- 5	-30	+26	-6	- 6	+78	+74	?

SOURCE: Restructuration O.P.A.M., B.D.P.A.

Le volume des "stocks du début d'exercice" est très important. Ces chiffres mettent en évidence l'incapacité dans laquelle se trouve l'O.P.A.M. pour écouler les produits collectés.

Il en résulte que tant à la production qu'à la consommation, les prix officiels ne sont pas respectés.

L'évolution des marges brutes du marché libre l'atteste:

Tableau X. Marges Brutes

	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
Prix producteur garanti	18	20	20	32	32	32
Prix d'achat moyen libre (a) (intérieur)	12.5	15	35	22.5*	20*	20*
Prix consommateur garanti	35	35	39	51	51	51
Prix de vente moyen libre BKO	55.79	76.85	113.37	78	69.4	70
Marge 4-2	43.29	61.85	78.37	55.5	49.4	50
Marge 4-3	20.79	41.85	74.37	27	18.4	19

* : Mil, sorgho, FM/kg

(a): Estimation/ et observation sur le marché à partir de 74-75 par équipe et B.D.P.A./I.D.E.T./C.E.G.O.S.

SOURCES: Statistiques Officielles, Bulletins Statistiques Mensuelles, Enquêtes Agricoles.

Par ailleurs, au niveau des producteurs, on constate que la stabilité du prix producteur profite peu; cette situation n'encourage guère à l'équipement. En effet, l'évolution du coût d'un équipement par unité de produit agricole en tonnes met en évidence la détérioration des termes internes de l'échange. Le niveau actuel des rendements, les diverses ponctions opérées au profit des charges de manutention, transport, sur le barème, le financement des frais d'encadrement semblent pénaliser les producteurs.

L'examen des barèmes mil/maïs/riz, les différentes subventions, le rôle et la part croissante du marché libre exigent une nouvelle formulation du système de stabilisation.

6. Les Prix des Cultures de Rentes et des Céréales

La place qu'occupent les cultures industrielles et l'attention particulière dont elles bénéficient se reflètent très peu dans un simple examen de prix au producteur.

a. Comparaison des Prix au Producteur des Céréales et des Cultures industrielles

Les rapports et les écarts entre les prix producteurs officiels du mil, sorgho, de l'arachide d'une part, et du mil/sorgho/coton ont évolué comme suit (voir tableau XII, page 26).

Ces prix officiels n'ont pas varié d'une façon marquée en faveur des cultures de rentes lors de ces dernières années bien qu'il existe un avantage évident à les produire.

b. Comparaison des Circuits de Commercialisation

La "supériorité" de l'attrait des cultures du coton et de l'arachide est fondée, pensons-nous, sur l'existence de débouchés sûrs et garantis. La culture du coton et de l'arachide est menée par de véritables sociétés. Le statut juridique n'empêche pas les structures que sont l'O.A.C.V. et la C.M.D.T. d'agir en toute autonomie, tant dans leur sphère de production[1] que dans celle de la commercialisation.

Le caractère industriel de ces produits, leur place dans les revenus d'exportation, les privilégient. Dans leurs zones, ces organismes disposent de circuits propres, avec leurs comités, leurs 4,500 points de collecte équipés des moyens de transport et d'entreposage temporaire. Leur activité de ramassage et d'achat part du niveau paysan au carreau de l'usine ou des entrepôts S.O.M.I.E.X.

---

1 Voir chapitre sur la situation du secteur agricole.

TABLE XI.

Cost of Agricultural Equipment Per Product Unit 1967/68 - 1976/77 (in tons of product)

Coût d'Equipement Agricole par Unite de Produit 1967/68 - 1976/77 (en tonnes de produit)

PRODUCTS-PRODUITS	TM PLOW - CHARRUE TM										MULTI-PURPOSE TOOLBAR - MULTICULTEUR									
	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
MILLET-SORGHUM, MIL-SORGHO	.744	1.150	1.022	1 311	1 311	1 180	1.180	.738	.997	1.425	.956	1 250	1.111	1.667	1 667	1.500	1 500	938	1.266	2 50
RICE (PADDY), RIZ (PADDY)	.661	1.022	.736	.944	.944	.944	.944	.590	.798	1.140	.850	1.111	.800	1.200	1 200	1 200	1 200	750	1 012	2 00
PEANUTS (IN THE SHELL), ARACHIDES (EN COQUES)	.496	767	613	.787	787	.787	.787	.590	.798	1 140	.638	.833	.667	1 000	1 000	1 000	1 000	.750	1 012	2 00
SEED COTTON[1], COTON GRAINE	298	460	.409	472	.472	.472	.472	.315	.425	608	382	.500	.444	.600	600	.600	600	400	.540	1.067

PRODUCTS-PRODUITS	SEEDER-SEMOIR										OX-CART - CHARRETTE (1,000 Fr)									
	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
MILLET-SORGHUM, MIL-SORGHO	.888	1.156	1.028	1 028	1.028	.925	.925	.578	.781	1.734	1.181	1 600	1 422	1 822	1 822	1 640	1 640	1 025	1 384	1 903
RICE (PADDY), RIZ (PADDY)	.789	1 028	.740	.740	.740	740	.740	.462	.625	1.388	1.050	1.422	1 024	1 312	1 312	1.312	1 312	.820	1.108	1.515
PEANUTS (IN THE SHELL), ARACHIDES (EN COQUES)	592	.771	.617	.617	617	.617	.617	.462	.625	1.388	.788	1 067	.853	1.093	1.093	1 093	1 093	.820	1 108	1.515
SEED COTTON, COTON GRAINE	.355	.462	.411	.370	.370	.370	.370	.247	.333	.740	.472	.640	569	.656	.656	.656	.656	.437	591	812

See end of table for footnotes
Pour les notes, voir fin du tableau.

See following page
Suite page suivante

TABLE XI. (Continued, Suite)

PRODUCTS-PRODUITS	PAIR OF TRAINED OXEN - PAIRE DE BOEUFS DRESSES[b]									
	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
MILLET-SORGHUM MIL-SORGHO	2.188	2.188	2.500	3.056	3.333	3.000	3.500	2.344	2.500	4.688
RICE (PADDY) RIZ (PADDY)	1.944	1.944	1.800	2.200	2.400	2.400	2.800	1.875	2.000	3.750
PEANUTS (IN THE SHELL) ARACHIDES (EN COQUES)	1.458	1.458	1.500	1.833	2.000	2.000	2.333	1.875	2.000	3.750
SEED COTTON COTON GRAINE[a]	.875	.875	1.000	1.100	1.200	1.200	1.400	1.000	1.066	2.000

[a]First Quality, 1ère qualité.

[b]Market Price, Prix sur le Marché.

TABLE XII

Official Agricultural Production Prices and Inputs

Prix Officiels des Produits Agricoles et Intrants

Designation	Years - Années											
	1965/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
Agricultural Products (MF/kg) Produits Agricoles (FM/kg)	11	15	16	16	18	18	18	20	20	32	32	32
Millet/Sorghum, Mil-Sorgho	11	15	16	16	18	18	18	20	20	32	32	32
Rice (Paddy), Riz (Paddy)	12 5	16	18	18	25	25	25	25	25	40	40	40
Maize (ears in the shell), Maïs	13	16	17	17	17	20	20	20	20	32	32	32
Peanuts (in the shell), Arachides (en coques)	13	16	24	24	30	30	30	30	30	40	40	40
Seed Cotton, Coton graine	34	34	40	40	45	50	50	50	50	75	75	75
Agricultural Equipment (1000 MF/kg) Materiels Agricoles (1000 MF/unité)												
Tri plow, Charrue TM			11 9	18 4	18.4	23 6	23 6	23 6	23 6	23 6	31 9	45 6
Harrow, Herse			9.8	13.4	13.4	17.3	17.3	17.3	17.3	17 3	23.4	—
Toolbar with Attachments, Multiculteur			15 3	20	20	30	30	30	30	30	40.5	80
Seeder, Semoir			14 2	18.5	18.5	18 5	18 5	18.5	18 5	18.5	25	55.5
Cart (1000 kg), Charette (1000 kg)			18.9	25 6	25.6	32 8	32 8	32 8	32.8	32.8	44.3	60 9
Pair of trained oxen[b], Paire de Boeufs dressés			35	35	45	55	60	60	70	75	80	150

See end of table for footnotes.
Pour les notes, voir fin du tableau

See following page.
Suite page suivante.

TABLE XII. (Continued, Suite)

Désignation	Years - Années											
	1965/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
Fertilizer (MF/kg), Engrais (FM/kg)												
Cotton Mixture, Complexe Coton							53	53	53	55	75	110
Urea, Urée Perlée							60	63	63	63	85	92
Ammonium Sulphate, Sulfate d'Ammoniaque				60	60	85	85	85	85	—	55	82
Ammonium Phosphate, Phosphate d'Ammoniaque						40	40	40	40	40	55	95
Single Superphosphate, Super Simple			40	40	40	49	54	54	54	54	61	60

[a]First quality, Première qualité

[b]Market price, Prix sur le marché

SOURCES CRED, Le Secteur Agricole de la République du Mali, Table 27, CEEMAT/SEAE, Etude de l'Evolution des Facteurs de Production, pp 22, 52, Mali, IER, "Coûts Moyens de Production," June 1976, p 34, France, Dossier d'Information Economique Mali 1972-73, Appendix 4, BIRD, OACV, Compte Rendu de la Campagne Agricole, 1974-75, p. 104, Unpublished data, données non publiées

selon le cas. Aussi peut-on dire que des différences de prix entre ces cultures et celui des céréales se trouvent renforcées par la force d'achat de la C.M.D.T. et de l'O.A.C.V. Ces organismes paient au prix officiel, et en dehors des fuites aux frontières, le volume échangé représente plus de 70% de la production . Si cette situation se perpétue, il y a lieu de craindre des transferts de céréales vers le coton ou l'arachide, surtout dans le centre et dans le sud, qui sont les deux grandes zones excédentaires en céréales de base; mil, sorgho, maïs.

7. Revenus du Secteur Rural

L'estimation des revenus du secteur rural souffre de lacunes importantes. Les informations les plus récentes proviennent de l'Etude de la C.N.P.E.R.: "Situation de l'Economie Rurale Malienne" en 1972. L'examen du tableau des revenus distribués, enregistrés lors de la commercialisation officielle, laisse apparaître:

- la place dominante des cultures de rente;
- qu'en année normale, le chiffre d'affaires du mil/sorgho et du riz représente une part très importante du chiffre d'affaires total des produits agricoles.

Les revenus connus doivent être majorés des revenus invisibles qui résultent des transactions avec le marché libre. Du fait des fortes fluctuations du prix d'achat sur le marché et de la méconnaissance des volumes échangés, il est impossible d'estimer le niveau réel des revenus. Le tableau reflète également les contractions de l'offre de mil/sorgho, aggravées par les phénomèmes du marché noir,

TABLE XIII

Marketed Ouput, Producer Price and Total Revenue from Major Crops, 1961/62 - 1975/76 (Output-1000 tons, Revenue-1000MF)

Production Commercialisé, Prix au Producteur et Revenu Total des Principales Cultures,1961/62 à 1975/76 (Production-1000 tonnes; Revenu-1000FM)

	61/62	62/63	63/64	64 /65	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76
MILLET-SORGHUM MIL-SOPGHO															
M	19 920	28.518	16.326	17.418	25.921	56.636	60.323	8.325	26.000	11 885	28.600	9 0	10.0	48 0	(57)
P	12	12	12	12.5	12 5	15	16	16	18	18	18	20	20	32	32
R	239 04	342 216	195 912	217.725	324 012	849.54	965.168	133 2	468 0	213 93	514.8	180	200	1546 0	1824.0
RICE (Paddy) RIZ															
M	23 895	27.787	30.801	27 329	26 181	32.880	35.328	26 303	38.9	39.5	50.5	30.0	59	84	100
P a	8	9.5	9 75	10.75	10.75	13.8	14.5	14.5	18 2	20 5	20 5	20 5	20.5	31.2	31 2
R	191.16	263 976	300 310	293.787	281 446	453.744	381.394	707.98	809.75	809.75	1035 25	615	1209.5	2620.8	3120
COTTON-COTON															
M	12.995	19 982	25.136	28.182	18 459	27.966	32.627	44,943	45.448	52.761	67.939	66 182	50 870	61 181	103.380
P b	31.3	31.3	31 3	31.3	31.3	31.3	33.3	36.7	38 3	40	40	40	42 5	55	62.5
R	406 744	625.437	786 757	882 097	577 767	875.336	1086 479	1649 408	1740 658	2110 44	2717.56	2647 28	2161 975	3364 995	6461 25
PEANUTS-ARACHIDES															
M	66.9	73.6	72.1	44 8	27.9	39.0	30.03	29 4	56 610	74 410	59 580	49 980	44 060	69 820	81 571
P c	18 5	18.5	18 5	20 7	24 5	28.75	41	41	46.2	42.7	42 7	42 7	42.7	40	40
R	1237.65	1361.6	1333.85	927 36	683.55	1121.25	1231.23	1205.4	2615.382	2177.307	2544.066	2134.146	1881.362	2792.8	3262.84

M = Marketed, Commercialisé P = Producer Price, Prix au Producteur R = Revenue

[a] average price for white paddy, red paddy and mixed rice. prix moyen du paddy blanc, paddy rouge et riz melangé.

[b] average price for 1st, 2nd and 3rd grades. prix moyen des 1ère, 2eme et 3eme qualités.

[c] average price for unshelled, shelled by hand and shelled by machine. prix moyen avec coque, décortiqué à la main, décortiqué à la machine.

notamment pendant les périodes climatiques incertaines; tel était le cas en 1971-72 et 1973-74.(voir Tableau)

A ces revenus s'ajoutent d'autres activités secondaires selon les zones (l'élevage, l'artisanat). Le Centre, le Delta et le Sud sont les régions qui reçoivent la plus grande part de revenus résultant d'une activité agricole directe.

8. La Disparité des Prix - La Différence des Parités Monétaires

La monnaie malienne a été dévaluée en 1967 de 50% par rapport au franc C.A.F. en cours dans les pays voisins, à la suite des accords monétaires Franco Maliens. Depuis cette date, les échanges ont, semble-t-il, connu un essor dans la zone "devise" et Franc par rapport à la zone "clearing".

Les prix agricoles des pays voisins sont nettement supérieurs aux prix maliens comme le montre le tableau suivant:

Tableau XIV. Prix Agricoles au Producteur 1975-76 (FM/kg)

	Mali	Côte d'Ivoire	Haute Volta	Niger	Sénégal
Mil/Sorgho	32	-	36	40/50	60/70
Paddy	40	130-150	70	70	80/85
Arachide/Coque	40	-	46	80	83
Coton/Graine	75	140-150	80	94	94

SOURCE: B.C.E.A.O./I.E.R.

Cette conjonction d'éléments favorables encourage un courant d'exportations clandestines vers le Sénégal, la Mauritanie, le Niger, la Haute-Volta et la Côte d'Ivoire. On estime qu'entre 8,000 tonnes et 10,000 tonnes[1] de coton-graine sont exportées vers la

[1] Estimation C.M.D.T. en 1975-76.

Côte d'Ivoire; près de 10.000 tonnes[1] de paddy passent les frontières. Les fuites relatives au mil/sorgho sont beaucoup plus importantes, notamment vers la Mauritanie, le Niger, la Haute-Volta et le Sénégal. Cette situation s'explique par la position géographique du Mali d'une part, et d'autre part, par les liens commerciaux traditionnels, lesquels liens sont animés par des agents privés expérimentés qui dominent ces circuits tombés dans la clandestinité du fait de la législation.

C. Essai d'Interprétation de la Politique des Prix

La politique des prix doit:

- favoriser l'équipement des producteurs;
- viser la grande masse des producteurs;
- donner à l'Etat la possibilité de maîtriser les marchés afin de lui permettre d'assumer ses responsabilités essentielles:
  - politique des revenus;
  - financement des services publics;
  - approvisionnement des villes et zones déficitaires.

La réalisation[2] de tous ces objectifs suppose:

- l'amélioration des revenus "paysans";
- l'accroissement de la productivité agricole qui doit en résulter, nécessite l'augmentation des prix agricoles.

1. Politique des Prix et Revenus Agricoles

L'examen de la politique commerciale officielle par l'institution du monopsone/monopole indique que les producteurs sont très

---

1 Estimation Office du Niger: 1975-76.

2 Rapport final C.N.P.E.R.: 2ème partie Programme du secteur; tome 1, page 23.

souvent pénalisés. L'amélioration des revenus "paysans" passe par la garantie de leur pouvoir d'achat. La seule façon d'assurer cette garantie implique une augmentation des prix agricoles, sans hausse excessive et concommitance des autres prix. L'observation des statistiques enseigne que:

- il y a eu une faible augmentation des revenus lors du relèvement des prix producteurs avec blocage du S.M.I.G. en 1975 et 1974;

- le mouvement de rattrapage s'est effectué quelques temps après par l'accroissement du taux du S.M.I.G. et surtout par la suppression des subventions aux intrants agricoles (voir Tableau XV page 33).

- ces tableaux reflètent la détérioration du pouvoir d'achat des travailleurs urbains salariés, la stagnation des prix au producteur et la montée du coût de l'équipement agricole.

TABLE XV.

Indices of Food Product Prices, Producer Prices, Agricultural Implement Prices and Minimum Wages

Indices des Prix des Produits Alimentaires, des Prix au Producteur, du Matériel Agricole, et des Salaires Minimum

	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76
Produits Alimentaires - Food Products[1]									
Base 1962/63 = 100	190 6	190 4	194 2	233.8	250 9	324.2	331	350 4	—
Prix Au Producteur - Producer Price[1]									
Coton - Cotton	80	80	90	100	100	100	100	150	150
Arachide - Groundnuts	80	80	100	100	100	100	100	133	133
Riz Paddy - Rice Paddy	72	72	100	100	100	100	100	160	160
Mil/Sorgho - Millet/Sorghum	80	80	90	90	90	100	100	160	160
Base 1972-73 = 100									
Matériel Agricole - Agricultural Implements[2]									
Charrue TM - Plow	50	78	78	100	100	100	100	100	135
Multiculteur - Tool Bar	51	67	67	100	100	100	100	100	100
Charrette - Ox Cart	58	78	78	100	100	100	100	100	137
Paire de Boeufs - Ox Team	58	58	75	92	100	100	117	125	133
Base 1972/73 = 100									
SMIC Main-d'Oeuvre - Minimum Wage of Unskilled Labor[2]									
Base 1972/73 = 100	100	100	100	100	100	100	136	193	217

SOURCES [1]Bulletin Statistique du Mali

[2]CRID, Mali Agricultural Sector Assessment, December 1976.

Le rééquilibrage urbain/rural en matières de partage de revenus mérite d'être approfondi, car en l'absence d'une véritable politique des revenus qui touche toutes les catégories sociales, les seuls indicateurs que constituent les indices des taux de salaires restent insuffisants. En effet, en l'absence de toute enquête sur les revenus, sur les budgets des ménages, il sera difficile de parler de politique de revenus. Plusieurs agents, notamment dans le tertiaire, échappent à tout contrôle[1]. Cette méconnaissance des revenus, reconnus par le Plan Malien, masque les disparités entre les catégories urbaines d'une part, et, d'autre part, entre la ville et la campagne.

2. L'Amélioration de la Productivité par l'Accès à l'Equipement

Il faut souligner que la subvention des intrants agricoles profite d'abord aux producteurs encadrés du coton et de l'arachide[2]. La hausse continue et la répercussion totale du prix de revient du matériel au producteur après 1976-77 des intrants entrave toute politique d'équipement correcte, sans augmentation corrélative des prix agricoles. L'examen du tableau du coût unitaire de quelques matériels indispensables, exprimé en tonnes de céréales ou de coton/arachide, met en évidence la détérioration du "pouvoir d'achat" du producteur. En poursuivant l'analyse de ce tableau on ne peut manquer d'y relever que, faute d'une véritable intégration des circuits de commercialisation/rente/céréales avec la même

---

1 Qui connaît le revenu des commerçants, des artisans, et même les revenus immobiliers de certains fonctionnaires ayant plusieurs activités. (?)

2 Voir le chapitre relatif à l'approvisionnement du monde rural en intrants.

efficacité, il existe un risque sérieux de recul des céréales commercialisables[1].

La suppression de la subvention aux intrants devrait être suivie d'une hausse des prix au producteur car elle entraîne aussi des possibilités de recul de production des produits de rente. Le niveau des coûts de production de l'arachide et du coton qui rentrent dans l'assolement avec les céréales indique que ces deux cultures sont mal rémunérées. Nous sommes d'accord avec S. Michailoff pour affirmer ce qui suit[2]:

> " L'analyse des coûts de production des diverses spéculations[a] montre en effet qu'avec la hausse récente du coût des inputs, la culture de l'arachide et surtout celle du coton devient moins rémunératrice et plus risquée que celle du mil. Une analyse risque/attrait de ces spéculations comparées à la culture du mil qui leur est substituable (voir Appendice 2*) révèle aisément que si le mil se commercialisait aussi aisément que le coton et si le prix officiel du mil (32 FM/kg) était respecté, les agriculteurs en toute logique devraient abandonner le coton pour le mil. Si l'on regarde en effet attentivement le graphique ci-contre, on voit aisément que dans une même région, en fonction des prix officiels, le coton en culture attelée est moins attrayant (273 FM/jour de travail) et plus risqué (ratio coût monétaire sur produit brut = 0.59) que le mil en culture attelée (440 FM/jour de travail et indice de risque = 0.20)[a].
>
> Le prix du mil pour lequel il serait indifférent aux paysans (tous autres facteurs de commercialisation, de pénibilité du travail, de sécurité, etc..., étant supposés égaux) de produire pour la vente, du mil au lieu du coton semble très inférieur au prix officiel. Il peut être estimé par une équation fort simple[b] à environ 20-22 F/kg, ce qui doit être proche du prix réel du mil pour toutes les zones d'accès difficiles, si les chiffres précédents sont exacts.
>
> Une amélioration sensible du prix réel des céréales induit

---

1 Cette crainte est partagée par les organismes qui encadrent le coton et l'arachide.

2 S. Michailoff, "Quelques remarques sur la commercialisation et la politique du prix des céréales au Mali, Document de travail non publié".

* L'Appendice 2 se trouve à la fin de ce rapport.

par conséquent des risques de substitution céréales/cultures de rente, si elle ne s'accompagne pas, soit d'une hausse du prix des cultures de rente (hausse possible malgré les contraintes de l'exportation), soit d'une importante subvention des inputs destinés aux cultures de rente".

---

[a] Tous ces chiffres proviennent de l'exploitation de documents de l'Institut d'Economie Rurale de Bamako. Leur précision est discutable. La détermination de la politique de prix agricole exigerait l'établissement au niveau régional de chiffres plus précis; ce qui suppose des recherches assez approfondies. Les ordres de grandeur semblent néanmoins ici signigicatifs.

[b] Prix d'équivalence mil/coton en culture attelée:

$$\text{Temps de travail mil} \times \text{Rentabilisation de la journée de travail coton} + \frac{\text{Coûts monétaires mil}}{\text{Rendement mil}} = 21.3 \text{ FM/kg}$$

de la même façon on peut estimer un prix d'équivalence mil/arachide à 30,8 FM/kg.

La conséquence d'une telle augmentation serait l'accroissement du disponible commercialisable. L'élargissement des débouchés internes et externes doit être étudié et assuré. Tout en tenant compte d'une modification de la structure de consommation (substitution du riz au mil/sorgho), il semble évident qu'une grande partie du surplus commercialisable doive suivre deux destinations:

1. la première destination est le débouché interne qui englobe toute la demande solvable pour la consommation humaine et l'alimentation animale.

2. le deuxième débouché est le marché de l'exportation.

3. L'Exportation des Céréales Maliennes

L'enclavement du Mali et les coûts élevés de transports terrestres et ferrés interdisent un accès <u>au marché mondial extra africain</u>. Nous distinguerons le cas du riz de celui du mil/sorgho.

a. L'Exportation du Riz du Mali

Il faut rappeler que jusqu'en 1964-65 le Mali a été un exportateur net de riz.

Tableau XVI. Exportations du Riz (tonnes)

1961	1962	1963	1964	1965
12,582	14,995	5,233	1,115	3.074

SOURCE: Office du Niger, Service Industriel et Commercial d'après l'ADRAO (WARDA) Yearbook. Rice Statistics Yearbook, 1ère édition, Juillet 1975.

Le riz exporté comprenait plusieurs qualités: riz entier, riz marchand (riz entier et brisures) et des brisures. Du fait d'une décote de 25.30% sur la qualité du riz malien, face au riz thaï, les possibilités d'exportation sont limitées. Le débouché prévisible au produit malien est le groupe des pays voisins du Sahel et potentiellement le Libéria et la Gambie. Il s'agira pour l'exportateur malien de maîtriser les variables suivantes:

- le prix de revient du riz sorti usine;
- le coût de transport;
- le délai de livraison;
- la permanence d'une offre;
- la qualité du produit.

i. Le Prix de Revient du Riz Sorti Usine

La connaissance parfaite du coût de production du riz dans les différentes zones (Office du Niger-Riz Ségou, Riz Mopti) permettra d'optimiser les autres variables qui interviennent dans la détermi-

nation du prix de revient du riz usiné et de le rendre compétitif sur les marchés voisins. Les estimations actuelles semblent défavoriser le riz malien du fait d'une mauvaise maîtrise des coûts (Voir la Structure du Barème).

Tableau XVII. Estimation Sommaire de la Compétitivité des Riz Malien pour une Eventuelle Exportation vers le Sénégal (Prix 1976)

Qualité du Riz	Prix FOB Marché Mondial (en 1000 FM)	Prix CAF Dakar (1000 FM)	Prix Rendu Dakar Riz Malien (1000 FM)[a]
5% brisures Thailande	180	192	qualité non disponible
30% brisures	± 130	non importé	± 138
Riz brisés	± 77	± 89	non disponible

[a] Le coût d'un stockage inter-annuel n'est pas pris en compte dans le précédent tableau.

SOURCE: Estimation à partir information BIRD. Tableau pris de S. Michailoff, op. cit.

ii. Le Coût du Transport

Les zones de production et de transformation[1] sont très éloignées des principaux pays potentiellement débouchés, sauf le Niger accessible par voie d'eau. Il faudra arriver à minimiser le coût (eau et fer, route et fer), selon la destination du produit. La capacité disponible actuellement limite l'accès aux seuls marchés frontaliers; la qualité des routes empêche l'utilisation de gros porteurs (+ 25 tonnes) vers le Sénégal et la Mauritanie.

[1] Ségou et Mopti.

L'amélioration des transports reste une contrainte pour l'exportation du riz.

iii. Le Délai de Livraison

Cette variable est directement liée à la précédente. Elle est d'une importance stratégique pour assurer sa place et se maintenir sur le marché international. Elle est l'une des pièces maîtresses d'une bonne politique commerciale agressive.

iv. La Permanence de l'Offre

Les besoins de la région sont estimés à plus de 250.000 tonnes. Le niveau des importations du Sénégal de l'ordre de 100.000 tonnes suppose qu'à prix égal, il faudra que l'exportateur malien puisse offrir des quantités supérieures ou égales à 25.000 tonnes. La demande extérieure ayant un caractère permanent du fait de la rigidité de la production rizicole intérieure des pays débouchés, l'offre doit être permanente. Ceci implique une structure de production et de transformation adéquate, à l'abri des aléas climatiques et une gestion rigoureuse des stocks.

Or l'appareil de production rizicole malien ne dispose pas encore de la maîtrise totale de l'eau[1] d'une part et d'autre part, l'O.P.A.M. qui est le vendeur, ne domine pas la gestion des stocks. Pour réussir une politique d'exportation, il y a lieu de prendre en considération le rôle nouveau que pourrait jouer l'Office du Niger si certaines améliorations étaient apportées:

---

1 La faiblesse des crues 72-73, 73-74 a causé des dommages sérieux aux casiers de Riz Ségou et Mopti.

- la réduction du nombre des intermédiaires;
- une prospection systématique et sérieuse des marchés extérieurs par les services de l'Office du Niger qui serait préalablement dôté d'un personnel rompu à ce genre de travail.

b. L'Exportation du Mil/Sorgho

L'expérience des années précédentes[1] confirme les potentialités maliennes pour l'exportation du mil/sorgho. En plus des principales contraintes évoquées dans le cas du riz, d'autres contraintes subsistent:

- le stockage international face à l'inégalité de la production (aléas);
- la réalité de la demande externe;
- la volonté des maliens d'exporter;
- la volonté politique des pays du C.I.L.S.S. et de la C.E.A.O. d'importer du mil/sorgho du Mali.

i. La Maîtrise de la Gestion d'un Système de Stockage Inter-Annuel

Le retour à une situation pluviométrique quasi-normale a permis avec l'effort des producteurs et des structures d'encadrement de réaliser de bonnes performances. Les campagnes 74-75 et 75-76 ont laissé d'importants excédents, ainsi que la campagne 76-77. Mais malheureusement on n'a pu que constater un gonflement des stocks sur le niveau de l'O.P.A.M. La disponibilité des volumes aussi importants de stocks n'a donné pratiquement à une exportation dynamique sinon les 15.000 tonnes au Niger et quelques 600 tonnes au Sénégal. L'O.P.A.M. pouvait faire mieux. L'existence d'excédent

---

1 Exportation au Niger et Sénégal.

et la maîtrise de la gestion de stock sont la condition du respect des engagements des prix en matière d'exportation.

Malgré le coût assez important de stockage de l'ordre de 40,000 FM/T, le mil/sorgho peut connaître un succès à l'exportation, comme l'atteste le tableau suivant:

Tableau XVIII. Prix d'Exportation du Sorgho

Prix Mondial Sorgho U.S. (n° 2 jaune) FOB 1976		Prix Sorgho Malien	
en US$ / T	110	Prix Producteur Officiel + Pertes + Ensachage	
en 1,000 FM/T	50	en 1,000 FM/T	37
CAF DAKAR	62	Sorgho Malien	
CAF KAOLACK	65	Rendu Kaolack	64

(1): Hypothèse: 15,000 FM/T pour les coûts de transport et assurances du FOB à Kaolack (IBRD).

(2): Hypothèse: 10,000 FM/T pour le stockage, la manutention et le transport jusqu'à Bamako, 17,000 FM/T pour le transport Bamako/Kaolack (S. Michailoff).

On peut espérer qu'une meilleure estimation des principaux coûts, comme dans le cas du riz, à travers de nombreux exemples de transactions, permettra d'établir la viabilité économique des exportations maliennes de sorgho. L'orientation de certains courants vers la Mauritanie et le Niger méritent d'être étudiée et, avec la diminution probable des coûts de transport, rendra le mil et le sorgho maliens compétitifs[1].

[1] Mil surtout pour le Niger, sorgho pour la Mauritanie, compte tenu des préférences gustatives et alimentaires.

ii. La Réalité de la Demande Externe

Cette action suppose une connaissance parfaite de la demande dans ces pays, et son évolution à moyen et long termes. La sous-région sahélienne connaîtra encore pendant un temps assez long un déficit important. La mise en oeuvre de politiques de développement demandera des délais aussi importants pour atteindre l'auto-suffisance. La perspective semble heureuse pour les céréales maliennes.

iii. La Volonté Malienne d'Exporter

L'idée d'exportation céréalière n'apparaît que très timidement dans le plan. L'objectif d'auto-suffisance céréalière met plutôt l'accent sur les importations. Avec l'apparition d'excédents permanents et l'existence d'une demande externe, l'organisation d'une exportation céréalière se met en place. La Commission Interministérielle sur la Restructuration de l'O.P.A.M. en Août 1976, dans son rapport, fait des recommandations dans ce sens (page 18):

> " Il faut prévoir en fin de campagne de commercialisation, surtout lorsque les récoltes seront excédentaires, l'achat de toutes les quantités non commercialisées par l'insuffisance de la demande intérieure. Ces quantités seront exclusivement destinées à la constitution des stocks de sécurité et à l'exportation et pourront être achetées à des prix inférieurs à ceux de la commercialisation officielle. La fixation d'une date limite d'achats au prix le plus élevé devrait accélérer la commercialisation de la 1ère partie".

L'exportation apparaît toujours comme un objectif très secondaire. Or, elle doit être incluse dès le départ dans toute la politique de commercialisation afin d'assurer la promotion de céréales. Dans ces conditions, l'idée d'une modification des prix d'achat producteur, après la satisfaction de la demande intérieure,

ne paraît pas réaliste pour assurer l'achat des quantités destinées à l'exportation. L'exportation doit être une composante de la politique des prix et de la commercialisation. Par ailleurs, cette modification des prix au producteur après la "commercialisation officielle" semble être une vue de l'esprit. Elle implique l'idée d'une fluctuation des prix à la baisse. Il serait important de définir, dès le début de la campagne, une fourchette de prix afin de stimuler la concurrence et assurer un prix rémunérateur aux céréales, notamment les mil, sorgho, maïs.

iv. La Volonté d'Importation des Pays Membres du C.I.L.S.S. et de la C.E.A.O.

L'expérience du passé, avec l'existence de courants traditionnels et les importations récentes du Niger, du Sénégal et de la Mauritanie, confirme la volonté d'importation d'Etats de la Région. Par ailleurs, les accords commerciaux établis au sein de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C.E.A.O.) offrent un cadre légal et potentiel aux exportateurs maliens.

Tableau XIX. Comparaison Coûts de Production/Diverses Cultures

Table XIX. Comparison of Production Costs for Various Crops

	Yield (kg/ha)	Working Time (da/ha)	Monetary (MF/ha)	Return (MF)	Risk Index $\frac{c}{PY}$
	X	W	C	R	
MILLET					
Millet Zone (cultivation by hand)	650	65	1,370	300	0.07
MILLET					
In rotation--peanut zone--with animal traction	1,000	58	6,273	443	0.20
PEANUTS					
In rotation--peanut zone--with animal traction	1,300	70	22,334	424	0.43
MILLET					
In rotation--southern Malian zone--with animal traction	1,000	50	7,697	486	0.24
COTTON					
In rotation--southern Malian zone--animal traction	1,000	113	44,075	273	0.59

SOURCES: IER, June 1976--Ministry of Rural Development and Estimation and S. Michailof.

IV. COMMERCIALISATION: DESCRIPTION

A. Circuits - Modes de Commercialisation et de Distribution

Il faut distinguer la structure de commercialisation étatique de celle du marché libre ou parallèle.

1. La Structure de Commercialisation Etatique

Les principaux agents qui interviennent au nom de l'Etat sont:

- le mouvement coopératif
- les Opérations de Production
- l'O.P.A.M.
- le système bancaire: B.D.M./B.C.M.

a. Le Mouvement Coopératif

Le mouvement coopératif a pour mission d'assister les producteurs, d'assurer la liaison entre le monde rural et les services de l'Etat. Son organisation s'articule sur celle de l'Etat. Ses principaux animateurs sont des fonctionnaires.

Dans la commercialisation des produits céréaliers l'intervention s'effectue au niveau de la collecte primaire et de la distribution au détail.

i. La Collecte Primaire des Céréales

En principe, au niveau de chaque village, il existe une association coopérative, appelée groupement de producteurs. Au niveau de l'arrondissement[1] les groupements se rassemblent pour former la

---

[1] Structure administrative regroupant plusieurs villages et constituant l'échelon le plus bas dans l'organisation de l'Etat.

fédération primaire.

L'achat des céréales, essentiellement celui du mil-sorgho, s'opère par l'intermédiaire de ces groupements. Le chef d'arrondissement met à la disposition du groupement de producteurs les fonds et les sacs nécessaires à la réalisation de la demande initialement fixée sous forme de quota.

Le quota est une portion de la demande qu'un groupement doit fournir. Il est fixé lors de la réunion annuelle du comité céréalier de la région qui comprend: le gouverneur de région et ses subordonnés, les responsables locaux et régionaux de tous les services ayant des liens directs avec la production agricole; le service de l'Agriculture, le service de la Coopération, l'Inspecteur de l'O.P.A.M., etc... C'est ce comité qui procède aux estimations de la production, de l'auto-consommation et du disponible commercialisable. Ce disponible commercialisable est alors réparti entre les cercles,[1] les arrondissements et villages de la région.

Le volume de la demande est fixé par le comité céréalier.

Ainsi au début de la campagne de commercialisation, il ne s'agit plus que de réaliser ces objectifs quantitatifs. Avec les fonds et les sacs mis à leur disposition les groupements ou les villages procèdent aux achats. Après avoir réuni leurs quota, les responsables locaux, à l'aide de charrettes et de camions, transportent le produit de leur collecte au chef-lieu d'arrondissement.

Le produit céréalier ainsi collecté est mis en stock au niveau de la fédération primaire, dans ses magasins. C'est elle qui assure le transport et la remise des stocks au magasin O.P.A.M. au niveau du cercle.

---

[1]Cercle : unité administrative regroupant plusieurs arrondissements

Les groupements sont censés recevoir des ristournes et compensations pour leur participation au ramassage et au transport. Selon les campagnes, les stocks collectés ne sont propriété de l'Office des Produits Agricoles qu'une fois réceptionnés au niveau du chef-lieu d'arrondissement ou de cercle.

Pour satisfaire la demande primaire, chaque village constitue ainsi un marché physique obligatoire du fait de l'institution du quota.

En effet, certains villages sont près de l'équilibre vivrier et, afin de ne pas compromettre cet équilibre fragile, le chef du village ordonne à ses acheteurs d'aller s'approvisionner dans des villages voisins où la situation semble meilleure. Ces marchés physiques s'observent dans les zones de production excédentaire: Centre et Séno-Dogon, etc...

Par ailleurs, l'action de collecte du mouvement coopératif en liaison étroite avec les services de l'Administration, s'effectue strictement dans des zones de production où il n'existe aucune Opération. On dit alors que la coopération n'intervient qu'en zone diffuse.

ii. La Fonction de Distribution

Le groupement de producteurs distribue les grains en zone rurale. La quantité qu'il offre dans son aire géographique lui est fournie par le magasin O.P.A.M. du cercle ou de l'arrondissement. En effet, le groupement n'est pas autorisé à prélever sur le stock initialement collecté, aucune fraction destinée à la vente finale. Le paradoxe est qu'il vendra à prix nettement supérieur à son prix de collecte, un produit qui aura auparavant voyagé deux fois.

1 2 3

Groupement--Collecte--Remise Magasin O.P.A.M.

Groupement--Achat--Magasin O.P.A.M.--Distribution Consommation

1 2 3

Le groupement doit s'approvisionner au magasin O.P.A.M. du cercle.

Tableau XX. Organisation du Mouvement Coopératif

	Ministère de la Production
1. Niveau national	
	Direction Nationale de la Production
2. Niveau régional	Direction Régionale de la Coopération
3. Niveau du cercle	Centre d'Assistance et de Contrôle
4. Niveau arrondissement	Fédération de Groupements Ruraux
5. Niveau village	Groupement Rural des Producteurs

SOURCE: Direction Nationale de la Coopération et Etude des Structures de Prix et des Mécanismes de la Commercialisation Mils/Sorghos. IDET/CEGOS, 1976.

b. Les Opérations Mil et Riz

Les Opérations sont des organismes de développement dont l'action est centrée sur une culture principale, appelée culture motrice Elles ont en charge l'encadrement technique du producteur, et lui assurent la fourniture des intrants modernes. Dans leurs zones de production, elles se substituent aux coopératives dans la collecte primaire des céréales qu'elles encadrent.

C'est ainsi que les Opérations Mil-Mopti et Mil-Kaarta ne collectent que du mil-sorgho pour le compte de l'O.P.A.M. et les

autres Opérations Riz-Ségou et Riz-Mopti, le paddy. Elles s'occupent du stockage dans la mesure de leurs moyens. Il appartient à l'O.P.A.M. d'assurer l'enlèvement du produit collecté et de l'acheminer vers ses centres de stockage.

Dans la situation actuelle leur rôle s'accroît par rapport à celui du mouvement coopératif. Ceci s'explique par la politique de production agricole qui accorde la priorité aux Opérations dans l'encadrement des producteurs. Leurs champs d'intervention s'étendent.

Cet état de fait crée certaines tensions entre la Direction de la Coopération et celle des Opérations. Sur le terrain, il semble que les techniciens des Opérations soient mieux écoutés que ceux de la Coopération, d'où des sources de conflits, voire de marginalisation de la coopération.

Le réseau d'encadrement est assez dense pour toucher le maximum de producteurs, dans un rayon de 10 à 20 km.

La constance du rapport qu'entretient l'encadreur de base avec le paysan l'emporte sur celle de l'agent de coopération qui, certainement à cause de son statut de fonctionnaire, serait à l'abri de toutes sanctions sérieuses. La qualité du service rendu par l'encadrement de l'Opération est supérieure à celle de la Coopération officielle.

c. L'Administration

Par ce terme, nous désignons les organismes qui interviennent directement au nom de l'Etat et du gouvernement. Ce sont:

- le Ministère de l'Intérieur avec les gouverneurs, les commandants de cercles et les chefs d'arrondissement;

- le Ministère des Finances, de l'Economie et du Commerce, avec ses services spécialisés: la Direction Nationale des Affaires Economiques[1], l'Office de Régulation et de Stabilisation des Prix (O.R.S.P.).

- le Ministère de la Production, avec en tête la Direction de l'Agriculture, etc...

Pour l'essentiel, l'Administration;

- fait des prévisions de production à partir desquelles elle détermine avec les comités céréaliers[2] le quota à commercialiser par région, cercle et arrondissement;

- arrête les modalités d'organisation des campagnes;

  * la date d'ouverture de campagne;

  * la distribution des fonds et de sacs en zone;

  * contrôle, collecte et distribution inter-zone.

- fixe les prix à la production et le barème et les prix de détail des céréales.

L'Administration inspire et domine tout le processus de commercialisation primaire[3].

d. L'O.P.A.M.: Office des Produits Agricoles du Mali

L'Office a été créé en 1965. Il a pour mission d'assurer la commercialisation des céréales (mil, sorgho, maïs, paddy, riz) et l'approvisionnement des consommateurs maliens. Il a un monopole

---

1 Avec ses services spécialisés: les Directions du Commerce Intérieur, Commerce Extérieur, etc...

2 Voir plus haut la définition.

3 Voir en Appendice la liste de tous les agents qui participent à la préparation et/ ou à l'exécution de la campagne de commercialisation.

d'achat et de vente des céréales de base. Il est placé sous la tutelle du Ministère des Finances, de l'Economie et du Commerce. Sa structure est la suivante:

i. Au Plan National

L'Office est coiffé par une direction nationale. Les principales divisions sont:

- la Division des Affaires Administratives et Economiques; elle gère le personnel et le matériel;

- la Division Financière et Comptable; elle s'occupe beaucoup plus de comptabilité que de gestion budgétaire et financière à proprement parler. Il semble que le rôle qui était initialement dévolu à cette division soit, en fait, assumé par la Direction Générale;

- la Division Commerciale, chargée d'assurer les achats et les ventes;

- le Service de l'Inspection Itinérante ayant en charge le suivi des relations avec les agences régionales et locales, et le contrôle du mouvement des stocks.

ii. Au Plan Régional

L'Office dispose d'une inspection régionale installée dans la capitale régionale et d'une agence au niveau du cercle gérée par un contrôleur.

Nous remarquons que l'organisation de l'Office s'arrête au niveau du cercle. De ce fait, il n'a aucun contact direct ni avec les producteurs, ni avec les groupements de base. C'est le premier paradoxe d'un organisme commercial qui n'a aucun contact direct avec ses fournisseurs ou les associations de ces derniers. Ceci

est à mettre en rapport avec le rôle de la division commerciale qui, en fait, n'a aucune activité commerciale au véritable sens du terme. Sa fonction est d'enregistrer les informations fournies par les différents intermédiaires: coopération, Opérations.

Avec l'appui de l'Administration, l'Office assure deux opérations:

- le financement de la campagne de commercialisation[1];
- le transport des produits .

Pour s'acquitter de ces deux tâches l'Office a recours a système bancaire et à l'Administration. En effet, il ne dispose pas de capitaux permanents indispensables à la couverture de ses besoins en trésorerie courante pour assurer l'exploitation et intervenir de façon régulière sur le marché. Son parc auto-mobile n'a pas une capacité suffisante qui puisse lui permettre de ne faire appel à l'extérieur que pour une faible partie du volume commercialisé à évacuer sur les centres de stockage.

De ce fait, toutes les conditions sont créées pour maintenir l'Office dans une situation de dépendance matérielle, financière et humaine vis-à-vis de l'Administration.

Dépourvu de toute autonomie commerciale réelle et dynamique, l'Office ne semble pas correspondre à ce qui est défini dans son objet social.

e. Le Système Bancaire

Les achats primaires sont effectués à l'aide des crédits de

---

1 Voir paragraphe sur le financement.

campagne consentis par la Banque de Développement du Mali; B.D.M. à l'O.P.A.M. Ces crédits sont des ressources de réescompte provenant de la Banque Centrale du Mali; B.C.M.[1]

f. Le Circuit du Groupe d'Etat

La pièce maîtresse de la commercialisation des céréales de base au Mali est théoriquement le groupe O.P.A.M.-Coopération. Cependant, le schéma suivant nous enseigne que l'O.P.A.M. n'intervient que tardivement:

(1) Producteurs

(2) Groupement de Producteurs (G.P.)

(3) Fédérations de G.P.

(4) Magasin O.P.A.M. du Cercle

(5) Magasin Régional Zone de Production

(6) Magasin Régional Zone Déficitaire

(7) Consommateur Rural

(8) Coopératives Urbaines

(9) Consommateur Urbain

L'Office n'intervient qu'au point n° 4 pour la prise en charge effective des stocks et l'organisation des mouvements entre les zones (dispatching).

Ces transferts sont gênés par l'état des pistes, des routes et les capacités offertes ou disponibles volontairement, et qui constituent un goulot d'étranglement. Il en résulte de longs délais de livraison et les produits subissent de mauvaises conditions de ma-

---

1 Voir paragraphe financement.

nutention et d'entreposage.

Après son action d'achat (très souvent à l'exclusion des marchés traditionnels, mais à des points de collecte qui correspondent en fait à des villages entiers), la coopération cède sa place à l'Office au niveau du cercle pour la gestion des stocks.

L'Office procède à ce niveau à des mouvements qui sont des transferts résultant des demandes des centres urbains et des zones déficitaires, demandes définies et arrêtées par l'Administration avec l'appui technique de la coopération.

La fonction de distribution semble échapper à l'Office. A ce stade, également il obéit à des ordres. La faiblesse financière actuelle des coopératives altère encore davantage la réalisation de cette fonction.

2. La Structure de Commercialisation du Marché Libre

Juridiquement, le marché libre des céréales aux niveaux de la collecte primaire, du gros et du demi gros et du détail n'existe pas. Mais la réalité est toute autre. Il a toujours existé des marchés physiques de céréales de base sur tout le territoire du Mali. Les principaux sont, d'ouest en est: Kita et sa zone, Konodimini (Ségou), Yorosso (par Koutiala), Diafarabé dans le delta; au sud, nous avons Niena, etc..., sur le plateau, Dogon, Séno, Bankaro, Koro, Dialassabougou, etc... Ces marchés sont régulièrement approvisionnés par les producteurs directs qui y vendent hebdomadairement.

Les quantités varient de 10 à 200 kg par vendeur, en fonction de ses capacités de transport (par ânes, charrettes) d'une part, et d'autre part, de la période de l'année: début de campagne, début

d'hivernage, après les 2ème ou 3ème sarclage.

Pour assurer la liaison avec les marchés terminaux situés dans les chefs-lieux ou dans de grandes agglomérations rurales ou semi-urbaines, trois intermédiaires agissent. Ce sont:

- le collecteur,
- le commerçant grossiste ou demi-grossiste,
- le détaillant.

a. Le Collecteur

C'est un marchand qui fréquente assidûment tous les marchés forains (qui ont lieu une fois par semaine) d'un ou de plusieurs arrondissements d'un même cercle. Il fait commerce de toutes autres marchandises, d'au moins d'une gamme assez variée. Les céréales qu'il collecte ne constituent qu'un produit parmi les autres de son commerce. Il est présent pratiquement tout le temps.

Il achète directement aux producteurs, selon la loi de l'offre et de la demande. Du fait de son statut clandestin, son rayon d'action se trouve limité pour la circulation des grains.

Il revend (alors) partie à des grossistes, partie à des détaillants, partie à des consommateurs ruraux ou urbains.

b. Le Commerçant Grossiste et/ou Demi-Grossiste

En général, c'est une personne assez fortunée, connue dans la région et disposant de moyens d'intervention, financiers et de transport assez importants.

Les céréales ne représentent qu'une faible partie de son chiffre d'affaires. Mais elles peuvent présenter des gains appréciables

lorsque des opportunités de spéculation existent. Sous ses ordres travaillent des collecteurs, d'autres mandataires, souvent des alliés résidents dans la zone de production. Son activité peut toucher plusieurs régions et, voire, les pays voisins. Du fait du risque couru (confiscation du produit et/ou amende), il limite souvent son action à des exportations non contrôlées, car l'entrée des villes nationales présente des dangers, d'où l'entretien d'un processus de corruption.

c. Le Détaillant

On trouve dans cette catégorie des propriétaires de petites échoppes, de magasins, et des étalagistes sur le marché publique. Ils sont tolérés.

Selon qu'ils sont proches des marchés de grain, ils s'y approvisionnent régulièrement par petites quantités.

Pour la distribution du mil/sorgho, les femmes tiennent un rôle dominant, tant en milieu rural qu'urbain.

3. Le Circuit

Il n'est pas linéaire: du type producteur - collecteur - grossiste - détaillant. La circulation des grains existe au niveau du village, d'un village à un autre, médiatisée par le marché hebdomadaire. La circulation des grains obéit à des flux traditionnels que le Plan tend à établir avec l'existence des Opérations de Développement. Nous avons parlé des marchés physiques de Kita, Yorosso, Niena et Dialassabougou, pour illustrer la pérennité d'un circuit qui date. L'amélioration des échanges passe par l'intégration des chapelets de marchés forains et des marchés importants du

type Yorosso ou Dialassabougou qui traitent plusieurs milliers de tonnes (voir Opération Mil-Mopti pour Dialassabougou et CMDT pour Yorosso).

La commercialisation à longue distance existe car les caravanes descendent toujours jusqu'à Bankass et à Koro; de même, ces cercles connaissent un échange frontalier intense. De par leurs actions, les opérateurs pourraient mieux intégrer les différents circuits et marchés si la législation économique le leur permettait.

B. Les Parts de Marchés

1. Les Objectifs de Commercialisation

a. L'Etablissement des Objectifs

Il a été déterminé, zone par zone, les besoins d'auto-consommation de semences, les pertes et fuites, le stock paysan. Ensuite on a estimé la demande des ruraux non agricoles.

La confection d'une balance a permis de définir le disponible commercialisable, ou le déficit, par zone:

> " Sur ce disponible commercialisable est prélevée la part du
> " commerce officiel, assurée par l'O.P.A.M."[1]

En partant du niveau actuel des volumes commercialisés par l'O.P.A.M., et ceux réalisés sur le "circuit libre" le Plan a établi les objectifs de commercialisation officielle.

Cette position des planificateurs maliens confirme l'existence de 2 marchés importants de céréales mil/sorgho/maïs. Cependant cette attitude est en contradiction avec l'octroi d'un monopole de commercialisation au seul groupe d'Etat, l.O.P.A.M.

---

1 page 54, Plan Malien

La même analyse appliquée aux "Ressources et Emplois du Riz" met en évidence qu'une place est accordée au circuit libre. La place du circuit libre du riz n'occupe (cependant) que le 1/3 du marché total. Cela est également compréhensible - le riz est une production assez intégrée du fait des Opérations et de l'Office du Niger.

L'Office du Niger et les Opérations Riz-Ségou et Mopti encadrent et commercialisent le volume le plus important de la production et usinent la quasi-totalité du riz vendu à l'O.P.A.M.

Le Plan de développement 1974-78 accorde un rôle certain au commerce libre des céréales. L'analyse des tableaux "Ressources et Emplois des mils/sorghos/maïs" durant le Plan quinquennal met en évidence:

- que la part du circuit-libre représentera durant l'exécution du plan: 1.9 fois celle de l'O.P.A.M. Cette part évoluera:
  * de 1.9 fois à 1.46 en 75-76,
  * 1.33 en 77-78, et
  * 1.25 en 78-79;
- en part du marché, le circuit libre représente; * 65.54%
  * 59.39%
  * 63.34%
  * 57.13%
  * 55.64%

Pendant l'exécution du PLan quinquennal la part du marché libre sera supérieure à celle du Marché Officiel représenté par le groupe O.P.A.M.-Coopération.

2. L'Importance des Echanges

Il y a lieu de distinguer les échanges relatifs au paddy et au riz, de ceux du mil et du sorgho.

a. Les Echanges du Paddy et du Riz

La commercialisation primaire du paddy était dominée, jusqu'à ces dernières années, par l'Office du Niger. Depuis 1974, la part des Opérations Riz (Ségou et Mopti) s'accroît. Les paddys collectés par les Opérations sont propriété de l'O.P.A.M., ils sont usinés par l'Office du Niger et la Rizerie de Sévaré-Mopti.

Le volume du paddy commercialisé évolue favorablement, il passe de 23,895 tonnes en 1961-62 à 100,000 tonnes, en 75-76, soit une augmentation de 400%. La croissance annuelle est de 15%; des baisses importantes ont été enregistrées en 1964-65, 1965-66 et surtout en 1968-69 et 1972-73.

Exprimée en pourcentage de la production, la commercialisation connue a été en moyenne de 24.84%. Au cours des cinq dernières années, plus de 25% du paddy étaient commercialisés. Le retour à un régime des eaux normales, avec l'existence des crues (1974-75, 1975-76) a permis d'approcher les 40%.

Il est difficile de mesurer la part du marché parallèle. Cette part doit avoisiner les 10% selon certaines sources. Une partie de ce volume, hors marché officiel, est distribué dans les pays voisins, et l'autre partie transformée et vendue au détail dans certains centres urbains.

b. Echanges Mil/Sorgho

La connaissance des quantités respectives commercialisées ou

auto-consommées, n'est pas une chose aisée. Les estimations des quantités commercialisées varient de 10 à 20%, en pourcentage de la production totale. Le dualisme commercial qui caractérise le marché du mil et du sorgho, n'aide pas à l'appréciation correcte du volume des échanges. Le Marché Officiel, géré par l'Office Malien des Produits Agricoles, a commercialisé en moyenne 4% de la production totale de mil et de sorgho. Le volume commercialisé par le marché libre portant sur 6%. Depuis 1965, on peut observer:

- que le volume commercialisé par l'O.P.A.M. a toujours été plus faible que celui acheté par le marché privé aux producteurs,

- qu'en année considérée comme bonne, offrant un certain surplus, le Marché Libre a drainé 1.5 fois plus que le groupe étatique. Si l'on ajoute les estimations d'exportations non contrôlées, on peut dire que le marché parallèle commercialise deux fois plus que l'O.P.A.M. Dans cette situation, le volume total échangé entre les producteurs et les acheteurs primaires atteint 18 à 20% de la production totale,

- que dans les années déficitaires, il y a une contraction de l'offre primaire.

Le tableau XXII illustre ces observations.

Table XXI

Paddy Production, Marketing and the Percentage Marketed of Total Production 1961/62 - 1975/76 (1,000 Tons)

Paddy. Production, Commercialisation et Pourcentage de la Production Totale Commercialisé 1961-62 à 1975-76 (en milliers de tonnes)

	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76
Production	144 9	200 1	188 6	129 862	165	158 468	171 756	134 384	161.794	137 395	157 13	115 9	130	250	260
Marketed Commercialisé	23 895	27 787	30 801	27 329	26 181	32 880	35 328	26 303	38.9	39.5	50 5	30	59	84	100
% Marketed/Production Commercialisé/Production	16.5	13 9	16 3	21 0	15.9	20 7	20 6	19 6	24 0	28 7	32.1	25.9	45.4	33 6	38 5

SOURCE Office du Niger - and others
- et autres

Table XXII

Millet-Sorghum Production, Marketing and the Percentage Marketed of Total Production
1961/62 - 1975-76 (1 000 tons)

Mil-Sorgho Production, Commercialisation et Pourcentage de la Production Totale Commercialisé
1961-62 à 1975-76 (en milliers de tonnes)

	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76
Production	827	867	863	651 2	721	737 4	830	557 7	602 5	715 4	715	624 2	660	800	(850)
Marketed Commercialisé	19 920	28 518	16 326	17 418	25 921	56 636	60.323	8.325	26 0	11 885	28 600	9	10	48	(57)
Free Marketed Librement Commercialisé	29 88	42 777	24 489	26 127	38 882	84 954	90 484	12 488	39.0	17.828	42 900	13 5	15	72	(85 5)
Total Marketed Total Commercialisé	49 8	71 295	40 815	43 545	64 803	141 59	150 807	20 813	65 0	29 713	71.500	22 5	25	120	142 5
Marketed/Production (%) Commercialisé/Production	2.41	3 29	1 89	2 67	3 60	7.68	7.27	1 49	4 32	1 66	4.00	1 44	1.52	6.00	6 71
Free Market/Production(%) Libre Commercialisé/ Production (%)	3 61	4 93	2 84	4.01	5 39	11 52	10.90	2.24	5 47	2.49	6 00	2.16	2 27	9.00	10 06
Total Marketed/Production (%) Total Commercialisé/ Production (%)	6 02	8.22	4 73	6.68	8.99	19.20	18 17	3 73	10 79	4 15	10.00	4 50	3.79	15.00	16 77

SOURCE OPAM - and other authorities.
et autres autorités

3. Le Financement des Opérations de Commercialisation

Le dualisme qui marque la politique de production agricole se retrouve dans le mode de financement des opérations de commercialisation des produits agricoles.

a. Le Financement des Opérations Relatives aux Cultures Industrielles

i. Opérations Coton et Dah

La Compagnie Malienne de Développement des Textiles (C.M.D.T.) encadre les producteurs de coton et de dah, achète le coton-graine et assure la transformation des produits. Le coton-fibre et les graines sont livrés à la S.O.M.I.E.X. pour la vente finale. Les opérations d'achat sont payées sur fonds de la C.M.D.T., fonds avancés par la Banque de Développement du Mali (B.M.D.). La vente à la S.O.M.I.E.X. est à 90 jours; les charges financières étant à la charge de la C.M.D.T. Son statut de société lui donne un accès direct au crédit bancaire lui permettant de financer ces opérations. Le volume minimum est fonction des prévisions de production et des achats sur ses 4,000 marchés et points d'achats.

ii. La Commercialisation de l'Arachide

A la différence de la C.M.D.T. qui est une société dans laquelle l'Etat Malien est majoritaire, l'Opération Arachide et Cultures Vivrières (O.A.C.V.) est une structure de production, placée sous la tutelle du Ministère de la Production.

Pour son fonctionnement, les ressources proviennent du barème et du financement conjoint B.I.R.D./F.A.C./Mali.

Le barème de ventes d'arachides à la S.O.M.I.E.X. et à la

S.E.P.O.M. procure des ressources destinées au budget de fonctionnement de l'O.A.C.V. Ces ressources du barème se substituent à la part du budget d'Etat initialement destinée à l'O.A.C.V. La S.E.P.O.M. (Société d'Exploitation des Produits Oléagineux du Mali) et la S.O.M.I.E.X. (Société Malienne d'Import-Export) ont le monopole de la commercialisation de la transformation des arachides avec la S.E.P.A.M.A. A ce titre, elles "pré-financent la commercialisation et fournissent la sacherie"[1] à l'O.A.C.V. Les fonds proviennent directement de ces sociétés. Cependant, l'O.A.C.V. est amenée (souvent) à pré-financer la commercialisation primaire, dont elle a la charge. Début Novembre, l'O.A.C.V. prépare et présente un plan de financement à la S.E.P.O.M. et à la S.O.M.I.E.X., l'exécution de ce plan est échelonnée de Novembre à Mars. Ces sociétés disposent de ressources de réescompte auprès du système bancaire (Banque de Développement du Mali et Banque Centrale du Mali). Ces opérations engendrent des retards importants.

iii. Les Opérations de Commercialisation des Céréales

L'Office des Produits Agricoles du Mali est l'agent principal qui intervient. En Octobre de chaque année, il introduit un dossier de financement auprès de la Banque de Développement du Mali. Ce dossier mentionne l'état des stocks, les ventes, l'état des ressources de l'Office. La B.D.M. présente ce dossier au réescompte de la Banque Centrale du Mali. Après examen et accord de la B.C.M., les fonds ainsi mis à la disposition de l'O.P.A.M. seront débloqués en deux tranches par la B.D.M. Le deuxième déblocage n'a lieu qu'après la justification des fonds de la première tranche; la justification porte sur l'emploi des fonds. L'Office émet les ordres

[1] Rapport de l'O.A.C.V., 1974-75, page 64.

de transmission à ces acheteurs. Les chèques sont remis aux gouverneurs de Régions, qui les font parvenir aux commandants et chefs d'Arrondissement pour les opérations d'achat s'effectuant en zone diffuse. Les directeurs des opérations Riz et Mil retirent leurs chèques des agences régionales de la B.D.M.

Il y a lieu de dissocier les achats primaires de paddy effectués par l'Office du Niger. Cet office est financé par la B.D.M. Il livre du riz à l'O.P.A.M. et usine une fraction du paddy collecté par les autres structures de commercialisation pour le compte de l'O.P.A.M.

Le mode de financement des opérations de commercialisation des céréales se révèle assez complexe avec l'intervention de plusieurs structures et agents. Depuis quelques années, des négociations longues et difficiles sont nécessaires pour l'obtention de ces ressources de réescompte. En effet, l'important déficit de plus de 30 milliards FM, accumulés par l'O.P.A.M., du fait des importations massives des années 1972-73, 1973-74 et les pertes actuelles, et également le caractère paritaire de la B.C.M. ne facilitent guère la tâche des administrateurs de l'O.P.A.M.

4. Approvisionnement du Monde Rural en Facteurs de Production

L'objet social de la S.C.A.E.R. (Société de Crédit Agricole et d'Equipement Rural) est défini comme suit: approvisionner le monde rural en matériel agricole, assurer la mise en place de la "politique de développement du monde rural", et l'activité de crédit agricole et de l'élévation du niveau technique des paysans. Il a le monopole d'achat et de distribution des intrants agricoles. Les fournisseurs de la S.C.A.E.R. sont la S.I.S.C.O.M.A. (Sénégal) et

d'autres firmes africaines et/ou européennes, et depuis 1976, la S.M.E.C.M.A. (Mali) et l'Opération Traitement des Semences et Conservation des Récoltes (Mali). La S.M.E.C.M.A. fabrique des charrues, multiculteurs et trains de roue pour charrette.

L'Opération Traitement des Semences et Conservation des Récoltes "conditionne et formule les produits de traitement: HCH, lindane, fongicides mil, fongicides coton". C'est en Avril que les services de commande de la S.C.A.E.R. recensent tous les besoins solvables en matériel. Les appels d'offre sont lancés. A la conclusion du marché, la S.C.A.E.R. paye un acompte de 30%, puis 20% à la réception des documents d'expédition du matériel, et le reste, 50%, par une traite à 120 jours. La C.M.D.T. absorbe dans sa zone 85% des ventes de la S.C.A.E.R. Le reste se partage entre les Opérations Arachide, Riz et Mil. Jusqu'à 1976, le crédit était essentiellement à court terme (1 an). Avec la suppression des subventions et l'appui technique (distribution) des opérations, les paysans encadrés peuvent bénéficier d'un crédit à moyen terme (3 ans).

a. L'Approvisionnement des Producteurs en Intrants

Il faut distinguer le circuit des Opérations du circuit direct autrement appelé circuit au "comptant".

i. Le Circuit des Opérations

Le groupe des Opérations est le principal client de la S.C.A.E.R. On estime à plus de 90% les ventes de matériel et d'engrais effectuées par le circuit des opérations. Les Opérations, y compris la C.M.D.T., recensent les besoins des paysans "encadrés",

et passent une commande à la S.C.A.E.R. Elles reçoivent une commission de 5%[1]. Ni la C.M.D.T., ni les Opérations n'avalisent les producteurs, les ventes se font à crédit; le matériel (multiculteur, charrue, etc...) bénéficie du crédit à moyen terme (3 ans); les engrais sont à court terme.

ii. Le Circuit des Paysans ne bénéficiant pas de l'assistance d'une opération

Ils s'approvisionnent au magasin S.C.A.E.R. du cercle. Les paiements se font au comptant. A cet effet, la S.C.A.E.R. a créé et géré 30 magasins.

Quelques remarques s'imposent:

- l'essentiel du matériel est drainé vers les zones opérations où la S.C.A.E.R. joue un rôle de centrale d'achats. Elle n'a aucun contact avec les producteurs,

- il n'apparaît nulle part une participation des coopératives paysannes,

- la part du matériel payé par les cultures de rente représente la quasi-totalité du chiffre d'affaires de la S.C.A.E.R.: 85% avec la seule C.M.D.T., le reste allant à l'O.A.C.V.

5. Approvisionnement en Biens de Consommation

La S.O.M.I.E.X., Société Malienne d'Import-Export, a le monopole des biens essentiels de consommation courante. Elle dispose de 150 points de vente et boutiques, répartis dans les 42 cercles du Mali. Elle distribue le sucre, le sel, les allumettes, l'huile d'arachide, dont les prix sont fixés par le Ministère du Commerce

---

1 Cette commission est destinée à couvrir les frais de distribution du matériel.

(Direction des Affaires Economiques).

La S.O.M.I.E.X. connaît elle aussi des difficultés sérieuses. Son autonomie de gestion ne semble pas assurée, comme l'indique le Rapport d'activité de 1974, page 4:

> " La gestion d'une entité de la nature de la S.O.M.I.E.X., et dans le contexte malien est une éternelle lutte:... - lutter contre les autorités administratives qui s'insèrent dans la gestion... Insatisfaits de leur droit de contrôle et de regard, ils veulent se substituer à nos agents pour des problèmes pour lesquels ils n'ont pas la formation requise. Nous sommes traités de voleurs, de trafiquants, d'affameurs du peuple, et les menaces fusent de partout...".

Cette situation altère très souvent le niveau des ventes de la S.P.M.I.E.X. aux coopératives et aux fédérations primaires.

La S.O.M.I.E.X. a connu des problèmes d'approvisionnement dus à la forte concurrence du commerce privé aidé par la corruption.

En effet, le commerce privé peut contourner les lois de la douane et du respect des prix homologués. Aussi, des pénuries artificielles sont créées, les premiers à en souffrir sont les producteurs directs.

Comme pour l'O.P.A.M., le transport constitue un goulot d'étranglement pour la S.O.M.I.E.X., surtout pour ses marchandises en provenance du Sénégal. Le coût du transport se trouve aggravé par diverses taxes.

On peut constater que souvent la pénurie est artificielle, du fait que tout simplement les gérants des boutiques S.O.M.I.E.X. et des coopératives <u>ont vendu</u> tous leurs stocks, stocks de produits sensibles (sel, sucre, thé, etc...) aux commerçants privés locaux.

Le Rapport d'activité de 1974 ajoute (page 20):

> " En fin de compte, seule une minorité parvient à accéder au tarif homologué et <u>le paysan</u> que l'on entend protéger en

TABLE XXIII.

Imports and Exports of Millet/Sorghum, Rice and Maize, 1960/61-1975/76 (1,000 tons)

Importations et Exportations de Mil/Sorgho, Riz et Mais, 1960-61 à 1975-76 (en milliers de tonnes)

	61 60/61	62 61/62	63 62/63	64 63/64	65 64/65	66 65/66	67 66/67	68 67/68	69 68/69	70 69/70	71 70/71	72 71/72	73 72/73	74 74/75	75 75/76
illet/Sorghum															
il/Sorgho						6.8	10.0		19.438[a]		26.980	27.848	65.000	91.214[b]	
Imports															
Exports			2.4					7.460	2.237[a]	15.0	15.0	15.0	5.0[b]		
iz-Rice															
Imports						4.5			21.444[a]	9.500	10.799	35.490	46.223	70.992	20.080[b]
Exports	12.582	14.999	5.233	1.115	3.704[c]						4.0[b]				
ais-Maize															
Imports						1.5			35.5[a]	24.000	4 930	.118	49.003	67.667[b]	

SOURCES: Kansas State University Food and Grain Institute, A Study and Plan for Regional Grain Stabilisation in West Africa, 1970.

Direction Nationale de la Statistique du Mali.

Warda, Rice Statistics Yearbook, 1975.

maintenant officiellement les prix à un niveau artificiellement bas, fait en définitive les frais et demeure le grand perdant[1]".

6. Les Echanges Extérieurs de Céréales

L'examen des statistiques officielles et d'autres sources font apparaître l'importance d'un courant d'échanges importants entre le Mali et l'extérieur. Le tableau XXIII donne l'évolution des échanges.

Ce tableau indique toute la difficulté que nous rencontrons pour évaluer les échanges céréaliers du Mali. De 1960-61 à 1964-65, le Mali fut exportateur net de riz. Depuis 1968-69, il fut importateur net de ce même produit. Le volume des importations a triplé de 1968-69 à 1974-75. Des rapports établis pour d'autres travaux, et des entretiens que nous avons eus avec les autorités du pays, il ressort qu'il existe un important courant d'exportations non contrôlées. Ces fuites semblent importantes, notamment en direction de la Mauritanie, du Niger et de la Haute-Volta.

C. Politique de Commercialisation: Essai d'Interprétation

Les objectifs de la politique de commercialisation sont:

1. accroître l'efficacité de la commercialisation,
2. faciliter la commercialisation pour encourager les achats d'intrants et de biens de consommation,
3. protéger les paysans contre les monopoles et les monopsones,
4. assurer l'approvisionnement des centres urbains et des régions déficitaires,

---

1 souligné par nous, BAH B.

5. assurer des prix bas à la consommation compatibles avec la politique des Revenus[1],

6. dégager des revenus au profit de l'Etat.

Nous essayerons d'examiner chacun de ces objectifs.

1. Objectif visant à accroître l'efficacité de la commercialisation

L'efficacité d'une méthode, d'une structure ou d'un système s'entend par sa "capacité de produire le maximum de résultat avec le minimum d'effort, de dépense"[2].

La mobilisation de toute l'Administration semble indiquer que le but n'est pas atteint. La commercialisation des céréales, principalement du mil/sorgho/maïs, fait l'objet d'un partage entre deux circuits: le circuit libre et le circuit officiel. Du fait de la particulière sensibilité des produits céréaliers, l'analyse de la commercialisation au cours des 10 dernières années révèle que face aux intérêts des consommateurs et des producteurs, beaucoup d'efforts restent à faire pour assurer cet objectif d'efficacité.

Cependant, on peut avancer, tout en tenant compte des situations socio-politiques, que l'inorganisation des agents de commercialisation a été facteur déterminant. Du fait de la confusion entretenue autour de la notion de "commerce traditionnel" de céréales et par extension à l'ensemble du commerce privé, il résulte que

---

1 " Le revenu per Capita atteindra 38,000 FM en 1978 contre 29,500 FM en 1972. Ce revenu moyen est encore modeste. Il reflète mal la disparité des revenus entre urbains et ruraux dont les structures de consommation sont profondément différents. En l'absence de tout renseignement sur les revenus et leur répartition, il est impossible pour l'instant de définir une politique précise." (Plan 1974-78, page 26).

2 Définition de l'efficacité selon le Dictionnaire: Petit Robert.

le jeu (simple) de l'offre et de la demande est altéré. La confusion porte sur la nature, le rôle des agents privés. Des mesures répressives empêchent la fourniture d'un service aussi important. Pendant ce temps, la structure d'Etat n'arrive pas à se substituer à l'autre structure qui n'a pas dépéri, mais a seulement changé de méthodes. D'une situation initiale avec un seul marché, on se trouve face à un dualisme où les règles ne sont pas précises. Le Plan accorde une place plus importante au marché libre, tandis que d'autres textes octroyent un monopole au groupe d'Etat.

a. Les Conséquences

i. Au Niveau du Producteur

La Commercialisation fait intervenir dans le monde rural plusieurs acteurs. Cette multiplicité ne facilite pas la tâche aux producteurs qui, s'ils sont dans une zone de polyculture doivent obligatoirement offrir leurs produits sur plusieurs marchés.

Par ailleurs, en situation normale, c'est-à-dire lorsque l'offre atteint des niveaux importants, son absorption pose des problèmes.

Plusieurs facteurs interviennent dans la non-satisfaction de cette offre:

1. la faiblesse du secteur d'Etat à procéder à des achats massifs pendant une longue période,
2. le système des quota,
3. la capacité financière du groupe O.P.A.M.-Coopération,
4. la limitation de l'accès du marché des céréales au commerce privé qui, de ce fait, use de toutes sortes de moyens licites et illicites pour assurer ses achats.

Les transactions vont porter sur des quantités qui ne permettront pas aux producteurs de réaliser leurs objectifs initiaux. On peut citer l'O.A.C.V.:

> " Le prix officiel du mil est de 32 FM/kg. Cependant, de Novembre à Août 1975, il était aisé de trouver partout du mil entre 20 et 25 FM/kg. Selon les cercles et la période, il est aussi incontestable qu'une fraction importante de la production commercialisable n'a pas trouvé de preneur... en raison de l'opposition de l'O.P.A.M., de la Coopération et de l'O.R.S.P., il n'a pas été possible d'obtenir... la prise en charge de l'organisation de la commercialisation des céréales par l'O.A.C.V. dans sa zone..."[1]

Quelquefois ce sont des capacités de stockage qui limitent les volumes des achats.

ii. Au Niveau du Consommateur

Selon sa zone de résidence et ses capacités monétaires, le consommateur a le choix de se porter sur l'un ou l'autre marché. Mais ceux des grands centres urbains, situés en zone déficitaire, se trouvent pénalisés du fait que les coopératives connaissent des difficultés financières et ne reçoivent plus leur quota de l'O.P.A.M. Ils ne bénéficieront pas du prix garanti et ils sont contraints de se porter sur le marché libre.

2. Objectif visant à faciliter la commercialisation pour encourager les achats d'intrants et de biens de consommation

Cette idée transparaît à travers les lignes des textes officiels. L'observation des faits indique que les liens de dépendance ne sont pas aussi évidents. En effet, l'approvisionnement du monde rural semble pour le moment être l'apanage des organismes de production: les Opérations (riz, mil, arachide, coton). Parmi

---

1 Page 83: O.A.C.V. Rapport 1974-75/O.A.C.V.

les Opérations, celles qui encadrent des productions ayant un débouché garanti telles que le coton et l'arachide distribuent la quasi-totalité du matériel dans leur zone[1]. Or, malgré leur force d'achat, la C.M.D.T. et l'O.A.C.V. ne commercialisent guère de céréales. La liaison n'est pas faite. Il en est de même pour l'approvisionnement des campagnes en biens de consommation. Le réseau S.O.M.I.E.X. et les coopératives de distribution sont plutôt actifs dans les chefs de cercle[2].

3. Objectif visant à protéger les paysans contre les monopoles et les monopsones

Un régime de monopole est un "régime soustrayant, une entreprise ou une catégorie d'entreprises du régime de la libre concurrence et leur permettant de devenir maîtres de l'Offre sur le Marché".

La situation contraire est appelée le monopsone où un groupe devient maître de la demande sur le marché.

Protéger le paysan revient à dire probablement le contrôler dans son action d'échanges avec les autres partenaires socio-économiques. La législation économique malienne a prévu pour les paysans organisés au sein des groupements de producteurs, rassemblés en fédération, etc... un système de protection. Mais les producteurs n'ont aucune influence directe sur l'offre quand ils sont face au marché d'Etat. La détermination d'un quota et la fixation d'un prix d'achat ne laissent au producteur qu'un rôle passif. Le

---

1 Voir le paragraphe relatif aux intrants.

2 Voir le paragraphe relatif à l'approvisionnement en biens de consommation.

monopsone d'Etat se réalise avec l'appui de l'Administration. En situation normale (1974-75, 1975-76) le monopsone pénalise le producteur de céréales. En effet des quantités importantes restent dans les zones de production. Les offres partielles appréciables ne sont pas absorbées. L'écoulement des excédents à moyenne et longue distance se heurte à la législation économique. Dans les zones enclavées, loin des centres urbains demandeurs, les prix s'effondrent d'une part et, d'autre part, l'excédent d'offre n'est pas absorbé par le marché libre du fait du risque couru.

Il faudra attendre la participation consciente des producteurs à la gestion des groupements (amorcé dans la zone O.A.C.V. concernant l'arachide) pour espérer voir se réaliser une protection des producteurs de céréales. Pendant que les écarts entre les prix garantis ou officiels et les prix libres se fixent à un niveau toujours important, le groupe d'Etat n'arrive pas à assurer à tous les consommateurs la garantie des prix officiels.

Par ailleurs, la législation économique entrave l'écoulement sur le marché des quantités importantes qui auraient permis d'accentuer la tendance à la baisse des prix libres, observés sur les marchés des autres capitales régionales: Ségou, Mopti, etc...

4. Objectif visant à assurer l'approvisionnement des centres urbains et des régions déficitaires

C'est certainement l'objectif le plus clairement défini. Pour le réaliser, d'importants moyens matériels sont mis en oeuvre, avec l'appui constant de l'Administration. Le mouvement des céréales et l'implantation des centres de stockage l'attestent.

Le réseau des coopératives urbaines de distribution confirme cette politique, de même que l'existence des points de vente de l'O.P.A.M.: 19 à Bamako, d'autres à Bourem et Gao.

5. Action de Stabilisation

a. Action et Efficacité des Agences Publiques sur le Niveau des Prix

Le prix des céréales est fixé par décret. L'O.P.A.M. n'a aucune influence, aucune capacité d'imposer ses vues au moment où l'on arrête les barèmes des prix des céréales. Le rôle de l'Office de Régulation et de Surveillance des Prix (O.R.S.P.) semble prédominant. Cet organisme qui peut être assimilé à une agence de péréquation impose pratiquement sa volonté au stade de la péréquation des barèmes des céréales. Au niveau du gouvernement et des instances politiques, le critère qui paraît déterminant, est le taux de salaire urbain. La politique des revenus qui s'identifie plutôt à une politique de salaire (ou de péréquation généralisée au sein du groupe d'Etat et des secteurs qu'il contrôle) fixe le niveau des prix. Le contrôle du niveau des prix des céréales échappe complètement au contrôle de l'O.P.A.M.

b. Les Variations Saisonnières

Du fait de la sensibilité des marchés des céréales, qui a amené les autorités à intervenir dans le jeu de la commercialisation, la stabilisation des prix demeure un objectif permanent quelles que soient les périodes. C'est un objectif de politique économique. Le niveau des prix des céréales dans les centres urbains a évolué

beaucoup plus rapidement que celui du taux de salaire. Les écarts entre prix consommateur garanti et prix du marché s'amplifient. Il faut attendre une "longue période normale" pour voir le prix du mil/sorgho amorcer une tendance à la baisse, du fait de l'existence d'un important surplus. L'action de stabilisation reste potentielle, en aucune façon le Marché d'Etat dans sa totalité n'a répercuté ces quantités disponibles pour faire baisser les prix, notamment dans les zones classées déficitaires.

L'action de stabilisation officielle se heurte à la rigidité des prix officiels.

La stabilisation par une maîtrise réelle des circuits d'achat et de distribution, constitue un problème à résoudre.

Les rigidités soulignées sont d'ordre institutionnel. L'élargissement des marchés, l'amélioration de la gestion du groupe d'Etat, et surtout l'accès aux décisions des producteurs, restent des préalables à l'instauration d'une politique courageuse de stabilisation.

6. Conclusion partielle

a. Les Comportements du Groupe d'Etat Face aux Variations de l'Offre et de la Demande

H. 1 Situation où les prix producteurs sont "bas" sur le marché libre (PE = Prix officiel; PM = Prix du marché)

Dans ce cas, les producteurs qui ont satisfait leur quota restent avec un "excédent". La rente (PE - PM) constitue un manque à gagner pour le producteur du fait de la faiblesse des ressources du groupe d'Etat ou souvent du fait de l'étroitesse

de ses capacités de stockage.

H. 2 Situation où le prix officiel est inférieur au prix du marché

Dans ce cas, le commerce privé aura tendance à intervenir; aussi offre-t-il en début de campagne un prix nettement plus élevé que le prix officiel.

Pour faire face à la situation, l'O.P.A.M. s'appuyera davantage sur l'Administration. Seuls quelques producteurs téméraires pourront obtenir la rente (PM - PE).

Cette attitude du groupe d'Etat - rigide - est en conformité avec l'un des objectifs de la politique commerciale de l'Etat qui est d'assurer des prix bas à la consommation, compatibles avec la politique des revenus. L'observation des marges commerciales brutes du marché libre et la part effective de ce dernier (plus de 50%) semblent indiquer que le groupe O.P.A.M.-Coopération n'arrive pas à réaliser l'objectif qui leur est assigné[1].

L'écart obsevé entre les prix au consommateur des deux circuits de distribution reste toujours important[2].

---

1 Au cours des 2 dernières campagnes 1974-75, 1975-76, des arrêts d'achats furent constatés pour certaines Opérations: O.A.C.V.-Opérations Riz Mopti, Ségou.

2 Si nous prenons la ville de Bamako comme exemple, où l'évolution des prix est observée sur une longue période et où l'O.P.A.M. dispose d'importants stocks et des points de vente, la réaction de l'Office et de la Coopération reste molle. Leur capacité de vente en agissant sur les quantités pour faire baisser les prix semble très faible.

V. STOCKAGE

A. Situation Actuelle

Dans ses résultats escomptés, le Plan Malien de 1974-78, écrit dans le paragraphe "Constitution d'un stock de sécurité et l'approvisionnement des villes et zones rurales déficitaires";

> " Le disponible commercialisable n'est pas entièrement livré à la consommation. En effet une certaine partie est prélevée chaque année pour être stockée. Cette partie est sensiblement égale à 10% des besoins marchands nationaux, soit environ 14,000 tonnes de mil et 5,000 tonnes de riz. On arrive aussi à constituer, au fin de Plan, une réserve de sécurité de 65,000 tonnes de mil et 27,000 tonnes de riz. Notons que 80% de cette réserve est constituée par l'O.P.A.M. et que 20% de celle-ci est le fait des particuliers."[1]

L'objectif de réaliser ce stock de 95,000 tonnes semble marqué par les faits antérieurs dûs à la sécheresse. La formation de ce stock aurait dû évoluer comme suit:

Tableau XXIV: La Formation d'un Stock de Sécurité
(1000 tonnes)

	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79
Mil/Sorgho/Maïs	10	20	30	40	50
Riz	4	8	12	16	20
TOTAL	14	28	42	56	70

SOURCE: Plan, page 55.

Le coût financier évalué par nature de produit était de 40 FM/kg pour le mil et 90 FM/kg pour le riz. Ce coût comprend les prix d'achats, les frais de commercialisation et de transport. La capacité supplémentaire de stockage à mettre en place est évaluée à 35.000 m^2, avec un coût de construction de 25,000 FM/m^2. La si-

[1] République du Mali, Direction Générale du Plan et de la Statistique, Plan Quinquennal de Développement Economique et Social, 1974-78, page 84.

tuation actuelle montre que les prévisions du Plan sont nettement dépassées. La conjonction de 2 bonnes campagnes céréalières et l'arrivée tardive de certaines commandes ont créé un gonflement des stocks qui s'élevaient en 1974-75 à plus de 60,000 tonnes et en 1975-76 à 70,000 tonnes, soit le volume escompté au fin du Plan. La capacité de stockage par région administrative et par nature de stockage était la suivante:

Tableau XXV. Capacité de Stockage (tonnes)

Région	Magasins nombre	Magasins capacité	Silos nombre	Silos capacité	Total capacité
Kays	7	7,300	6	3,000	10,300
Bamako	27	27,900	22	12,100	40,000
Sikasso	4	8,800	-	-	8,800
Ségou	5	27,600	-	-	27,600
Mopti	29	27,600	16	8,800	36,400
Gao	15	18,070	6	3,300	21,370
Total[a]	90	103,722	50	27,500	131,222

[a] Chiffres reproduits comme reçus, en dépit des contradictions existantes.

SOURCE: O.P.A.M.

Note: Pour la répartition spatiale de ces capacités voir en appendice, la situation des magasins et silos par région et par cercle.

B. Le Nouveau Programme

Cependant le programme initial du Plan fut complètement modifié. La nouvelle politique s'articule autour de plusieurs sortes de stocks, avec une part prépondérante accordée au riz par rapport mil/

sorgho/maïs, et une nouvelle localisation des centres de stockage.

Le nouveau programme se résume ainsi:

Tableau XXVI. Stocks du Programme de Stockage

	Stock Maximum (tonnes)	Stock Moyen/An (tonnes)
Stock de consommation	80,765	60,574
Stock tampon cercle	16,145	16,145
Stock tampon régional	19,390	19,390
Stock de réserve annuel	15,000	15,000
Stock de sécurité	70,000	70,000
	201,300	181,109

La répartition par produit céréalier est:

	Riz	Mil/Sorgho	Total
Stock de consommation	20,000	60,765	80,765
Stock de tampon cercle	10,000	6,145	16,145
Stock tampon régional	11,000	8,590	19,590
Stock de réserve annuel	9,000	6,000	15,000
Stock de sécurité	50,000	20,000	70,000
	100,000	101,300	201,300

L'ensemble de ces stocks est à financer quasiment en permanence.[1]

La Commission justifie ainsi la primauté du riz dans la composition des stocks:

> " On donnerait la préférence au riz dont l'exportation paraît plus facile et reste bénéficiaire, même après un stockage prolongé de 2 ans."

L'importance du programme et la place du riz suscitent quelques questions.

---

1 Rapport Commission Restructuration, page 30.

1. L'importance du Programme

L'objectif du Plan était de 70,000 tonnes. Le programme actuel prévoit 200,000 tonnes dont 100,000 de riz. Malgré la différenciation entre stock de consommation et stock de sécurité, ou interannuel, il semble que la gestion d'un tel volume poserait des problèmes de rotation délicats. La gestion suppose un débouché à l'exportation. Nous avons vu que cette voie ne serait pas aussi aisée. Par ailleurs, le financement de l'opération est dépendant de l'extérieur. Le traitement des stocks semble ignoré; du moins le programme reste muet sur cet aspect. L'expérience du passé récent fait craindre des dégâts importants par contamination.

2. La Place du Riz dans la Constitution de Stocks

L'opération consiste à réaliser un stock compris entre 50,000 et 100,000 tonnes de riz, soit en équivalent paddy, un volume commercialisé de 80,000 à 170,000 tonnes. Ces chiffres représentent de 1/3 à 2/3 de la production totale annuelle actuelle. Le programme exigerait des améliorations notables dans le système production, notamment dans la maîtrise de l'eau dans les casiers de Ségou et de Mopti. Par ailleurs, les actions commerciales doivent être plus dynamiques.

L'hypothèse d'une évolution sensible dans la consommation mériterait une analyse plus approfondie. Le tableau suivant ne risque pas de connaître de modifications notables.

Tableau XXVII. Consommation de Riz par Tête
(par kg/an)

1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
20.6	19.2	22.9	19.4	17.2	18	16.8	18.1	18.2	19.1	20.3	21.5	17.7	20.7

Moyennes Quinquennales

1960-64	1965-69	1970-74
20.5	17.7	19.9

SOURCE: Estimations WARDA/ADRAO

C. Stock Villageois

Les documents officiels et d'autres sources n'accordent que peu de place au stockage privé et au stock villageois en particulier. Or, il existe selon les régions des modes et des méthodes de stockage assez efficients. Examinons deux types:

1. Dans le Centre, aux Environs de Ségou

Le stock se fait en grains en vrac dans un grenier. La durée du stockage est de 9 mois. La capacité est estimée, par famille (et en fonction du nombre d'actifs) entre 500 et 2,000 kg. Le renouvellement est annuel. La gestion varie avec la nature de l'appropriation. Le grenier collectif familial, géré par le chef de la communauté. Avec la différenciation sociale on voit se développer ce dernier genre de gestion.

2. Sur le Plateau Dogon Séno

Le stockage de mil se fait en épis. La durée de conservation varie selon les sources de 2 à 3 ans. La capacité, fonction du

nombre d'actifs, varie de 2 à 10 tonnes. Le renouvellement se fait par moitié, tous les ans et tous les 18 mois. De l'avis des techniciens et/ou des anthropologues les conditions sont satisfaisantes et les pertes assez faibles.

Il serait souhaitable de partir de ces méthodes pour permettre la constitution des stocks pluriannuels au niveau des producteurs, dans la perspective de les accepter comme agents actifs ayant un accès direct au marché. La maîtrise de la gestion des stocks à ce stade pourra faciliter la création d'une offre permanente tout au long de l'année, et permettre d'espérer une politique d'exportation dynamique. L'association des producteurs individuels ou des groupements à la constitution des stocks aiderait certainement à augmenter l'efficacité du nouveau système de stockage qui semble couvrir tout le territoire du Mali. Les modalités d'association restent à définir, car la faiblesse des groupements actuels n'autorise pas un optimisme quelconque en la matière.

D. Les Pertes

Les locaux utilisés pour l'entreposage des grains sont très souvent impropres à cet usage: des hangars en passant par des magasins de tous genres. Du fait de l'humidité, de la mauvaise ventilation, ces locaux constituent de véritables secteurs de contamination, de foyers de charançons, rats et autres prédateurs. Cette situation est aggravée par l'usage de sacs contaminés. La Commission de Restructuration de l'O.P.A.M. estime à 1 milliard FM le montant des pertes récentes. A cela, ajoutons que les stocks ne font l'objet d'aucun traitement (voir Appendice).

Appendice 1

DIVERS DOCUMENTS GOUVERNEMENTAUX

A. Compte Rendu de la Réunion Préliminaire d'Organisation de la Campagne, 1976-1977

B. Note Technique Relative au Projet de l'Infrastructure de Commercialisation et de Stockage des Céréales...

C. Décret: Portant Organisation de la Campagne Céréalière

D. Barème Opération Riz - Mopti

E. Barème Opération Riz - Ségou

F. Barème: Mil Mais

G. Barème Riz Office du Niger

MINISTRE des FINANCES

et du COMMERCE

DIRECTION NATIONALE des

AFFAIRES ECONOMIQUE

COMMERCE INTERIEUR

REPUBLIQUE du MALI

"UN PEUPLE - UN BUT - UNE FOI"

COMPTE RENDU de la REUNION PRELIMINAIRE d'ORGANISATION de la CAMPAGNE

1 9 7 6 - 1 9 7 7

Le Mardi 15 Juin 1976, a débuté à la Chambre de Commerce et d'Industrie de BAMAKO, la réunion Préliminaire d'Organisation de la Campagne 1976/1977.

Ont participé à cette réunion les organisations suivantes:

- le Chef de Cabinet du M.F.C. PRESIDENT
- le Directeur O.R.S.P.
- le Directeur Adjoint O.R.S.P.
- le Chef du Commerce Intérieur
- l'Adjoint au Chef du Service du Commerce Extérieur
- C.M.D.T.
- la Direction des Nouvelles Affaires Economiques
- C.M.T.R.
- S.O.M.A.S.A.C.
- U.N.C.T.R.
- O.P.A.M. (le Directeur Général, le Directeur Général Adjoint, l'Inspecteur Général Itinérant, le Directeur Financier, l'Inspecteur Itinérant, l'Inspecteur Régional)

- la Direction de l'Agriculture
- l'Opération Vallée du Sénégal Térékolé-Magui
- l'Opération RIZ Ségou
- l'Opération de la Haute-Vallée
- la S.O.M.I.E.X.
- le Chemin de fer du Mali
- l'Office National des Transports (O.N.T.)
- le Directeur de l'Opération du Développement intégré Baguinéda
- S.C.A.E.R.
- l'Opération Riz Mopti
- le Directeur Général de l'Office du Niger
- le Chef du Service Commercial de l'Office du Niger
- le Directeur Général O.A.C.V.
- la Direction O.A.C.V.
- B.D.M.
- le Directeur des Ponts et Chaussées
- le Directeur Opération Mil Mopti
- la Ferme Semencière Samé
- la Direction Nationale de l'Agriculture
- S.E.P.O.M. Koulikoro
- la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bamako
- la Coopération

Les points retenus à l'ordre du jour ont été les suivants:

1°/ - Analyse critique et résultats définitifs de la Campagne 1975/1976

- Prévisions de production et de commercialisation 1976/1977

2°/ - Besoins en sacherie

3°/ - Inventaire des moyens de transports, programme des évacuations

4°/ - Barèmes des prix

S.Gta
OFFICE DES PRODUITS
AGRICOLES DU MALI

B A M A K O

N° 202 /OPAM

REPUBLIQUE DU MALI
Un Peuple Un But Une Foi

NOTE TECHNIQUE RELATIVE AU PROJET DE L'INFRASTRUCTURE DE COMMERCIALISATION ET DE STOCKAGE DES CEREALES A L'INTENTION DU MINISTRE DU DEVELOPPEMENT RURAL POUR LE CONSEIL DES MINISTRES DU C.I.L.S.S.

(Référence Lettre n°0560 MD du 24-4-1976)

A - Dans ce domaine, l'O.P.A.M. estime qu'il est indispensable d'implanter des magasins dans les zones de production, au niveau des Arrondissements importants et ceux d'accès difficile, des cercles et Régions...

La capacité de ces magasins peut être située entre 200 et 1.000 Tonnes suivant les possibilités de commercialisation, d'évacuation vers les centres de stockage et des besoins d'autoconsommation.

Le principal avantage d'une telle infrastructure est la protection des stocks contre les intempéries dès la collecte.

Pour assurer un ravitaillement correct des populations, il serait également nécessaire de doter les Arrondissements les plus déshérités des zones déficitaires de magasins confortables pour abriter les stocks de consommation.

Ces points sont généralement situés dans le Nord du Pays et souvent isolés en raison des distances qui les séparent des centres auxquels ils sont rattachés.

Dans ce contexte, l'O.P.A.M. élabore un tableau joint conforme à ses besoins en général.

Compte tenu des urgences, l'O.P.A.M. désire voir se réaliser dans l'immédiat, les magasins énumérés ci-dessous par cercle et Région, les devis Techniques seront communiqués ultérieurement.

NOTA: Dans le cadre du stockage prolongé et de la conservation des stocks de sécurité, la construction de silos en béton doit faire l'objet d'une étude spéciale.

Il serait donc nécessaire dans ce cas de prévoir 2 silos de 5.000 T par chef lieu de Région.

Si cette solution est maintenue, les capacités énumérées ci-dessus au niveau des Régions viendraient en déduction de celles proposées au niveau Régional.

.../...

		Surface	Prix m 2	TOTAL
REGION DE KAYES:				
- Cercle de Kayes	1 de 5.000 T	2.500 m2	50.000	125.000.000
- -"- de Kita	1 de 5.000 T	2.500 m2	50.000	125.000.000
			Total..=	250.000.000
REGION DE BAMAKO:				
- Cercle de Bamako	1 de 5.000 T	2.500 m2	46.000	115.000.000
- -"- de Dioïla	1 de 2.000 T	1.000 m2	26.000	46.000.000
			Total..=	161.000.000
REGION DE SIKASSO:				
- Cercle de Sikasso	1 de 5.000 T	2.500 m2	52.000	130.000.000
- -"- de Koutiala	1 de 5.000 T	2.500 m2	52.000	130.000.000
- -"- de Bougouni	1 de 2.000 T	1.000 m2	52.000	52.000.000
			Total..=	312.000.000
REGION DE SEGOU:				
- Cercle de San	1 de 5.000 T	2.500 m2	48.000	120.000.000
- -"- de Ségou	1 de 10.000T	5.000 m2	48.000	240.000.000
			Total..=	360.000.000
REGION DE MOPTI:				
- Cercle de Sévaré	1 de 5.000 T	2.500 m2	56.000	140.000.000
- -"- de Bankass	1 de 2.000 T	1.000 m2	56.000	56.000.000
- -"- de Koro	1 de 2.000 T	1.000 m2	56.000	56.000.000
- -"- de Djénné	1 de 2.000 T	1.000 m2	56.000	56.000.000
			Total..=	308.000.000
REGION DE GAO:				
- Cercle de Gao	1 de 5.000 T	2.500 m2	64.000	160.000.000
- -"- de Bourem	1 de 3.000 T	1.500 m2	64.000	96.000.000
- -"- de Tombouctou	1 de 5.000 T	2.500 m2	64.000	160.000.000
			Total..=	416.000.000

RECAPITULATION

I	Kayes.....	250.000.000
II	Bamako.....	161.000.000
III	Sikasso.....	312.000.000
IV	Ségou.....	360.000.000
V	Mopti.....	308.000.000
VI	Gao.....	416.000.000
	Total Général.=	1.807.000.000

B - TRANSPORT DES CEREALES

Il a été constaté, depuis plusieurs années, qu'en raison de la pénurie de plus en plus aiguë des moyens de transport et du coût élevé de la T.K., que la réduction du prix de revient des céréales ne peut être obtenue qu'à la condition de doter l'O.P.A.M. d'un parc automobile lui permettant de faire face non seulement aux problèmes de collecte et de ramassage, mais aussi à celui de l'évacuation des stocks constitués au niveau des cercles producteurs vers les centres de consommation ...

Une telle conception du problème O.P.A.M. permettra, si elle est réalisée, d'évacuer à peu de frais les céréales des points d'achat à destination des magasins de stockage et d'assurer régulièrement en toutes saisons le ravitaillement des populations des centres et des Régions déficitaires de Kayes, Bamako mais particulièrement de la Région de Gao.

Affectation	Véhicules à deux ponts	
	10 Tonnes -	30 Tonnes
BAMAKO.....	16	10
KAYES.....	3	-
SIKASSO.....	10	-
SEGOU.....	15	-
MOPTI.....	10	-
GAO.....	3	-
TOMBOUCTOU.....	3	-
Total.....=	60	10

BAMAKO, LE 14 MAI 1976
LE DIRECTEUR GENERAL
de l'O.P.A.M.

EL HADJ THIEMOKO COULIBALY

AMPLIATIONS:
M.F.C. " PCR 2 pjtes "
M.A. SOW 'Pour info -" "

O/D
PRESIDENCE DU GOUVERNEMENT

SECRETARIAT GENERAL DU GOUVERNEMENT

REPUBLIQUE DU MALI
UN PEUPLE - UN BUT - UNE FOI

D E C R E T N° 176 /PG-RM

Portant organisation de la Campagne Céréalière 1976/77

LE PRESIDENT DU GOUVERNEMENT DE LA REPUBLIQUE DU MALI,

VU la Constitution du 2 Juin 1974 de la République du Mali ;
VU le Décret n°224/PG-RM du 6 Juin 1961, portant règlementation des Prix en République du Mali ;
VU le Décret n°66/PG-RM du 2 Mars 1962 règlementant le conditionnement des Produits du Mali ;
VU le Décret n°190/PG-RM du 4 Novembre 1969 définissant les Régimes de commercialisation des Produits ;
VU le Décret n°157/PG-RM du 25 Septembre 1975, portant remaniement ministériel ;

STATUANT EN CONSEIL DES MINISTRES :

D E C R E T E :

ARTICLE 1er.- La date d'ouverture de la Campagne de Commercialisation des céréales 1976/1977 est fixée au 1er Novembre 1976 ;

ARTICLE 2.- Les achats seront effectués exclusivement par l'OPAM avec le concours des Groupements Ruraux et Fédérations Primaires, sous le contrôle des Autorités Administratives. Toutefois, les Opérations Spécialisées pourront commercialiser dans leurs zones d'intervention sur la base du barème OPAM.

- Les stocks seront rendus aux Chefs-lieux d'arrondissement et resteront propriété de l'OPAM.

Toutefois, les Opérations Mil commercialiseront pour le compte de l'OPAM dans leurs zones d'intervention : KORO, BANKASS et KAARTA.

ARTICLE 3.- Les frais de transport des stocks commercialisés, des Chefs-Lieux de Cercles aux centres de consommation sont à la charge de l'OPAM.

ARTICLE 4.- L'exportation du Riz, du Mil, du Maïs et du Blé relève du monopole exclusif de l'OPAM.

ARTICLE 5.- Les prix d'achat des céréales au producteur sont uniformément fixés comme suit sur toute l'étendue de la République :

-Mil :	32,00	francs le kilo
-Maïs :	32,00	francs le kilo
-Blé :	55,00	" "
-Paddy blanc :	40,00	" "
-Paddy mélangé :	31,20	" "
-Paddy rouge :	22,40	" "

ARTICLE 6.- Le Paddy est considéré comme mélangé dans la limite de 50% de Paddy rouge. Au delà de ce taux, il sera classé comme Paddy rouge et payé comme tel.

Les Prix de retrocession du Paddy dans les centres producteurs sont fixés comme suit:

Dans les autres localités non productrices de Paddy ces prix seront majorés des frais d'approche calculés selon les barèmes officiels sur l'itinéraire et par le mode de transport le plus avantageux.

ARTICLE 7.- Le prix à la production du riz pilonné est fixé comme suit sur toute l'étendue du Territoire de la République du Mali :

-Riz pilonné blanc :..... 88,50 frc le kilo
-Riz pilonné mélangé :..... 73,50 " "
-Riz pilonné rouge :..... 58,50 " "

ARTICLE 8.- La marge de commercialisation des points d'achat jusqu'au niveau des centres de stockage au Chef-Lieux d'arrondissement est uniformément fixée à 2.786 frcs par tonne pour toutes les céréales des circuits OPAM.

ARTICLE 9.- Les prix de rétrocession du Mil et du Maïs aux organismes de distribution et les prix de vente au consommateur sont fixés comme suit sur l'étendue du Territoire de la République du Mali.

-Prix de rétrocession :.....50 Frc le kilo
-Prix de vente au détail :.....51,50 Frc le kilo

ARTICLE 10.- Les Prix de cession, de rétrocession et de vente au consommateur du blé dans les centres de Diré et Goundam sont fixés comme suit:

-Prix de cession..... = 60,05 frcs le kilo
-Prix de rétrocession..... = 69.50 frcs le kilo
-Prix au consommateur..... = 71 frcs le kilo

Dans les autres localités de la République, ces prix seront majorés des frais d'approche calculés aux tarifs officiels, sur l'itinéraire et par le mode de transport les plus avantageux.

ARTICLE 11.- Le prix de rétrocession aux Organismes de distribution et le prix de vente au Consommateur des différentes qualités de Riz sont fixés tels qu'ils figurent au Tableau ci-après sur toute l'étendue du Territoire de la République du Mali.

RIZ OFFICE DU NIGER ET RIZ OPAM

QUALITES	PRIX DE CESSION (F. M.)	PRIX DE RETROCESSION (F. M.)	PRIX DETAIL (F.
-ELB :.....	110,50	122	123,50
-R.M. 25 :.....	102,60	114,10	115,60
-R.M. 40 :.....	98,50	110	111,50
-BB :.....	80	91,50	93

RIZ O P A M (R.M. 40) NON LOGE

PRIX DE RETROCESSION :	PRIX DETAIL
- le kilo :.....110	111,50

ARTICLE 12.- Les barèmes de prix annexés au présent Décret sont adoptés.

ARTICLE 13.- Les infractions aux dispositions du présent Décret sont passibles des sanctions.

ARTICLE 14.- Toutes dispositions antérieures contraires sont abrogées.

ARTICLE 15.- Le Ministre des Finances et du Commerce, le Ministre de la Défense, de l'Intérieur et de la Sécurité, le Ministre du Développement Rural et le Ministre des Transports et des Travaux Publics sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'application du présent décret qui sera enregistré, publié au Journal Officiel de la République du Mali./-

; KOULOURA, le 20 AOUT 1976

LE MINISTRE DES FINANCES
ET DU COMMERCE, P.I.

LE LIEUTENANT COLONEL KISSIMA DOUKARA.-

LE PRESIDENT DU GOUVERNEMENT

COLONEL MOUSSA TRAORE.-

LE MINISTRE DE LA DEFENSE DE
L'INTERIEUR ET DE LA SECURITE

LE LIEUTENANT COLONEL KISSIMA DOUKARA.-

LE MINISTRE DU DEVELOPPEMENT RURAL

SORY COULIBALY.-

LE MINISTRE DES TRANSPORTS
ET DES TRAVAUX PUBLICS

LIEUTENANT COLONEL KARIM DEMBELE.-

Appendix 1-D

BAREME OPERATION RIZ - MOPTI

CAMPAGNE 1976 - 77

PREVISION - 8.000 TONNES

	PADDY BLANC	PADDY MELANGE	PADDY ROUGE
1 - Prix au Producteur :	40.000	31.200	22.400
2 - Déchets déssication 5% :	2.000	1.560	1.120
3 - Frais de collecte et de marché : ...	2.475	2.475	2.475
4 - Frais de ramassage 62 x 65 :	4.030	4.030	4.030
5 - Frais d'encadrement :	PM	PM	PM
6 - PRIX DE REVIENT PADDY RENDU USINE	48.505	39.265	30.025
7 - Valeur riz rendement 62% :.....	78.233	63.330	48.427
8 - Frais d'usinage :	8.695	8.695	8.695
9 - Prix de cession nu :	86.920	72.025	57.122
10 - Usure sacherie paddy $\frac{660 \times 16 \times 62\%}{2}$:	8.516	8.516	8.516
11 - Sacherie B'Twill $\frac{558 \times 10}{2}$ = ...	2.790	2.790	2.790
12 - Prix de revient riz logé :	98.234	83.331	68.428
13 - Frais financiers 5% sur 12 mois :...	5.486	4.628	3.772
14 - Transport pondérés :	6.000	6.000	6.000
15 - Taxe O.P.A.M. :	5.000	5.000	5.000
16 - Marge détail :	1.500	1.500	1.500
17 - PRIX CONSOMMATEUR :	116.220	100.459	84.700
18 - Soutien O.S.P. :	620	-	-
19 - Prix au consommateur :	115.600	100.500	84.700

Appendix 1-E

BAREM OPERATION RIZ - SEGOU

PREVISION - 20.000 t Paddy

DESIGNATION DES POSTES	VALEUR
1 - Prix au Producteur :	40.000
2 - Déchet déssication 2 % :	800
3 - Frais de collecte et de marché :	3.131
4 - Frais de ramassage 15 x 65 = :	975
5 - Frais d'encadrement :	4.300
6 - Prix de cession OPAM :	49.206
7 - Usure sacherie $\frac{558 \times 10}{2}$ = ...	2.790
8 - Prix de revient Paddy OPAM (1) :	51.996

(1) - Sans frais d'encadrement ce poste est de 47.696

Appendix 1-F

MINISTERE DES FINANCES
ET DU COMMERCE

REPUBLIQUE DU MALI
UN PEUPLE - UN BUT - UNE FOI

CAMPAGNE 1976/77

BAREME : MIL MAIS

PREVISIONS : - 60.000 T

DESIGNATION DES CHARGES	VALEUR
1 Prix au producteur :	32.000
2 Frais de collecte : .....(1)	2.786
3 Prix de cession OPAM chef-lieu d'Arrondissement/.	34.786
4 Frais de ramassage : .....(2)	3.000
5 Prix de revient chef-lieu de cercle : .....(3)	37.786
6 Déchet 2,50 % :	800
7 Sacherie B'TWIL :	(.PM.)
8 Frais bancaires :	2.172
9 Taxe O P A M :	5.000
10 Frais de transport pondéré :	4.000
11 Prix de rétrocession :	49.758
Arrondi le kg :	50 f
12 Marge détail :	1,50 f
13 Prix unique au consommateur le kg :	51,50 f

(1) Manutention ensachage : 486
Transport village arrondissement 50 km..... 2.000
Chargement et déchargement : 300

(2) Transport chef-lieu d'arrondissement chef-lieu cercle 75 km

(3) pour les arrondissements centraux ce prix est de 34.786

CAMPAGNE 1976 - 77

BAREME RIZ OFFICE DU NIGER

PREVISION-PADDY : 70.000 Tonnes

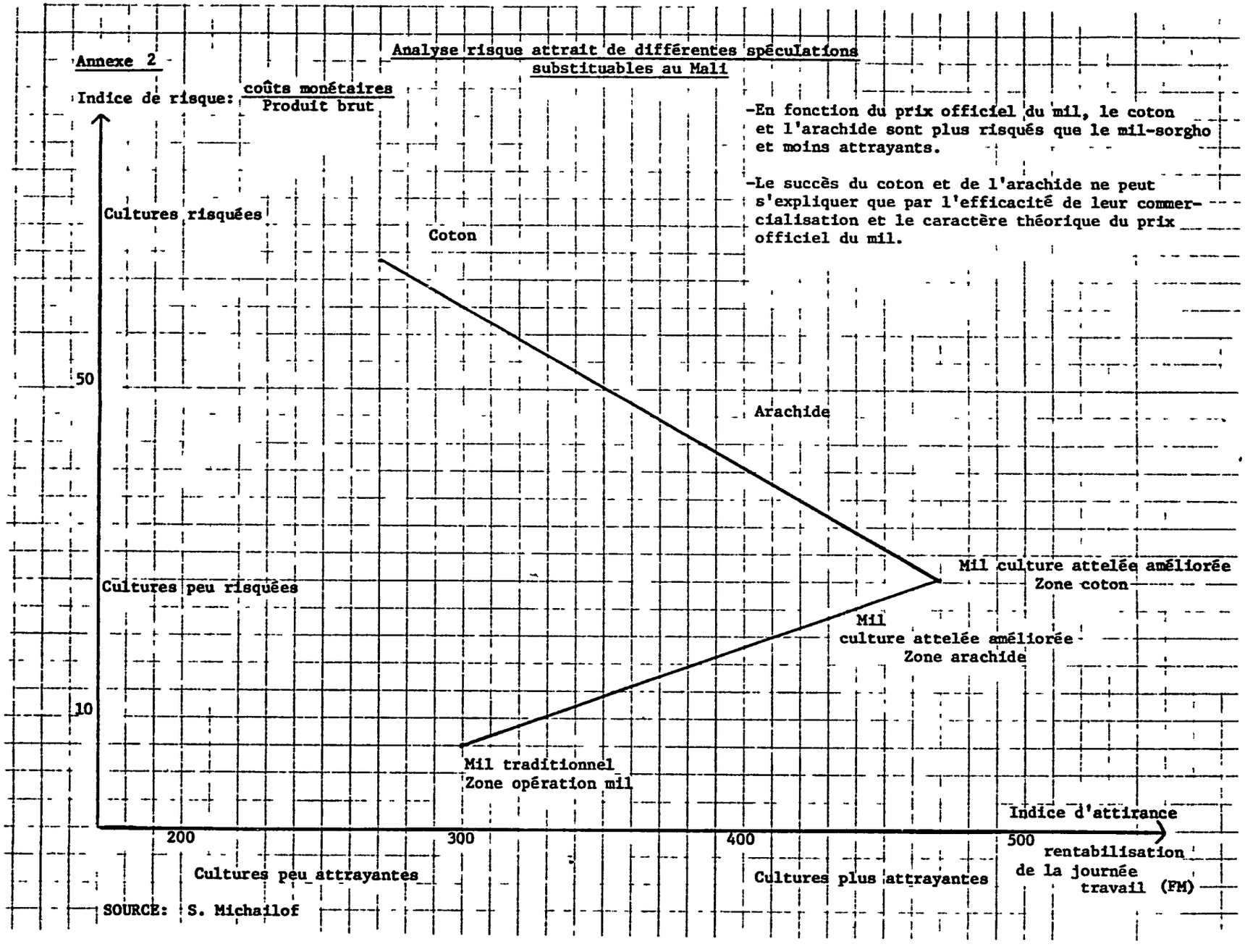
RIZ USINE : 31.000 Tonne pour 50.000 de Paddy

DESIGNATION DES CHARGES	VALEUR
1 Prix au Producteur :	40.000
2 Dechet déssication 5 % :	2.000
3 Frais de collecte :	4.507
4 Frais financiers :	1.898
5 Sacherie Paddy + ficelles :	3.000
6 Transport et Manutention sur usines :	3.209
7 Participation aux Frais généraux :	6.580
8 Prix de revient Paddy rendu usine :	61.194
Valeur Riz Rendement 62 % :	98.700
9 Frais d'usinage :	8.695
10 Prix de revient du Riz carreau usine :	107.395
11 Transports et manutention :	3.232
12 Prix de Revient du Riz Qai Ségou :	110.627
13 Prix de cession reconduit :	102.138
14 Soutien O.S.P. sur tonnage livré O.P.A.M. :	8.489

	PRIX CESSION O.N.	PRIX RETROCESSION OPAM	PRIX CONSOMMATION
ELB	110,50	122	123,50
RM 25	102,60	114,10	115,60
RM 40	98,50	110	111,50
B.B.	80	91,50	93

Annexe 2

Analyse risque attrait de différentes spéculations substituables au Mali



-En fonction du prix officiel du mil, le coton et l'arachide sont plus risqués que le mil-sorgho et moins attrayants.

-Le succès du coton et de l'arachide ne peut s'expliquer que par l'efficacité de leur commercialisation et le caractère théorique du prix officiel du mil.

SOURCE: S. Michailof

Appendice 3

STOCKS

A. Définition et Localisation

1. Stock de Consommation au Niveau du Chef-Lieu d'Arrondissement

Son rôle est de faire face aux besoins annuels des populations non agricoles, des collectivités et des populations agricoles ayant réalisé une production inférieure à leurs propres besoins. Une partie de ces besoins est couverte par le commerce traditionnel au niveau du village et seulement pendant la période de soudure, ces stocks gagnent toute leur importance. Classés par régions, il s'agit de stocker les quantités suivantes:

Tableau 1. Stockage Nécessaire par Région

1ère Région	(Kayes)	9,105	tonnes
2ème "	(Bamako)	30,115	"
3ème "	(Sikasso)	6,730	"
4ème "	(Ségou)	4,185	"
5ème "	(Mopti)	5,300	"
6ème "	(Gao)	24,330	"
soit au total.....	=	79,765	tonnes

2. Stock Tampon au Niveau du Chef-Lieu du Cercle

Le stock est en plus du stock de consommation du chef lieu de l'arrondissement central, dont il est bien distinct. Le rôle de ce stock est de faire face aux besoins annuels imprévus des arrondissements, comme ils peuvent se manifester aléatoirement par exemple à

la suite d'une prévision erronnée, d'une destruction accidentelle d'un stock, etc...

Une liste de l'ensemble des stocks tampon à constituer aux Chefs-lieux des cercles se trouve à l'Appendice 1-B indiquant les quantités estimées nécessaires pour couvrir ces besoins.

Classés par régions, il s'agit de stocker les quantités suivantes:

1ère Région	(Kayes)	1,820 tonnes
2ème "	(Bamako)	6,030 "
3ème "	(Sikasso)	1,345 "
4ème "	(Ségou)	835 "
5ème "	(Mopti)	1,260 "
6ème "	(Gao)	4,875 "
soit au total.....		16,165 tonnes

dont 10,815 tonnes dans les cercles déficitaires.

3. Stock Tampon Régional au Niveau des Chefs-Lieux des Régions

Il est bien distinct du stock tampon au chef-lieu du cercle, lorsque celui-ci se confond avec le chef-lieu de la région. Son rôle est de répondre aux besoins annuels imprévus des cercles à l'intérieur de la région concernée. On estime les quantités nécessaires aux montants suivants:

1ère Région	(Kayes)	2,185 tonnes
2ème "	(Bamako)	7,230 "
3ème "	(Sikasso)	1,61[illegible] "
4ème "	(Ségou)	1,000 "
5ème "	(Mopti)	1,520 "
6ème "	(Gao)	5,840 "
soit au total		19,390 tonnes

dont 15,255 tonnes dans les chefs-lieux déficitaires.

L'ensemble de ces stocks est destiné normalement à être vendu au cours de l'année, au plus tard avant l'arrivée de la nouvelle récolte. Il ne s'agit donc en aucun cas de stocks de réserve ou de sécurité, mais de stocks de circulation annuelle.

Les stocks de consommation au niveau des chefs-lieux des arrondissements et des communes ont atteint leur niveau maximum aux environs du mois de Janvier et leur minimum en Septembre, c'est-à-dire à la fin de la période de soudure. Pour les besoins de financement, on peut considérer leur niveau annuel comme 75% du maximum.

Les stocks tampon au niveau des chefs lieux des cercles et des régions sont en quelque sorte des stocks de réserve en cas d'imprévu. En principe, si tout va bien et comme prévu, leur niveau ne variera guère. Bien que renouvelé annuellement, on peut les considérer, en ce qui concerne leur financement, comme des stocks permanents.

4. Stock de Réserve Annuel

Leur fonction est d'équilibrer les fluctuations légères de l'offre d'une année sur l'autre sans pour autant être obligé à enta-

mer le stock de sécurité. L'Appendice 1-B donne des détails sur l'utilisation, l'approvisionnement, la constitution et l'implantation de ces stocks.

Les emplacements les plus appropriés pour ces stocks sont les suivants, avec indication du tonnage à entreposer:

Tableau 2. Implantation du Stockage

Implantation	Tonnage	Riz	Mil/Sorgho
Ségou	11,800 T	9,000 T	2,800 T
Koutiala	1,300 T		1,300 T
Sikasso	900 T		900 T
Bougouni	1,000 T		1,000 T
Total	15,000 T	9,000 T	6,000 T

Ce choix a été fait selon le principe d'une optimisation progressive en minimisant les coûts de transport et de manutention et en respectant certaines contraintes:

- en année normale, il n'y a pas d'utilisation,
- en année légèrement déficitaire, ils sont distribués,
- en année excédentaire, on les constitue.

Pour les besoins du calcul de financement on peut les considérer comme de nature permanente.

5. Le Stock de Sécurité Multi-Annuel

Son but est d'assurer la sécurité alimentaire des populations dans les régions les plus vulnérables dans le cas d'une baisse importante de la production (50%).

Tableau 3. Approvisionnement des Régions Vulnérables

Implantation		Tonnage	Zone de Consommation
Gao	(6è)	7,000 T	6è région/Exp. Niger
Tombouctou	(6è)	3,000 T	6è région/Exp. Niger
Mopti	(5è)	6,000 T	6è région (réserve)
San	(4è)	4,000 T	6è région (réserve complém.)
Ségou	(4è)	39,500 T	Bamako, 6è région/Exp.
Koutiala	(3è)	2,500 T	Bamako/Exp. Niger
Kita	(1è)	3,000 T	Kita-Kayes/Exp. Sénégal
Kayes	(1è)	5,000 T	Kayes, Yélimané, Nioro/Exp. Sénégal
TOTAL:		70,000 T	

La composition de ce stock par variétés de céréales n'est pas encore déterminée. On donnerait la préférence au riz dont l'exportation paraît plus facile et reste bénéficiaire, même après un stockage prolongé de 2 ans. Ce stock étant permanent, son financement est à prévoir sur des capitaux permanents également, dont 50% environ proviendront des sources de financement multi-latérales, 50% devront être financés par le budget national.

B. Préalables Indispensables dans tous les Cas

1. Connaissance des Stocks

Il est nécessaire qu'un inventaire soit dressé très rapidement des stocks en quantité et en qualité; la notion de quantité semble passer actuellement au 2ème plan et il serait suffisant d'effectuer une simple estimation rapide des quantités par des cubages approximatifs plutôt que de rechercher une grande précision avec la pesée des sacs, opération particulièrement onéreuse et ne devant pas présenter d'avantage correspondant à son coût.

En effet, le point important est de déterminer si les stocks sont encore consommables ou vendables et à quelles conditions. Les stocks impropres à la consommation doivent être éliminés rapidement et en tous cas ne doivent plus occuper les locaux bien aménagés qui sont à réserver pour des récoltes nouvelles.

On doit établir un fichier central de l'ensemble des stocks existants. Ce fichier doit être tenu à jour à partir des mouvements effectués et ceci dès réception de chaque avis de mouvement.

2. Elimination des Points de Stockage Défectueux

L'O.P.A.M. signale que dans de nombreux cas l'insuffisance des locaux utilisés pour des stockages provisoires conduit à une destruction rapide des réserves constituées. De telles installations doivent absolument disparaitre. Si les volumes dégagés par les stocks devenus impropres à la consommation ne sont pas suffisants, il faut étudier ou rechercher des locaux permettant un bon stockage.

3. Traitement des Stocks

Actuellement les stocks ne sont pratiquement pas traités et de ce fait, la plupart d'entre eux sont contaminés en particulier par les charençons et comme on mélange dans les mêmes locaux des récoltes anciennes et nouvelles, ces dernières sont rapidement attaquées. Dans certains points, le pullulement des rats à partir des dépôts O.P.A.M. commence à consituer un fléau.

On nous a annoncé qu'un traitement des stocks était prévu à partir du mois de Septembre. Il est donc nécessaire que l'élimination des stocks impropres soit effectuée avant cette opération.

Le traitement des stocks doit rentrer à l'avenir dans les habitudes et être prévu dans les barèmes de financement.

LA MAURITANIE

TABLE DES MATIERES

		page
	Introduction	1
I.	Situation du Secteur Agricole	5
II.	Commercialisation	9
	1. Le Marché du Riz	9
	2. Le Marché du Mil/Sorgho	13
III.	Prix des Produits Agricoles	29
	A. La Fixation des Prix	29
	B. Prix et Système de Stabilisation	30
	C. La Possibilité d'une Politique des Prix	31
IV.	Le Stockage	34

APPENDICES

1. Actions et Stratégies à Moyen Terme pour le Développement Agricole 36

2. Décret n° 69.048/MCT/DC de Janvier 1969 Déterminant le Mode de Fixation des Prix des Produits 37

Mauritanie - Tableaux dans le Texte

		page
I.	Rendement et Prix Moyens dans les Petits Périmètres de Riz de 1973 à 1975	6
II.	P.I.B. par Personne	7
III.	Importations de Riz	10
IV.	Importations de Riz par Pays d'Origine	11
V.	Distribution des Céréales du Plan d'Urgence	27
VI.	Comparaison entre les Prix du Sorgho et du Riz	31

Diagrammes dans le Texte

1.	Circuit Succursaliste	13
2.	Carte Rurale	15
3.	Marchés	16
4.	Schéma de Commercialisation du Mil/Sorgho	22
5.	Schéma de Commercialisation du Riz	23

INTRODUCTION

Le commerce des produits alimentaires, et notamment des céréales de base: mil/sorgho, maïs, riz, est sensible aux fluctuations de la production. Les rapports entre la demande et l'offre internes sont directement dépendants des politiques agricoles, de revenus et de nutrition, définies dans les différents pays en "voie de développement".

Pour assurer l'approvisionnement des populations en céréales de base, le recours aux importations par l'aide internationale se trouve soutenu par diverses mesures internes. Ces mesures sont communes aux pays en voie de développement, pays d'expression française ou anglaise, certains pays d'Amérique Latine et d'Asie. Le fait que ces mesures soient si répandues atteste des difficultés que rencontrent plusieurs gouvernements (de régimes socio-politiques nettement différents) en matière de commercialisation et de politique de prix des céréales. L'optique productivité, en vogue dans le passé, avait mis l'accent sur la production en privilégiant l'utilisation des semences à haut rendement, des engrais, etc... Cependant, la recherche en matière de commercialisation, d'écoulement et de cultures vivrières en général n'a pas fait l'objet d'une attention sérieuse.

Au cours des dernières années, on a pu constater dans presque tous les pays du tiers monde l'existence de mesures similaires prises à l'initiative de l'Etat.

L'interventionnisme sur les marchés des céréales n'est pas un phénomène nouveau ou propre aux seuls pays du Sahel, voire du

tiers monde (1). Les politiques de soutien sous toutes formes ont existé et existent dans l'histoire économique: les politiques les plus connues sont les mécanismes des montants compensatoires dans les pays de la C.E.E. ou les banques de sols dans certains autres pays.

Cependant il faut remarquer que les faiblesses des moyens mis en oeuvre et très souvent la méconnaissance des méthodes de travail des autres agents économiques: producteurs, commerçants privés, etc..., amènent les agents de l'Etat à agir par autoritarisme. Aussi la réquisition et d'autres méthodes répressives apparaissent comme des règles de gestion. Il en résulte que plusieurs pays connaissent des pénuries artificielles.

L'inadéquation des moyens commerciaux, financiers et humains (personnel qualifié) aux objectifs, est aggravée par l'exclusion des producteurs des centres de décision et de gestion. Les rigidités respectives des politiques de consommation et de revenus, (surtout du taux de salaire), constituent des éléments essentiels qui freinent toute politique commerciale hardie, dynamique, voire agressive.

L'étude de la commercialisation des céréales et de la formation des prix, dans les pays du Sahel, doit tenir compte de cette toile de fonds.

La Mauritanie connait un important secteur privé dans le tertiaire très atomistique. L'intervention de l'Etat n'est que très récente dans la commercialisation des céréales de base, hormi le riz. Dans le commerce alimentaire, son soutien allait d'abord au sucre, au thé, au riz.

---

(1) Voir l'Appendice I_A et I_B dans le Rapport de Synthèse.

Les effets de la sécheresse et la nécessité de promouvoir le développement du secteur rural ont amené l'Etat à se donner certaines structures. Ces structures sont le SONICOB, O.M.C., SONADER, et doivent être les instruments du bouleversement dans la réalisation des objectifs de productions animale et agricole et de commercialisation.

Du fait du rôle social des commerçants mauritaniens, l'Etat, soucieux du respect des rapports de force, n'a établi que des conditions qui puissent voir naître une situation concurrentielle sur les marchés.

A la différence de ses voisins immédiats: Mali, Sénégal, où des expériences d'intervention ont cours depuis bientôt dix ans, la Mauritanie n'est qu'à ses débuts. Par ailleurs, s'appuyant davantage sur son secteur minier moderne, elle entend exploiter au mieux ses ressources agricoles. Mais le retard du secteur agricole et les traditions commerciales des populations méritent une plus grande attention.

Le rappel de la situation interne et externe incite à une certaine prudence dans la compréhension des phénomènes complexes que constituent la production et la commercialisation céréalières dans les pays en voie de développement en général et dans les pays du Sahel en particulier. Entre le libéralisme total et l'interventionnisme le plus intégral, il y a place pour assurer:

- l'approvisionnement des populations,
- le développement rural, et
- réaliser l'auto-suffisance en ayant défini les coûts économiques.

I. SITUATION DU SECTEUR AGRICOLE

La zone favorable à l'agriculture et à l'élevage est comprise dans une bande limitée au Nord par la ligne Nouakchott-Tidjikja-Nema et au Sud par le Fleuve Sénégal. Elle couvre environ 300.000 km^2. Son climat est typiquement sahélien. Les précipitations varient de 200 à 600 mm, dans le Guida-Maka dans le Sud-Est.

Deux types de culture y sont pratiqués:

- la culture sous pluie, appelée Dieri où domine le mil,
- la culture de décrue, appelée Oualo, domaine du sorgho, le long des Fleuves Sénégal et Gorgol.

D'autres terres sont cultivées près des barrages du Tagant et dans les Hodh.

Les superficies disponibles sont estimées à 100.000 ha dans l'Est et le Sud-Est, et dans la vallée entre 50.000 et 100.000 ha selon l'importance des crues.

Les exploitations sont de petite taille (1 à 2 ha) et très dispersées. Le régime foncier traditionnel impose des taux de fermage très élevés, de l'ordre de 30 à 50% du produit total de la récolte; en effet, ceux qui travaillent la terre ne sont pas souvent les propriétaires. Les céréales sont les principales cultures parmi lesquelles le mil et le sorgho occupent la première place. Cependant, les rendements sont très faibles comparés aux pays voisins. Ils oscillent entre 200 kg/ha et 500 kg/ha.

La culture du riz connait depuis quelque peu un certain essor. La mise en production de petits périmètres, du genre Mpourrie, en irrigation contrôlée, avec des techniques modernes et l'assistance

étrangère accroît la diffusion du riz. Les rendements sont comparables à ceux observés dans les pays voisins (voir Tableau I ci-dessous).

Tableau I. Rendement et Prix Moyens dans les Petits Périmètres de Riz, de 1973 à 1975

Saison de Récolte		Rendement de Paddy (tonnes/ha)	Prix au Producteur par kg de Paddy (U M)
1973	Saison des Pluies	2.8	5.0
1974	Saison Sèche	3.6	5.0
1974	Saison des Pluies	3.8	8.0
1975	Saison Sèche	3.9	8.0

SOURCE : I.B.R.D.

Note: Le système anglais de décimales est utilisé pour tous les chiffres cités dans les tableaux.

Aux contraintes écologiques, il faut ajouter des contraintes humaines. L'épreuve de la sécheresse ne fut qu'un révélateur. La population agricole régresse de 1968 à 1973. Elle passe de 96.800 à 90.000. Les éléments scolarisés quittent la terre pour la ville. Les principales régions concernées sont:

- la 1ère Région (Nema),
- la 2ème Région (Kaedi),
- la 6ème Région (Rosso), et
- la 10ème Région (Selibaby).

On estime à 80.000 le nombre des actifs dont 50.000 dans l'Est et le Sud-Est, et 30.000 dans la Vallée.

Aussi n'est-il pas étonnant que la part de l'agriculture dans le P.I.B. soit modeste. Cela se traduit par tête de la

manière suivante, en Ouguiya:

Tableau II. P.I.B. par Personne

	1968	1970	1972	1973
. pour l'ensemble de la population	8.030	8.275	8.850	9.450
. pour la population rurale	3.876	3.510	3.080	2.880

SOURCE: Plan 1976-1980, page 101

Il est à remarquer que pendant que le P.I.B. par tête pour l'ensemble de la nation s'accroît, il baisse nettement pour le monde rural.

L'avant-projet du 11ème Plan 1976-1980 constate dans le bilan d'exécution du 11ème Plan:

" Le secteur rural, avec un taux de réalisation de 74,9% a
" drainé 503,7 milliards d'Ouguiya, soit 5,34% de ressources
" allouées à l'ensemble de l'économie, et 9,12% des dépenses
" totales effectives."

En 1968, le secteur agricole contribuait pour 6,7% au P.I.B. et en 1973, sa part n'est plus que 2,4%. Ce retard du secteur agricole était stigmatisé dans le projet du 11ème Plan 1970-1973, qui notait également: " les crédits affectés au secteur rural représentaient 7% du budget en 1960 et seulement 4% en 1969" (1).

La méconnaissance du secteur agricole accentue davantage ce retard et risque à terme de compromettre tous les projets de développement dans la mesure où les problèmes posés depuis 1960 restent encore à résoudre. En effet, la Direction de l'Agriculture écrit:

(1) Source: 2ème Plan, page 47.

" L'immensité du territoire national, jointe aux difficultés
" d'encadrement des régions agricoles (personnel, moyens tech-
" niques et financiers) nous a interdit jusqu'à présent de
" procéder à un recensement exhaustif des surfaces cultivées,
" de la production ainsi que de la population agricole" (1).

Les rédacteurs du 11ème Plan émettaient le même avis en 1970 (voir 11ème Plan, page 51, paragraphe 1.1.2.1.).

C'est avec cet arrière-fond que la politique céréalière arrêtée, en relation avec l'accroissement de la population urbaine, accorde la priorité à la production du mil/sorgho, et au développement de la riziculture en irrigation contrôlée. Il s'agira d'améliorer les techniques culturales, afin d'améliorer les rendements pour le mil/sorgho, tandis que pour le riz, les superficies seront étendues avec la généralisation de la double culture. Le succès de cette dernière opération dépendra largement de la maîtrise d'une telle culture.

L'objectif de la politique céréalière est de ramener le niveau des importations en 1985 au quart (1/4) de leur niveau actuel (2).

---

(1) Direction de l'Agriculture: Quelques données sur la situation agropastorale, 1976-1977, Nouakchott, ronéo, 1977, page 7.

(2) Voir Appendice 1.

II. COMMERCIALISATION

A. Circuits et Modes de Commercialisation

Nous distinguerons la commercialisation du riz et du mil/sorgho.

1. Le Marché du Riz

La production nationale, étant très faible, ne donne pas lieu à commercialisation, sauf ces dernières années avec l'entrée en production du périmètre de Mpourrie qui fournit 2.000 tonnes à la S.O.N.I.M.E.X. (Société Nationale d'Import-Export). Pour satisfaire à la demande principalement urbaine, la Mauritanie importe essentiellement de la brisure de riz.

La S.O.N.I.M.E.X., société d'économie mixte où l'Etat est majoritaire, a le monopole d'importation du riz comme du thé et du sucre et de la toile de Guinée. Les importations du riz ont évolué de la manière suivante: (voir Tableau III, page 10).

Entre 1970 et 1974, on constate un triplement du volume des importations. Ceci s'explique par l'augmentation de la population urbaine sous l'effet de la sécheresse, laquelle population passe de 100.000 habitants à 300.000 habitants en l'espace de 3 ans. La sécheresse en 1973/74 a aussi dévasté la production céréalière locale.

Ce riz provient essentiellement d'Asie: de Thaïlande et de la République Populaire de Chine comme le montre le Tableau IV de la page 11.

a. Les Circuits du Riz

Une fois le riz débarqué, la S.O.N.I.M.E.X. est le seul

TABLEAU III

Imports of Rice, Quantity, Value and Unit Value
Importations de riz par Quantité, Valeur et Valeur Unitaire

Years - Années		Quantity - Quantité 1,000 t.	CIF Value - Valeur CAF Millions F CFA	Unit Value - Valeur unitaire 1,000 F CFA/t.
1960		...	...	...
1961		3	86.4	28.8
1962		5	172.8	34.6
1963		7	241.9	34.6
1964		10	345.6	34.6
Average/Moyenne		6.3	211.7	33.6[1]
1965	b)	0.4	11	27.5
1966		1.6	46	28.8
1967		11.1	384	34.6
1968		12.1	489	40.4
1969	c)	19.9	557.4	29.0
Average/Moyenne		9.0	301.5	33.5[1]
1970	d)	10.6	313.0	29.5
1971		27.4	713.2	26.0
1972		30.1	748.7	24.9
Average/Moyenne		22.7	591.3	26.0[1]
1973	e)	22.0	1,021.5	46.9
1974		31.3	2,409.5	74.6

[1] Weighted Average - Moyenne pondérée

SOURCES: a) 1961-1964 FAO Trade Yearbook estim.
b) 1965-1968 ECA Statistical Yearbook 1972
c) Direction de la Statistique et des Etudes /Economiques
d) 1970-1972 SONIMEX
e) 1973-1974 Ministère du Développement Rural

TABLEAU IV

Imports of Rice by Countries of Origin (in tons)
Importations de riz par Pays d'Origine (en tonnes)

Countries of Origin	1970	%	1971	%	1972	%	1973	%	1974	%	Pays d'origine
Thailand	3,000	28.2	10,180	37.1	23,621	78.5	6,840	31.1	14,045	50.2	Thailande
China, P.R.	1,500	14.1	3,000	10.9	6,456	21.5	9,000	41.0	11,002	39.3	Chine R.P.
Cambodia			7,400	27.0							Cambodge
Italy			4,715	17.2			4,137	18.8			Italie
Egypt	2,000	18.8	2,000	7.3			1,990	9.1			Egypte
USSR	3,971	37.3							2,750	9.8	URSS
F.R. Germany	175	1.6	125	0.5							Rép. Féd. d'Allemagne
North Korea									200	0.7	Corée du Nord
Total	10,646	100.0	27,420	100.0	30,077	100.0	21,967	100.0	27,997	100.0	

SOURCES: · SONIMEX

Ministère du Développement Rural (1973-1974)

propriétaire des stocks. Elle assure l'approvisionnement de deux circuits:

i) le Circuit Succursaliste S.O.N.I.M.E.X.

La société d'économie mixte a délégation de desservir toutes les régions, au moins les chefs-lieux. A cet effet, elle a créé un réseau succursaliste lui appartenant. Ce circuit consiste en l'existence de quelques boutiques témoins, dont plusieurs dans le District de Nouakchott, et au moins une boutique par chef-lieu. L'objectif est purement social et ces boutiques sont servies en priorité.

ii) le Circuit Libre

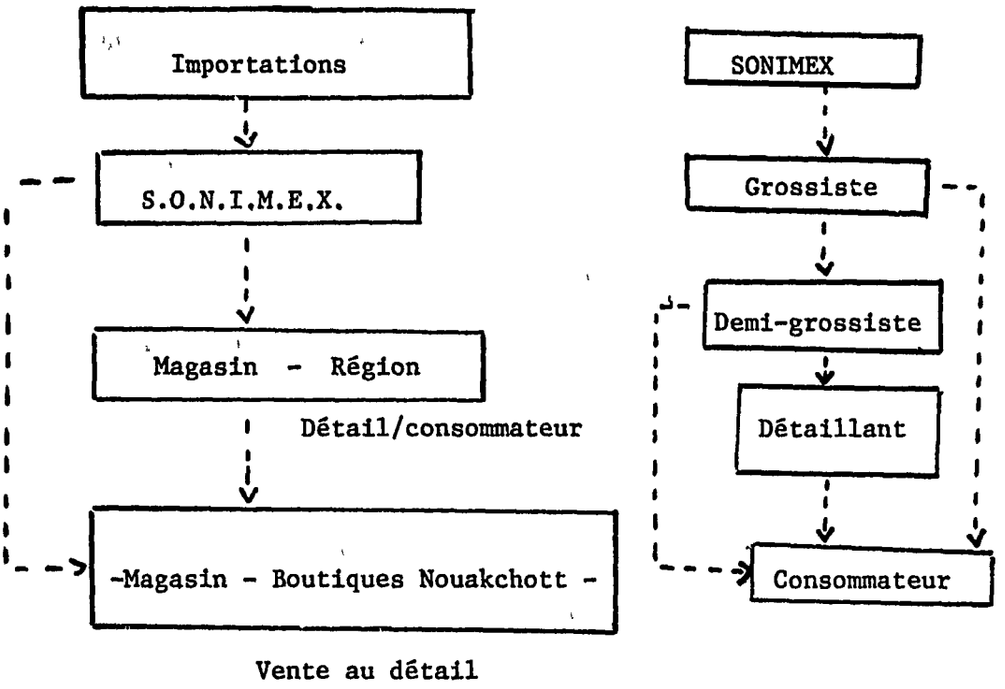
La S.O.N.I.M.E.X. approvisionne des commerçants grossistes qui doivent remplir les conditions suivantes:

- s'acquitter d'une patente,
- avoir l'agrément d'une banque mauritanienne,
- régler la facture à sa banque qui doit délivrer une quittance, contre laquelle la S.O.N.I.M.E.X. remet un bon d'enlèvement.

En clair, la S.O.N.I.M.E.X. vend aux grossistes. Le grossiste à son tour vend à des demi-grossistes selon un prix fixé par la Direction du Commerce Intérieur.

Schématiquement, les deux circuits du riz se présentent ainsi:

Diagramme 1 : Circuit succursaliste



L'observation du marché indique que la S.O.N.I.M.E.X. arrive à faire respecter les prix, même sur le marché libre, qui reste dominant malgré le monopole de vente de gros de la S.O.N.I.M.E.X. (1).

2. Le Marché du Mil/Sorgho

Le 11ème Plan 1970-1973 caractérisait le marché du mil/sorgho de la façon suivante:

" La situation est caractérisée par la coexistence sur l'espace nationale... Les micro-marchés non reliés entre eux...

(1) Le Plan d'Urgence fait partie du programme du Gouvernement Mauritanien afin de soulager des effets de la sécheresse.

L'hétérogénéité des mesures d'une région à l'autre rend difficile la comparaison des prix... Le prix du mil/sorgho subit des fluctuations considérables au cours de l'année et d'une région à l'autre".

Cette photographie du marché connaît depuis 1973 une certaine modification due à l'existence du Plan d'Urgence et à la mise en service de l'Office Mauritanien des Céréales (O.M.C.) en 1976-1977

Nous distinguerons trois périodes:

a - avant la proclamation du Plan d'Urgence,

b - après la publication de la loi n° 73.011 de Janvier 1973,

c - la création de l'O.M.C.

a. La Situation avant la Proclamation du Plan d'Urgence

Le marché connaissait une libre circulation des grains. En année normale, les marchés, situés presque tous au Sud: Guidimaka, Plaine de Boghé, le Brakna et le Hodh Oriental, assuraient l'approvisionnement du Trarza, du Gorgol, de l'Assaba, du Tagant, etc.[1]

On estimait que le volume des mouvements atteignait en année typique.

- 11.000 tonnes de mil/sorgho du Guidima vers le Trarza et l'Inchiri,
- 5.000 tonnes du Brakna vers le Trarza, le Tagant,
- de 1.500 à 2.000 tonnes du Hodh Oriental vers le Hodh Occidental.

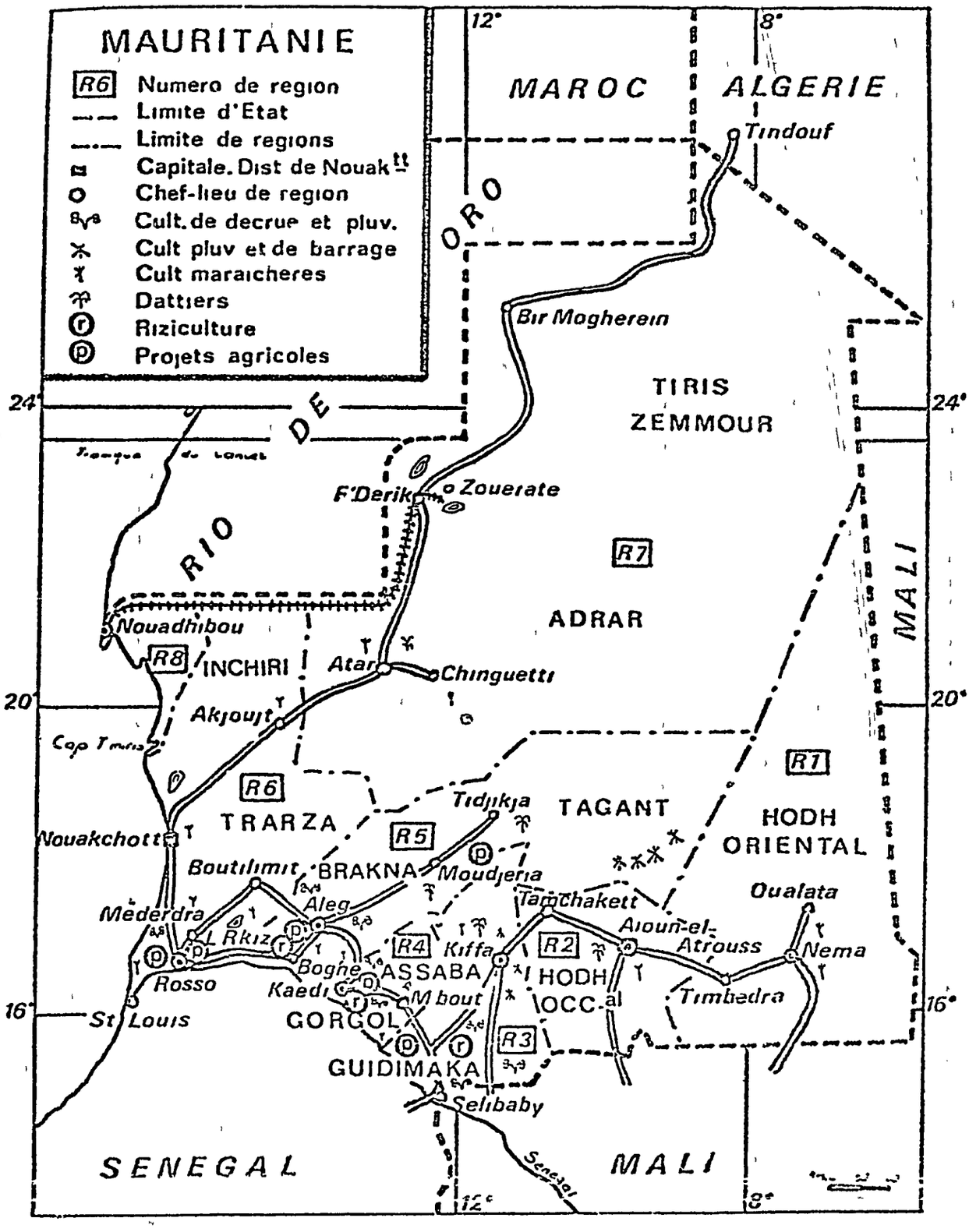
Les marchés étaient et sont localisés dans les zones de production. Les principaux sont:

1ère Région	Bousteila, Abdel Bagrou, Djigueni et Fass al Anere,

[1]Régions naturelles de Mauritanie - voir carte page 15.

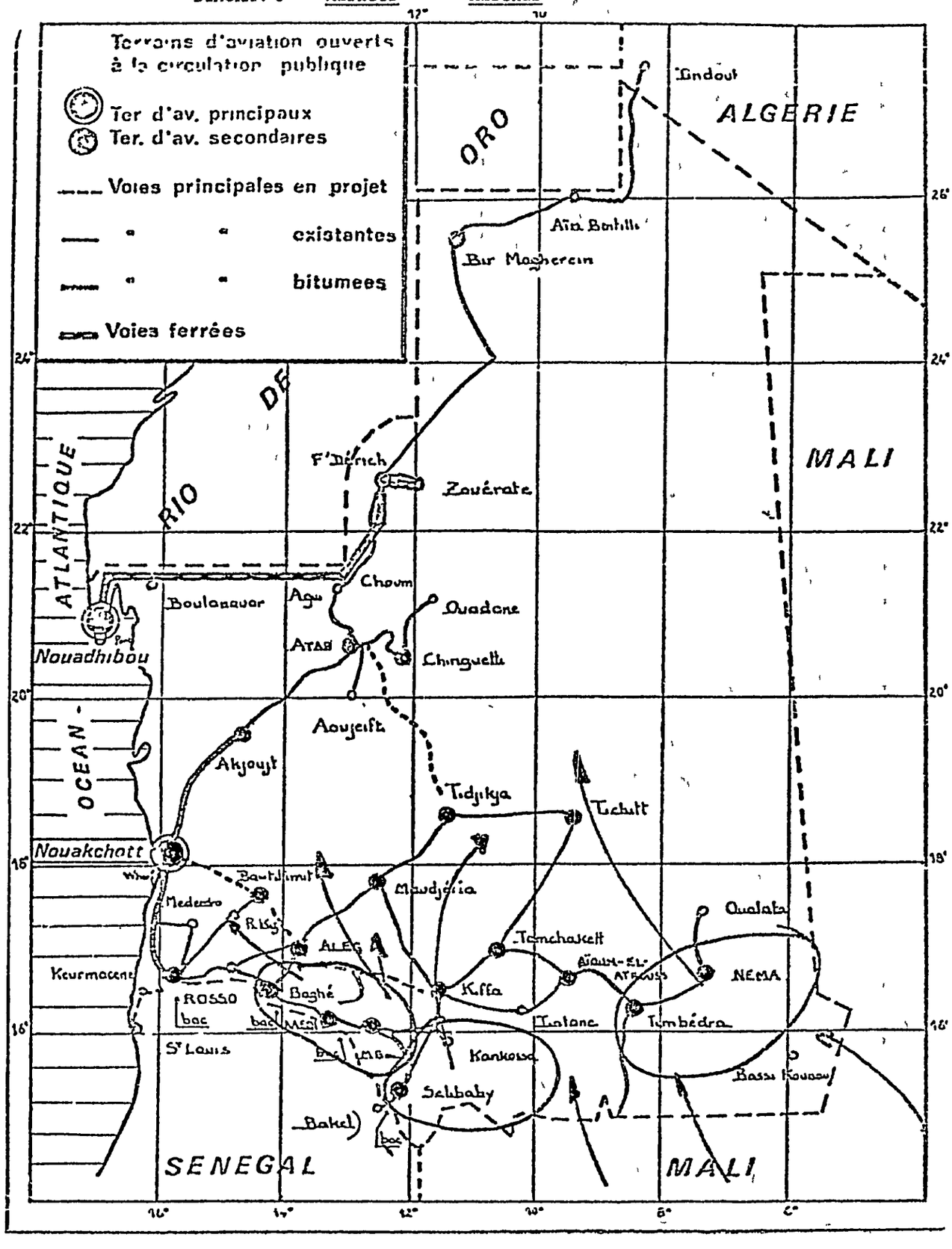
DIAGRAMME 2

CARTE RURALE



SOURCE. 2e Plan Economique et Sociale

DIAGRAM 3 Markets Marchés



Marchés, Markets ——→ Sens du flux, Direction of flow

	pratiquement tous situés le long de de la frontière malienne.
3ème Région et 10ème Région	Kankossa, Selibaby, Ouldyenge dans le Guidimoka.
4ème Région	M Bout, Lexeiba.
5ème Région	Boghe, El Bata.

Tous ces marchés se trouvent au-dessous d'une ligne Rosso-Nema et sont d'accès très difficile, à partir de Juillet-Août, les pistes deviennent impraticables (voir Diagramme 3, page 17).

Ces marchés sont animés par une multitude de petits collecteurs, de demi-grossistes et de caravaniers. Cependant, chaque agent a un rôle bien précis, proportionnel à ses capacités financières et à ses relations sociales.

i. le Collecteur de Grains

Il réside dans la zone de production. Il peut être propriétaire de son fonds de commerce où il vend toutes sortes de biens de consommation, allant de la quincaillerie, aux produits alimentaires tels que le sucre et le thé.

Son point de vente constitue également un lieu d'échange en tous genres. On y échange aussi bien les marchandises que des informations sociales.

Il dispose de données sur l'état de la demande en céréales dans les centres ruraux éloignés et urbains. A l'aide des intermédiaires rabatteurs, il collecte les grains dans un rayon de 20 à 50 km.

Il paie soit en espèces, soit par troc en échangeant du sucre en pain et du thé contre les céréales. Une partie du produit

collecté est vendu à des ruraux non producteurs et une autre fraction est acheminée vers les centres urbains. Parallèlement, il peut assumer la fonction de mandataire d'un grossiste urbain qui se charge de l'approvisionner en denrées de première nécessité: thé, sucre et lait concentré, etc...

ii. le Transporteur, Spéculateur Occasionnel

A l'occasion, au gré des voyages et sur la base d'information indiquant la situation de l'offre et de la demande sur les différents marchés du pays, ces transporteurs se portent acquéreurs d'importantes quantités de grains. Rentrant en concurrence avec le collecteur primaire, ils usent des mêmes arguments. comptant et troc. Ils approvisionnent un grossiste, voire un groupe de détaillants.

iii. le Grossiste

C'est généralement un commerçant très fortuné, qui distribue une gamme assez large de produits. Les céréales ne représentent par conséquent qu'une faible fraction de son chiffre d'affaires.

Il commandite les achats de céréales soit en espèces, soit en nature: sucre et thé. Le plus souvent, c'est par l'envoi du sucre et du thé dans les zones de production-marché, qu'il parvient à réunir des quantités assez importantes de grains, de l'ordre du millier de tonnes. Son rayon d'action varie de 200 à 300 km. Par ailleurs, il dispose de moyens de transport (camion) et de magasins où il peut stocker ses achats. Il peut bénéficier de services du collecteur primaire et du transporteur qui, dans ces conditions, seront ses mandataires. Il importe des pays voisins

- Mali -. Il cède le produit de sa collecte à des demi-grossistes ou des groupes de détaillants qui viennent se ravitailler dans ses magasins.

iv. les Caravaniers

Ce sont les plus anciens dans le commerce du grain. Certains groupes parmi eux sont propriétaires de terres cultivées par des sédentaires. En plus des redevances (fermages), ils drainent une quantité importante de mil/sorgho. Ils achètent soit directement aux producteurs, soit aux collecteurs primaires. Les volumes échangés semblent très importants. Ce segment de marché assure pratiquement les besoins des populations nomades qui représentent plus des 3/4 de la population totale. On sait seulement qu'il eixte mais il n'a pas fait l'objet d'une étude systématique[1].

v. le Détaillant

Son fonds de commerce est constitué le plus souvent par une échoppe ou un étalage sur le marché public. Il paie une taxe de commerce mensuelle d'un montant d'au moins 600 ouguiyas.

Il fait commerce d'autres produits alimentaires (légumes, dattes, etc...). Il s'approvisionne chez le grossiste, le stock moyen mensuel est estimé entre 500 et 5.000 kg, au prix moyen de 20 à 25 UM/kg.

Il vend par kg au moyen d'une balance. Le volume moyen des ventes oscille entre 400 et 800 kg par mois. Il ne vend pas de riz car la marge n'est pas rémunératrice. Par contre, il peut espérer des marges importantes sur le mil et le sorgho, surtout sur

---

(1) Cependant l'O.M.C. vient de lancer une enquête sur le mouvement des caravanes, auprès des Préfectures de zones de production.

le sorgho (1).

Il accepte de "marchander" selon l'importance de la vente, de l'ordre de 20 à 25 kg (cas d'un baptême, etc...) alors le prix de vente peut baisser de 2 à 3 ouguiyas.

A côté de ce détaillant existe un autre type, celui très souvent de femmes qui tiennent de petits étalages et offrent toute une gamme de produits alimentaires parmi lesquels figurent le mil/sorgho, le blé, etc...

b. L'Interprétation de la Loi n° 73.011 de Janvier 1973

La loi n° 73.011 de Janvier 1973 interdit la vente libre des vivres, objets de dons destinés à secourir les populations.

En clair, cette loi a été édictée pour lutter contre le marché noir qui allait s'organiser autour de grains et autres produits des dons, distribués gratuitement d'abord aux populations sinistrées.

Cependant il semble que cette loi ait été interprétée diversement, notamment au niveau des services commerciaux officiels (la Direction du Commerce Extérieur). Des grossistes se sont vus refuser la délivrance de licences d'importations de sorgho. En fait, ils devaient avoir l'accord des gestionnaires du Plan d'Urgence. Depuis cette période, l'approvisionnement des marchés urbains en mil/sorgho n'est plus assuré par les grossistes.

Une pénurie purement artificielle s'instaura alors sur le marché, en relation avec l'existence des stocks du Plan d'Urgence.

Il y eut (certes) des importations "frauduleuses" mais il est difficile d'estimer les quantités. Comme on le verra le plus, le

---

(1) Voir Tableau de Prix de Vente au kg: riz, mil/sorgho, page 31, section III.

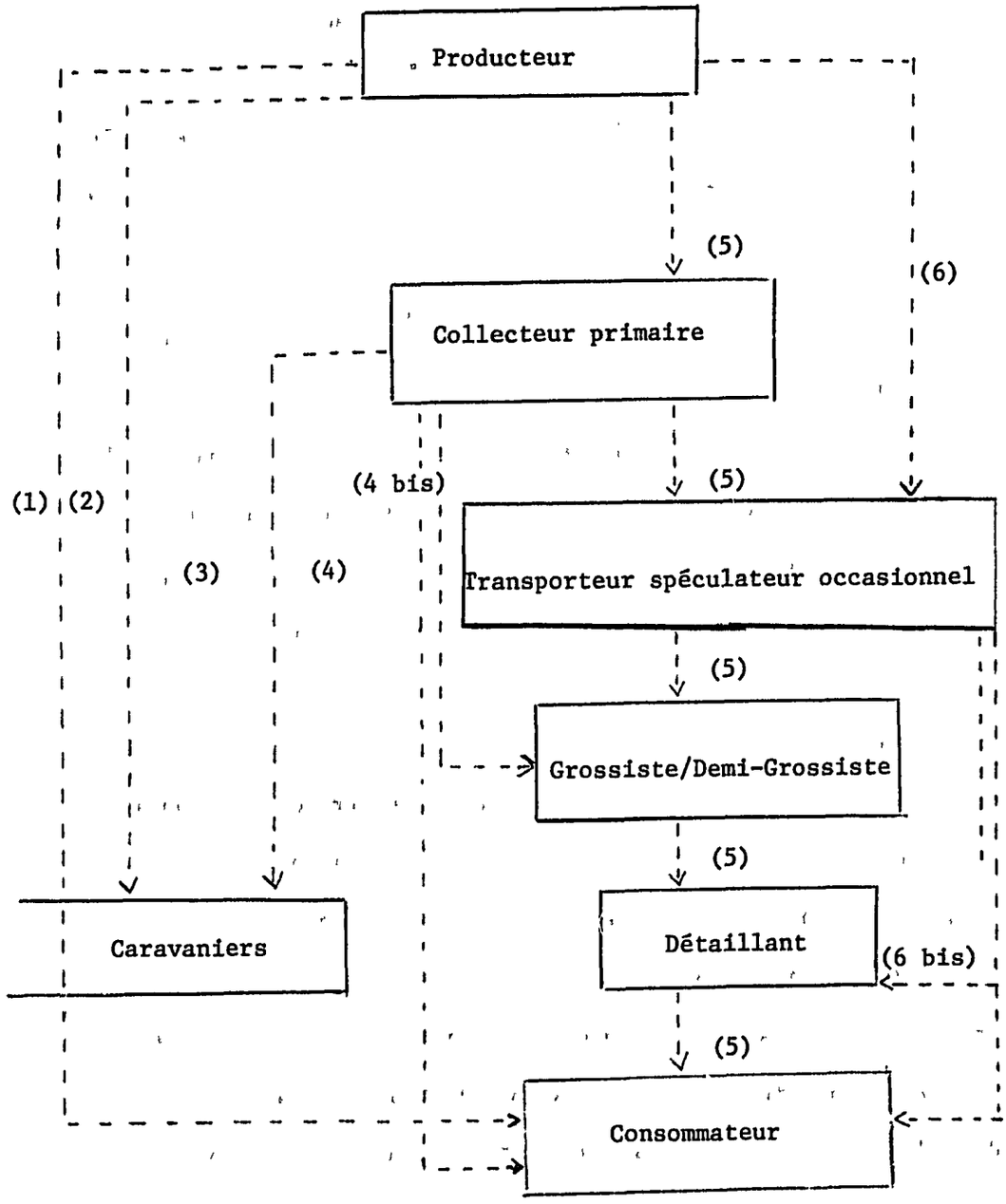


Diagramme 4. Schéma de commercialisation du mil/sorgho

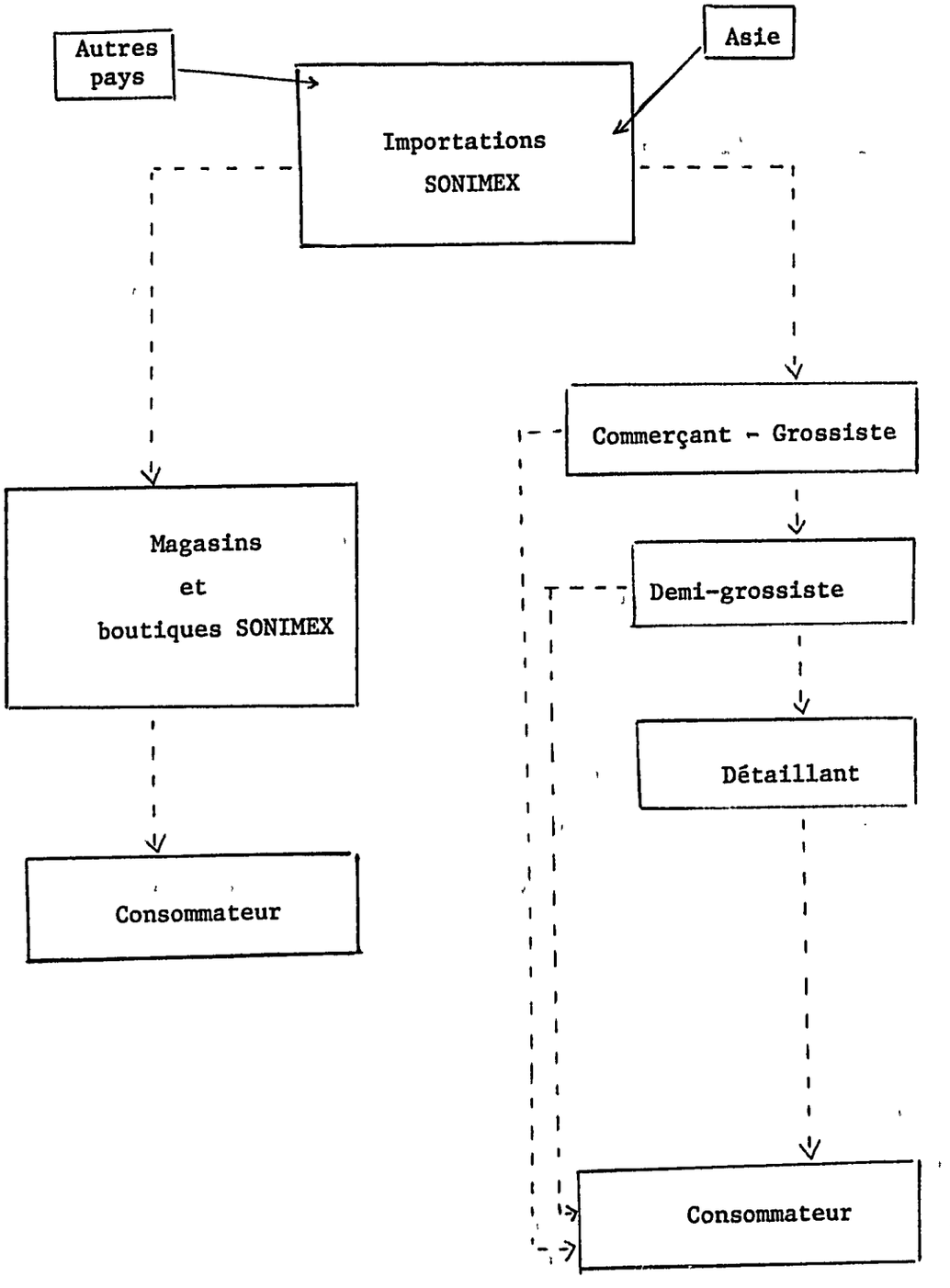


Diagramme 5. Schéma de Commercialisation du Riz

i. le Personnel d'Intervention de l'O.M.C.

Organisme de création récente, l'O.M.C. dispose de cinq équipes d'achat dans au moins 4 régions productrices. Ce ne sont pas des spécialistes des céréales, des agents expérimentés sur le plan de la commercialisation des céréales.

ii. le Matériel

Les équipes d'achat, fixes ou mobiles ont à leur disposition un minimum de matériel, passant de la bascule à la sacherie, etc...

iii. le Financement

L'Office Mauritanien des Céréales finance ces opérations de collecte primaire sur ses fonds propres, les dotations de l'Etat. Le système bancaire n'intervient en aucune façon.

En effet, la Banque Centrale, la Banque de Développement se préoccupent peu de l'activité agricole. Ce manque d'intérêt se manifeste par l'inexistence du crédit agricole et des crédits de campagne que l'on rencontre dans les pays voisins. Ceci est en relation avec le rôle que joue le secteur agricole dans l'économie du pays.

Il se pourrait que l'Office Mauritanien des Céréales en rapport avec la Direction de l'Agriculture organise l'approvisionnement du monde rural en intrants modernes, engrais, matériel agricole (charrues, multiculteurs), semences sélectionnées, etc... Une fois les modalités d'action définies, le système bancaire apporterait son concours, à travers l'encadrement proposé par le futur organisme de tutelle d'organisation des producteurs.

A présent, le marché du mil/sorgho fonctionne, avec l'inter-

vention de l'Etat, de la manière suivante: la demande de mil/ sorgho reste importante. Mais l'offre nationale ne peut satisfaire qu'une faible partie de cette demande, d'après les services de l'Agriculture. En effet, la contraction de l'offre résulte de mauvaises récoltes dues à l'action des rongeurs et aux conditions écologiques. La conséquence en est la suivante: la demande est toujours supérieure à l'offre, et ce sur une longue période et ce malgré les structures de consommation différentes que l'on peut observer dans les principales zones écologiques du pays. L'équilibre était assuré dans le passé récent par l'importation.

Or, depuis 1973 et la promulgation de la loi n°73.011 de Janvier 1973, la mise en oeuvre du Plan d'Urgence (Aide aux populations) semble gêner le fonctionnement du marché des céréales de base. En effet, la mobilisation des stocks du Plan d'Urgence et leur distribution à l'ensemble de la population perturbe gravement le marché.

Tant dans les zones sinistrées qu'ailleurs, les vivres, notamment les céréales du Plan d'Urgence: sorgho, mil, blé, etc.., sont distribuées de deux manières:

a) gratuitement à une catégorie de la population considérée comme totalement sinistrée,

b) vendues à 3 ouguiyas au reste de la population détentrice d'une carte d'allocations. Dans cette dernière catégorie, tous les bénéficiaires disposent d'une source de revenus de garantie, salaires ou autres.

Quel que soit donc le prix au kg du mil/sorgho, sur le marché, l'Etat octroie une subvention par le mécanisme du Plan d'Urgence.

On peut affirmer que le stock du Plan d'Urgence sert à gonfler l'offre et à procurer à tout consommateur une subvention de 10 à 25 ouguiyas par kilogramme de mil/sorgho acheté. C'est un premier paradoxe. Par ailleurs, la collecte primaire connait des perturbations dûes au niveau d'approvisionnement des marchés locaux en produits de grande consommation: thé, sucre. Les tensions créées par la contraction de l'offre de ces produits d'importation et appartenant au monopole de la S.O.N.I.M.E.X. tendent à privilégier le troc.

Le collecteur et le spéculateur occasionnels tendent à améliorer les termes de l'échange en leur faveur, en profitant des ruptures de stocks de thé et de sucre au niveau local. La faiblesse du pouvoir d'achat monétaire en zone de production et la rigidité de la demande de sucre et de thé amplifient le mouvement du troc. L'Office Mauritanien des Céréales a été contraint d'agir de la même manière , pour assurer une partie de son programme d'acnat dans la 4ème Région. Il a aussi bien distribué du thé et du sucre que des vivres du Plan d'Urgence.

La création d'une pénurie artificielle de thé, de sucre et même de céréales de base conduit à faire jouer les stocks du Plan d'Urgence qui, cette fois, accordera une rente au producteur, en lui donnant gratuitement du blé ou de l'orge, pour pouvoir acheter son mil/sorgho. C'est le deuxième paradoxe du marché mauritanien.

Mais la conservation du rôle actuel du Plan d'Urgence risque-

TABLEAU V

Cereals Distribution of the Plan d'Urgence (metric tons)
Distribution des Céréales du Plan d'Urgence (tonnes)

Région	1973	1974	1975
1	8.400	6.000	4.700
2	6.000	4.000	3.500
3	8.230	6.000	2.800
4	8.000	6.500	-
5	15.500	10.000	1.900
6	18.000	24.000	8.260
7	8.300	16.000	2.900
8	2.000	3.000	100
9	-	-	2.400
10	-	-	-
11	-	-	1.600
12	-	-	900
District du Nouakchott	8.000	13.000	4.100

SOURCE: Plan d'Urgence

rait de pénaliser le producteur, en freinant toute possibilité de modernisation des conditions de production, par le maintien de prix non incitateurs. On peut penser que la masse de subvention allouée sous forme de vivres ne favorise guère la production agricole. La subvention doit être orientée vers le monde rural, sous forme d'intrants, etc...

Une autre conséquence de cette situation est la difficulté de saisir les échanges extérieurs en céréales. Du fait de l'existence du monopole de la S.O.N.I.M.E.X. sur le riz, les importations de ce produit sont connues. On retrouve le mil/sorgho dans l'agrégat général "autres céréales".

Mais il semble qu'il existe un important mouvement non contrôlé aux frontières, notamment aux frontières mauritano-malienne, dans le Hodh Oriental et le Guidimaka.

Le circuit moderne, en fait le circuit d'Etat, est constitué par la S.O.N.I.M.E.X. et ne s'intéresse qu'au riz. L'essentiel des échanges de mil/sorgho relève du circuit dit trationnel. Le marché privé, dans ses divers compartiments, assure l'approvisionnement des populations en organisant l'échange interne, partant du Sud du pays vers la zone Nord, et l'échange extérieur (de manière clandestine) avec les pays voisins: le Sénégal et le Mali.

III. PRIX DES PRODUITS AGRICOLES

A. La Fixation des Prix

Le Comité Central des Prix arrête les prix de vente des produits et les soumet aux autorités gouvernementales. Ce sont les comités locaux des prix, composés par les représentants des commerçants, des producteurs, des consommateurs représentés par le Syndicat des Travailleurs et le Préfet qui définissent les prix au détail (1).

Il faut remarquer que les prix au producteur pour le paddy et le mil/sorgho ne figurent pas au décret qui fixe les autres prix.

La culture du riz est localisée sur les petits périmètres et le domaine Mpourrie et pour encourager la production, les autorités garantissent un prix au producteur de paddy. Toute l'offre de paddy est absorbée et usinée à la rizerie de Mpourrie.

Le prix au producteur du mil/sorgho est déterminé par le marché. Au début de sa première campagne, l'Office Mauritanien des Céréales avait défini une fourchette de prix au producteur (7-11 ouguiyas). Face à la concurrence (et surtout à l'offre du sucre et du thé), l'Office a été contraint de s'aligner sur les prix du marché pour assurer la réussite de son plan de collecte.

L'idée de départ était de garantir un "prix normal" au producteur, c'est-à-dire un prix estimé rémunérateur par la force de travail du producteur.

En effet, aucun autre élément constitutif du prix de revient

---

(1) Voir Appendice 2: "Décret n° 60-048/MCT/DC".

n'est mesuré: temps de travaux, coût de main-d'oeuvre extérieure à l'exploitation, prix d'intrants autre que le travail. Les prix d'intervention de l'Office n'ont pas été les prix directeurs du marché.

B. Prix et Système de Stabilisation

L'observation du mouvement des prix des céréales nous enseigne que seul le prix de vente du riz a été l'objet d'une politique de stabilisation. Avant l'instauration du Plan d'Urgence, les prix du mil/sorgho ne faisaient l'objet d'aucune mesure de stabilisation. Jusqu'en Janvier 1977, les prix moyens de vente de mil/sorgho étaient au même niveau que ceux du riz.

Il faut remarquer que toutes les régions administratives reçoivent et distribuent les vivres du Plan d'Urgence. Le rythme de distribution n'est pas régulier. Dès que des tensions sont perceptibles, les autorités reprennent la fourniture de céréales de base et d'autres vivres.

Il en résulte que le Plan d'Urgence d'une part, et la S.O.N.I.M.E.X. d'autre part, de par leur action, assurent le projet de stabilisation de l'Etat Mauritanien. Il faut noter une grande différence entre les deux organismes:

- la S.O.N.I.M.E.X. vend à peu près au prix coûtant son riz: 14 ouguiyas le kg,
- le Plan d'Urgence distribue gratuitement au moins le 1/3 de ses stocks et vend les 2/3 à 3 ouguiyas le kg, tandis que le prix du marché du mil/sorgho ou du blé avoisine les 14/15 ouguiyas le kg, voire 35 ouguiyas. Cette action laisse apparaître une subvention de 11 ouguiyas par kg de céréales distribuée selon les critères du Plan d'Urgence.

On peut se poser la question suivante· Le maintien du Plan d'urgence dans son rôle actuel contribue-t-il à atteindre les objectifs d'un développement rural accéléré?

C. La Possibilité d'une Politique des Prix

1. Le Rôle Actuel du Plan d'Urgence

Il a créé une distorsion entre le prix du riz et celui du mil/sorgho; le prix du mil/sorgho est double de celui du riz importé. Ceci est purement artificiel.

Tableau VI. Comparaison entre les Prix du Sorgho et du Riz (Ouguiyas/Kg)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Sorgho	10	11	11	19,5	12,5	12	15	35
Riz	12	12	12,6	12,5	12,5	15,5	14	14

SOURCE: Bulletins Statistiques

A partir de Janvier 1977, le prix du mil/sorgho observé sur les différents marchés du District de Nouakchott, était en moyenne de 30-35 ouguiyas/kg contre 14 ouguiyas/kg au riz.

La séparation des marchés du riz et du mil/sorgho et l'octroi d'une subvention quasi-généralisée entraînent les consommateurs urbains à se porter davantage vers le riz. Il en résulte que les commerçants privés ne sont guère incités à importer du mil/sorgho.

En effet, il a été distribué entre 1973 et 1976 244.211 tonnes de céréales autres que le riz dont 140.000 tonnes vendues à 3 ouguiyas le kg. Ceci explique la substitution artificielle

du riz au mil/sorgho.

2. La Politique des Prix

L'Agence Mauritanienne de collecte primaire est de création récente. La tâche que l'Etat lui a confiée: assurer l'approvisionnement en céréales à un prix normal tant à la production qu'à la consommation, sera difficile à exécuter tant que la production stagnera et que l'usage actuel des dons alimentaires sera maintenu. Une politique des prix n'est possible que si les producteurs ont accès à la gestion des structures qui leur sont propres et agissent en leur nom. Le jeu de la concurrence, librement adopté par l'O.M.C., peut faciliter la définition d'une politique des prix à travers laquelle sera précisée la politique agricole de la Mauritanie.

En effet, le succès de la modernisation de l'agriculture, tant en culture sèche qu'irriguée, réside dans la satisfaction d'un pouvoir d'achat qui permette au producteur de s'équiper pour produire plus.

Cela suppose un élargissement du marché des biens industriels dans le monde rural, une information plus large des producteurs sur tous les aspects techniques et commerciaux, les mécanismes du fonctionnement du marché dans la situation actuelle.

Par ailleurs, le niveau du taux de change de la monnaie mauritanienne semble lui conférer le titre de devises fortes dans la zone. Comparé au franc malien, l'ouguiya permet à la Mauritanie d'importer du sorgho et du mil dans ce pays, dans le cas de récolte favorable. Certes le problème de transport se posera, mais le Hodh Oriental (Nema) a été de tout temps le noeud des

communications avec le Mali.

Une reconversion du Plan d'Urgence permettra de satisfaire une partie des besoins mauritaniens en mil/sorgho en important des autres pays du C.I.L.S.S.: Mali, Haute-Volta.

IV. LE STOCKAGE

L'attention s'est portée ces dernières années sur les problèmes de stockage. Mais seul le stockage public, d'Etat, a fait l'objet d'études et de propositions. Le stockage villageois reste peu connu, malgré quelques modes de stockage efficients qu'on y a découverts. Selon les habitudes locales, les producteurs ou les nomades stockent dans des souterrains (grains enterrés) ou dans des greniers différents de ceux du Mali ou de la Haute-Volta.

Cependant, les seules informations disponibles ne concernent que le stockage public. L'infrastructure actuelle consiste en des magasins de 600 à 800 tonnes, au niveau de Nouakchott et de petits magasins de 20 tonnes à l'intérieur du pays, dans les arrondissements. Les silos, qui existaient avant la sécheresse et construits par les anciennes Sociétés Indigènes de Prévoyance, n'ont jamais été utilisés, faute de techniciens capables de les gérer. Avec la sécheresse, un projet de treize magasins fut réalisé avec l'aide du F.E.D. et de l'US-AID. La capacité actuelle est de 16.000 tonnes.

Comme dans les pays voisins, le traitement anti-parasitaire reste méconnu. De nouveaux projets en cours prévoient la formation d'un personnel de maintenance et de traitement.

Initialement, il a été proposé un programme portant sur la construction de silos souterrains hermétiques. Il concerne uniquement le stockage du sorgho.

Leur implantation était prévue à Nouakchott, Aleg, Kiffa, Néma, Kaedi, et Aïoun-El-Atrouss. Les silos prévus auraient une capacité de 2.250 tonnes. Présentement une mission de consultants

du Bureau du Sahel des Nations-Unies étudie le problème de stockage en Mauritanie. De ces résultats découlent les modalités de stockage.

Ce projet semble abandonné. Avec l'aide de la République d'Allemagne, un nouveau projet est à l'étude. La campagne de l'Office, en 1976-1977, consistera à collecter avec cette aide 15.000 tonnes dont 5.000 tonnes constitueront un stock de sécurité et 10.000 tonnes de stock de régulation.

Appendice 1

Actions et Stratégies à Moyen Terme pour le Développement Agricole

A. Stratégies

1. augmentation de la production céréalière et animale
2. organisation de la commercialisation des produits agricoles et stabilisation de leurs prix à des niveaux rémunérateurs
3. amélioration de la répartition des revenus fixés de l'activité agricole
4. substitution progressive des produits locaux aux importations

B. Actions

1. augmentation du rendement unitaire des terres en cultures et l'accroissement des superficies cultivées (accent sur l'irrigation: Mpourrie-Boghe et Kaedi: riziculture)
2. le renforcement des structures coopératives pour résoudre les problèmes de crédit, d'acheminement des inputs, de stockage et de commercialisation de la production
3. la création d'un organisme national de commercialisation des produits agricoles
4. l'amélioration des infrastructures et du système de transports de produits agricoles

Appendice 2

Décret n° 69.048/MCT/DC Déterminant le Mode de Fixation des Prix des Produits

---

REPUBLIQUE ISLAMIQUE DE MAURITANIE

Honneur - Fraternité - Justice

MINISTERE DU COMMERCE ET DES TRANSPORTS
DIRECTION DU COMMERCE

DECRET N° 69.048 /MCT/DC déterminant le mode de fixation des prix des produits

LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE

VU la Constitution,

VU le décret 61.187 du 27 Novembre 1961 portant règlement organique relatif aux attributions des Ministres,

VU le décret 68.329 du 16 Décembre fixant les attributions du Ministre du Commerce et des Transports et l'Organisation de l'Administration Générale de son département;

VU la loi 65.133 du 26 Juillet 1965 portant règlementation du Contrôle des Prix,

VU le décret 66.089 du 18 mai 1966 déterminant le mode de fixation des prix des produits

Après avis du Comité Central des Prix en ses séances des 8 et 9 Janvier 1969

Le Conseil des Ministres entendu:

D E C R E T E:

Article 1er: Les prix de vente au détail seront fixés par les Autorités compétentes après avis des Comités locaux des prix, pour les produits désignés ci-après:

- Riz, mil, farine, semoule, pain, pâtes alimentaires, couscous, niébé, pommes de terre, manioc, gombos, arachides, patates

- Viande, poisson, volaille, oeufs

- Aubergines, tomates fraîches, salades, carottes, oignons, navets, poivrons, choux, dattes, piment, concentré de tomate

- Huile d'arachide, beurre, sel de cuisine, arôme-maggi
- Sucre, café, thé, quinkéliba, lait
- Charbon de bois, gaz en bouteille, allumettes
- Percale, guinée, couvertures

Article 2: Pour tous les autres produits, marchandises, matières et articles à l'exception des produits pharmaceutiques et les hydrocarbures (dans la mesure où leurs prix sont fixés), les marges bénéficiaires de gros et de détail seront fixées par arrêté du Ministre chargé du Commerce, après avis du Comité Central des Prix.

Article 3: Les prix des services ou des prestations de service, seront fixés a défaut de proposition d'homologation, par arrêté du Ministre chargé du Commerce, après avis du Comité Central des Prix.

Article 4: Le décret n° 66.089 du 18 Mai 1966 est abrogé.

Article 5: Le Ministre du Commerce et des Transports et le Ministre de l'Intérieur sont chargés de l'exécution du présent décret qui sera publié suivant la procédure d'urgence conformément au décret n° 59.029 du 26 Mai 1959.

AMPLIATIONS:

PR/CAB.....	2
SGCM.....	3
Ministères.....	10
JO.....	3
Ass. Nle.....	1
Ch. Commerce.....	3
Cercles, Mairies..	50
Sonimex.....	2

Nouakchott, le 16 Janvier 1969

MOTAR OULD DADDAH

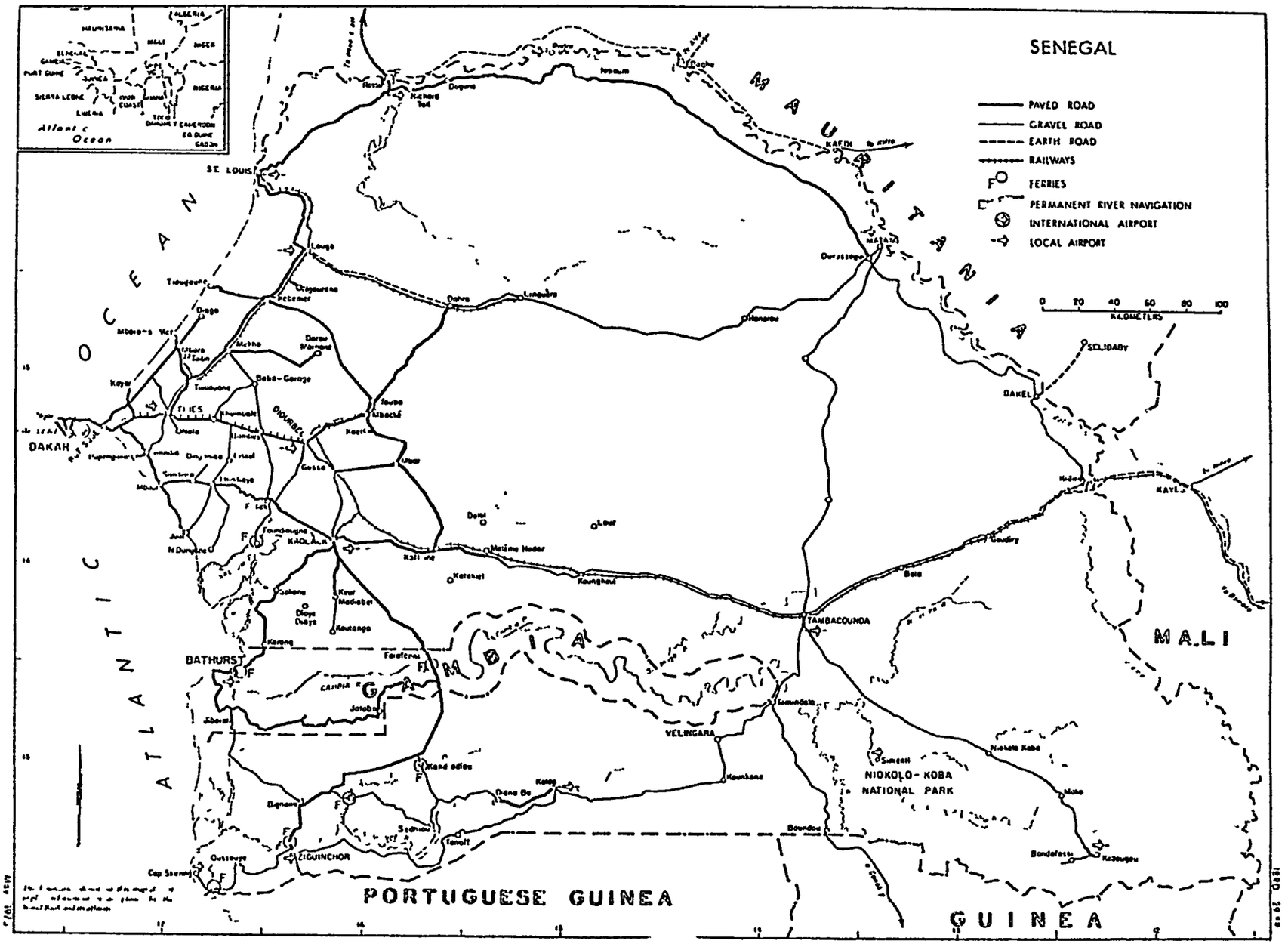
Le Ministre du Commerce et des Transports

ABDALLAHI OULD SIDYA

Le Ministre de l'Intérieur

SALL ABDOUL AZIZ

SENEGAL


SENEGAL
PAVED ROAD
GRAVEL ROAD
EARTH ROAD
RAILWAYS
FERRIES
PERMANENT RIVER NAVIGATION
INTERNATIONAL AIRPORT
LOCAL AIRPORT
0 20 40 60 80 100
KILOMETERS
ATLANTIC OCEAN
MAURITANIA
MALI
GUINEA
PORTUGUESE GUINEA
GAMBIA
ST. LOUIS
DAKAR
DAKAR
SELIBABY
KAYES
KAOLACK
TAMBACOUNDA
BATHURST
ZIGUINCHOR
VELINGARA
NIOKOLO-KOBA NATIONAL PARK
Atlantic Ocean

Sénégal - Table des Matières

page

I. Introduction..... 1

II. Production, Importations et Aide Alimentaire..... 4
A. Perspective Générale..... 4
B. Le Secteur Agricole et les Cultures Principales... 10
1. L'Arachide..... 13
2. Le Mil/Sorgho..... 14
3. Le Riz..... 18
4. Le Maïs..... 20
5. Le Coton..... 22
C. Les Importations Commerciales..... 23
1. Le Riz..... 23
2. Le Mil et le Sorgho..... 25
3. Le Blé.. 27
D. L'Aide Alimentaire.. 28

III. Les Institutions..... 30
A. Ministère du Développement Rural..... 30
1. Les Organisations de Développement Régional... 32
2. L'O.N.C.A.D. (Office National de Coopération et d'Assistance pour le Développement)..... 38
B. Le Ministère des Finances et des Affaires Economiques (MFAE)..... 42
1. La Division du Commerce Extérieur..... 43
2. La Division du Commerce Intérieur..... 43
3. La Division du Contrôle Economique..... 43
4. La Caisse de Péréquation et Stabilisation de Prix..... 44
C. Le Comité des Grands Produits Agricoles..... 45
D. La SONADIS (Société Nationale pour l'Approvisionnement et la Distribution Sénégalaise)..... 46
E. La SODAGRI (Société de Développement Agricole)..... 47

IV. Commercialisation et Politique de Prix..... 49
A. L'Arachide..... 49
B. Le Mil/Sorgho..... 50
C. Le Riz..... 56
D. Le Maïs..... 59
E. La Politique des Prix..... 60
1. Les Prix au Producteur..... 60
2. Les Prix au Consommateur..... 63

V. Intrants et Stockage..... 67
A. Les Intrants..... 67
B. Le Stockage..... 72

page

VI. Conclusion..... 76

Appendice

1. Personnes Contactées et Documentation..... 80
2. Tableaux Statistiques..... 83

Sénégal - Tableaux dans le Texte

		page
I	Production, Surface, Rendement	5
II	Céréales : Provenances	7
III	Pourcentage de la Consommation Satisfaite par la Production, l'Importation et l'Aide Alimentaire	9
IV	Production d'Arachide par Région	13
V	Production de Mil/Sorgho par Région	15
VI	Production de Riz par Région	18
VII	Production Rizicole : Objectifs	19
VIII	Production de Maïs par Région	20
IX	Production de Coton par Région	22
X	Importations de Riz	23
XI	Importations de Mil et Sorgho	26
XII	Mil/Sorgho (Commercialisé par l'O.N.C.A.D.)	53
XIII	Quantités de Riz Commercialisées et Prix au Producteur, 1970-1977	57
XIV	La Commercialisation du Maïs par l'O.N.C.A.C	59
XV	Prix au Producteur	61
XVI	Les Prix du Riz au Consommateur - Dakar	64
XVII	Prix du Mil à Dakar	65
XVIII	Les Prix des Engrais	70
XIX	Le Coût des Intrants	71

I. INTRODUCTION

Le Sénégal, avec plus de 5 millions d'habitants, couvre une superficie de 200.000 Km^2. Environ 70% de cette population vit dans les régions rurales et travaille dans l'agriculture. Le revenu de 400$ par personne cache une grande différence entre un revenu urbain personnel de 900$ et un revenu rural estimé à 220$. Cette distinction se retrouve dans le fait que le secteur agricole, bien qu'il engage 70% de la population active, ne contribue que pour 35% au Produit National Brut. L'agriculture sénégalaise est en effet caractérisée par de petites exploitations agricoles non mécanisées ayant des modes de propriété traditionnels.

L'économie sénégalaise, contrairement aux autres pays sahéliens, se distingue par son intégration dans l'économie mondiale. Le pays se spécialise dans la production et l'exportation d'arachide. Ses habitants consomment en moyenne par an quelques 600.000 tonnes de mil et sorgho locaux, et plus de 200.000 tonnes de riz dont 50% sont importés. Aux prix courants et étant donné le coût de production de l'arachide, cette spécialisation est économiquement avantageuse pour le Sénégal. Un mouvement vers une plus grande auto-suffisance alimentaire pourrait donc entraîner un certain coût (d'opportunité) pour le Sénégal, à moins que les rapport des prix et des coûts ne change suffisamment pour favoriser la production nationale de riz.

Les circuits internes de commercialisation de produits agricoles reflètent la spécialisation sénégalaise. L'Office National de Coopération et d'Assistance pour le Développement (ONCAD) possède le monopole légal sur la collecte de l'arachide destinée à l'exportation. De plus, l'O.N.C.A.D. se

charge de la commercialisation du riz importé par l'entremise de ses négociants agréés.

Le riz domestique n'est commercialisé d'une manière ni extensive ni organisée. La commercialisation du mil et du sorgho, céréales principales du Sénégal, est officialement confiée à l'O.N.C.A.D. mais du fait de certains problèmes structuraux ainsi que des prix peu attrayants, l'O.N.C.A.D. ne peut pas exercer ce monopole légal. C'est ainsi que la plupart du mil et du sorgho est commercialisé par le réseau privé traditionnel.

Les prix intérieurs des céréales dépendent en grande partie des cours mondiaux. Le prix de l'arachide au producteur étant relativement plus avantageux que celui du mil ou du sorgho, l'exploitant sénégalais est incité à cultiver l'arachide. Ainsi le fait que l'arachide soit plus rentable freine la production et commercialisation du mil et du sorgho. La présence d'une quantité suffisante de riz importé crée un obstacle supplémentaire à la compétitivité du mil et du sorgho. En outre, les variations saisonnières des prix de ces deux céréales sont atténuées par la présence de ce riz importé. Le développement du riz local est également gêné par le bas prix du riz importé. Ainsi, les deux prix clefs qui guident les décisions sur l'agriculture sénégalaise sont le prix de l'arachide au producteur et le prix du riz importé au consommateur: ils déterminent le degré de participation de l'agriculteur sénégalais à la production céréalière nationale.

Ainsi nous étudierons plus particulièrement les coûts avantages d'une politique favorisant une plus grande auto-suffisance alimentaire. Notre attention sera principalement tournée vers les marchés des céréales et la poli-

tique des prix. Nous conclurons que ce ne sont pas les structures de la commercialisation mais bien au contraire la plus grande rentabilité de l'arachide qui constitue l'obstacle majeur à une plus grande auto-suffisance alimentaire.[1]

Il est à noter que cette politique pourrait entrainer des coûts économiques à court terme à moins que: (1) les termes d'échange entre les huiles comestibles et les céréales n'évoluent en faveur de ces dernières (2) des augmentations de rendements de la culture céréalière ne rendent relativement moins coûteuse l'exploitation des céréales par rapport à celle de l'arachide (3) une plus grande partie de la production céréalière n'entre dans les circuits commerciaux et ceci à un prix rémunérateur.

---

[1]Voir "Incentive and Resource Cost in Senegal," document de travail, non publié du West Africa Regional Integration Projet de la Banque Mondiale (Bela Belassa, Directeur), Chap. 1.

II. PRODUCTION, IMPORTATIONS ET AIDE ALIMENTAIRE

A. Perspective générale

Ce chapitre traite du secteur agricole sénégalais, et décrit brièvement les cultures principales du pays. L'importance des importations commmerciales céréalières et celle de l'aide alimentaire internationale seront débattues. La culture agricole la plus importante au Sénégal est l'arachide, dont l'exploitation constitue une partie importante des revenus du commerce extérieur. Traditionnellement, le Sénégal a poursuivi, jusqu'à un certain point, une stratégie de spécialisation commerciale basée sur le principe des avantages comparés - exportation d'arachide et importation de denrées alimentaires déficitaires, en particulier de riz et occasionnellement de mil et sorgho. Le gouvernement a récemment pris des mesures afin de réduire cette dépendance alimentaire et stimuler la production nationale des principales céréales.

Les tableaux I, II et III montrent les progrès du gouvernement à cet égard.

Certaines tendances majeures, qui seront analysées d'une façon plus approfondie dans les sections ultérieures se dégagent du Tableau I. D'une part la superficie consacrée à l'arachide augmente tout en oscillant, une hausse marquée étant estimée entre 1975 et 1976. D'autre part, la production de mil et sorgho a fluctué avec un minimum de 770.000 tonnes en 1974-75. La production de cette année (1976-77) semble être tombée brusquement en raison du problème périodique lié à la mauvaise répartition des pluies. Troisièmement, de 1972-73 jusqu'en 1975-76, la production de riz nationale a joui d'augmentations annuelles

Table I.
Production, Acreage, Yields
Production, Surface, Rendement

	Groundnuts	Millet/Sorghum	Rice	Maize	Cotton
1976/77					
A	1330	952	81.2	47.4	43.8
P	1195	554	112.4	47.2	44.7
Y					
1975/76					
A	1017	900	80	48	43
P	1170	715	140	45	43
Y					
1974/75					
A	1152.1	1155.1	85.6	48.6	38.6
P	993	777	117	43.2	42.4
Y	862	673	1366	888	1098
1973/74					
A	1026.2	1093.5	64.6	39.2	28.6
P	674.9	510.8	64.3	33.8	33.1
Y	657	467	996	862	1155
1972/73					
A	1071.4	936.3	50.3	32.3	20.4
P	570	322.9	43.6	20.2	23.5
Y	532	344	866	625	1154
1971/72					
A	1060.3	974.6	83.7	48.9	18.3
P	988.5	582.7	108.2	38.5	21.2
Y	932	597	1242	787	1155
1970/71					
A	982.7	972.2	93.3	50.6	13.9
P	583	400.9	98.7	38.7	11.6
Y	593	412	1058	765	830
1969/70					
A	993 1	1037.3	104.3	55.4	9.8
P	778 8	634.8	140.8	48.8	11.5
Y	827	612	1349	881	1172
1968/69					
A	1191.0	1053.7	77.5	36.3	6.7
P	831.4	450	98 8	25.3	9.76
Y	698	427	1317	696	1458

A = Acreage 1000 ha Surface
P = Production 1000 tons
Y = Yields kg/ha Rendement

SOURCE: Ve Plan Quadriennal de Developpement Economique et Social, July, 1976

Note Le système anglais de décimales est utilisé pour tous les chiffres cités dans les tableaux

bienvenues et le record de 1969-70 a été égalé en 1975-76. Malheureusement, comme pour le mil et le sorgho, de mauvaises conditions naturelles semblent avoir réduit la production de l'année en cours. Quant au maïs, la production, avec un accroissement de superficie négligeable, reste d'environ 48.000 tonnes. Enfin, production et superficie pour le coton sont restées approximativement constantes durant les trois dernières compagnes.

Le Tableau II, utilisant les chiffres de production officiels (les importations commerciales et l'aide alimentaire ont été ajoutées) tente de montrer, par source d'approvisionnement, comment le Sénégal parvient à satisfaire ses besoins céréaliers. Il semble que la consommation sénégalaise annuelle en céréales approche actuellement 1.200.000 tonnes. Certaines réserves sont de rigueur, toutefois, quant à ces chiffres. Il est possible en effet que la production d'une année ne corresponde pas à ce qui est consommé durant l'année en question. Le stockage à l'exploitation agricole et les exportations clandestines de mil/sorgho vers la Gambie pourraient bien créer une divergence entre production et consommation annuelles. Ceci s'applique aussi aux importations commerciales et à l'aide alimentaire. Ces deux derniers montants représentent les quantités importées pendant cette même période. De plus, les importations de riz enregistrées sont officielles et légales alors que le riz importé de Gambie, entrant au Sénégal clandestinement, n'est pas enregistré. C'est pourquoi les chiffres enregistrés concernant les importations de riz sous-estiment probablement la consommation totale sénégalaise de riz importé. Par

Table II. Cereal Balances (000s tons)
Céreales· Provenances (milliers de tonnes)

		Millet/Sorghum Mil/Sorgho	Rice[a] Riz	Maize Mais	Wheat Blé	Total
1976/77	DP	554	72.8	47	0	673.8
	CI	70[b]	130[c]			NA
	FA					53.8[d]
	Total	624				
1975/76	DP	715	91	45	0	851
	CI	43	130	0	105	278
	FA	NA	0	NA	0	30*
	Total	758	221	47.4	105	1159
1974/75	DP	777	76.1	43	0	896.1
	CI	5	124	0	94	223
	FA	0	0	5.5	6.2	11.7
	Total	782	200.1	48.5	100.2	1130.8
1973/74	DP	511	41.6	34	0	371.6
	CI	34	141.3	0	81.3	256.6
	FA	21.5	2.2	28	5.4	57.1
	Total	566.5	185.1	62	86.5	900.3
1972/73	DP	323	28.6	20	0	371.6
	CI	26.4	188.5	0	62.1	277
	FA	15	3.5	46.6	43.4	108.5
	Total	364.4	220.6	66.6	105.5	757.1
1971/72	DP	583	70.2	39	0	692.2
	CI	10.4	169.9	0	95.4	275.7
	FA	0	0	1	0	1
	Total	593.4	240.1	40	95.4	968.9
1970/71	DP	401	64.35	39	0	504.35
	CI	28.9	187.5	0	112	328.4
	FA	.7	0	2.1	0	2.8
	Total	430.6	251.85	41.1	112	835.55
1969/70	DP	635	91.65	49	0	775.65
	CI	0.2	110.6	0	108.4	219.2
	FA	0	8.6	9.6	4	22.2
	Total	635.2	210.85	58.6	112.4	1017.05

DP = Domestic Production, Production Intérieure
CI = Commercial Imports, Importations Commerciales
FA = Food Aid, Aide Alimentaire

*estimation

[a]The local rice figures presented in Table I have been multiplied by .65, representing the percentage of edible rice after transformation Les chiffres de production intérieure concernant le riz presentés dans le Tableau I ont été multipliés par 0,65, ce qui représente le pourcentage du riz combustible après transformation.

[b]under discussion with Argentina. en pour parler avec l'Argentine.

[c]minimum assumption. assumption minimale

[d]committed as of Feb. 1, 1977. chiffre en vigueur au 1er février 1977.

exemple, entre 1969-70 et 1970-71, ainsi qu'entre 1971-72 et 1972-73, des baisses significatives apparaissent dans les totaux annuels. Il est improbable que la consommation totale de grain ait diminuée autant durant ces années. L'explication résiderait plutôt dans l'irrégularité des laps de temps existant entre chaque arrivage d'importations, le montant des stocks des années précedentes, ou la liquidation des stocks des agriculteurs. Une partie de ce déficit peut aussi être due, évidemment, au caractère incertain des chiffres de production.

La production céréalière totale semble ainsi être extrêmement fluctuante. Ainsi, les importations commerciales, qui avaient diminué durant les trois années 1972-1974, ont de nouveau augmenté. En effet, la nouvelle chute de la production nationale (de 900.000 à 713.000 tonnes cette année) semble avoir provoqué un accroissement supplémentaire des importations commerciales. Des négociations pour une importation majeure de sorgho argentin, peut être 70.000 tonnes, sont menées actuellement. En bref, des importations de riz d'au moins 130.000 tonnes sont envisagées, mais même avec celles-ci, l'approvisionnement total en céréales n'approcherait que 900.000 tonnes, au lieu des 1,200.000 qui semblent être annuellement consommées au Sénégal. Une évaluation plus précise des tendances récentes vers une auto-suffisance en céréales au Sénégal est exposée dans le Tableau III, qui indique l'importance de chaque source d'approvisionnement, en pourcentage des besoins annuels en céréales.

Durant la période 1972-1974, le Sénégal a nettement diminué sa dépendance alimentaire vis-à-vis de sources extérieures. En effet, les besoins satisfaits par la production nationale ont augmenté de

Tableau III. % de la Consommation Satisfaite par la Production, l'Importation et l'Aide Alimentaire

Année	Production	Importations	Aide Alimentaire	Total	Céréales (en millier de tonnes)
1976-77	56%	N.D.	N.D.	100%	1200*
1975-76	74%	24%	2%	100%	1159
1974-75	79%	20%	1%	100%	1130.8
1973-74	65%	29%	6%	100%	900.3
1972-73	49%	37%	14%	100%	757.1
1971-72	72%	28%	<1%	100%	968
1970-71	60%	39%	1%	100%	835.55
1969-70	76%	22%	2%	100%	1017.05

*Estimation

50% à 80% durant cette période, les importations commerciales ayant décru proportionnellement. Ceci a été dû aux hausses de production nationale du mil, de sorgho, et de riz après leur faible performance durant l'année 1972-1973 où sévit une sécheresse. Pendant la saison 1976-77, la production nationale a connu une baisse notable. Si l'on suppose un besoin national en grain de 1.200.000 tonnes, la production nationale en satisfera ainsi moins de 60%. Un accroissement significatif des importations commerciales ou de l'aide alimentaire sera donc nécessaire. Ainsi, alors qu'un progrès sporadique vers une plus grande auto-suffisance peut être noté, la situation actuelle au Sénégal est encore celle d'une grande dépendance vis-à-vis des sources extérieures céréalières.

Un examen plus attentif du secteur agricole et des cultures principales devrait favoriser la compréhension de la question de l'auto-suffisance alimentaire sénégalaise.

B. Le secteur agricole et les cultures principales

Les 360.000 petites exploitations agricoles du Sénégal, qui contribuent pour plus de 95% à la production agricole, sont réparties entre cinq régions. Chaque unité, exploitée par cinq à dix membres d'une famille, couvre de trois à dix hectares. Le mode traditionnel de propriété est la règle générale, les chefs de village, nommés par le gouvernement du Sénégal, (G.O.S.), étant responsables de l'attribution des terres. Ces exploitations individuelles se concentrent principalement sur la production d'arachide, de mil et de sorgho, le reste variant selon les régions (maïs, coton, riz, légumes, niébé et fonio). La présence d'exploitations agricoles à tendance commerciale est limitée

(légumes et canne à sucre), et constitue moins de 5% de la production agricole. Selon l'Agriculture Sector Report (rapport sur le secteur agricole) de la Banque Mondiale de 1975, l'utilisation des intrants est répandue, les engrais sont largement employés et le matériel destiné à la culture attelée (planteuses et houes) est courant.

Dans le but d'analyser le secteur agricole, le Sénégal peut être divisé en cinq régions principales

(1) Le Bassin Arachidier - C'est la plus importante région agricole totale. Cette région comprend les zones productives de la Sine-Saloum, de Thiès, de Diourbel et de Kaolack. L'arachide, le mil, le sorgho et le manioc y sont les cultures principales.

(2) La Vallée du Fleuve Sénégal ("Le Fleuve") - Cette région, du fait d'un sol et pluviosité relativement pauvres, ne se prête pas à une agriculture de haut-rendement. Néanmoins, le riz, le mil, le sorgho et le maïs sont cultivés en quantités importantes, le plus souvent le long des rives du fleuve.

(3) Le Sénégal Oriental - La pluviosité dans cette région est relativement favorable. Le mil, le sorgho, le coton et le maïs sont les cultures principales.

(4) La Casamance - C'est la région agricole la plus sous-développée du Sénégal. Cependant, des quantités importantes de mil et de sorgho y sont cultivées ainsi que plus de 80% du riz national.

(5) Le Cap Vert - Cette région, avec le large centre urbain de Dakar, produit peu de céréales. L'approvisionnement en grains (mil, sorgho, riz) de cette région pose un problème important puisqu'il s'agit de satisfaire les besoins de cette capitale à fort peuplement.

C'est uniquement dans le Bassin Arachidier que la culture extensive exerce une pression sérieuse sur la disponibilité des terres. Dans cette région extrêmement peuplée, à la culture très intensive, les chances d'accroître la superficie cultivable sont limitées. Dans les autres régions du Sénégal, le terre ne constitue pas une contrainte importante

à l'exception des superficies irriguées. L'expansion sur une grande échelle des superficies cultivables est entravée par une pénurie de main-d'oeuvre durant les périodes de forte demande, c'est-à-dire pendant les semis et la récolte, et par l'incertitude liée à une répartition de pluies capricieuse . Il est possible d'atténuer les effets de cette contrainte de main-d'oeuvre et d'accroître la production en intensifiant l'utilisation des intrants. A l'extérieur du Bassin Arachidier, toutefois, les phénomènes naturels défavorables créent chez l'agriculteur un sentiment d'incertitude et limitent son intérêt dans la possibilité d'investir en intrants. Des pertes continuelles de pluviosité annuelle, réflétant peut-être un changement défavorable permanent dans le cycle climatique, ont été observées récemment au Sénégal. Des seize dernières années, environ huit ont enregistré une pluviosité inférieure à la moyenne de 1931-60. D'après certains observateurs, les agriculteurs plus âgés, particulièrement ceux habitués aux pluies plus constantes des années passées, semblent hésiter à entreprendre certains investissements productifs, même lorsqu'un avantage en est attendu.

La responsabilité de l'encadrement agricole en incombe aux sociétés de développement régional, gérées par le Département de l'Agriculture, au sein du Ministère du Développement Rural. Les activités de ces sociétés seront présentées dans la section suivante. Le secteur rural est organisé en coopératives sous la direction de l'Office National de Coopération de d'Assistance pour le Développement (l'O.N.C.A.D). Ces coopératives se chargent de l'achat des arachides,

du mil et du sorgho pour l'O.N.C.A.D.

De plus, les coopératives sont, par l'intermédiaire de l'O.N.C.A.D., les principaux responsables des commandes, du financement et de la livraison des importations.

Un examen plus détaillé des cultures individuelles est présenté ci-dessous:

1. L'Arachide

La production d'arachide durant la campagne de 1974-75 était distribuée comme suit:

Tableau IV. Production d'Arachide par Région

Région	Superficie (ha)	Rendement (kg/ha)	Production (tonnes)
Bassin Arachidier			
Diourbel	296,126	897	265,719
Thiès	154,813	905	144,407
Siné-Saloum	430,000	925	398,080
Sénégal Oriental	41,065	850	34,929
Fleuve	5,890	650	3,830
Casamance	122,219	1,190	146,067
Cap Vert	2,000	600	1,200
Total - Bassin Arachidier	880,939	917	808,206
TOTAL GLOBAL	1,152,113	862	994,222

SOURCE: Ve Plan Quadriennal de Développement Economique et Social, juillet 1976

Comme on le voit, le Bassin Arachidier contribue à 80% de la production d'arachide. Cette production est destinée principalement à la transformation en huile d'arachide bien qu'une partie soit commercialisée sous la forme de cacahouettes. L'arachide est la culture de rente la plus importante de l'agriculteur sénégalais, la plupart d'entre eux acceptant des semences améliorées (fournies par l'O.N.C.A.D.ou les sociétés d'encadrement), le traitement fongicide de ces semences ainsi que la culture attelée. L'utilisation de l'engrais est quelque peu restreinte à l'extérieur du Bassin Arachidier par le fait que son influence marginale dépend des conditions pluviométriques. Comme il a été expliqué, auparavant, l'irrégularité de celle-ci est un phénomène récent au Sénégal.

Le plan agricole en cours prévoit pour 1980 une production s'élevant à 1.200.000 tonnes, sur une superficie de 1.187.000 hectares, ce qui implique qu'à surface égale le rendement moyen devrait s'élever de 862 kg/ha en 1974 à 1.008 kg/ha en 1980. Le succès de ce plan dépend de méthodes de culture améliorées et du consentement de l'agriculteur à effectuer des investissements additionnels en intrants.

2. Le Mil/Sorgho

Pour la production de mil/sorgho, le plan agricole actuel utilise comme situation de base les montants régionaux suivants:

Tableau V. Production de Mil/Sorgho par Région

Région	Superficie (ha)	Rendement (kg/ha)	Production (tonnes)
Bassin Arachidier			
Diourbel	290,000	376	109,000
Thiès	153,000	386	59,000
Siné-Saloum	300,000	533	160,000
Sénégal Oriental	70,000	642	45,000
Fleuve	70,000	400	28,000
Casamance	95,000	863	82,000
Cap Vert	1,500	467	700
Total:	979,000	493	483,000

SOURCE. Ve Plan Quadriennal de Développement Economique et Social, juillet 1976

Cette production totale est inférieure à celle des années précédentes; cependant, la division géographique est d'un intérêt certain. En premier lieu, la superficie totale du mil et sorgho est à peu près égale à celle de l'arachide. Les deux cultures couvrent une superficie de 2.000.000 hectares, soit entre 85% et 90% de toutes les superficies cultivées. Comme pour l'arachide, la production du mil et du sorgho est largement concentrée dans le Bassin Arachidier Environ 70% de la production annuelle de mil/sorgho provient de cette région.

Le mil a été de longue date la denrée alimentaire de base du Sénégal. La variété la plus commune, le mil pennisetum est une plante qui mûrit tôt, en 95 jours. Ainsi, le mil pennisetum est quelque peu protégé du manque de pluies tardives. Des variétés qui nécessitent une période de maturité plus longue - jusqu'à 150 jours - se trouvent dans la région de la Casamance.

Bien qu'une grande quantité de mil soit cultivée de façon traditionnelle (semée et sarclée à la main), quelques améliorations comme le traitement fongicide, le repiquage, et le sarclage plus opportun, ont été introduites. Ces améliorations mineures peuvent accroître le rendement jusqu'à 50%. Le mil répond bien aux applications d'engrais. Toutefois, l'utilisation répandue de l'engrais a été retardée par le manque de connaissance en ce qui concerne son application et sa marge de profit aux prix existants du mil.

La consommation sénégalaise actuelle s'élève à environ 700.000 tonnes de mil et de sorgho. Donc, comme le montrent les chiffres de production présentés auparavant dans cette section, durant les années de pluviosité normale, le Sénégal peut atteindre l'auto-suffisance en mil/sorgho. La récolte de cette année toutefois, semble avoir subi un déficit significatif concernant le mil/sorgho, la production estimée étant de 554.000 tonnes. Dans le plan en cours, le gouvernement prévoit une production annuelle de mil et sorgho de 750.000 tonnes dès 1980. ce qui semble facile à obtenir, vu que 770.000 tonnes ont été produites en 1974-75. Ce but relativement modeste reconnait, avec réalisme, que des augmentations plus importantes sont peu probables, du fait que les agriculteurs trouvent un avantage économique certain à consacrer la terre et la main-d'oeuvre à l'arachide. Dans la région du Bassin Arachidier, où la plus grande partie de l'arachide, du mil et du sorgho sont produits, il est improbable, aux prix agricoles actuels, que les cultivateurs distribueront de manière significative la terre et la main-doeuvre de l'arachide au mil et au sorgho. En fait, le plan vise seulement à un accroissement de la superficie de mil/sorgho de

979.000 hectares à 1.080.000 hectares, cette estimation étant fondée sur une augmentation espérée du rendement de 493 kg/ha à 694 kg/ha. La responsabilité pour ces augmentations de rendement repose essentiellement sur les sociétés d'encadrement qui son supposées introduire des méthodes améliorées.

L'O.N.C.A.D. a récemment augmenté le prix au producteur du mil et sorgho afin d'accroître le profit sur ces céréales, espérant augmenter l'offre et encourager l'utilisation des intrants pour la récolte de l'année prochaine. La politique officielle du gouvernement est de parvenir à une auto-suffisance en ce qui concerne le mil et le sorgho. En somme, le gouvernement sénégalais n'essaye pas de trop stimuler la production de mil et de sorgho dans l'espoir de remplacer de façon significative les importations de riz, c'est-à-dire de changer les habitudes de consommation. Dans les limites des prix actuels, la demande de mil et de sorgho, particulièrement dans la région très peuplée du Cap Vert où le riz est préféré, est relativement inélastique après un certain niveau de consommation. Ainsi, un accroissement majeur de l'offre de mil et de sorgho engendrerait simplement une baisse des prix, provoquant peut-être une instabilité annuelle des prix et de la production du mil/sorgho.

En résumé, la politique agricole du Sénégal en ce qui concerne le mil et le sorgho est d'atteindre l'auto-suffisance. A cette fin, les sociétés d'encadrement tentent d'augmenter les rendements en introduisant l'utilisation de combinaisons technologiques et l'agence de commercialisation, l'O.N.C.A.D., essaye, en augmentant les prix, d'accroître la quantité commercialisée. L'exécution de cette politique connait des difficultés majeures telles que les pluies défavorables, les problèmes de commercialisation de l'O.N.C.A.D., et la plus grande rentabilité de l'arachide.

3. Le Riz

La consommation annuelle de riz au Sénégal est actuellement d'environ 250,000 tonnes, avec une production locale pouvant atteindre 100,000 tonnes. Le Tableau VI présente les productions récentes qui ont servi de base au plan 1977-80.

Tableau VI. Production de Riz par Région

Région	Superifcie (ha)	Rendement (kg/ha)	Production (en milliers de tonnes)
Bassin Arachidier			
Diourbel	--	--	--
Thiès	500	910	.5
Siné-Saloum	1,700	507	.9
Sénégal Oriental	5,600	1,100	6.2
Fleuve	10,000	1,936	19.0
Casamance	65,000	1,152	75.0
Cap Vert	--	--	--
TOTAL	82,800	1,220	101.0

SOURCE Ve Plan Quadriennal de Développement Economique et Social, juillet 1976.

Trois variétes de riz sont cultivées au Sénégal - le riz irrigué, le riz pluvial et le riz de marécage. Les cultures irriguées sont situées le long des Fleuves Sénégal et Casamance. Cependant, l'irrigation n'est avantageuse que si l'on obtient deux récoltes annuelles. C'est pourquoi l'irrégularité des inondations et la nécessité d'un laps de temps entre les deux récoltes posent-ils certains problèmes. Les rendements actuels dans les régions irriguées sont d'environ 1.5 tonnes/ha bien qu'ils pourraient être accrus jusqu'à trois tonnes/ha si on élimine des problèmes ci-dessus. Le riz pluvial de hautes terres, sur les plateaux de la Casamance et du Sénégal Oriental, est sensible au manque de pluies et à l'érosion. Pourtant, les rendements sont élevés - actuellement environ 1.5 tonnes/ha. Enfin, le riz de marécage, irrigué par ruissellement pluvial, est cultivé dans la région de la Casamance inférieure. Pour accroître les rendements

actuels de 1.5 tonnes/ha, un contrôle de la salinité du fleuve qui est excessive et un retour à une pluviosité plus régulière sont nécessaires.

Pour que l'objectif du plan de développement sénégalais de 300,000 tonnes en 1980 soit atteint, une augmentation de la production de riz sera nécessaire. Ceci représenterait un triplement de la production actuelle et rendrait toute importation inutile. Ce plan ambitieux est concentré dans trois régions, comme le montre le schéma suivant:

Tableau VII. Production rizicole: objectifs

Région	Ha (par milliers)	Production (par milliers de tonnes)	Rendement tonne/ha	Programme
Fleuve	33	114	3.5	SAED Opération du barrage de DIAMA
Sénégal Oriental	13	30.8	3	SODEFITEX
Casamance	75	153	2	SODAGRI NYASS-développement Guidel Barrage de crue
Autres	4	2.2		
Total:	125	300	2.4	

SOURCE: Ve Plan Quadriennal de Développement Economique et Social, juillet 1976.

Bien que l'on puisse s'attendre à certaines augmentations, on doit noter que la production actuelle de riz reste inchangée par rapport à 1969-70. Ainsi, malgré les gains récents connus après les années de sécheresse, la production du riz sénégalais est restée stagnante pendant près d'une décade et cette année, on s'attend même à une nouvelle baisse de la production. Alors qu'un grand nombre

de ces programmes d'aménagement sont valables du point de vue technique, le temps alloué pour leur exécution et pour l'activité d'encadrement des producteurs est bien trop court. De plus, certains observateurs ont sérieusement mis en question la factibilité économique de la production de riz au Sénégal dans les conditions technologiques actuelles. Au niveau actuel des prix mondiaux du riz, le prix de revient de la production nationale est très supérieur à celui du riz importé.[1] Pour les raisons ci-dessus notées, la réalisation des projets concernant la production rizicole est improbable à moins que celle-ci ne reçoive des subventions plus importantes qu'on ne prévoit maintenant. En ce qui concerne le proche avenir, les importations de riz, bien qu'éventuellement réduites, continueront à satisfaire une partie importante de la consommation sénégalaise.

4. Le Maïs

Le plan de 1977-80 donne pour la production de maïs la situation de base suivante.

Tableau VIII. Production de Maïs par Région

Région	Superficie (en milliers d'ha)	Rendement (kg/ha)	Production (en milliers de tonnes)
Bassin Arachidier			
Diourbel	---	---	---
Thiès	---	---	---
Siné-Saloum	3.5	1,000	3.5
Sénégal Oriental	25.0	790	20.0
Fleuve	5.0	625	3.1
Casamance	15.0	1,000	15.0
Cap Vert	---	---	---
TOTAL:	48.5	866	42.0

SOURCE: Ve Plan Quadriennal de Développement Economique et Social, juillet 1976.

[1] Ceci est vrai, selon Stryker, pour tout taux de change realiste. Voir note p. 3.

La production de cette année est évaluée à 47.000 tonnes. Le maïs satisfait actuellement environ 5% des besoins sénégalais en céréales. Un plus grand développement de cette culture, particulièrement comme culture irriguée, est potentiellement réalisable le long du Fleuve Sénégal. En outre, comme pour le mil et le sorgho, l'encadrement et l'utilisation des intrants pourraient accroître de façon notable les rendements actuels jusqu'à 2.000 kg/ha, alors que les méthodes de culture très traditionnelles donnent à présent des rendements inférieurs à 900 kg/ha.

Le plan actuel vise à un triplement de la production de maïs, ce qui devrait la porter à 142.000 tonnes en 1980. Ceci serait accompli en doublant la superficie des terres consacrées au maïs ainsi que les rendements. Les principaux responsables de ces augmentations seraient les sociétés de développement régional et leur activité d'encadrement.

Bien que cet accroissement de la production soit techniquement réalisable, elle ne semble pas réaliste, étant donné les habitudes sénégalaises actuelles de consommation. La difficulté de la préparation culinaire limite son utilisation à celle d'un légume secondaire. Il est improbable que, sans une baisse importante des prix, les sénégalais consommeront une plus grande quantité de maïs vert, ceci en dépit de la récente popularité de la farine de maïs. Il en résulte que des considérations économiques limiteront probablement la hausse de la production de maïs à un accroissement modeste.

5. Le Coton

La situation présente pour la production de coton, utilisée comme base de référence par le plan, est exposée ci-dessous :

Tableau IX. Production de Coton par Région

Région	Superficie (en milliers d'ha)	Rendement (kg/ha)	Production (en milliers de tonnes)
Bassin Arachidier			
Diourbel	--	--	--
Thiès	--	--	--
Siné-Saloum	6	866	5.2
Sénégal Oriental	17	1,000	17
Fleuve	--	--	--
Casamance	16	1,006	17
Cap Vert	--	--	--
Total:	39	1,005	39.2

SOURCE : Ve Plan Quadriennal de Développement Economique et Social, Juillet 1976.

La production de 1976-77 est estimée à 44.000 tonnes. Le coton est principalement introduit comme culture de rente additionnelle tant pour l'utilisation domestique que pour l'exportation. La société de développement régional, SODEFITEX, a été responsable de son introduction. Les cultivateurs choisis reçoivent de la SODEFITEX un certain financement pour de l'équipement de culture attelée et sont approvisionnés en engrais de semences et en insecticides. Le problème majeur d'un développement plus avancé du coton est la contrainte de main-d'oeuvre pendant la récolte, étant donné que la cueillette à la main est encore utilisée.

Le plan actuel prévoit un accroissement modeste de la superficie utilisée, soit 55.000 hectares en 1980, ce qui porterait, grâce à des rendement accrus, la production totale à 66.000 tonnes. Ceci équivaudrait à une augmentation de 50% par rapport à la production de 1976-77. Même si ce but est atteint, le coton continuera à n'être qu'une culture de rente relativement mineure pour le cultivateur sénégalais moyen. Néanmoins, son développement pourrait représenter un revenu substantiel pour les cultivateurs du Sénégal Oriental où certaines terres ne sont pas favorables à la production d'arachide et où le maïs a peu d'avenir comme culture de rente principale.

C. Les Importations Commerciales

1. Le Riz

Le riz est la céréale la plus importée au Sénégal bien que toutes le soient en quantités importantes. Le tableau suivant montre les importations totales de riz, par pays d'origine, pour les six dernières années:

Tableau X. Importations de Riz (en tonnes)

	1979-70	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75	1975-76
URSS			3,170	7,715	60,113	16,300	n.a.
Chine		11,600		46,200		1,499	
Cambodge	50,735	12,969					
Brésil		25,178		22,222	15,750		
Italie				16,173			
Pakistan				7,170	22,652	55,402	
Thaïlande	68,400	137,000	166,500	74,500	21,823	36,600	
USA				17,300	18,360	14,000	
Argentine							
Uruguay					2,618		
Total	119,135	186,747	169,670	191,280	141,316	123,801	130,000[a]

[a] Estimation minimum.

SOURCE Quantités importées - O.N.C.A.D

La procédure par laquelle le riz est importé au Sénégal commence par une estimation par l'O.N.C.A.D. des besoins nationaux et de la production locale en céréales. L'O.N.C.A.D. ensuite spécifie la quantité de riz importé nécessaire pour satisfaire les besoins annuels. Les négociations pour le riz sur le marché international sont faites par l'O.N.C.A.D. qui organise les livraisons à Dakar. Après la mise en sac du riz, l'O.N.C.A.D. le cède à des négociants sélectionnés qui ont reçu une quote-part mensuelle de riz. Pour devenir négociant agréé, il faut avoir été approuvé par le Ministère des Finances et par l'O.N.C.A.D. Un dossier très complet est gardé et vérifié par le Commerce Intérieur pour chaque grossiste potentiel (quotateur). Le dossier demande des informations sur l'avoir financier et la capacité de financer des achats à l'O.N.C.A.D. De plus, le Contrôle Economique vérifie que le négociant posséde une capacité de stockage suffisante pour son contingent mensuel. Le Commerce Intérieur utilise ces données financières pour déterminer la quote-part appropriée pour chaque négociant agréé. Ainsi, le Commerce Intérieur et l'O.N.C.A.D. partagent les importations mensuelles de riz entre les négociants approuvés, les sociétés coopératives, les coopératives de consommation, et les magasins de détail.

Les agents de vente approuvés viennent à un centre de distribution de l'O.N.C.A.D. (il y en a un pour chaque région) pour recevoir leur contingent, l'O.N.C.A.D. s'occupant lui-même du transport de Dakar à ces centres régionaux. Les grossistes vendent alors par sac aux petits détaillants qui n'ont pas besoin de l'approbation directe du gouvernement. Les prix sont contrôlés à tous les niveaux de cette opération. Le

Comité des Grands Produits Agricoles, qui fera l'objet d'une discussion dans la section suivante, détermine les marges bénéficiaires à tous les niveaux, de l'O.N.C.A.D. aux consommateurs, en passant par les grossistes et les détaillants.

Jusqu'en Novembre 1974, le prix aux grossistes était inférieur au prix d'achat de l'O.N.C.A.D. La subvention au consommateur était fournie, ainsi, par la Caisse de Péréquation, agence de subvention et d'impôts alimentée surtout par les revenus sur l'arachide. Depuis 1974, une combinaison d'un prix au consommateur plus élevé et un prix d'importation réduit perçu par l'O.N.C.A.D. a éliminé l'élément de subvention du riz. La réduction des importations de riz est évidemment liée au succès de projets rizicoles locaux, auxquels le gouvernement sénégalais donne une haute priorité.

2. Le Mil et le Sorgho

La procédure d'importation pour le mil et le sorgho est un peu moins structurée que celle du riz. D'après leur évaluation des besoins, le Service Extérieur et l'O.N.C.A.D. négocient avec les vendeurs étrangers et organisent les importations de mil et de sorgho. L'O.N.C.A.D. céde alors ce mil et ce sorgho aux négociants approuvés, qui les vendent aux détaillants. La procédure est moins rigoureuse que pour le riz du fait de l'échelle plus petite et de la nature intermittente des importations de mil et de sorgho. Ces importations ne sont pas subventionnées et les prix auxquels les négociants

agréés vendent au détaillant, et le détaillant aux consommateurs, sont susceptibles de suivre les forces du marché parallèle.

Les importations commerciales récentes de mil et sorgho sont les suivantes:

Tableau XI. Importations de Mil et Sorgho (tonnes)

1969-70	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75	1975-76[a]	1976-77[b]
200	28,900	10,400	26,400	34,000	5,000	43,000	70,000

[a] 37,000 tonnes d'Argentine, 6,000 tonnes du Mali

[b] Estimation minimum

SOURCE: L'O.N.C.A.D.

La quantité importée est directement liée au succès de la récolte locale. Durant les années à pluviosité normale et de bonne récolte, comme en 1974-75 où la production a atteint 777.000 tonnes, les importations étaient très peu élevées Toutefois, cette année (1976-77), la récolte estimée à seulement 554.000 tonnes entrainera les importations substantielles de mil et de sorgho estimées ci-dessus.

3. Le Blé

Environ 100.000 tonnes de blé sont officiellement importées chaque année pour conversion en farine ou en pain. Cette quantité est déterminée et contrôlée par la Direction du Commerce Extérieur. Les Grands Moulins de Dakar (GMD) reçoivent environ 90.000 tonnes, le reste allant aux Moulins SENTENAC. Après réception du blé, les deux compagnies le transforment en farine et la vendent aux grossistes qui approvisionnent les boulangeries locales. Le prix de la farine, soit donc le prix du pain au consommateur, a été subventionné dans le passé par la Caisse de Péréquation. Les moulins vendaient la farine aux grossistes à un prix contrôlé, inférieur à leur coût de production, et recevaient une subvention de la Caisse. Depuis le 1er janvier 1977, les moulins vendent aux négociants au prix coûtant, éliminant ainsi les subventions de l'Etat. Le prix de la farine aux boulangeries et le prix du pain au consommateur, bien que toujours contrôlés, reflètent les coûts réels.

Il semble improbable que la production nationale de blé soit éliminée. Bien que quelques projets de blé soient examinés par les sociétés de développement régional, il y a peu de chance que le développement de la production domestique de blé devienne significatif dans un proche avenir. Une tentative de réduction des importations de blé en utilisant une farine mélangée de blé/mil a été effectuée: Du fait de la disponibilité limitée du mil, de son coût relativement élevé,

et des problèmes de conservation de ce pain, le projet a eu un succès limité. Afin d'éviter le problème de conservation du pain de blé/mil, une large proportion de farine de blé doit être utilisée, rendant ainsi minimale toute économie sur le blé importé. En conséquence, on s'attend à ce que les importations de blé augmentent légèrement chaque année, proportionnellement à l'accroissement de la population et du revenu.

D. L'Aide Alimentaire

Comme le montrent les chiffres du Tableau II de ce chapitre, l'aide alimentaire au Sénégal a été d'une certaine envergure pendant 1972-73 et 1973-74, s'élevant respectivement à 108.000 et 57.000 tonnes de céréales. En ce moment, l'assistance alimentaire internationale ne satisfait qu'une petite partie (1 ou 2%) des besoins nationaux en céréales.

Actuellement le Secours Catholique et le Programme des Nations Unies d'Aide Alimentaire Mondiale sont les agences donatrices principales en activité au Sénégal. Le W.F.P. (World Food Program) a deux types de programmes majeurs; un programme social dans lequel environ 60% de l'aide du W.F.P. totale est distribuée principalement aux écoles et aux groupes vulnérables, le reste (40%) consiste en une aide alimentaire aux programmes de travaal pour les projets d'infrastructure.

L'agence sénégalaise responsable de la coordination de l'aide alimentaire est le Commissariat d'Aide Alimentaire, placée sous l'égide du Ministère du Développement Rural. L'aide alimentaire est transférée au Commissariat qui stocke les denrées et les distribue aux Préfets locaux. Les Préfets sont responsables de la distribution à l'intérieur

de leurs propres régions. Le W.F.P. détermine à l'avance les localités vers lesquelles son aide alimentaire doit être envoyée, limitant quelque peu les pouvoirs discrétionnaires du Commissariat. Des octrois occasionnels d'aide alimentaire, de l'U.S. - A.I.D., de la C.E.E. et d'autres nations, sont distribuées, en règle générale, à la discrétion complète du Commissariat. Le W.F.P. estime que plus de 70% de l'aide alimentaire sont consommés en dehors de Dakar par la population rurale.

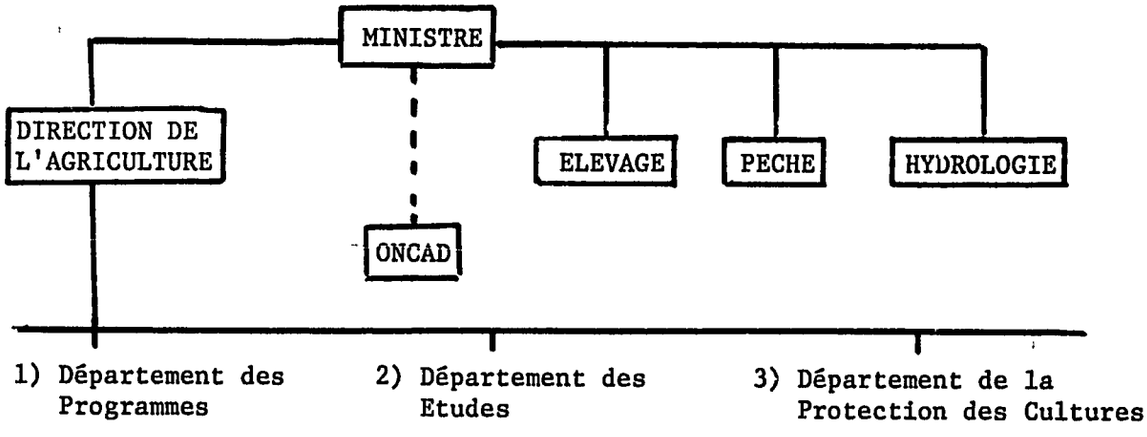
Comme il l'a été noté auparavant, un déficit céréalier important semble exister pour l'année agricole en cours. Le gouvernement pourrait bien faire des demandes d'assistance alimentaire additionnelle. Ceci suivrait le modèle du passé puisqu'il semble que la grande majorité de l'aide alimentaire du Sénégal ait suivi les mauvaises récoltes. L'aide alimentaire n'a donc pas eu un effet déterminant sur l'allocation des ressources agricoles ou sur les prix intérieurs des céréales pendant les années de récolte normale.

III. LES INSTITUTIONS

Les responsabilités concernant la politique agricole, l'encadrement et la commercialisation sont partagées par plusieurs agences gouvernementales sénégalaises. Ce chapitre vise à identifier chaque agence appropriée et en expliquer les fonctions. D'une part, des agences faisant partie du Ministère des Finances et des Affaires Economiques sont engagées dans le financement et le contrôle de certaines activités agricoles. Enfin, quelques groupes indépendants jouent un rôle majeur dans le développement agricole.

A. Ministère du Développement Rural

Un schéma non-officiel d'organisation pour le MDR est présenté ci-dessous :



Programmes :

- -SAED
- -SODEVA
- -SODEFITEX
- -SOMIVAC
- -STN
- -PRS

Les principales activités rurales sont placées sous la direction du Ministère du Développement Rural; agriculture, élevage, pêche, et développement de l'hydrologie. En outre, l'ONCAD (Office National de Coopération et d'Assistance pour le Développement), responsable de la distribution des intrants, de l'aide aux coopératives, et de la commercialisation de l'arachide, du mil, du sorgho et du riz, reçoit des directives de la part du MDR.

Le Conseil d'Administration de l'Agriculture est divisé en trois branches principales. Le Département de la Protection des Cultures est responsable du traitement et de la protection. Le Département des Etudes analyse les données statistiques, participe à la préparation des rapports, et est généralement disponible pour effectuer les recherches requises. Le Département des Programmes, qui dirige les sociétés de développement régional, fait ici l'objet d'une attention particulière. Ainsi que nous l'avons expliqué auparavant, l'activité d'encadrement régional au Sénégal est décentralisée. Diverses organisations régionales, sociétés d'intervention, ont été créées pour répondre aux besoins particuliers de chaque région. Chaque agence de développement régional s'attribue une priorité et des responsabilité différentes. Ainsi, chacune d'entre elles se concentre sur les cultures propres à leur région. Par ailleurs, certaines agences sont engagées dans la commercialisation, alors que d'autres ne le sont pas. La liste d'agences de développement régional et de projets ci-dessus mentionnée n'est pas complète, certains projets à objectif limité (tels que la BUD, une organisation de commercialisation et de développement des légumes verts) ont été omis. Cependant, les agences régionales notées

auparavant sont directement engagées dans les activités qui font l'objet de cette étude. Une brève description de la localisation des opérations, des responsabilités, et des développements majeurs pour chaque agence de développement est présentée ci-dessous.

1. Les Organisations de Développement Régional

La SAED (Société d'Aménagement et d'Exploitation du Delta)

La SAED est responsable du développement de la région du Nord du Sénégal, près du Fleuve Sénégal. Le bureau central est situé à Saint-Louis. La SAED est financée par des emprunts (45%), par des subventions provenant de l'U.S. AID, FED et FAC (34%), et par des allocations octroyées par le budget national (21%). Des dépenses totalisant 9,5 millions de franc CFA sont prévues pour 1977-78. L'objectif principal de la SAED est l'expansion des rizières afin d'augmenter la production de riz dans cette région jusqu'à 120.000 tonnes en 1980. Ceci représenterait un accroissement de la production de 600% par rapport à 1975-76 et satisferait un tiers des besoins sénégalais prévus, pour 1980. Le projet comprendrait 33.000 acres de terre irriguée, produisant deux récoltes annuelles, et ayant des rendements d'environ 4 tonnes par acre.

Bien que l'élaboration et la construction du système d'irrigation soient effectuées par des experts étrangers, un des objectifs du programme est de parvenir à établir un contrôle local. Les agriculteurs sont instruits de l'usage de l'équipement hydraulique et encouragés à former des coopératives pour l'achat de grain et l'utilisation de l'équipement agricole. Environ 9.700 acres sont cultivés. Un accroissement annuel d'environ 6.000 acres est nécessaire afin d'atteindre l'objectif de 33.000 acres en 1980.

La SAED est également en train de développer d'autres cultures - le blé (3.000 tonnes en 75-76), les tomates (40.000 tonnes en 75-76), le maïs (1.200 tonnes en 75-76), et le mil/sorgho (600 tonnes en 75-76). Une ferme de semences à Savoigne développe activement la production des semences améliorées, particulièrement pour le riz, qui sont ensuite distribuées aux cultivateurs.

La SAED commercialise une partie du riz produit. Huit pourcent environ sont conservés par les agriculteurs pour leur propre consommation, 40% sont transformés par la SAED, 45% (approx.) sont achetés pour les semences, et environ 7% sont vendus clandestinement par les agriculteurs. Une partie du paddy transformé à un taux de 65% est rendue par la SAED à ces cultivateurs pour leur consommation. La SAED vend le reste à l'ONCAD ou aux magasins de luxe de Dakar. Le riz de la SAED, après transformation, est plus coûteux que le riz importé. En conséquence, l'ONCAD n'encourage pas de tels achats, du fait qu'il doit subventionner cette opération. Il existe un marché de luxe limité à Dakar, où ce riz à long grain provenant de la SAED est préféré par certains Européens.

La réalisation des objectifs de la SAED pour 1981 est principalement entravée par le fait que le coût de revient du riz de cette région est plus élevé que les cours mondiaux actuels du riz importé. En conséquence, faute d'intervention gouvernementale pour limiter ou taxer les importations de riz, ou faute d'une hausse des cours mondiaux, le riz de la SAED ne peut être concurrentiel sur le marché sénégalais.

La SODEVA (Société de Développement et Vulgarisation Agricole)

La SODEVA opère dans les régions très productives de Diourbel, de Thiès et de la Siné-Saloum. Le financement est effectué par l'U.S.-A.I.D.,

la Caisse Centrale de la Coopération Economique Française, et le budget national. Ce programme est principalement destiné à une activité d'encadrement. De plus, il est prévu d'étendre l'exploitation des terres irriguées dans le Bas-Saloum, diverses cultures - riz, fruits et légumes.

L'activité d'encadrement est actuellement concentrée sur l'arachide, le mil, le sorgho et le maïs - cultures traditionnelles de cette région. Le Programme est confié à plusieurs départements, chacun ayant un personnel qualifié qui comprend un mécanicien, un spécialiste du bétail, un agronome, un spécialiste des semences, un expert en conservation, et des agents d'encadrement. Dans la région de la Sine-Saloum, 400 de ces agents vivent au niveau du village et instruisent les cultivateurs.

La SODEVA assiste l'ONCAD et les coopératives dans l'évaluation des besoins et la préparation des commandes d'intrants qui lui seront données. Les agents de la SODEVA soumettent des recommandations concernant l'utilisation des intrants et enseignent leurs applications. Leur rôle principal dans la commercialisation est de coopérer avec l'ONCAD afin d'encourager la vente d'arachide, de mil, et de sorgho, en utilisant la structure coopérative existante.

La SODEFITEX (Société de Développement des Fibres Textiles)

La SODEFITEX se charge de la Haute Casamance, de certaines parties de la Sine-Saloum et des régions du Sénégal Oriental. Elle s'occupe principalement du développement du coton et un peu du riz. Une production de riz de 44.000 tonnes sur 35.000 hectares est prévue pour 1980. Le but principal de la SODIFEX est l'intégration des opérations de coton au Sénégal. La production commercialisée a augmenté de façon régulière de

21.000 à 47.000 tonnes entre 1971 et 1976. Le plan actuel fait appel à une production de 66.000 tonnes en 1980. La SODEFITEX a augmenté régulièrement le prix au producteur pour le grain de coton de première qualité, soit de 31 à 47 CFA/Kg actuellement. La SODEFITEX égrène et exporte ce coton, le bénéfice de cette opération étant transféré à la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix. La SODEFITEX fournit à crédit les intrants aux agriculteurs, et leur en enseigne l'utilisation. Cette activité d'encadrement avait pour objectif l'augmentation de la production du mil et sorgho, et comme le souligne la SODEFITEX elle-même, ces cultures ont déjà connu des hausses récentes de rendements. En général, la SODEFITEX développe une culture de rente, le coton, pour les agriculteurs se trouvant dans les régions où la culture de rente traditionnelle, l'arachide, ne convient pas bien.

La SOMIVAC (Société de Mise en Valeur de la Casamance)

Cette agence de développement a été créée récemment pour la région de la Casamance. Son activité principale concerne le développement de la production de riz. La construction extensive de petits barrages augmentera de 10.000 ha la superficie de terre arable. L'encouragement à l'utilisation d'intrants et des méthodes appropriées de culture devrait accroître les rendements de 1,3 à 2 tonnes/hectare. Ceci provoquerait un accroissement de la production de riz dans cette région de 85.000 (à l'heure actuelle) à 153.000 tonnes en 1980, ce qui constituerait environ 50% de la production de riz sénégalais prévue pour 1980. La SOMIVAC a l'intention de construire des installations de stockage et de transformation afin de mettre sur le marché le paddy en surplus.

L'objectif, bien qu'il ne soit pas formulé clairement, serait de vendre ce riz à l'ONCAD, ce dernier le revendant ultérieurement au consommateur. Comme pour les plans concernant le riz dans la région du Fleuve, le facteur déterminant du succès du projet sera le rapport des prix entre le riz national et le riz importé. Le prix de revient élevé du riz local pourrait faire obstacle à sa commercialisation.

La STN (Société des Terres Neuves)

La STN planifie la migration de la population sénégalaise, des régions surpeuplées vers celles moins peuplées qui ont des terres productives sous-exploitées. Le principal déplacement recherché concerne les habitants du Bassin Arachidier qui sont en surnombre. On prévoit ainsi le transfert de familles de la Sine-Saloum vers le Sénégal Oriental, où des terres potentiellement fertiles seront mises en culture. De 1971 à 1974, environ 2.000 personnes ont émigré d'une façon planifiée. La STN maintient qu'en 1974, les immigrants ont produit 5.570 tonnes d'arachides, 70 tonnes de coton, et 915 tonnes de céréales. Malheureusement, il n'y a pas d'estimation disponible concernant la baisse de produciton dans les régions qu'ils ont quittées. Les rendements estimés toutefois à 1.670 kg/ha pour l'arachide, à 291 kg/ha pour le coton, et à 895 kg/ha pour les céréales sont, à l'exception du coton, supérieurs à la moyenne nationale.[1] Bien qu'il faille louer les objectifs de la STN visant à répartir la population d'une façon plus efficace, les espoirs quant aux résultats à

---

[1]Le rendement national moyen est, pour le coton, d'environ 1 tonne/ha. Le rendement du STN en 1974 doit donc représenter un événement spécial.

court terme doivent rester modestes. Il existe en effet de véritables problèmes de localisation des régions à développer qui ne soient pas atteintes par l'onchocerciase.

Le PRS (Projet Rizicole Sedhiou)

Ce projet, financé par l'U.S AID et le gouvernement sénégalais, est situé dans le départememt de Sedhiou, au sud-ouest du Sénégal.

Il porte principalement sur l'activité d'encadrement pour le riz, l'arachide, le mil et le maïs. En 1974, 5.707 hectares de riz, 3.000 d'arachide et 1.500 de mil et de maïs ont été mis en culture avec des rendements supérieurs à la moyenne pour cette région. Le PRS est également responsable de la commercialisation de ses produits. L'activité commerciale, toutefois, n'a pas été importante étant donné que les agriculteurs gardent une large portion de la production pour leur propre consommation. Deux opérations expérimentales de transformation du riz sont prévues à Tanoff et à Bounkilling. Toutefois, comme pour les autres projets rizicoles examinés, la concurrence du riz local avec le riz importé reste au centre du problème. Bien que l'ONCAD et le PRS coopèrent étroitement pour la commercialisation du riz, il n'est pas, à l'heure actuelle, dans l'intérêt financier de l'ONCAD d'acheter le riz du PRS. Si le projet du PRS peut contribuer à l'auto-suffisance de la région, on ne devrait pas s'attendre à d'importantes importations commerciales du riz provenant de cette région. Même dans le plan, une hausse modeste dans la production de paddy, soit de 22.141 à 34.843 tonnes, est prévue de 1975 à 1980.

Les Projets Internationaux

Certains projets internationaux devraient être mentionnés. L'OMVS, Organisation pour la Mise en Valeur du Fleuve Sénégal, est un projet à

long terme en collaboration avec le Mali et la Mauritanie, afin d'étudier le développement le plus efficace - au triple niveau biologique, économique et social - du Fleuve Sénégal. Ainsi la construction de certains barrages, qui constituent un potentiel d'irrigation, d'énergie et de pêche a été considérée. De même il existe un projet exécuté conjointement avec la Gambie et qui concerne le Fleuve Gambie.

En général, le programme sénégalais de développement rural met l'accent sur les organisations de développement régional plutôt que sur les institutions nationales. Il en résulte naturellement certains problèmes de gestion, de coordination et de duplication des services administratifs. La mesure dans laquelle les avantages de cette approche régionale et décentralisée l'emportent sur ses coûts est une question sur laquelle des recherches poussées pourraient s'avérer très utiles.

2. L'O.N.C.A.D. (Office National de Coopération et d'Assistance pour le Développement)

L'ONCAD est l'agence gouvernementale responsable de la commercialisation de l'arachide et des céréales. Dans la poursuite de cet objectif, l'ONCAD est également chargé de certaines fonctions complémentaires. En premier lieu, l'ONCAD est responsable de la commande et de la distribution des intrants. De plus, il gère le crédit agricole à court-terme fourni par la BND (Banque Nationale de Développement du Sénégal), conseille et assiste les 2.200 coppératives. Finalement, il commercialise l'arachide, le mil,

le maïs, le riz national et le riz importé, grâce à son propre système de stockage et de transport. Une brève explication de ces fonctions est de rigueur.

L'agriculture sénégalaise est caractérisée par l'existence de coopératives de producteurs dont le but est d'encourager le développement rural moderne, tout en maintenant les valeurs communautaires traditionnelles. En 1966, après la création de l'ONCAD, la gestion de ce système de coopératives lui fut confiée. Actuellement, il existe plus de 2.000 coopératives - 150 pour la consommation et l'artisanat, 170 pour l'agriculture spécialisée, et 1.800 pour la commercialisation de l'arachide et du mil. Chaque coopérative d'arachide a en moyenne 150 membres, soit au total environ 270.000 membres. Un système de gestion démocratique est en place dans chaque société.

Les fonctions de la coopérative sont (1) d'évaluer les besoins collectifs en intrants du groupe; d'informer l'ONCAD de ces besoins et des demandes de crédit concernant les intrants, de distribuer ces derniers, et de collecter les dettes des membres après la récolte; et (2) d'acheter de l'arachide, du mil et du sorgho pour l'ONCAD. Bien qu'en théorie le système des coopératives ait de grands mérites, la gestion et la vérification comptable des coopératives ont souffert d'un manque de direction active par l'ONCAD. Par exemple, les profits supposés des activités de commercialisation, qui doivent être répartis entre les projets d'infrastructure et les dividendes des membres, n'ont jamais été matérialisés parce qu'ils ont servi à rembourser de grosses dépenses administratives.

En ce qui concerne la commercialisation, l'ONCAD achète l'arachide aux coopératives et la vend à la SONACOS, une société paraétatique qui est responsable de la transformation en huile d'arachide et de l'exportation. Le mil et le sorgho achetés par l'ONCAD sont vendus en principe, aux négociants patentés, aux coopératives d'achat, aux magasins frontaliers, ou aux coopératives de vente dans les régions déficitaires en céréales. Le riz importé et le riz local sont vendus aux mêmes consommateurs par l'ONCAD.

Comme il a été mentionné plus haut, et comme nous le verrons plus loin en détail, l'ONCAD, après réception des commandes d'intrants de la part des coopératives finance et gère les livraisons. Pour exercer ses fonctions de commercialisation et de livraison des intrants, l'ONCAD possède un système étendu de stockage et de transport. Avec un réseau routier relativement suffisant ainsi qu'un parc automobile en bon état, l'ONCAD est capable d'effectuer la collecte et le transport de l'arachide, du mil, du sorgho et la livraison des intrants. Il y a naturellement un certain degré de sous-utilisation de ce moyen de transport pendant les saisons d'activité agricole limitée. Après la récolte, toutefois, le taux d'activité est très élevé. L'ONCAD utilise aussi son système de transport pour livrer du riz importé aux centres de distribution régionale, où les négociants locaux acceptent les livraisons. Les frais moyens de transport sont présentés dans l'appendice joint à ce rapport.

L'ONCAD a également la responsabilité du stockage de l'arachide du mil, du sorgho, du riz importé et des intrants. Afin d'augmenter la capacité existante de 40.000 tonnes pour le stockage de céréales, l'ONCAD

a lui-même récemment construit de nouveaux entrepôts ajoutant un total de 30.000 tonnes à la capacité actuelle. La réalisation de deux projets supplémentaires, l'un de 30.000 tonnes provenant de l'U.S. AID et l'autre de 25.000 tonnes financé par la République Fédérale d'Allemagne devrait commencer dès la fin de 1977. Cette nouvelle capacité de stockage permettra à l'ONCAD de mettre fin au bail de stockage privé et de favoriser l'accroissement de la commercialisation du mil, sorgho et/ou riz importé. L'ONCAD gère pour le moment (début 1977) environ 242.000 tonnes de capacité de stockage pour l'arachide.

Il n'existe pas de données financières récentes couvrant la totalité des opérations de l'ONCAD. Du fait de ses multiples fonctions, de ses procédures comptables médiocres, et de sa structure financière complexe, il est très difficile de déterminer la position financière de l'ONCAD. Néanmoins nous savons qu'il a une dette de l'ordre de 30 millions CFA. Toutefois, pour apprécier l'importance de cette dette, une bonne compréhension des relations entre la BND, la Caisse de Péréquation et Stabilisation des Prix (CPSP), et l'ONCAD est essentielle,

La BND accorde des crédits à court-terme à l'ONCAD pour ses activités de commercialisation et le financement des intrants. L'ONCAD remet le bénéfice provenant de ses opérations d'arachide et de riz importé à la CPSP. La CPSP est censée utiliser ces revenus pour financer le programme agricole de l'ONCAD - c'est-à-dire, rembourser à l'ONCAD l'élément de subvention inclus dans sa vente des intrants aux agriculteurs . Jusqu'à cette année, toutefois, la CPSP ne pouvait effectuer ce remboursement, car ses fonds étaient entièrement employés à subventionner l'importation de riz

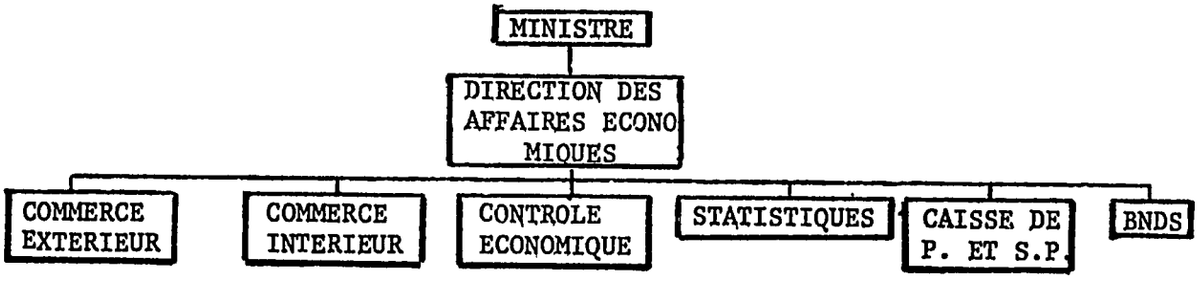
et de blé.

'ONCAD, privé de ce remboursement par la CPSP n'a pas pu honorer sa dette vis-à-vis de la BND, d'autant plus que les agriculteurs ne s'étaient pas entièrement acquittés de leur dettes envers lui. Ainsi, l'ONCAD se trouve à la fois lourdement endetté envers la BND, et créancier de la CPSP et des producteurs pour des montants importants. Il est généralement convenu au Sénégal qu'une comptabilité détaillée des activités de l'ONCAD et une organisation rationnelle de ses pratiques financières ainsi que celles de la CPSP, sont de la plus haute importance.

En résumé, l'ONCAD est devenu une organisation bureaucratique très étendue, ayant des fonctions multiples. Sa structure rigide et ses importantes responsabilités semblent excéder ses capacités actuelles. La nécessité d'une réorganisation qui impliquerait une plus grande décentralisation et un renoncement probable à certaines responsabilités est une question largement débattue au Sénégal.

B. Le Ministère des Finances et des Affaires Economiques (MFAE)

Ce qui suit est un schéma non-officiel d'organisation pour le MFAE.



1. La Division du Commerce Extérieur

La Division du Commerce Extérieur, en consultation avec diverses agences concernées, est responsable de la détermination de certains quotas d'importation. Ces organismes jouent un rôle important dans les négociations annuelles concernant le blé importé. La Division du Commerce Extérieur n'a néanmoins qu'un rôle consultatif: l'importation du riz, du mil et du sorgho est confiée à la division du commerce extérieur de l'ONCAD.

2. La Division du Commerce Intérieur

La Division du Commerce Intérieur est responsable de la régulation de la commercialisation intérieure. Elle organise les procédures par lesquelles les grossistes potentiels de riz importé sont patentés, comme il est mentionné dans la section sur les importations de riz. De plus, cette Division s'occupe directement de la détermination des prix au consommateur pour les denrées alimentaires de base. Pour les céréales, ceci a lieu en coopération avec le Comité des Grands Produits Agricoles. Pour d'autres produits de consommation - boeuf, lait, huile, sucre et allumettes, la Division du Commerce Intérieur et d'autres divisions du Ministère des Finances déterminent ensemble ces prix.

3. La Division du Contrôle Economique

La Division du Contrôle Economique a la responsibilité de mettre en vigueur les règlements et prix déterminés par la Division du

Commerce Intérieur. Ceci comprend l'inspection des prix de marché et l'institution de poursuites légales au cas où le prix observé diffère du prix officiel. En outre, il est chargé de la vérification de la capacité de stockage déclarée par les grossistes potentiels de riz importé. Finalement, la Division du Contrôle Economique coopère avec la douane afin de limiter la contrebande traditionelle entre la Gambie et le Sénégal.

4. La Caisse de Péréquation et Stabilisation de Prix

Cet organisme est chargé de la redistribution des revenus provenant des activités agricoles rentables, en faveur des activités agricoles qui doivent être subventionnées par le gouvernement. Une présentation de leur déclaration de revenu estimé pour 1977 montrera clairement les activités de la Caisse.

REVENU ESTIME:

1) Importations de riz (reçu de l'ONCAD)	3,606,000,000 CFA
2) Arachide (reçu de l'ONCAD)	3,600,000,000
3) Sucre (reçu de la CSS)	2,015,000,000
4) Coton (reçu de la SODEFITEX)	1,308,000,000
Revenu total:	10,529,000,000

DEPENSES ESTIMEES:

1)	Ventes nationales d'huile alimentaire (Subvention à la SONECOS)	20,000,000	CFA
2)	Riz local (Subvention à l'ONCAD)	136,000,000	
3)	Blé importé (Subvention échue en janvier 1977)	0	
4)	Programme agricole Intrants - (Dispositif)	15,000,000	
	Engrais (à l'ONCAD)	4,000,000,000	
5)	Subvention à la SAED pour la culture des tomates	218,000,000	
	Dépenses totales	4,389,000,000	CFA
	Surplus estimé	6,140,000,000	CFA

Avec ce profit, la Caisse remboursera l'ONCAD à qui elle doit 13 billions CFA. Au cours des années précédentes, à cause de lourdes subventions à l'importation de riz et de blé, la Caisse n'a pas pu appuyer le programme agricole de l'ONCAD. De ce fait, l'ONCAD a été incapable de rembourser ses emprunts à court-terme provenant de la BND et couvrant la commercialisation et les achats d'intrants.

C. Le Comité des Grands Produits Agricoles

Ce comité, formé de représentants d'un grand nombre d'agences gouvernementales sénégalaises, est chargé de proposer une structure de prix pour les produits agricoles principaux. Il est composé de représentants de chaque ministère, agences de développement régional, et organisations telle que la Caisse et la BND. Le Comité recommande un prix de gros pour le riz import, un prix au détaillant et un

prix au consommateur, et suggère également des prix au producteur pour le riz national, l'arachide, le mil, le sorgho et le maïs. La procédure générale commence en octobre, lorsque le Comité élabore une série de prix à proposer au Premier Ministre. Ce dernier et le Conseil Interministériel approuvent alors ou modifient ces recommandations dès le 15 novembre. Les prix sont ensuite immédiatement annoncés au public. Le Comité des Grands Produits Agricoles est permanent, se réunit chaque semaine afin de contrôler la situation agricole et a le pouvoir de proposer des modifications quand des problèmes inattendus surviennent.

D. La SONADIS (Société Nationale pour l'Approvisionnement et la Distribution Sénégalaise)

La SONADIS est une société semi-publique - à laquelle l'Etat participe pour 61% et qui est responsable de l'approvisionnement de la population en produits de consommation. Environ 100 magasins de consommation sont répartis de façon stratégique dans tout le pays, et il existe 13 dépôts de commerce de gros. Les produits de base, le riz, l'huile, la sauce tomate et le savon forment environ un tiers des ventes de la SONADIS . La SONADIS s'efforce de réaliser un bénéfice sur chaque article vendu, aucun de ceux-ci n'étant subventionné. La marge varie avec les articles, ceux de luxe ayant des marges plus importantes. De plus, les prix et donc les marges des principaux produits de consommation sont contrôlés par le gouvernement. Chaque magasin a accès aux 1.250 articles en possession de la SONADIS. Tous

les magasins de la SONADIS, sauf douze, semblent fonctionner de façon rentable. La SONADIS n'accorde de crédit à aucun acheteur à l'exception de certains grossistes dans la région de Dakar.

En ce qui concerne les céréales, la SONADIS est le plus important distributeur de riz importé, pour lequel elle reçoit la marge légale de 70%. Elle n'est pas engagée dans la commercialisation du mil et sorgho, puisque le prix auquel l'ONCAD fournit ceux-ci à la SONADIS n'encourage pas suffisamment ce dernier à s'occuper du mil et du sorgho. En général, le consommateur rural sénégalais a largement accès aux produits de consommation. La SONADIS, les autres négociants privés achetant à la SONADIS, et tous les autres commerçants importants, semblent être accessibles aux consommateurs. Avec environ 29.000 détaillants, le système commercial sénégalais semble encourager la concurrence et l'efficacité économique.

E. La SODAGRI (Société de Devéloppement Agricole)

La SODAGRI est une agence semi-publique dont la moitié du capital se trouve entre les mains de firmes américaines et dont l'autre moitié appartient au gouvernement sénégalais. Son but est de développer 30.000 hectares de rizière dans la région de la Casamance. Avec un rendement potentiel de 3 tonnes par hectare pour chacune des deux récoltes 180.000 tonnes pourraient être envisagées. Le projet est à un stage d'étude avancé - les emplacements, coûts, et procédés techniques étant actuellement examinés. Un problème peut résider dans le fait que l'opération hautement mécanisée et centralisee qui est prévue et qui serait des plus efficaces sur une

si grande superficie n'entre pas dans le cadre du développement rural communal. Alors que quelques rizières individuelles pourraient être maintenues et une assistance technique minimum donnée aux agriculteurs, une opération commerciale hautement mécanisée et à forte embauche de main d'oeuvre est réalisable. La SODAGRI admet ce problème ainsi que celui provenant de la non-compétivité du riz national; elle poursuit actuellement ses études préliminaires.

Ceci conclut notre brève présentation de l'organisation et des fonctions des organismes intervenant dans la production et la commercialisation des cultures céréalières. D'importants programmes de développement agricole ont également été examinés. Le chapitre suivant considèrera les circuits de commercialisation pour chaque produit.

IV. COMMERCIALISATION ET POLITIQUE DE PRIX

Ce chapitre examinera les circuits de commercialisation existants, les objectifs et la politique de prix pour chacune des cultures sénégalaises de base.

A. L'Arachide

L'O.N.C.A.D. possède un monopole légal sur la collecte de l'arachide. Les producteurs vendent à leur coopérative agricole locale. L'O.N.C.A.D. utilise ses propres moyens de transport pour la collecte de l'arachide provenant de ces coopératives locales, et pour regrouper celle-ci dans 20 centres. L'O.N.C.A.D. vend alors et livre l'arachide à la SONACOS, organisme semi-publique, qui la revend elle-même aux moulins locaux pour la transformation en huile d'arachide et l'exportation. Le profit provenant de cette collecte par l'O.N.C.A.D. est reversé à la Caisse de Péréquation.

Certaines des règlementations institutionnelles liées à ce processus sont importantes. En premier lieu, alors que le prix au producteur officiel pour l'arachide et d'autres cultures est publié mi-novembre, la date d'ouverture de la saison d'achat dépend du remboursement des dettes sur les semences. L'O.N.C.A.D., par l'intermédiaire des coopératives, prête les semences d'arachide aux producteurs. Avant que la période d'achat de la récolte commence, l'O.N.C.A.D. demande un remboursement de 80% du coût de cette semence. Du fait de la menace d'une vente précoce de l'arachide sénégalaise en Gambie, la règle est interprétée

de manière plus flexible dans certaines régions limitrophes. Cette règle pose souvent des problèmes aux agriculteurs qui ont besoin d'argent liquide et, comme il en sera discuté plus tard, elle a des répercussions sur la commercialisation du mil et du sorgho. Cette année, les cultivateurs étaient mécontents du prix qui avait été fixé pour l'arachide, et beaucoup d'entre eux n'ont pas remboursé leurs dettes, espérant en vain provoquer une hausse du prix au producteur.

La seconde règlementation intéressante est que le Président de la coopérative reçoit une commission sur chaque tonne d'arachide commercialisée par sa coopérative. Il est donc ainsi encouragé à porter la collecte au maximum et, dans une certaine mesure, incite les agriculteurs à cultiver de l'arachide de préférence aux autres cultures.

L'appendice présente des chiffres récents sur la commercialisation de l'arachide par l'O.N.C.A.D. et semble indiquer que le taux de commercialisation est entre 65 et 75% La différence représente l'autoconsommation, les petites ventes locales, le stock des semences et les ventes clandestines à la Gambie où la saison d'achat commence habituellement plus tôt et où les prix sont fréquemment plus élevés. Donc, pour l'arachide, l'O.N.C.A.D. possède un monopole légal effectif et l'agriculteur a un marché assuré pour sa récolte.

B. Le Mil/Sorgho

Depuis Novembre 1975, l'O.N.C.A.D. a un monopole légal sur la collecte auprès de l'exploitant et la commercialisation du mil et du

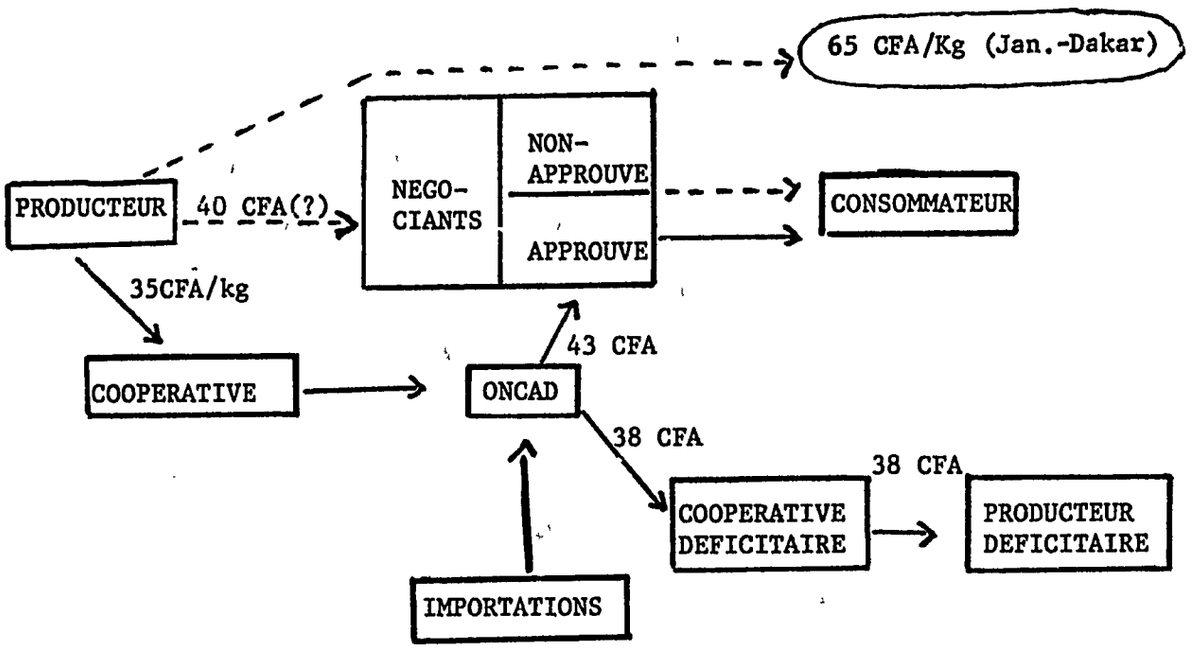
sorgho. Avant 1975, un commerce privé légal existait. Parallèlement l'O.N.C.A.D. achetait également du mil et du sorgho pour le revendre aux coopératives, dans les régions déficitaires. L'objectif du gouvernement, en ce qui concerne l'octroi à l'O N.C.A.D. d'un monopole légal, était de protéger le cultivateur contre les éléments incertains d'un monopole privé. On espérait ainsi que le contrôle du marché par l'O.N.-C.A.D. encouragerait à la fois la production et la commercialisation, faciliterait une plus grande auto-suffisance alimentaire, et permettrait à l'O.N.C.A.D. de constituer un stock de sécurité plus important.

L'O.N.C.A.D. dépend des coopératives pour l'achat du mil et du sorgho. Les fonds, accordés par la BND, sont envoyés toutes les semaines par le Directeur Central de l'O.N.C.A.D. aux Offices Régionaux, qui à leur tour pourvoient au financement des coopératives. L'équipe d'achat des coopératives pèse le mil de l'agriculteur et le lui achète. Le financement aux Offices Régionaux et coopératives repose sur les ventes de la semaine antérieure, la situation du marché étant évaluée hebdomadairement par le Directeur Central de l'O.N.C.A.D. Celui-ci collecte le mil et le sorgho des coopératives, et l'entrepose au niveau régional. Une partie de la collecte de l'O.N.C.A.D. est destinée à un stock de sécurité, le reste à la vente. Ainsi l'O.N.C.A.D. vend le mil et le sorgho aux coopératives de producteurs dans les régions déficitaires, aux coopératives de consommateurs, aux magasins frontaliers, fournissant ainsi une alternative aux importations clandestines, et aux négociants privés patentés. Il en est de même pour le mil et le sorgho qui sont

importés.

En plus du circuit officiel de l'O.N.C.A.D, existe un marché parallèle de mil et de sorgho dont l'activité est illégale. Les cultivateurs vendent aux négociants locaux, qui à leur tour vendent aux grossistes ou bien directement au marché de consommateurs. Enfin, les agriculteurs peuvent vendre directement aux consommateurs et aux gambiens le long de la frontière. Ce marché parallèle a toutes les caractéristiques d'un marché céréalier africain traditionnel.

Le schéma suivant présente la structure des marchés parallèles et officiels et donne une indication des prix de transaction.



Les flèches en trait plein indiquent les courants officiels, les flèches en tirets le marché parallèle. Les prix officiels, ainsi que les estimations des prix du marché parallèle sont donnés.

Le tableau suivant présente le prix au producteur officiel et la quantité commercialisée par l'O.N.C.A.D. au cours des 7 dernières années. Un tableau plus détaillé se trouve en appendice.

Tableau XII. Mil/Sorgho (Commercialisé par l'O.N.C.A.D.)

Année	Prix au producteur (CFA/kilo)	Quantité commercialisée (t.)	Pourcentage de Production
1976/77	35	10,000 (à partir du 2/77)	2%
1975/76	30	12,125	2
1974/75	30	35,969	5
1973/74	25	29,969	6
1972/73	25	21	∿ 0
1971/72	18	2,866	∿ 0
1970/71	18	346	∿ 0

SOURCE: L'O.N.C.A.D.

Pour l'année 1976-77, l'O.N.C.A.D. avait espéré commercialiser 60.000 tonnes, soit 20% de la récolte. Cette collecte aurait eu lieu principalement dans les régions de Diourbel et de la Siné-Saloum.

Pourquoi l'O.N.C.A.D. a-t-il eu tant de difficultés à commercialiser le mil et le sorgho? A cela, il existe plusieurs raisons; quelques unes sont conjoncturelles, d'autres structurales. Tout d'abord, la production estimée de cette année à 554.000 tonnes, est inférieure à celle de l'année précédente qui se montait à 715.000 tonnes. Ainsi l'auto-

consommation est relativement plus importante et la part réservée à la commercialisation a diminué. Deuxièmement, à partir de 1974, les prix du riz importé ont fortement monté de 60 à 100 CFA/kilo, et sont restés au-dessus de 80 CFA/kilo depuis lors. Ceci a rendu le riz importé moins attrayant pour le consommateur rural, qui préfère maintenant consommer plus de mil et de sorgho. Le déficit est actuellement plus élevé pour l'exploitant et la commercialisation du mil/sorgho est en conséquence réduite. A la suite de la récolte de 1974, les quantités commercialisées par l'O.N.C.A.D. sont brusquement tombées. La récolte de cette année ayant été mauvaise, les agriculteurs gardent le mil et le sorgho en prévision de la future hausse de prix.

Il existe également certaines raisons plus fondamentales ou structurales à l'insuccès de l'O.N.C.A.D. En premier lieu, l'O.N.C.A.D., comme noté auparavant, paye une commission au Président de la Coopérative sur la collecte de l'arachide mais non sur celle du mil/sorgho. Pendant la période d'achat, il est évidemment dans l'intérêt de l'équipe d'achat de s'approvisionner en arachide. Le président a également intérêt, à long terme, à encourager la production d'arachide plutôt que celle de céréales. En second lieu, en liant l'ouverture de la campagne d'achat au remboursement des dettes sur les semences, l'O.N.C.A.D. crée, pour un grand nombre de cultivateurs, un problème financier. Ces agriculteurs, temporairement dépourvus de l'argent liquide qu'ils attendaient des ventes d'arachide, sont contraints à vendre du mil et du sorgho sur le marché parallèle, réduisant le surplus potentiel disponible pour l'O.N.C.A.D. Au contraire,

les ventes d'arachide ne peuvent diminuer, étant donné que le producteur n'a pas d'autre option que d'attendre les achats de l'O.N.C.A.D.

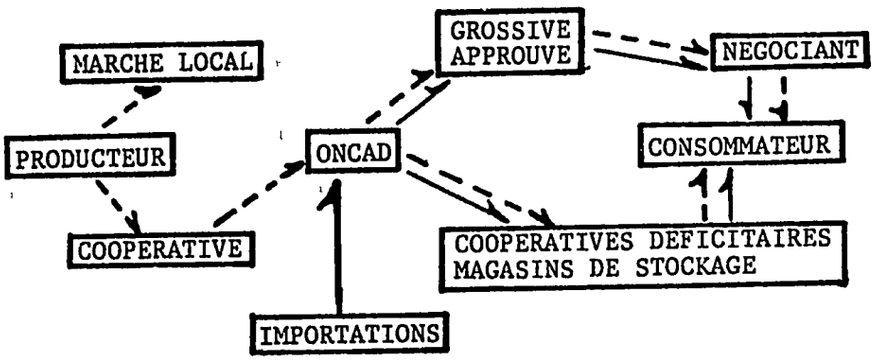
Plus importante, toutefois, est la question de savoir si l'O.N.C.A.D, en achetant du mil et du sorgho, influe sur le marché. En théorie, l'O.N.C.A.D. achète aux producteurs au prix de 35 CFA/kilo et cède aux marchands approuvés à celui de 43 CFA/kilo. Dans le marché parallèle, le producteur peut vendre directement au négociant à 40 CFA/kilo. Il est donc possible, pour l'exploitant, comme pour le négociant, de recevoir un meilleur prix sur le marché parallèle. En fait, l'O.N.C.A.D revend la plus grande part de ses achats de mil et de sorgho, non pas aux négociants, mais aux coopératives, dans les régions déficitaires (70% des ventes). Les négociants, pour des raisons de prix et de convenance, préfèrent traiter sur le marché parallèle. Il semble donc que l'O.N.C.A.D. fournisse un service superflu. Dans le marché parallèle, les services d'un intermédiaire, comme l'O.N.C.A.D., ne sont pas nécessaires. Producteurs et négociants peuvent donc se partager la marge bénéficiaire de l'O.N.C.A.D.

L'insuccès de l'O.N.C.A.D. dans l'achat du mil, cette année, ne peut donc pas entièrement être attribué à l'insuffisance de la récolte. Les problèmes fondamentaux cités ci-dessus existeront même en cas de bonne récolte. Les objectifs d'achat de l'O.N.C.A.D. doivent être clarifiés de même qu'il est nécessaire d'élaborer une politique appropriée. Si son objectif est simplement de fournir une fonction intermédiaire entre le producteur et le négociant, ses chances de succès sont très limitées.

Mais si son objectif est d'acheter du mil pour constituer un stock de sécurité ou pour le redistribuer aux agriculteurs des régions déficitaires, l'ONCAD doit être préparé à payer un prix au producteur concurrentiel.

C. Le Riz (Importé et National)

L'ONCAD est responsable de la distribution du riz importé et agit comme agent d'achat en ce qui concerne le riz national. Bien qu'il possède un monopole légal sur la vente du riz importé aux négociants, il ne contrôle que les ventes inter-régionales en ce qui concerne le riz national. Comme il a été expliqué antérieurement, les grossistes de riz importé sont sujets à une enquête complète sur leur situation financière et sur leur capacité de stockage. Les négociants "approuvés" peuvent recevoir un certain contingent mensuel de riz importé. Ces grossistes vendent alors aux petits négociants qui approvisionnent le consommateur. L'ONCAD achète un peu de riz produit localement à des coopératives et à la SAED, organisation régionale de développement. La plupart du riz commercialisé par les agriculteurs est broyé à la main et vendu directement sur les marchés ruraux locaux. Les deux circuits sont représentés schématiquement de la façon suivante:



Les flèches en tirets représentent les ventes de riz national, les flèches en trait plein, celles de riz importé.

Le tableau ci-dessous présente à la fois les sources d'approvisionnement du riz (importations et production intérieure) commercialisées par l'ONCAD et son prix au producteur officiellement établi au Sénégal depuis 1970. On pourra trouver en appendice un tableau plus détaillé sur la commercialisation du riz local par l'ONCAD.

Tableau XIII. Quantités de Riz Commercialisées (en tonnes) et Prix au Producteur (en CFA/kilo) 1970-1977

Année	Importations Commerciales par l'ONCAD	Riz local commercialisé par l'ONCAD	Prix au Producteur
1976-77	130,000 (estimation minimale)	N.D.	41.5
1975-76	130,000	N.D.	41.5
1974-75	124,000	3,612	41.5
1973-74	141,300	1,006	25
1972-73	188,500	0	21
1971-72	169,900	653	21
1970-71	167,500	599	21

SOURCE:L'ONCAD.

Comme cela était prévisible, les achats de riz local par l'ONCAD ne forment qu'une faible part de ses transactions totales. La raison en est que le prix de revient du riz national, c'est-à-dire le

prix au producteur du riz non décortiqué (41.5 CFA/kilo) auquel sont ajoutés les coûts de décorticage, de pertes et de transport s'élève à 85 CFA/kilo, alors que le prix courant au consommateur est de 80 CFA/kilo, d'où une perte pour chaque kilo de riz local revendu au prix de gros d'importation. Comme celle-ci doit être compensée par la caisse de Péréquation, l'ONCAD ne semble donc pas être porté à encourager l'achat de riz national. Ce marché local n'apparaît pas non plus attirer les négociants privés , vu les possibilités de se procurer un riz importé à un prix concurrentiel. En réalité les paysans trouvent plus avantageux de transporter eux-mêmes leur production afin de la vendre directement au marché local où le riz d'importation est considéré comme trop cher par beaucoup de consommateurs. De plus, l'autoconsommation atteint un pourcentage important, s'élévant à 70-80%.

Parallèlement, le circuit commercial de riz importé est extrêmement structuré et les prix contrôlés à chaque étape de la commercialisation. Ces contrôles restent efficaces tant que l'ONCAD procure une quantité suffisante de riz importé pour satisfaire la demande. En effet, dès que la qualité de ce riz importé et mis en circulation par l'ONCAD diminue, les négociants privés, qui ont maintenu une réserve de riz importé de meilleure qualité, peuvent demander une prime, provoquant ainsi une hausse par rapport au prix contrôlé . C'est pourquoi l'influence de l'ONCAD sur le marché intérieur du riz reste faible, son action étant peu rentable, et le problème général concernant les coûts de production subsiste. A moins qu'une augmentation substantielle de la productivité ne

provoque une diminution du coût de revient de la production intérieure, ou que le cours mondial du riz ne s'élève d'une manière significative, le riz sénégalais ne peut être concurrentiel par rapport au riz importé qu'au prix d'un apport continu de subventions à la production.

D. Le Maïs

L'ONCAD est aussi un acheteur de maïs, ceci par l'intermédiaire de la SODEVA, agence de développement régional pour le Sine-Saloum. L'ampleur de ses transactions est indiquée dans le Tableau ci-dessous:

Tableau XIV. La Commercialisation du Maïs par l'ONCAD
(Quantité en Tonnes; Prix en CFA/kilo)

Année	Commercialisation	Production	Prix au Producteur
1975-76	147	45,000	35
1974-75	378	43,200	35
1973-74	14	33,800	25
1972-73	5	20,200	N.D.

SOURCE: L'ONCAD.

Par rapport à la production totale les quantités commercialisées par l'ONCAD sont insignifiantes, en raison d'une forte autoconsommation et d'un réseau commercial traditionnellement concentré et maintenu au niveau du village. De plus, le maïs ne connaît pas une demande importante sur les marchés urbains parce que sa préparation culinaire est longue. C'est pourquoi, en dépit de possibilités d'expansion de cette culture

sur une large échelle, celle-ci reste freinée par cette résistance des consommateurs.

E. La Politique des Prix

1. Les Prix au Producteur

Comme il a déjà été indiqué, le Comité des Grands Produits Agricoles (CGPA) propose au Premier Ministre les prix au producteur pour l'arachide, le riz produit localement, le mil, le sorgho et le maïs. En novembre, les prix au producteur officiels pour la récolte de l'année sont proclamés et de décembre en janvier, la commercialisation est lancée. Comme nous l'avons déjà souligné, l'établissement des prix proposés par le Comité fait intervenir certains objectifs bien précis, et si le niveau des prix internationaux est pris en considération, la formulation des recommandations concernant ces objectifs actuels de développement de l'agriculture sénégalaise font l'objet d'une attention particulière. C'est pourquoi la décision d'élever les prix au producteur du mil et du sorgho, tout en maintenant fixe celui de l'arachide, est reliée à la volonté de stimuler la production nationale et la vente des céréales ainsi que d'accroître le taux d'auto-suffisance alimentaire.

Un bref rappel des prix au producteur établis officiellement au Sénégal est présenté ci-dessous:

Tableau XV. Prix au Producteur (CFA/kilo)

	1973-74	1974-75	1975-76	1976-77
Arachide	25.56	41.5	41.5	41.5
Gros Mil/Petit Mil	25.96	30	30	35
Maïs	25	35	35	35
Riz (paddy)	25	41.5	41.5	41.5

SOURCE: L'ONCAD.

Une question se pose: dans quelle mesure les prix au producteur influencent-ils les décisions concernant la production et la commercialisation? Le marché du maïs étant limité, le prix officiel de l'ONCAD a, au départ, peu d'influence sur la production de cette culture. En ce qui concerne le riz, la situation est plus nuancée. D'une part, le prix actuel du riz local est supérieur à ce qu'il serait sans support gouvernemental, c'est-à-dire sans subventions aux exploitants sous forme d'achats à un prix plus élevé que le prix local du riz importé: ceci a nettement pour but d'encourager la production et la commercialisation du riz. D'un autre côté l'ONCAD ne peut soutenir avec enthousiasme les opérations commerciales concernant le riz, puisqu'il perd de l'argent au niveau actuel des prix au consommateur et producteur. De toutes façons, l'ONCAD n'intervient que pour 2% dans la production nationale de riz, ce qui est trop peu pour être considéré comme un débouché viable par les exploitants et pour lui attribuer une influence de quelque importance sur le processus de décision au niveau de la production. En fait, la plus grande partie de la production de riz n'entre dans aucun réseau commercial, étant donné que l'auto-

consommation est extrêmement importante et que le reste de la production du paysan est apportée et vendue par celui-ci. Cette dernière source de revenus est néanmoins sujette aux variations du prix local du riz importé: si celui-ci est élevé, la demande de la population rurale à bas revenus pour le riz produit et vendu par l'exploitant local est stimulée, et il s'en suit une augmentation du prix et de la production de ce riz. C'est ainsi que le prix au consommateur du riz importé tend à avoir un plus grand impact sur les décisions quant à la production et à la commercialisation du riz local, que les prix au producteur établis officiellement pour ce dernier.

En ce qui concerne le mil et le sorgho, le prix officiel établi par l'ONCAD semble avoir également peu d'effet: en fait, ce prix se situe au-dessous de celui en vigueur dans le marché parallèle dont l'importance des transactions est supérieure.

Au contraire, l'impact d'un prix officiel est considérable dans le domaine de la culture de l'arachide. Ce prix conditionne en effet la manière dont la production répartit ses ressources en terrain et en main-d'oeuvre entre l'arachide et le mil/sorgho, ce qui a , par contrecoup, des répercussions sur la production/commercialisation du mil/sorgho: une hausse du prix de l'arachide stimule la production de cette culture, et, à court terme tout au moins, réduit celle du mil/sorgho.

C'est ainsi qu! aux prix producteur actuels (41.5 CFA/kilo, prix payé par l'ONCAD pour l'arachide, et 40 CFA/kilo, prix payé par les négociants privés pour le mil/sorgho) et selon les rendements actuels estimés (850 Kg/Ha pour l'arachide et 500 Kg/Ha pour le mil/sorgho), la production

arachide apparaît nettement plus profitable que celle de mil/sorgho.

L'efficacité de la politique des prix officiels est ainsi soumise à de nombreuses contraintes dans la situation présente au Sénégal. Tant pout le marché du mil/sorgho que pour celui du riz local, l'impact des prix officiellement établis par l'ONCAD est faible, étant donné qu'une solution plus intéressante se présente à l'exploitant en la présence d'un marché parallèle. C'est celui-ci qui influence le processus de décision du producteur. En fait, la politique officielle des prix n'est efficace que si ceux-ci sont supérieurs aux prix du marché parallèle, ce qui impliquerait de terribles dépenses de la part de l'ONCAD, et de lourdes pertes sur l'achat de mil, de sorgho et de riz au cours actuel. L'impact du cours de l'arachide quant à lui, est réel parce que aucune autre solution viable, en dehors de l'ONCAD, se présente à la plupart des exploitants. La politique des prix, à l'instar de beaucoup d'autres éléments de la politique agricole sénégalaise, est ainsi conditionnée et est limitée par deux réalités de base: le plus grand taux de profit dans la production de l'arachide par rapport à celle du mil/sorgho, et un coût de revient supérieur du riz national comparé à celui d'importation.

2. Les Prix au Consommateur

Malheureusement, l'équipe s'est trouvée dans l'impossibilité de réunir suffisamment de données sur les prix des céréales vendues sur les principaux marchés nationaux. Néanmoins, plusieurs points d'ensemble peuvent se dégager des données existantes. Le CGPA propose le prix au consommateur officiel du riz en même temps que les prix au producteur. Voici l'évolution

de ce prix entre 1968-69 et 1976-77.

Tableau XVI. Les Prix du Riz au Consommateur - Dakar
(en CFA/kilo)

1968/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77
45	45	40	40	40	60	100	90	80

SOURCE: Le Commerce Intérieur.

Introduite en 1974, quand les prix du riz ont été fortement élevés, la subvention en faveur du riz national fut ensuite abandonnée on a ainsi répercuté la baisse récente des prix internationaux du riz sur celui en vigueur sur les marchés locaux. Il semble aussi que les efforts accomplis par l'ONCAD pour approvisionner le marché en fonction de la demande a permis que ce prix annuel soit respecté et que soit évité tout problème dû aux variations saisonnières. Des écarts régionaux existent néanmoins, le prix du riz importé étant moins élevé à Dakar qu'en dehors, mais la différence est limitée à la marge autorisée allouée aux transports.

En ce qui concerne le mil et le sorgho, les documents sont moins précis: en effet, si le CGPA annonce son prix au producteur il ne fixe aucun prix au consommateur officiel pour ces deux céréales, ce qui confirme la quasi-impossibilité où il se trouve de contrôler ces derniers. Néanmoins, la Division du Contrôle Economique, la Division du Commerce Intérieur et l'ONCAD se concertent pour le mil, en fonction de considérations tenant compte de l'offre et de la demande. Bien que

la Division du Contrôle Economique soit chargée de suivre les prix au consommateur pour le mil, il n'est pas clair qu'elle interviendrait en cas d'écarts. Il apparaîtrait ainsi que le prix au consommateur du mil/sorgho n'est pas contrôlé et qu'il varie au gré du marché.

Quelques séries de prix partielles et officieuses concernant le marché de Dakar ont été regroupées par mois dans le tableau ci-dessous:

Tableau XVII. Prix du Mil à Dakar (CFA/kilo)

Année	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
1972	35	33	35	37	37	40	37	35	35	49	55	50
1973	50	47	48	68	69	67	78	103	133	117	47	42
1974	35	35	35	35	35	35	40	40	37	37	40	40
1975	45	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1976	55	-	-	-	-	-	-	-	-	70	-	-
1977	65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Ces chiffres laissent supposer qu'en 1973 les variations mensuelles étaient importantes et qu'elles ont diminué en 1974, se stabilisant à un niveau nettement plus bas. La baisse de prix enregistrée en 1974 est confirmée par le fait que la récolte s'est accrue de 65% entre 1972-73 et 1973-74. De plus le marché de Dakar connaît habituellement des variations saisonnières modérées, atteignant un maximum juste avant la moisson, en septembre-octobre, et un minimum en décembre et janvier.

Les variations saisonnières du mil et du sorgho sont également atténuées, grâce à l'importation de riz en quantités suffisantes à un prix annuel fixe. Si une diminution de la production nationale de mil et de sorgho provoque une hausse de prix, l'ONCAD renverse la tendance en stimulant l'importation et par conséquent l'approvisionnement en riz. C'est pourquoi on peut dire que les variations saisonnières des prix du mil et du sorgho ne constituent pas un problème sérieux à Dakar.[1]

En dehors, il semble que ces mêmes prix soient plus bas dans les régions productrices mais qu'en contrepartie existe une plus grande variation saisonnière. En effet, les consommateurs ruraux à bas revenus n'ont pas la même possibilité de se rabattre sur le riz d'importation qui est plus cher, ce qui provoque l'existence de certaines pénuries avant la moisson, quant l'excès de demande fait monter les prix.

Ce chapitre sur les réseaux commerciaux et sur la politique des prix producteur/consommateur montre avant tout que, malgré les efforts de l'ONCAD, le système traditionnel de commercialisation du mil/sorgho reste primordial. Ce n'est que pour l'arachide que l'établissement par le gouvernement des prix au producteur et au consommateur a une grande influence sur la prise de décisions au double niveau de la production et de la commercialisation. Ces prix influencent aussi directement le processus de décisions de production/commercialisation du mil, du sorgho et du riz. C'est pourquoi le gouvernement sénégalais ne peut écarter les prix de l'arachide des cours mondiaux que s'il est prêt à accepter une diminution du revenu national et du bien-être économique tout au moins à court terme.

---

[1] La hausse des prix en 1973 a suivi la baisse des stocks de l'O.N.C.A.D.

V. INTRANTS ET STOCKAGE

A. Les Intrants

L'O.N.C.A.D., en coopération avec les coopératives locales de producteurs est responsable de l'administration du programme agricole national en ce qui concerne la distribution d'intrants. Ce programme concerne la distribution d'engrais, d'insecticides, d'outils agricoles et de semences sélectionnées et améliorées.

Chaque année, la procédure de commandes et de livraisons commence en Novembre. Aux réunions des coopératives les paysans sont informés des prix des intrants et de leur usage. Les administrateurs de ces coopératives leur demandent ensuite ce qu'ils désireraient acheter, puis regroupent ces commandes d'intrants et les envoient à l'office régional de l'O.N.C.A.D. En janvier et février, les commandes provenant de toutes les régions sont réunies, traitées et évaluées au siège social de l'O.N.C.A.D., à Dakar.

Pour éviter tout retard dans les livraisons, l'O.N.C.A.D., commande systématiquement dès décembre, 50% de la consommation d'intrants de l'année précédente, qu'elle commence à distribuer aux succursales régionales en janvier. Cette première livraison continue jusqu'en avril, date à laquelle les commandes totales ont été passées et exécutées. Entre avril et juin, les intrants sont délivrés aux coopératives locales contre un reçu signé par leur président, après vérification de la livraison et en juin, période de semences, les paysans en prennent possession. L'O.N.C.A.D. utilise son propre réseau de transport pour les livraisons et même en cas de retards,

il arrive le plus souvent à respecter ses engagements.

La plupart des intrants sont achetés à crédit, grâce à la B.N.D.S. qui aide au financement des commandes, et à l'O.N.C.A.D., qui agit par l'intermédiaire des coopératives, en accordant du crédit aux producteurs individuels. Néanmoins, il existe un palier pour le montant de la dette contractée par ces derniers, celui-ci s'élevant au quart de la moyenne des ventes auprès de la coopérative pendant les trois dernières années. Un autre palier est fixé, cette fois au niveau de la coopérative selon ses ventes de l'année précédente et le montant des dettes à recouvrer. Ainsi, si la commande totale d'intrants établie par les producteurs dépasse la capacité d'endettement importée à la coopérative, elle doit être ramenée à un niveau inférieur. Certaines modifications dans cette procédure sont nécessaires pour s'assurer que tout exploitant responsable est en mesure de recevoir les intrants qu'il désire.

Le délai de recouvrement de la dette s'étend à un an pour les engrais et à cinq ans pour les équipements, à un taux d'intérêt moyen annuel de 7%. Actuellement, il n'existe pas de crédit agricole à long terme au Sénégal.

L'O.N.C.A.D, grâce au financement de la B.N.D.S., achète les intrants au prix de revient alors que l'exploitant paye un prix plus ou moins subventionné. La caisse de péréquation est supposée rembourser cette subvention à l'O.N.C.A.D. afin que celui-ci puisse lui-même rembourser la B.M.D.S. En réalité, l'O.N.C.A.D. est lourdement endetté auprès de cet organisme, du fait que l'exploitant

ne paye pas toute sa commande à la livraison et que la caisse s'est vue dans l'impossibilité de le rembourser.

Les semences d'arachide, quant à elles, sont avancées par l'O.N.C.A.D. aux exploitants, qui doivent les rendre avant le début des activités commerciales. En fait, l'O.N.C.A.D. n'est supposé ouvrir la campagne de commercialisation que lorsque les dettes sur les semences ont été remboursés à 80%. En ce qui concerne le mil, le sorgho et le riz, les organisations de développement régional donnent les semences améliorées aux exploitants qui ont été sélectionnés.

A peu près 90% des engrais utilisés au Sénégal sont achetés par l'O.N.C.A.D. à la Société Industrielle d'Engrais au Sénégal (S.I.E.S.), le reste provenant des importations canalisées par une autre entreprise agricole sénégalaise (S.S.E.P.C.). Enfin le matériel agricole est acheté à la S.I.S.C.O.M.A., Société Sénégalaise spécialisée dans ce secteur.

Le Tableau XVIII présente, pour les dernières années, les prix des engrais payés par l'O.N.C.A.D. et par l'exploitant. Une liste plus complète des prix des engrais, comprenant ceux de certains engrais spéciaux, est présentée en appendice.

Ainsi, le Gouvernement a fortement subventionné les engrais, mais l'augmentation récente du coût de cette subvention pose le problème de la poursuite de cette politique. Aux prix actuels des produits agricoles et des engrais, l'emploi d'engrais est rentable pour les exploitants d'arachide et de céréales, bien que son développement ait

été freiné par certaines expériences malheureuses dues à une mauvaise utilisation. Néanmoins, l'emploi croissant d'engrais confirme leur rentabilité.

Tableau XVIII. Les prix des engrais (en CFA/tonne)

Année	Prix aux producteurs	subvention	Total	% de la subvention
1967/77	20,000	31,000	51,000	61%
1975/76	16,000	43,000	59,000	73%
1974/75	16,000	20,500	36,500	56%
1973/74	16,000	16,000	32,000	50%
1972/73	12,000	18,000	30,000	60%
1971-72	12,000	11,500	23,500	49%
1970-71	12,000	11,000	23,000	48%

Source: l'O.N.C.A.D.

En ce qui concerne les autres intrants, ils ne sont que peu subventionnés par le gouvernement sénégalais. Le Tableau suivant présente le coût de ceux-ci à la fois pour l'exploitant et pour le gouvernement. Une partie de la subvention provient de sources extérieures.

Tableau XIX. Le Coût des Intrants
(en milliers de CFA)

Année	Coût pour L'exploitant	Coût pour le GOS	Total	% Payé par le GOS
1976-77	3,860,150	392,492	4,252,642	9%
1975-76	408,116	600,000	1,808,116	60%
1974-75	514,263	200,000	714,263	28%
1973-74	498,292	192,878	691,170	28%
1972-73	712,257	0	712,257	0%
1971-72	274,389	0	274,389	0%
1970-71	225,797	0	225,797	0%

SOURCE : l'ONCAD

Un tableau détaillé présentant les quantités d'intrants agricoles vendues par l'ONCAD au cours des dernières années se trouve en appendice.

En général, le programme de l'ONCAD concernant la distribution d'intrants semble ne pas poser de problèmes majeurs. Tout au plus, certaines modifications devraient être apportées. D'une part, les limites de la capacité d'endettement au niveau des coopératives devraient être revues pour que soient minimisés les cas où les exploitants responsables se voient refuser une partie de leurs commandes. D'autre part, on devrait considérer l'introduction d'un programme de crédit à long terme. Enfin, la condition liant le début officiel de la compagne de commercialisation aux remboursements de semences devrait être également revue. Dans le

chapitre précédent, nous avons en effet montré que des retards dans l'ouverture de cette saison peuvent avoir des conséquences importantes sur le programme de commercialisation du mil établi par l'ONCAD.

B. Le Stockage

Actuellement, il existe trois types de stockage au Sénégal. Comme il l'a déjà été indiqué, 80 à 85% du mil, du sorgho et du riz sont auto-consommés ou vendus au niveau du village. Le stockage a lieu entièrement à l'exploitation même et les pertes ne s'élèvent, selon l'étude de l'Etat du Kansas sur les capacités de stockage céréalier au Sénégal, qu'à 3% pendant la première année. La SODEVA, société de développement régional dans la Sine - Saloum, est néanmoins en train d'expérimenter de nouvelles techniques de stockage au niveau du village afin de réduire davantage les pertes dues aux insectes.

Par contre, il est difficile de préciser les techniques et l'étendue du stockage des négociants privés, ceci parce que l'ONCAD a le monopole officiel de la commercialisation du mil/sorgho et que peu d'informations existent sur les entrepôts de ce marché parallèle. Mais on peut estimer que ces derniers ne sont pas importants, étant donné que les fluctuations de prix du mil et du sorgho ne sont pas assez larges pour inciter à la spéculation et ainsi développer la capacité de stockage. L'équipe n'a pas pu non plus obtenir d'estimations sur les pourcentages de pertes dans ces entrepôts.

Enfin, l'ONCAD a largement développé la capacité de stockage pour l'arachide. Actuellement, celle-ci s'élève à 242.000 tonnes, centralisée principalement dans les régions productrices d'arachide, soit celles

de la Sine-Saloum, de Diourvel et de Thiés. Quant au mil et au sorgho, l'ONCAD a des entrepôts suffisamment larges pour toutes ses interventions concernant ces deux cultures. Voici en effet la réponse de l'ONCAD au questionnaire de CILSS sur la capacité de stockage qui fut envoyé dans le cadre de cette étude. La capacité de stockage consacrée aux céréales s'élève, selon l'ONCAD, à 39.000 tonnes dans le secteur public, et est répartie comme suit :

-90 unités mobiles de stockage - capacité totale = 9.000 tonnes.

- 3 entrepôts, chacuns de 10.000 tonnes de capacité (dans la Sine-Saloum et 1 à Dahaz).

De plus, plusieurs entrepôts de 1000 à 5000 tonnes sont loués au secteur privé, ce qui élève la capacité de stockage céréalier à un minimum de 50.000 tonnes.

L'étude de l'Etat du Kansas[1] a estimé que l'ONCAD avait 45.000 tonnes de mil et de sorgho en réserve, principalement à Diourbel et dans la région de la Sine-Saloum. L'observation sur le terrain par l'équipe de l'étude a confirmé que des conditions de stockage et de préservation étaient suffisantes.

En relation avec ses récents projets de commercialisation du mil/sorgho, l'ONCAD s'est engagé dans un programme ambitieux de construction d'entrepôts, qui devrait, selon les prévisions élever la capacité totale de stockage céréalier de 100.000 tonnes. Il vient d'achever, grâce à

---

[1]W.P. Spencer, et al., Recommendations for Grain Storage and Preservation in Senegal. Kansas State University, Food and Feed Grain Institute, 1975.

un financement du gouvernement senégalais la construction de 30.000 tonnes d'entrepôts, ceux-ci ayant une capacité de 1000 et 2000 tonnes et étant situés dans les régions de la Sine-Saloum, de Diourbel et de Thiès où les plus gros achats de mil par l'ONCAD sont prévus. En appendice est présentée la liste géographique des projets de construction, ceux-ci étant rangés par ordre de priorité.

La deuxième étape de ce programme d'envergure comprendra 30.000 tonnes de capacité supplémentaire financée par l'USAID, et devrait être lancée, selon les prévisions, pendant l'été 1977. Les lieux où seront construits ces entrepôts sont classés par ordre de prioité dans la liste présentée en appendice. Ce programme comprend également le financement de l'envoi aux Etats-Unis de plusieurs cadres apportenant à l'ONCAD afin qu'ils puissent étudier les techniques et la gestion de stockage.

La troisième étape de ce programme est la construction de 25.000 tonnes de capacité supplémentaire, qui doit être financée par la République Fédérale Allemande. Une mission récente de ce gouvernment en a recommandé l'opération, et celle-ci devrait démarrer à la fin de l'année 1977, les lieux géographiques provenant de la même liste, présentée en appendice.

Ainsi ces trois projets vont augmenter la capacité totale de stockage de 85.000 tonnes, soit 15.000 tonnes de moins que l'objectif initial de 100.000 tonnes. Pourtant, l'ONCAD est prêt à financer cette différence, si ses achats de mil/sorgho le nécessitent.

Mais, selon les chiffres présentés dans le chapitre précédent, l'ONCAD n'a pas besoin de ces 15.000 tonnes supplémentaires. En fait, il est

permis de se demander quelle sera l'utilisation de ces 85.000 tonnes. En effet, les chiffres des achats de mil et de sorgho montrent qu'avec 10.000 tonnes de capacité, il existe déjà une marge suffisante. De plus ces installations de stockage ne sont pas adaptées à l'arachide. Aussi, la Sine-Saloum, en tant que région productrice principale de mil/sorgho n'importe pas suffisament de riz pour être susceptible d'utiliser la capacité de stockage impartie au riz. Au Sénégal, la question principale, en ce qui concerne le stockage, est simplement de lier d'une manière plus précise les besoins en ce domaine à la réalité de la situation agricole.

VI. CONCLUSION

Quelques conclusions générales émergent de cette étude en ce qui concerne la commercialisation et la politique de prix des céréales au Sénégal. On peut également identifier les points où des recherches additionnelles sont désirables.

1) Actuellement, le taux de dépendance céréalière vis-à-vis des sources extérieures s'élève à 30-40% des besoins nationaux. Cette dépendance est la conséquence naturelle de l'intégration du Sénégal dans l'économie mondiale. Ce pays, tout en ayant recours à des importations de denrées alimentaires s'est en effet spécialisé dans l'exportation d'arachide. Aux prix mondiaux actuels, cette stratégie est celle à laquelle est associé le Produit National Brut le plus élevé. Le prix de revient élevé du riz et du mil/sorgho nationaux par rapport aux cours mondiaux, constitue en effet l'obstacle majeur à l'auto-suffisance céréalière sénégalaise.

2) Pour que la spécialisation des échanges commerciaux soit la plus rentable, le Sénégal doit répercuter les cours mondiaux des produits négociés sur le marché intérieur. A moins qu'il ne soit prêt à sacrifier une partie du Produit National Brut, le Sénégal peut difficilement utiliser la politique de prix pour influencer les objectifs agricoles. C'est uniquement en augmentant la productivité, et en utilisant de nouvelles techniques pour la culture du riz et du mil que ces contraintes peuvent être assouplies.

3) Comme mentionné dans le paragraphe (2), le prix au producteur pour l'arachide et le prix au consommateur pour le riz importé sont deux

prix-clefs. Le premier influence la répartition des ressources entre l'arachide et les céréales. La forte dépendance céréalière du Sénégal vis-à-vis de l'extérieur est en relation directe avec ce rapport de prix. Le prix au consommateur du riz importé détermine la demande et les prix de ses substituts riz local, mil et sorgho. En second lieu, la disponibilité suffisante du riz importé durant l'année atténue largement les fluctuations de prix des céréales locales .

4) La structure de l'ONCAD n'est pas favorable au monopole de la collecte du mil et du sorgho. Son rôle d'intermédiaire dans la chaîne de commercialisation du mil/sorgho n'est pas clair. Dans plusieurs cas, les consommateurs ruraux et les producteurs peuvent tous deux recevoir des prix plus intéressants sans passer par cet organisme . C'est pour cette raison que l'ONCAD ne peut faire valoir son monopole, et qu'existe un marché parallèle important pour le mil/sorgho. Bien que certains objectifs de commercialisation de l'ONCAD soient peut être justifiés, comme le transfert de mil/sorgho vers des coopératives déficitaires et d'un stock de céréales disponible, ils pourraient être tout aussi atteints mais d'un façon efficace dans une situation de pure compétition. L'élimination des risques encourrus par l'exploitant au cours de ses transactions dans le marché parallèle pourrait avoir pour résultat une hausse des prix au producteur du mil/sorgho, et une baisse des prix au consommateur pour ces mêmes produits.

5) La condition actuelle selon laquelle la saison agricole ne peut être ouverte que lorsque 80% de la dette sur les semences d'arachide sont remboursés, est à la source de certaines inefficacités et injustices. Les producteurs ayant besoin d'argent comptant et ne pouvant vendre l'arachide comme prévu, se tournent vers d'autres solutions. Ainsi ceux qui sont près de la frontière sénégalo-gambienne exportent l'arachide clandestinement en Gambie. Quant aux producteurs qui n'ont pas ce débouché ils sont souvent amenés à vendre du mil et du sorgho sur le marché privé. Beaucoup d'entre eux sont à court de céréales plus tard dans l'année, et sont contraints de racheter, à des prix plus élevés, les mêmes céréales. Ce problème pourrait être résolu si une date ferme d'achat était fixée en partie pour l'arachide.

6) Les agences sénégalaises de développement régional, destinées à une activité d'encadrement possèdent des avantages évidents en ce qu'elles permettent une plus grande flexibilité d'adaptation des activités selon les régions et les cultures. Il existe néanmoins quelques problèmes réels. En premier lieu, les offices régionaux semblent recevoir un financement et un soutien disparates. En second lieu, les responsabilités importantes de chaque agence diffèrent considérablement. Certaines d'entre elles se chargent de la commercialisation (SAED, SODEFITEX) alors que d'autres n'ont qu'un rôle de conseil . A ce propos, il serait bon de revoir cette stratégie en vue de l'orienter vers une plus grande centralisation.

7) L'ONCAD s'est actuellement engagé dans un programme de construction de 100.000 tonnes de stockage en trois phases. Cette année, l'ONCAD n'a acheté que 10.000 tonnes de mil avec une faible chance d'augmenter ses achats dans l'avenir. Il est nécessaire de s'interroger sur la manière dont l'ONCAD va utiliser cette capacité de stockage. Ses principaux dépôts à Thiès, à Diourbel, et dans le Sine-Saloum, se trouvent dans des régions productrices de mil où le stockage n'est pas nécessaire pour les grains importés. Il est à espérer que ces questions s'éclairciront avec le déroulement des phases ultérieures de ce programme.

En conclusion générale, cette étude suggère que la dépendance du Sénégal vis-à-vis des sources alimentaires externes est une conséquence naturelle de sa stratégie de développement, soit la spécialisation dans la production et l'exportation d'arachide, faisant suite à des termes d'échange favorables.

Appendix 1 - Appendice 1

PEOPLE CONTACTED AND DOCUMENTATION

PERSONNES CONTACTEES ET DOCUMENTATION

SENEGAL VISIT: January 3 - January 16 and
January 24- February 3, 1977

LA VISITE AU SENEGAL: 3 Janvier - 16 Janvier et
24 Janvier - 3 Février 1977.

PEOPLE CONTACTED - PERSONNES CONTACTEES

MINISTRY OF AGRICULTURE - MINISTERE DE L'AGRICULTURE

Mr. Dieng - Agricultural Research
Recherche Agricole

ONCAD

Dakar - Mr. Diawara
Mr. Dieng
Mr. Sy
Mr. Fall
Mr. Niane
Kolack - Mr. Kamara
Mr. Diouf

SODEVA

Kolack - Mr. Lalande

COMMERCE INTERIEUR

Mr. Kane
Mr. Toure
Mr. Dieye

COMMISSARIAT D'AIDE ALIMENTAIRE

Mr. Coly

CONTROLE ECONOMIQUE

Mr. Diaw

DIVISION OF STATISTICS
SERVICE DES STATISTIQUES

Mr. Mbassambaye

CAISSE DE PEREQUATION

Mr. Toure

COMITE DES GRANDS PRODUITS

Dr. Bah

SONADIS - General Manager
Directeur Général

WFP

Mr. Westdal

FAO

Mr. Vanden Ameele

INSTITUT DE TECHNOLOGIE ALIMENTAIRE

Mme. Diallo
Mr. Niane

CAISSE CENTRALE

Director
Mr. Marcie

SODAGRI

Senegal Visit - (cont.)

Visite au Sénégal - (suite)

GRANDS MOULINS DE DAKAR

Mme. Le Goff

U.S. AID

Mr. Fell
Mr. McDill
Mr. Lateef

U.S. EMBASSY - AMBASSADE DES ETATS-UNIS

Mr. Wilson

CHAMBER OF COMMERCE - CHAMBRE DU COMMERCE

Mr. Traore

SONED

Mr. Charie

A visit to ONCAD's operations in the Sine-Saloum and Kolack Region was made.

Une visite aux opérations de l'ONCAD dans la Région de Sine-Saloum et Kolack fut effectuée.

DOCUMENTS CONSULTES

DOCUMENTS CONSULTED

1. International Bank for Reconstruction and Development, 1975.
2. Rapport d'Activités, 1975-76, SAED.
3. V Plan de Développement Economique et Social, 1977-81, Agriculture.
4. Le Socialisme dans le Développement Rural-Bilan/Prospects.
5. Rapport Annuel, 1975-76, Production Agricole.
6. U.S. AID Proposal for P.L. 480 Program.
7. U.S. AID Project MAJAM Irrigated Perimeters.
8. Storage Report - Federal Republic of Germany.
9. Statistics Bulletins, 1975 report, and monthly issues.
10. Projet de Développement Rural de Sédhiou, Septembre 1975.
11. Projet Rural de Sédhiou - Décembre 1975 (Rapport d'Activités
12. Développement de la Riziculture en Casamance, Juillet 1976.
13. Développememt Rural en Casamance, Juillet 1976.
14. Les Migrations en Basse Casamance, Octobre 1976.

Appendice 2

Tableaux Statistiques

1. Sénégal : Production des Produits Principaux 1960-1975
2. Situation Moyenne de Base
3. Prix de Transports (Francs à la tonne kilometre)
4. Commercialisation des Arachides d'Huilerie
5. Production et Commercialisation Mil, 1961 à 1975 (tonnes)
6. Production et Commercialisation Riz Paddy, 1961 à 1975
7. Prix Des Engrais-Programmes Agricoles, 1965 à 1976-77 (Prix D'Achat)
8. Matériels Agricole, 1961-76
9. A. Liste des Entrepôts par Ordre de Priorité de Construction

   B. Locations Selectionnées pour la Construction de 47 Entrepôts de L'ONCAD pour le Stockage des Céréales
10. Sénégal : Importations et Aide Alimentaire, 1976-77

Appendix

Table 1 Senegal Production of Major Crops 1960-1975
Tableau 1 Senegal Production des Produits Principaux 1960-1975

	Millet-Mil			Cowpeas-Niébé			Groundnut-Arachides			Rice-Riz			Cotton-Coton			Corn-Maïs			Cassava-Manioc			Cashcrops-Cultures Maraîchères			Arachides de bouche		
	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y	P	A	Y
1960	392	762	514	11	45	247	893	977	913	82	70	1,200				27	31	889	168	37	4,531	29	2.1	13,432			
1961	407	831	489	15	56	248	995	1,027	969	84	73	1,151				28	32	885	139	36	3,809	27	2 6	10,677			
1962	424	865	490	13	49	267	894	1,013	882	90	72	1,256				27	32	847	157	38	4,111	33	2 6	12,648			
1963	478	959	498	14	51	276	952	1,084	878	106	75	1,415				27	33	815	153	33	4,612	31	2 7	11,494			
1964	532	1,011	526	17	56	298	993	1,055	941	109	87	1,252	0 6	1.7	360	37	47	788	156	33	4,724	32	2 6	12,196	0.9	0 7	1,412
1965	554	1,069	518	14	54	257	1,122	1,114	1,007	125	83	1,517	1.2	1.5	838	41	54	751	150	38	3,976	32	2 4	13,186	2 1	1 9	1,132
1966	423	997	424	18	86	211	857	1,114	785	125	88	1,424	2.2	1.8	1,213	42	54	777	241	64	3,755	35	2.6	13,351	3 6	2 6	1,371
1967	655	1,155	566	30	99	305	1,005	1,164	863	135	101	1,327	4.3	4 0	1,054	57	72	792	239	63	3,784	41	3 3	12,704	3 4	2 9	1,174
1968	450	1,054	427	17	70	246	831	1,191	698	59	78	1,317	9 8	6.7	1,458	25	36	696	233	63	3,717	40	3 1	13,214	5 4	4 1	1,320
1969	635	1,037	612	23	71	317	789	953	827	141	104	1,349	12	9 8	1,172	49	55	881	177	39	4,536	40	3 1	18,821	7 3	6 7	1,090
1970	401	972	412	18	63	281	583	983	593	99	93	1,058	12	14	830	39	51	765	162	39	4,153	52	3 6	14,593	5.6	6 1	927
1971	583	975	597	26	71	365	989	1,060	932	108	84	1,242	21	18	1,155	39	49	787	138	31	4,418	70	4 7	14,838	8.7	8 5	1,004
1972	323	936	344	11	86	125	570	1,071	532	44	50	866	24	20	1,154	20	33	625	150	41	3,673	70	4 7	14,860	11	11	993
1973	510	1,094	467	15	53	287	675	1,026	657	64	65	996	33	29	1,155	34	40	862	170	29	4,206	63	4 8	13,125	10	14	726
1974	777	1,155	673	22	59	368	993	1,152	862	117	86	1,366	42	39	1,098	43	49	888	119	33	3,562				13	17	765
1975	630						1,450			144			45												26		

P - Production (1,000 tons)
A - Area (1,000 hectares) Superficies
Y - Yield (kg/ha) Rendement

The figures have been rounded. Ces chiffres ont été arrondis

SOURCE. Senegal, Ve Plan Quadriennal de Développement Economique et Social.

Table 2 Average Basic Situation
Tableau 2. Situation Moyenne de Base

	Arachide	Mils	Maïs pluvial	Riz	Niébé	Coton	Manioc	Ar. B.
SUPERFICIES (1 000 ha)								
Cap-Vert	2.2	1.5	-	-	0.1	-	0.1	-
Casamance	120	95	1.5	65	1.3	16	2.9	2.4
Diourbel	320	290	-	-	37	-	9 5	p m
Fleuve	6	70	5	10	10	-		-
Sénégal-Oriental	50	70	25	5.6	-	17	6.8	21.6
Sine-Saloum	500	300	3.5	1.7	-	6	6.8	21 6
Thiés	155	153	-	0.5	16.5	-	15	-
TOTAL	1,153	979	48.5	82.8	64.9	39	34.3	24.9
RENDEMENTS (Kg/ha)								
Cap-Vert	591	467	-	-	343		3.8	-
Casamance	1,042	863	1,000	1,152	351	106	9 9	708
Diourbel	731	376	-	-	244	-	2 9	p.m
Fleuve	450	400	625	1,936	344	-	-	-
Sénégal-Oriental	880	642	790	1,100	-	1,000	-	666
Sine-Saloum	880	533	1,000	507	-	866	1 9	880
Thiés	858	386	-	910	288	-	4.3	-
TOTAL	852	493	866	1,220	271	1,005	3.9	855
PRODUCTIONS (1,000 T)								
Cap-Vert	1 3	0.7	-	-	0.3	-	0.4	-
Casamance	125	82	15	75	0.46	17	29	1.7
Diourbel	234	109	-	-	9.0	-	27	p m
Fleuve	2.7	28	3.1	19	3.3	-		-
Sénégal-Oriental	44	45	20	6 2	-	17		0 6
Sine-Saloum	440	160	3.5	0.9	-	5.2	13	19
Thiés	133	59	-	0.5	4.8	-		
TOTAL	980	483	42	101	18	39.2	134	21.3

SOURCE: Ve Plan Quadriennal de Developpment Economique et Social

Table 3. Transport Costs (Francs per ton kilometer)

Tableau 3. Prix de Transports (Francs à la tonne kilometre)

Transports Primaire-Primary Transport	
Goudron-Asphalt	17
Piste Améliorée - Improved Road	22
Piste Ordinaire - Average Raod	
(Diourbel, Thiès, Sénégal-Oriental)	28
(Casamance, Fleuve, Sénégal-Oriental)	31
Piste Mauvaise - Poor Road	50
Tout Terrain - Cross Country	60
Forfait Minimum - Minimum Contract	100
Transport Secondaire - Secondary Transport	
Goudron-Asphalt	12
Piste Améliorée - Improved Road	17

Table 4 Marketing of Groundnut Oil 1961-75

Tableau 4 Commercialisation des Arachides d'Huilerie 1961 à 1975

	Cap-Vert		Casamance		Diourbel		Fleuve		Sénégal-Oriental		Sine-Saloum		Thiès		Total
	P	T	P	T	P	T	P	T	P	T	P	T	P	T	T
61/62	22 45	2,655	18 68	104,428	20 97	222,161	20 70	1,965	19 27	39,805	21 06	358,192	21 60	130,486	859,692
62/63	22 45	1,838	18 87	103,505	21 05	162,698	20 74	749	19 42	41,512	21 08	356,358	21 67	98,954	765,614
63/64	22 45	1,904	19 00	96,030	21 00	202,092	20 75	3,075	20 95	37,319	21 10	351,720	21 65	113,965	806,105
64/65	22 45	1,417	19 03	115,493	20 96	177,394	20 73	4,291	19 54	36,989	21 09	429,853	21 65	101,344	866,781
65/66	22 51	1,050	19 82	106,627	21 60	242,907	21 26	4,063	20 20	33,308	21 55	474,119	22 43	130,553	992,717
66/67	22 69	564	19 02	92,524	20 72	107,429	20 70	1,874	19 77	35,452	21 01	450,285	22 47	92,670	780,798
67/68	18 44	1,457	16 60	84,942	17 57	238,237	17 57	5,708	16 61	24,692	17 97	346,550	18 44	132,157	833,743
68/69	18.44	403	16 60	82 365	17 57	111,166	17 57	882	16 61	14,313	17 79	328,148	18 44	86,015	623,292
69/70	18 44	231	16 60	67,848	17 57	139,530	17 57	1,700	16 60	16,365	17 97	281,749	18 44	85,272	592,695
70/71	19 44	60	17 60	84,412	19 44	64,053	19 44	525	17 60	4,168	19 44	229,217	19 44	64,883	447,318
71/72	23 10	644	23 10	93,746	23 10	163,270	23 10	387	23 10	17,353	23 10	338,191	23 10	133,769	747,360
72/73	23 10	--	23 10	87,028	23 10	46,703	23 10	--	23 10	18,725	23 10	264,398	23 10	12,810	429,664
73/74	25 50	237	25 50	83,903	25 50	72,402	25 50	339	25 50	1,928	25 50	208 594	25 50	59,848	427,251
74/75	41 50	649	41 50	90,165	41 50	155,474	41 50	785	41 50	26,362	41 50	254,839	41 50	109,257	637,531
		13,109		1,293,016		2,105,516		26,343		348,381		4,672,213		1,351,983	9,810,561

P - Average Price,
Prix Moyen

T - Tonnage Marketed,
Tonnage Commercialisé

1 From 1961 to 1966, the average regional price was determined as a function of the distance of the nearest port (transport differential)

De 1961 à 1966 le prix moyen régional a été fixé en fonction de la distance du port d'embarquement le plus proche (Différentiel de transport)

2. From 1967 to 1970, the average regional price was set on the basis of data from the 1965/66 crop season.

De 1967 à 1970 le prix moyen régional a été arrêté sur la base des données de la campagne 1965/1966

3 The prices shown in this table do not take into account the marketing margin 1 70 Fr/kg up to 1966, 1 10 Fr/kg from 1967 to 1972 and 1 50 Fr/kg since 1973.

Les prix contenus dans ce tableau sont arrêté sans tenir compte de la marge de commercialisation 1,70 Frs/kg jusqu'en 1966 - 1,10 Frs/kg de 1967 à 1972 et 1,5 Frs/kg à partir de 1973

Source ONCAD

Appendix

Table 5. Production and Marketing of Millet, 1961 to 1975 (tons)

Production et Commercialisation Mil, 1961 à 1975 (tonnes)

Years Années	Price Prix		Casamance	Diourbel	Fleuve	S/Oriental	Sine/Saloum	Thies	Total	Value Valeur
1960/61	19 12 F	P	62,000	55,000	39,000	35,000	157,000	44,000	392,000	7,499,040,000
		C	-	-	-	-	-	-	-	-
		%C	-	-	-	-	-	-	-	-
1961/62	19 12 F	P	62,000	86,000	52,000	40,000	128,000	45,000	413,000	7,896,560,000
		C	581	4,639	651	273	5,127	1,333	12,604	-
		%C	0 9%	5 4%	1 2%	0 68%	4%	3 6%	3%	-
1962/63	19 12 F	P	68,000	77,000	55,000	35,000	142,000	47,000	424,000	8,106,880,000
		C	222	3,628	1,124	504	5,714	1,661	12,853	-
		%C	4 3%	4 7%	2 04%	1%	4%	3 6%	3%	-
1963/64	19.12 F	P	72,000	120,000	39,000	38,000	157,000	51,000	477,000	9,120,240,000
		C	895	3,931	247	734	7,000	1,200	14,007	-
		%C	1 3%	3%	0 60%	1 9%	4 4%	2 3%	2 9%	-
1964/65	19.12 F	P	84,000	125,000	65,000	42,000	173,000	43,000	532,000	10,171,840,000
		C	308	1,490	1,139	1,047	4,585	213	7,782	-
		%C	0 3%	1%	1%	2.4%	2 6%	0 5%	1 65	-
1965/66	20 F	P	94,000	123,000	53,000	47,000	184,000	53,000	554,000	11,080,000,000
		C	2,771	6,900	1,240	6,240	7,384	2,055	26,590	-
		%C	2 9%	5%	2%	13%	4%	3 8%	4 7%	-
1966/67		P	76,000	54,000	53,000	50,000	148,000	42,000	423,000	8,460,000,000
		C	-	-	472	3,749	-	-	4,221	-
		%C	-	-	0 89%	7 5%	-	-	1%	-
1967/68	18 Frs Fleuve 17 autres Régions	P	114,000	158,000	73,000	53,000	188,000	68,000	654,000	11,191,000 000
		C	-	-	1,228	929	-	-	2,157	-
		%C	-	-	1 6%	1 7%	-	-	0 3%	-
1968/69	18 Francs Fleuve 17 F Autres Regions	P	88,000	79,000	38,000	45,000	155,000	45,000	450,000	7,688,000,000
		C	498	-	39	1,446	-	-	1,983	-
		%C	0 5%	-	0.1%	3%	-	-	0 44%	-

Suite page suivante - See following page

TABLE 5 (CONTINUED, SUITE)

Years Années	Price Prix		Casamance	Diourbel	Fleuve	S/Oriental	Sine/Saloum	Thies	Total	Value Valeur
1969/70	18 F Fleuve 17 F Autres Régions	P C %C	121,000 11,327 1 09%	98,000 2,210 2 25%	64,000 1,444 2 25%	69,000 3,662 5 3%	204,000 1,445 0.7%	77,000 384 0 49%	633,000 10,472 1 65%	10,825,000,000 - -
1970/71	18 F Fleuve 17 F autres Régions	P C %C	100,316 231 0 4%	54,320 - -	29,030 100 0 3%	30,644 15 0 04%	133,510 - -	53,360 - -	420,211 346 0 8%	6,866,617,000 - -
1971/72	18 F Fleuve 17 F autres Regions	P C %C	90,509 146 0.16%	108,655 171 0 15%	49,354 217 0 43%	54,842 1,506 2 74%	197,584 756 0.37%	81,013 15 0.01%	716,713 2,866 0 4%	9,955,475,000 - -
1972/73		P C %C	21	-	-				21	331,304
1973/74	25 F/KG Toutes Regions	P C %C	619	17,224	313	102	6,395	5,052	29,969	749,225,000
1974/75	30 F/KG Toutes Regions	P C %C	853	10,082	7,035	1,111	15,225	1,663	35,969	1,079,070,000
1975/76	30 F/KG	C	497	1,001	2,216	251	8,006	154	12,125	363,750,000
1976/77	35 F/KG		-	-			-	-	as of Feb.1 1977 10,000	-

P = Production

C = Marketing, Commercialisation

%C = % Marketed, % Commercialisé

SOURCE: ONCAD

Table 6 Production and Marketing of Paddy Rice, 1961 to 1975 (tons)

Production et Commercialisation Riz Paddy, 1961 à 1975 (tonnes)

Years Années	Price Prix		Casamance	Fleuve	S/Orien	S Saloum	Thies	Total	Value Valeur
1960/61	--	P	62,000	1,700	1,300	2,100	250	67,500	
		C	--	--	--	--	--	--	--
		%C	--	--	--	--	--	--	--
1961/62	--	P	60,000	17 500	1,400	3,800	350	83,000	
		C	--	--	--	--	--	--	--
		%C	--	--	--	--	--	--	--
1962/63	--	P	67,000	5,500	1,200	2,800	500	77,000	
		C	--	--	--	--	--	--	--
		%C	--	--	--	--	--	--	--
1963/64	19 F	P	77,000	23,000	1,300	3,800	450	106,000	
		C	--	--	--	--	--	--	--
		%C	--	--	--	--	--	--	--
1964/65	19 F/KG	P	81,000	22,000	1,400	4,900	550	110,000	2,090,000,000
		C	228	2 945	--	--	--	3,173	--
		%C	0 28%	13%	--	--	--	2 8%	--
1965/66	21 F/KG	P	88,000	27,500	1,500	4,600	400	122,000	2,562,000,000
		C	336	5,933	--	--	--	6,269	--
		%C	0 38%	21%	--	--	--	5%	--
1966/67	21 F/KG	P	82,000	38,000	1,400	3,000	550	125,500	2,625 500,000
		C	231	9 411	--	--	--	9,642	--
		%C	0 28%	25%	--	--	--	7 6%	--
1967/68	21 F/KG	P	101,000	31,000	1,800	2,800	650	137,300	2,883,300,000
		C	174	7,041	--	--	--	7,215	--
		%C	0 17%	23%	--	--	--	5 2%	--
1968/69	21 F/KG	P	43,000	12,000	2,600	19	600	58,219	1,222,599,000
		C	38	--	--	--	--	38	--
		%C	0 08%	--	--	--	--	0 61%	--
1969/70	21 F/KG	P	121,000	30,000	1,800	1,000	600	154,400	3,242,400,000
		C	178	514	--	--	692	--	--
		%C	0 14%	1 71%	--	--	--	0 4%	--
1970/71	21 F/KG	P	68,486	19,098	1,417	235	338	90,445	1,899,345 000
		C	441	158	--	--	--	559	--
		%C	0 64%	0 79%	--	--	--	0 66%	--
1971/72	21 F/KG	P	73,010	28 085	4,222	2,389	589	108,310	2,274,510,000
		C	400	253	--	--	--	653	--
		%C	0 55%	0 90%	--	--	--	0 60%	--
1972/73	21 F/KG	C	244	98	85	--	--	--	8,788,720
1973/74	25 F/KG Ttes Rég	C	803	153	49	--	--	1,006	25,629,723
1974/75	41 5 F/KG Ttes Reg	C	2,464	254	894	--	--	3,612	149,924,850

P = Production

C = Marketing, Commercialisation

%C = % Marketed, % Commercialisé

SOURCE ONCAD

Table 7

Prices of fertilizer - Agricultural Programs 1965 to 1976/77 (Purchase Price)

Prix Des Engrais-Programmes Agricoles, 1965 à 1976/77 (Prix D'Achat)

FERTILIZER
ENGRAIS S I E S

DESIGNATION	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77
Arachides-Groundnuts	18,624	18,624	23,259	23,483	23,966	23,966	25,218	26 270	34,382	54,690	48 247
Mil-Millet	19,530	19,530	23,259	23,483	23,966	23,966	26,600	26 270	34,382	54,690	48,247
Riz-Rice	15,900	15,900	20,000	22,847	23,966	23,966	26,280	21,000	--	54,690	48,247
Maraicher - Vegetables	21,580	21,580	20,000	20,000	23,966	23,966	26,280	26,280	35,000	54,690	48 247

FERTILIZER
ENGRAIS S S E P C

Chlorure de Potasse - Potassium Chloride	—	17,500	17,500	19,950	21,000	21,000	24,500	39,500	39,500
Sulfate de Potasse - Potassium Sulfate	22,600	—	24,000	26,950	28,500	28,500	45,000	68,500	68,150
Sulfate d'Ammoniaque - Ammonium Sulfate	15,200	15,200	15,840	16,700	17,800	17,800	64,000	71,000	38,150
Perluree - Urea	—	21,200	26,300	26,300	31,825	31,800	89,000	110,000	38,000
Patentkaly	—	—	25,900	26,900	28,300	28,300	39,560	51,000	51,000
Phosphate Tricalcique - Tricalcium Phosphate	7,050	7,000	7,000	7,000	6,500	7,000	7,938	11,950	4,980
Gypse ou Platre Agricole - Gypsum	—	—	4,218,52	4,218,52	5,000	5,000	5,000	5,480	4,980
[illegible] ller	—	—	—	—	6,480	6,480	6,480	6,480	6,480
Nitrate d'Ammoniaque - Ammonium Nitrate	—	—	—	—	4,050	—	—	115,000	—
Nitrate de Potasse - Potassium Nitrate	—	—	—	72,000	76,500	76,500	76,500	138,000	—
Sulfate de Zinc - Zinc Sulfate	—	—		—	—	—	—	219,000	—
Chaux Magnesienne - Magnesium Limestone	—	—	—	29,160	23,400	23,400	36,500	42,000	42,000
Phosphate d'Ammoniaque - Ammonium Phosphate	—	35,000	—	23,966	26,280	—	34,382	54,690	—
13 3 - 13 3 - 0	20,000	—	—	20,000	21,000	—	—	56,800	—

Source ONCAD

TABLE 8

AGRICULTURAL INPUTS, 1961 - 76

MATERIELS AGRICOLE, 1961 - 76

DESIGNATION	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76
Semoirs - Seeders	4,589	12,001	24,906	19,269	16,650	14,127	17,251	12,975	7,670	2,836	9,297	12,584	13,013	16,478	18,634
Souleveurs - Peanut lifters		1,466	1,680	892	1,792	1,336	9,421	4,465	2,069	797	1,850	5,970	5,344	4,750	5,306
Houes - Hoes	1,601	6,827	12,335	7,414	9,000	21,500	28,121	19,292	16,706	6,311	15,895	22,725	20,954	26,140	28,598
Corps de charrure - Body of plow	200	587	1,487	746	1,729	1,006	985	2,216	1,995	1,704	3,354	4,429	5,484	12,178	3,783
Polyculteur - Multipurpose tool	1,678	3,151	2,026	1,311	291	104	72	112	30	3	2	16	64	17	18
Ariana	-	-	-	-	-	-	-	159	116	34	61	180	262	15	203
Cand Ariana	-	-	-	-	-	-	-	4	29	202	54	120	244	1,005	232
Batis Ariana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	405	704	3,278	3,904	2,697	3,907
Batis Ellon	-	-	-	-	-	-	-	22	139	247	157	162	570	1,714	765
Charrette à cheval - Horsecart	-	285	592	1,520	2,098	4,942	6,298	5,510	3,914	1,940	5,209	3,536	4,971	999	1,924
Charrette à boeufs - Oxencart	-	1,981	950	1,003	1,181	435	342	652	634	522	583	4,602	1,828	690	343
Charrette à âne - Donkeycart	-	-	-	-	-	-	1,995	1,169	1,350	935	1,805	2,009	2,625	505	791
Paire de boeufs - Yoke of oxen	1,545	3,151	2,026	1,108	575	962	670	1,169	648	731	2,716	3,031	3,796	12,616	3,793
Cheval de trait - Draughthorse	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	46	80	814	283
Total	9,613	29,449	46,002	33,263	33,316	44,412	65,155	47,745	35,300	16,667	41,687	62,688	63,139	80,618	68,580

Source ONCAD

Appendix

Table 9-A List of Warehouses by Order of Priority of Completion
Tableau 9-A Liste des Entrepôts par ordre de Priorité de Construction

Regions	Order Number Numero d'ordre	Location	Capacity T	Regions	Order Number Numero d'ordre	Location	Capacity T
S/Saloum	1	Kaffrine +	2,000	Diourbel	23	Kebemer +	2,000
Diourbel	2	Diourbel +	2,000	S/Saloum	24	Djilor +	1,000
Fleuve	3	Podor	2,000	Thies	25	Tissel	1,000
Diourbel	4	Linguere +	2,000	S/Oriental	26	Koumpentoum	1,000
S/Saloum	5	Nioro +	1,000	Casamance	27	Vegingara	1,000
Fleuve	6	Dagana +	2,000	S/Saloum	28	M.Sabakh +	1,000
S/Saloum	7	Gossas +	2,000	Diourbel	29	D. Mousty	2,000
Fleuve	8	Matam +	1,000	Thies	30	Tivaouane	1,000
Diourbel	9	Mbacke +	2,000	S/Saloum	31	Fatick +	2,000
S/Saloum	10	Ouakh Gouna +	1,000	Fleuve	32	Ourossogui +	2,000
Diourbel	11	Bambey +	2,000	S/Saloum	33	Sokone +	1,000
S/Saloum	12	Koungeul +	2,000	Thies	34	Niakhene	1,000
Thies	13	Mbour	2,000	S/Saloum	35	K.Madiabel	1,000
Thies	14	Joal	1,000	Diourbel	36	Louga	2,000
Fleuve	15	Aerhlao	1,000	Fleuve	37	Thille Bouba	1,000
Casamance	16	Sedhiou	1,000	S/Saloum	38	Kaolack	2,000
S/Oriental	17	Kedougou	1,000	Thies	39	Thies	2,000
S/Saloum	18	Colobane +	2,000	S/Saloum	40	Fimela	1,000
Diourbel	19	Dahra	2,000	Thies	41	Thilmakha	1,000
Fleuve	20	Bakel	1,000	S/Saloum	42	Birkilane	1,000
Casamance	21	Kolda	1,000	Thies	43	Mekhe	1,000
Fleuve	22	Dioum	1,000	S/Saloum	44	Ndoffane	1,000
Casamance	22A	Ziguinchor		Thies	45	Notto	1,000
				S/Saloum	46	Gandiaye	1,000
				Thies	47	Thiadiaye	1,000

+To be completed in the first phase by the Government of Senegal.

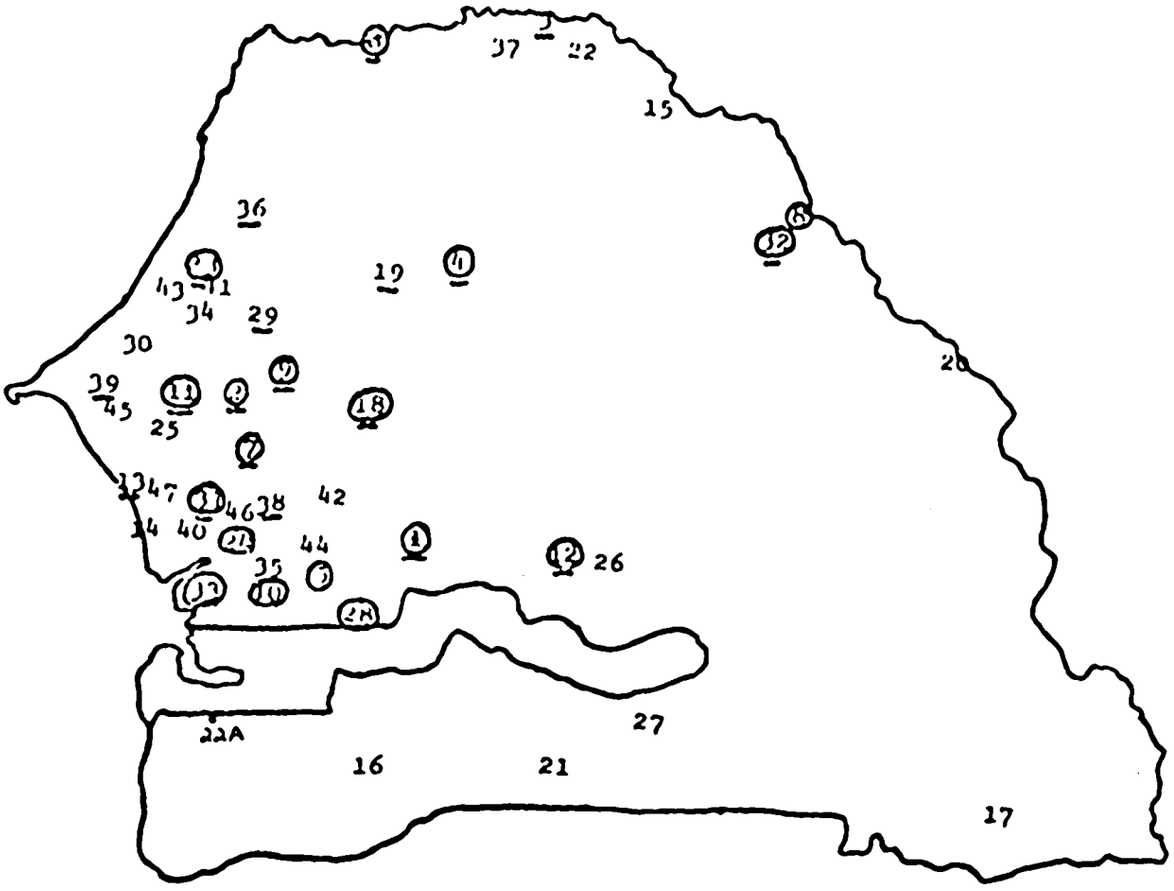
+ Seront construits dans la première phase par le gouvernement du Sénégal.

Appendix

Table 9-B

Locations Selected For Construction of 47 ONCAD Warehouses For Cereal Storage
Locations Selectionnées Pour La Construction De 47 Entrepôts De L'ONCAD Pour Le Stockage Des Céréales

(Total Capacity of These Will Be 66,000 MT)
(Leurs Capacité Total Sera 66,000 MT)



Numbers correspond to the list given in Appendix Table 3A. Circled numbers, indcate locations where ONCAD is building 18 warehouses expected to be completed in Nov. 1976 Underlined numbers are locations where warehouses of 2,000 MT size are being constructed Warehouses at other locations are of 1,000 MT size

Les chiffres correspondent à la liste de Tableau 3A Les chiffres encirclés indiquent locations des 18 entrepôts de l'ONCAD, dont la construction finale est prevu Nov , 1976 Les chiffres oulignés épresentent la location des entrepôts de 2.000 MT actuellement en construction, les entrepots d'autres locations sont de 1 000 MT

TABLE 10

Senegal Imports and Food Aid, 1976/77

Senegal Importations et Aide Alimentaire, 1976/77

Product-Produit	1975/76 or 1976 ACTUAL IMPORTS IMPORTATIONS EFFECTIVES		1976/77 or 1977 IMPORT REQUIREMENTS IMPORTATIONS NECESSAIRES						
	Total	%FA*	Total	of which covered by: partie couverte par		Total covered, couvert	Estimated to be not yet covered Partie estimée non encore couvert		Estimated ocean freight cost coût estimé du frêt maritime
				Commercial Purchases Achats Commerciaux	FA Committed Allouée		quantity quantité	value valeur	
	Thousand tons. en milliers de tonnes							) (. Million US $,)	
Wheat-Blé	108.4	8.8	100 0	45 4	6.0	51.4	48 6	5 3	0.8
Rice-Riz	168 0	0.6	170 0	0 0	25.8	25.8	144 2	37.3	2 4
Coarse Grain -Céréales	22 1	100	25 0	0.0	22 0	22.0	3 0	0.3	0 0
Total	298.5	10.9	295.0	45.4	53 8	99.2	195.8	42 9	3 3

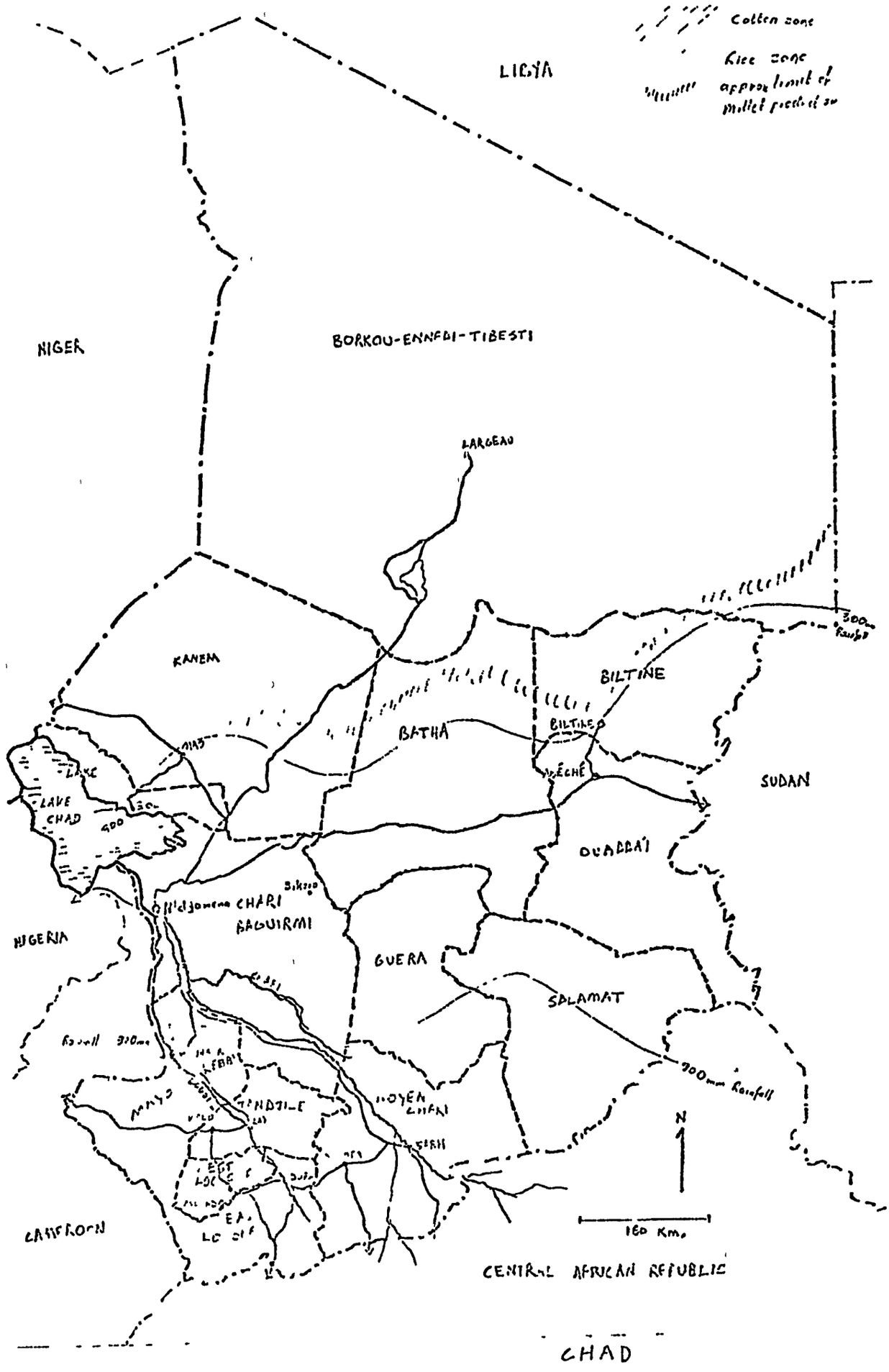
SOURCE OF SUPPLY-SOURCE D'APPROVISIONNEMENT	Commercial	FA	Total
Wheat-Blé	45 4		
EEC	45 4	6.0	51.4
TOTAL	45.4	6 0	51.4
Rice-Riz			
EEC	0.0	0.8	0 8
USA (Title I PL 480 Alloc. F.Y. 1977)	0 0	25.0	25.0
TOTAL	0.0	25 8	25.8
Coarse Grain-Céréales			
EEC	0.0	7.0	7.0
USA(Title II PL 480 Alloc. F.Y. 1977)	0.0	15.0	15.0
TOTAL	0.0	22.0	22.0

REFERENCE PERIOD, PERIODE DE REFERENCE

Wheat and Coarse Grains: July/June - Rice: Calendar year. Blé et Cereales: Juin, Juillet - Riz: Année civile

*FA = Food Aid, Aide Alimentaire

TCHAD


Cotton zone
Rice zone
approx limit of millet production
LIBYA
NIGER
BORKOU-ENNEDI-TIBESTI
LAROGEAU
KANEM
BATHA
BILTINE
BILTINE
ÉCHÉ
SUDAN
LAKE CHAD
OUADDAI
N'djamena
CHARI BAGUIRMI
NIGERIA
GUERA
SALAMAT
900mm Rainfall
MOYEN CHARI
SARH
N
160 Km.
CAMEROUN
CENTRAL AFRICAN REPUBLIC
CHAD

TCHAD - TABLE DES MATIERES

Page

I. Introduction..... 1

II. Le Secteur Agricole..... 6

III. L'Equilibre Régional Production/Consommation..... 13
A. La Production..... 13
B. La Consommation..... 16
C. Les Mouvements Commerciaux Tendant à Réduire les Déficits et Surplus Régionaux..... 22
D. Les Facteurs Restreignant les Mouvements Céréaliers..... 25

IV. La Structure du Marché des Céréales et les Principaux Participants..... 26
A. Le Commerce Privé..... 26
B. La Commercialisation Officielle..... 31
1. Le Mil et le Sorgho..... 31
2. Le Riz..... 36
3. Le Blé..... 39
C. L'Efficience du Marché..... 43

V. La Politique des Prix..... 55
A. Le Processus de Prise de Décisions..... 55
B. Le Niveau des Prix des Céréales..... 57
C. Les Fluctuations des Prix des Céréales..... 64
D. Prix Relatifs des Céréales et Autres Biens de Consommation..... 67

VI. La Politique de Stockage..... 69

Appendices

1. Tableaux Statistiques..... 74
2. La Commercialisation des Cultures de Rente..... 88
3. La Disponibilité des Biens de Consommation, du Crédit et des Intrants dans les Zones Rurales..... 92
4. Notes sur une Plus Récente Mission d'Etude..... 96
5. Personnes Contactées au Tchad..... 98

TCHAD-TABLEAUX DANS LE TEXTE

I. La Variabilité Pluviométrique au Tchad..... 4
II. La Population, la Consommation par Personne et les Besoins Alimentaires par Préfecture, Tchad 1976..... 20
III. Coût de Commercialisation d'un Marchand Privé Achetant du Mil à Bokoro et le Revendant à N'djamena (en CFA/sac)..... 29
IV. Achats et Ventes par le D.C./F.D.A.R. (tonnes)..... 33
V. Rendements Techniques du Paddy aux Moulins du F.D.A.R. 37
VI. Superficie Cultivée, Production de Blé et Achats Officiels de la SODELAC..... 39
VII. A. Structure du Coût pour la SODELAC (1974)..... 40
B. Coût par Kilogramme de Blé Commercialisé par la SODELAC (1974)..... 41
C. Comparaison entre Coût Total et Revenu Total de la SODELAC..... 42
VIII. Superficies Consacrées à la Production de Céréales et du Coton dans la Zone Sud (en milliers d'Ha.)..... 58
IX. Comparaison des Recettes et des Dépenses de Production entre le Coton et le Mil dans la Zone Sud..... 60
X. Dépenses pour la Consommation Alimentaire Totale Pourcentage du Revenu..... 61
XI. Pourcentage des Dépenses Totales Consacré aux Céréales..... 62
XII. Pourcentage des Dépenses Totales Consacré aux Céréales..... 63
XIII. Prix du Mil aux Consommateurs à N'djamena..... 65
XIV. Changements Récents des Prix aux Consommateurs à N'djamena (année de base: 1969)..... 67

DIAGRAMMES DANS LE TEXTE

1. Mouvements des Céréales au Tchad (années normales)..... 24
2. Organigramme du Ministère de l'Agriculture..... 33
3. Prix du Paddy et du Riz dans les Préfectures du Sud..... 38
4. Coefficients de Corrélation (r) entre Marchés Tchadiens..... 46
5. Différences des Prix
A. Entre N'djamena et Sarh..... 48
B. Entre N'djamena et Abéché..... 49
C. Entre Sarh et Moundou..... 50
D. Entre N'djamena et Moundou (Logone Occidental)..... 51
6. Organigramme du Ministère de l'économie du Plan et des Transports..... 56

I. INTRODUCTION

Le Tchad a une population d'environ 4,02 millions (1976)[1], dont 13,9% se trouvent dans des centres urbains. On estime que ce pourcentage, déjà élevé pour les conditions Sahéliennes, atteindra 19,5% en 1985[2]. L'accroissement de la demande urbaine qui s'en suit ainsi qu'une réduction relative de la main d'oeuvre agricole vont mettre l'agriculture Tchadienne à dure épreuve et constituent l'un des plus sérieux problèmes du futur.

La superficie totale du Tchad est évaluée à 1.284.000 kilomètres carrés. En considérant la position géographique du Tchad, pays qui s'étend au Sud au-dessous du 8ème parallèle et qui couvre de vastes régions de la zone soudanaise, on s'attendrait à un plus grand pourcentage de terrains réservés à l'exploitation agricole que dans la plupart des autres pays Sahéliens. Malheureusement, on ne possède pas de données précises sur lesquelles on puisse baser une évaluation de ce pourcentage. Une étude du PNUD[3] fondée sur le cycle

---

[1] Nombre déterminé par des extrapolations d'évaluations de la Banque Mondiale; population à la mi-1976: 3,7 millions, taux de croissance: 2,1%. D'autres sources, telles que le PNUD donnent des chiffres un peu plus élevés (4.1 millions).

[2] Evaluation de la B.I.R.D.

[3] PNUD, "Groupe de Conseillers en Développement d'Afrique Centrale", Production et Commercialisation des Céréales, Volume I - Tchad, juillet 1974.

de précipitations moyennes durant les 15 à 25 dernières années indique que le mil ne peut pas être cultivé au nord de la ligne joignant Mao, Moussoro et Biltine. La zone qui s'étend au Sud de cette ligne imaginaire, bien qu'elle ne constitue que 40% de la superficie totale du pays, forme l'ensemble de la superficie à potentiel agricole. Le mil et le sorgho sont encore les principaux aliments de première nécessité tchadiens, malgré des efforts considérables en ce qui concerne la production de riz et de blé. En fait, le Tchad a atteint l'autosuffisance en riz (et a même un léger surplus destiné à l'exportation surtout si l'on compte la contrebande avec le Cameroun). Cependant, les importations de blé et de farine (mesurée en son équivalent en blé) augmentèrent de 10.000 à 16.000 tonnes entre 1969 et 1973, et les importations d'autres céréales, le mil et le sorgho en particulier, augmentèrent de 122 à 598 tonnes durant la même période[1].

La baisse aigüe que l'on semble discerner dans la productivité des cultures céréalières par personne constitue un grave aspect du problème alimentaire du Tchad. D'après les calculs de la Banque Mondiale[2] pour les années 1965 à 1970, cette productivité a décru de 33%. Cependant, de tels calculs de productivité sont généralement fondés sur des données de production et de population peu sûres et qui, même dans les meilleurs cas, ne doivent être considérées que comme des évaluations très imparfaites.

Une grande partie du Tchad est sous le contrôle des rebelles, les évaluations que l'on possède de superficie cultivée et de production pour ces régions sont donc en grande partie des conjectures et des calculs

---

[1] Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD), 1976

[2] BIRD, ibid.

basés sur les tendances du passé. La seule région pour laquelle on possède des données sûres est le Sud-Ouest, où la production agricole est dominée par le coton et le riz, les environs immédiats de la ville de N'djaména, et les rives du lac Tchad. De bonnes données chronologiques sont rares en raison du changement constant de la zone sous influence directe des rebelles.

Comme tous les autres pays sahéliens, le Tchad est soumis à une grande variabilité pluviométrique. Etant donné que la majeure partie de la production agricole a lieu dans des conditions précaires, des changements de pluviométrie, même infimes, peuvent provoquer de grandes variations de rendement et de production. Si les changements pluviométriques sont substantiels, et c'est le cas fréquemment comme on le voit d'après le Tableau I -- les fluctuations de production qui en proviennent se trouvent amplifiées en conséquence.

Il est évident que dans plusieurs cas l'écart à partir de la moyenne arithmétique dans l'une ou l'autre direction dépasse nettement 50%. On doit aussi remarquer que dans trois cas seulement, deux lieux différents enregistrèrent leur pluviométrie maximum durant la même année. On ne trouve également que trois cas où deux endroits différents enregistrèrent un mimimum pluviométrique pendant la même année, bien que la plupart de ces observations aient été faites au cours de périodes n'excédant pas une trentaine d'années. Ceci donne une bonne indication de la variabilité du cycle pluviométrique, non seulement à travers le temps mais aussi à travers l'espace.

Tableau I. La Variabilité Pluviométrique au Tchad[1]

Emplacement	(Préfecture)	Moyenne à long terme 20 ans ou plus	maximum (année)	minimum (année)
Djedaa	(Batha)	370.1	843.7 (1961)	96.9 (1965)
Guereda	(Biltine)	431.4	969.0 (1955)	13.0 (1965)
N'djamena	(Chari-Bag.)	712.5	990.1 (1959)	134.7 (1973)
Bousso	(Chari-Bag.)	839.4	1,350.6 (1958)	283.3 (1949)
Biltine	(Guera)	651.7	895.2 (1970)	300.3 (1957)
Mao	(Kanen)	315.7	637.4 (1946)	64.6 (1943)
Bol	(Lac)	314.0	698.8 (1954)	62.0 (1972)
Moundou	(Logone-occ.)	1,187.0	2,186.9 (1950)	797.2 (1968)
Goré	(Logone-or.)	1,271,7	1,975.0 (1969)	780.0 (1972)
Bongor	(Mayo-Kebi)	837.8	1,155.0 (1943)	67.0 (1952)
Kyabé	(Moyen-chari)	968.7	1,226.8 (1955)	330.9 (1961)
Abéché	(Ouaddai)	452.0	898.5 (1946)	142.1 (1935)
Haruze-Man.	(Salamat)	973.7	1,198.5 (1954)	544.8 (1960)
Lai	(Tandjile)	1,069.2	1,517.9 (1956)	668.5 (1973)

Source: République du Tchad, Ministère de l'Agriculture, L'Agriculture et l'Elevage Tchadiens à travers les Chiffres, 1962-71, Révisé en 1976.

[1] Un aspect important des cycles de pluviométrie, qui n'est pas révélé par un examen de ces chiffres, est la distribution des pluies pendant l'année. Il semble qu'au cours de la dernière sécheresse, l'arrivée irrégulière et inopportune des pluies a souvent fait plus de mal que leur simple manque en quantité.

Note: Le système anglais de décimales est utilisé pour tous les chiffres cités dans les tableaux.

De grandes fluctuations de la production agricole et des disponibilités alimentaires sont la conséquence logique de ces variations pluviométriques. L'Appendice 1 donne une vue d'ensemble des estimations de production des cultures vivrières qui explique de façon manifeste le fait que la politique des cultures vivrières soit le souci majeur du gouvernement tchadien.

II. LE SECTEUR AGRICOLE

La commercialisation des céréales ne peut être analysée sans que l'on ait d'abord eu au moins un aperçu de l'ensemble de la situation du secteur agricole. Celui-ci est de loin le secteur le plus important de l'économie tchadienne. Etant donné que pratiquement tous les agriculteurs produisent pour leur propre alimentation et que beaucoup de citadins possèdent des champs (on estime que près d'un résident urbain sur cinq vit de l'agriculture)[1] ou reçoivent des denrées de leurs parents ruraux, on se rend compte que les consommateurs - acheteurs de céréales ne forment qu'une petite minorité (peut-être 5 ou 10%) de la population totale. Les débouchés du système de commercialisation (vente au détail, prix au consommateur, etc.) ne forment donc qu'une petite fraction de la population totale. C'est une fraction croissante, cependant, et puisqu'elle réside dans les villes et comprend les "segments" les plus puissants de la population, son influence sur les politiques gouvernementales de commercialisation et des prix est relativement forte.

Presque 90% de la population totale du Tchad est engagée dans l'agriculture, mais sa contribution à la valeur ajoutée totale est, d'après la Banque Mondiale, de moins de 50%. Ceci dénote la

---

[1] P.N.U.D , op.cit.

faible productivité agricole (valeur ajoutée par travailleur $185/an)[1]. Malgré ceci, plus de 90% des revenus en devises étrangères sont dus aux exportations de coton, boeuf, et autre bétail.

Le coton est de loin la culture de rente la plus importante; il pousse dans la région située à l'extrême Sud-Ouest du pays, limitée au Nord-Est par la rivière Chari. 100.000 tonnes de coton sont produites annuellement sur environ 300.000 hectares et le gouvernement concentre ses efforts sur la production de cette culture d'exportation. Certains experts[2], cependant, sont de l'avis que cette politique a déjà poussé la superficie qui y est consacrée plus au Nord qu'il ne l'est souhaitable et ils recommandent une réduction de cette superficie de 10 à 20%.

Le riz pourrait remplacer le coton dans cette région puisque les crues de la rivière Logone fournissent assez d'eau pour permettre

---

[1] On doit utiliser ces calculs avec précaution; lorsque les prix agricoles officiels dont on se sert pour établir la valeur de la production agricole sont artificiellement bas, et lorsque les prix des produits industriels donnent une idée exagérée de leurs coûts sociaux, les calculs de valeur ajoutée exagèrent la contribution du secteur industriel au Produit National Brut, et diminuent la valeur ajoutée pour le secteur agricole.

[2] P.N.U.D., op. cit., par exemple.

des cultures rizicoles fluviales traditionnelles dans certaines régions. En outre, le gouvernement subventionne déjà des projets d'irrigation rizicole dans cette région.

On cultive du blé dans les polders du lac Tchad; les polders sont formés par la construction d'un barrage sur l'une des nombreuses lagunes du lac. Lorsque l'eau est entièrement évaporée, on a accès à une parcelle de terrain fertile située en dessous du niveau du lac. Cette terre peut être cultivée pendant 12 à 15 ans avant que la salinité de l'eau souterraine ne dépasse le niveau acceptable. Dans ce cas, on ouvre le barrage afin de noyer le polder et ainsi est recréée la lagune originale. Après 3 ou 4 années, le barrage peut être refermé pour répéter la même opération.[1]

Les autres produits agricoles comprennent la gomme arabique recueillie dans l'Est et des arachides dans le centre et le Sud. On élève du bétail au Nord-Ouest et au Sud-Est (chameaux seulement dans le district de Borkou-Ennedi-Tibesti au Nord).

On cultive le mil et le sorgho partout ou cela est possible[2]; dans le Sud-Ouest, le sorgho et le coton sont cultivés en assolement. Tous

---

[1]La Banque Mondiale a récemment approuvé un projet de création d'un grand polder qui permettra aussi l'irrigation par différence de niveau. Une utilisation permanente des polders sera ainsi possible, parce qu'un contrôle de la teneur en sel sera en mesure d'être effectué.

[2]Il n'y a que peu d'exceptions à cette règle; en plus du blé cultivé dans les polders, le maïs dans l'extrême Sud-Ouest et le manioc dans le Sud-Est sont les cultures vivrières principales. Ces produits ne jouent pas encore un rôle essentiel mais on prévoit que leur importance augmentera dans le futur.

les efforts d'encadrement du gouvernement tchadien sont dirigés vers la production de coton et les agriculteurs ne dévouent aux cultures de subsistance que le temps nécessaire pour leur procurer la totalité ou une grande partie des besoins alimentaires de leurs familles.

La zone de production principale de mil et de sorgho se trouve au Nord-Est de la zone cotonnière et en-dessous de la limite Nord de production agricole (environ 350 mm isohyéte), qui va du lac vers Mao-Moussoro, au Sud de Biltine et enfin au Nord-Est vers la frontière Soudanaise. La frontière entre la production de sorgho et celle d'arachide est parallèle à cette ligne, passant par N'djamena, mais le mil reste la principale céréale , même au Sud de cette frontière. L'arachide en tant que culture de rente ne concurrence pas très sérieusement les cultures vivrières: elle est principalement cultivée en combinaison avec le sorgho ou le mil, et de très petites quantités sont commercialisées. Le bétail est la source de revenu monétaire la plus importante pour ces paysans.

L'étude du PNUD[1] note à propos de cette région:

> "Cette région est pourtant la grande zone de production de mil, La densité relativement faible de la population, l'abondance des terres, l'absence de contrainte de la culture cotonnière, la proximité du centre de consommation de N'djamena, la facilité des transports par la route N'djamena-Abêche qui draine toute la zone, enfin la possibilité de faire une double récolte vivrière grâce au sorgho de décrue, tous ces facteurs expliquent qu'en année de pluviométrie moyenne, cette région fournisse les trois quarts des besoins en mil de N'djamena et ravitaille également les éleveurs nomades de la zone située plus au nord ainsi que les oasis traditionnellement déficitaires de la zone saharienne."

---

[1] PNUD, op.cit.

Cette zone coincide en grande partie avec les régions contrôlées par les rebelles, et la commercialisation gouvernementale des céréales y est évidemment impossible. Les commerçants privés, cependant ont l'air de pouvoir opérer librement dans la zone de culture de mil et d'arachide. Ce sont eux qui achètent et ramassent les grains et c'est à eux que le Département Céréalier (DC)[1] s'adresse pour ses propres achats.

On estime que la superficie dévouée au mil et au sorgho s'élève à 850.000 et 1.000.000 hectares[2]. La majeure partie des documents et données ne couvrent que les régions septentrionales du pays. L'agitation politique des régions du Nord, où l'on trouve environ 60% de la production totale de céréales, a rendu très difficile la tâche d'obtenir des renseignements sur cette partie du pays. La production de mil au cours d'une année normale est évaluée à environ 600.000 tonnes métriques, mais elle a récemment diminué jusqu'à 430.000 malgré une augmentation considérable de la superficie cultivée[2]. La réduction en rendement par hectare a donc dû être relativement plus forte. La raison principale en a été la sécheresse, mais une étude comparative menée par la Banque Mondiale suggère qu'il y a eu une perte de productivité plus grande au Tchad que dans les autres pays sahéliens[3].

La portée de cette baisse en productivité par hectare et par personne, réelle ou imaginaire, est ambiguë. La source principale

---

[1] Agence officielle de commercialisation de grain, c'est une branche du FDAR: Fonds du Développement et de l'Action Rurale (voir schéma d'organisation, pg 31)

[2] Voir Tableau 2 en Appendice .

[3] B.I.R.D., 1976.

de statistiques[1] indique que:

> "Les chiffres des superficies ne sont que des estimations très grossières.. Les chiffres des productions, quant à eux, sont entachés d'une double erreur - d'une part par l'estimation grossière des superficies - d'autre part, par la mauvaise détermination des rendements. Nous pouvons néanmoins signaler que la diminution de ces chiffres n'est pas une régression, mais une certaine tendance vers la réalité."

L'opinion que le Tchad se rapproche d'une situa ion de déficit structural en céréales, comme il l'a été dit d'autres pays sahéliens (tels que le Niger), n'est pas unanimement partagée. Au contraire, les experts et les fonctionnaires du gouvernement sont généralement de l'avis qu'il existe encore des ressources d'exploitation en ce qui concerne le riz et probablement aussi le mil et le sorgho que l'on devrait exploiter afin de pourvoir aux besoins futurs.

La production de céréales ne tire que peu de profit direct des intrants modernes. Dans les zones du Sud les agriculteurs plantent d'habitude du mil ou du sorgho et alternent l'une de ces récoltes avec le coton. De cette façon, une petite partie de la production céréalière bénéficie des engrais employés pour le coton. Dans les parties centrales et orientales, les cultivateurs produisent des céréales et élèvent du bétail; ils n'utilisent aucun intrants modernes bien qu'ils alternent parfois récoltes de mil et de sorgho.

Les dépenses publiques allouées à l'agriculture, en pourcentage du budget total du gouvernement tchadien, ont diminué de façon régulière, de 5% (465 millions CFA) en 1969 à 2% (343 millions CFA) en 1973.

---

[1] République du Tchad, Ministère d'Etat chargé de l'Agriculture, L'Agriculture et l'Elevage tchadiens à travers les chiffres, 1962-71, N'djamena, juillet 1972.

De plus, ces fonds décroissants ont été alloués presque exclusivement aux cultures de rente, le coton en particulier. La production rizicole a fait l'objet d'une certaine attention, et le Tchad est en effet parvenu à éliminer presque entièrement ses importations de riz. Il semble, cependant, que les plans du gouvernement ne comportent aucune disposition pour l'encouragement de la production de mil et de sorgho.

III. L'EQUILIBRE REGIONAL PRODUCTION/CONSOMMATION

A. La Production

Comme dans la plupart des pays sahéliens, les exploitations agricoles sont de très petite taille, un recensement agricole récent[1] indique que près de 90% de l'ensemble des exploitations agricoles sont de moins de cinq hectares. Cette structure atomistique de l'agriculture tchadienne se trouve aussi soulignée par le fait que dans presque 60% des cas, la superficie cultivée par équivalent d'un travailleur agricole est de moins d'un hectare. (Voir Tableau 3 en Appendice).

Quatre-vingt-quatorze, sept pour cent (94,7%) de l'ensemble des exploitations agricoles du Tchad produisent du mil et/ou du sorgho, un tiers de celles-ci exclusivement pour pourvoir aux besoins de leur famille alors que les deux autres tiers vendent une petite partie de leur récolte. Le pourcentage de producteurs qui cultivent du mil uniquement pour leur consommation personnelle s'est accru jusqu'à 57,6% aux alentours de la ville de N'djamena. Ceci reflète probablement l'existence d'une large proportion de citadins qui cultivent

---

[1] Recensement accompli par la division statistique du Ministère de l'Agriculture dont les résultats n'ont pas encore été publiés.

leurs propres céréales sur des parcelles proches de la ville. Au contraire, dans la préfecture de Logone-Ouest, située au Sud du pays, seulement 10,6% des agriculteurs produisent du mil et du sorgho uniquement pour leur consommation personnelle, (Voir T. .eau 4 en Appendice).

On ne possède malheureusement presque aucun renseignement concernant la zone sahélienne (préfectures de Kanem, Biltine, Quaddai, et la portion Est de Chari Baguirmi). Cette région a traditionnellement été la zone de production principale de mil et de sorgho. Environ 45% (paysans sédentaires pour la plupart) de la population totale vivent dans cette région et dans celle du Nord où la densité est faible. Bien qu'ils approvisionnent encore en grain les nomades du Nord, ils sont peu à peu remplacés dans leur rôle de fournisseurs de la ville N'djamena par les agriculteurs de la zone Sud. Deux facteurs principaux contribuent à expliquer ce changement: les difficultés sévères de communication et de transport créées par la rébellion, et le fait que les effets de la sécheresse sur la production agricole furent ressentis plus intensément dans la zone sahélienne que dans le Sud. La hausse des prix consécutive incita de nombreux cultivateurs du Sud à alterner les céréales avec leur culture de rente habituelle, le coton.

A la différence du mil et du sorgho qui sont cultivés dans tous les endroits favorables, la production de riz est limitée à certaines régions du Tchad: les préfectures du Sud de Tandjilé, Mayo-Kébi, Logone-Est et Ouest, Moyen-Chari, et l'extrême Sud de Chari-Baguirmi. Dans ces régions, les crues annuelles de la rivière Logone rendent possible la production de

riz fluvial, mais environ 50.000 hectares seulement (des 500.000 qui sont inondés) se prêtent à la riziculture. En 1973, la FAO[1] recommanda le contrôle des crues dans certaines régions de façon à accroître la portion de terres utilisables et à mieux contrôler le niveau de l'eau. Le caractère imprévisible des crues constitue la contrainte majeure à cette forme de riziculture particulière.

En plus de la production rizicole traditionnelle de terre inondée, il n'y a que quelques casiers contrôlés et irrigués où certains agriculteurs cultivent le riz individuellement[2]. Le gouvernement entretient les casiers et fournit les intrants. Des équipes d'achat mobiles sont chargées d'acquérir le riz au prix officiel de 25 CFA/Kg. Cependant, les prix au marché parallèle sont plus élevés (voir diagramme, page 38) de sorte que les cultivateurs préfèrent vendre leur riz à ces commerçants privés ou à exporter le paddy clandestinement vers le Cameroun.

Environ 45.000 tonnes de paddy sont produites chaque année, dont près de la moitié est consommée par les producteurs eux-mêmes ou vendue directement par ceux-ci. 15.000 à 17.000 tonnes passent entre les mains des commerçants qui décortiquent le riz dans leurs propres installations rudimentaires, alors qu'environ 6.000 à 8.000 tonnes seulement passent par les réseaux commerciaux officiels du FDAR et sont transformées aux moulins de Bongor et de Laï.

---

1 FAO, Etude des Ressources en Eau du Bassin du Lac Tchad en vue d'un Programme de Développement, avril 1973.

2 Une fraction considérable de ces "agriculteurs" est composée de fonctionnaires du gouvernement; ils vivent en ville et engagent des travailleurs agricoles pour prendre soin de leurs champs.

B. La Consommation

Vue l'absence de données démographiques sur lesquelles on puisse estimer la consommation, l'étude de B.Gil, Projections Démographiques pour le Tchad de 1963 à 1985, constitue probablement la source de renseignements la plus détaillée et la plus sure. Cette étude a été révisée pour 1968 par le Ministère du Plan. Les données sont, cependant, des extrapolations des résultats portant sur des échantillons de population assez restreints.

Toutes les études de ce genre tentent d'abord d'estimer les taux de croissance puis d'extrapoler les chiffres d'une année de base pour obtenir des prévisions. Evidemment, les erreurs dans les données de base ou dans l'estimation des taux de croissance augmentent, d'après cette méthode, en fonction de la longueur de la période mesurée à partir de l'année de base. Cependant, en l'absence d'un recensement systématique de la population, on doit accepter cette méthode comme la seule solution raisonnable.

Les données démographiques disponibles actuellement sont présentées en résumé dans le Tableau 5 en Appendice[1]. Bien que les données démographiques au niveau de chaque département et, à plus forte raison, celles au niveau national puissent être considérées comme relativement précises, la répartition de la population entre les zones rurales et urbaines est certainement biaisée. Cette répartition est basée sur l'hypothèse que la proportion d'habitants urbains et ruraux restera

[1] Les chiffres démographiques officiels de Département de l'Agriculture et les estimations de taux de croissance calculées par Gil ont été utilisés comme base de référence.

constante, mais les prévisions[1] indiquent qu'en général le pourcentage de la population vivant dans des centres urbains sera en augmentation. On prévoit qu'en 1985, la ville de N'djamena rassemblera environ 55% de l'ensemble de la population du département de Chari-Baguirmi, (1975:43%).

Malgré leur inexactitude, les données indiquent clairement que la répartition de la population à travers le pays est très irrégulière. La densité de la population est en effet très élevée au Sud (Logone Ouest: plus de 30 hbts/Km^2), et très basse au Nord (B.E.T. 0,1 hbts/Km^2). Cette répartition, cependant, coincide exactement avec la distribution régionale de production céréalière, ce qui suggère des flux commerciaux peu importants.

Les estimations de la consommation par personne sont presque aussi inexactes que les données démographiques. On a souvent tendance à éxagérer les besoins de consommation de la population pour faire ressortir plus nettement le déficit dû à la sécheresse; on donne parfois les chiffres de 190 kgs et plus par personne et par an[2]. Bien qu'en vérité certains groupes ethniques consomment des quantités considérables de céréales, une telle moyenne pour l'ensemble de la population, y compris femmes, vieillards et enfants en bas âge, est probablement trop élevée.

Les nomades qui constituent plus de 10% de l'ensemble de la population, sont un groupe qui consomme d'habitude peu de céréales.

---

[1] B.I.R.D.

[2] Nations Unies, F.A.O.

Le Lait et la viande tiennent une place très importante dans leur alimentation. L'étude du PNUD[1] place leur consommation annuelle à environ 100 Kg par personne, dont une grande partie est composée de paddy et de blé.

Bien que les agriculteurs sédentaires et semi-sédentaires de la zone sahélienne consomment probablement plus de céréales que les nomades, il n'est pas clair qu'ils devraient en consommer beaucoup plus que les agriculteurs sédentaires du Sud : le lait, la viande et les arachides cultivées principalement pour leur propre consommation, jouent encore un rôle important dans leur alimentation. Dans ce cas aussi, des données sûres font défaut actuellement.

En ce qui concerne les 5 préfectures du Sud, une étude conduite par le SEDES en 1966[2] indique que la consommation moyenne de céréales, y compris aussi les aliments transformés (beignets, bière de mil) ne dépasse pas 165 Kgs par personne et par an. La consommation de mil et de bière de mil ne se monte qu'à 146 Kgs de ce total. Dans la préfecture de Logone-Est, où la consommation de mil est la plus élevée, celle-ci atteint 186 Kg.

Cette même étude indique également que la population urbaine consomme beaucoup moins de céréales - surtout le mil et le sorgho - que la population rurale. Une étude de revenus[3] de familles d'un

---

[1] PNUD, op.cit.

[2] SEDES, Enquête Socioéconomique au Tchad, 1965, Paris, 1966.

[3] Centre National de Nutrition et de Technologie Alimentaire, Etude Interne, juillet-décembre 1966.

quartier pauvre (Chagua) de la capitale démontre, cependant, que les groupes à revenu plus faible consomment essentiellement la même quantité de mil et d'autres céréales que les agriculteurs : la consommation de pain est plus élevée alors que celle d'autres céréales, telles le fonio, s'est avérée plus basse. En général la consommation de mil (y compris celle de bière de mil) s'élevait à 140 Kgs par personne par an, soit seulement 6 Kgs de moins que la moyenne rurale des zones septentrionales.[1] Les résultats les plus marquants de ces deux études (SEDES et Centre National) sont présentés dans le Tableau 6 en Appendice.

En somme, il semble que rien ne confirme que la consommation[3] personnelle annuelle dépasse 160 Kgs. L'étude du PNUD montre que la limite supérieure est placée à la moyenne de 154 Kgs. Leurs calculs sont tous basés sur des maximums journaliers de consommation bien qu'il ait été démontré que la consommation de céréales varie de façon considérable au cours de l'année.[2] Le Tableau II présente une vue d'ensemble des besoins annuels pour chaque préfecture en se servant de ces calculs de consommation par personne et des données démographiques du Tableau 6 en Appendice.

---

[1]Ce groupe à faible revenu n'est pas représentatif de l'ensemble de la ville de N'djamena, les groupes dont le revenu est plus élevé consomment certainement moins de mil (ils préfèrent le riz et le pain). Ainsi si les groupes urbains les plus pauvres consomment presque autant de mil que les populations rurales, on peut affirmer sans crainte qu'en moyenne la consommation de grain par personne à N'djamena doit être plus basse que dans les régions urbaines.

[2]SEDES, op.cit.

[3]Consommation du mil et sorgho.

Tableau II. La Population, la Consommation[a] par Personne et les Besoins Alimentaires par Préfecture, Tchad 1976

Préfecture	Population (en milliers, 1976*	Consommation par personne/ an (kgs)**	Consommation totale annuelle (tonnes)
Mayo-Kebi	607	176	106,800
Logone-Ouest	276	182	50,200
Logone-Est	302	199	60,100
Tandjilé	293	162	47,500
Moyen Chari	465	126	58,600
Total pour le Sud	1943	166.3	323,200
Chari Baguirmi	572	138	78,900
Guéra	193	150	28,900
Salamat	101	135	13,600
Ouaddai	370	150	55,600
Batha	355	145	51,500
Biltine	157	130	20,400
Lac	138	123	17,000
Kanem	204	167	34,100
B.E.T.	85	110	9,400
Total pour le Nord	2175	142.3	209,400
Total pour le Tchad	4118	153.6	632,600

*SOURCE : Voir Tableau 5 en Appendice

**SOURCE · UNDP, op.cit.

[a] Consommation du mil et sorgho y compris les beignets et la bière de mil.

Les chiffres du Tableau II. représentent les limites supérieures.[1] La moyenne annuelle de la consommation par personne est au plus de 154 Kgs de grain brut, et elle est probablement en train de diminuer. Néanmoins, le mil et le sorgho sont de loin des cultures de base les plus importantes dans le régime alimentaire tchadien et le produit agricole le plus largement cultivé.

---

[1]Ces chiffres ne sont tout au plus que des estimations, et sont certainement surestimés pour les raisons suivantes :

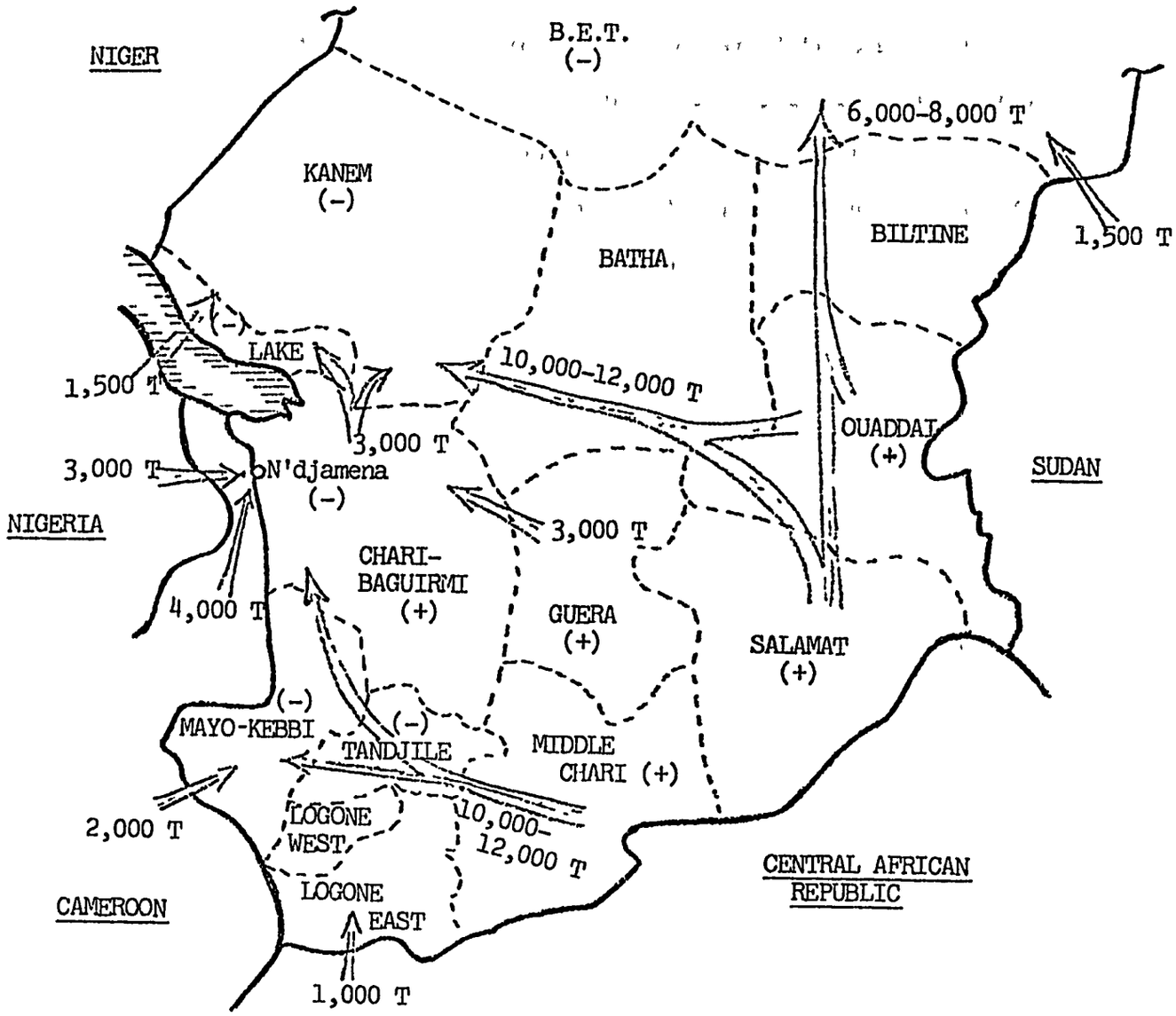
- La consommation de mil par personne au cours de l'année est plutôt irrégulière, alors que ces estimations de consommation sont basées sur des extrapolations d'observations journalières qui, tout au moins en ce qui concerne l'étude de N'djamena (Centre de Nutrition et de Technologie Alimentaire, op.cit.) furent faites pendant une période où la consommation de mil était relativement élevée.
- Les chiffres de consommation moyenne pour les préfectures dont la population est en partie rurale et en partie urbaine datent de 1972. Etant donné que la proportion de la population urbaine (qui consomme moins de mil et de sorgho que la population rurale) a augmenté considérablement, les moyennes pour 1976 devraient être réduites en conséquence.
- Même si l'on ne tient pas compte de ces changements dans la composition de la population, il est douteux que les habitudes de consommation n'aient pas changé au cours de ces années. La plus grande disponibilité du riz dans les villes, du maïs dans le Sud-Ouest et des tubercules dans le Sud-Est peut avoir mené à une diminution de la proportion de mil et de sorgho dans la consommation totale.
- Comme ces études de consommation ont eu lieu pendant les années où le mil et le sorgho étaient relativement abondants, il semble logique de conclure que leurs prix étaient en conséquence beaucoup plus bas que ceux des aliments de luxe (riz, pain) qui étaient relativement rares à cette époque. La hausse générale des prix du mil et du sorgho et la hausse relativement plus faible des prix du riz et du pain peuvent avoir entraîné une substitution de consommation à l'avantage de ces derniers.

De plus, ces fonds décroissants ont été alloués presque exclusivement aux cultures de rente, le coton en particulier. La production rizicole a fait l'objet d'une certaine attention, et le Tchad est en effet parvenu à éliminer presque entièrement ses importations de riz. Il semble, cependant, que les plans du gouvernement ne comportent aucune disposition pour l'encouragement de la production de mil et de sorgho.

L'étude du PNUD présente un diagramme des mouvements commerciaux (Voir Diagramme 1) basé sur des estimations de la consommation en 1972 et de la production pour une année "normale" moyenne. Elle montre un déficit total net de 13.000 tonnes, ce qui revient à 2% de la production totale estimée à 620.000 tonnes. L'étude procure également une évaluation grossière de l'ensemble des mouvements commerciaux, où les mouvements d'une préfecture à l'autre sont évalués à environ 50.000 tonnes. Y ajoutant ce qu'ils pensent être la quantité fournie aux villes par les campagnes dans la même préfecture, soit 20.000 tonnes, les experts du PNUD concluent que la commercialisation domestique totale s'élève à 70.000 tonnes, soit 11,3% de la production domestique totale "normale".

Ces estimations sont assez approximatives et ne donnent tout au plus qu'une idée générale de la situation. On peut d'abord douter qu'une année de production "normale" existe. Alors que la production nationale puisse être relativement stable, il est clair, comme on le voit d'après les Tableaux en Appendice, que la production au niveau des préfectures varie bien d'avantage. Il est plausible qu'une préfecture normalement déficitaire ait des surplus certaines années, et que les mouvements commerciaux s'en trouvent renversés. De plus, les estimations de production et de consommation sont également très approximatives. Il est donc clair que quand on se base sur les différences entre des données incertaines, comme c'est ici le cas, ces différences comportent une erreur proportionnellement bien plus grande que les données de base. On devra donc se servir du Diagramme 1 avec une certaine circonspection. L'explication qu'il donne des mouvements commerciaux est plausible, mais pas nécessairement correcte.

Diagramme 1: Mouvements des Céréales au Tchad (années normales)



SOURCE UNDP (PNUD), op. cit.

Les mouvements commerciaux pour le riz sont assez simples. Le riz cultivé dans le Sud-Ouest, est généralement expédié au Nord vers N'djamena et les marchés nomades. Une certaine quantité de paddy passe au Cameroun en contrebande où il est échangé contre du mil et des biens de consommation, ou bien il est vendu pour argent comptant. Il se peut qu'une petite quantité de paddy passe aussi en RCA.

D. Les Facteurs Restreignant les Mouvements Céréaliers

Le facteur le plus évident est, bien entendu, la saison des pluies. De vastes régions dans les préfectures du Sud sont isolées quelquefois pendant plusieurs mois, ce qui peut entraîner d'importantes réductions de quantité disponible et, par conséquent, des hausses de prix au niveau local.

Le nombre de camions dont l'on dispose peut former une autre contrainte sur les mouvements de céréales. Les différences de prix entre les divers marchés doivent atteindre d'assez grandes proportions pour pouvoir couvrir les frais de transport qui sont élevés. Comme les céréales sont transportées par des camions à usage général, la demande pour le transport de certains autres produits (le coton, par exemple), exerce une forte influence sur la disponibilité de moyens de transport pour les céréales.

En plus de ces contraintes "naturelles", il arrive quelquefois (comme en 1973) que certains préfets tentent d'empêcher les mouvements de céréales de leurs préfectures vers le reste du pays. Ceci permet en effet d'éviter une hausse des prix dans les préfectures en question, mais conduit à des hausses encore plus importantes dans les régions déficitaires. Bien que les consommateurs des régions excédentaires reçoivent un large surplus pour les céréales, les coûts sociaux pour l'ensemble de l'économie nationale sont énormes puisque les pénuries régionales sont accentuées. Ces contraintes doivent donc être considérées comme extrêmement néfastes du point de vue économique.

IV. LA STRUCTURE DU MARCHE DES CEREALES ET LES PRINCIPAUX PARTICIPANTS

A. Le Commerce Privé

Le mil n'est que très rarement une source majeure de revenu monétaire pour les agriculteurs tchadiens. L'une des exceptions est la région s'étendant de N'djamena à Abéché qui constitue la source traditionnelle de céréales pour la capitale. Mais même dans cette région, le revenu dérivé de la vente du grain tient une place moins importante que celui obtenu grâce à l'élevage et à la culture de l'arachide. On utilise plus fréquemment le riz et le blé comme cultures de rente, mais même en ce qui les concerne, la consommation personnelle absorbe la moitié ou les deux-tiers de la production totale.

Les agriculteurs peuvent vendre leur grain de trois façons principales: (1) au marché, à un commerçant ou son agent; (2) au village même, à un autre agriculteur ou à un marchand; (3) avant la récolte, en empruntant des fonds avancés par un marchand. L'étude du P.N.U.D. signale cependant, que cette dernière forme d'imprunt contre une récolte future est assez peu répandue. D'après leurs estimations, la moitié au moins de tout le grain commercialisé est vendue chaque semaine par le paysan au marché du village. Une proportion importante de ce grain est également échangée entre familles au village même.

On peut donner plusieurs raisons pour expliquer le fait que les agriculteurs préfèrent vendre leur grain au marché. Tout d'abord, le prix de vente est probablement plus avantageux de cette façon. Les frais de transport de ce grain sont en général assez bas, surtout si l'on considère que la plupart des paysans iraient au marché de toute

façon, pour des motifs sociaux et afin d'acheter de l'huile et d'autres biens de consommation, ou pour y vendre d'autres produits. Ils utilisent donc leurs ressources de façon plus efficace s'ils combinent ces activités avec la vente de leur grain.

Il a été assez positivement établi que les agriculteurs pratiquent la vente anticipée. Selon certains fonctionnaires gouvernementaux, il est très courant qu'un paysan "achète" un pain de sucre (2Kg) et un sace de thé (200 gm) pendant la période de soudure contre la promesse de livrer un sac de mil après la récolte. D'après les statistiques sur les prix aux consommateurs pour la ville de N'djamena, le sucre coûte de 650 à 700 CFA et le thé entre 100 et 125 CFA[1]. Un sac de mil contient en moyenne 90-100 Kg de grain. Ceci revient à dire que pendant la période de soudure, le paysan reçoit du commerçant un payement d'avance de 8-9 CFA/Kg pour le mil qui sera livré après la récolte.

Ce genre de commerce a parfois été traité de pratique usurière; les fonctionnaires gouvernementaux ainsi que les conseillers étrangers le considèrent comme une des formes principales de l'exploitation des paysans. Il faut toutefois se rendre compte que dans la région de Bokoro, où cette transaction a lieu, le prix du mil après la récolte (durant les bonnes années) est généralement de 10 CFA/Kg et dépasse rarement 12 ou 13 CFA/Kg[2]. De ce fait, le commerçant ne

---

[1] En dehors de la capitale, ces prix seraient sûrement bien plus élevés.

[2] P.N.U.D., op. cit. Un mémorandum du gouvernement tchadien indique que durant les très bonnes années le prix du mil peut tomber jusqu'à 6 ou 8 CFA/Kg, et s'élève à environ 10 CFA/Kg durant les années normales.

demande généralement pas plus de 2 CFA/Kg (20%) pour le service qu'il rend et le risque qu'il court. Dans ces circonstances, on ne peut comparer la rentabilité de ces investissements à de l'usure.

Les commerçants en céréales s'intéressent généralement à un vaste assortiment d'autres produits. Ils vont donc au marché pour des raisons autres que l'achat des céréales. Les commerçants interviewés par le groupe d'étude ont tous affirmé qu'ils perdraient leur temps s'ils allaient acheter leur grain chez chaque paysan individuel. Ceci semble raisonnable, surtout si l'on considère que la plupart des agriculteurs ne vendent que de petites quantités de grain (1 à 2 sacs), de sorte que même si cela réduisait considérablement son prix d'achat, le commerçant, en se rendant chez les producteurs, ne réaliserait qu'un profit marginal minime.

Dans les régions rurales, les commerçants font d'habitude une petite tournée des marchés de villages, créant ainsi un lien commercial entre ces marchés et entre les marchés et le chef-lieu. Ils achètent aux paysans en petites quantités et revendent soit directement aux consommateurs, au sac à un détaillant de chef-lieu, ou bien en plus grandes quantités (5 à 10 sacs) à des grossistes. Ce genre de commerce n'est généralement pas pour eux une activité à plein temps.

Un mémorandum du gouvernement tchadien[1] donne une approximation des frais des commerçants:

1) Un commerçant achète, aidé par un rabatteur, le grain à un

---

[1]République du Tchad, Ministère de l'Agriculture, "Notes sur les Possibilités de Structuration du Marché," 1976.

marché de village. Le rabatteur se charge de remplir et de coudre les sacs qui contiennent chacun 40 'Koros'. Un Koro vaut à peu près 2,25 Kg (d'après le P.N.U.D.) ou 2,75 Kg (selon les représentants du gouvernement). Un sac de mil coûte donc au commerçant entre 1.000 et 1.200 CFA (si l'on se base sur un Koro de 2,5 Kg et un sac de 100 Kgs).

2) Le sac et la ficelle reviennent à 300 CFA.

3) Pour sa peine, l'intermédiaire reçoit 50 CFA par sac plus 2 Koros de grain sur chaque sac. Considérant les autres frais (transport, pertes, gardiennage, etc.), le coût total de commercialisation peut être estimé sommairement de la façon suivante:

Tableau III. Coût de Commercialisation d'un Marchand Privé Achetant du Mil à Bokoro et le Revendant à N'djamena (en CFA/sac)

Prix d'achat	1000 à 1200	
Sac et ficelle	300	
Commission de l'intermédiaire	50	(+5 Kgs de grain)
Chargement et déchargement	30	
Transport de Bokoro à N'djamena	500	
Protection, gardiennage	100	
Pertes dues au transport		(1 Koro = 2.5 Kg)
Transport de l'entrepôt au marché	200	
Protection sur le marché	50	
Commission du détaillant	100	
	2330 à 2530	pour 92.5 Kg

Montant du coût total (net de revenu et de bénéfice du marchand): 25.3 à 27.4 CFA/Kg

Coût de Commercialisation: environ 15.3 CFA/Kg (soit 63% du coût total)[a]

[a]Cette marge est du même ordre de grandeur que d'autres observées dans des conditions similaires. Elle correspond assez bien aux résultats d'une étude de commercialisation de céréales au Nord du Nigéria, (voir H.M. Hays, "The Marketing and Storage of Foodgrains in Northern Nigeria," Samaru Miscellaneous Paper No. 50, Université d'Ahmadu Bello, (Nigéria), 1975).

L'étude du P.N.U.D. indique que dans les zones Sud, environ 25.000 tonnes de grain passent directement du producteur au consommateur, ou que, tout au plus, un seul intermédiaire entre en jeu. Il est probable que dans le Nord, où une plus grande proportion des paysans cultivent le mil et le sorgho, de plus petites quantités soient échangées de cette manière (15.000 tonnes).

Selon la même source, le volume du commerce à longue distance est d'environ 30.000 tonnes. (Voir section précédente). Celui-ci est entre les mains de grossistes importants opérant à partir de différentes villes. Ils sont souvent aussi transporteurs et possèdent leurs propres camions. L'étude du P.N.U.D. signale que les grossistes les plus importants ne se spécialisent jamais uniquement en céréales. Plus leur base financière (mesurée d'après leur chiffre d'affaires annuel) est large, plus ils augmentent la variété de leurs produits. Cette observation correspond bien à d'autres cas rencontrés par notre groupe d'étude. Pour tous les gros commerçants questionnés à ce sujet, les céréales ne sont qu'une occupation secondaire. Ils accumulent rarement du grain afin de spéculer sur une hausse des prix; ils préfèrent vendre des biens de consommation et en général n'achètent des céréales que pour éviter que leurs camions ne reviennent à vide. Quelques-uns seulement font le commerce de céréales de façon régulière.

L'importance de la proportion de commerce "officieux" est un aspect intéressant de la structure de ce marché. Tout voyageur se rendant en ville, ou tout chauffeur ayant de l'espace libre dans son véhicule peut contribuer au commerce en achetant quelques sacs de

grain qu'il vendra à sa destination. Le bénéfice que ces "commerçants" demandent est d'habitude très modeste, parce que leur coût d'opportunité est négligeable.

B. La Commercialisation Officielle

1. Le Mil et le Sorgho

En 1966-67, le Tchad dut faire face à des réductions sérieuses de la production de céréales. Ceci sensibilisa le gouvernement au problème de la disponibilité des céréales et l'incita à lancer un programme d'intervention sur le marché du grain. L'année suivante, (récolte de 1967), vit en général un surplus de céréales. La Société Nationale de Commercialisation du Tchad (SONACOT), dut payer le prix minimum officiel de 12 CFA/Kg. Après avoir ainsi acheté 2.000 tonnes de grain, elle se trouva à court de fonds et les achats durent être suspendus. Les prix des céréales s'effondrèrent par la suite jusqu'à environ 6 CFA/Kg, et même à 2 CFA/Kg à Mongo. Incapable de maintenir ses stocks de façon satisfaisante, la SONACOT dut revendre tout son grain après quelques mois au prix du marché pratiqué à ce moment là (environ 10 CFA/Kg). Mais même si la SONACOT avait pu conserver le grain plus longtemps, il est peu probable qu'elle aurait pu trouver un acheteur à plus de 12 CFA/Kg. La société perdit plusieurs millions CFA.

Pendant cette période, le Tchad demanda l'assistance du Programme Alimentaire Mondial pour l'établissement d'un stock de grain de

secours. Le P.A.M. hésita évidemment à confier à la SONACOT (proche de déclarer faillite), la responsabilité de toute gestion additionnelle du commerce des céréales. Le Fonds de Développement et de l'Action Rurale (F.D.A.R.) convenait bien mieux à cette tâche; il possédait des entrepôts dans certaines parties du pays et des représentants, en la personne des préfets, dans chaque préfecture.

Le Fonds Alimentaire Mondial devait fournir 4.000 tonnes de blé pour vente aux Grand Moulins du Tchad (G.M.T.), afin d'établir un fonds d'opération. Cependant, 2.000 tonnes seulement furent livrées, la plupart du reste de l'assistance promise étant reçue sous forme de transferts monétaires.

Le F.D.A.R. se créa une nouvelle branche, le Département Céréalier (D.C.) qui commença à acheter des céréales en 1968 (voir diagramme 2). Le F.D.A.R. gère également les moulins à riz et le D.C. est l'agence officielle de commercialisation du riz. Les opérations ont cependant eu lieu sur une petite échelle; depuis sa création le D.C. n'est parvenu qu'à deux reprises (en 1970 et 1974) à acheter plus de 1.250 tonnes de mil et de sorgho, principalement auprès de commerçants privés. Les deux moulins du F.D.A.R. n'ont pu acheter plus de 1.000 tonnes de paddy qu'en 1971 et 1976. La proportion officiellement commercialisée de la production totale de 50.000 tonnes de paddy et du surplus de mil et de sorgho, estimé à 65 ou 70.000 tonnes, est vraiment minime (voir Tableau IV).

Tableau IV. Achats et Ventes par le D C./F.D.A R (tonnes)

Année	Achats		Ventes		Stocks au 12-31	
	Mil et Sorgho	Riz	Mil et Sorgho	Riz	Mil et Sorgho	Riz
1968	n d.	n d.	-	-	n.d	n.d
1969	660	340	n.d.	n.d	107	38
1970	1,853	578	1,113	581	691	38
1971	1,242	1,061	1,007	1,049	894	46
1972	1,214	795	1,953	624	115	2
1973	907	120	949	122	50	-
1974	1,776	73	947	34	850	39
1975	931	225	1,519	262	235	1
1976	1,168	2,491	1,034	2,051	n.d.	n.d.

Source D.C./F D A.R.

****

Diagramme 2 Organigramme du Ministère de l'Agriculture

Ministre de l'Agriculture

Directeur Général → Organisations paraétatiques financièrement indépendantes

Directeur·

- des Techniques Agricoles
- de l'Elevage
- de l'Education Agricole
- des Etudes et Programmes
- du Génie Rural
- de la Météorologie
- de la lutte contre les Calamités Naturelles
- de la Recherche Agricole et Vétérinaire (pas encore en existence)

-Abattoirs de Fardo (A.F F.),

-Centre de Modernisation de la Production Animale (C M P.A.),

-Office pour la Mise en Valeur de Sategui Deressia (O.M V S.D.),

-Agence d'encadrement pour la production du coton (O.N.D.R.),

-Société pour le Développement de la région du Lac (SODELAC)

-F.D A R.*

*Organisation du F.D A R.

Directeur

F.D A.R. même — Département Céréalier (Achat et Vente de grain)

- Construction de puits
- Rizeries
- Achat d'arachide (depuis 1976)
- Autres (activités sociales)

En plus de ses achats auprès de commerçants privés, le D.C./F.D.A.R. a également tenté d'acheter du grain à l'Union Régionale des Sociétés d'Action Rurale (U.R.S.A.R.), organisation de plusieurs petites coopératives de producteurs située dans la région de Bokoro. Elle fut fondée en 1962, mais ses activités furent suspendues pendant la guerre civile. Un effort est actuellement entrepris pour revitaliser les coopératives[1]. En 1974-75, le D.C./F.D.A.R. acheta 100 tonnes de mil à l'U.R.S.A.R. alors qu'en 1975-76 le D.C./F.D.A.R. acheta directement auprès des paysans. Pendant la campagne actuelle (1976-77), le D.C./F.D.A.R. n'est pas parvenu à acheter du grain à l'U.R.S.A.R. parce que les commerçants privés offrent aux coopératives des prix plus attrayants.

Actuellement, le D.C./F.D.A.R. achète aussi le grain, en principe par l'entremise des préfets. Cependant, tous les fonctionnaires avec qui notre groupe a eu des conversations ont déclaré qu'une très petite proportion seulement du mil et du sorgho du D.C./F.D.A.R. est acquise de cette manière. Depuis 1975, le D.C./F.D.A.R. a également acheté du grain directement grâce à une équipe mobile d'achat[2], mais la grande majorité du grain est achetée à des commerçants de N'djamena. Les effets sur les producteurs et sur les prix aux producteurs sont

---

[1] Ces efforts sont concentrés sur la multiplication des semences et la production de l'arachide. Après les semis de 1977-78 les représentants de l'U.R.S.A.R. espèrent être en mesure de lancer la commercialisation de l'arachide sur une grande échelle.

[2] On a informé le groupe d'étude que les achats du D.C. auprès des marchands lui coûtent moins cher que les achats directs auprès des producteurs.

par conséquent très limités et les effets sur les consommateurs ne sont pas substantiels non plus. Le Conseil Supérieur Militaire a tendance à établir le prix de vente officiel, auquel le DC/FDAR doit vendre le grain de ses entrepôts, en-dessous du prix du marché parallèle, (le prix officiel maximum est actuellement de 26 CFA/kg). Pendant les périodes où le prix de marché est élevé, les commerçants privés emploient fréquemment des intermédiaires qui achètent pour eux du grain auprès du F.D.A. R. et le remettent alors sur le marché où il est revendu sur le marché parallèle à un plus haut prix. Dans les préfectures rurales, où de très petites quantités sont offertes au prix officiel maximum, (l'ensemble des préfectures n'achète au D.C./F.D.A.R. qu'environ 600 tonnes de grain), seule une petite minorité de consommateurs peuvent tirer parti de céréales à bon marché pendant la soudure.[1]

Jusqu'à présent le D.C./F.D.A.R est parvenu à couvrir ses frais financiers, en partie grace à l'emploi de personnel et d'installations publiques auxquels aucun frais n'a été imputé. Par exemple, le D.C. utilise les camions à usage général du F.D.A R. pour transporter le grain. Au niveau des préfectures, les préfets sont les agents du D.C. et ils utilisent aussi des camions de l'administration générale. Le D.C./F.D.A.R. reçoit également une aide étrangère considérable en monnaie et en personnel.

Jusqu'à maintenant le D C /F.D.A.R. a opéré avec un système de

---

1 Soudure période précédent la moisson, quand les approvisionnements sont généralement rares et les prix élevés.

comptabilité rudimentaire qui ne prend pas en considération ces éléments complexes de coûts; il est donc difficile de juger de son efficacité. La réponse gouvernementale au questionnaire présenté par notre groupe d'étude donne un exemple intéressant de l'ordre de grandeur des coûts qui ne sont pas supportés par le D.C./F.D.A.R. Selon cette source, le D.C./F.D.A.R. acheta du grain en 1975 à 18 CFA/kg auprès des marchands de N'djamena. Ses coûts monétaires se sont élevés, pour cette opération, à 3 CFA/kg. Pendant la même année, le grain était acheté pour l'O.S.R.O. au prix de 15 CFA/kg. Le coût total de cette opération, y compris camions, essence, s'éleva à 19 CFA/kg. Il semble donc que la part du coût réel dont le D.C./F.D.A.R. n'est pas redevable s'élève à environ 16 CFA/kg. Ceci revient par conséquent à une subvention du D.C./F.D.A.R. de 16 CFA/kg.

2. Le Riz

Le D.C./F.D.A.R. commercialise à la fois le riz et le mil et il n'y a pas de comptabilité séparée pour chacune de ces deux céréales. Des équipes d'achat mobiles achètent le paddy chez les paysans au prix officiel de 25 CFA/kg, prix qui est d'habitude bien inférieur aux prix dominants du marché. Le Diagramme 3 montre les prix moyens[1] pour le riz et le paddy dans les zones de production rizicole depuis 1973.

Il est évident que dans ces conditions, les rizeries du F.D.A.R. ne puissent acheter qu'une petite partie de la production totale

---

[1]Les prix peuvent varier largement d'une sous-région à l'autre. Il se peut aussi qu'ils descendent temporairement en-dessous du niveau des prix officiels lorsque l'équipe d'achat du F.D.A.R. n'opère pas dans une certaine région.

de paddy puisqu'ils ne peuvent offrir que le prix officiel[1]. L'année dernière le moulin de Bangor parvint à acheter 2.400 tonnes de paddy, et celui de Lai en acheta 1.900 tonnes. La capacité technique des moulins semble être satisfaisante, les rendements (exprimés en pourcentages du paddy) sont présentés dans le Tableau V.

Tableau V. Rendements Techniques du Paddy aux Moulins du F.D.A.R.

	Lai	Bangor
Riz de luxe	-	1.9%
Première qualité	21.7%	30.0%
Riz brisé	31.8%	26.5%
Farine de riz et miettes	12.5%	9.9%
Pourcentage total du paddy transformé	66.0%	68.3%

Source: République du Tchad, F.D. A.R., Rapports Annuels des Rizeries.

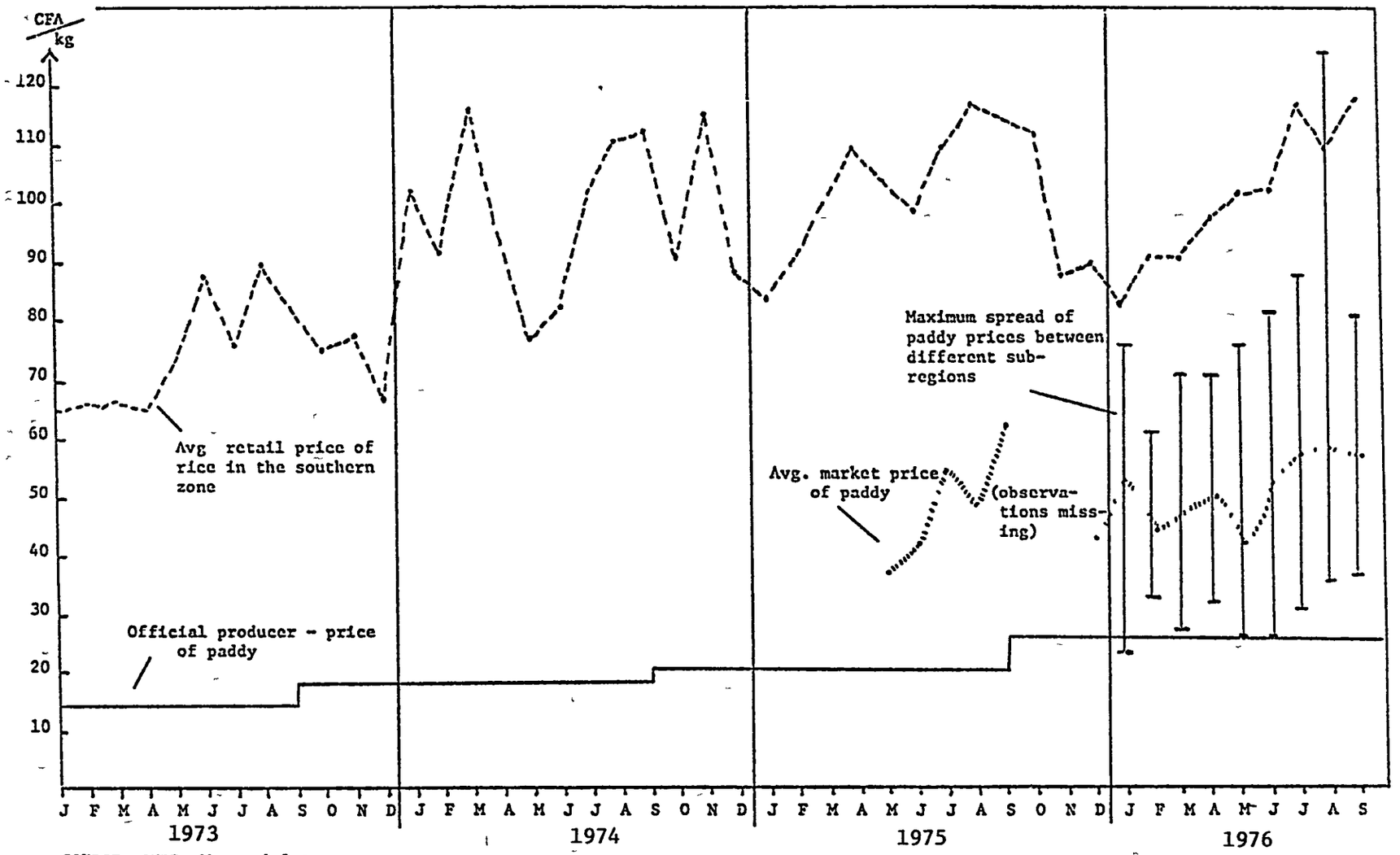
Les installations sont en bon état; cependant Lai, avec sa capacité annuelle de 3.000 tonnes de riz, est probablement en-dessous de sa capacité optimale de rentabilité économique. Des problèmes divers tels qu'un générateur électrique trop faible, le manque de paddy, etc. n'ont jamais permis aux moulins de réaliser un bénéfice substantiel.

Le D.C./F.D.A.R. achète le riz aux moulins au prix moyen de 35 CFA/Kg et le revend aux consommateurs à des prix allant de 30 à 140 CFA/Kg selon la qualité. Le D.C. commercialise à la fois riz et mil; le riz profite donc du même degré de subvention que le mil en raison

[1] Pour la campagne 1976/77 le F.D.A.R. a reçu le monopole officiel de la commercialisation du riz. On espère que le F.D.A.R. pourra ainsi acquérir pratiquement la totalité de la production commercialisée et obtenir suffisamment de paddy pour pouvoir utiliser les moulins efficacement. Les résultats de cette campagne sont encore incertains mais pendant la visite de notre groupe d'étude au Tchad, il est apparu très clairement que le F.D.A R. est décidé à faire valoir ce monopole.

Diagram 3 Paddy and Rice Prices in the Southern Prefectures

Diagramme 3 Prix du Paddy et du Riz dans les Prefectures du Sud



SOURCE ONDR, Mercuriales.

des services offerts au D.C. par le F.D.A.R. Général.

Jusqu'à cette année les moulins avaient le droit de vendre du riz aux commerçants privés. En 1975-76 cependant, le D.C./F.D.A.R. acheta presque toute la production des deux moulins, et à partir de 1976-77, il deviendra le seul acheteur légal.

3. Le Blé

Le blé, cultivé dans les polders du lac Tchad, est acheté par la Société de Développement du Lac (SODELAC)[1]. Cependant, comme dans le cas du riz, le prix officiel ne peut pas faire concurrence au prix de marché parallèle. Le Tableau VI donne une vue d'ensemble des évaluations de superficie cultivée, de production et de quantités achetées par la SODELAC.

Tableau VI. Superficie Cultivée, Production de Blé et Achats Officiels de la SODELAC

Année	Superficie[a] (ha)	Production estimée (tonnes)	Achats de la SODELAC	Prix Officiel (CFA/Kg)
1973	n.d.	6,700	500	20
1974	3,000	5,500	150	20
1975	2,000	3,000	600	32/40
1976	1,300	2,000	500	40

[a]La diminution de la superficie cultivée est due à la déshydratation et la salinité croissantes de polders.

Source: SODELAC

[1]La SODELAC fournit également des semences et des services d'encadrement aux paysans, dont le coût doit être couvert par les bénéfices de la société sur ses opérations de commercialisation.

La SODELAC vend le blé aux Grands Moulins du Tchad (G.M.T.), filiale de la compagnie privée des Grands Moulins de Dakar, au prix de 65 CFA/Kg. Les installations des G.M.T. opèrent environ 1/2 journée par an pour traiter les quelques 500 tonnes achetées à la SODELAC. Les boulangers de N'djamena se sont plaints de la qualité de la farine des G.M.T. Ils préfèrent importer leur farine du Nigéria, où celle-ci est d'ailleurs moins chère que celle des G.M.T.

L'un des problèmes majeurs de la SODELAC est la situation isolée des polders. La marge de 25 CFA/Kg ne couvre pas les frais. Le transport par voie routière de Bol à N'djamena coûte, d'après les chiffres de la SODELAC, à peu près 15 CFA/Kg. Par bateau, ceci pourrait être ramené à 6 CFA/Kg. Malheureusement le lac est peu profond et il faudrait créer un nouveau chenal pour permettre aux gros bateaux d'atteindre Bol.

1974 est la dernière année pour laquelle nous ayons des chiffres sur les coûts de commercialisation de la SODELAC: ceux-ci sont présentés dans les Tableaux VIIA à VIIC.

Tableau VII.A. Structure du Coût pour la SODELAC (1974)

	Coûts Fixes (CFA)	Coûts Variables (CFA/100Kg)
Service d'encadrement	3,400,000	40
Semences	1,320,000	-
Ramassage et rassemblement du grain en gros	-	210
Entretien et Amortissement de l'entrepôt de Bol	360,000	-
Transport par camion et stockage à N'djamena	420,000	1,020
Pertes et dépenses générales	-	750
TOTAL:	5,500,000	2,030

Source: SODELAC

Il nous faut ici indiquer que le coût du transport par camion de 1.020 CFA/100Kg est certainement sous-estimé pour les conditions actuelles. Les frais de transport par camion ont augmenté d'environ 40% depuis 1974.

De façon à évaluer le coût par kilogramme de la SODELAC, nous devons prendre en considération les quantités commercialisées par an. Ceci permet de répartir les coûts fixes.

Tableau VII-B. Coût par Kilogramme de Blé Commercialisé par la SODELAC (1974)

	Volume de Commercialisation annuelle (tonnes)			
	500	1,000	1,500	2,000
Coût Fixe (CFA/sac de 100 Kg)	1,100	550	367	275
Coût Variable par sac	2,030	2,030	2,030	2,030
Coût total par sac	3,130	2,580	2,397	2,305
Coût Total (CFA/Kg)	31.30	25.80	23.97	23.05

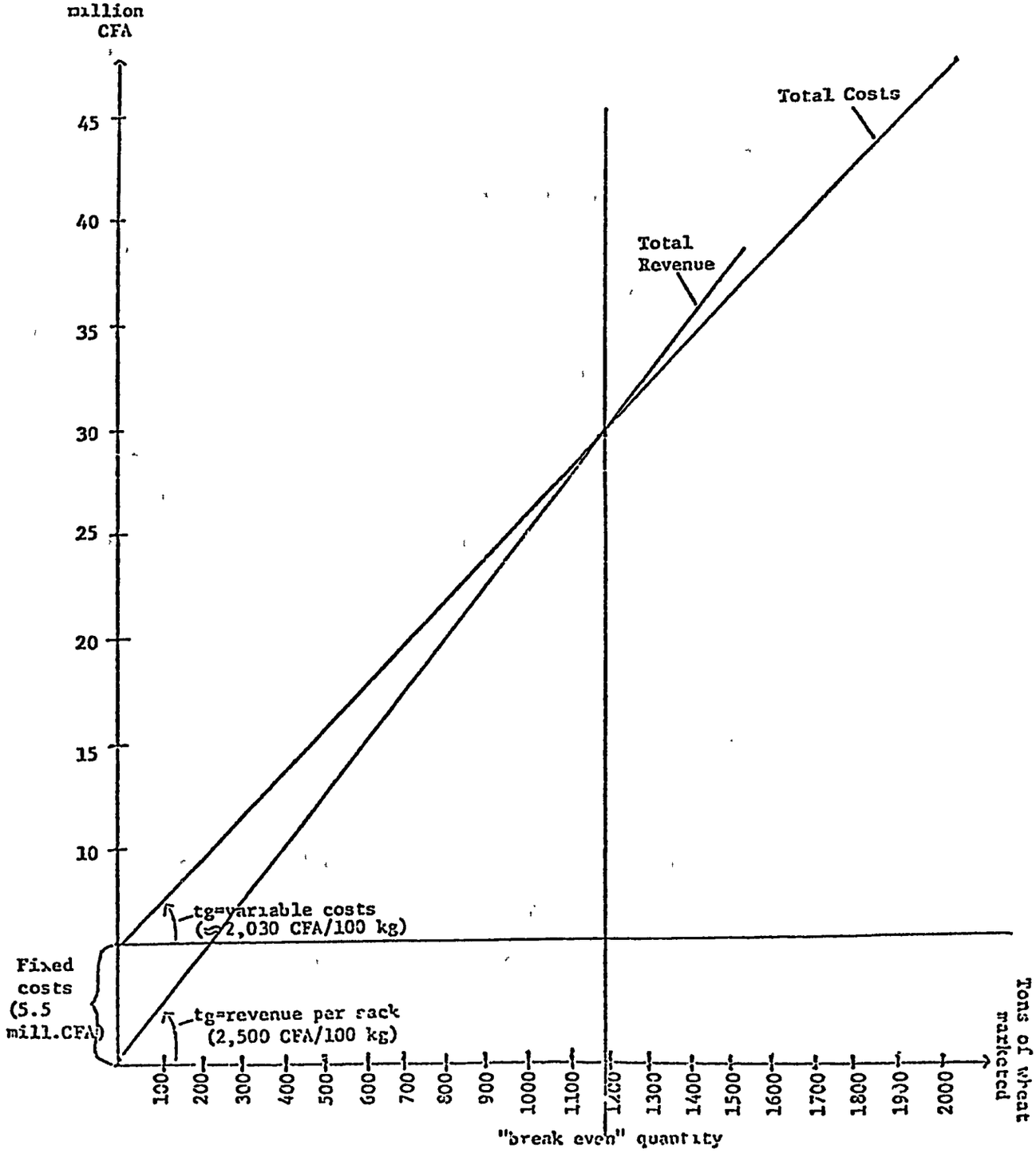
Source: SODELAC

Il est à présent clair qu'une marge de commercialisation de 25 CFA n'est raisonnable que si la SODELAC commercialise au moins 1.200 tonnes de blé aux coûts de 1974[1]. Ces prix sont aujourd'hui bien plus élevés et la quantité de production d'équilibre et de profits normaux est donc également plus élevée. Comme le Tableau VI l'indique, la SODELAC n'est pas parvenue à réaliser ni même à approcher

[1]Voir Tableau VII-C.

Table VII-C. Comparison of Total Costs and Total Revenue for SODELAC

Tableau VII-C. Comparaison entre Cout Total et Revenu Total de la SODELAC



Source: SODELAC

des profits normaux au cours des dernières années et la société a dû subir des pertes considérables.

C. L'Efficience du Marché

Nous ne possédons que peu de renseignements qui puissent nous permettre de juger d'une façon éclairée de l'efficience du marché tchadien. Les évaluations de quantité sont rares et extrêmement sommaires et notre connaissance des prix est limitée et peu sûre. Nous avons cependant tenté de recueillir autant d'informations que possible et de soumettre celles-ci à quelques épreuves sommaires d'efficience.

Les résultats ne donnent bien sûr qu'une idée générale des faits puisque les données disponibles ne peuvent être soumises à une analyse rigoureuse. Ceci est dû principalement à:

1) Lacunes dans les observations. Il fut fréquemment nécessaire de se baser sur la tendance générale des données afin d'obtenir des données chronologiques couvrant au moins une année.

2) Manque de données. Il n'y a absolument aucunes données de prix pour les années 1971 et 1972.

3) Rassemblement irrégulier des renseignements. La plus grande partie des données utilisées provient de la division des statistiques du Ministère du Plan. En théorie, les observations sont faites le jour de marché le plus proche du 15

de chaque mois. En réalité, ceci a été impossible en raison de la pénurie de personnel. Les données ne furent jamais publiées par manque de fonds et furent prises pour cette étude directement des notes originales de membres de la division.

4) Les données n'indiquent pas toujours clairement quels prix se rapportent au détail et quels autres au gros. Ils sont donnés au kilogramme ou aux 100 kilogrammes bien que les sacs ne soient jamais pesés. Au niveau du détail, les marchands se servent de 'Koros' et un sac vendu en gros pèse de 75 à 100 Kg.

5) Aucune distinction n'est faite entre différentes qualités de grain bien que le meilleur mil coûte parfois le double du mil de qualité médiocre.

Cependant, aucun de ces défauts ne semble introduire un biais systématique; les résultats sont donc qualitativement corrects bien qu'ils doivent être acceptés avec des marges de confiance très larges.

Les coefficients de corrélation pour les données chronologiques de prix entre les différents marchés procurent une mesure grossière du degré d'intégration. Ce raisonnement découle de l'hypothèse que dans un marché à efficience parfaite, les différents marchés seront constamment en équilibre de prix, quelles que soient les fluctuations de ces derniers. En effet, une hausse des prix du grain à N'djamena, par exemple, entrainerait une hausse comparable dans d'autres marchés

parce que les commerçants de ces marchés auraient tendance à acheter du grain localement et à l'expédier à N'djamena afin de réaliser un profit. Plus le marché est efficient, plus les prix auront un comportement parallèle et plus haut sera le degré de corrélation. Le diagramme 4 présente une vue d'ensemble des résultats de cette analyse qui couvre les quatre villes pour lesquelles on possédait des données[1].

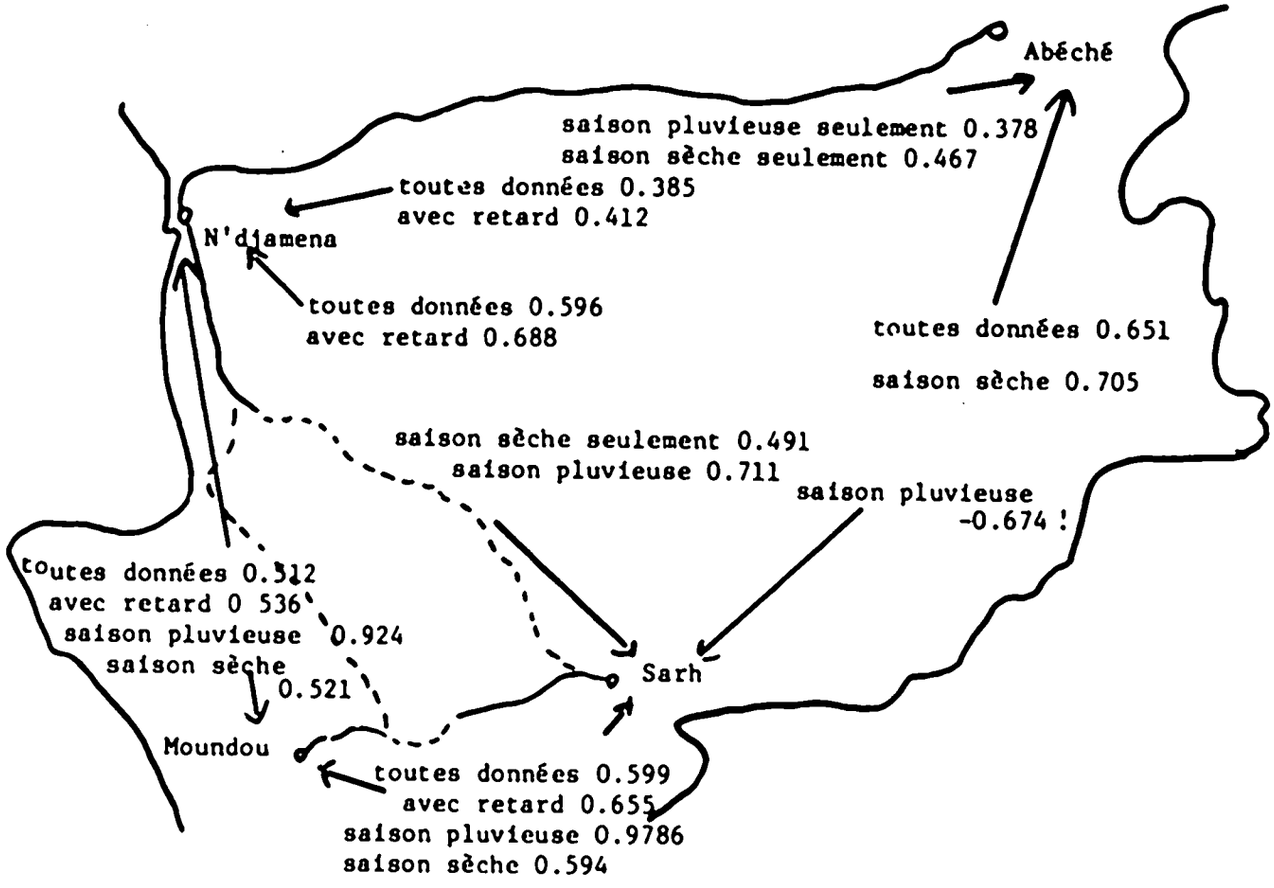
Les coefficients de corrélation ne sont pas impressionnants[2]. L'une des raisons est probablement que l'on ne possède que des données mensuelles. Ces prix ne sont même pas des moyennes mensuelles mais probablement des observations faites au cours d'un seul jour de marché. De telles observations donnent un poids bien trop important aux surplus et déficits momentanés de certains marchés. Le bas coefficient de corrélation entre Abéché et N'djamena et l'isolation partielle de ces deux marchés l'un par rapport à l'autre sont

---

[1]La période couverte est de 1968 à 1969, (Abéché-N'djamena, 1969-70) et 1974 à 1976 (à l'exclusion d'Abéché). Pour cette dernière période, les prix moyens dans la préfecture de Logone-Ouest ont été utilisés en tant que données pour Moundou puisqu'on ne possédait aucune statistique pour cette ville même.

[2]Des coefficients de corrélation (r) de 0,5 indiquent qu'à peu près 25% seulement des variations de prix dans une ville peut s'expliquer par des variations similaires dans d'autres marchés (le coefficient de détermination R^2=0,25), ce qui représente une très petite fraction. Les coefficients de corrélation que l'on obtient généralement dans les études de ce genre approchent 0,9, c'est à dire qu'environ 80% des variations de prix dans une ville peut s'expliquer par des variations comparables dans d'autres marchés (R^2=0,81). Voir par exemple Uma Lele, "Foodgrain marketing in India," (La commercialisation des céréales en Inde), Cornell University Press, 1971. Voir également l'étude sur le Niger.

Diagramme 4 - Coefficients de Corrélation (r) entre Marchés Tchadiens [a]



[a] Un autre groupe d'étude a obtenu des coefficients beaucoup plus élevés en faisant des estimations séparées pour les années de sécheresse et les années "normales". Il semble que le flux d'assistance alimentaire à destination de N'djamena au cours de la sécheresse et le renversement du rapport traditionnel des prix qui s'ensuivit, aient considérablement ébranlé la structure de commercialisation existante (voir Appendice 4). Une "régression à données incomplètes", utilisant également les renseignements de séries annuelles incomplètes ainsi que les marchés villageois moins importants et couvrant les années de 1968 à 1976, donna 41 coefficients de corrélation supplémentaires. 35 (85,4%) de ceux-ci sont significatifs à un niveau de certitude de 5% et 29 (70,7%) au niveau de certitude de 1%, (un niveau de certitude de 5% implique qu'il n'y a qu'une probabilité de 5% (0,05) que la corrélation entre les prix de ces deux marchés soit purement accidentelle).

probablement dûs aux contraintes imposées sur la circulation par la situation militaire.

L'introduction d'un retard d'un mois pour les observations de la variable dépendante améliore quelque peu le coefficient de corrélation. Ce retard est employé pour tester l'hypothèse que les changements de prix sur le marché principal, N'djamena, sont reflétés avec un certain décalage sur les marchés régionaux. L'amélioration du coefficient de corrélation ainsi obtenue n'est cependant pas assez substantielle pour démontrer de façon rigoureuse le bien-fondé de cette hypothèse.

Il est intéressant de noter que le coefficient de corrélation est en général meilleur pour la saison des pluies que pour l'ensemble des données. La raison en est l'augmentation habituelle et exogène des prix dans l'ensemble des marchés; les prix peuvent donc augmenter sur plusieurs marchés simultanément, non pas parce qu'ils réagissent l'un sur l'autre (corrélation), mais parce qu'ils obéissent indépendamment à un mouvement d'ensemble. Ces tendances introduisent donc un biais qui exagère la valeur des coefficients de corrélation.

Une autre manière de juger de l'efficience du marché consiste à mesurer les différences de prix entre les différents marchés. Si les coûts de transport étaient nuls et si le marché fonctionnait de façon parfaite, ces différences devraient également être nulles. Moins le marché est efficient, et plus les coûts de transport sont élevés, plus large est la bande à l'intérieur de laquelle les prix peuvent fluctuer sans inciter des transferts de grain menant à une

Diagram 5-A

Differences in Prices between N'djamena and Sarh
Différences des Prix entre N'djamena et Sarh

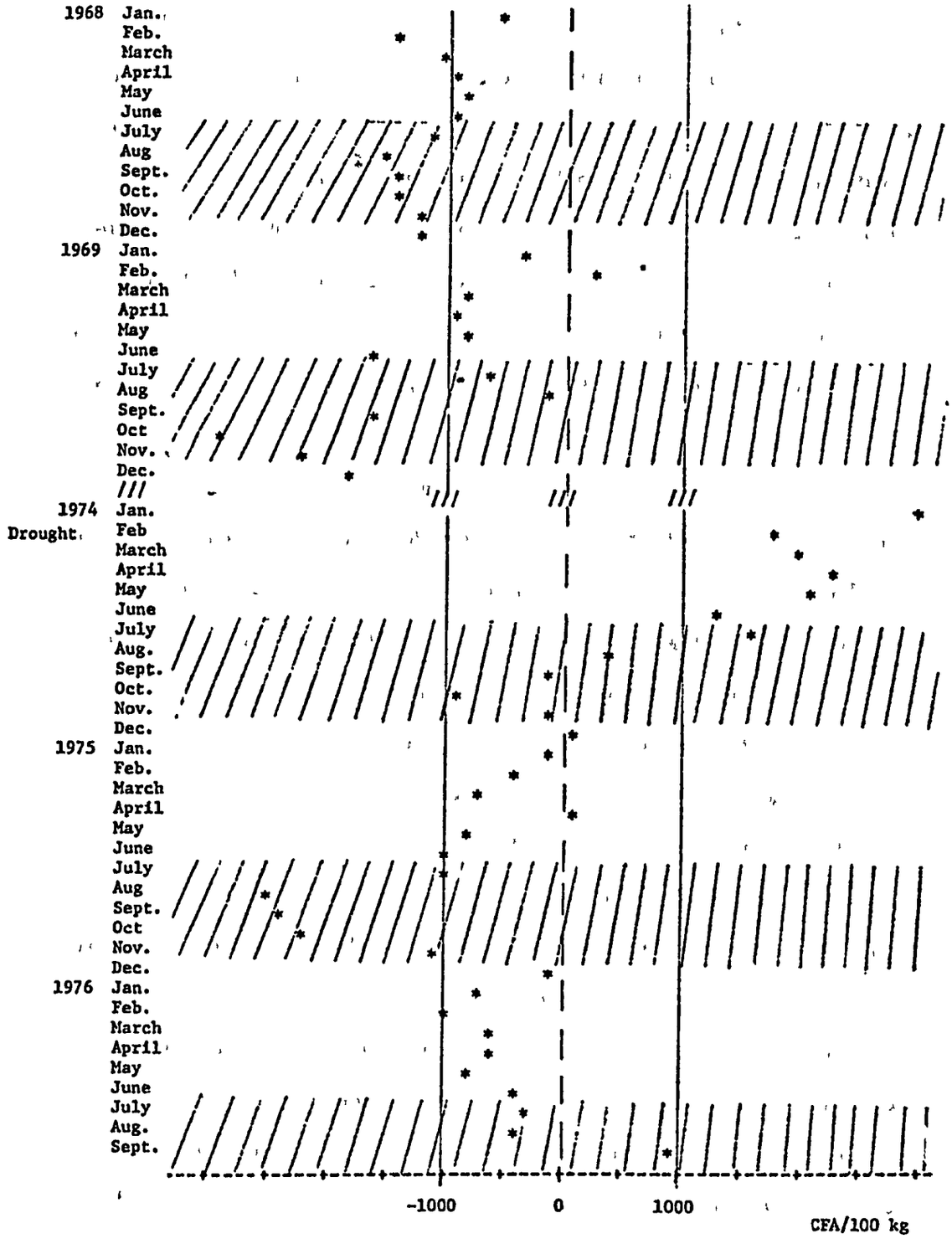


Diagram 5-B

Differences in Prices Between N'djamena and Abéché

Différences des Prix entre N'djamena et Abéché

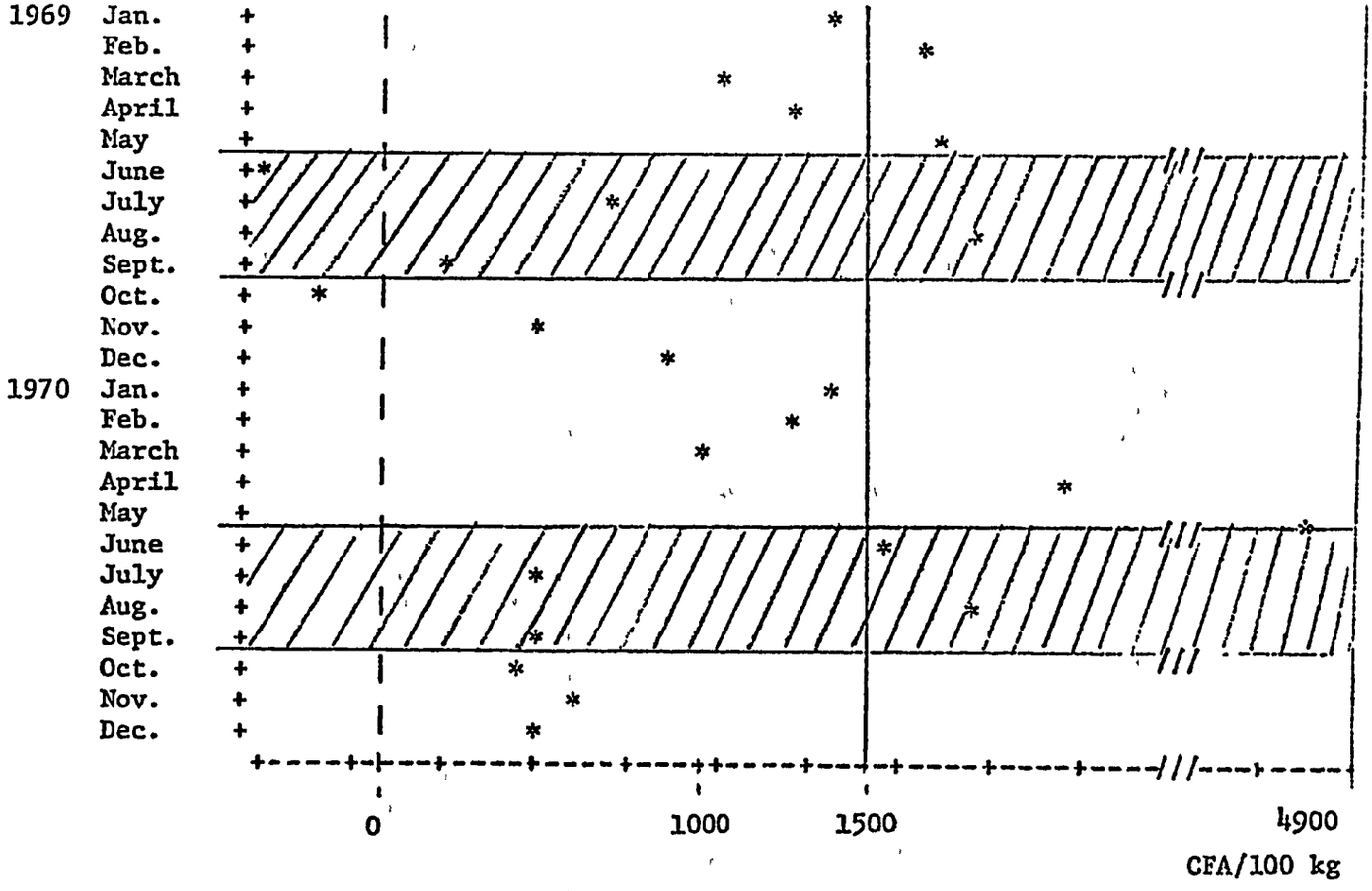


Diagram 5-C

Differences in Prices Between Sarh and Moundou

Differences des Prix entre Sarh et Moundou

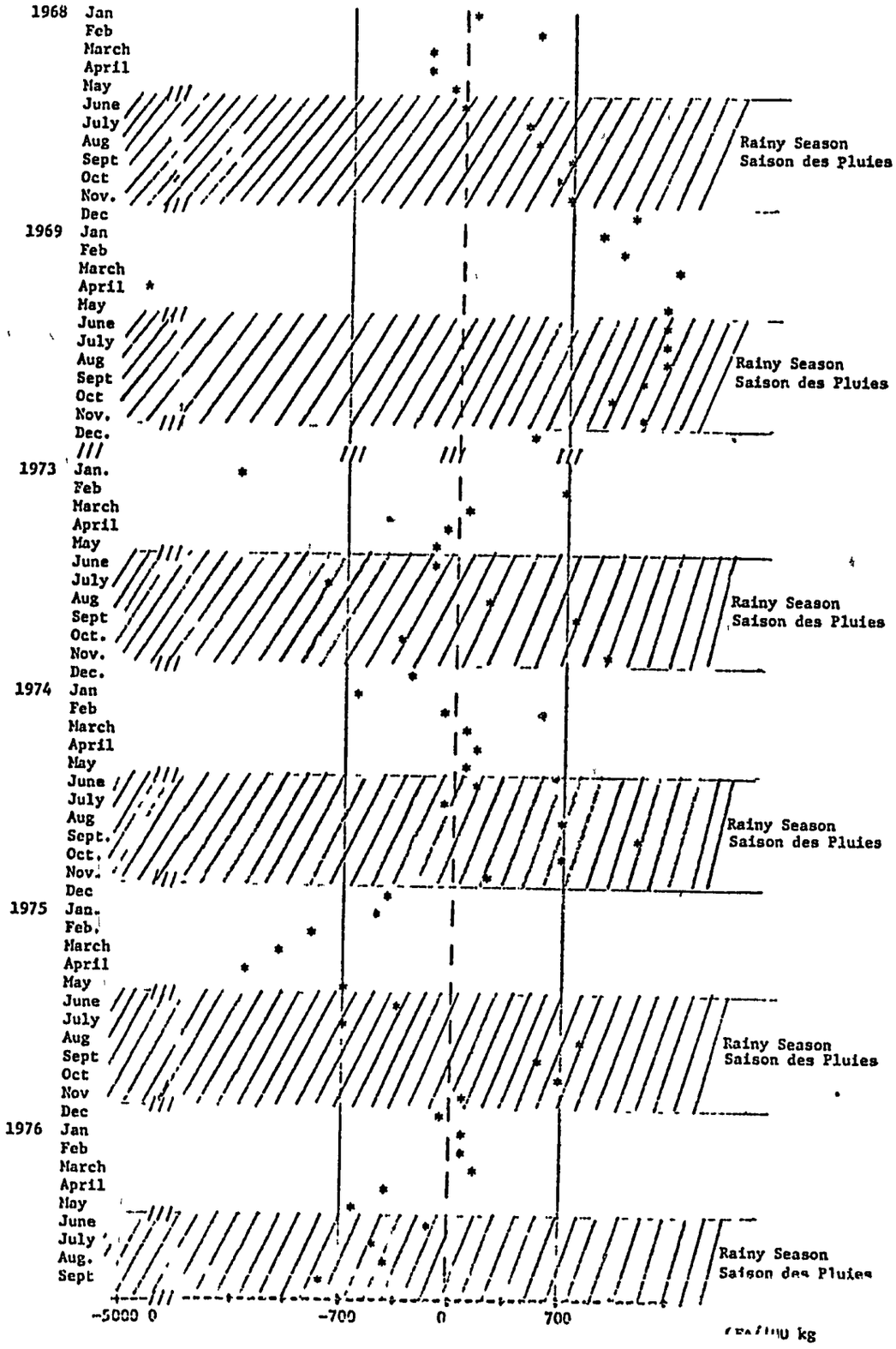
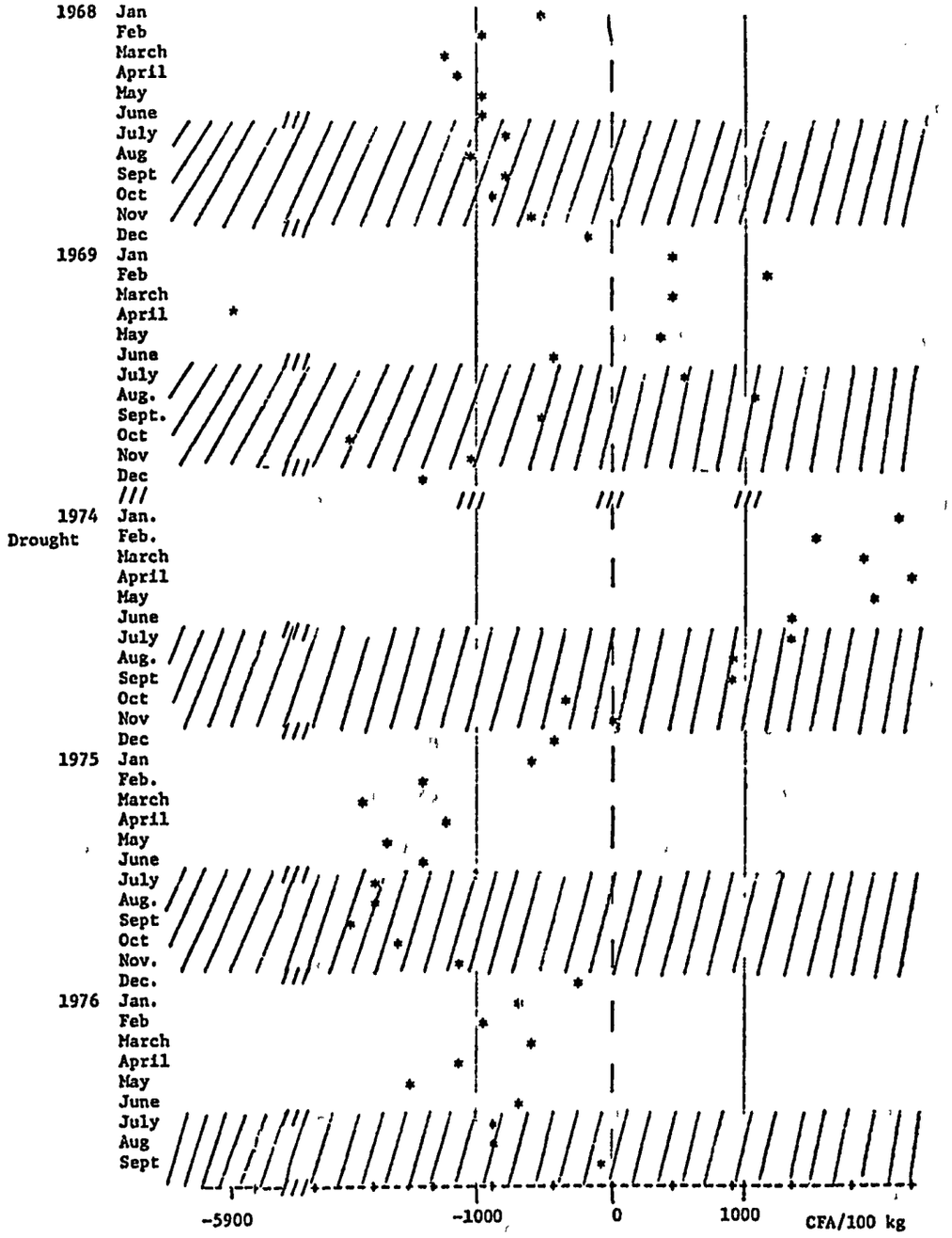


Diagram 5-D

Differences in Prices Between N'djamena and Moundou (Logone West)

Differences des Prix entre N'djamena et Moundou (Logone Occidental



convergence des prix.

Les différences de prix entre les villes principales ont été calculées et relevées sur les graphiques 5 A à D. Les coûts du transport ont été estimés[1] d'après les tarifs de la Coopérative des Transporteurs Tchadiens (qui a le monopole du transport routier) et sont représentés à l'intérieur de la bande ainsi dénotée dans les graphiques.

Si la différence entre les prix de deux marchés excède les coûts de transport, le point en question se trouvera à l'extérieur de cette bande. Ceci revient à dire que dans ce cas le marché n'a pas joué son rôle en ce qui concerne la convergence des prix.

On peut avancer plusieurs explications pour cette défaillance : connaissance imparfaite des prix sur les autres marchés, pratiques de concurrence monopolistique de commerçants qui font obstacle aux mouvements libres de grain, ou tout autres circonstances qui rendent impossible le transfert de grain. Pour tenir compte d'au moins une de ces contraintes inévitables, les périodes pendant lesquelles les

---

[1] Comme chiffres moyens nous avons pris les tarifs de transport de 1974 augmentés d'1 CFA/Kg pour la mise en sac, le chargement et le déchargement. Quand l'on considère que les données ne sont que des approximations grossières, une évaluation plus précise de ces coûts de transport ne semble pas s'imposer. Il est de plus incertain que les prix officiels soient réellement appliqués. Etant donné la demande pour le transport, il est possible qu'un transporteur accepte de transporter le grain pour moins cher, ou demande un prix élevé si la demande de transport est importante. De tels prix et réduction sont généralement appliqués sur la quantité (ex. expédier plus d'une tonne au prix d'une seule tonne), parce que, théoriquement, le prix officiel est fixe et il est illégal de s'en écarter.

routes sont impraticables en raison des pluies et inondations ont été relevées sur les graphiques. Les limites de ces bandes ne sont pas claires car les saisons pluvieuses varient considérablement en période et en durée, ce qui fait que même après la fin des pluies les camionneurs refusent souvent d'envoyer leurs véhicules à certains endroits de crainte de les endommager.

On remarquera que la différence pour le prix du mil entre N'djamena et Sarh (graphique A) a dépassé les coûts de transport 15 fois sur 45 (sauf pendant l'année sèche de 1974 lorsqu'on utilisa des camions pour acheminer le grain de la côte vers le Tchad). Onze de ces 15 cas eurent lieu au cours de la saison de pluies, ce qui ne laisse que 4 cas de différences non expliquées. Il semble donc que dans environ 92% des cas le marché ait été assez efficient. On doit aussi remarquer que trois des quatre cas restants se rapportent à des mois précédant ou suivant immédiatement la saison des pluies. Si l'on considère la saison sèche seulement, les différences de prix dépassent les frais de transport dans 15% des cas.

Pour Moundou-N'djamena ce pourcentage est un peu plus élevé; c'est aussi le cas pour N'djamena - Abéché et pour Sarh - Moundou qui, surtout au cours du début de 1969, semblait constituer de façon soutenue une occasion de réaliser un profit par un transfert de Moundou à Sarh, ce qui n'a pas été éliminé par un abitrage. En avril 1969, cette situation fut complètement renversée. Ces changements brusques semblent indiquer presque certainement des distortions dues à des manques de précision ou erreurs dans les données de base, ainsi

que la présence d'un terme stochastique, et donc de variables indéterminées[1].

Tout bien considéré, le marché semble efficient en ce qui concerne la convergence des prix, les différences de prix étant principalement dues au niveau élevé des frais de transport. Il peut arriver que le mil se vende à 20 CFA/Kg dans une ville et 30 CFA/Kg dans une autre - une différence de 50% - sans que cela constitue une incitation à transférer des céréales.

---

[1]Ce qui souligne le caractère expérimental de ces calculs.

V. LA POLITIQUE DES PRIX

A. Le Processus de Prise de Décisions

La politique des prix tchadienne est assez difficile à identifier et bien que chacun s'accorde à penser qu'elle joue un rôle important, les avis sur ce en quoi il consiste en fait sont très partagés.

La politique des prix, surtout celle qui s'applique aux produits alimentaires, se voit confier la charge multiple des objectifs de revenus, de l'encouragement à la production et du contrôle de la consommation. Les priorités ne sont pas clairement établies et leur caractère contradictoire engendre de nombreux conflits.

En outre, les structures officielles chargées d'identifier des problèmes, de soumettre des recommandations sur différentes approches et de faire exécuter les décisions adoptées, ne sont pas fermement établies. Ainsi que dans beaucoup d'autres pays, il est difficile de découvrir exactement où et par qui sont prises les décisions officielles de politique de commercialisation et de prix. On ne sait pas non plus exactement quelle est l'influence de certains groupes privés sur ces décisions.

Le F.D.A.R., sur qui l'exécution de la politique de commercialisation et des prix devrait reposer, fait partie du Ministère de l'Agriculture (voir diagramme 2). La plupart des décisions cependant semblent émaner du Ministère de l'Economie, du Plan et des Transports (voir diagramme 5)[1]. Ceci entraine l'une des

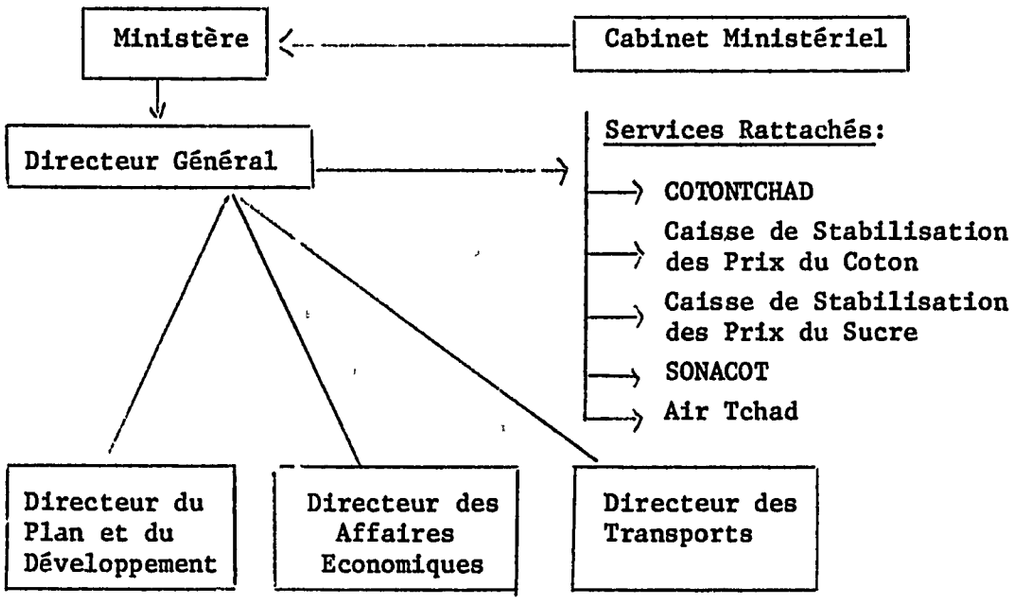
---

[1] La décision finale des prix officiels est prise par le Conseil Supérieur Militaire, gouvernement militaire actuel.

contradictions les plus fondamentales de la politiques tchadienne des prix. Le F.D.A.R. faisant partie du Ministère de l'Agriculture, devrait protéger les intérêts des producteurs mais son propre Département Céréalier, tenu de respecter les plafonds de prix établis par le Ministère de l'Economie, clairement dans l'intérêt des consommateurs, porte ses efforts dans la direction contraire.

Les cultures de rente font d'habitude l'objet d'une attention spéciale. COTONTCHAD et la Caisse de Stabilisation du Prix du Coton sont attachés au Ministère de l'Economie et responsables de la commercialisation du coton. L'Office National du Développement Rural (O.N.D.R. du Ministère de l'Agriculture) s'occupe principalement de la production du coton. Il est financé, par décret et au moins en partie, par la Caisse de Stabilisation. Cette séparation nette rend plus simple le processus de prise de décisions et contribue à éviter les conflits. (Voir Appendice II).

Diagramme 6: Organigramme du Ministère de l'économie du Plan et des Transports



B. Le Niveau des Prix des Céréales

Les prix des céréales jouent au Tchad plusieurs rôles importants. Tout d'abord, ils influencent profondément les revenus réels des producteurs et des consommateurs. C'est pour cette raison que la politique des prix vise à atteindre des objectifs politico-économiques. Cette politique a souvent été poursuivie sans souci des répercussions engendrées par le fait que les prix influencent non seulement les revenus mais aussi leur répartition, le niveau et l'objet de la production, et la disponibilité générale du grain.

Ces effets sont souvent négligés. On avance souvent le raisonnement que dans une économie paysanne un producteur vise à l'autosuffisance et n'aura un surplus commercialisable que fortuitement. Un tel producteur ne vendra jamais les réserves accumulées pour la consommation de sa famille, quels que soient le prix de ces denrées. Les deux seuls déterminants de la quantité disponible pour la commercialisation ne sont donc que la quantité récoltée et les besoins familiaux estimés[1].

Bien que ce raisonnement puisse être valable à un niveau de production donné, il néglige complètement le fait que les paysans peuvent réallouer leurs ressources et accroître la superficie qu'ils cultivent en y ajoutant des cultures plus rentables. Ces changements de production peuvent être observés dans le Tableau VIII où,

---

[1]Voir par exemple Becker, An Analysis of Cereals Availability in the Sahel, A.I.D., 1974. (Analyse de la Disponibilité des Céréales dans le Sahel).

en raison du manque de données de prix sûres, nous nous sommes servis de descriptions qualitatives pour désigner la disponibilité et le niveau de prix du grain.

Tableau VIII. Superficies Consacrées à la Production de Céréales et du Coton dans la Zone Sud (en milliers d'Ha.)

Année	Mil et Sorgho[a]	Coton[b]	Récolte[c]	Importations d'Assistance Alimentaire(tonnes)[d]
1965-66	417.4	276.0	Très mauvaise	
1966-67	492.0	299.5	médiocre	
1967-68	504.0	298.4	excellente	
1968-69	516.0	294.4	moyenne	
1969-70	469.0	291.2	moyenne	
1970-71	455.2	301 6	moyenne	
1971-72	448.5[b]	301.9	médiocre	
1972-73	515.5	275.6	Nord: très mauvaise Sud normale	15,750
1973-74	546.1	269.0	Nord· très mauvaise Sud. normale	37,000
1974-75	607.1	272.3	médiocre	36,000
1975-76	609.8	335.9	moyenne	8,700

[a]Source. Ministère de l'Agriculture, "L'Agriculture et l'élevage tchadiens à travers les chiffres, 1962-1971," N'djamena, 1972.

[b]Source. Office National du Développement Rural.

[c]Classification adoptée par l'étude du P.N.U.D., op. cit.

[d]Chiffres d'assistance alimentaire· Direction de la Lutte contre les Calamités Naturelles.

Peu après 1960, la superficie consacrée aux céréales s'élevait à environ 420.000 hectares. En 1967 cette superficie avait augmenté jusqu'à 504.000 hectares après une 'très mauvaise' année et une

année 'médiocre'. Par la suite, cette superficie diminua de façon régulière au cours d'une série d'années excellentes ou moyennes[1]. Une année 'médiocre' (1971-72) et une très mauvaise année (1972-73) poussèrent la superficie presque jusqu'à 100.000 ha, mais les effets de l'assistance alimentaire amortirent cette tendance et la production de coton (à la suite d'une hausse du prix officiel au producteur) regagna et dépassa même son niveau antérieur. Les prix relatifs du coton et du mil ne constituent pas pour le paysan une incitation à cultiver l'un davantage que l'autre (voir Tableau IX). Les différences apparentes de revenus se trouvent dans la marge d'erreur attribuée au caractère sommaire des estimations de temps de travail et de rendement De légers changements de celles-ci pourraient donc aisément modifier l'ordre de rentabilité de ces cultures et inciter le paysan à produire des céréales ou du coton.

Les chiffres entre parenthèses indiquent les prix au producteur et les recettes/ha qui devraient être en vigueur pour que les possibilités de rentabilité soient égalisées. Une hausse du prix du mil a deux effets contradictoires sur les revenus réels des paysans. Tout d'abord, elle augmente leurs recettes et donc aussi leurs revenus. Mais cette augmentation élève le prix de leur denrée principale, ce qui fait que les paysans n'auront une augmentation nette de leur

---

[1] Après une série de mauvaises années, il faut compter au moins deux bonnes années avant que les prix ne commencent à diminuer Pendant la première année les paysans reconstituent leurs réserves et il faut une deuxième récolte abondante pour supprimer la rigidité des prix.

Tableau IX Comparaison des Recettes et des Dépenses de Production entre le Coton et le Mil dans la Zone Sud

	Méthode Traditionnelle		Méthode Moderne[1]	
	Coton	Mil/Sorgho	Coton	Mil/Sorgho
Journées de travail/ha	100	62	150	67
Rendement moyen/ha	350	700	900	1,000
Prix "officiel" au Producteur (CFA/Kg)	45	12(13.95)	45	12(15.97)
Revenus/ha	15,750	8,400(9,765)	40,500	12,000(15,970)
Dépenses Monétaires/ ha	Négli-geables	Négli-geables	6,100	600
Recette par journée de travail (CFA)	157.50	135.50	229.30	179.10

Source. Etude du P.N.U.D., op. cit , prix compensés pour 1976.

revenu réel que dans la mesure ou ils vendent du mil (et n'en achètent point). Une hausse sur le prix du mil n'a donc pas le même effet sur le revenu réel des paysans qu'une hausse du prix du coton bien que les chiffres du Tableau IX pourraient mener à croire que l'effet sur les recettes par journée de travail soit presque le même pour les deux cultures. Une hausse du prix du mil de 40% (de 12 à 17 CFA/Kg) n'augmenterait les revenus réels des paysans que d'environ 5% (si l'on admet qu'un huitième de la production est commercialisée et les sept huitièmes restants consommés par les paysans eux-mêmes).

Nous ne possédons que peu de données sur lesquelles on puisse baser une estimation précise de l'impact d'une hausse des prix des

[1] D'après l'O.N.D.R. un peu plus d'un tiers seulement de la superficie totale consacrée au coton est cultivée avec des méthodes modernes. Un programme du F.E.D. vise à appliquer ces méthodes à l'ensemble de la production.

céréales sur les revenus réels des consommateurs urbains L'étude budgétaire mentionnée auparavant[1] qui couvre des familles d'un quartier pauvre de N'djamena n'indique que la répartition des dépenses pour la consommation alimentaire totale. Les résultats sont présentés de façon plus concise dans le Tableau X.

Tableau X. Dépenses pour la Consommation Alimentaire Totale
Pourcentage du Revenu

Ouvriers	65%
Pêcheurs	95%
Domestiques	58%
Boutiquiers & Marchands	33%
Moyenne	55%

Le pourcentage pour les pêcheurs est probablement si élevé en raison de l'importance du poisson dans leur auto-consommation. L'étude indique également la composition quantitative des achats. En utilisant les moyennes annuelles des prix au marché de N'djamena, nous avons calculé que le mil absorbe de 30 à 40% des dépenses totales. Pour les pêcheurs et les boutiquiers ce chiffre se rapproche plutôt de 30%, pour les ouvriers et domestiques d'environ 40%, la moyenne étant d'environ 35%. Le pourcentage du revenu dépensé pour le riz

[1]Centre National de Nutrition et de Technologie Alimentaire, op. cit.

est de 3 à 4%. Le Tableau XI présenté ci-après utilise ces chiffres pour donner une idée sommaire de la proportion du revenu absorbée par le mil/sorgho et le riz pour les groupes à faible revenu:

Tableau XI. Pourcentage des Dépenses Totales Consacré aux Céréales

	Mil/Sorgho	Riz %
Ouvriers	26%	2.0
Pêcheurs	28%	2 5
Domestiques	23%	2 3
Boutiquiers & Marchands	10%	1.5
Moyenne	20%	2 0

En moyenne, les familles à faible revenu dépensent à peu près un cinquième de leur revenu pour le mil et le sorgho et un cinquantième pour le riz Une hausse de 50% du prix du mil constituerait donc l'équivalent d'une diminution de 10% de leur revenu réel. Cette influence ne peut donc pas être considérée comme puissante, et les effets d'une hausse du prix du riz sont vraiment négligeables.

Pour les salariés, ces pourcentages sont encore plus bas. Une autre étude budgétaire[1] couvrant des employés gagnant 5.000 à 20.000 CFA par mois donne les pourcentages suivants:

[1]Faite en 1971-72, citée sans source dans l'étude du P.N.U.D., op. cit. p.119.

Tableau XII. Pourcentage des Dépenses Totales Consacré aux Céréales

	(période des récoltes) Mi-novembre à Mi-juin	(période de la soudure) Mi-juin à Mi-novembre	(1971-72) Moyenne Annuelle
Mil, y compris bière, galette & farine.	7.4%	10.5%	8.7%
Blé, y compris pain, patisseries, pattes & farine.	3.5%	3 5%	3.5%
Maïs, y compris farine.	.3%	2%	.3%
Riz·	2.2%	2.7%	2.4%
Total des Céréales:	13.4%	16.9%	14.9%
Total des dépenses pour la consommation alimentaire	50.7%	47.9%	49 5%

Ces chiffres soutiennent la conclusion exposée ci-dessus que des changements des prix des céréales ont peu d'influence sur les revenus réels des consommateurs urbains. Alors qu'une hausse de 50% du prix du mil réduit le revenu des groupes les plus pauvres de 10%, cette réduction n'est que d'environ 4,4% pour les groupes à revenu moyen. Les changements de prix du riz ont encore moins d'influence.

En conclusion, on peut avancer qu'au Tchad la politique des prix des céréales n'est pas un instrument efficace de la politique des revenus puisque les effets des changements des prix sur les

revenus des producteurs et des consommateurs sont minimes. Néanmoins les producteurs, tout au moins dans les zones sud, réagissent en réponse à ces changements parce que le coton semble être plus rentable que les céréales. Les effets des changements des prix sur les décisions de production sont donc dans ce cas très perceptibles[1].

C. Les Fluctuations des Prix des Céréales

Au Tchad, la demande pour les céréales a une très faible élasticité par rapport au prix et, par conséquent, des variations même minimes de la quantité demandée peuvent entrainer des fluctuations de prix considérables. Ce problème est rendu encore plus grave par le fait que des changements de quantité sont souvent substantiels en raison de l'instabilité des conditions climatiques ou d'autres facteurs (tels que la petite proportion de la production qui est commercialisée) qui exercent une influence sur l'offre.

En plus de ces fluctuations de prix d'une année à l'autre qui sont entièrement dues au hasard et donc imprévisibles, on peut observer une hausse plus systématique et prévisible de l'époque de la récolte à celle de la soudure, mais même ce mouvement n'a pas un comportement régulier, comme l'indique le Tableau XIII.

---

[1]On peut proposer une autre explication du fait que la production de céréales s'accroit plus que ne semblerait l'indiquer la faible influence des changements de prix sur les revenus ruraux. Une mauvaise année entraine une hausse des prix et un épuisement des réserves de grain d'un paysan, et celui-ci plantera de façon à accroitre sa récolte et reconstituer ses propres réserves sans tenir aucun compte des prix sur le marché

Tableau XIII. Prix du Mil aux Consommateurs à N'djamena

	Prix à la récolte		Prix à la soudure		Hausse CFA/Kg Moy. - Moy	% de Hausse
	dec.	janv.	août.	sept.	dec jan août sept	
66-67	--	32	51	45	16.0	50%
67-68	16	16	13	15	-2 0	-13%
68-69	15	28	49	35	20.5	95%
69-70	27	33	40	23	1.5	5%

73-74	--	53	55	49	-1 0	-2%
74-75	24	26	26	26	1	4%
75-76	26	22	35	43	15	63%

Source: République du Tchad, Ministère du Plan, Service de la Statistique.

L'un des objectifs principaux de la politique tchadienne des prix, et la raison majeure de la création du D.C./F.D.A.R., est l'élimination de ces fluctuations de prix au cours de l'année. Celles-ci sont considérées comme étant la source majeure de profits économiques des spéculateurs et commerçants qui achètent les céréales à la récolte et les revendent bien plus cher durant la soudure. Le D.C./F.D.A R., en jouant essentiellement le même rôle, compte aplanir les fluctuations de prix et éliminer la rentabilité des pratiques spéculatives

Le Tableau XIII semble pourtant indiquer que la spéculation n'est déjà plus rentable. Pendant deux des sept années considérées, les prix tombèrent entre la récolte et la soudure, et si l'on prend

également en considération les pertes et les coûts de manutention et de transport, la spéculation n'aurait pas été profitable non plus en 1969-70 et 1974-75.

Nous ne possédons malheureusement aucunes données additionnelles mais pour les années où l'on a accès aux statistiques officielles de prix, la spéculation aurait été rentable dans moins de la moitié des cas.

Ceci correspond bien aux résultats de nos conversations avec plusieurs commerçants. Ils ont tous déclaré que le commerce de céréales n'est pas très rentable et que la spéculation est trop incertaine. Ils n'ont aucune envie d'immobiliser leur peu de ressources financières par l'achat de stocks de spéculation Certains d'entre eux n'achètent des céréales qu'après avoir trouvé un client à qui ils peuvent livrer à un prix établi d'avance (le F.D.A.R., l'armée, etc.). D'autres n'en achètent que dans la mesure ou ces céréales sont transportées par des camions qui autrement reviendraient à vide. Un très petit nombre seulement (2 ou 3) en commercialise plus de 500 tonnes par an.

L'intervention du D.C./F.D.A.R. ne semble pas avoir considérablement stabilisé les prix aux consommateurs à N'djamena, il faut cependant reconnaitre que son opération a eu lieu pendant les années de sécheresse, durant lesquelles la disponibilité de grain était loin d'être normale. Il serait injuste de juger de sa capacité en se basant uniquement sur son comportement pendant les dernières années.

D. Prix Relatifs des Céréales et Autres Biens de Consommation

Une comparaison de l'évolution des prix du mil et de ceux d'autres biens de consommation révèle que le mil n'a pas entrainé une forte inflation fiduciaire (voir Tableau 7 B en Appendice). Au contraire, le prix du mil a diminué, en termes absolus et relativement au prix des autres produits comme on le voit dans le Tableau ci-après:

Tableau XIV. Changements Récents des Prix aux Consommateurs à N'djamena (année de base 1969)

Produit	Unités	Changement de Prix exprimé en % du prix en 1969 et 1971	1974	1976
Mil	1 Kg	-55%	12%	-23%
Riz (1ère qualité)	1 Kg	- 8%	54%	48%
Pain	250 gr.	20%	20%	20%
Manioc	1 Kg	16%	120%	110%
Sel	1 Kg	8%	48%	43%
Boeuf (avec os)	1 Kg	53%	153%	72%
Poulet	1 pc	38%	95%	98%
Cacahuètes	1 Kg	- 3%	113%	70%
Huile d'Arachides	1 litre	14%	107%	141%
Sucre en morceaux	1 Kg	32%	58%	93%
Tabac (local)	100 gr.	35%	52%	- 6%
Pétrole d'éclairage	1 litre	- 2%	54%	52%

Source: voir Tableau 7B en Appendice.

La validité de ces comparaisons dépend en grande partie de l'année choisie comme base[1], mais même si l'on prend 1971 (l'année

[1] L'année 1969 a été choisie parce que c'est la première pour laquelle nous possédions des données complètes.

où le prix du mil était au plus bas à N'djamena: 19 CFA/Kg) comme année de base, la hausse en 1976 n'est que d'environ 70%. Ceci équivaut à un taux d'inflation annuel d'à peu près 11%, taux moins élevé que celui de la plupart des autres biens de consommation

Etant donné le caractère incertain des données de base et la sensibilité d'une telle analyse à des conditions extérieures (telles que la disponibilité des données pour le choix d'une année de base), nous ne pouvons avancer qu'un très petit nombre de conclusions positives, cependant ils est probable que les déductions suivantes soient correctes:

1. Le prix du mil n'a pas augmenté de façon exhorbitante au cours des dernières années bien qu'il ait été extrêmement volatile suivant la quantité récoltée.

2. La hausse du prix du mil a été moins prononcée que celle des prix des autres produits ce qui fait que le mil est devenu relativement moins cher.

3 Le prix du riz a augmenté plus rapidement que celui du mil, mais tout de même moins rapidement que les prix des autres produits (tels que le manioc, la viande, les arachides, l'huile, le sucre, etc.).

Etant donné que la période contemplée comprend les années au cours desquelles le Tchad a subi l'une des sécheresses les plus sévères de son histoire récente, ces résultats sont remarquables, et bien que nous ne puissions trop insister sur le caractère expérimental de cette analyse, les résultats ne soutiennent aucunement la théorie que les prix des céréales ont augmenté plus rapidement que l'ensemble des prix des autres produits.

VI. LA POLITIQUE DU STOCKAGE

Le D.C./F.D.A.R. dispose d'une capacité totale de stockage de 17.600 tonnes.[1] La majeure partie des entrepôts est en bon état, secs et bien aérés. Puisque le D.C./F.D.A.R. achète rarement plus de 5.000 tonnes de céréales et de riz par an, il est clair que cette capacité est plus que suffisante dans les conditions actuelles.

Le rôle que l'on désire attribuer à cette capacité de stockage est la stabilisation intersaisonnière des prix par le D.C /F.D.A R. En outre, l'établissement d'un stock de réserve de 10.000 à 15.000 tonnes a été proposé. Un roulement de stock serait établi pour que sa totalité soit remplacée tous les deux ou trois ans sans que la quantité en stock ne descende à aucun moment donné en-dessous d'un certain niveau critique.[2] Le stock de stabilisation, par contre, sera théoriquement épuisé à la fin de chaque soudure annuelle.

La F.A.O. a recommandé que le stock de secours ne soit pas physiquement séparé du stock de stabilisation et qu'il soit confié au D C., bien que le gouvernement, non pas le F.D.A R., ait le droit d'assigner des parties de ce stock. Ceci entrainerait certainement des problèmes de contrôle et nécessiterait une surveillance attentive et complète

---

[1]D'après une autre source, le Tchad dispose d'une capacité de stockage totale de 18.200 tonnes, des installations pouvant contenir 1 200 tonnes additionnelles serant bientôt achevées Pour les détails, voir le Tableau 8, en appendice.

[2]De façon à accumuler le capital nécessaire pour ce stock de réserve, la F.A.O. administre actuellement un programme financé par la Hollande où le D.C./F.D.A.R. achète du paddy directement aux paysans des régions rizicoles de Bangor et de Laï et le revend dans les régions déficitaires du Nord. Les recettes de cette opération devraient suffire à constituer un fonds d'opération pour le stock de réserve.

Le problème le plus crucial cependant est celui de la politique de stockage qui détermine le niveau souhaitable des différents stocks. L'hypothèse traditionnelle était qu'environ 20% de la quantité commercialisée devrait suffire à stabiliser les prix au cours d'une année.[1] Ceci équivaudrait à un besoin en capacité de stockage de 18.000 à 20.000 tonnes, approximativement la quantité actuellement disponible.[2] Mais l'expérience des autres pays sahéliens a clairement démontré que dans les conditions actuelles, 20% peut ne pas être assez. Une stabilisation des prix peut ne pas être du tout possible ni même souhaitable si l'on considère les coûts d'une telle opération. Le Tchad, comme tous les autres pays du Sahel, dépend en grande partie de ses paysans pour ses besoins en stockage. Ceux-ci conservent leur grain dans leurs greniers, et si les prix étaient réellement stabilisés, il est possible que ces paysans décideraient de ne plus conserver d'aussi grandes quantités S'ils pouvaient acheter leur grain auprès du gouvernement à tout moment et à un prix stable, il leur serait sans doute plus rentable de vendre toute leur récolte et d'acheter ensuite du grain auprès du gouvernement que de supporter les frais et de courir les risques de conserver le grain eux-mêmes.

---

[1]Checchi and Company, "Foodgrain Production and Marketing in West Africa" (Production et Commercialisation des Céréales en Afrique de l'Ouest), Washington, D.C., mars 1970.

[2]Dans la réponse du gouvernement au questionnaire envoyé par notre groupe, il a été signalé que la distribution géographique de la capacité de stockage actuellement disponible n'est pas idéale. Celle-ci est trop concentrée dans la capitale, et certaines des régions qui peuvent être difficiles à atteindre pendant la saison des pluies manquent d'entrepôts Le Tableau 8 en Appendice fournit un inventaire des installations de stockage actuelles et projetées.

L'efficacité de ces greniers à l'exploitation même a souvent été questionnée. En fait, on ne connaît pratiquement aucune étude sur ce problème particulier. Les chiffres avancés le plus souvent, environ 20% ou plus de pertes pendant la première année de stockage, paraissent incroyablement élevés. Des techniciens suédois ont découvert qu'en Ethiopie, dans des conditions comparables, ces chiffres sont de moins de 5% Ce problème ne peut être résolu que par une étude approfondie des méthodes de stockage villageoises et de leur efficacité.

Actuellement on considère l'établissement d'un stock de secours qui fournirait une première ligne de défense contre des réductions éventuelles de la production Le mil serait stocké dans des entrepôts . 8.000 tonnes à N'djamena et 2.000 tonnes à Abéché. Ces réserves devraient être renouvelées tous les deux ans en raison des médiocres qualités de conservation du mil.

En 1976 un mémorandum de la F.A.O. estimait le coût de stockage de ces réserves comme suit .

	CFA/Kg
Prix d'achat	18
Coût du sac	3
Commission, manutention	2.5
Frais de transport	10
Frais de Placement en Stockage .	33.5 CFA/Kg

Stockage pendant 2 ans	CFA/Kg
Manutention, production	0.5
Traitement à l'insecticide	2.5
Pertes (2% par an)	1.5
Frais administratifs	1
Coût à la sortie de l'entrepôt après deux ans de stockage :	39 CFA/Kg

Frais Additionnels (non comptabilisés) .

Payment de l'intérêt sur l'équipement, les fonds et les entrepôts

Dépréciation

Si l'on suppose que ce grain pourrait être vendu à 29 CFA/Kg pendant les années normales, le coût total net du stockage s'élèverait à 10 CFA/Kg. Ce calcul, toutefois, comporte des présomptions hardies et pas nécessairement réalistes

1) Un prix d'achat de 18 CFA/Kg ne s'applique qu'aux années où la production est suffisamment importante. Actuellement, (début 1977) le D.C./F.D.A.R. est incapable d'acheter du mil à ce prix.

2) Un prix de vente de 29 CFA/Kg (avec sac) par contre, ne suppose aucun surplus, ce qui est contradictoire avec le point mentionné ci-dessus. La différence entre le grain nouveau et celui qui a été entreposé est, par ailleurs, considérable, ce qui fait que la prédiction de vente du grain âgé à 29 CFA/Kg semble être trop optimiste.

3) Le grain devrait être vendu à l'époque de la soudure mais puisque celle-ci coïncide avec la saison des pluies, on ne pourrait l'expédier hors de N'djamena. Tout l'effet de la mise sur le marché de 4 000 tonnes de grain additionnelles se ferait donc sentir uniquement à N'djamena. Etant donné que cette quantité constituerait environ 15% de la consommation pendant la soudure, ceci ne manquerait pas de provoquer un effondrement des prix.

4) Une estimation de pertes à 2% parait trop basse, s rtout si l'on considère que la même étude signale que le mil supporte assez mal le stockage

5) L'exclusion des frais d'intérêt et d'amortissement sous-estime le coût du stockage A un taux d'intérêt de 7% sur les fonds investis pour stocker le grain, les frais d'intérêt s'élèveraient à 2,35 CFA/Kg par an ou à 4,7 CrA/Kg pour deux ans L'étude de la F.A.O. calcule que les frais d'amortissement se montent à 1,25 CFA/Kg par an ou à 2,5 CFA/Kg pour deux ans.

Ces changements minimes entraineraient une augmentation du coût de stockage du grain pour deux ans jusqu'à 16 ou 17 CFA/Kg. Puisqu'on estime qu'un sérieux déficit de production a lieu tous les 5 à 7 ans, nous sommes en mesure de comparer le coût de stockage pour une moyenne de 5 ans et le coût d'importation du même grain durant les périodes déficitaires.

Les coûts de stockage à eux seuls s'élèveraient à 30 000 CFA/tonne si l'on exclut les paiements sur l'intérêt et l'amortissement et à 48.000 CFA/tonne si ceux-ci sont inclus On doit y ajouter le coût initial de l'achat des céréales de 18 000 CFA/tonne. La Banque Mondiale[1] prévoit qu'entre 1980 et 1990, le prix des céréales sera d'environ $84/tonne (12.000 CFA) à un port du Golfe de Guinée. Le transport transatlantique revient à environ 10 000 CFA/tonne et l'étude du P.N.U.D [2] estime le coût du transport terrestre de Douala à N'djamena à 30.000 CFA/tonne Tout ceci ne rend la politique d'importation plus coûteuse que si l'on exclut des calculs des paiements sur

---

[1] B.I.R.D., 1976

[2] P.N.U.D , op. cit.

l'intérêt et l'amortissement. Une étude plus approfondie, tenant compte des paiements sur l'intérêt et basée sur des hypothèses plus raisonnables quand aux pertes, suggère que la politique de stockage est la plus onéreuse.

Cette conclusion est naturellement largement acceptée, les stocks de réserve sont des instruments de sécurité nationale, plutôt que de politique économique. Le but de l'analyse ici faite n'est que de souligner le besoin de trouver un équilibre entre la croissance économique et la sécurité nationale

Il nous reste à mentionner également, en conclusion , qu'il existe un autre argument économique en faveur d'un stock de réserve, si les efforts de secours sont organisés de façon hâtive (comme c'est souvent le cas), leur coût sera presque sûrement plus élevé. Dans ce sens, un stock de sécurité suffisant pourrait permettre de gagner suffisamment de temps pour prendre les mesures nécessaires Toutefois, plus une crise est anticipée, et plus on organise à l'avance les moyens de transport prévus et la coordination entre le pays donateur et le bénéficiaire, moins l'on aura besoin d'entretenir un stock de réserve très important

Appendice 1

Tableaux Statistiques

1. Production Agricole au Tchad - Produits Principaux

2. Mil et Sorgho par Préfecture: Superficies, Production et Rendement

3. A. Structure des Exploitations au Tchad
   B. Nombre et Pourcentage d'Exploitations

4. Pourcentage des Exploitations Produisant des Produits Agricoles Divers

5. Population Régionale

6. Consommation des Céréales au Sud du Tchad, 1965

7. A. Tchad - Prix de Detail de Mil, Divers Marches
   B. Prix au Consommateur à N'djamena

8. Capacité de Stockage

9. Tchad. Importations et Aide Alimentaire, 1976/77

Table 1

Agricultural Production in Chad - Major Crops (000s tons, 000s hectares)
Production Agricole au Tchad - Produits Principaux (milliers de tonnes milliers d'hectares)

		Total Chad									Southern Zone[a], Zone Sud Seulement[a]			
		1963/64	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75	1975/76
Millet & Sorghum Mil et Sorgho	A P	1257 895	1080 708	704 614	995 630	1012 646	1021 661	921 651	890 610	965 672	318 415	292 380	613 N A	646 363
Rice Paddy	A P	(2 3) (3 3)[b]	(2 2) (3 4)[b]	- -	6 37	6 32	6 32	11 37	13 40	28 79	50 N A	N A N A	43 37	43 33
Groundnuts-unshelled Arachides-coques	A P	162 113	- 49	- -	126 87	127 83	145 104	162 110	131 96	135 52	54 75	53 70	158 N A	168 82
Wheat Blé	A P	2 4	2 4	2 1	3 5	4 5	5 6	5 7	4 6	5 7	5 8	3 6	2 3	1 2
Maize Maïs	A P										6	6	6	9
Roots & Tubers Tubereuses	A P										7	14	13	23
Cotton-unginned Coton-graine	A P	105 372	99 345	297 87	299 123	298 102	295 149	291 117	302 95	301 109	276 104	269 115	272 144	337 174

A - Area, Superficie P - Production

[a]After 1971/72, data are available only for government-controlled areas The figures are, therefore, not comparable to preceding years Après 1971/72, les données ne sont disponibles que pour les zones sous contrôle gouvernemental Les chiffres ne sont donc pas comparables avec ceux des années précédentes

[b]The Figures are surprisingly low Il est suprenant que ces chiffres soient si bas

SOURCES 1963/64-1971/72 (except cotton, sauf coton) - République du Tchad Direction de la Statistique, Annuaire Statistique du Tchad 1974
1972/73-1975/76 (Area data except wheat, rice and cotton, données de superfice sauf blé, riz et coton) - Organisation Nationale du Developpement Rural Production data for same products, Données de production pour les même produits - Banque Centrale
1972/73-1975/76 (Wheat production and area, Production et superfices du blé) - République du Tchad, Direction de l'Agriculture, L'Agriculture et l'Elevage au Tchad, 1976
Cotton production - production de coton Caisse Centrale de Coopération Economique

TABLE 2

Millet and Sorghum by Prefecture Area, Production and Yield (000s hectares, 000s metric tons, kgs/ha)
Mil et Sorgho par Préfecture Superficies, Production et Rendement (= milliers d'hectares, = milliers de tonnes métriques, kgs/ha)

		1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74[a]	1974/75	1975/76	1976/77
MAYO KEBBI	A	124	140	1 2	145	91	88 9	127	135		130 7	115 2	108 1
	P	110	112	113 5	130	90	85	108			68 4	4 3	63 9
	Y												
LOGONE OCCIDENTAL	A	35 6	42	43	44	59	77 1	66	93 8		10 3	141 3	87 4
	P	28	29	30	40	50	60	52 8			41	49 5	38 1
	Y												
LOGONE ORIENTAL	A	42	50	52	53	66	68 2	70	91 9		126 8	124 9	126 3
	P	30	30	30	40	55	55	56			94 3	76 9	130
	Y												
TANDJILE	A	40 2	49	50	51	44	46 9	50	49 8		82 6	93 5	71 8
	P	33	35	37	45	40	40	40			38 5	42 1	36 8
	Y												
MOYEN CHARI	A	78 6	107	110	113	83	79 1	102	127 8		153 7	163	154 4
	P	50	52	55	55	70	68	71 4			77 6	83 3	87 1
	Y												
CHARI BAGUIRMI	A	97	104	107	110	126	95	108	25 2[b]		41[b]	42 8[b]	
	P	60	65	64	60	85	65	70			24 9	24 5	
	Y												
GUERA	A	61	59	60	60	58	41 5	53					
	P	34	35	35 5	35	50	32	70					
	Y												
SALAMAT	A	28 2	35	35	35	35	30	32					
	P	20	22	23	22	30	25	19					
	Y												
O ANDAI-BILTINE	A	279 7	269	250	250	210	180	182					
	P	171	171	173 5	165	105	90	100					
	Y												
BATHA	A	100	97	100	100	100	104 9	103					
	P	50	50	56	45	50	50	56					
	Y												
KANEM	A	36 9	40	40	40	32	48	46					
	P	16	16	16	15	15	25	18					
	Y												
LAC	A	13	15	15	15	15	30	26					
	P	6	7	6	4	10	15	10 4					
	Y												
B E T	A	7 3	7 5	7 5	5 0	2 0	-	-					
	P	6	6	7 5	5 0	1 0	-	-					
	Y												
TOTAL	A	976 6	994 5	1011 5	1021	921	889 6	965					
	P	614	630	647	661	651	610	671 6					
	Y												

A - Area Superficies P - Production Y - Yield Rendement

[a]For 1973/74 there are no usable data series available Pour 1973/74, il n y a pas de séries de données disponibles qui soient utilisables

[b]After 1972 data are available only for government controlled areas During this period data for Chari-Baguirmi represent only the north east part of the prefecture Après 1972 les données ne sont disponibles que pour les zones sous contrôle gouvernemental Pendant cette période les données concernant Chari-Baguirmi ne représentent que la partie sud-est de la préfecture

SOURCES
1 1965/66-1971/72 - République du Tchad Direction de la Statistique Annuaire Statistique du Tchad 1974
2 1972/73 - [illegible] Juillet 1974
3 1974/75-1975/76 - République du Tchad Office National du Développement Rural (ONDR) 1976
4 1976/77 - Caisse Centrale du Tchad

TABLE 3A

Structure of Farms in Chad

Structure des Exploitations au Tchad

Size of Farms (Ares*) Taille des Exploitations	Rural N'Djamena		Logone-Occidental		Total Chad**	
	Number	Percent	Number	Percent	Number	Percent
less than 25 moins de	1,962	12.3	218	0 5	10,527	2 9
25 - 50	2,457	15.5	217	0.5	16,950	4 6
50 - 75	2,056	12.9	1,122	2.8	22,759	6 2
75 - 100	2,021	12.7	640	1.6	22,141	6.0
100 - 150	2,147	13 5	3,038	7.6	44,061	12.0
150 - 200	1,116	7.0	4,457	11 2	44,389	12 1
200 - 250	1,788	11.2	5,874	14.7	45,087	12 3
250 - 300	889	5.6	5,673	14 2	39,355	10 7
300 - 400	1,031	6 5	8,448	21 2	50,734	13 8
400 - 500	364	2 3	3,923	9.8	31,082	8 5
500 - 1000	71	0.5	6,113	15 3	36,476	10 0
1000 and more et plus	-	-	219	0 5	2,914	0 8
TOTAL	15,902	100	39,942	100	366,475	100

* 100 Ares = 1 Hectare

**"Total Chad" excluding areas not controled by the central government
"Total Tchad" sauf zones non-contrôlées par le gouvernment central

Source Republique du Tchad, Ministère d'Agriculture, Service de Statistique Agricole, unpublished census, recensement non-publié, 1976.

TABLE 3B.

Number and Percentage of Farms* (by average area per worker)

Nombre et Pourcentage d'Exploitations* (superficie moyenne par travailleur)

Area per worker (ares) Superficie par travailleur (ares)	Number Nombre	Percentage Pourcentage
moins de 25 less than	34,815	9 5
25-50	55,338	15.1
50-75	68,164	18 6
75-100	59,369	16.2
100-125	51,307	14.0
125-150	38,480	10 5
150-175	21,622	5.9
175-200	12,460	3.4
200-250	14,659	4.0
250 and more et plus	9,895	2.7
TOTAL	366,475	100
Median Ares/Worker Médiane Ares/Travailleur	85	

*government controlled areas only.
uniquement zones sous contrôle governmental.

SOURCE See Table 3-A. Voir le Tableau 3-A.

Table 4.

Percentage of Farms Producing Various Agricultural Products
Pourcentage des Exploitations Produisant des Produits Agricoles Divers

Produced for / Produit pour	1			2			3			(1 + 2 + 3)		
	Sale Only / Vente en Totalité			Subsistence Consumption / Uniquement Autoconsom.			Sale and Consumption / Vente et Autoconsom.			Total Produce / Total Produit		
	N.R.	L.O.	T C.*	N.R.	L O.	T.C.*	N.R.	L.O.	T C.*	N.R.	L.O.	T C.*
Maïs-Maize	0	0	0	28 4	5.7	27 3	2.9	6.2	10.1	31.3	11.9	37.4
Millet & Sorghum Mil et Sorgho	0	0	0	57.6	10.6	32.7	26.0	84.8	62.0	83 6	95.4	94.7
Riz-Rice	0	0	0.3	0	1 3	2,8	0	4 3	8.4	0	5.6	11 6
Groundnuts-Arachides	5 7	0	0.7	3.7	14.9	21 1	5 1	62.7	38.4	14,5	77 6	60 2
Cotton-Coton	1.9	84.8	66.5	0	0	0	0.7	0.3	0 1	1.9	85.0	66 6
Livestock-Bétail	0	0	1.2	11.2	13.2	18,9	15 4	51,3	36,8	26,6	64,5	56.8

N.R = N'djamena Rural, L O. = Logone Occidental, T.C. = Total Chad

*"Total Chad" excluding areas not controlled by the central government. "Total Tchad" sauf zones non-contrôlées par le gouvernement central

SOURCE· See Table 3-A. Voir le Tableau 3-A.

Table 5

Regional Population (in 1000 Persons)
Population Régionale (en milliers de personnes)

	1975[a] Adjusted Estimates Estimations Ajustées	Rate of Growth[b] Taux de Croissance	1976 Total	1976[c] Rural	% Rural/Total
Total Chad	4,030	2.15	4,118	3,406	82 7
Southern Zone-Zone du Sud					
Mayo-Kebbi	592	2.5	607	559	92.0
Logone Occidental	268	3 0	276	212	76.9
Logone Oriental	296	1.9	302	263	87.1
Tandjilé	287	2 0	293	254	86.7
Moyen Chari	454	2.35	465	383	82.3
TOTAL	1,897	2 4	1,943	1,571	80.9
Northern Zone-Zone du Nord					
Chari Baguirmi	552	3.55	572	327	57.2
Guèra	189	1.9	193	177	91.9
Salamat	99	1.7	101	97	95 7
Ouaddai	367	0 9	370	338	91.4
Batha	350	1.3	355	339	95.6
Biltine	154	2 0	157	153	97.5
Lac	136	1 15	138	135	97.5
Kanem	202	1.2	204	191	93 8
B E.T.	84	1 3	85	78	91.8
TOTAL	2,133	1.95	2,175	1,835	84.4

[a]SOURCE· République du Tchad, Direction de l'Agriculture, L'Agriculture et l'Elévage au Tchad, 1976.

[b]Benjamin Gil, Projections démographiques pour le Tchad de 1963 à 1985. Adjusted estimates, estimations adjustées, 1972/1973

[c]Rural population as a fraction of total population probably overestimated. Calculations based on 1968 distribution between rural and urban population. Population rurale en % de la population totale, probablement surestimé. Calculs basés sur la répartition de la population rurale et urbaine de 1968

Table 6

Consumption of Cereals in Southern Chad, 1965 (Kg/Year)
Consommation des Céréales au Sud du Tchad, 1965 (Kg/Année)

	Moyen Chari	Logonne Oriental	Logonne Occidental	Tandjilé	Mayo Kebbi	Moyenne Rural	Sarh	Moundou	N'djamena[c]
Millet & Sorghum Mil & Sorgho	100 0	160 2	128 1	121 9	138 3	128 5	66 8	104 0	137
Rice-Riz	0 4	0 4	2 2	18 3	14 6	8 0	5 1	29 2	4
Wild Grains-Fonio	-	-	22 3	10 2	7 3	6 9	-	-	-
Maize-Mais	1 8	4 0	1 5	4 7	6 2	4 4	0 7	0 7	2
Prepared dishes[a] Plats préparés	14 2	14 9	31 8	23 4	28 1	22 3	18 3	22 6	14
Millet Beer-Bière de Mil[b] (Millet Equivalent)	42 7 (14 2)	77 7 (25 9)	93 1 (31 0)	54 4 (18 1)	35 4 (11 8)	51 8 (17 3)	67 2 (22 4)	71 2 (23 7)	10 (3 3)
TOTAL Cereals	130 6	205 4	216 9	196 6	206 3	187 4	113 3	216 2	160 3

[a] "Beignets," etc

[b] Equivalent in millet given in parentheses, same figure used in total 1 kg millet 3 kg beer Equivalent en mil entre parenthèses, même chiffre utilisé dans le total 1 kg mil à 3 kg bière

[c] Low income families from the Chagua section of the city only Familles pauvres du quartier Chuaga seulement Source Centre Nationale de Nutrition et de Technologie Alimentaire, 1966

SOURCE SEDES, Enquête Socioéconomique au Tchad 1965, Paris, 1966

TABLE 7A

CHAD-RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS
TCHAD - PRIX DE DETAIL DE MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
N'Djamena	67	3200	3300	4100	4600	4200	4200	4900	5100	4500	2100	2000	1600
	68	1600	1400	1200	1200	1300	1500	1700	1300	1500	1500	1500	1500
	69		4000	3600	3600	4000	3200	4300	4900		2100	3000	2700
	70	3300	3100	3100	4500	7100	3700	3100	4000	2300	2200	2000	2000
	74	5250	4833	5833	6766	6900	6583	6600	5500	4883	3000	2750	2500
	75	2600	2583	3050	3600	3567	3483	2600	2600	2500	2600	2316	2550
	76	2216	2233	2600	2733	2750	3250	3416	3533	4250	5000	4750	
Sarh	68	2100	2800	2200	2100	2100	2400	2800	2800	2900	2900	2700	2700
	69	3100		4400	4500	4800	4800	4900	5000	5100	5000	5200	4500
	73	1520	2760	3180	3425	3566		4360	5266		3283	3900	2530
	74	2266	3066	3850	4500	4850	5250	5000	5125	5000		2825	2375
	75		2991	3728	3500	4416	4500	3600	5140	5020	4800	3450	2625
	76	2870	3200	3210	3350	3600	3700	3750	3900	3350			
Moundou	68	2100	2400	2500	2400	2300	2500	2500	2400	2300	2400	2100	
	69	2300	2800	3100	9500	3600	3600	3700	3800	4000	4100		
Abéché	69	1300	2300	2500	2300	2200	3600	3600	3000	3300	2300	2500	1800
	70	1900	1800	2100	2300	2200	2100	2600	2100	1800	1800	1400	1500

Pour les notes, voir fin du tableau.
See end of table for notes

Suite Page Suivante
See following page

TABLE 7A (CONTINUED, SUITE)

CHAD-RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS
TCHAD - PRIX DE DETAIL DE MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Mayo-Kebbi Ouest	73	2750	2875	2920	3200	3000	3500		6500	5000	3500	3000	
	74	2875		3000	3500	3750	4333	4050	4375	3750	3166	2833	2875
	75	3225	3500	5250	3500	4610	4450	4500	5000	5000	4165	3500	3666
	76	4500	5200	4566	4583	5200	5416	5500	5583	5625			
Mayo-Kebbi Est	73	2680	2900	4500	4166	5200	5500	6666	7750	5500	4000	4850	2500
	74	3166	3000	3666	4666	4833	5333	5250	5333	4000	3750		3433
	75	3750	3750	6075	6500	5125	5938	6000	7500		2750	2433	2666
	76	3620	3562	4150	4210	4062	4450	4900	5062	4750			
Tandjile	73	2675	3043			4306	5000	6425	5750	7150	5666	2612	
	74	3380	3583	4350	5187	4937	5375	4900	4112	4125	3000	3312	2900
	75	3350	3775	3550	4400	5012	4750	5250	3876	3500	3000	2683	3300
	76	3416	3675	3750	3750	4350	4487	4880	5100	4575			
Logone Occidental	73	3000	2185	3207	3614	3778	4200	5321	5142	3600	3740	3000	2900
	74	3007	3257		4471	4883	5183	5183	4535			2720	2914
	75	3250	4028	4980	4900	5233	4930	4371	4425	4560	4203	3514	2825
	76	2918	3200	3200	3892	4314	3954	4350	4392	4285			

Suite Page Suivante
See following page

TABLE 7A (CONTINUED, SUITE)

CHAD - RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS
TCHAD - PRIX DE DETAIL DE MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Logone Oriental	73	1871	2075	2438	2805	3000	3833	4755	5022	5022	4900	3916	3177
	74	2633	3488			3907	4953	4750	4857	3250		3250	3485
	75	2860	3625	3807	4061	3720	3833	3623	4385	4000	4500	3160	2681
	76	2603	3144	3331	3467	3208	6549	3520	4065	4077			
Mandoul	73	2200	2750	3000	3500	3750	4000						
	74							4500	4333	4000	4266	3100	1975
	75	1700	2946		3750	3928	4125	5000	6357	5392	4583	2840	2107
	76	2468	2571	2975	3014	3571	3857	3687	4287	4187			
Guelengdeng	73	3300	3362	3950	4300	4580	5125	6440	6483	6420	4000	3283	2780
	74	2943	3891	4575	4500	4555	4945	4025	3558	3625	2429	1906	1897
	75	1917	2050	2633	2533	2958	2541	2425	2541	2720	2350	2391	2100
	76	2566	2541	2666	2970	2416	3125	3454	3312	3541			

[1] Source of data for 1967-1970; Source des statistiques 1967-1970· Republique du Tchad, Ministère du Plan, service de statistique, unpublished, non-publié

[2] Source of data for 1973-1976, Source des statistiques 1973-1976: Republique du Tchad, O.N.D.R. Service vulgorisation, mercuriales zone cotonniere 1973-1976.

TABLE 7B

Consumer Prices in N'djamena (in CFA)
Prix au Consommateur à N'djamena (en CFA)

	Unit Unité	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976 J	F	M	A	M	J	Jul	A	S	O	N	1976 Average-Moyenne (11 months only - 11 mois seulement)
Millet-Mil	1 kg	42	34	19	39	52	47	27	22	20	28	27	29	24	34	35	37	59	42	32 5
Rice (1st quality) Riz (1ère qualité)	1 kg	84	98	77	94	128	129	111	105	61	120	120	122	84	170	106	135	165	176	124
Bread (loaf) Pain (long)	250 g	25	25	30	--	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Manioc	1 kg	25	25	29	46	41	55	45	40	40	40	44	58	60	60	51	55	42	88	52 5
Salt-Sel	1 kg	48	49	52	67	59	71	96	80	62	78	72	68	66	74	65	65	57	65	68 4
Beef (incl bones) Boeuf (avec os)	1 kg	87	89	133	144	188	220	194	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150 (?)
Chicken-Poulet	1 pc	170	237	235	261	306	331	350	300	300	341	300	312	350	316	325	375	383	408	337 3
Peanuts (shelled) Arachides (decortiquées)	1 kg	63	63	61	137	87	134	115	66	100	67	68	197	159	163	89	85	98	85	107 2
Peanut Oil Huile d'arachide	1 liter	132	138	150	172	150	273	285	297	325	308	307	300	310	320	350	400	325	263	318 6
Sugar (cubes) Sucre (morceaux)	1 kg	128	139	169	155	164	202	296	262	250	250	238	225	250	265	250	245	236	240	246 4
Tobacco - Tabac	100 gr	52	58	70	--	--	79	59	35	71	41	39	38	32	50	50	56	71	56	49
Petrol for lanterns Essence pour lanternes	1 liter	46	45	45	--	--	71	73	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70 (?)

(?) Accuracy of data doubtful, précision des données incertaine
Source Ministère du Plan, Service de Statistique des Prix.

Table 8

Storage Capacity (Tons)
Capacité de Stockage (Tonnes)

Location	F.D A R [a]		Rapport Multidonnateurs [b]	
	Number & Capacity Nombre & Capacité	Financing Financement	Number & Capacity Nombre & Capacité	Financing Financement
N'djamena	3 x 1000	USAID	3 x 1000	USAID
	1000	DC/FDAR	1000	DC/FDAR
(Chagoua)	2 x 600	USAID	4 x 600	USAID
	600	DC/FDAR	600	DC/FDAR
	2 x 1000	Banque Mondiale	2 x 1000	Banque Mondiale
Abéché	1000	Banque Mondiale	1000	Banque Mondiale
Am-Timan	1000	FED	1000	FED
Ati	600	Banque Mondiale	600	Banque Mondiale
Biltine	600	Banque Mondiale	600	Banque Mondiale
Bitkine	600	FED	600	FED
Bol	600	FED	600	FED
Dourbali	600	FED	600	FED
Mao	600	Banque Mondiale	600	Banque Mondiale
Mongo	600	Banque Mondiale	600	Banque Mondiale
Moundou	600	DC/FDAR	600	DC/FDAR
Moussoro	600	FED	600	FED
Noukou	600	FED	600	FED
Oum-Hadjer	600	FED	600	FED
Sarh	600	DC/FDAR	600	DC/FDAR
(Financing Approved) (Financement Approuvé)				
Koro Toro	600	FED	600	FED
Kouba	--	--	600	FED
Total	17,600		19,400	

SOURCES: [a]Club des Amis du Sahel, "Commercialisation-politique des prix-stockage des céréales," N'djamena, Juillet 1976.

[b]Rapport Multidonnateurs, "Rapport sur la situation du pays vis-à-vis de la secheresse," N'djamena, 28 janvier 1976.

Table 9

Chad Imports and Food Aid, 1976/77
Tchad Importations et Aide Alimentaire, 1976/77

Product-Produit	1975/76 or 1976 ACTUAL IMPORTS IMPORTATIONS EFFECTIVES		1976/77 or 1977 IMPORT REQUIREMENTS IMPORTATIONS NECESSAIRES						
	Total	%FA*	Total	of which covered by. partie couverte par		Total covered, couvert	Estimated to be not yet covered Partie estimée non encore couvert		Estimated ocean freight cost coût estimé du frêt maritime
				Commercial Purchases Achats Commerciaux	FA Committed Allouée		quantity quantité	value valeur	
	(.	. . . . .	. . . . .	Thousand tons.	en milliers de tonnes	. . . . .	. . . . .	. . . . .) (. . .	Million US $.
Wheat-Blé	0 6	0 5	5 0	0 1	0 5	0 6	4 4	0 5	0 1
Coarse Grain-Céréales	1 5	0 6	25 0	0 0	8 7	8.7	16.3	1 7	0 3
TOTAL	2 1	1 1	30 0	0 1	9 2	9 3	20 7	2 2	0 3

SOURCE OF SUPPLY-SOURCE D'APPROVISIONNEMENT	Commercial	FA	Total
Wheat-Blé			
EEC	0 1	0 0	0 1
USA (Title II PL 480 Alloc F Y 1977)	0 0	0 5	0 5
TOTAL	0 1	0 5	0 6
Coarse Grain-Céréales			
USA (Title II PL 480 Alloc F Y 1977)	0 0	3 3	3 3
WFP	0 0	5 4	5 4
TOTAL	0 0	8 7	8 7

REFERENCE PERIOD July/June
PERIODE DE REFERENCE Juillet/Juin

APPENDICE 2

La Commercialisation des Cultures de Rente

A. Le Coton et l'Arachide

Le coton est de loin la culture de rente la plus importante au Tchad, et la seule qui reçoive l'attention du gouvernement Les activités de COTONTCHAD, l'entreprise semi-publique qui achète, transforme et exporte le coton, forment environ 40% de la totalité de l'activité industrielle et procurent environ 10% des recettes publiques totales.

La main-d'oeuvre agricole dans l'industrie cotonnière s'élève à environ 600.000 travailleurs. La superficie cultivée, le rendement, ainsi que la production annuelle sont présentés dans le Tableau 1 en Appendice On espère augmenter la production pour atteindre environ 300.000 tonnes vers 1985[1]. Les semences sont fournies gratuitement par COTONTCHAD, tous les autres intrants (engrais, insecticides) ainsi que les services d'encadrement sont fournis par l'Office National du Développement Rural (O.N.D.R.) Malgré son nom très général, celui-ci ne s'occupe en fait presque uniquement que du coton.

---

[1]Ceci pourrait poser de sérieux problèmes du point de vue des voies d'exportation. Selon les représentants de Cotontchad, la capacité de ces voies ne dépasse pas 70.000 tonnes de coton égrené, c'est-à-dire environ 220.000 tonnes de coton graine.

Vers la fin de la dernière décade, l'O.N.D.R. lança, avec l'assistance du F.E.D. un vaste programme d'amélioration de la productivité. Après un début peu prometteur, le programme s'étendit de telle sorte qu'aujourd'hui les techniques de production améliorées sont utilisées sur plus d'un tiers de la superficie consacrée au coton.

Le programme est basé essentiellement sur la subvention des intrants modernes, (engrais, insecticides). Le lot d'intrants coûte environ 20.000 CFA/ha[1] dont le paysan paye environ 6 500 CFA/ha, le reste étant supporté par le F.E.D. et la Caisse de Stabilisation du Prix du Coton (C.S.P.C.) en des proportions qui varient avec le genre d'intrants En 1976, sur un coût total de 3.154 millions CFA, le F.E.D. déboursa 850 millions CFA

COTONTCHAD fait ses achats sur l'ensemble de la région cotonnière à l'aide de ses équipes d'achat mobiles. En fonction de la production, ces équipes visitent chaque marché 2 ou 3 fois à des dates arrangées à l'avance Le prix que COTONTCHAD paie est décidé par le gouvernement et s'élève actuellement à 43 CFA/Kg pour le coton graine de premier choix

Le coton est égrené et mis en balles dans l'une des 22 usines situées dans la région cotonnière. Les frais de transport pour l'exportation sont extrêmement élevés (au moins 30 CFA/Kg) et le temps nécessaire pour atteindre un port maritime est considérable (parfois jusqu'à 280 jours). COTONTCHAD utilise ses propres camions pour la majeure partie de ses besoins en transport.

---

[1] Initialement (1969-70), le coût s'élevait à 12.000 CFA/ha. Pendant l'année 1975-76, il est monté à 27.000 CFA/ha, la raison principale étant la hausse dramatique des prix de pétrole et des engrais.

La C.S.P.C. reçoit la majeure partie des profits de COTONTCHAD. Si les prix sur le marché mondial s'affaissent, la C.S.P.C. couvre les pertes de COTONTCHAD, par ailleurs, les fonds accumulés par la C.S.P.C. sont transférés à l'O.N.D.R. pour le financement des services d'encadrement et la subvention des intrants.

Plus de 60% du poids du coton non égrené est concentré dans les graines; quand le coton est égrené celles-ci sont utilisées sous forme de semences, fourrage, huile et combustible. Etant donné que les moulins sont dispersés et que chacun ne transforme qu'une quantité relativement petite de coton, il est très difficile de trouver un moyen de procéder à cette transformation sur une échelle plus économique. COTONTCHAD gère actuellement une presse à huile et tente de compléter le coton par des achats d'arachide. Toutefois celle-ci n'est encore achetée qu'en qualité très réduite. (1974: 240 tonnes; 1975· 125 tonnes).

Ces quantités commercialisées officiellement ne représentent d'ailleurs qu'une petite portion de la production totale, (environ 15%)[1] et s'élèvent à un peu plus de 15.000 tonnes. La majorité de l'arachide de mise sur le marché est vendue à des commerçants privés qui la pressent dans leurs propres moulins rudimentaires ou la revendent en grain.

On s'efforce de faire accroître la production d'arachide. Pour ce faire, U.R.S.A.R., un groupe de coopératives de producteurs de

---

[1] P.N.U.D., Economie des Oléagineux au Tchad, Groupe de Conseillers en Développement d'Afrique Centrale, avril 1976.

la région de Bokoro, a conclu l'exécution de son projet de multiplication de semences et doit bientôt commencer à les produire en grand nombre. On ne sait pas encore avec certitude si COTONTCHAD pourra acheter ces arachides aux prix officiel ou si les producteurs préfèreront vendre celles-ci à des commerçants privés.

B. Le Sésame, la Karkade[1] et la Gomme Arabique

Le sésame, la karkade et la gomme arabique sont commercialisés et exportés par la Société Nationale de Commercialisation du Tchad (SONACOT). La SONACOT a, en pratique mais non officiellement, le monopole sur la karkade et le sésame dans la région sahélienne. Le sésame, produit de la région Sud, est acheté principalement par des commerçants privés qui l'exportent vers le Cameroun.

La SONACOT possède un monopole officiel sur la gomme arabique. Le prix d'achat est fixé par le gouvernement à environ 70 CFA/Kg. Sur le marché mondial, la SONACOT reçoit environ 200 CFA/Kg Cependant, elle doit payer 12 CFA/Kg de droits d'exportation et 5 CFA/Kg comme contribution au fonds de développement de la production de la gomme arabique, de même que des impôts généraux. Néanmoins la gomme arabique reste la première source de profit de la SONACOT.

---

[1] Fleur de l'hibiscus, utilisée dans les colorants alimentaires.

APPENDICE 3

La Disponibilité des Biens de Consommation, du Crédit et des Intrants dans les Zones Rurales.

Les commerçants privés constituent la source majeure de consommation à crédit des régions rurales. Il n'y a aucune agence officielle de crédit et seule une petite minorité de la population rurale a accès à la SONACOT. Celle-ci gère huit magasins permanents et 17 magasins saisonniers pendant les récoltes, époque à laquelle la Société achète les produits agricoles. Dans la zone Sud, une compagnie privée française (la C.F.A O) joue encore un rôle important. Celle-ci vend surtout des biens de consommation manufacturés en France.

Jusqu'en 1970, la SONACOT achetait, emmagasinait et revendait le mil et le riz, mais ces activités prirent fin en raison des pertes importantes provoquées par le manque de réalisme de la politique gouvernementale des prix. Les seules denrées dont la SONACOT s'occupe actuellement sont le sucre national et l'huile de coton achetés auprès de COTONTCHAD.

Les biens de consommation tels que bicyclettes, lampes, couvertures, etc. proviennent de la Chine Populaire. La SONACOT reçoit ces produits à Douala (Cameroun) et assure leur transport au Tchad Les revenus de cette opération, après déduction des commissions et dépenses, sont utilisés par les Chinois dans leurs projets de développement (par exemple, le pont sur la rivière Chari, projets rizicoles, stade, etc.)

La seule culture qui bénéficie actuellement d'intrants modernes est le coton.[1] COTONTCHAD fournit les semences nécessaires et les paysans reçoivent les autres intrants de l'O.N.D.R. à crédit au début de l'année. Le Tableau 1 ci-après montre les quantités d'engrais et d'insecticides importés et distribués par l'O.N D.R. depuis 1969 :

Tableau 1. Engrais et Insecticides importés par l'O.N.D.R.

Année	Engrais (tonnes)	Coût y compris transport (CFA/Kg)*	Insecticides (1.000 litres)	Coût y compris transport (CFA/L)*
1969-70	5,280	37 43	480.0	318 00
1970-71	6,600	42 56	517 5	278.00
1971-72	5,800	46.42	576 0	356 00
1972-73	3,818	52.17	201.1	371.00
1973-74	4,150	51.86	450.0	374.13
1974-75	7,850	69 25	730.0	515 60
1975-76	12,300	103.43	1130 0	1065.24
1976-77	12,000	90.00(e)	1483.5	559.87

*Les frais varient selon les voies d'importations. Les chiffres ci-dessus sont donc des moyennes.

(e) estimation

SOURCE : O.N.D.R.

[1]Ceci ne s'applique qu'à la superficie qui fait partie du programme de production accrue

Les paysans paient une certaine fraction des frais sous la forme d'une contribution uniforme de 6.500 CFA/ha qui représente 25 à 30% du coût total (y compris services d'encadrement, 100 Kg d'engrais, 8 à 12 litres d'insecticide, pulvérisateurs, etc.).

Le taux de remboursement semble être excellent. Selon l'O.N.D.R., 96,3% des paysans ont remboursé leur emprunt en 1975. Apparemment, la sanction pour le défaut de paiement (la crainte d'un refus de tout crédit additionnel) est efficace. Ceci semble indiquer que le taux de rentabilité privé des paysans utilisant des méthodes modernes au lieu des méthodes traditionnelles (3,5:1)[1], est suffisamment attrayant pour que le paysan veuille continuer l'utilisation des méthodes modernes. Cette conclusion est appuyée par l'observation faite que la superficie cultivée faisant partie de ce programme s'est accrue considérablement (50%) après la hausse du prix du coton bien que l'ensemble de la superficie consacrée au coton n'ait augmenté que de 10%.

Les autres agences fournissant des services et des intrants sont :

- La SODELAC qui fournit des services d'encadrement et des semences aux paysans des polders. Les activités de la SODELAC prendront une importance accrue lorsque le projet de la B.I.R.D. pour les polders irrigués sera achevé.

- Le F.D.A.R. qui mène un programme pour la construction de puits dans les régions rurales.

- La Direction de l'Agriculture fournit des services d'en cadrement dans certaines régions rizicoles, l'O.N.D.R. s'occupe du reste de ces régions.

Les régions de la zone Sahélienne, en particulier le Nord, souffrent nettement d'un manque d'intrants et de crédit. A l'exception de

---

[1] L'usage d'intrants modernes permet une augmentation de la production d'à peu près 550 kg/ha (de 350 à 900 kg/ha). Au prix moyen de 40 CFA/kg pour le coton, le fermier peut gagner environ 24.000 CFA/ha. Compte tenu que l'investissement s'élève à 6.500 CFA/ha, le rapport bénéfice/coût est de 3 5.1.

la petite coopérative de Bokoro, peu d'efforts ont été faits pour améliorer l'encadrement et la modernisation de la production. Il n'y a que 238 agents d'encadrement en opération à l'extérieur de la zone cotonnière et plus de la moitié d'entre eux se trouve dans les deux préfectures de Chari-Baguirmi (qui comprend N'djamena) et d'Ouaddai (Abéché).[1]

---

[1] O.N.D.R., Rapport Annuel, 1975-76.

Appendice 4

Notes sur une Mission d'Etudes plus Récente

Après le retour de notre groupe, une équipe dirigée par Monsieur Richard D. MAXON de l'Université de Iowa a mené une étude de commerce des céréales au Tchad Les résultats n'ont pas encore été publiés mais on peut mentionner certains aspects intéressants de cete étude:

(1) Le groupe mené par Monsieur Maxon a remarqué que des commerçants semblent se livrer à la culture du mil pour le marché de N'djamena. Ils achètent ou louent de la terre et la cultivent à l'aide de travailleurs agricoles qui jouent le rôle de producteurs sous contrat Le volume de cette production commerciale, cependant, n'est estimé qu'à environ 800 tonnes, c'est-à-dire 5 à 6% de l'ensemble de la quantité offerte sur le marché de N'djamena

(2) Une analyse de régression des prix à N'djamena par rapport à ceux des marchés du sud a révélé certains faits intéressants. La différence de prix normale (prix plus élevés dans la capitale que sur les marchés du sud), fut inversée au cours des opérations de secours contre la sécheresse, et pendant environ 35 mois, les prix à N'djaména furent en-dessous de ceux des zones de production Pour chaque période prise séparément, cependant, Monsieur Maxon a noté un coefficient de corrélation bien plus élevé qu'on ne l'aurait prévu,

(3) Sur la base de plusieurs sources différentes, des marges de commercialisation furent estimées L'approximation ainsi obtenue de l'ensemble des coûts de commercialisation, 1,280 CFA/sac (sans

compter sac et ficelle), correspond aux résultats de l'analyse de corrélation pour les années "normales"[1] Durant les années de sécheresse, au cours desquelles les arrivages d'aide alimentaire interrompurent le mouvement normal du grain, les marges bénéficiaires des commerçants semblent s'être effondrées à 50% de leur niveau précédent

---

[1] Notre propre estimation est de 1,230 à 1,440 CFA/sac, sans compter sac et ficelle, voir page 25

Appendice 5

Personnes Contactées au Tchad

Agences Tchadiennes

FDAR:

M. Sabit Naïm, Directeur
M. R. DiFuria, Conseiller Technique de la F.A.O.

Ministère de l'Agriculture:

M. Touade, Directeur Général
M. Lere Wapi Houli, Directeur de l'Agriculture
M. Peysson, Conseiller Technique, Etudes et Projets
M. DeKerimel, Conseiller Technique, Service de la Statistique

Ministère de l'Economie, des Transports et du Plan:

M. A. Y Ndjïaye, Directeur des Affaires Economiques
M. T. Dine, Direction du Plan
M. Rari Kingar, Direction du Plan
M. K. Ngarhodjoro, Service de la Statistique
M. B. Nimora, Service de la Statistique

Banque Centrale.

M. D. Nendigui, Directeur d'Etudes

O N.D.R.·

M. Hindi Wordougou, Directeur
M S. Souillanriba, Directeur de la Vulgarisation
M Djobcréo, Agent, Service de la Statistique

SODELAC.

M J. C. Ménager, Conseiller Technique

G.M.T..

M. Bailleux, Directeur

SONACOT:
M. S. Coelo, Conseiller Technique

Chambre de Commerce:
M. Pelissard, Conseiller Technique aux Rizeries

CTT:

Mr. Z. Abdel-Razak

Agences Internationales:

AID:

Mr. J. Lundgren, CDO
Mr. S. Kreschevski

CARE:

Mr. P. Reitz, Directeur

WFP, PAM:

Mr. Franco Siciliano

Caisse Centrale.

Mr. M. Joseph, Directeur
Mr. Y. Terracole

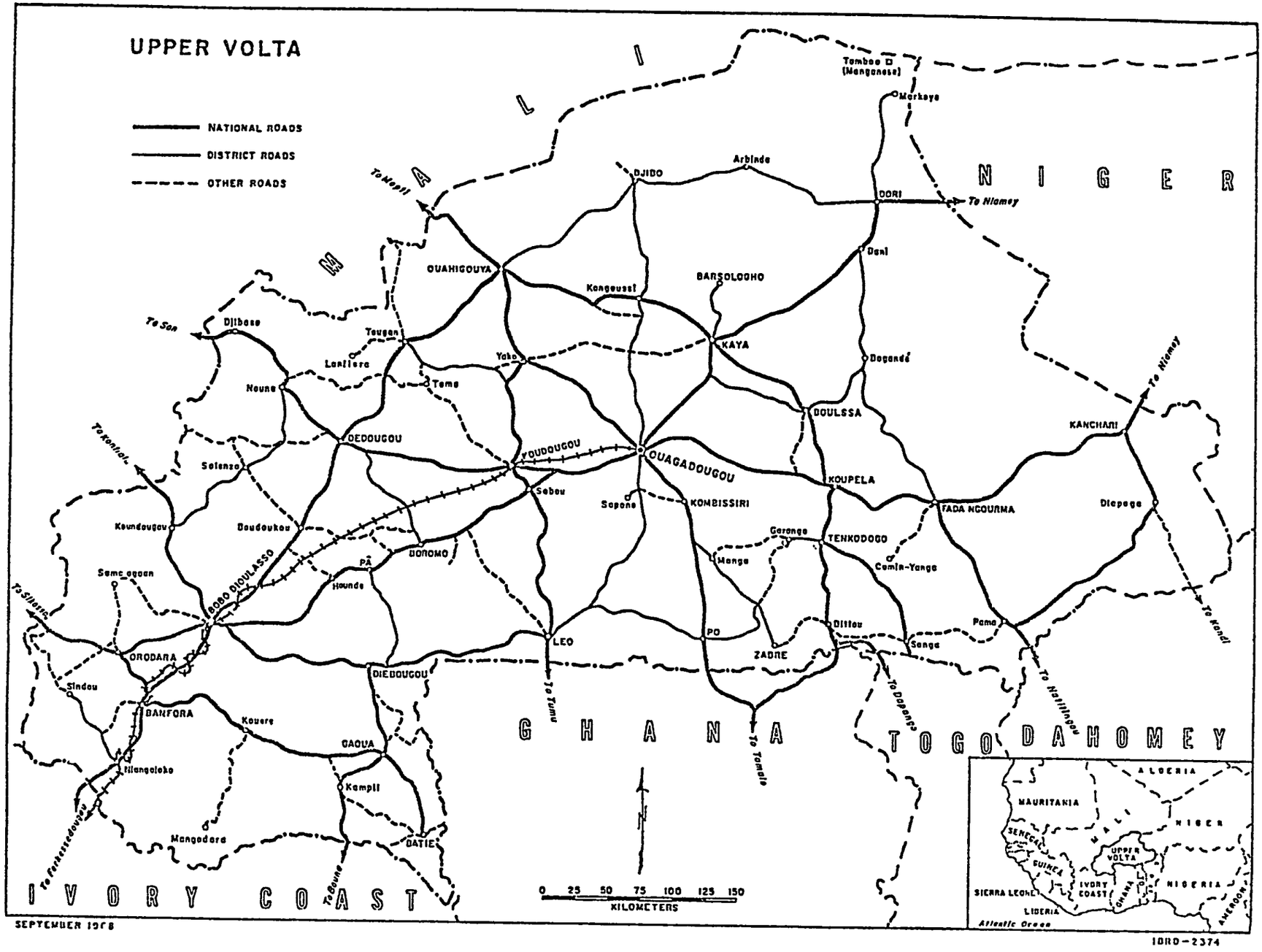
FAO:

Mr. H. Creupelandt

IBRD.

Mr. F. Filippi

LA HAUTE VOLTA



SEPTEMBER 1968

IBRD-2374

HAUTE VOLTA - TABLE DES MATIERES

		Page
I.	Caractéristiques de l'Economie Céréalière	1
II.	Politique de Commercialisation et Institutions	8
	A. La Commercialisation des Cultures de Rente	9
	B. Les Dispositions Spéciales Concernant le Coton	14
	C. La Commercialisation des Cultures Vivrières	16
III.	Prix et Politique des Prix	36
	A. Les Données de Prix	36
	B. Les Faiblesses des Données	38
	C. Les Prix des Céréales Ont-ils été trop Bas?	44
	D. La Fluctuation des Prix	65
	E. Les Problèmes de Politiques des Prix	72
IV.	La Politique Gouvernementale de Commercialisation et des Prix : Choix et Contraintes	81
	A. La Politique de Commercialisation	81
	B. La Politique des Prix	87

Appendices

I.	Tableaux Statistiques	97
II.	Remarques sur le Stockage des Céréales	102
III.	Liste des Personnes Contactées	107
IV.	Réponse au Questionnaire du C.I.L.S.S./Club (extraits)	108
V.	Note sur le Crédit Agricole	113
VI.	Prix et Intégration Régionale des Marchés des Céréales	116

La Haute Volta - Liste des Tableaux, Diagrammes, Figures et Graphiques

		page
I.	Production et Commercialisation des Cultures Principales, 1964-77.....	1
II.	Surface Moyenne Par Exploitation, 1972..... ..	3
III.	Céréales 1976-77.....	7
IV.	Situation de la Commercialisation et Exportations des Produits du Cru, Prix au Producteur et Reversement et Soutien de la Caisse de Stabilisation des Prix (C.S.P.P.).....	12
V.	Opérations Céréalières de l'OFNACER, 1971-72 - 1975-76.....	18
VI.	Prix de Revient des Produits Principaux....	51
VII.	Indices Moyens des Prix à la Consommation.....	57
VIII.	L'Evolution des Prix d'Entrants	58
IX.	Variations Annuelles des Prix du Mil sur une Même Marché.....	69
X.	Augmentation du Prix Maximum par Rapport au Prix Minimum..... .	70
XI.	Prix de Revient de Sorgho Américain Haute Volta,1972...	76

Appendice I.

1.	Production, Commercialisation et Prix au Producteur des Produits Principaux...	97
2.	Mil et Sorgho · Surfaces, Rendements, Production	98
3.	Prix de Détail du Mil, Divers Marchés.....	99
4.	Comparaison entre Prix Officiel au Producteur et Prix Officiel au Consommateur du Mil.....	101

Appendice II.

1.	Capacité de Stockage par Type..	103
2.	Capacité de Stockage, Estimation Non-officielle....	104

Appendice VI

1.	Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1962)..... .	119
2	Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1963)....	121
3.	Coefficients de Correlation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1962, 1963)....	121
4.	Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1976).....	122
5.	Répartition des Coefficients de Corrélation parmi les Marchés Ruraux de la Haute-Volta (1976)..	123
6.	Coût Estimé du Transport pour le Mil.....	127
7	Différences de Distances et de Prix entre la Ville d'Ouagadougou et Différents Marchés, Janvier-September 1976.....	128

Diagramme I - République de Haute-Volta	4
Diagramme II - Circuits de Commercialisation - Mil et Sorgho.....	21

Page

Figure 1A - Prix du Mil sur les Différents Marchés Ruraux, 1968-69, 1973, 1976 40
Figure 1B - Prix de Détail de Mil, Divers Marchés, 1976 41
Figure 2 - Comparaison entre les Prix de Détail du Mil à Ouagadougou et les Prix Officiels, 1973-1976 . 45
Figure 3 - Comparaison des Prix au Producteur, sous forme de Rapport, 1962/63-1976/77 50
Figure 4 - Comparaison des Prix au Producteur du Mil et du Sorgho entre Haute-Volta et Autres Pays, sous forme de Rapport 62
Figure 5 - Mesures des Variations Saisonnières à Ouagadougou 71

Graphique 1 A - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Tenkodogo 124
Graphique 1.B - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Pouytenga 124
Graphique 1.C - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Garango 125
Graphique 1 D - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Pô 125
Graphique 1.E - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Kampala 126
Graphique 1 F - Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Paunkuyan 126

I. CARACTERISTIQUES DE L'ECONOMIE CEREALIERE

L'économie agricole de la Haute Volta est typiquement sahélienne. Le mil et le sorgho, complétés par de petites quantités de riz et de maïs, constituent les denrées de base. Le secteur agricole a essentiellement une économie de subsistance bien que de petites quantités d'arachide et de coton, et des quantités encore plus réduites de Karité et de sésame proviennent de cultures de rente. Le Tableau I ci-après présente les estimations de production et de commercialisation des cultures principales au cours des dix dernières années.

Tableau I. Production et Commercialisation des Cultures Principales, 1964-77 (en milliers de tonnes)

	Mil et Sorgho		Riz		Arachide		Coton	
Année	Prod.	Commerc.	Prod.	Commerc.	Prod.	Commerc.	Prod.	Commerc.
1964-65	861	77	24	13	59	6	-	8
1965-66	980	138	33	18	-	6	-	9
1966-67	940	143	35	20	-	9	-	8
1967-68	876	-	36	-	75	11	17	16
1968-69	860	-	38	2	75	10	32	32
1969-70	922	-	39	-	78	12	36	36
1970-71	833	-	34	-	65	17	24	24
1971-72	772	-	37	2	66	15	28	28
1972-73	766	-	34	2	60	25	33	33
1973-74	750	-	31	2	63	29	27	27
1974-75	810	-	39	4	-	33	31	31
1975-76	1200	-	39	-	87	13	48	48
1976-77	1087	-	12	-	-	-	70	70

Source: Appendice I, Tableau I.

Note: Le système anglais de décimales est utilisé pour tous les chiffres cités dans les tableaux

La structure de l'économie rurale est typiquement sahélienne: prédominance des exploitations agricoles de petite taille, où l'utilisation de la main-d'oeuvre est surtout familiale ou en assistance mutuelle, et où une partie importante du travail échoit aux femmes. La Haute Volta présente un cas unique du point de vue de l'étendue de la migration ouvrière En effet, des études récentes signalent que dans de nombreux villages (en particulier sur le Plateau surpeuplé des Mossi) plus de la moitié des jeunes hommes est absente à quelque époque de l'année, la plupart d'entre eux se trouvent en Côte d'Ivoire.[1]

Le Tableau II, page 3 présente la superficie cultivée moyenne pour chaque exploitation agricole et les modes d'utilisation de la terre dans plusieurs régions du pays. L'exploitation moyenne dépasse rarement 5 hectares en superficie et la proportion de superficie cultivée consacrée au mil et au sorgho tombe rarement au-dessous de 70%. Ces chiffres ont dû être modifiés par les changements survenus après 1972 (par exemple, la création de l'Autorité de la Vallée de la Volta), mais ils fournissent toujours une approximation proche de la réalité.

---

[1]Le plateau des Mossi a environ 3,5 millions d'habitants, ce qui fait que 60% de la population voltaïque réside sur moins d'un tiers de la superficie. La densité de la population en de nombreux points de plateau dépasse 40 personnes/km^2 ce qui est, d'après plusieurs agronomes, le maximum que la terre puisse supporter compte tenu de la technologie actuelle, avant que les rendements ne s'effondrent par suite d'un appauvrissement du sol.

Table II

Surface Moyenne Par Exploitation, 1972

Average Acreage Per Farm Unit, 1972

(Hectares et %)

REGIONS (ORDS)	TOTAL SURFACE	MIL-MILLET ha	MIL-MILLET %	SORGHO-SORGHUM ha	SORGHO-SORGHUM %	MAIS-MAIZE ha	MAIS-MAIZE %	RIZ-RICE ha	RIZ-RICE %	COTON-COTTON ha	COTON-COTTON %	ARACHIDE GROUNDNUTS ha	ARACHIDE GROUNDNUTS %	SESAME ha	SESAME %	AUTRES OTHERS ha	AUTRES OTHERS %
(1) SAHEL	6.0	2.6	(43)	1.6	(27)	.36	(6)					.75	(12)	.48	(8)	.21	(4)
(2) OUAHIGOUYA	3.4	1.2	(35.3)	1.8	(.53)	.005	(.1)	.005	(.1)	.030	(.6)	.150	(4.4)	.050	(1.5)	.361	(4.8)
(3) KAYA	4.4	1.17	(26.8)	1.95	(44.2)	.12	(2.7)	.03	(.6)	.25	(5.4)	.3	(7.0)	.05	(1.1)	.53	(12.2)
(4) KOUPÉLA	4.0	1.9	(48.9)	.08	(20.7)	.13	(3.47)	.33	(8.56)	.026	(.68)	.56	(4.45)			.275	(3.19)
(5) FADA	6.6	1.48	(22)	2.95	(45)	.42	(6)	.45	(7)	.30	(5)	.77	(12)			.24	(3)
(6) OUAGADOUGOU	4.0	3.64	(91)					.02	(.5)	.09	(2.2)	.15	(3.8)			.10	(2.5)
(7) KOUDOUGOU	4.2	(-----3.8-----		(89.8)----------				.03	(.7)	.17	(4.7)	.1	(2.4)	(------.1-----		(2.4)------)	
(8) DÉDOUGOU	4.5	1.49	(32.8)	2.08	(45.9)	.13	(3)	.03	(.7)	.33	(7.2)	.21	(4.7)	.1	(2.1)	.16	(3.6)
(9) BOBO-DIOULASSO	6.0	1.26	(21)	2.46	(41)	.3	(5)	.12	(2)	.72	(12)	.42	(7)	.12	(2)	.6	(10)
(10) BOUGOURIBA	5.0	1.9	(38)	1.8	(36)	.3	(6)	.1	(2)	.113	(2.26)	.45	(9)	.025	(.5)	.312	(6.24)
(11) BANFORA	7.5	(---------4---		(53)----------				.5	(7)			1.2	(16)	.7	(9)	1.1	(15)

SOURCE Gare et Storm, Rapport de la Commission Mixte OTNACER/DDR, Enquête sur la production et la commercialisation des céréales, (ronéo) août 1972.

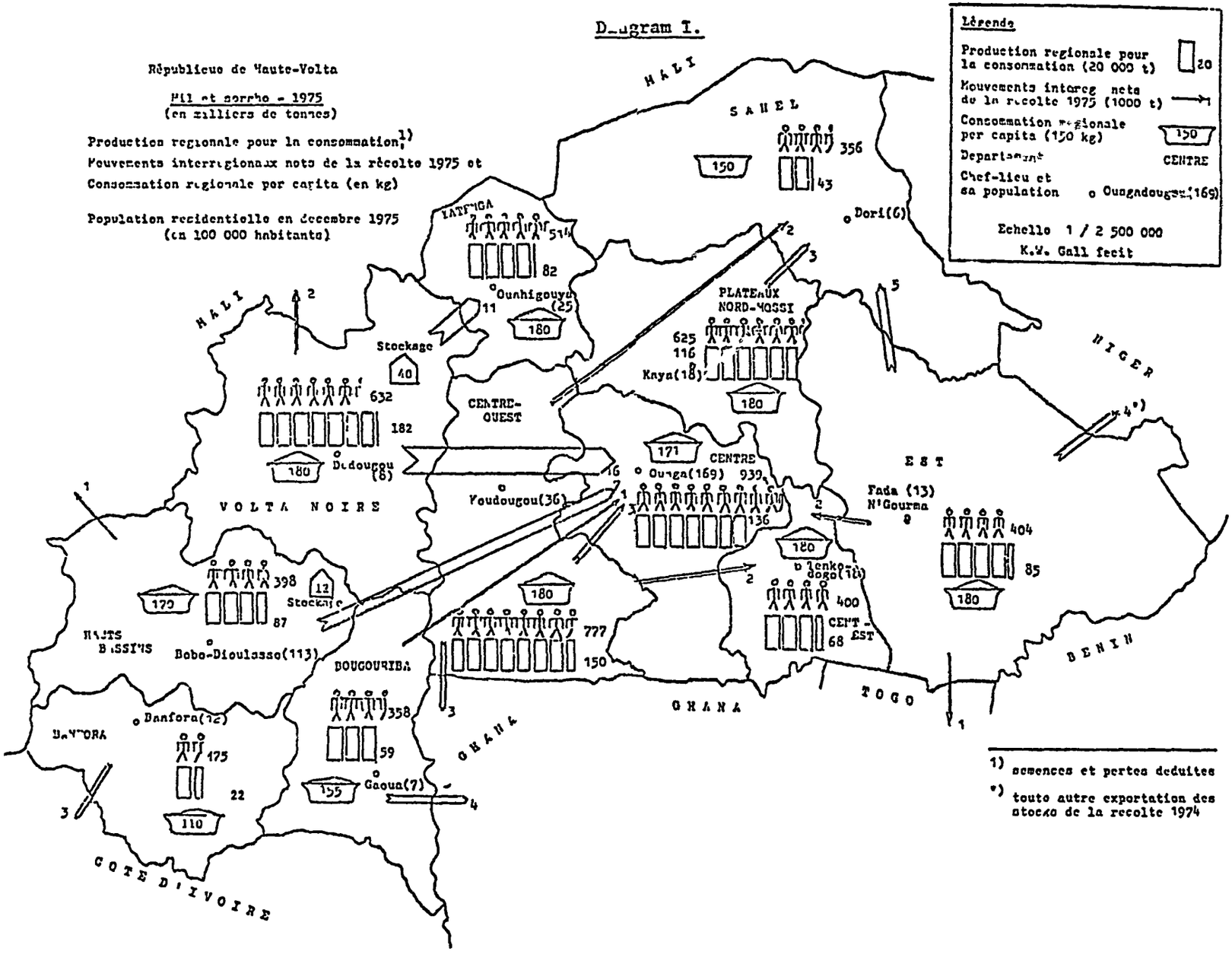
Diagram I.

République de Haute-Volta

Mil et sorgho - 1975
(en milliers de tonnes)

Production regionale pour la consommation[1)]
Mouvements interregionaux nets de la récolte 1975 et
Consommation regionale per capita (en kg)

Population residentielle en décembre 1975
(en 100 000 habitants)



1) semences et pertes deduites

*) toute autre exportation des stocks de la recolte 1974

Pour faciliter l'administration agricole, la Haute Volta a été divisée en 11 Organisations Régionales de Développement (O.R.D.). Quatre de ces régions sont typiquement déficitaires puisqu'elles doivent importer leur grain. Ces régions sont ravitaillées par les O.R.D. du Sud et de l'Ouest qui sont typiquement des exportatrices de grain - non seulement vers le Nord de la Haute Volta, mais aussi vers les pays côtiers du Sud. Le Diagramme I, page 4, s'efforce d'indiquer la configuration récente des mouvements interrégionaux du grain ainsi que des évaluations des volumes de consommation régionale. Comme on le voit d'après ce diagramme, ces deux principales régions exportatrices sont les O.R.D. de Bobo-Dioulasso et de Dédougou, la région importatrice majeure étant celle de Ouagadougou. On estime qu'en 1975, 30.000 tonnes de grain furent exportées vers les pays voisins.

Les mécanismes de l'économie rurale sont peu connus par suite du manque d'études de base. On suppose que, comme le reste des cultivateurs, dans les économies principalement de subsistance, les paysans Voltaïques plantent suffisamment de mil pour nourrir leurs familles et ont, si la pluviosité est normale, un léger surplus à commercialiser. La récolte est stockée sur place de façon a être aisément accessible durant l'année. Les estimations de production varient de façon significative, quelquefois de 30% (Voir Volume I, Partie II,"Compilation Statistique," Tableau 17). L'estimation la plus courante de la production céréalière vers 1975 est d'environ 1 million de tonnes, et l'on pense que 10 à 20% en a été

commercialisé au cours des années normales. Le Tableau III (page 7) présente une estimation officielle de la production pour la campagne 1976-77.

La Haute Volta possède certains avantages qui peuvent l'aider dans ses efforts pour atteindre l'auto-suffisance. Son écologie est favorable, étant plutôt soudanaise que sahélienne en climat et végétation; plus de 80% du pays reçoit moins de 750 m/m isohyète. Elle a toujours été proche de l'auto-suffisance en céréales, à l'exception du blé dont l'exportation a été de 20 à 30.000 tonnes en moyenne au cours des dernières années. C'est le pays sahélien le plus rural, 8% seulement de sa population réside dans des centres urbains. Les cultivateurs sont renommés en Afrique de l'Ouest pour leur savoir-faire et leurs efforts. Comme le Mali, la Haute Volta semble avoir de réelles possibilités pour jouer, dans le futur, un rôle d'exportateur de grain, rôle qu'elle joue déjà sur une échelle réduite. L'accroissement de la production ne constitue pas la contrainte majeure, les potentiels de production sont en fait prometteurs, en particulier à la suite de l'ouverture de nouvelles exploitations (comme celles de la Vallée du Fleuve Volta). Les contraintes se trouveront plutôt dans le domaine de la commercialisation.

Table III

Cereals 1976/77 (000s tons)
Céréales 1976/77 (en milliers de tonnes)

REGIONS (ORDS)	Raw Production Production Brute: Sorgho mil et fonio Sorghum millet and wild grain	Maïs Maize	Riz blanc White Rice	Total	Production disponible pour la consommation[1] Production avail. for consumption: Sorgho, mil et fonio Sorghum millet and wild grain	Maïs et riz Maize and Rice	Total	Population (100 000 habitants)	Consommation annuelle per capita Annual Consumption per capita: Sorgho mil et fonio Sorghum millet and wild grain	Maïs et Riz Maize/Rice	Total céréale local	Excédent ( ) ou Déficit de prod ( ) ou (-) prod.	Ancien stocks au niveau product Old stock at product level	Excédent ( ) ou Déficit réel True ( ) ou (-) Real
SAHEL	49	-	-	49	45	-	45	363	145	-	145	- 8	8	= 0
OUAHIGOUYA	102	1	-	103	93	1	94	524	178	2	180	- 4	33	- 29
NAYA	131	1	-	132	119	1	120	638	178	2	180	+ 5	46	- 51
DÉDOUGOU	194	5	1	200	177	5	182	645	179	6	185	+ 63	110	- 173
FADA	84	1	2	87	76	3	79	412	174	6	180	+ 5	34	- 39
KOUPÉLA	59	2	-	61	54	2	56	408	174	6	180	- 17	7	- 10
OLAGA	150	2	-	152	137	2	139	963	171	2	173	- 28	30	- 2
KOUDOUGOU	164	1	-	165	149	1	150	793	176	1	177	- 10	60	- 70
BOUGOURIBA	45	4	1	50	41	4	45	365	155	18	173	- 18	24	+ 6
DORO	91	16	4	111	83	18	101	406	143	32	177	+ 29	30	- 59
BANFORA	18	13	4	35	16	16	32	179	90	85	175	+ 1	12	+ 13
Total	1087	46	12	1145	990	53	1043	5696	167,5	9	176,5	+ 38	394	+ 432

[1] Production brute moins 4% de semences et 5% de pertes. Raw production minus 4% for seed and 5% for losses.

SOURCE AUTORITES VOLTAIQUES

II. POLITIQUE DE COMMERCIALISATION & INSTITUTIONS

La commercialisation des produits agricoles s'est avérée être un domaine difficile de la gestion publique voltaïque. L'intervention gouvernementale a en général été moins étendue qu'elle ne l'est dans d'autres pays sahéliens, mais la question a certainement été soulevée. Entre 1970 et 1973, au moins trois groupes d'étude différents ont conseillé le gouvernement en matière de politique de commercialisation et de nombreuses sessions de Conseils Interministeriels ont débattu la même question. Depuis 1967 les changements d'orientation de cette politique ont été fréquents.

Deux questions principales ont fait l'objet des débats : comment partager la responsabilité de la commercialisation entre le secteur publique et le secteur privé, et dans le secteur publique même, comment devrait-on répartir les fonctions de commercialisation entre les différentes agences et institutions à responsabilité agricole ou agro-économique. Ces agences et institutions sont : les Organisations Régionales de Développement (O.R.D.); l'agence de commercialisation céréalière (établie en 1971), OFNACER; la Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles (C.S.P.P), le sous-comité de l'organisation anti-sécheresse établie peu après 1970.

A. La Commercialisation des Cultures de Rente

En ce qui concerne les cultures de rente autres que le coton (arachide, karité et sésame), l'agence de commercialisation principale a été pendant de nombreuses années, et le demeure, le Fonds de Stabilisation des Prix (Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles (C.S.P.P.), qui opère sous l'égide du Ministère des Finances.

Jusqu'en 1974, la C.S.P.P. suivait l'exemple d'autres pays francophones, en particulier la Côte d'Ivoire en ce qui concernait le mode d'organisation et le système des prix. D'après ces arrangements, l'ensemble de la commercialisation de la récolte, de la collecte primaire au chargement au port, était la responsabilité des acheteurs agréés. Ceux-ci pouvaient être (et étaient) publiques ou privés; les O.R.D., par exemple jouaient le rôle et recevaient le nom d'acheteurs agréés.

Le système de fixation des prix utilisé par la C.S.P.P. était assez indirect : il permettait aux acheteurs agréés ou à leurs agents d'offrir plus que le prix officiel au producteur ou, dans certains cas, moins que celui-ci, en fonction du prix sur les marchés mondiaux.[1]

---

[1] La C.S.P.P. fixe un prix d'exportation de référence, basé sur le prix officiel minimum au producteur, une estimation des frais de transport et de manutention, et d'une marge raisonnable pour les commerçants. A partir de ce prix de référence et en tenant compte des prix mondiaux actuels et de leurs projections, la C.S.P.P. fixe une limite supérieure et une limite inférieure (ou "fourchette"). Si le prix à l'exportation du commerçant dépassait le prix de référence mais se trouvait encore en-dessous de la limite supérieure, l'acheteur agréé payait la différence à la C.S.P.P. Si ce prix dépassait la limite supérieure, le commerçant payait à la C.S.P.P. la différence entre la limite supérieure et le prix de référence et conservait le montant dépassant la limite supérieure. Le système fonctionnait pareillement vers le bas . si le prix à l'exportation se trouvait être
(suite page suivante)

Sous ce système, tous les agents principaux se partageaient les gains, les prix sur les marchés mondiaux étant élevés, mais ils se partageaient également les pertes et ceci - en combinaison avec d'autres facteurs - entraina sa modification en 1975. Alors qu'en 1974 le prix à l'exportation des arachides écorcées (y compris assurance et affrètement) atteignit 160 CFA/Kg, le prix de référence fixé par la C.S.P.P. était de 51 CFA/Kg. Le prix de référence pour 1975-76 fut placé à 85 CFA/Kg mais les prix à l'exportation tombèrent en-dessous de 50 CFA/Kg. La C.S.P.P. se trouva obligée de procéder à d'énormes déboursements afin de stabiliser les revenus (500 millions CFA environ) et de plus, les exportateurs privés durent faire face à de sérieux problèmes pour la liquidation de leurs stocks.

Le système de "fourchettes" cessa donc d'être utilisé vers la fin de 1975. La C S.P.P paye présentement à ses acheteurs agréés le prix officiel au producteur plus une marge négociée pour le

---

(suite note no.1 page précédente) en-dessous de la limite inférieure, la Caisse payait à l'exportateur la différence entre le prix de référence et la limite inférieure, mais l'exportateur devait absorber ses pertes entre le prix à l'exportation et la limite inférieure

Ce système permettait aux exportateurs d'opérer pratiquement sans contrôle direct de la C.S.P.P. Il renforçait d'autre part la tendance des prix reçus par les producteurs à suivre les fluctuations des prix mondiaux de plus près que celles des prix officiels au producteur. La raison en était que si les prix mondiaux projetés se trouvaient être plus hauts que la limite supérieure de la fourchette, les commerçants étaient incités à payer davantage aux producteurs que les prix officiels Le système tenait toujours dans le cas contraire, où le prix sur le marché mondial se trouvait être en-dessous de la limite inférieure de la fourchette

transport, la manutention et le bénéfice. La C.S.P.P. s'occupe maintenant elle-même de l'exportation des récoltes, et a signé des contrats à long terme (2 ou 3 ans) avec des importateurs étrangers. Ces contrats fournissent à la C.S.P.P. la garantie d'un prix stable.

Comme cela se fait en général dans cette région, le nombre de ceux qui sont responsables de la collecte primaire est limité par l'obtention obligatoire d'une license du Ministère du Commerce. Théoriquement, les achats auprès des cultivateurs ne peuvent être effectués que par ces acheteurs agréés, ce qui pourrait facilement mener à l'apparition de monopsones légaux et à une baisse des prix reçus par les paysans. On ne sait pas exactement jusqu'à quel point ont lieu ces pratiques de monopsone, mais elles ne peuvent être trop répandues du fait du grand nombre d'acheteurs agréés,[1] de la présence des O R.D. sur ce marché, et de la difficulté qu'on éprouve à faire respecter l'attribution de licence aux acheteurs.

Les opérations financières de la C.S.P.P. à compter de 1964 sont présentées dans le Tableau IV. Au cours de la décennie 1964-65 - 1973-74, la C.S.P.P. a déclaré un "bénéfice" net de 2,9 millions CFA et a effectué des payments de soutien de moins d'un demi milliard, (ce chiffre souligne et fait mieux apprécier l'importance des paiements de soutien pour 1975, les 500 millions payés

---

[1]La liste actuelle des acheteurs agréés pour l'arachide, la karité et le sésame comprend chacune des 11 O.R.D., deux coopératives, et 95 commerçants privés. Ministère du Commerce, Service du Commerce Intérieur, Arrêté No 001563 Agréant des Commerçants Société et O.R.D. en Qualité d'Acheteurs de Produits du Cru pour la Campagne 1976-77.

Table IV

HAUTE VOLTA: SITUATION DE LA COMMERCIALISATION ET PRIX AU PRODUCTEUR ET REVERSEMENT ET SOUTIEN DE LA CAISSE DE STABILISATION DES PRIX (CSPP) 1964/65 - 1973/74

(UNITES: Commercialisation et exportation en milliers de tonnes; prix au producteur en CFA/kg et paiements en millions de CFA)

UPPER VOLTA: MARKETING EXPORTS, PRODUCER PRICES AND ANNUAL DISBURSEMENTS AND RECEIPTS OF THE PRICE STABILIZATION FUND (CSPP) 1964/65 - 1973/74

(UNITS: Marketing and exports - 1000 metric tons; producer prices - CFA/kg; payments - millions of CFA)

	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	RESULTANT NET OPERATIONS CUMULATIVE (ET CUMULATIVE OPERATIONS RESULT)
ARACHIDES DECORTIQUE SHELLED GROUNDNUTS											
COMMERCIALISATION	7	8 3	9 5	9 8	10 3	7 8	10	9 6	15 9	17 8	
EXPORTATION	4 3	5 8	7 1	8 8	9	6 1	4 4	9 6	12 6	17 4	
PRIX AU PRODUCTEUR[a] (PRODUCER PRICES)	26 75-28	26 75 28	26 75-28	26 75-28	26 75 28	25 75-27	25 75-27	25 75-27	25 75-	26 835-	
REVERSEMENT (FUND RECEIPTS)	-	-			6 4	21	16 8	38 1	75 3	138 8	296 4
SOUTIEN (FUND DISBURSEMENTS)	-	2 4[c]	3 6[c]	65 9	13 4	-	-	23 6	-	-	108 9
											187 5
SESAME											
COMMERCIALISATION	2 4	1 7	2 6	2 9	2 7	5 3	3 4	3 5	4 6	4 3	
EXPORTATION	2 1	1 7	2 6	2 9	2 7	5 3	3 4	3 5	4 2	4 3	
PRIX AU PRODUCTEUR[a]	26 75-28	26 75-28	26 75-28	26 75-28	26 75-28	26 75-28	26 75- 8	26 75-28	26 75-	27 835-	
REVERSEMENT	-	0 2	3	6 3	9 9	21 2	34 3	42	51 3	42 6	210 8
SOUTIEN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
											210 8
KARITE (SHEA NUTS)											
COMMERCIALISATION	7	18 7	1	20 8	15	19 8	13 4	15 8	4 9	10 6	
EXPORTATION	2	14 9	-	14 5	12 1	16 9	9 4	13 4	3 4	7 3	
PRIX AU PRODUCTEUR[a]	7-7 3	7-7 3	2-7 3	7-7 3	7-7 3	7-7 3	7-7 3	7-7 3	7-	8-	
REVERSEMENT	-	-	-	65 9	100 2	139	50 6	-	4	36 5	392 6
SOUTIEN	-	46 2	-	-	-	-	-	52 5	4 6	-	103 3
											289 3
COTON (COTTON)											
COMMERCIALISATION	8 8	7 5	16 3	17 3	32	36 2	23 5	28 1	32 6	30 3	
GRAINES											
EXPORTATION		1 8	5	5 1	12	14 3	8 9	9 9	9 3		
PRIX AU PRODUCTEUR[b]	34-30	34-30	34-30	34-30	32-28	32-28	32-28	32-28	32-28	35-28	
REVERSEMENT		6 6	20	19 9	39 8	103 1	104 8[d]	82	138 8	126	641
SOUTIEN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
											641
FIBRE											
EXPORTATION	3	2 5	5 7	6 2	11 5	12 4	7 5	9 7	12	11 2	
PRIX AU PRODUCTEUR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
REVERSEMENT						75	92 4	277 3	290 1	107 4	1808 8
SOUTIEN		51 2	73 3	22 3	120 5						267 3
											1541 5
TOTAL											
REVERSEMENT		6 8	23	92 1	156 3	359 3	298 9	439 4	555 9	217 9	3349 6
SOUTIEN		99 8	76 9	88 2	133 9			76 1	4 6		479 5
RESULTANT NET		-93	-53 9	3 9	22 4	359 3	298 9	363 3	551 3	1417 9	2870 1

[a] First price in Ouagadougou, second in Bobo

[b] First price for first quality, second for second quality

[c] Price support paid by France

[d] Estimated from IBRD and IMF documents; official figure for this year not recorded in CSPP report

SOURCE: REPUBLIQUE DE HAUTE VOLTA, DIRECTION DU COMMERCE, 'BUDGET DE LA CAISSE DE STABILISATION DES PRIX DES PRODUITS AGRICOLES,' Exercice (1974/75)

durant cette année représentent autant que la totalité des paiements effectués pendant les dix années précédentes). Les paiements de soutien de 1964 à 1973 eurent lieu principalement entre 1965 et 1969 et visaient presque exclusivement au soutien des prix de coton et des arachides. Les subventions sur le prix des arachides étaient financées par le gouvernement français qui s'efforçait ainsi de faciliter la transition de l'ancien système de protection des arachides africaines sur le marché français au nouvel état de choses. Les bénéfices de la C.S.P.P. provenaient surtout du bas niveau du prix aux producteurs pour le coton et les arachides après 1969

Les changements survenus après 1975 ne sont que les exemples les plus récents d'une longue série de réorientations de politique. En juillet 1968,les O.R.D. reçurent le monopole sur l'achat auprès des producteurs (collecte primaire) des arachides et du sésame. Les buts avoués de cette décision comprenaient le désir du gouvernement d'augmenter et d'affermir les recettes des O.R D , et d'établir un moyen de recouvrir le crédit accordé aux cultivateurs par la Banque Nationale de Développement

Quoi qu'il en fut, certaines O.R.D. préférèrent ne pas prendre part à cette activité de commercialisation, et d'autres en furent incapables par manque de fonds, de moyens de transport et d'expérience en commercialisation. En fait, trois O.R.D. seulement (Banfora, Bobo-Dioulasso et Bougouriba) parvinrent à acquérir les deux cultures en grande quantité. Le monopole légal ne fut donc

jamais vraiment appliqué; pour chacune des deux campagnes de 1968 à 1970, le gouvernement se trouva contraint de permettre à des marchands privés de commercialiser les arachides et le sésame. Le monopole officiel des O.R.D. fut officiellement abandonné en 1970.

Cependant le mécontentement au sujet des dispositions de commercialisation des arachides, du sésame et même du karité ne cessa point. En 1972 un comité interministériel et un groupe d'étude recommandèrent l'octroi à la C.S.P.P. d'un monopole d'exportation sur ces récoltes et l'usage de celle-ci par des acheteurs agréés en tant qu'agents Par la suite, en mai 1974, le Président de la République Voltaïque annonça brusquement que les O.R.D. recevraient le monopole d'achat aux producteurs non seulement pour les cultures d'exportation mais également pour les cultures de rente. Nous considérerons plus loin les événements qui suivirent cette proclamation dans la mesure où ceux-ci se rapportent directement aux cultures vivrières.

B. Les Dispositions Spéciales Concernant le Coton

Le coton est la culture voltaïque majeure en ce qui concerne l'exportation, la rente, et la source de revenu rural s'accroissant le plus rapidement. Environ 20% des exportations officielles des dernières années sont attribuées au coton (graine et fibre). La quantité de la production commercialisée s'est accrue seulement de 8.000 et 9.000 tonnes en moyenne de 1964 à 1967, de presque 50.000 tonnes en 1975-76 et de 70.000 (estimées) en 1976-77, (Voir Tableau I., Appendice I).

La commercialisation du coton diffère par le système employé de celle des autres cultures. Comme nous l'avons indiqué auparavant, les arachides, le sésame et les noix de karité sont commercialisés par des acheteurs agréés, agents de la C.S.P.P. La responsabilité de la commercialisation du coton par contre, échoit à la Compagnie Française pour le Développement des Fibres Textiles, (C.F.D.T.). La C.F.D.T. a le monopole de la vente des intrants aux cultivateurs et de la transformation et commercialisation de la récolte. Elle opère d'après les termes d'un accord d'association avec le gouvernement voltaïque, et utilise les prix aux producteurs et les barèmes fixés par le gouvernement. Les O.R.D. jouent le rôle d'agents collecteurs de la C.F.D.T. et reçoivent donc une certaine commission.[1]

La totalité du coton graine est vendue à la C.S.P.P au prix établi, et la fibre de coton est exportée par la C.F.D.T., à l'exception d'une petite quantité (environ 10% de la production totale pendant les dernières années) qui est expédiée à la filerie locale (VOLTEX).

La participation de la C.F.D.T. et du gouvernement voltaïque est réglementée par une commission de contrôle (Comité Paritaire de Contrôle et de Coordination) qui comprend des représentants de la C.F.D.T. et du gouvernement, et qui fonctionne sous l'égide

---

[1]Cette commission s'élevait à 300 CFA/tonne de coton graine commercialisée au cours de la période 1971-73.

du Ministère du Développement Rural. L'accord entre le gouvernement et la C.F.D.T. stipule la répartition et l'usage des 'bénéfices', dont une partie est consacrée a un "fonds spécial de productivité" qui subventionne les intrants agricoles. Puisque la subvention de ces intrants - l'engrais en particulier - a été assez complète durant ces dernières années,[1] cette proportion a eu tendance à s'élever, passant de 10% des 'bénéfices' en 1970-71 par exemple, à 20% en 1972-73 Le reste des 'bénéfices' est réparti entre la C.S.P.P. (70%), la C.F.D.T. (20%) et les O.R.D. (10%).

C. La Commercialisation des Cultures Vivrières

La commercialisation des cultures vivrières était, jusqu'à une époque récente l'apanage du secteur privé. Le gouvernement établissait un prix minimum au producteur et un prix maximum au consommateur mais on faisait rarement un effort sérieux pour les viser ceux-ci afin de mieux les adapter à des changements sur les marchés ou des variations locales d'offre et de demande, (voir Tableau 19 des Statistiques). De toute façon, la mise en vigueur de ces prix officiels, particulièrement les prix au producteur, était très difficile. Ainsi, un commerce privé essentiellement libre assurait l'approvisionnement en céréales des régions déficitaires et des centres urbains (en mil et sorgho, tout au moins)

---

[1]Le prix au cultivateur des engrais courants a été d'environ 35 CFA/Kg alors que le coût réel a été de 100 à 150 CFA/Kg.

durant la majeure partie de l'histoire économique moderne de la Haute Volta, les prix de ces céréales étaient déterminés principalement par les forces de l'offre et de la demande

La première tentative gouvernementale d'intervention dans le commerce céréalier eut lieu en 1970, par la création de l'Office National des Céréales, OFNACER. L'OFNACER avait comme objectifs principaux la protection des consommateurs contre les profits "excessifs" des marchands et l'amortissement des fluctuations "excessives" de l'offre. Il devait accumuler son capital d'opération par l'achat, au moyen de l'assistance étrangère, des céréales importées (30 à 40.000 tonnes /an) durant les années de pénurie.

L'OFNACER n'est jamais parvenu à commercialiser plus d'une petite portion du grain produit localement comme on le voit d'après le Tableau V, jusqu'en 1974-75, presque tout le grain acheté par l'OFNACER était importé. Si l'on estime que la quantité totale de céréales commercialisée pendant les dernières années est de 150.000 tonnes par an (15% d'une production totale d'un million de tonnes), ces achats de l'OFNACER (et ses ventes) représentent peut-être 20% de l'ensemble de la commercialisation du grain.

On peut avancer de nombreuses raisons à la présence restreinte de l'OFNACER sur le marché céréalier La sécheresse l'a forcé à se concentrer sur le problème de distribution dans les zones déficitaires. Il ne possède que très peu de personnel; son équipement - et du moins jusqu'à une période très récente - sa capacité de

Table V

OFNACER Cereals Operations 1971/72 - 1975/76 (000s tons; Currency-CFA

Opérations Céréalières de l'OFNACER, 1971/72-1975/76

(Quantités en milliers de tonnes,
valeurs en millions de francs CFA)

	1971/72	1972/73	1973/74	1974/75[1]	1975/76[2]
Cereal Purchases on local markets Achats de céréales sur marchés locaux					
Quantités - Quantities	1.54	0.76	2.77	15.40	25.70
Valeurs- Values	32.78	16.12	....	569.10	674.40
Cereal Imports Importations de Céréales[3]					
Quantités - Quantities	35.29	27.41	29.54	24.75	3.00
Valeurs - Values	534.56	479.95	.....	639.69	120.00
Total - Totaux: Quantités-Quantity	36.83	28.17	32.31	40.15	28.70
Valeurs-Values	567.34	496.07	.....	1,208.79	794.40
Cereal Sales on Local markets Ventes de Céréales sur marchés locaux[4]					
Quantités - Quantities	30.75	24.93	33.02	28.01	13.00
Valeurs - Values	539.11	469.80	.....	685.65	480.00
Changes in stocks Changements dans les stocks (augmentation +)					
Quantités - Quantities	6.08	3.24	- 0.71	12.14	15.70
Valeurs - Values	28.23	26.27	.....	523.14	314.40

Source Office National des Céréales (OFNACER).

[1] Until 1974/75, purchases and sales of rice were the responsibility of the Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM).
Jusqu'à 1974/75, les achats et ventes de riz étaient la responsabilité de la Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM).

[2] September - mid-February. septembre - mi-février.

[3] Imports made under food aid programs.
Importations faites sous programmes d'aide alimentaire.

[4] Including some free distribution.
Y compris un peu de distribution gratuite.

stockage, sont très limités. Il manque toujours de capital, et par suite de ventes forcées aux consommateurs à un prix inférieur à son prix de revient, il a dû declarer des pertes régulières importantes. En outre, certains facteurs structuraux, examinés ci-après, l'ont empêché de faire une concurrence efficace aux commerçants privés.

Actuellement il existe en Haute Volta une double structure de commercialisation, l'une "officielle" ou "étatique", et l'autre "privée" ou "traditionnelle" Cette situation se retrouve aussi au Sénégal, au Mali, et au Niger. Comme dans ces pays, le commerce privé n'est légal que dans certaines circonstances bien définies, en Haute Volta seuls les commerçants agréés peuvent légalement se livrer au commerce des céréales. En réalité, cependant, des milliers de sacs de grain passent chaque mois entre les mains de commerçants non agréés Ainsi que nous l'avons remarqué, 80% du volume total des transactions en grain a probablement lieu dans ce secteur "privé" ou "traditionel" qui opère sans autorisation légale.

Le diagramme II montre de façon très sommaire la structure générale du système de commercialisation double, mais celui-ci ne peut donner qu'un aperçu très incomplet de la grande diversité d'arrangements et dispositions qui semblent exister pour l'achat et la vente de grain. En fait, notre connaissance des mécanismes de ces marchés est extrêmement succincte - ce qui sera mentionné

à plusieurs reprises dans cette étude. Nous n'avons également que peu de renseignements sur les échanges entre ces deux circuits, par exemple les relations entre l'OFNACER et les commerçants privés.

1. L'expérience de 1974-75

Ainsi que nous l'avons noté auparavant, en mai 1974 le Président de la Haute Volta annonça sans préavis que les O.R.D. recevraient le monopole sur l'achat des cultures vivrières et d'exportation. Un décret exécutif issu quelques semaines plus tard spécifiait que les O.R.D. auraient le monopole sur les achats auprès des producteurs et que l'OFNACER aurait le monopole de la vente aux consommateurs.

La campagne agricole de 1974-75 illustre clairement un bon nombre des problèmes de la politique voltaïque de commercialisation.

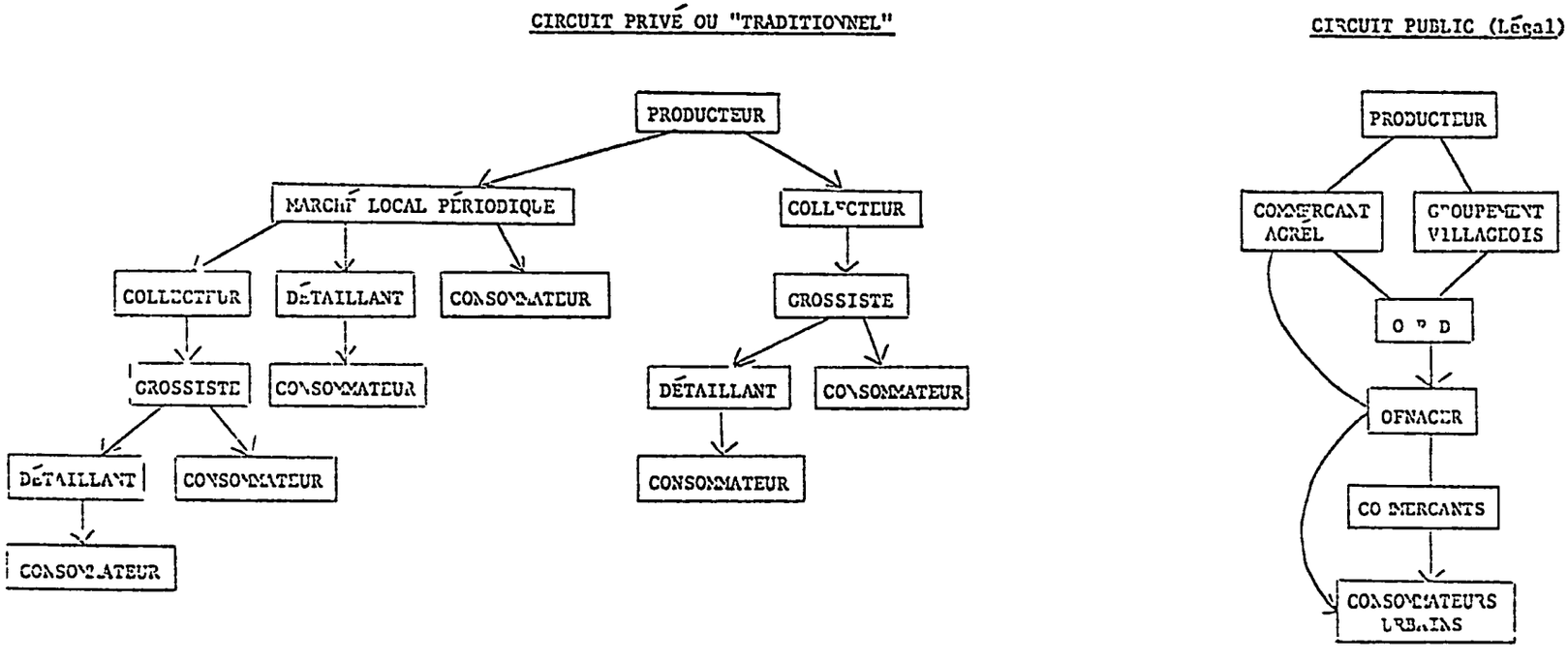
-La décision de donner le droit de monopole aux O.R.D. et à l'OFNACER fut prise brusquement, apparamment sans étude préliminaire des nécessités et des implications qu'entrainerait une telle décision. Même si la recherche et la planification avaient été plus poussées, la période à laquelle cette décision aurait été prise - quelques mois seulement avant la récolte- aurait rendu peu probable toute action efficace.

-Les O.R.D. ne possédaient pas suffisamment de personnel, de ressources financières, de moyens de transport, ni l'expertise et expérience requis pour la commercialisation céréalière. Ils entrèrent sur le marché tard dans la saison, bien après que la

DIAGRAM II

HAUTE VOLTA CIRCUITS DE COMMERCIALISATION - MIL ET SORGHO

UPPER VOLTA MARKETING CIRCUITS - MILLET AND SORGHUM



plupart des cultivateurs aient commencé à vouloir vendre leur récolte. Beaucoup d'O.R.D. n'avaient aucune structure de commercialisation et durent par conséquent s'adresser à des commerçants et transporteurs privés. Toutes les O.R.D. se trouvèrent forcées de transférer du personnel, du capital d'opération et autres ressources de leur rôle de développement et de production à celui, bien moins efficace, de commercialisation

-La Banque Nationale de Développement n'avança aucun fonds pour l'achat des récoltes avant le mois de janvier 1975, deux mois et demi après le début de la saison de commercialisation. La B N.D. et les autres agents de financement n'ont d'ailleurs pas accordé de fonds suffisants à l'OFNACER pour l'achat des céréales auprès des O.R.D.

-Les prix auquels les céréales devaient être transferrées d'un agent du secteur publique à l'autre constituèrent également une source de disputes et de malentendus. Le prix au producteur était originairement de 22 Francs/Kg, et le prix au consommateur de 37 francs. La récolte fut abondante et le mil se vendit pour moins de 27 francs bien que les O.R.D. durent toujours payer ce prix au producteurs En Décembre 1974, le prix aux consommateurs fut réduit à 30 Francs/Kg, ce qui accrut le déficit déjà substantiel des O.R.D., (l'OFNACER avait à la fin de 1975 un déficit de 381 millions CFA) L'OFNACER, de son côté, achetait le grain en-dessous du prix officiel auprès de marchands privés et importait 15.000 tonnes de maïs ghanéen. Les O.R.D. quant à elles

préfèraient ne pas vendre leurs céréales à l'OFNACER (qui n'avait pas de fonds et cherchait à abaisser les prix) mais plutôt à l'O.S.R.O. et à la F.A.O., agences internationales qui achetaient du grain et l'entreposaient pour la constitution d'un stock de réserve. Cependant, dans les régions déficitaires en grain, le sous-comité distribuait les céréales gratuitement ou les vendait à 15 Francs/Kg, ce qui rendait impossible l'accès de l'OFNACER à ces marchés.

-Certaines O.R.D. livrèrent en Octobre 1975 un tonnage substantiel à l'OFNACER, juste avant la nouvelle récolte, mais celui-ci manquait alors de capacité de stockage · son maïs ghanéen, qui s'était avéré invendable, encombrait ses entrepôts.

Les trois objectifs principaux de la "réforme" de mai 1974 qui conférait le monopole de l'achat des céréales aux O.R D. étaient ·

a) Réduire "la spéculation excessive" à laquelle se livrait le secteur privé,

b) Encourager l'organisation rurale par la création de structures villageoises qui prendraient part à la commercialisation agricole,

c) Etablir les fondations de l'auto-financement des O.R.D.

On peut difficilement éviter d'aboutir à la conclusion qu'aucun de ces objectifs ne fut atteint. En fait, on peut même avancer que les conséquences de la "réforme" furent l'inverse de ce à quoi on s'attendait. Le rôle du secteur commercial privé ne s'en trouva aucunement diminué, au contraire, le fait que les

O.R.D. durent faire appel aux commerçants et transporteurs ne manqua pas de renfoncer leur prestige et leur influence. De plus, puisque les cultivateurs ne pouvaient vendre leur grain aux O.R.D. en raison de l'incapacité commerciale de ces derniers, ils durent procéder à des ventes illégales aux marchands, à des prix relativement bas. L'objectif "d'encouragement des nouvelles organisations rurales" fut certainement voué à l'échec par la participation des O.R.D., et les groupements villageois que l'on avait espéré voir jouer un rôle vital dans la collecte primaire, ne purent jamais faire surface sauf dans un petit nombre de localités. Enfin, le monopole d'achat des O.R.D. entrava leurs efforts vers l'autosuffisance financière. Les O.R.D. détournèrent la majeure partie de leur capital opérationnel, de leur personnel et moyens de transport en faveur de la commercialisation des céréales qui, en raison du faible volume et de prix peu favorables, n'entraîna aucun bénéfice. Ils ont par surcroit augmenté leurs dettes et nui à leur réputation fiduciaire auprès des institutions financières publiques.

Les O.R.D. parvinrent à acheter 22.000 tonnes de céréales durant 1974-75 (moins de la moitié du tonnage prévu), mais les coûts sociaux et économiques furent considérables.

Les réactions des populations rurales indiquèrent clairement la mesure de leur mécontentement. Il y eut de nombreux cas de refus de payer les impôts. La méfiance paysanne à l'égard des O.R.D. s'accrut et un grand nombre de cultivateurs plantèrent du

coton au lieu de céréales puisque la structure de commercialisation du coton est bien mieux établie et que ses prix sont relativement plus attrayants.

Après 1975 les O.R.D. ont virtuellement abandonné la commercialisation céréalière; ils commercialisèrent quelques milliers de tonnes en 1975-76, et moins encore en 1976-77. La majeure partie de la commercialisation est à présent entre les mains des commerçants privés qui suivent le "circuit traditionnel" mais ceci est d'une légalité douteuse. A proprement parler, les seuls commerçants légaux sont ceux qui ont une licence des O.R.D., mais en fait les décrets et règlements qui s'appliquent au commerce des céréales se chevauchent ou sont ambigus. Les nombreux participants - O.R.D , OFNACER, SOVOLCOM (l'organisation étatique de vente au détail), la C.S.P.P., le sous-comité (jusqu'en 1976) - ont des droits et autorités mal définis et agissent fréquemment sans coordination. Le problème est aggravé par le système bureaucratique chaque ministère de tutelle soutient son propre agent de commercialisation (Commerce : OFNACER, Développement Rural . O.R.D., Finance · C.S.P.P.).

La commercialisation du riz illustre assez bien les incertitudes créées par ces dispositifs. L'OFNACER et le SOVOLCOM prétendent tous deux avoir le monopole légal de la commercialisation

du riz.[1] La SOVOLCOM est, par décret, responsable des importations de riz et de l'approvisionnement des consommateurs sur l'ensemble du pays. L'OFNACER a reçu un mandat général pour les céréales et a en fait acheté et vendu du riz. La SOVOLCOM est essentiellement une chaîne de commerce au détail, cependant elle était responsable de l'achat et de la vente du paddy dans la vallée du Kou, O.R.D. de Bobo ou a lieu actuellement un important effort de production rizicole. En vue de l'incapacité de la SOVOLCOM à remplir ce rôle, le Conseil des Ministres donna le monopole de la commercialisation du paddy dans la vallée du Kou à l'OFNACER mais pendant ce temps les paysans de cette vallée étaient de plus en plus mécontents de tous les dispositifs officiels de commercialisation. A la conférence du Conseil de Gestion de la C.S.P.P. tenue en janvier 1976, le directeur de l'OFNACER déclara :

> "...Il attire l'attention du Comité sur les conséquences des engagements qui sont pris et non respectés dans le cadre de la commercialisation du paddy dans la vallée du Kou qui engendrent des problèmes sociaux et syndicaux très importants A titre d'exemple, il faut savoir qu'au cours de la campagne écoulée (1975-76), il a fallu l'intervention des forces de l'ordre dans la Vallée du Kou et c'est une situation de ce genre qui a amené les paysans de cette vallée à vendre leur production par petits lots à qui le veut..."[2]

---

[1]Voir le procès-verbal de la 11eme session budgétaire du Comité de Gestion de la Caisse de Stabilisation, janvier 1976, pour la longue discussion entre le directeur de l'OFNACER, celui de la SOVOLCOM et la Caisse, afin de déterminer qui a le droit d'acheter du riz dans la vallée du Kou. (République de Haute Volta, Ministère du Commerce, Caisse de Stabilisation des Prix des Produits Agricoles, Budget de la Caisse de Stabilisation des Produits Agricoles, Exercice 1975-1976, pp. 47)

[2]Budget de la C.S.P.P., op. cit. p. 61.

2. Propositions de Changement de la Politique de Commericalisation

Toutes ces agences concernées et autorités gouvernementales s'accordent à penser qu'une restructuration des dispositifs de commercialisation s'impose, que les incertitudes et contradictions actuelles doivent être éliminees. Il n'est cependant pas évident que les autorités sachent exactement quelle route suivre ou qu'il y ait un accord sur quelle agence devrait être responsable

Le courant de la pensée actuelle en ce qui concerne la politique de commercialisation apparait dans plusieurs documents récents.[1] Le plus "officiel" de ceux-ci est le rapport préliminaire du sous-comité de la commission de planification chargé de la production agricole, qui est paru vers la mi-1976 Ce rapport signale que les "difficultés de commercialisation" constituent la contrainte majeure à l'accroissement de la production céréalière; le bas niveau et la grande variabilité du prix au producteur représentent également une obstacle. Pour éliminer ces contraintes, le comité a fait les recommandations suivantes : (a) la commercialisation primaire doit avoir lieu au niveau des coopératives villageoises (groupements villageois); (b) le stockage au deuxième

---

[1]République de Haute Volta, Ministère du Développement Rural, Direction des Services Agricoles, Sous Commission de la Production Végétale, Définition d'Une Politique Céréalière, 1976, miméo. Ministère du Développement Rural, Avant Projet de Constitution de Stock Céréalier Villageois Un Programme de Commercialisation des Céréales au Niveau des Villages de Développement Communautaire, mai 1976, miméo Ministère du Développement Rural, Note Ministérielle, Une Politique de Stabilisation et de Soutien des Prix de la Production Céréalière en Haute Volta, 1976, miméo Office National des Céréales, Politique-Moyens, juillet 1972, miméo

niveau devra être organisé ou dirigé par l'encadreur dans les sous-secteurs, (c) les O.R.D. auront un rôle restreint, limité à offrir leur assistance aux "groupements" mais sans se livrer eux-mêmes à aucune activité de commercialisation; et (d) au niveau national, une agence de stabilisation des prix possédant un monopole sur l'exportation des céréales.

Les dispositifs ainsi proposés, similaires à d'autres propositions que l'on trouve dans de différents documents, nous poussent à faire les remarques suivantes

a. Les commerçants privés sont explicitement exclus de la collecte primaire.

b. Les O.R.D. sont également exclus de la collecte primaire. Ce stage critique de la structure de la commercialisation est confié à des organisations villageoises qui sont encore plus ou moins au stage embryonnaire, on estime qu'il existe actuellement 800 groupements villageois, mais ceux-ci ont une capacité très variée. La sous-commission de planification recommande que 3.000 de ces groupements soient formés à la fin du IIIème Plan (1981).

c. Cette proposition manque sérieusement de profondeur en ce qui concerne la présentation de détails opérationnels . de quelle façon le groupement villageois gèrera-t-il ses opérations financières, de stockage, d'achat et de vente; comment le transport du village au chef-lieu aura-t-il lieu, et qui en supportera les frais, de quelle manière l'agence nationale de stabilisation et le stock régulateur sont-ils reliés aux communatés villageoises, qui

s'occupera de la comptabilité requise, d'entreprendre des négociations avec les agences de financement, de tenir les dossiers, etc.

d. Cette proposition est basée sur certaines présomptions - à propos du fonctionnement des marchés céréaliers, de la dette paysanne, et au sujet du comportement général des cultivateurs que l'on rencontre communément en Haute Volta et dans les pays voisins .

-que les paysans ont un besoin intense et immédiat d'argent à l'époque de la récolte de sorte qu'ils vendent une partie de leur production à n'importe quel prix;

-que les paysans ne possèdent pas de stockage adéquat à l'exploitation même;

-qu'il n'y a pas de concurrence effective entre les acheteurs de grain.

A titre d'illustration, le rapport "Définition d'une Politique Céréalière" indique :

> "Le paysan voltaïque n'a pas les moyens de défendre le prix de vente de son produit face à la demande. Il a besoin d'argent pour ses besoins non alimentaires, il n'a pas de moyen de stockage adéquat, les structures d'achat gouvernementales sont inexistantes dans les villages. Il n'a d'autre alternative que celle de vendre à qui veut bien acheter et payer comptant et au prix et conditions dictés .."

Et la Note Ministérielle sur la stabilisation des prix des céréales remarque que :

> "...Le paysan est normalement endetté avec le marchand local qui lui fournit du crédit en espèces pendant la période de soudure et réclame le paiement à la récolte qu'il achète

> lui-même à des prix très bas. Souvent le paysan est obligé de vendre toute sa récolte au commerçant quitte à racheter au même commerçant des quantités de mil au moment de la soudure à des prix exorbitants. Il s'endette de nouveau et ne pourra donc jamais se libérer de ce joug..."

Le moins que l'on puisse dire de ces observations est qu'elles ne sont pas basées sur une étude systématique des marchés ruraux et du comportement paysan en Haute Volta. Pour autant que nous le sachions, il n'existe aucune étude de ce genre. En outre, ces observations sont suspectes en plusieurs points. Elles présument que le cultivateur n'a aucun autre moyen (tel que la culture des arachides, du coton, ou l'émigration) d'augmenter son revenu; que les paysans voltaïques ne construisent pas d'installations de stockage adéquates bien qu'ils sachent qu'ils devront acheter de la nourriture durant les mois qui précèdent la prochaine récolte, et que l'achat de céréales à titre privé, activité à laquelle il est facile de participer et qui occupe un grand nombre d'individus, est monopolisé de façon systématique.

La Haute Volta ne manque pas de cas et exemples qui jettent un certain doute sur ces affirmations. D'après certains spécialistes en stockage, par exemple, la capacité à l'exploitation même est abondante - d'après une estimation récente environ 1,5 millions de tonnes, ou des réserves pour deux ans. Par ailleurs, on déclare souvent qu'il y a <u>trop</u> de concurrence sur les marchés locaux. Un groupe de travail interministériel trouva qu'il y avait tant de concurrence que le nombre de marchands autorisés à participer au négoce devrait être restreint :

> "Le Groupe de Travail constatant le nombre pléthorique des commerçants agréés, ce qui à pour conséquence une concurrence anarchique de surenchère désordonnée auprès des paysans, propose que soit relevé de campagne en campagne, le volume minimal de produits que le commerçant doit être en mesure de manipuler pour être agréé..."[1]

Il n'est pas non plus raisonnable de penser que les paysans s'endetteraient constamment alors qu'ils ont - comme c'est le cas en Haute Volta - d'autres moyens possibles de recevoir un revenu, alors que la construction d'installations de stockage sur place est aisée et peu coûteuse, et alors qu'il existe de nombreuses façons d'essayer d'obtenir de meilleurs prix pour leur production - par exemple par la vente directe à des marchés périodiques. Finalement, des études menées dans des circonstances socio-économiques semblables à celles de la Haute Volta[2] montrent l'existence d'une concurrence raisonnable sur les marchés céréaliers, d'habitudes de stockage qui dénotent un comportement paysan prudent, et qu'il n'y a aucun endettement rural sévère.

---

[1] Synthèse du Rapport du Groupe de Travail Agriculture/Commerce, créé par instruction interministérielle no. 144/Agr.-El. du 24 avril 1973 et chargé des problèmes de la commercialisation et de l'exportation.

[2] H.M Hays, Jr. The Marketing and Storage of Food Grain in Northern Nigeria, Samaru Miscellaneous Paper 50, Institute for Agricultural Research, Samaru, Ahmadu Bello University, Zaria, Nigeria, 1975, et E. Gilbert, Marketing of Staple Foods in Northern Nigeria A Study of the Staple Food System Serving Kano City, Stanford University, Thèse doctorale.

3. Degré d'Intégration des Marchés

On peut aborder la question de la concurrence sur les marchés céréaliers du point de vue du comportement des prix dans le temps et dans l'espace. Nous considérons à ce point les relations spatiales, remettant à plus tard une discussion des relations dans le temps. Par l'examen du degré auquel les prix du grains sont liés les uns aux autres entre différentes localités, on peut dériver une estimation du degré d'efficience du marché céréalier national.[1]

Certains facteurs structuraux jouent clairement en faveur de marchés céréaliers voltaïques assez bien intégrés . la facilité de l'accès au négoce du grain, la présence d'amples moyens de transport fortuit (taxis de brousse, véhicules privés, camions revenant avec chargement incomplet, etc.), le fait qu'un faible revenu incite beaucoup d'acheteurs à économiser sur leurs achats de grain et que celui-ci absorbe une grande partie de leur budget monétaire.

Certains facteurs structuraux jouent cependant dans la direction opposée; ces "imperfections" du marché sont . de mauvaises rentes, des moyens de communication insuffisants, et une connaissance limitée de la situation sur les marchés, notamment de la part des petits cultivateurs.

---

[1]Uma Lele, Food Grain Marketing in India; Private Performance and Public Policy, Cornell University Press, Ithaca, 1971, et N.O. Jones, Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa, Cornell, 1972

Au cours de cette étude, nous avons pu trouver un certain nombre de données se prêtant bien à une analyse systématique, les prix mensuels du mil sur 11 marchés en 1962, sur 5 marchés en 1963 et sur 7 marchés en 1976. L'analyse à laquelle nous avons procédé donne des résultats ambigus, mais ce qui est plus sérieux est que la faiblesse des données de base fait qu'il est difficile d'attribuer clairement les ambiguités et contradictions aux données de base ou au fonctionnement des marchés céréaliers. Nous reviendrons plus tard à cette faiblesse des données de prix. Les résultats, qui sont présentés en plus grand détail dans l'Appendice VI, sont exposés brièvement ci-dessous:

a. Pour les années 1962-63 il y a peu de coefficients de détermination significatifs (moins de 20% de ceux-ci sont significatifs au niveau de certitude de 5%)[1]. Dans un cas, le coefficient est très significatif mais est négatif, ce qui veut dire que les prix sur les deux marchés en question ont évolué dans des directions contraires. Pour les données de 1962, l'association

---

[1] Chaque coefficient de détermination (r) mesure le degré d'association des prix du mil entre deux villes différentes Un coefficient de zéro indique que les mouvements des prix des deux villes ne sont pas du tout reliés. Un coefficient de 1 indique qu'ils changent en ensemble parfait, alors qu'un coefficient de -1 indique qu'ils sont parfaitement mais inversement associés Quand l'on dit qu'un r est significatif au niveau de 5%, cela implique qu'il y a une probabilité de 5% (p(.05)), que les associations observées soient complètement dues au hasard, c'est-à-dire que les deux variables ne sont pas parfaitement associées malgré le fait que leur r est élevé.

la plus étroite est celle des prix entre Fada N'Gourma et ceux de Kaga, mais il n'y a aucune ligne de transport directe entre ces deux villes. La Tableau 1 de l'Appendice présente la matrice de corrélation.

b. Les résultats basés sur les données pour 1976 sont bien meilleurs. Presque tous les coefficients sont acceptables · 50% dépassent 0,8 et l'ensemble sauf 10% dépasse 0,7 et sont significatifs au niveau de certitude de 5%. Le Tableau 4 de l'Appendice VI présente leur matrice de corrélation. Ces résultats suggèrent que l'efficience du marché est assez basse, bien qu'il soit difficile dans ce genre d'analyse de savoir comment interprêter un r du point de vue de "l'efficience."

c. Une analyse au caractère très expérimental d'une comparaison des différences des prix du mil et des frais de transport entre villes de marché, indique que les différences de prix dépassent les frais de transport de façon substantielle, ce que l'on pourrait considérer une indication du degré d'imperfection du marché.

Quelles que soient les réalités du fonctionnement du marché et du comportement paysan (et l'accroissement des connaissances sur ces sujets devrait recevoir une certaine priorité), les options de la politique voltaïque de commercialisation doivent être choisies dans le cadre des contraintes fondamentales sur la disponibilité du personnel et la capacité d'organisation. Ces contraintes ne sont pas suffisamment prises en considération dans les recommandations actuelles de "réforme". Il est clair que la Haute Volta manque de

personnel qualifié; le fait que la Direction des Services Agricoles du Ministère du Développement Rural n'a que 26 employés ayant dépassé l'éducation secondaire limite clairement l'étendue de ses activités.[1] Il en est de même pour les 11 O.R.D. qui n'avaient en 1976 qu'un total de 20 personnes de ce niveau. L'exécution de l'octroi d'un monopole aux groupements villageois nécessiterait l'exposition de milliers de villageois aux techniques de base de la comptabilité et de la gestion, exposition pour laquelle l'infrastructure n'existe pas encore.

C'est précisement à la lumière de ces considérations que l'utilisation plus poussée du secteur commercial privé présente des avantages qui devraient être attentivement évalués. L'utilisation de commerçants privés permettrait à la Haute Volta de concentrer son personnel qualifié (ainsi que son capital physique) sur des activités à plus haute priorité que la collecte primaire, surtout quand les dispositifs publiques ne fonctionnent pas aussi bien que le négoce privé. En conséquence, les discussions de politique qui ne prévoient aucun rôle pour le commerce privé semblent avoir perdu de vue les contraintes et les réalités de l'économie voltaïque.

---

[1]Ministère du Développement Rural, Direction des Services Agricoles, Rapport Annuel 1974-75, p. 13.

III. PRIX ET POLITIQUE DES PRIX

On entend souvent dire en Haute Volta que le bas niveau et l'instabilité du prix des céréales constituent une contrainte élémentaire à la production Cette opinion est par exemple vigoureusement présentée dans le rapport du Sous-Comité à la Production Agricole de la Commission Nationale de la Planification qui est responsable de l'ébauche des rapports sectoriels pour le Troisième Plan de Développement, (1977-1981) [1] Dans cette section, nous procédons à l'analyse des données de prix et donnons notre idée de leur plausibilité Nous utilisons ensuite les données pour étudier la question de savoir si les prix des céréales ont été "trop bas" durant les dernières années On se penche ensuite sur la question des fluctuations des prix. Enfin, quelques questions importantes de politique des prix sont abordées

A Les Données de Prix

L'analyse des questions de politique des prix est, tout comme celle des questions de commercialisation, sévèrement limitée par le manque de statistiques solides et l'absence d'études de base. Il n'existe que peu de renseignements publiés sur les prix réels aux producteurs de grains et les prix aux consommateurs, à l'exception des données de prix de grains pour Ouagadougou. Il existe six groupes de données de prix, publiées ou non publiées.

---

[1] République de Haute Volta, Ministère du Développement Rural, Direction des Services Agricoles, Sous-Commission de la Production Végétale, Définition D'une Politique Céréalière, 1976 ronéo.

1. Les prix officiels aux producteurs pour les cultures de rente principales . arachides, coton, sésame, et noix de karité

2. Les prix officiels aux producteurs pour le mil et le sorgho.

3. Les prix officiels aux consommateurs (au détail) pour le mil et le sorgho à Ouagadougou Bien que ces prix aient été décrétés auparavant, on ne possède de donnée qu'à partir de 1972

Tous les prix ci-dessus mentionnés sont des prix officiels, c'est-à-dire établis ou annoncés par le gouvernement. Il existe en outre trois séries de prix actuels; deux pour Ouagadougou et une pour les autres villes

4. Le Service de Statistiques du gouvernement a recueilli depuis un bon nombre d'années les prix de plusieurs biens de consommation importants sur les marchés de Ouagadougou Ces données mensuelles sont publiées dans le Bulletin du service de statistiques Cette source indique les prix au détail du mil et du sorgho pour de nombreuses années.

5. La branche de Ouagadougou de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest possède un modeste bureau de recherche qui a relevé ses propres listes de prix du mil et du sorgho depuis mai 1973. Ces données mensuelles fournissent une mesure indépendante du niveau réel des prix au détail à Ouagadougou.

6 Dans chaque O.R.D., des prix sur les marchés ruraux sont en théorie relevés périodiquement. Il existe un formulaire spécial qui doit être rempli toutes les trois semaines pour chaque

marché hebdomadaire.[1] En partie à cause du manque de personnel, seuls quelques sous-secteurs parviennent à remplir ces formulaires et il semble que très peu puissent examiner tous les marchés. Cette source néanmoins, procure un grand nombre de données, dont nous n'avons pu prendre que des échantillons en raison de la brièveté de notre séjour en Haute Volta. Nous avons extrait, avec l'aide de représentants des O.R.D , les données de prix des grains concernant 6 marchés pour 1976 et pour une variété d'autres années sur plusieurs de ces marchés.

Les Tableaux 1, 3 et 4 de l'Appendice I présentent les données de prix au producteurs officiels pour les cultures de rente et les prix au détail du mil sur plusieurs marchés - Ouagadougou de 1972 à 1976, les autres villes pour des années variées. Le reste des données se trouve dans des tableaux présentés plus loin.

B. Les Faiblesses des Données

Un grand nombre de problèmes bien connus créent de grandes marges d'erreur dans ces données et rendent leur interprétation incertaine.

1. La relation entre les données de prix officiel aux producteurs et les prix réellement reçus par ceux-ci n'est pas claire

---

[1]Les denrées pour lesquelles les prix sont relevés sont · le mil, le sorgho, le maïs, le paddy et le riz lavé, les arachides en coque et décortiquées, et le niébé. L'unité de mesure est la tine, un bol contenant environ le sixième d'un sac de 100 kg, c'est à dire environ 33 livres

On n'est fréquemment même pas sûr si les prix réels sont plus élevés ou plus bas que les prix officiels au producteur. Les données de prix pour le mil et le sorgho sur une période de cinq ans sur plusieurs marchés ruraux sont présentées dans les Figures 1A et 1B. Ces prix indiquent ce que les acheteurs ruraux doivent payer pour le mil, mais ils peuvent aussi montrer que les prix aux producteurs réels sont plus élevés que les prix officiels aux producteurs. Ceci est dû à la grande différence entre les prix officiels et ceux des marchés ruraux. Il y a un grand nombre de petits vendeurs sur ces marchés, les terres cultivées ne sont pas éloignées, et la plupart des producteurs peuvent (beaucoup le font) amener quelques sacs de mil à vendre sur ces marchés. La marge de commercialisation (la différence entre le prix reçu par les cultivateurs et le prix de détail au marché) devrait donc être réduite. Quoi qu'il en soit, les prix observés sur les marchés ruraux sont de façon assez constante plus élevés que les prix officiels aux producteurs et, en 1973 et 1976, les dépassent de façon très substantielle.

D'autres sources suggèrent qu'au contraire, pour presque chaque année le prix reçu par les producteurs de mil est inférieur au prix officiel. Pour novembre 1974 par exemple, des témoignages variés indiquent que les prix aux producteurs réels étaient de 15 à 18 CFA/Kg alors que le prix officiel était de 22 CFA/Kg.[1]

---

[1]Directeur de l'O.R.D. du Nord des Plateaux, Novembre 1974.

Figure 1A HAUTE VOLTA Prix du Mil sur les Différents Marchés Ruraux, 1968-69, 1973, 1976
(prix en CFA/kg)

UPPER VOLTA Millet Prices, Various Rural Markets, 1968-69, 1973, 1976
(prices in CFA/kg)

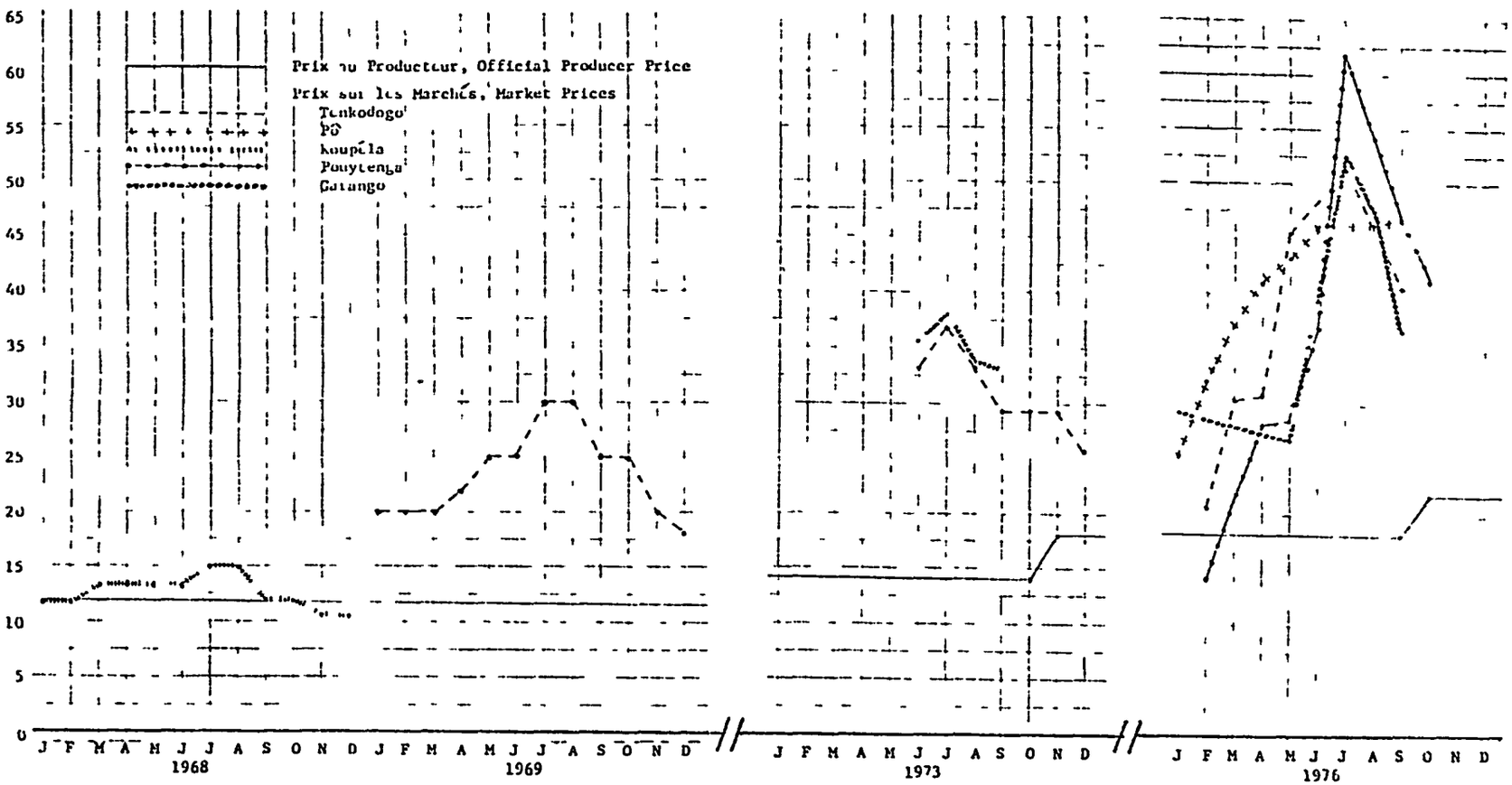
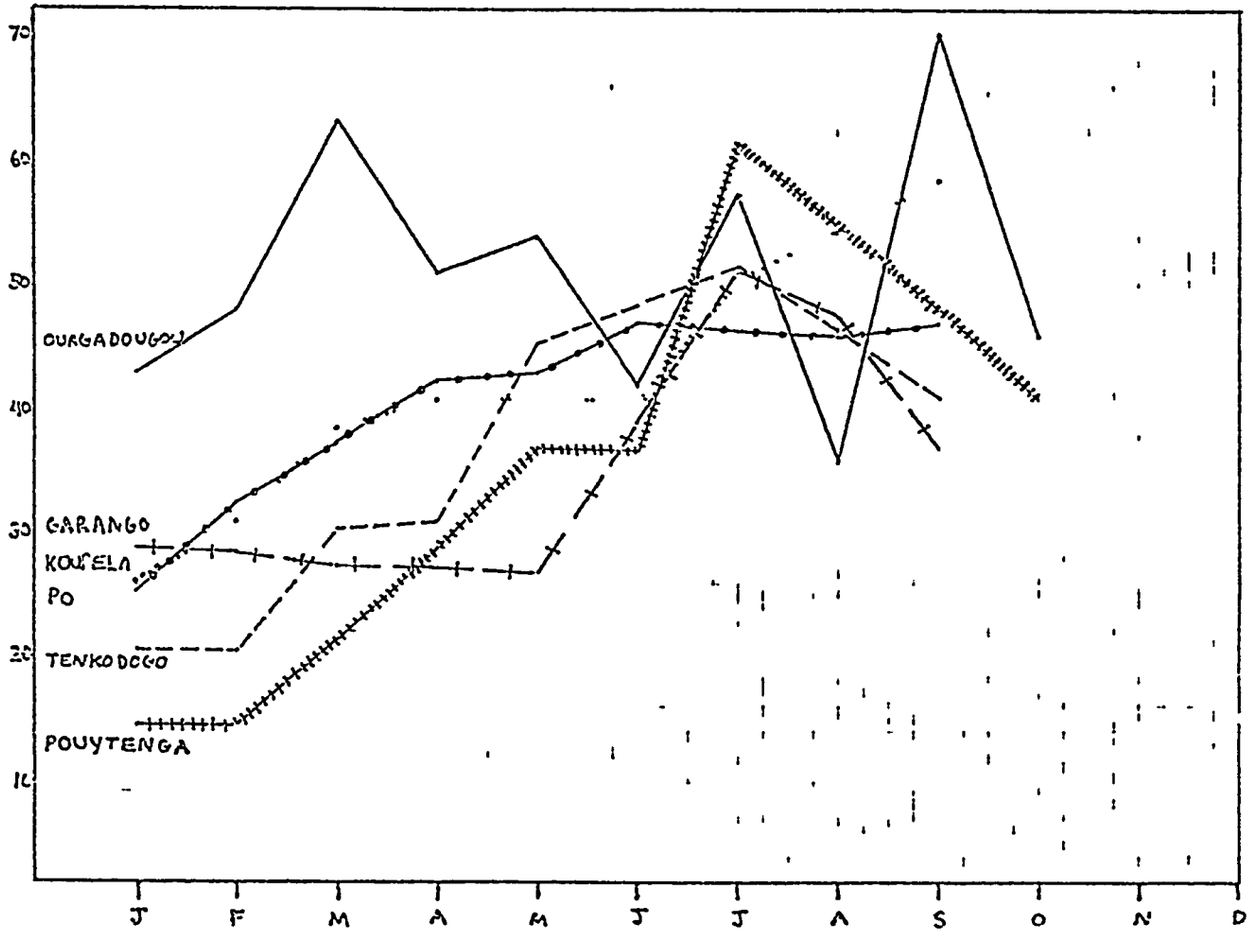


Figure 1B Retail Price of Millet on Various Markets in Upper Volta-1976 (CFA/100 kg)

Prix de détail de mil, divers marchés, Haute Volta, 1976 (CFA/100 kg)



SOURCE Upper Volta, ORD Offices

Le sous-comité à la production agricole du Plan a avancé que 20% seulement de la production commercialisée pendant la campagne 1975-76 a été vendue aux prix officiels aux producteurs. Il est dit que le reste fut vendu aux commerçants pour 6 à 18 CFA/Kg.

2. Les données de prix officiel aux producteurs pour les cultures de rente sont également problèmatiques. Jusqu'en 1974, il n'existait pas nécessairement d'association entre les prix officiels aux producteurs et les prix reçus par les cultivateurs, sauf pour le coton. La raison en est que d'après le système de commercialisation en usage jusqu'en 1974, les gains et pertes provenant des différences entre les prix mondiaux et locaux étaient divisés entre les marchands et la Caisse de Stabilisation. Les marchands étaient incités à payer plus que le prix officiel aux producteur lorsque les prix mondiaux étaient élevés, et ces différences étaient parfois substantielles. En 1970-71 par exemple, le prix officiel aux producteurs pour l'arachide était de 26 CFA/Kg, mais le prix moyen réellement reçu par les producteurs était, d'après les dossiers d'une compagnie d'exportation, 57 CFA/Kg

3. Les données de prix de détail pour les marchés ruraux, bien que prometteuses, sont d'une qualité inégale et généralement basse. La faiblesse de ces données a trois éléments critiques. Premièrement, l'unité de mesure, la tine (1/6 d'un sac de 100 Kg) est facilement l'objet de larges erreurs d'observation. Les releveurs de prix ne pèsent pas le contenu d'un échantillon de tines,

ils n'observent que la mesure et présument que toutes ont le même poids. Deuxièmement, les différences de qualité du grain, qui sont substantielles, sont négligées. Par exemple, au cours des dernières années, les prix sur les marchés de l'O.R.D. de Dédougou variaient de 8 à 10 CFA/Kg pour le sorgho frais. Enfin, les données de prix sont relevées par du personnel non spécialisé et changeant fréquemment, et sont souvent recueillies de façon irrégulière.

Pour toutes ces raisons, les données rurales de prix de détail doivent être utilisées et interprétées avec prudence. Certains fonctionnaires voltaïques sont de l'avis que leur manque de réalisme justifierait l'abandon de la collecte Dans plusieurs O.R.D., ces données ne sont pas du tout recueillies

4. Les données de prix de détail à Ouagadougou, la plus longue série de prix de céréales qui existe, ne sont pas elles-mêmes au-dessus de tout soupçon. Ces données ne sont en réalité pas très sûres. L'un des problèmes majeurs est qu'il y a eu un contrôle du prix légal au moins depuis 1972, ce qui pourrait bien créer des difficultés pour les statisticiens recueillant les données sur les marchés de Ouaga. Ceci est d'autant plus vrai que le prix officiel au consommateur a constamment été inférieur au prix observé, comme on le voit d'après la Figure 2, (les données sur lesquelles cette Figure 2 est basée sont présentées dans le Tableau 4 de l'Appendice I). Ce qui est encore plus inquiétant

c'est la différence entre les séries de prix officielles (Service de Statistiques) et celles que la B.C.E.A.O. a composées. Comme la Figure 2 le montre, ces différences sont importantes - quelquefois jusqu'à 50%. On ne sait pas clairement pourquoi les séries officielles indiquent des prix régulièrement plus élevés que ceux des séries (non officielles) de la B.C.E.A.O. En fait, on s'attendrait plutôt au contraire en raison de l'existence de prix légalement contrôlés.[1]

On peut tirer deux conclusions de l'examen des données de prix existantes et de leur faiblesse. En premier lieu, l'obtention de meilleures données et une étude plus poussée des prix s'imposent si l'on veut créer une politique des prix plus efficace pour les céréales. On devrait accorder une haute priorité à la recherche sur les prix et une préoccupation gouvernementale pour des rélevés plus étendus et plus réguliers des prix Deuxièmement, les données existantes, que nous avons utilisées pour cette étude, sont telles que nous devons insister encore sur le caractère expérimental de nos résultats.

C. Les Prix des Céréales Ont-ils Eté trop Bas?

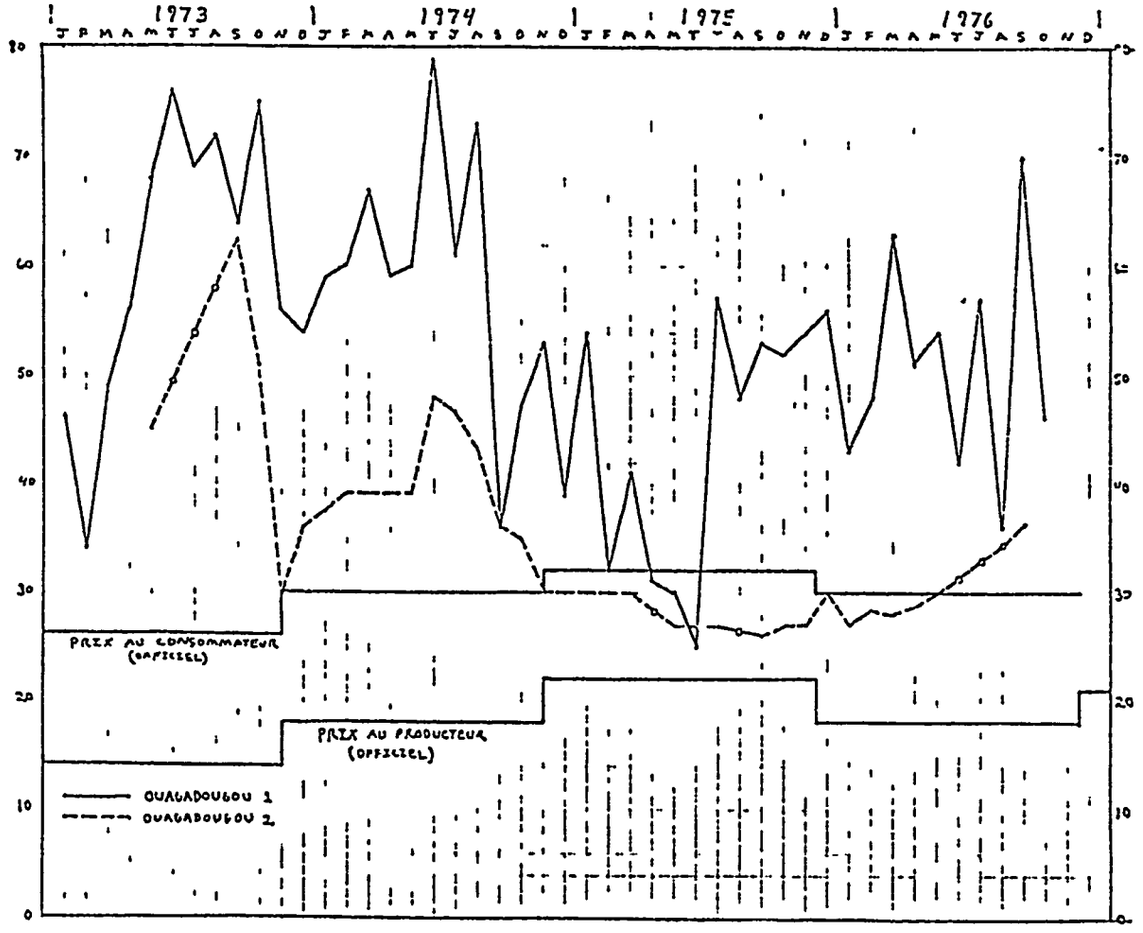
Ainsi que nous l'avons noté auparavant, l'une des présomptions qui ont le plus d'influence sur les courants de pensée au sujet de

---

[1]L'Analyste de la B.C.E.A.O. relève les prix du mil vendu au sac de 100 Kg. Il semble cependant que les différences de prix entre le mil vendu au sac ou à la tine ne soient pas substantielles et certainement trop réduites pour expliquer les différences de prix entre les deux séries.

Figure 2. Retail Prices of Millet in Ouagadougou Compared With Official Prices, 1973-1976

Comparaison entre les Prix de détail du Mil à Ouagadougou et les Prix Officiels, 1973-1976



1 Bulletin de Statistique, Haute Volta.
2 Banque Central des Etats de l'Afrique de l'Ouest.
SOURCE Appendix I, Table 4

la politique voltaïque des prix des céréales est que les prix reçus par les producteurs ont été plus bas qu'il ne le fallait pour stimuler l'accroissement de production désiré.

L'analyse de cette question est difficile; le bas niveau des prix peut avoir plusieurs significations différentes, et nous examinerons bientôt celles-ci. Nous baserons toute notre discussion en matière de céréales sur le mil, du point de vue du niveau et des mouvements des prix, le mil va exactement de pair avec le sorgho.

1. La Présence de Distorsions

Tout d'abord, les prix des céréales peuvent être "trop bas" du fait qu'ils ne répondent pas correctement aux lois de l'offre et de la demande; ils sont affectés par des distorsions provenant d'autres politiques. Les prix du mil, par exemple, peuvent être trop bas par suite d'une subvention gouvernementale des importations de riz, ou parce que le marché absorbe de l'aide alimentaire, ou parce que le gouvernement établit le prix du grain à un niveau peu élevé pour les consommateurs urbains, ou encore parce que les politiques et dispositifs de commercialisation découragent le cultivateur d'accroître sa production commercialisée. Dans les cas où ces "distorsions" sont présentes, elles peuvent être supprimées par une politique favorisant la production céréalière. Puisque cela n'est bien entendu pas toujours possible, une bonne politique serait d'augmenter les prix des céréales au producteur.

Au cours des dernières années on a observé en Haute Volta tous les facteurs mentionnés ci-dessus, mais à l'exception de l'aide alimentaire durant les pires années de la sécheresse, ils n'ont probablement pas exercé une forte influence sur les niveaux des prix des céréales Une subvention de riz importé a eu lieu, mais la quantité en a été réduite - environ 5.000 tonnes par an. Les opérations de commercialisation de l'OFNACER n'ont consisté qu'en quelques milliers de tonnes par an. L'établissement et le contrôle des prix dans les zones urbaines n'ont pas été très efficaces, et les prix de détail sur le marché parallèle à Ouagadougou ont en fait été bien supérieurs aux prix officiels. Le degré d'incertitude et les restrictions sur la commercialisation du grain ont pu jouer un rôle décisif pendant certaines années - en particulier en 1974-75 - mais ils ont apparemment moins d'influence pour le moment. Ces genres de politiques ont donc contribué à réduire les prix aux producteurs du grain, mais leur effet est relativement faible. La présence de ces facteurs de distorsion cependant, fournit une justification analytique pour une hausse des prix aux producteurs. Dans certains cas particuliers, cette analyse pourrait démontrer la nécessité d'une hausse substantielle des prix.

Le niveau des prix des céréales peut également être considéré comme étant "trop bas" s'il n'est pas suffisament élevé pour

stimuler la production jusqu'au niveau désiré par les responsables publiques de la politique économique. Ce problème possède divers aspects : l'effet des prix des céréales sur la composition des récoltes, l'effet sur la production agricole globale, et l'effet sur la quantité de grain commercialisée et offerte.

2. La Relativité des Prix des Cultures Vivrières et d'Exportation

En ce qui concerne la composition des récoltes, les prix des céréales peuvent se trouver "trop bas" par rapport aux prix des cultures d'exportation qui leur font une concurrence marginale pour la terre cultivée, la main-d'oeuvre et autres intrants. Il est clair qu'une hausse du prix du mil par rapport aux prix du coton et de l'arachide incitera des paysans à consacrer davantage de temps et de terre arable à la production du mil. Le degré de sensibilité (l'élasticité de l'offre par rapport au prix) n'est certainement pas très élevé pour la production totale de mil. Plusieurs raisons expliquent ce fait, qui se rapportent aux facteurs constituant une contrainte générale sur les cultivateurs de l'agriculture traditionnelle, en particulier quand la majeure partie de la production céréalière est destinée à l'auto-consommation. Ceci explique la valeur relativement basse des élasticités par rapport au prix que l'on remarque dans la plupart

des études de sensibilité de l'offre des céréales.[1] L'accroissement sera cependant plus marqué en ce qui concerne la quantité de mil commercialisée puisque l'élasticité du "surplus disponible", la production commercialisée, est dans les conditions voltaïques sûrement bien plus élevée que l'élasticité de l'ensemble de la production céréalière, (voir la note ci-après).

La question empirique qui nous intéresse ici est de savoir si les rapports de prix ont eu tendance à favoriser les cultures d'exportation au détriment des cultures vivrières voltaïques. Etant donné que nous ne savons pas quels ont été les prix aux producteurs réels, nous ne pouvons fournir une réponse directe à cette question. Nous savons par contre quels ont été les prix officiels aux producteurs et le rapport de ces prix officiels des céréales aux prix officiels des cultures d'exportation peut jeter une certaine lumière sur la question. La Figure 3 présente ces rapports.[2]

---

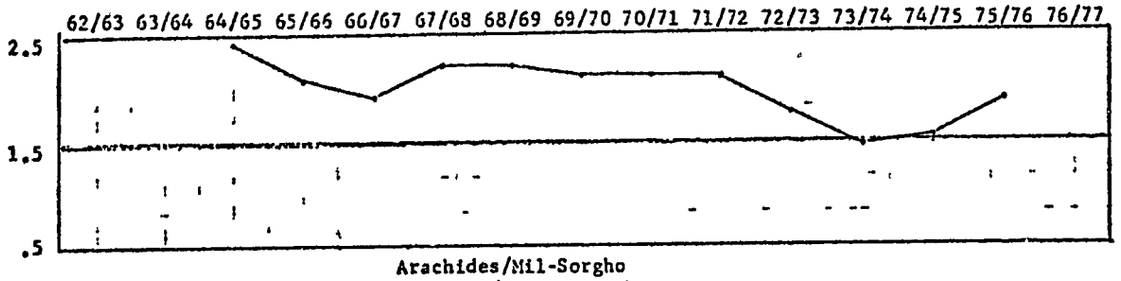
[1]Voir Raj Krishna, "Agricultural Price Policy and Economic Development" dans H.M. Southworth et B.F. Johnson, (eds.) Agricultural Development and Economic Growth, (Cornell University Press Press, 1967), spécialement pp. 505 La majorité des élasticités de l'offre de céréales estimées sont de moins de 0,1 et aucune (à la fin des années soixante) ne dépasse 0,4. Ces élasticités s'appliquent à la monoculture et généralement au court-terme.

[2]Voir la note ci-après.

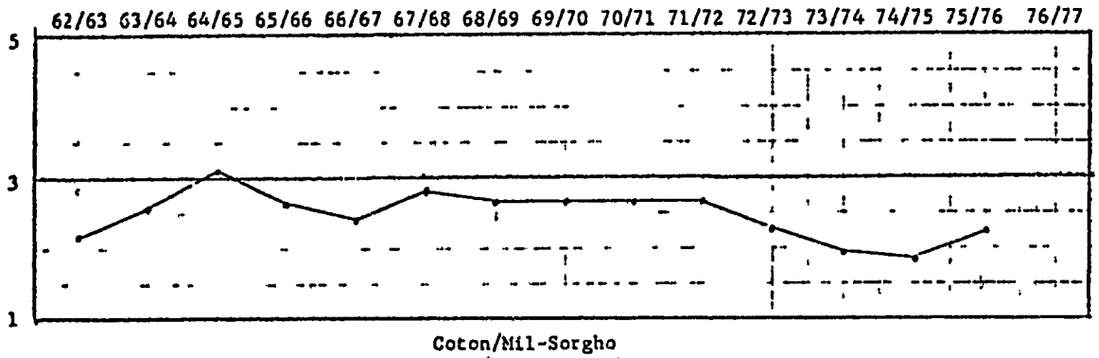
Figure 3

HAUTE VOLTA Comparaison des Prix au Producteur, sous forme de Rapport, 1962/63-1976/77

UPPER VOLTA Ratios of Annual Official Producer Prices, 1962/63-1976/77



Arachides/Mil-Sorgho
Groundnuts/Millet-Sorghum



Coton/Mil-Sorgho
Cotton/Millet-Sorghum

Table VI.

"Costs of Production" of Principal Crops, Various Techniques
(CFA Francs/kg)

Prix de Revient des Produits Principaux

	Animal Traction-Mules Culture Attelée (Asine)	Animal Traction-Oxen Culture Attelée (Boeuf)	Traditional Cultivation Culture Traditionnelle
Millet and Sorghum Mil et Sorgho	37	32.50	47.50
Rice Riz			
Traditional Methods Methodes Traditionnelles	-	-	54
Partially Irrigated Bottomland Bas Fond Amenegé	-	35	-
Irrigated Perimeters Perimetres Irniquées	-	34	-
Maize - Mais	-	24	27
Groundnuts - Arachides	69	67.50	85
Cotton - Coton	104	96	137.50

SOURCE: Haute Volta, Ministère du Développement Rural, Département des Services Agricoles, Rapport Annuel, 1974-75. The costs are based on an assumed wage rate of 42 CFA/hour, the legal minimum agricultural wage. No details are given on methods of estimation

Prix de revient sont calculés en supposition d'un taux de salaire de 42 francs CFA/heure, le salaire minimum agricole garanti. Les méthodes d'estimation ne sont pas discutées.

Ceux-ci semblent indiquer que depuis le milieu des années soixante le prix officiel du mil a en fait augmenté par rapport aux prix officiels du coton et de l'arachide.[1]

On connaît très peu sur les coûts relatifs puisque, (pour autant que nous le sachions), il n'existe aucune étude de gestion agricole pour la Haute Volta. Des estimations sommaires de prix de revient sont récemment apparues dans l'Appendice du Rapport Annuel du Déportement des Services Agricoles. Celles-ci sont reproduites dans le Tableau VI. Une comparaison des rapports de prix de la Figure 3 et des rapports de coûts du Tableau VI suggère que pour les producteurs utilisant les méthodes traditionnelles, le taux de rentabilité est à présent plus élevé pour le mil que pour l'arachide. Il en va de même pour les producteurs utilisant la traction animale. La rentabilité semble à présent être encore moins favorable pour le coton que pour l'arachide : les "coûts" indiqués dans ce document sont plus de trois fois plus élevés pour

---

[1]Tout au long de cette discussion, ce qui tient pour les prix du mil tient également pour les prix du sorgho puisque les deux sont étroitement associés.

la production d'arachide que pour celle du mil, alors que les prix officiels du coton ne sont que le double des prix du mil.[1]

Il se peut, bien entendu, que les prix à la ferme des arachides et du coton soient invariablement plus élevés que les prix reçus pour le mil. Tout ce que l'on puisse dire en se basant sur nos connaissances présentes est que les données officielles de prix et les estimations existantes de rapports de prix des intrants ne semblent pas indiquer que les prix des céréales soient "trop bas" par rapport à ceux des cultures concurrentes.

3. Les Termes de l'Echange en Agriculture

En ce qui concerne la production agricole globale et le surplus commercialisable,[2] les prix des céréales peuvent être trop bas

---

[1]Une certaine circonspection est conseillée à propos de ces chiffres sur les rentabilités relatives du coton et du mil pour les raisons suivantes. Tout d'abord, on croit dans les milieux bien informés de la Haute Volta que quand le rapport du prix du coton à celui des céréales dépasse 1,8, les paysans préfèrent cultiver les céréales. D'après les coûts relatifs implicites dans cette opinion, le coton est plus rentable que le mil aux prix relatif officiels reçus par les producteurs. Deuxièmement, la production de coton s'est rapidement accrue au cours des dernières années, ce qui serait difficile à expliquer si les rentabilités relatives n'étaient pas favorables au coton. Il est possible que les difficultés de commercialisation des céréales de 1974-75 aient conduit les producteurs à se tourner vers le coton, ce qui expliquerait la croissance rapide de la production de coton au cours des dernières années.

[2]Comme nous l'avons remarqué auparavant, la commercialisation céréalière est probablement plus sensible aux changements de prix que ne l'est la production. La raison principale en est que la plupart des familles ont tendance, durant les années à pluviométrie normale, à cultiver suffisament pour leur auto-consommation. Si la cultivation est accrue en réponse à une hausse du prix du grain, il est probable que l'augmentation sera considérée surtout pour son usage commercial. Ceci correspond assez bien aux résultats obtenus dans d'autres pays. Raj Krishna, utilisant des données pour l'Inde, a découvert une association étroite entre les augmentations de la

(suite page suivante)

dans le sens qu'ils apportent au cultivateur une compensation trop faible pour le risque, l'effort et l'investissement requis pour un accroissement de la production totale et des ventes. Nous devons à ce point insister sur la différence entre cet argument et le précédent : si le prix du mil augmente, il y aura un changement de production du coton et des arachides en faveur du mil. La production de mil sera donc accrue alors que celle des arachides et/ou du coton diminuera. Pour que la production globale soit sensible à une hausse des prix, la hausse du prix des céréales doit entraîner une augmentation de la production céréalière qui ne soit pas contrebalancée par une diminution proportionnelle de la production des autres cultures.

Ce qui nous intéresse est plus que le simple problème des prix des céréales. Ce qui est en jeu est toute la question des termes de l'échange de la production agricole. La question est de savoir si un changement de la rentabilité vraie des ressources allouées à l'agriculture entraîne un changement proportionnel de quantité ou qualité de ces ressources. Un tel changement peut se produire de

---

(suite de la note no. 2 page précédente) production et celles de la commercialisation par rapport au prix est plus qu'unitaire. (Raj Krishna, "The Marketable Surplus Function for a Subsistence Crop: An Analysis with Indian Data," dans The Economic Weekly (Dehli), fevrier 1965, pp. 309-320. Voir également John Mellor, Agricultural Price Policy and Income Distribution in Low Income Nations, rapport de Travaux de la Banque Mondiale #214, septembre 1975.)

diverses façon : l'ouverture de nouvelles terres, une application plus intensive de la main-d'oeuvre à l'irrigation, un plus grand soin apporté aux pratiques agricoles, l'adoption de nouvelles techniques utilisant des intrants extérieurs et de nouvelles méthodes de culture.

Du point de vue empirique, ce que nous voulons savoir est, premièrement, quel a été le comportement des prix des biens consommés par les cultivateurs. S'il y a eu une baisse de la neutrabilité des ressources agricoles, celle-ci peut avoir découragé une expansion de la production.

Deuxièmement, si les coûts réels des intrants extérieurs nécessaires pour l'utilisation de nouvelles technologies ont augmenté, les mêmes effets néfastes auront lieu; réciproquement; une réduction des prix de ces intrants (par subvention, par exemple), encouragera leur utilisation et augmentera donc la production totale.

Une comparaison entre les prix officiels aux producteurs du mil et les prix urbains aux consommateurs, mesurés au moyen de l'indexe officiel des prix aux consommateurs (reproduits dans le Tableau VII), indique que la rentabilité réelle du mil a diminué. Les prix officiels aux producterus (voir Appendice I, Tableau 1), étaient de 12 CFA/Kg de 1960 à 1971-72; ils augmentèrent jusqu'à 22 CFA en 1974-75 et furent abaissés à 18 CFA en 1975 et 21 CFA en 1976. En 1977 le prix officiel du mil a donc augmenté de 75% depuis le début des années soixante. Les prix des biens ayant

le plus probablement été achetés par les familles rurales, mesurés d'après les changements de l'indice des prix aux consommateurs urbains (vêtements et meubles, par exemple) semblent avoir augmenté plus rapidement durant les années soixante. Ceci indique une certaine détérioration des termes de l'échange entre le secteur agricole et les biens de consommation. La situation actuelle des prix n'est pas claire; en général, après 1973 on a assisté à des taux d'inflation des prix de biens de consommation sans précédentes, et que les indices officiels ne reflètent pas clairement.

Si nous portons notre attention, cependant, sur les données de prix des céréales de la Figure 1A (Prix du Mil, Divers Marchés Ruraux, 1968-1976), un scénario différent apparait. Les prix aux producteurs réels semblent bien avoir été en stagnation jusqu'à la fin des années soixante, oscillant autours et même en-dessous du prix officiel en 1968. Une hausse a cependant eu lieu en 1969 jusqu'à deux ou trois fois le niveau du prix officiel, et encore plus haut en 1973 et 1976. Si ces chiffres de marchés ruraux donnent une bonne indication des recettes réalisées par les producteurs ou peut dire que pour un bon nombre d'années récentes, les prix des céréales ont devancé les prix de la plupart des biens de consommation non-alimentaire.

En ce qui concerne les intrants, le Tableau VIII présente l'évolution des prix de l'engrais, des insecticides et de plusieurs pièces d'équipement agricole depuis le milieu des années soixante.

TABLE VII

Upper Volta Indices of Consumer Prices for 1) Single, Unskilled African Laborer (Base 1958=100) and 2) European Family (Base May 1961=100) in Ouagadougou

Haute Volta Indices Moyens des Prix à la Consommation 1) Du Manoeuvre Ordinaire Célibataire (Base 1958=100) et 2) Famille Européenne (Base Mai 1961=100) à Ouagadougou

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
1) Indice Général-Overall Index	115 5	136.7	138 9	146.8	149 7	148.4	151.9	146 1	145.3	156 6	161.7	165 1	160.2	172 4	187 4
Alimentation-Food tuffs	110 3	124.1	126.9	128.8	121 9	119 0	128 2	118.9	111 4	134.9	142.2	149 1	148 5	181 0	208 5
Combustible-Combustibles	150 0	150 0	150 0	150.5	181 8	181 8	181 8	181.8	181 8	181.8	181 8	181.8	181 8	181 8	131.6
Eclairage-Lighting	100.0	133.3	122 1	124.7	112.4	112.4	112 4	112 4	115 5	124.7	124.7	124 7	124 7	124.7	147.3
Habillement-Clothing	125 8	191 5	214 5	141 9	246.4	244,3	235 7	238 4	241 9	245.3	254 2	254 2	218 5	206 0	209.4
Literie-Bedding	141 1	184.6	171 3	185 5	194 9	193.6	198 7	193.6	192 6	202 3	211.9	211 9	166 0	167 3	186 3
Ameublement-Furniture	121 0	155 1	150 0	158 5	151 1	152.4	162.5	158 8	159 5	156 0	151 2	151 2	176.4	181.3	188 7
Entretien-Maintenance	131 1	188 9	199 4	221 3	229 3	226 6	222 8	222.7	224.7	230 3	233 5	233 5	200 2	193 4	201 4
Loyer-Rents	98 3	98.3	98 9	116 7	133.3	133 3	133 3	133.3	133 3	133 3	133.3	133 3	133 3	133 3	133.3
Blanchissage-Laundering	126 5	120 1	131 7	133 8	125 8	144 6	155 0	162 5	162.5	162 5	162 5	162 5	164 7	164 7	101 2
Hygiene-Health	122 1	147.7	148 6	147.3	146 6	145.3	143 9	143.7	143 1	142 1	143 9	144 3	143 2	142.2	144 8
Distraction et divers-Miscellaneous	120 2	159 1	129 8	139 2	137 1	136.5	133 7	130 2	126 3	134 9	155 7	165.9	177 5	173 3	183 8
Impôts-Taxes	100 0	100 0	100 0	100 0	189 1	198 1	189.1	221 6	221 6	221.6	221 6	221 6	221.6	221 6	221 6
2) Indice Général-Overall Index	--	--	--	--	114 4	117 2	125 6	128 9	129.8	136 4	138 3	139 5	141 7	143 6	156 7

SOURCE République de haute Volta, Bulletin Mensuel d'Information Statistique et Economique

Table VIII

L'Evolution des Prix d'Entrants
Changes in Farm Input Prices

	1966-67	1967-68	1968-69	1969-70	1970-71	1971-72	1972-73	1973-74	1974-75	1975-76	1976-77
Engrais coton/céréales[1] Fertilizer cotton/cereals											
prix à l'arrivée à Bobo (CFA/kg) delivered cost, Bobo	27 0	36 8	30 6	29.7	29.5	35 0	41 2	49 2	52 4	--	--
		prix subventionné depuis 1972 → subsidized price since 1972					(35)	(35)	(35)	(35)	(35)
quantité d'engrais utilisée (T) quantity used	227	430	850	1,351	1,285	1,720	1,500	1,680	(1,800)	--	--
Insecticides[2]											
prix à l'arrivée à Bobo (F/1) delivered cost, Bobo	375	352	337	346	392	391	420	450	473		
		prix subventionné depuis 1972 → subsidized price since 1972					(400)	(400)	(400)		
quantité utilisée quantity used	14,000	41,000	83,000	120,000	118,000	132,207	139,200	170,700			
Pulvérisateur Sprayer	(Spray-best)	(S B)	T15	T15	Berthoud Cosmos	B C	B C	B C	B C		
prix de vente au cultivateur selling price to farmer	10,500	10,500	6,500	7,500	7,500	7,500	7,500	8,800	9,000		
nbe appareils service number in use	1,116	2,126	3,589	4,869	5,106	5,770	6,570	6,440			
Charrues[3] Plows											
prix de vente au cultivateur selling price to farmer											
BM2M	6,000 →				9,000/9,600				(11,000)		
TOM	4,000 →				6,000/6,400				(7,500)		
nombre de charrues achetés number of plows bought	1,747	1,829	2,800		2,400	3,400	4,705	4,605			

[1] Mélange phosphate ammoniaque (20%) et sulfate ammoniaque (30%)
Mixture ammonium phosphate (20%) and ammonium sulphate (30%)

[2] Emulsion mixte DDT/Endrine 450/120
Mixture DDT/Endrin 450/120

[3] For Oxen BM2M

Le prix de l'engrais et des insecticides, subventionnés depuis 1972, a clairement augmenté moins rapidement que les prix des céréales. Les prix de l'outillage agricole ont augmenté de façon substantielle mais, du moins jusqu'en 1975, moins rapidement que les prix aux producteurs officiels ou estimés du mil.

Les données examinées jusqu'à présent ne se prêtent pas à une conclusion emphatique quand à la question de savoir si, du point de vue de la production seule, les prix des céréales en Haute Volta sont "trop bas". Les prix des céréales ne semblent pas être trop bas par rapport aux prix des cultures d'exportation et aux estimations des coûts relatifs des intrants. Par rapport aux changements de prix des biens de consommation et des intrants agricoles, les prix des céréales ont apparamment été soumis à une hausse manquée au cours de la dernière décennie. Etant donné les faiblesses des données, on ne peut donner trop de poids à ces conclusions, mais elles indiquent qu'il y a en Haute Volta peu de preuves sérieuses du contraire.

4. Les Prix des Céréales et les Salaires Urbains

On entend parfois dire que les prix des céréales sont trop faibles dans le sens de la justice économique et de la répartition des revenus. Les autres participants de l'économie monétaire, en particulier les salariés urbains, tirent paraît-il un plus grand avantage de la croissance économique que la masse des nécessiteux ruraux.

Du point de vue de l'analyse, l'utilisation d'une politique de prix des céréales en tant qu'instrument de politique des revenus comporte des inconvénients sérieux. Les changements de prix entraînent d'importants changements de production. Par ailleurs, on ne sait pas exactement non plus qui bénéficie le plus d'une hausse des prix des céréales; il se peut que les fermiers les plus importants contribuent pour des parts plus que proportionnelles à la production commercialisée et reçoivent ainsi des bénéfices plus que proportionnels. Il se peut aussi, comme beaucoup le prétendent, que les marchands reçoivent des profits extraordinaires. Ceci irait bien sûr contre le but de justice économique. Finalement, une hausse efficace des prix aux producteurs entraînera une augmentation de la production céréalière, qui ne pourra être vendue aux consommateurs qu'à un plus bas prix d'équilibre (probablement beaucoup plus bas en raison des très basses élasticités de la demande par rapport au prix), stockée ou exportée. Du point de vue de la justice économique, les effets d'une hausse du prix au producteurs dépendront de qui consomme les céréales, et de qui paie le coût des opérations de soutien du prix, et de la distribution des revenus des marchands de céréales. Si, par exemple, le soutien des prix est financé par une diminution des prix accordés aux producteurs d'arachides et de coton, il se peut que l'effet de justice économique soit neutre, bien que l'effet de production soit clairement une réallocation des ressources des cultures d'exportation en faveur des cultures vivrières.

Quoi qu'il en soit, les données disponibles ne fournissent aucune preuve empirique que les salariés urbains soient avantages par rapport aux vendeurs de céréales. Le salaire minimum légal urbain, qui est assez représentif, est demeuré inchangé de 1960 à 1969 et n'augmenta que d'environ 50% jusqu'en 1975 (47 CFA/heure). Les prix officiels du mil et du sorgho augmentèrent de plus de 50% durant la même période, et les prix officiels du riz étaient encor plus soutenus, (voir Annexe I, Tableau 1). Le problème d'un avantage inégal semble se manifester surtout pour les cultures d'exportation. Les producteurs de coton et d'arachides ont reçu des augmentations de prix relativement réduites durant les quinze dernièr années, si l'on en juge d'après les prix aux producteurs officiels Comme on le voit d'après le Tableau 1 de l'Appendice I, le prix des arachides a augmenté de façon très modeste après 1958, et a en fait diminué vers la fin des années soixante. Vers le milieu de des années soixante-dix, ces prix ne dépassaient que de deux-tiers les prix du début des années soixante. Le prix du coton a stagné ou a diminué pendant une quinzaine d'années, de 1959 à 1973, et ne fut alors augmenté que de 20%.

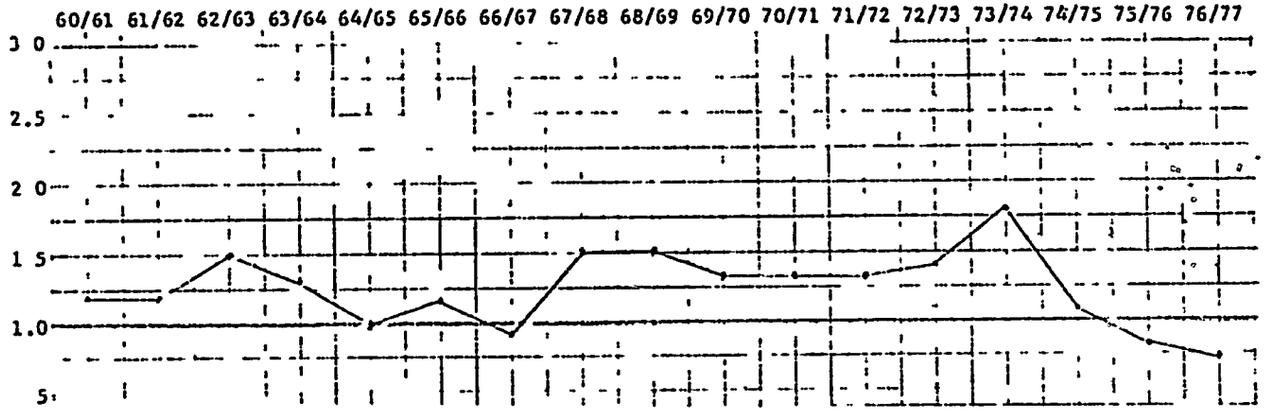
5. Une Comparaison aux Prix des Pays Voisins

On peut se servir d'un autre critère pour juger de la justesse des niveaux des prix en les comparant avec ceux des pays voisins. La Figure 4 présente le graphique de ces différences. Les prix officiels en Haute Volta ont été plus soutenus que ceux du Mali

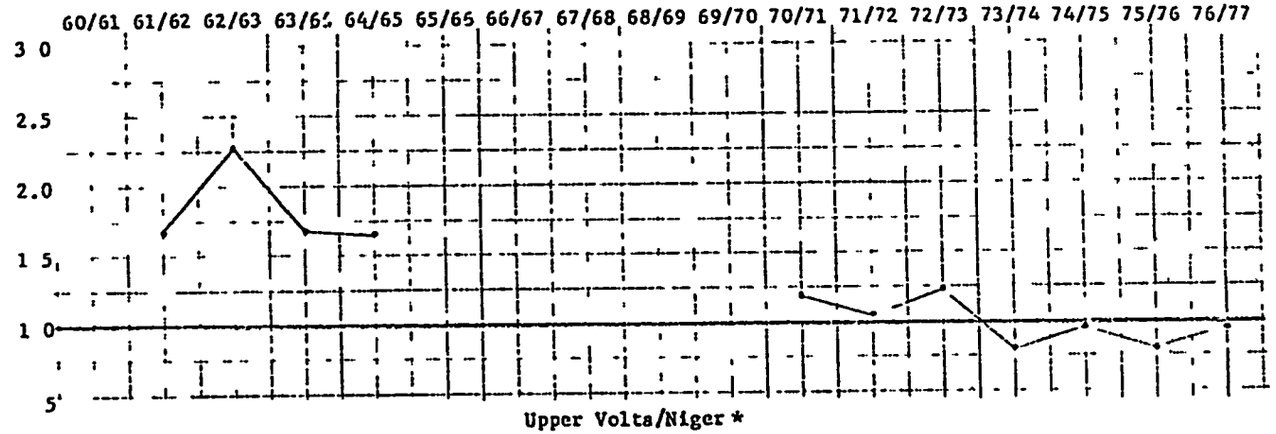
Figure 4

Comparaison des Prix au Producteur du Mil et du Sorgho entre Haute Volta et autres Pays, sous forme de Rapport

Inter-country Ratios of the Producer Price of Millet and Sorghum in Upper Volta and other Countries

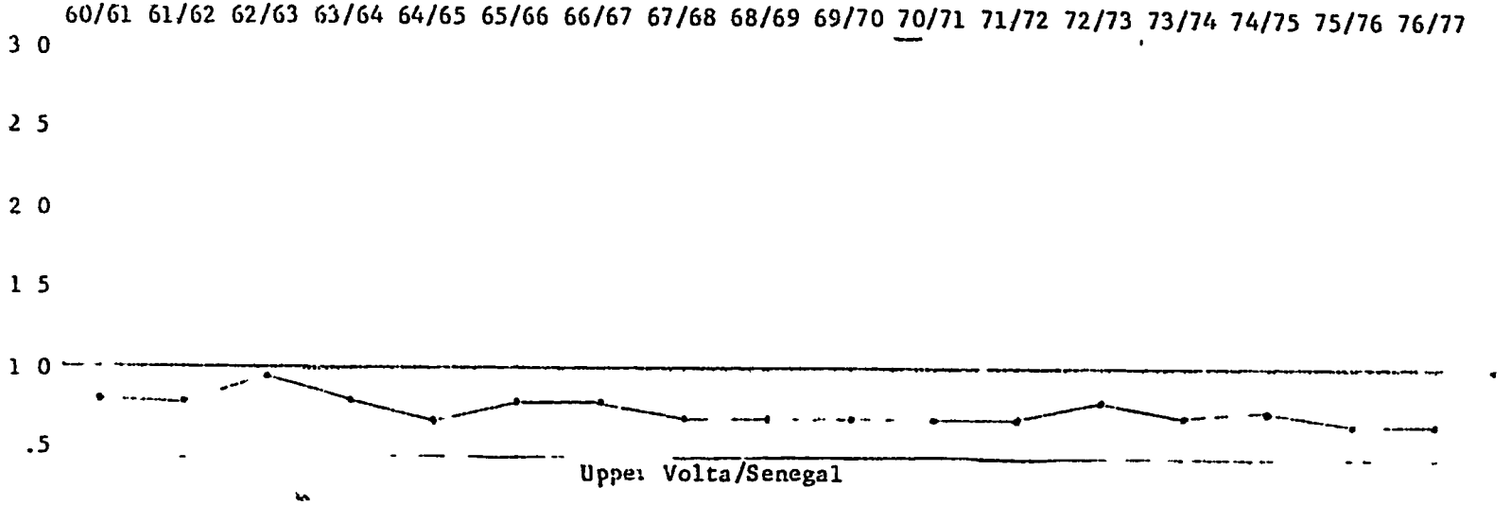


Upper Volta/Mali

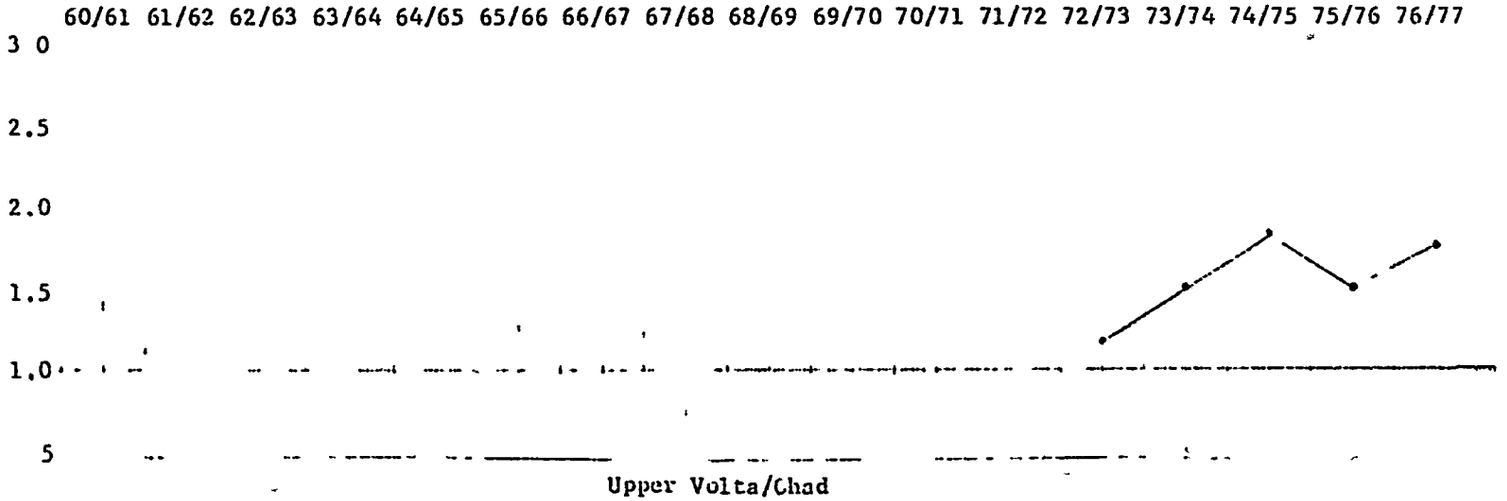


Upper Volta/Niger *

Figure 4 (continued)



Upper Volta/Senegal



Upper Volta/Chad

* In Niger the average of millet and sorghum prices.
Au Niger prix moyen du mil et du sorgho.

pendant presque toute la période 1960-74. Après 1974, les prix voltaïque tombèrent par rapport aux prix Maliens; de 1975 à 1977, les prix officiels ont été substantiellement plus bas en Haute Volta qu'au Mali, pour la première fois depuis une vingtaine d'années.

Il semble qu'une tendance similaire existe en ce qui concerne les prix du mil Nigériens. Au débout des années soixante, les prix officiels voltaïques étaient environ deux fois plus élevés que ceux du Niger. Après 1970 les prix des deux pays eurent un comportement comparable, mais après 1973 les prix Nigériens du mil dépassèrent ceux de la Haute Volta.

Puisque nous avons par ailleurs établi que les prix réellement réalisés par les vendeurs de mil depuis 1970 ont généralement été plus élevés que les prix officiels, ces comparaisons entre prix officiels n'ont qu'une pertinence relative, mais elles donnent tout de même une idée générale des faits. Pour autant que l'on puisse considérer les prix aux producteurs officiels comme indiquant les intentions du gouvernement, on peut conclure que les autorités voltaïques ont montré une plus grande hésitation à augmenter les prix aux producteurs que ne l'ont montre celles des pays voisins. Une camparaison entre les prix officiels du mil en Haute Volta et au Sénégal, où ceux-ci sont à présent, - comme ils l'ont toujours été - nettement plus élevés, reforce cette conclusion. Une comparaison avec le Tchad, cependant, mène à des conclusions opposées.

D. La Fluctuation des Prix

Beaucoup de personnes partagent en Haute Volta l'avis que la fluctuation des prix, inter-annuelle (d'une année à l'autre) et intra-annuelle (saisonnière), est substantielle et constitue l'un des facteurs majeurs décourageant un accroissement de la production par les cultivateurs.

Il n'est pas surprenant que dans les circonstances voltaïques, les prix escillent d'une année à l'autre. La pluviométrie est irrégulière, et celle-ci si trouve être le déterminant principal de la taille de la récolte. La production commercialisée aura des variations probablement encore plus contrastées que la production elle-même, et puisque la demande est relativement inélastique, ces fluctuations de l'offre entraînent d'importantes oscillations des prix des céréales.

Les variations de prix saisonnières dans un pays comme la Haute Volta devraient aussi être assez prononcées, pour les raisons suivantes : mauvaise intégration du marché, peu de capacité de stockage en-dehors de la ferme, et le fait que le capital est très coûteux.

En raison du manque de données sur les prix réellement réalisés par les producteurs, il est difficile de confirmer l'hypothèse que les fluctuations inter-annuelles et intra-annuelles ont une grande amplitude. En fait, on ne sait pas exactement quelle unité de mesure utiliser. Le Tableau 3 de l'Annexe I décrit le comportement

des prix relevés pour le mil à Ouagadougou et à plusieurs marchés ruraux pour plusieurs années. On remarque une tendance marquée à la hausse pour les prix du mil à Ouagadougou, au moins jusqu'en 1974, ce qui peut refléter les effets d'une décade de pluviométrie faible et, en 1973 et 1974, d'une sécheresse sévère. La différence de prix la plus prononcée entre les hauts-points de deux années consécutives est observée pour 1973, lorsque le niveau maximum des prix représentait une augmentation de 27% du maximum de 1972. Dans le reste des cas les fluctuations de prix inter-annuelles ne semblent pas particulièrement prononcées.[1]

Quoi qu'il en soit, dans les débats sur la commercialisation et la politique des prix, l'attention s'est portée sur les fluctuations saisonnières plutôt que sur les oscillations inter-annuelles.

L'analyse suivante, extraite d'un rapport de l'U.S.-A.I.D., est typique :

> "La cause première du problème (déficits alimentaire) réside dans les politiques du gouvernement datant de la période coloniale et poursuivies par la suite. En ce qui concerne le coton et les arachides, des marchés solides furent mis en place et des prix attrayants établis. Ces cultures particulières recevaient le bénéfice de la recherche, des services d'encadrement, du crédit, des intrants de production et de l'assistance financière française. Aucun effort comparable n'était dirigé vers les cultures vivrières, apparamment par suite de la supposition que les cultivateurs n'avaient pas besoin d'encouragements pour produire suffisamment de

---

[1]Les données de prix pour le riz, qui ne sont pas reproduites ici, montrent également une nette tendance à la hausse durant la décennie 1967-1976, avec des augmentations encore plus notoires en 1975 et 1976. Les mouvements d'un maximum à l'autre ou d'un minimum au prochain oscillent apparamment à l'intérieur d'une band assez étroite

> denrées. L'expérience récente a cependant montré que ceci n'a pas toujours été le cas. La commercialisation des cultures de subsistance appartenait à de petits commerçants qui tiraient parti des fluctuations saisonnières extrêmes des prix. Chaque année, pendant les quelques mois précédant l'unique récolte annuelle, période qu'on appelle la "soudure", les denrées sont rares ou entièrement épuisées. Les prix des céréales sur les marchés locaux, s'il y en a à vendre à cette époque, sont extrêmement élevés. Il n'est pas rare de voir les prix des céréales aller de 8 CFA/Kg à la récolte à 40 CFA/Kg ou plus pendant la soudure."[1]

On voit donc sans grande surprise que, quand l'OFNACER fut établi en 1971, l'aplanissement des fluctuations saisonnières de prix ait été sa mission principale. Les fonctions de cette agence céréalière étaient : la suppression des déficits céréaliers régionaux; l'amélioration de la situation en période de soudure entre les récoltes; la stabilisation des prix pendant l'année; et la constitution d'un stock national de céréales.

Cette observation que les prix oscillent de façon saisonnière par plus de 400% est souvent répétée dans les publications publiques et privées sur les problèmes voltaïques de prix et de commercialisation. Il se peut que des fluctuations aussi amples se produisent à l'occasion, mais il est peu probable, si l'on en croit les données dont nous disposons, que ces fluctuations soient habituelles. Le Tableau IX indique les prix minimum et maximum

---

[1]Frank Ellis, "Report on the West Africa Grain Stabilisation Project," (AID), mai 1972, roneo.

(exprimés pour des quantités équivalentes à 100 kg) pour tous les marchés et toutes les années pour lesquelles notre groupe ait pu obtenir des données. Le tableau indique également la volatilité saisonnière des prix mesurée au moyen de deux statistiques conventionnelles : le coefficient de variation et le rapport du prix maximum au prix minimum pour toute l'année.[1] Le Tableau X présente une répartition de fréquence des rapports prix maximum/prix minimum. La Figure 5 montre les variations saisonnières des prix du mil à Ouagadougou, la plus longue série de prix du mil dont nous disposions actuellement.

Les résultats suivants se dégagent de ces données :

1. Les prix atteignent généralement leur apogée en juillet, au plus fort de la saison des pluies, au milieu de la période de soudure. Le mois où les prix sont au minimum varie considérablement; comme on pourrait s'y attendre, c'est généralement le point culminant de la période des récoltes - décembre ou janvier.

2. Comme le Tableau IX l'indique, l'amplitude du mouvement des prix n'est pas aussi grande que l'opinion commune le suggère. Sur plus de la moitié des marchés, la hausse des prix était de moins de 80%. Sur 6% des marchés seulement cette hausse a dépassé 130%. A Ouagadougou pendant cette période de 15 ans, aucune hausse de prix intra-annuelle n'a dépassé 130%.

---

[1]On obtient le coefficient de variation en divisant la déviation standard par la moyenne arithmétique de la série annuelle de prix.

Table IX

Variations in Millet Prices on the Same Market Within One Year (CFA/100 kg)
Variations annuelles des Prix du Mil sur une même Marché (CFA/100 kg)

MARKET MARCHÉ	YEAR ANNÉE	MINIMUM	MAXIMUM	MEAN MOYENNE	STD DEV ECART TYPE	STD DEV / MEAN ECART TYPE / MOYENNE	MAXIMUM / MINIMUM	% INCREASE % HAUSSE
OUAGADOUGOU	62	1800	3300	2675 0	359 61	1344	1 833	83 3
	63	2000	3400	2550 0	405 64	1591	1 700	70
	64	1900	3000	2475 0	304 14	1229	1 579	57 9
	65	1900	2900	2291 7	328 79	1435	1 526	52 6
	66	1900	3100	2608 3	350 22	1343	1 632	63 1
	67	2200	3200	2713 3	321 85	1186	1 455	45 5
	68	1600	2800	2033 3	398 48	1960	1 750	75
	69	1867	3650	2812 5	527 95	1875	1.955	95 5
	70	2600	3900	3200 0	351 62	1099	1 500	50
	71	3000	4900	3991 7	651 51	1632	1 633	63.3
	72	2700	5800	4075 0	802 41	1969	2 148	114 8
	73	3400	7600	5991 7	1295 80	2163	2 235	123 5
	74	3600	7900	5775 0	1263 60	2188	2 194	119 4
	75	2500	5700	4441 7	1187 40	2673	2 280	128
	76	3600	7000	5100 0	1029 60	2019	1 944	94 4
MANGA	62	1900	2500	2100	244 95	1166	1,316	31,6
	63	2200	4000	2883 3	578 14	,2005	1,818	81 8
YAKO	62	1500	2300	1848 6	262.07	,1418	1,533	53.3
	63	1566	2500	2034.7	308,43	,1516	1,596	59,6
TOUGAN	62	1000	1600	1325 0	191,29	,1444	1,600	60
DÉDOUGOU	62	1000	1500	1233.3	178.11	.1444	1.500	50
KAYA	62	1400	1600	1475.0	86 60	0583	1 143	14 3
	63	1500	3200	2237 5	464 72	.2077	2 133	113 3
DORI	62	700	1500	1058 3	277 84	2625	2.143	114 3
	63	1250	2000	1537 5	294 75	1917	1.600	60
FADA N'GOURMA	62	1400	2200	1800 0	381 39	2119	1.571	57.1
OUAHIGOUYA	62	1500	2800	2187 5	423 26	1935	1 866	86 6
BOBO	62	1200	2000	1808 3	235 33	1301	1.666	66 6
KOUDOUGOU	62	2000	3200	2425 0	546 27	.2253	1 600	60
KOUPÉLA	68	1100	1500	1266.7	130.27	.1028	1 250	25
TENKODOGO	69	1800	3000	2333 3	398.48	1708	1 667	66 7
	73*	2600	3700	3085 7	367 10	1190	1 423	42.3
	76	2060	5150	3723 9	1190 40	3197	2 500	150
POUYTENGA	76	1440	6180	3510.0	1644 40	4685	4 292	329 2
GARANGO	76	2680	5150	3488 3	939 64	.2694	1 922	192 2
PÔ	76	2550	4700	4064 4	759 06	1868	1.843	84 3
KAMPALA	76	2550	5830	4233 9	1067 70	2522	2 286	128 6
PAUNKUYAN	76	2550	5640	4232 2	1061 30	.2508	2.212	121.2

*Seven months June - December
Sept mois juin - décembre

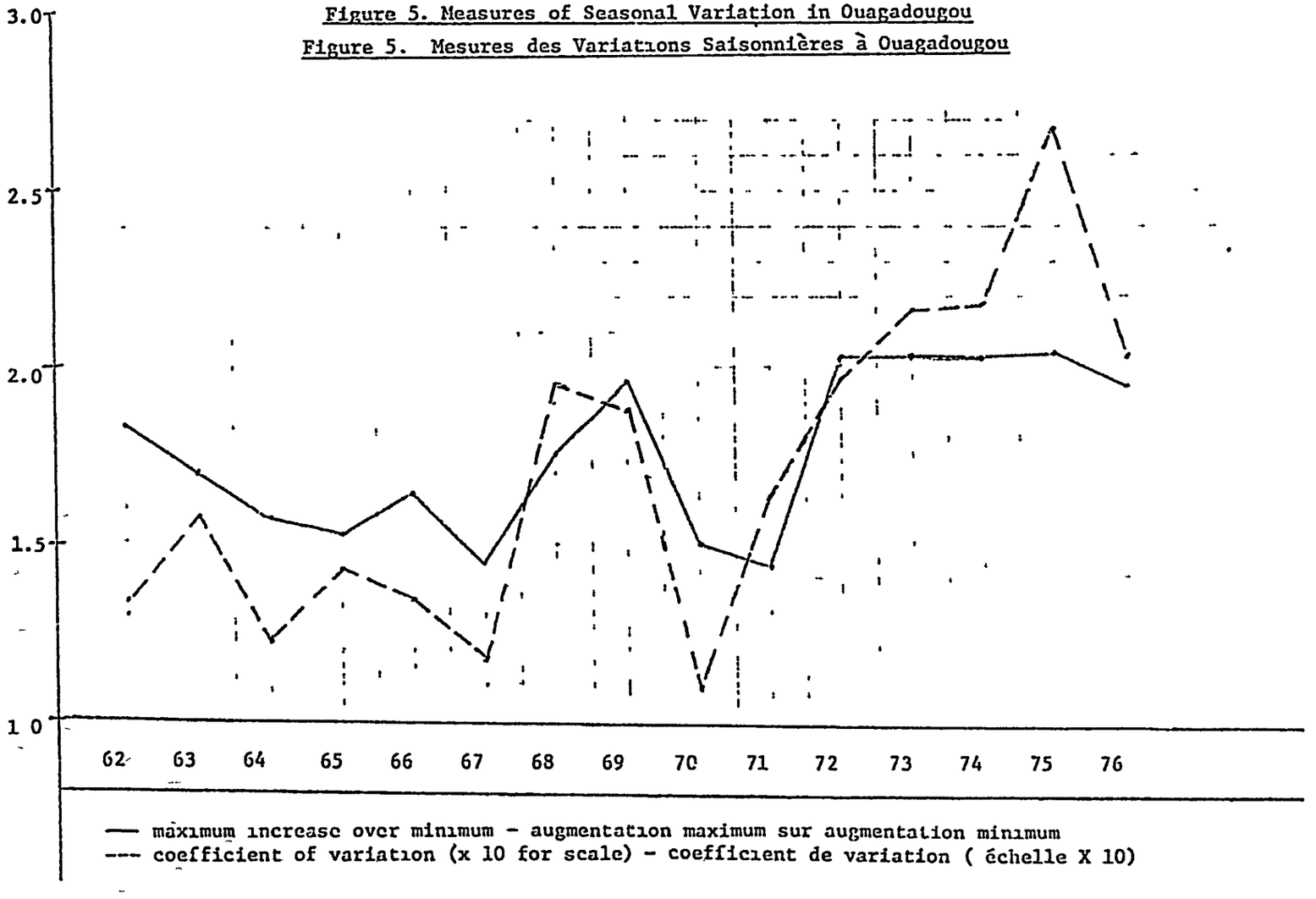
Table X

Increase of Maximum Price Over Minimum Price
Augmentation du Prix Maximum par Rapport au Prix Minimum

Increase Augmentation	Number of Instances Nombres de Cas		% Total		% Cumulative % Cumulatif	
	All Markets Tous les Marchés	Ouagadougou	All Markets Tous les Marchés	Ouagadougou	All Markets Tous les Marchés	Ouagadougou
less than 10% moins de	0	0	0	0	0	0
10.1 - 20%	1	0	2.8	0	2.8	0
20 1 - 30%	0	0	0	0	2.8	0
30 1 - 40%	1	0	2.8	0	5.6	0
40 1 - 50%	3	2	8.6	13.3	14.2	13 3
50 1 - 60%	8	2	22.8	13 3	37.0	26.6
60.1 - 70%	4	3	11.5	20.1	48 5	46.7
70 1 - 80%	1	1	2.8	6.7	51.3	53.4
80.1 - 90%	4	1	11.5	6.7	62.8	60 1
90.1 - 100%	3	2	8.6	13.3	71 4	73.4
100.1 - 110%	0	0	0	0	71.4	73 4
110 1 - 120%	4	2	11.5	13.3	82.9	86 7
120.1 - 130%	4	2	11.5	13.3	94.4	100 0
130.1 - 140%	0	0	0	0	94.4	100.0
140.1 - 150%	1	0	2.8	0	97.2	100 0
over 150% plus de	1	0	2.8	0	100.0	100.0
	35	15	100 0	100.0		

Figure 5. Measures of Seasonal Variation in Ouagadougou

Figure 5. Mesures des Variations Saisonnières à Ouagadougou



3. Le degré de volatilité semble avoir été plus haut pour les marchés ruraux que pour Ouagadougou. Nous suspectons que cela est dû davantage à des méthodes de recueillement des données qu'à des différences structurales véritables. Les données de prix à Ouagadougou sont relevées par des agents mieux formés et plus expérimentés, avec des contrôles plus stricts, que les données des marchés ruraux.

4. Il semble que les prix soient devenus plus volatiles depuis 1972, bien que cette tendance ne soit pas très prononcée, voir Figure Figure 5).

E. Les Problèmes de Politiques des Prix

Toute politique des prix céréaliers crée certains problèmes pratiques : prévoir le calendrier de l'annonce des changements de prix, le traitement des différences régionales entre les coûts de collecte du grain; les procédures et règles de base pour les prises de décisions concernant les echangements de prix, la différenciation des prix entre différentes céréales, et l'administration des prix des importations d'aide alimentaire. Ces questions sont relativement mineures, subordonnées qu'elles sont aux deux questions de base de la stabilisation des prix céréaliers et du niveau général de ces prix. Elles ont néanmoins une certaine importance et sont abordées une à une ci-dessous.

a. Le Choix du Moment. Le gouvernement annonce généralement les changements de prix en novembre ou en décembre, au

début de la nouvelle récolte, (voir Appendice IV, pour les dates d'annonces pendant les dernières années). Cette pratique est souvent critiquée sous le prétexte qu'elle est trop tardive pour agir sur les décisions de production. Etant donné le peu d'effet que ces prix ont eu sur les producteurs jusqu'à présent, cette critique est de caractère plutôt académique. Le principe, cependant, est douteux. Le but de la politique des prix devrait déterminer le moment où les prix sont annoncés. Si ce but est de soutenir le prix au producteur au-dessus du prix au marché parallèle de façon à encourager la production, l'annonce devrait en effet avoir lieu avant les semis, au printemps, (dans ce cas, bien entendu, l'agence de soutien des prix doit disposer des ressources et de la capacité de stockage nécessaire pour acquérir la totalité du grain offert à ce prix). Si, d'un autre côté, l'objectif est la stabilisation saisonnière des prix, il devient alors approprié d'annoncer le prix après que l'on connaît le volume de la récolte - c'est à dire, en automne. Dans ce cas, le prix peut être établi à un niveau pouvant être soutenu, en pleine connaissance du volume de la récolte et des ressources disponibles pour cette politique de soutien.

b. Les Différences Régionales de Frais. Les coûts de production du grain varient d'une région à l'autre, les distances jusqu'aux marchés varient également ainsi que la facilité du transport. La politique du gouvernement voltaïque a consisté à subventionner les producteurs à coûts plus élevés en demandant

aux acheteurs officiels d'offrir un prix officiel unique sur l'ensemble du pays. Les subventions des frais de transport accordées aux régions les plus lointaines n'éliminent pas les différences entre les frais de manutention; les autres frais (sacs, insecticides, etc.) sont aussi plus élevés, et les subventions de frais de transport peuvent donc ne pas suffire à couvrir les véritables différences de coût.

Une subvention de ce genre soulève des questions de coûts économiques (en pénalisant les producteurs des régions les plus productives et les mieux situées), et d'avantages sociaux possibles (en favorisant les producteurs des régions nécessiteuses). On n'a actuellement pas assez de connaissances sur l'ordre de grandeur de ces subventions et frais, ni sur de qui est avantagé, pour pouvoir procéder à une analyse sérieuse de ce problème. Il est clair cependant que cette question de subvention crée des problèmes pour les agences officielles s'occupant de commercialisation, en particulier l'OFNACER. C'est l'un des facteurs qui provoquent les énormes déficits de l'OFNACER. En effet, puisque celui-ci doit offrir le prix aux producteurs officiel et revendre ce même grain au prix aux consommateurs, il doit absorber les pertes encourues par l'achat de grain provenant de zones lointaines et insuffisamment couvert par les subventions coût du transport.

c. La Différenciation des Prix. La fixation officielle des prix ne tient pas compte des différences de qualité. En fait, en Haute Volta, le même prix s'applique aux trois céréales

principales (le mil, le sorgho et le maïs). Les prix au marché parallèle varient, cependant, quelquefois de manière appréciable De plus, les prix sur le marché varient largement d'après les différences de qualité de chacune de ces céréales. L'établissement de prix très simples et généraux, face à une structure de prix de marchés extrêmement complexe, ne manque pas de créer des difficultés sérieuses pour l'exécution de toute politique des prix.

d. Les Prix d'Importation.

Au cours des dernières années, un total de 60.000 tonnes d'aide alimentaire ont pénétré en Haute Volta. Ces quantités sont appréciables par rapport au volume total commercialisé. Certains donateurs préfèraient que ces denrées soient distribuées gratuitement aux populations frappées par la sécheresse, ou qu'elles soient vendues au prix du marchés parallèle de façon à ne pas trop abaisser le prix aux producteurs. Ce n'est pas ce qui s'est réellement passé, et les céréales importées furent vendues à un prix bien en-dessous de leur coût et du prix des céréales voltaïques semblables. Les estimations pour 1972 sont présentées dans le Tableau XI. Pendant cette période le sorghc local se vendait à environ 25 CFA/Kg. Le résultat de ce dispositif de prix fut donc de procéder à une subvention substantielle des consommateurs de céréales.[1]

---

[1]Les autorités voltaïques (et nigériennes où le même problème eut lieu), prétendirent que le sorgho américain était moins demandé sur les marchés locaux, ce qui justifie le plus bas prix auquel il était vendu.

Table XI. Price of U.S. Sorghum in Upper Volta, 1972.
Prix de Revient de Sorgho Américain en Haute Volta, 1972.

1.	Price per ton, sacked, U.S. port ($19) Prix par tonne en sac f.o.b départ Etats-Unis ($49)	12,250 CFA
2.	Ocean Freight, c.i.f., per ton Abidjan ($40) Transport Maritime, c.i.f., ($40) par tonne Abidjan	10,000
3.	Transport Cost, Abidjan - Ouagadougou Transport Abidjan - Ouagadougou	10,050
4.	Miscellaneous cost (port charges, loading, losses) Frais divers (frais portuaires, chargement, déchargement, pertes et déchets)	2,700
	Cost, delivered OFNACER Rendu Magasin OFNACER	
	Selling price Prix à la vente	

SOURCE : I. Pattison, Conseiller à l'Etude de l'Entente sur les Céréales). Une Brève Analyse des Quelques Problèmes Relatifs aux Programmes de Stabilisation des Céréales du Haute Volta et au Niger, (Mimeo, 1975, p. 24.

e. La Structure des Prix. Le contrôle officiel des prix requiert la possession d'estimation détaillées du coût d'acheminement du grain du producteur au consommateur. C'est sur la base de ces estimations que les structures de prix (barèmes) sont établis Dans le cas voltaïque, cependant, comme c'est généralement le cas dans cette région, il y a peu d'études de base des coûts; celles qui sont faites deviennent rapidement demodées, et l'établissement de certains autres prix du barème est souvent plutôt une question de négociation que d'estimation des coûts réels.

Le barème actuel est présenté en Appendice IV. Théoriquement le prix au consommateur est obtenu en ajoutant ces coûts au prix officiel au producteur. En réalité il semble que le prix aux consummateurs sont établi presque invariablement sans aucun égard pour le coût et l'agence de commercialisation absorbe les frais, c'est à dire, encourt des déficits.[1]

L'expérience de 1974-75 donne un excellent exemple. L'OFNACER recommanda un prix aux consommateurs de 37 CFA/Kg pour couvrir ces frais, ce qui fut mis en pratique. Le gouvernement, cependant, inquiet de l'effet de ce prix sur les consommateurs, le réduisit quelques mois plus tard à 32 CFA/Kg - un niveau insuffisant pour couvrir les frais de l'OFNACER. Les barèmes sont en général rigides et ne couvrent pas les frais d'un ou plusieurs agents de commercialisation. Lorsque les O.R.D. s'occupaient de la commercialisation des céréales de façon intensive, (1974-75), un bon nombre d'entre eux découvrirent qu'ils opéraient à perte, même quand ils ne tenaient compte que des coûts variables. Les coûts directs de certains intrants (par exemple, les sacs) étaient fixés trop bas dans le barème.[2] La marge entre le prix d'achat officiel

---

[1]L'OFNACER a eu en 1973, par exemple, un déficit de 128 millions CFA, dû surtout, il semble, à la vente à perte de céréales importées de France et du Ghana. En 1974, ce déficit atteignit 216 millions CFA à la suite de la commercialisation de grain local. En 1975 le déficit s'élevait à 381 millions, causé par la vente de 18.000 tonnes de céréales locales.

[2]Par exemple, un sac qui coûtait 19 CFA à Ouagadougou en 1974, coûtait 200 CFA livré à Karn. Le barème étroit pourtant basé sur le prix du sac à Ouagadougou.

et le prix de vente était certainement insuffisante pour couvrir les frais des O.R.D., qui étaient substantiels.

f. Les Procédures de Prise de Décision et les Règles de Base.

Les décisions de prix sont normalement prises par des conseils interministériels, à la recommandation de l'OFNACER. Il existe, de surcroit, un certain nombre de commissions sur les céréales et sur les prix qui se réunissent de façon irrégulière. Le gouverne ment a créé plusieurs groupes d'étude qui doivent formuler des recommandations pour une politique générale de commercialisation.

Il existe plusieurs problèmes en ce qui concerne les procédures de prise de décision. Il n'y a que peu d'études de base et donc peu de données solides sur lesquelles on puisse fonder des décisions. La dernière étude qui estimait les coûts de production dans des régions différentes et de la gestion des ventes eut lieu en 1972, (le Rapport Storm). Il n'existe aucune étude détaillée des besoins en intrants et des coûts pour une culture par rapport aux autres Il n'y a pas non plus d'études sérieuses de la struture des marchés céréaliers et de leur fonctionnement, des marges de commercialisation, etc. Les décisions de base doivent donc être prises avec peu d'informations solides.

Deuxièmement, il y a une pénurie générale de main-d'oeuvre formée, et des pénuries très sévères de personnel disponible pour la production des intrants - notes, mémorandums, analyses spéciales de politique, etc. - qui sont essentiels à la formulation de

politiques raisonnées. Le peu de renseignements qui existent ne sont donc pas toujours signalés à l'attention des responsables de la politique. Il y a également peu d'analyse économique consacrée aux contre propositions possibles. L'OFNACER, par exemple, n'a pas toujours été en mesure de produire un soutien analytique du ses recommandations de politique. Des règles de base explicites pour les changements de prix n'ont pas reçu beaucoups d'attention.

g. La Stabilisation des Prix. Au cours des discussions de politique économique, on fait référence à une stabilisation intra-annuelle (saisonnière) des prix céréaliers, et à une stabilisation inter-annuelle (d'une année à l'autre) de ces prix. L'OFNACER, cependant, n'a apparamment aucun mandat en ce qui concerne la stabilisation inter-annuelles; le décret d'après lequel l'office fut créé ne mentionne que la stabilisation intra-annuelle. De toutes façons, vu sa présence limitée dans le marché, l'OFNACER n'est pas encore parvenu à entreprendre un effort de stabilisation sérieux. Nous considérerons plsu loin certains problèmes qui relèvent de la stabilisation des prix.

h. Le Niveau des Prix. Comme nous venons de l'indiquer, l'élément de base de la politique gouvernementale des prix a consisté en la protection des intérêts des consommateurs. C'est l'influence qui s'est fait le plus fortment ressentir sur le niveau des prix des céréales. Si l'on en juge d'après le passé, l'établissement d'un bas niveau de prix des céréales pour les

consommateurs a reçu la plus grande priorité. La vente d'aliments importés à un bas prix et la réduction du prix officiel aux consommateurs de 37 à 32 CFA/Kg en 1975 constituent d'excellents exemples.

Le gouvernement est parvenu à offrir de meilleurs prix aux producteurs officiels pour certaines cultures pendant les dernières années en permettant à l'OFNACER d'accumuler de gros déficits opérationnels. Etant donné que l'OFNACER n'absorbe qu'un petit volume d'achats locaux, les seuls qui aient bénéficié des déficits de l'OFNACER ont été les consommateurs du grain commercialisé à perte par cette agence.

IV. LA POLITIQUE GOUVERNEMENTALE DE COMMERCIALISATION ET DES PRIX: CHOIX ET CONTRAINTES

A. La Politique de Commercialisation

Dans le domaine de l'organisation de la commercialisation, le gouvernement de la Haute-Volta a le choix entre trois orientations générales.

1. Il peut conserver l'organisation de commercialisation céréalière actuelle en y apportant quelques changements mineurs, c'est-à-dire un gouvernement ayant le monopole légal de l'achat et de la vente par l'intermédiaire de marchands privés agissant en tant qu'acheteurs agréés, la majeure partie des transactions ayant lieu dans le secteur non officiel ou "traditionnel"

Les inconvénients de ces arrangements ont été décrits auparavant.

a. Du point de vue de l'organisation ou de la politique même, ce système n'est ni chair ni poisson. C'est un croisement de systèmes publiques et privés de commercialisation avec certaines des caractéristiques indésirables de chaque élément. Il ne fonctionne qu'en permettant aux marchands privés ou "traditionnels" de commercialiser des céréales en marge de la loi.

b. Il manque de protéger le cultivateur efficacement puisqu'il décourage l'entrée libre dans le négoce. La concurrence entre acheteurs, qui est l'un des moyens de protéger les cultivateurs de l'exploitation, est découragée mais aucune alternative n'existe. L'une des justifications principales de l'intervention de l'état dans la commercialisation est l'inégalité présumée du pouvoir de négociations entre les cultivateurs et les marchands privés. En fait, très

peu d'action positive est prise pour remédier à ceci dans le cadre des dispositions présentes. Une petite portion seulement de la production locale est achetée au prix officiel par les agences d'état Les achats sont en grande partie toujours faites par les commerçants privés. En fait, le résultat des politiques actuelles est probablement davantage un affaiblissement de la position des paysans que son renforcement. Etant donnés les risques et incertitudes de l'ambiance officielle, le prix que le commerçant demande pour ses services est probablement plus élevé qu'il ne le serait autrement, et la pratique d'accorder des licences à certains acheteurs crée des monopoles artificiels (ou plus exactement monopsones).

c. D'une perspective à plus long terme, les dispositifs actuels de commercialisation n'encouragent pas, peut-être même ne permettent pas, une amélioration de la qualité du commerce privé, qui pourrait évoluer sur des voies économiques et techniques plus complexes et plus modernes si les commerçants et le commerce privé se trouvaient dans une position moins ambigüe.

d. Il existe à présent une division ambigüe des responsabilités administratives, la responsabilité de la commercialisation étant revendiquée à la fois par l'O.F.N.A.C.E.R., la C S.P.P., les O.R.D., la S.O.V.O.L.C.O.M., etc... chacun étant lui ou elle-même l'instrument de commercialisation d'un ministère différent - Commerce, Finances, Développement Rural. Cette définition nébuleuse des responsabilités provoque une division considérable d'énergie bureaucratique, trouble l'esprit des paysans et rend l'exécution de la politique de commercialisation généralement plus difficile.

2. La deuxième alternative est le mouvement en direction d'un plus grand contrôle étatique. La plupart des recommandations actuellement débattues en Haute-Volta conseillent cette politique. Les directives gouvernementales pour le Plan de Développement de 1977-1981 , par exemple, affirment que:

" Les O.R.D. continueront à avoir le monopole des achats primaires des cultures vivrières, et ce monopole sera progressivement étendu aux cultures de rente. La commercialisation et l'exportation de ces produits seront progressivement confiées aux organisations de l'Etat."[1]

a. Pareillement, la Sous-Commission à la production agricole déclare que:

> De façon à garantir un prix acceptable pour les productions ruraux (de céréales) une politique de monopole est nécessaire. Ce monopole peut être établi à n'importe quel niveau. La mise en place d'un monopole d'achat qui offrirait un prix officiel minimum aux producteurs au niveau de la collecte primaire est trop difficile en pratique, en raison de la dispersion des cultivateurs, des longues distances, du manque de routes, etc.. ce qui place chaque paysan dans un marché différent. Le monopole, cependant, pourrait être confié à une agence nationale de commercialisation céréalière qui serait alors le seul organisme autorisé à acheter auprès des O R.D., ou des coopératives (Union des Groupements Villageois), à un prix minimum national. Ce genre de monopole est plus facile à mettre en vigueur[2].

Le groupe de planification recommande que les coopératives (groupements villageois) s'occupent des achats primaires, acheminent le grain vers les chefs-lieux où il sera stocké par des encadreurs.

---

1 Présidence de la République, Circulaire No. 75/017/PRES/PL/DR/ET/portant directives gouvernementales pour la préparation du prochain plan quinquennal 1977-1981 à tous ministres et services (Dec. 1975), P. 5.

2 Sous-Commission à la Production Végétale, "Définition d'une Politique Céréalière" miméo, 1976, page 6.

Les O.R.D. n'auraient qu'un rôle de coordination, l'agence nationale de commercialisation devrait théoriquement prendre soin du grain en créant une capacité régionale d'achat et de stockage.[1]

Les inconvénients de cette option ont été soulignés auparavant:

i. Celle-ci mettrait les coopératives (qui ne sont d'ailleurs pas encore nombreuses) et les agences gouvernementales (qui manquent de personnel et n'ont pas été très efficaces dans le commerce de grain dans le passé)[2] à la place des commerçants privés ou "traditionnels", qui s'occupent actuellement de 80% des céréales commercialisées.

ii. De façon à fonctionner correctement, cette élimination du commerce privé plongerait l'état et ses agents dans un système de commercialisation extrêmement complexe et difficile, dont on ne sait à présent presque rien. Ceci pourrait obliger l'état à contrôler les transactions traditionnelles (entre villageois par exemple), et peut être aussi à contrôler les transactions aux marchés ruraux périodiques.

---

1 En plus de cette recommandation, il existe un projet pour la création de 100 magasins pilotes ruraux pour la vente au détail. Ces magasins seraient administrés par la S.O.V.O.L.C.O.M.

2 Le compte-rendu de la façon dont l'O.F.N.A.C.E.R. s'est acquitté de sa tâche en 1974 par une "Mission Diagnostique" fut très sévère. La mission établit que "l'opération de l'Office laisse beaucoup à désirer...". Le bureau des ventes est incapable de fournir des statistiques sur les marchandises entrant ou sortant; aucune inventaire n'a jamais été fait, le manque d'entrepôts a conduit au stockage en plein air, et à des pertes considérables. Un seul rapport financier a été préparé en presque quatre ans, et il est entaché d'erreurs; la gérance des magasins de détail a été insuffisant; des cinq magasins visites, un seul avait un gérant présent. (République de Haute-Volta, Mission Diagnostique de l'Office National des Céréales, 1974, ronéo, p. 4).

iii. Puisque la recommandation d'une monopolisation et "coopérativisation" du commerce céréalier va de pair avec la politique des prix, il s'en suit certaines complications. Si les coopératives et l'agence de commercialisation céréalière placent leur prix au dessous du prix déterminé par l'offre et la demande, les vendeurs préfèreront écouler leur grain sur les marchés traditionnels. Si par contre l'agence de commercialisation vend le grain aux consommateurs au-dessous du prix au marché parallèle, ceux-ci achèteront le grain pour le revendre puisqu'ils pourront ainsi faire un bénéfice, à moins que l'agence ait un stock de grain suffisant pour satisfaire toute la quantité demandée à ce prix. La conclusion est que dans chaque cas, à l'achat et à la vente, des problèmes difficiles de contrôle du commerce traditionnel sont créés. Il faut se rendre compte que, chaque jour, des milliers de transactions ont lieu dans des centaines, voire des milliers de marchés. Sur les marchés ruraux la différence entre producteur et commerçant est quelquefois floue. C'est, en fait, cette intangibilité, ce caractère incontrôlable du commerce du grain qui a conduit à la situation actuelle où le monopole légal d'état permet encore au circuit "traditionnel" d'avoir la responsabilité de 80% des ventes de grain.

iv. Le mouvement du grain des régions productrices aux régions consommatrices et de son stockage soulève de sérieuses questions de coût et de gestion. Le problème du stockage est particulièrement grave. Les risques de pertes atribuées aux rongeurs et à l'humidité sont élevés, surtout dans les zones humides qui produisent la majeure partie du grain.

v. L'offre de céréales à fins de commercialisation est

problablement plus volatile que celle de l'offre des cultures de rente. Contrairement au coton, mais comme les arachides, les céréales peuvent être consommées (mangées ou bues) si les prix viennent à s'effondrer ou si les règles de commercialisation paraissent inacceptables aux producteurs ruraux. Ces producteurs mécontents peuvent se réorienter vers les cultures d'exportation, comme cela semble avoir été le cas après l'épisode des O.R.D. en 1974-75. Un autre choix ouvert aux cultivateurs est l'élangissement du flux des céréales exportées clandestinement vers les pays voisins

3 La dernière orientation générale consiste à utiliser les commerçants privés de manière plus extensive, de se concentrer sur l'amélioration du fonctionnement du marché et de faire intervenir l'état de façon légère et indirecte. Ceci nécessiterait des changements tels que la légalisation du commerce privé, la réduction ou l'élimination des obstacles à l'accès au commerce céréalier et aux exportations de céréales. L'intervention sur les prix, quand jugée nécessaire, devrait être sous forme d'achats et de ventes à partir du stock d'amortissement de l'état. De meilleures routes, surtout les routes rurales, un meilleur entretien de ces routes, une meilleure dissémination d'informations sur le temps, le volume de la récolte et les prévisions de ce volume, sur les prix et les frais de transport, tout ceci devrait être de haute priorité selon cette approche. On pourrait aussi faire de nouveaux pas en avant en ce qui concerne la disponibilité de crédit rural, d'encadrement concentré sur les méthodes de stockage à l'exploitation, et peut

être même la création d'un "stock villageois".[1]

Cette option présente les problèmes suivants;

a. Elle ne renforce que lentement et indirectement le pouvoir de négociation des paysans vis-à-vis des commerçants Le degré d'inconvénience dépend en partie des alternatives possibles. Cela dépend aussi de la réalité de l'inégalité du pouvoir de négociation qui pourrait mener à une "exploitation" du paysan vendeur de grain Comme nous l'avons signalé auparavant, ce sont des questions sur lesquelles on a très peu de renseignements solides

b Elle peut être politiquement indésirable

L'encouragement des coopératives et de nombreux autres aspects de l'intervention gouvernementale pourraient se rapporter à cette approche, par exemple, des subventions pour absorber les frais de transport entre les régions, les plus pauvres et celles plus favorisées, et la vente subventionnée aux résidents urbains nécessiteux

B. La Politique des Prix

Nous avons déjà présenté plusieurs aspects de la politique des prix, le choix du moment, les différences régionales du coût, la structure des prix, etc. Une analyse des dimensions générales de la politique des prix--les contraintes sur la politique en ce qui concerne les niveaux des prix aux producteurs, les problèmes de stabilisation inter-annuelle et intra-annuelle des prix--n'ont pas encore été abordés. C'est vers ceux-ci que nous nous tournons maintenant.

---

1 Ceci fut recommandé en 1976 par la note du Ministère du Développement Rural: "Une Politique de Stabilisation et de Soutien des Prix de la Production Céréalière en Haute-Volta (miméo), p. 2".

1. Le Niveau Correct des Prix des Céréales

Il est très prpbable, sinon certain[1], qu'une hausse des prix des céréales entrainerait un accroissement de la quantité offerte. Du point de vue de la politique elle-même la question est: les prix devraient-ils être augmentés? Il n'existe pas de réponse valable une fois pour toutes à cette question. Le prix aux producteurs des céréales, lorsqu'il est établi par le gouvernement, devrait être constamment révisé, pour tenir compte de l'évolution de l'économie et des changements des autres prix. Certains des critères sur lesquels on peut baser une discussion ont déjà été présentés. Nous nous concentrons ici sur les facteurs qui affectent ou restreignent la politique des prix du point de vue de leur niveau.

Certains éléments de l'environnement physique et économique sont d'une importance critique pour une compréhension des contraintes sur la politique des prix

a. La production de grain varie très largement d'une année à l'autre en raison des grandes différences pluviométriques annuelles

b. La production commercialisée, le "surplus disponible", varie encore plus que la production totale. Une bonne récolte augmentera le surplus offert sur le marché par un multiple de

---

1 Voir nos commentaires page 38 sur l'élasticité de l'offre du grain commercialisé.

l'augmentation de la production totale[1].

c. L'élasticité de la demande en céréales par rapport au prix est relativement faible, c'est-à-dire que la consommation n'augmente pas beaucoup lorsque le prix est réduit ni ne diminue beaucoup lorsque le prix augmente. Ceci signifie que des changements de la quantité commercialisée entrainent d'importants changements dans les prix.

Supposons qu'un secteur du commerce privé existe, ainsi que des organisations commerciales de l'état et, au niveau du village, des organisations coopératives.

Supposons maintenant qu'il y ait peu de pluies et une mauvaise récolte et que la quantité de grain mise sur le marché diminue notablement. Le prix au marché parallèle dans ce cas sera supérieur au prix officiel offert par l'agence de commercialisation ou les coopératives Les paysans auront donc tendance à vendre leur produit aux commerçants privés. L'agence gouvernementale de commercialisation ne pourra acheter que peu ou pas de grain, ou seulement du grain de qualité inférieure.

Supposons à présent que les pluies sont bonnes, la récolte abondante et la quantité mise sur le marché très importante. Dans ce cas le prix au marché parallèle sera inférieur au prix officiel

---

1 Si la production atteint un million de tonnes, dont 150,000 sont commercialisées, une augmentation de la production à 1.1 million de tonnes augmentera le surplus vendable par un maximum de 70%. Bien entendu, une partie de l'augmentation en production sera consommée par les paysans parce qu'ils ne produisaient auparavant pas assez pour leur propres besoins ou parce qu'ils veulent consommer davantage de grain et ainsi bénéficier aussi de l'accroissement de la production. Il est probable cependant que la majeure partie de la récolte marginale sera mise sur le marché.

et presque tous les paysans vendront leur récolte aux coopératives et/ou aux agences gouvernementales. On devra faire face à la question: que doit-on faire du grain qui est offert en surplus au prix officiel? Il y a trois possibilités principales: le grain peut être vendu aux consommateurs à des prix subventionnés; il peut être stocké à des fins de stabilisation et de constitution d'un stock de secours, ou il peut être exporté.

Si des marchés d'exportation existent, le problème est résolu. Mais s'ils existent à ce haut prix officiel, on peut se demander pourquoi n'existeraient-ils pas à de plus bas prix? De toute façon, il serait prudent d'avoir des marchés d'exportation bien établis avant de commencer l'accumulation d'un stock d'exportation.

Les deux autres utilisations possibles de ce grain soulèvent des questions plus délicates. En ce qui concerne les ventes à des prix subventionnés, ces subventions, pour absorber des quantités substantielles de grain devraient être considérables, étant donné la faible élasticité de la demande pour le mil, principale céréale. Ceci soulèverait la question de justice économique, d'effets d'encouragement, et de répercussions macro-économiques, pour lesquelles on ne possède actuellement pas de réponse. La question de savoir qui bénéficie et qui paie les coûts dépend de la situation socio-économique de ceux qui achètent le grain et de ceux qui le vendent. S'il est vrai, comme on l'entend dire quelquefois, que la majeure partie du grain provient d'un nombre relativement restreint de gros agriculteurs, alors que les paysans des régions déficitaires et les éleveurs achètent une bonne partie du mil mis sur le marché, ceci constituerait une redistribution des revenus des groupes les

plus nécessiteux aux groupes plus aisés. Du point de vue de l'encouragement, le plus haut prix du grain peut conduire non point à une augmentation de la production agricole globale mais à la réorientation de la production, le mil et le sorgho remplaçant des arachides et du coton. Les effets macro-économiques d'un tel changement peuvent n'être pas positifs, par exemple le revenu national serait probablement moins élevé et le balance des paiements moins favorable. Il y a également des implications budgétaires, dans le sens que les revenus diminueraient et les dépenses augmenteraient par suite du prix du grain et de la politique de subvention.

Si le "surplus" en grain peut être acheté une année et emmagasiné, puis vendu l'année suivante lorsque la récolte est mauvaise, le problème sera réduit mais non pas éliminé. Ce qui nous intéresse vraiement n'est pas le système d'amortissement "pur", une égalisation des prix sans changement du prix moyen; l'objectif réel devrait être une augmentation à long terme du prix moyen aux producteurs. Il nous reste à présenter le problème de savoir que faire de l'augmentation induite dans l'offre des céréales alors que la demande est très inélastique. En l'absence de marchés d'exportation, l'accumulation de stocks de grain est la conséquence la plus probable. Les coûts de ce stockage, y compris pertes dues aux insectes et à l'humidité, ainsi que la détérioration de la qualité, seraient probablement considérables.

2. La Stabilisation des Prix

La stabilisation des prix des céréales, à l'encontre des hausses de leur niveau, se prête davantage à une intervention

gouvernementale. En principe la stabilisation des prix peut bénéficier les producteurs aussi bien que les consommateurs, bien que ces bénéfices ne soient pas considérables et puissent être contrebalancés par les coûts de cette politique. La stabilisation d'une année à l'autre est bien plus difficile et coûteuse que la stabilisation saisonnière. Toutes deux nécessitent des dispositions de stockage d'amortissage "pures", le prix étant établi à la moyenne (théoriquement la moyenne des prix au marché parallèle) est maintenu par des achats quand les prix tombent et des ventes quand ils augmentent par rapport au prix officiel.

La stabilisation inter-annuelle est plus difficile, risquée et coûteuse que la stabilisation saisonnière pour les raisons suivantes:

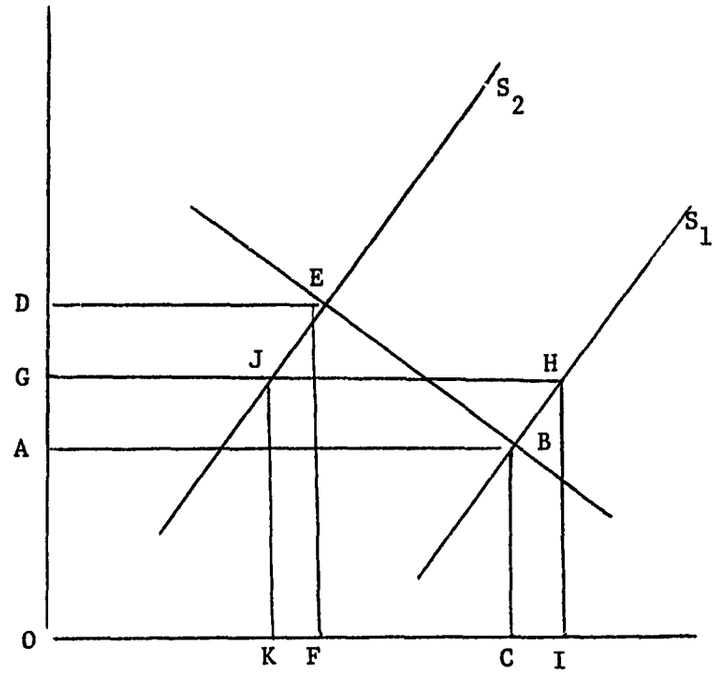
En premier lieu, la quantité offerte sur le marché n'est qu'une petite portion de la production totale et peut être sujette à des changements marqués quand la production totale varie. Ainsi la stabilisation inter-annuelle nécessitera une capacité de stockage considérable par rapport à la valeur totale de la production commercialisée. Dans ce sens, un effort de stabilisation inter-annuelle sera probablement très onéreux.

Deuxièmement, la stabilisation inter-annuelle <u>destabilisera</u> les <u>revenus</u> des producteurs. La raison est que l'origine de l'instabilité des prix réside dans les changements de l'offre, ce qui peut être compris intuitivement. une grosse récolte de mil entraîne des prix plus bas, alors qu'une petite récolte mène à une hausse des prix, les ventes et les fluctuations de prix agissent à contre sens. Mais si les prix sont stabilisés, une grosse récolte entraî-

nera un gros revenu alors qu'une petite récolte réduira nettement le revenu.[1]

---

[1] Voir page suivante.



1 Il sera peut être utile de faire appel à une analyse élémentaire d'offre et de demande Au cours de l'année 1, une bonne année, la courbe d'offre du mil est S_1 , l'année suivante, la récolte (et les ventes) sont plus réduites· S_2. Au cours de la première année, si le prix du mil n'est pas stabilisé, ce prix s'élèvera à OA et, étant donné la courbe de demande D., le revenu total aux producteurs sera la surface OABC. Au cours de la deuxième année, le prix au marché parallèle s'élèvera à OD et le revenu des producteurs, étant donné la même demande, s'élèvera à ODEF. On peut constater que la différence de surface entre ODEF et OABC n'est pas très importante, ce qui signifie que les revenus des producteurs n'ont pas changé autant que les prix eux-mêmes (les élasticités de l'offre et de la demande déterminent l'amplitude de ce changement).
Supposons maintenant que les prix sont stabilisés. Le prix est officiellement placé à OG, la moyenne des prix entre les deux années. A ce prix, les revenus des producteurs sont très élevés au cours de la première année (OGHI) et très faibles au cours de la deuxième (OGJK). Les revenus des producteurs sont destabilisés, c'est-à-dire plus variable avec les prix stables qu'avec les prix mobiles.

Troisièmement, les plans de stabilisation des prix peuvent aussi être destabilisants si les stocks tenus par l'agence de stabilisation ne sont pas suffisants. Si la récolte est mauvaise, les commerçants peuvent se rendre compte que les ventes à partir du stock d'amortissment ne suffisent pas à maintenir le plafond officiel des prix. Ils n'auront rien à perdre à conserver leur grain et à attendre la hausse inévitable qui surgira lorsque le stock d'amortissement sera épuisé.[1]

La stabilisation saisonnière des prix ne soulève pas autant de problèmes ou, tout au moins, ceux-ci sont bien moins aigus.

Les conclusions en ce qui concerne les options de politique des prix et de stabilisation sont parfaitement claires. Une politique des prix "positive", comprenant un plan pour l'augmentation des prix aux producteurs, est sujette à de sérieuses questions de factibilité. En l'absence de marchés d'exportation suffisants, ce qu'il adviendrait du "surplus" ou du "surplus offert" de grain n'est pas clair. Puisque la consommation locale peut n'être augmentée qu'à des prix beaucoup plus bas, des subventions aux consommateurs s'imposeraient pour couvrir la différence entre les prix aux producteurs et les prix aux consommateurs.

Par surcroit, ces genres de transferts de revenu soulèvent des questions de justice économique et de désirabilité. Pour résoudre ces problèmes en toute connaissance de cause, il faudra

---

[1] L'agence céréalière peut importer de grain additionnel, mais ceci serait sans doute plus coûteux et conduirait donc à une situation déficitaire si l'agence tentait de maintenir un prix aux producteurs stable.

améliorer nos connaissances de la situation socio-économique relative des acheteurs et des vendeurs des différentes céréales.

En ce qui concerne la stabilisation, les possibilités de stabilisation inter-annuelle sont limitées par les circonstances citées ci-dessus. L'objectif de stabilisation le plus raisonnable est l'aplanissement saisonnier des prix aux producteurs et aux consommateurs. Les renseignements que l'on possède actuellement quand au comportement des prix, cependant, ne semblent pas indiquer un potentiel considérable d'obtention de gains par ce genre de stabilisation. Une étude plus poussée et de meilleurs renseignements sur les prix permettraient de tirer des conclusions plus fermes à ce sujet. Ainsi, comme dans beaucoup d'autres cas, une amélioration quantitative et qualitative des renseignements recueillis, s'impose comme condition nécessaire à la prise de meilleures décisions d'orientation politique.

Appendice I

Appendice I

TABLE 1

UPPER VOLTA PRODUCTION, MARKETING AND PRODUCER PRICE OF PRINCIPAL CROPS (BEST ESTIMATES)

HAUTE VOLTA PRODUCTION, COMMERCIALISATION ET PRIX AU PRODUCTEUR DES PRODUITS PRINCIPAUX (MEILLEURES ESTIMATIONS)

	1956 56/57	1957 57/58	1958 58/59	1959 59/60	1960 60/61	1961 61/62	1962 62/63	1963 63/64	1964 64/65	1965 65/66	1966 66/67	1967 67/68	1968 68/69	1969 69/70	1970 70/71	1971 71/72	1972 72/73	1973 73/74	1974 74/75	1975 75/76	1976 76/77
MILLET SORGHO																					
Production		600	596	286	849	606	785	1034	861	980	940	876	860	922	833	772	766	750	810	1200	1097
Commercialisation+									(77)	(138)	(143)										
Prix au Producteur					12	12	15	13	11	13	14	12	12	12	12	12	14	18	22	18	21
MAIZ																					
Production		17	29	29	31	30	27	25	24	33	35	36	38	39	34	37	34	31	39	39	12
Commercialisation+									(13)	(18)	(20)		(2)		(1)	(2)	(2)	(2)	(4)		
Prix au Producteur									16				17-19	17-19	17-19	17-19	17-19	28-30	35	35	
ARACHIDES																					
Production						59----------moyen-------59						75	75	78	65	66	60	63		87	
Commercialisation									6	6	9	11	10	12	17	15	25	29	33	13	
Prix au Producteur									27	27	27	27	27	27	25	25	25	26	34	34	
COTON																					
Production						7----------moyen---------7						17	32	36	24	28	33	27	31	48	67-70
Commercialisation									8	9	8	16	32	36	24	28	33	27	31	48	67-70
Prix au Producteur					34	33	33	33	34	34	34	34	32	32	32	32	32	35	40	40	

+ A titre indicatif, rough estimate

SOURCE See Volume I, Part II "Statistical Compilation," Tables 17 and 18
Voir Volume I, Section II 'Compilation Statistique," tableaux 17 et 18

Table 2

Millet and Sorghum Area Yield, Production
Mil et Sorgho Surfaces, Rendements, Production

		1970 a)	1971 a)	1972 a)	1973 a)	1974 a)	1975 b)	1976 c)
Sahel	Surf.*	122	131	117	120	85	..	..
	Rend.*	410	198	171	167	294	..	..
	Prod.*	50	26	20	20	25	47	46
Yatenga	Surf.	193	180	171	176	178	..	..
	Rend.	435	322	368	330	354	..	..
	Prod.	84	58	63	58	63	90	95
Plateaux Nord-Mossi	Surf.	227	229	235	235	240	..	..
	Rend.	551	502	443	426	450	..	..
	Prod.	125	115	104	100	108	127	142
Volta Noire	Surf.	185	196	195	184	211	..	..
	Rend.	580	561	564	505	730	..	..
	Prod.	112	110	110	93	154	156	193
Est	Surf.	146	102	98	106	..	..	..
	Rend.	370	549	612	528	..	..	..
	Prod.	54	56	60	56	..	93	50
Centre-Est	Surf.	62	89	114	106	55	..	..
	Rend.	484	528	502	500	800	..	..
	Prod.	28	47	58	53	44	75	58
Centre	Surf.	364	322	367	366	330	..	..
	Rend.	500	404	381	355	330	..	..
	Prod.	182	130	140	130	109	149	182
Centre-Ouest	Surf.	321	320	238	238	280	..	..
	Rend.	452	363	408	399	589	..	..
	Prod.	160	116	97	95	165	164	160
Bougouriba	Surf.	130	132	101	98	112	..	..
	Rend.	415	432	436	490	366	..	..
	Prod.	54	57	44	48	41	65	81
Hauts Bassins	Surf.	102	90	80	82	69	..	..
	Rend.	657	689	713	646	971	..	..
	Prod.	67	62	57	53	67	82	59
Banfora	Surf.	43	38	44	46	39	..	..
	Rend.	605	421	591	587	615	..	..
	Prod.	26	16	26	27	24	33	32
Total	Surf.	1895	1828	1761	1757	..	..	..
	Rend.	497	433	442	418	..	..	..
	Prod.	942	792	778	734	..	1084	1079 d

*Surfaces-Area (1000 hectares), Rendements-Yield (kg/ha), Production (1000 tons)

a Surfaces et production Statistique officielle, SOURCE Cellule de la Planification Agricole du Secrétariat Permanent du CCDR. Les rendements (erratiques) résultent de la division des chiffres de la production par les surfaces

b Estimations FAO/FSAS Haute Volta (production pour la consommation - voir carte - 91%, semences 4%, pertes 5%)

c Prévisions de la statistique officielle, y compris la production de maïs

d La production de l'AVV, qui se chiffre autour de 5000 t, non compris

Appendice I

TABLE 3

UPPER VOLTA - RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS
HAUTE VOLTA - PRIX DE DETAIL DU MIL, DIVERS MARCHÉS

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Ouagadougou[1]	62	1800	2500	2500	2700	3300	2800	2700	2700	2900	2500	2700	3000
	63	2800	2600	2100	2000	2600	3400	3100	2500	2300	2600	2700	2400
	64	--	--	2400	3000	--	2700	--	2600	--	2200	2200	1900
	65	2200	2100	2000	2200	2700	2200	2900	2200	2800	1900	2300	2000
	66	2600	2100	1900	2300	2600	2700	2800	2800	3100	2900	2600	2900
	67	2200	2700	2600	2660	2700	3000	3200	3100	2500	2400	3100	2400
	68	2500	2500	2800	1800	2400	1800	1800	1800	1800	1900	1700	1600
	69	--	--	2400	2400	2700	3200	2900	3000	3000	3100	3400	--
	70	3900	3000	3200	2700	3200	3300	3200	3200	3600	3100	3400	2600
	71	3000	3100	3400	3700	4100	4700	4900	4300	4200	4900	4000	3600
	72	4400	4100	4200	2700	4900	5800	3400	4100	4100	4300	3200	3700
	73	4600	3400	4900	5600	6800	7600	6900	7200	6400	7500	5600	5400
	74	5900	6000	6700	5900	6000	7900	6100	7300	3600	4700	5300	3900
	75	5400	3200	4100	3100	3000	2500	5700	4800	5300	5200	5400	5600
	76	4300	4800	6300	5100	5400	4200	5700	3600	7000	4600	--	--
Manga[2]	62	2000	2000	2000	2000	1900	1900	1900	2000	2500	2500	2500	2000
	63	2800	2200	2500	2500	3400	4000	3200	3400	3100	3100	2200	2700
	62	1600	1600	2200	1800	--	2000	2300	2000	2000	--	1500	--
	63	1566	1600	1950	2300	2300	2300	2300	2500	2000	2000	1700	1900
											1600	1500	1400
Kaya	62	1400	1400	1400	1400	1400	1500	1500	1600	1600	2100	2100	2100
	63	--	1900	--	2000	2100	2900	2500	3200	2500	700	700	700
Dori	62	1000	1000	1000	1100	1100	1300	1500	1500	1100	2000	--	--
	63	1250	1300	--	1300	1300	1500	1500	1500	1500			
Fada N'Gourma	62	1400	1400	1400	1400	1400	2200	2200	2200	2200	2200	1800	1800
Ouahigouya	63	1500	2200	2200	1500	1500	2200	2800	2800	2500	--	2200	--
Bobo-Dioulasso	62	2000	1500	1800	1800	1800	1200	1900	1900	1900	1900	2000	2000
Koudougou	62	2800	2000	2000	2000	3200	--	3200	2700	2000	2000	2000	2000
Tougan	62	1000	1400	1200	1200	1200	1300	1400	1600	1600	1500	1400	1100
Dédougou	62	1000	1000	1100	1100	1100	1250	1250	1250	--	--	1500	--

Pour les notes, voir fin du tableau,
See end of table for footnotes

See following page
Suite page suivante

TABLE 3 (Continued, Suite)

UPPER VOLTA. RETAIL PRICES OF MILLET ON VARIOUS MARKETS
HAUTE VOLTA: PRIX DE DETAIL DU MIL, DIVERS MARCHES

Marché Market	Année Year	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sept	Oct	Nov	Dec
Koupéla	1968	1200	1200	1300	1300	1300	1300	1500	1500	1200	1200	1100	1100
Tenkodogo	69	2000	2000	2000	2200	2500	2500	3000	3000	2500	2500	2000	1800
	73	--	--	--	--	--	3300	3700	3300	2900	2900	2900	2600
	76	--	2060	3030	3090	4530	--	5150	--	4120	--	--	--
Pouytenga	76	--	1440	--	2880	2880	3700	6180	--	--	4120	0	0
Garango	76	2880	--	--	--	2680	--	5150	4730	3700	0	0	0
Pô	76	2550	3230	3720	4120	4310	4700	--	4600	4700	0	0	0
Kampala	76	2550	3130	3820	4070	4070	4070	5100	--	5830	0	0	0
Paunkuyan	76	2550	3130	3820	4070	4070	4070	5100	5640	--	0	0	0

1 Source for Ouagadougou price series; Source des prix de Ouagadougou: République de la Haute Volta, Direction de la Statistique et de la Mécanographie. Bulletin Mensuel d'Information Statistique et Economique Various years, divers années.

2 Source of price series for 1962, 1963; Source des prix de 1962 et 1963 République de la Haute Volta, Ministère de l'Economie Nationale, Direction de la statistique et des études economiques. Bulletin Annuaire Statistique, 1962/63.

Source of price series for recent years; Source des prix des années récentes République de la Haute Volta, ORD offices. Unpublished price series collected monthly by officials; Séries des prix non-publiées, ramassées chaque mois par des fonctionnaires.

Appendice I

TABLE 4

Comparison of Official Producer and Consumer Prices for Millet
(with various estimates of Retail Millet Prices in Ouagadougou)

Comparaison entre Prix Officiel au Producteur et Prix Officiel au Consommateur du Mil
(avec differentes estimations du prix de detail du mil à Ouagadougou)

Year* Année*	Official Producer Price - Prix Officiel Au Producteur	Official Consumer Price - Prix Officiel Au Consummateur	Source	Actual Market Price, Ouaga - Prix Actuel du Marché, Ouaga												Annual Average Market Price - Prix Annuel Moyen du Marche
				JAN	FEB	MARCH	APRIL	MAY	JUNE	JULY	AUG.	SEPT	OCT	NOV	DEC	
1973			(1)	46	34	49	56	68	76	69	72	64	75	56	54	60
	14	26	(3)													
			(2)	-	-	-	-	-	45	-	-	62	51	30	36	32 8
1974			(1)	59	60	67	59	60	79	61	73	36	47	53	39	59 8
	18	30	(3)													
			(2)	37.5	39	39	39	39	48	46 5	43	36	35	30	30	38 5
1975			(1)	54	32	41	31	30	25	57	48	53	52	54	56	44 4
	22	32	(3)													
			(2)	30	30	30	-	27	27	27	-	26	27	27	30	28 1
1976			(1)	43	48	63	51	54	42	57	36	70	46			51
			(2)	27	28.5	28	28 5	30	-	-	-	36	-			29.7
	18	30	(4)													
1977																
	21	-														

*Official prices are set in November or December (i e , "1973" indicates Nov. 1972 - Nov 1973)
Les prix officiels sont fixés en novembre ou en décembre (ex "1973" indique)

SOURCES Market Prices - Prix Du Marché
1) Bulletin Statistique Mensuel
2) Banque Central De l'Afrique Ouest Official Prices - Prix Officiels
3) Ministère Du Commerce
4) Upper Voltan Authorities Autorités Voltaiques.

Appendice II.

Remarques sur le Stockage des Céréales

Les politiques de stockage et les installations disponibles constituent un élément critique de tout système de commercialisation. Le stockage facilite le transport de denrées du point de production au consommateur final. Il forme la partie majeure d'un système d'amortissement des excédents temporaires de l'offre ou de la demande dans l'espace ou dans le temps. Pour ce faire, le stock, plutôt que le prix de la denrée en question, absorbera les fluctuations de l'offre et de la demande. On se doit donc de considérer le volume, l'emplacement et la qualité des céréales à chaque niveau comme étant une partie intégral du dispositif de commercialisation.

En outre, le stockage du grain s'applique évidemment à la protection contre le risque de sécheresse, c'est là que son rôle de "Réserve de Secours" entre en jeu.

En Haute Volta comme ailleurs, le débat constructif des questions de stockage est entravé par le manque d'accord sur le volume de stockage publique réellement disponible dans le pays. A titre d'exemple, un document de la Banque Mondiale de 1975 estime la capacité de stockage publique en Haute Volta à 46.000 tonnes. Les réponses au questionnaire du Club/C.I.L.S.S., cependant, indiquent que le total est de 27.500 tonnes, réparties comme suit :

Tableau 1. Capacité de Stockage par Type Estimée d'après les Réponses au Questionnaire du Club/C.I.L.S.S.

Emplacement	Tonnes Métriques	Type d'Installation
Ouagadougou	15,000[1]	ciment, préfabriqué
Bobo-Dioulasso	3,000	ciment, préfabriqué
Fada-N'Gourma	3,000	ciment
Kaya	1,500	ciment
Dori	500	ciment
Ouahigouya	1,500	ciment
Koupéla	1,500	ciment
Dédougou	1,500	ciment
TOTAL :	27,000	

[1]Comprend 3,000 tonnes métriques de butyl de silo financées par le F.A.O./F.S.A.P. (République Fedérale d'Allemagne).

Ces différences proviennent en partie du fait qu'il y a plusieurs façons de définir ce qui constitue une "capacité de stockage". La définition employée comprend-elle les bâtiments privés loués par le gouvernement pour le stockage du grain, ou les classes des écoles où on entrepose du grain en sac? Les différences entre les diverses estimations proviennent aussi de la rapidité des changements.

Toutes ces estimations négligent l'importance de la capacité de stockage à l'expoitation agricole, l'élément de plus grande

substance du stockage national. Un expert local estime la capacité de stockage comme suit ·

Tableau 2. Capacité de Stockage, Estimation Non-officielle

			Tonnes
Gouvernement			54,000
OFNACER		14,000	
O.R.D.		20,800	
Ciment	5,800		
Aluminium	15,000		
Sous-Comité		8,200	
Ciment	8,200		
Projet de Stock de Réserve		11,000	
Cultivateurs			1,600,000
Marchands			33,000
Total			1,687,000

Ces chiffres soulignent l'importance de la capacité de stockage paysanne, et elles montrent encore combien il est difficile d'obtenir des estimations comparables du volume de la capacité de stockage publique disponible.

En Haute Volta les programmes de stockage ont surtout été concentrés sur l'agrandissement et l'amélioration des installations de stockage au niveau national. Les installations de bien et de gestion publiques ont été accrues lors de la création de l'OFNACER, l'agence qui se spécialise dans la commercialisation céréalière.

Au cours de la phase initiale, le rôle principal de l'agence consistait en l'organisation des mouvements de grain associés avec la sécheresse, et l'expansion vint en réponse à l'intérêt exprimé par plusieurs donateurs internationaux concernant la mise en place d'installations adéquates pour stocker du grain dans les zones déficitaires. Le Tableau 1 de l'Appendice II, basé sur les réponses au questionnaire de stockage du C.I.L.S.S. donne la liste des installations de stockage nouvellement financées par type de bâtiment et par région. A l'exception de 3.000 tonnes de capacité à Koupéla et Dédougou, l'accroissement et la modernisation des installations de stockage ont été entièrement financés par de d'aide extérieure.

En ce qui concerne le stockage, le plan d'investissement comprend l'établissement d'une Réserve de Secours Nationale. D'après la politique de réserve, on devra procéder à des achats de 20 000 tonnes de mil et de sorgho ainsi qu'à un investissement pour des installations se prêtant au stockage à long-terme. Un projet pilote financé par la F.A.O./O.S.R.O. a conduit à l'achat de 5.800 tonnes de céréales locales pour la constitution d'un stock de secours dans l'O.R.D. du Sahel. On pense que l'installation complète à capacité de 20.000 tonnes sera en place et utilisée vers le milieu de 1978.

Originairement le stock de secours devait être situé dans les zones nord, plus vulnérables à la sécheresse et à l'isolation.

Il devint cependant vite évident que l'établissement d'installations de stockage dans ces régions éloignées présentait des problèmes de contrôle de la gestion, de rotation de stocks et de traitement aux insecticides et autres produits. Cela signifiait aussi de hauts pourcentages de pertes et des frais de transport élevés. Le plus gros du stock de secours est donc entreposé dans des silos situés à Ouagadougou.

Appendice III

Liste des Personnes Contactées

M. Barry, Organisation du Développement Rural (ORD), Central Office
M. Allen Bell, USAID
M. Boti, ORD, Dédougou
M. Bourgignon, Bureau d'Etudes, Banque Centrale
M. Roger Clements, Ancien dirigeant du SCIMPEX
M. Gall, FAO, Ministère du Développement Rural (MDR), Projet Stockage
M. Garet, MDR
M. Geji, ORD, Dédougou
M. J Hoskins, USAID
M. Ilboudo, ORD, Ouagadougou
M. Jomni, Office National de Céréales (OFNACER)
M. Joseph, Banque National de Développement (BND)
M. Julien, CILSS
M. Lauré, MDR
M. Laurent Ouedraogo, OFNACER
M. Nouhoum Ouedraogo, Service du Commerce Intérieur
M. Paré, Banque Centrale
M. Pfundt, FAO, Projet Stockage
M. Rasmané, MRD
M. Saga, BND
M. Salifou, ORD, Koudougou
M. Sanogo, MDR
M. Sanwidi, Ministère du Commerce
M. Omer Sawadogo, Directeur de Services Agricoles, MDR
M. Somdah, Caisse Centrale
M. Strebelle, FAO, Ouagadougou
M. Tahita, Ministère du Plan
M. André Bernardin Tiendreresao, Caisse de Stabilisation
M. Toe, OFNACER, Dédougou
M. Vincent, ORD, Ouagadougou
M. Yaro, MDR, Secteur commercialisation
M. Abdoulaye Zeba, BND

DIRECTION DU COMMERCE

SERVICE DU COMMERCE INTERIEUR

APPENDIX IV
Réponse au Questionnaire du CILSS/Club (extraits)
Reply to CILSS/Club Questionnaire (excerpts)

I COMMERCIALISATION

1.1 Les institutions intervenant dans la commercialisation et la distribution des céréales sont l'Office National des Céréales (OFNACER), les Organismes Régionaux de Développement (ORD) et la Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM). Vous trouverez ci-joints les textes créant et réglementant le fonctionnement de ces institutions

1.2 Les méthodes appliquées en matière de collecte de statistiques sont.

- pour les surfaces . mesure des champs ;
- pour les productions estimations des quantités récoltées par chaque chef de famille ,
- pour les rendements . quantité récoltée sur 100 m2 multipliée par la surface totale du champ.

1.3 Les quantités commercialisables et commercialisées sont difficiles à déterminer. Pour la zone sahélienne, par exemple, les quantités commercialisables ont été estimées à 30.300 Tonnes en 1974. Elles ont atteint 35.000 Tonnes en 1975 Pendant la campagne 1974/75 les ORD ont commercialisé 22.405 Tonnes dont la répartition par produit est la suivante

Mil / Sorgho	15 786 T
Riz	5 359 T
Maïs	1 258 T

Ces quantités commercialisables et commercialisées entre les campagnes 1974/75 et 1975/76 donnent une moyenne de 69 % par le circuit moderne et de 31 % par le circuit traditionnel (CF document de la sous-commission de la production végétale, P. 3). Ces chiffres valent pour la zone sahélienne seulement

1 4 La principale institution de crédit agricole est la Banque Nationale de Développement (BND) dont vous trouverez les textes ci-joints. Les principales institutions d'approvisionnement en facteurs de production sont les Organismes Régionaux de Développement (ORD).

Il est actuellement recommandé la création d'une Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) ou d'une Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA), l'une ou l'autre ayant les caractéristiques de Banque de Développement et pouvant accorder directement des crédits en provenance de sources extérieures.

Le crédit agricole est distribué aux paysans par les ORD à travers leurs agents de vulgarisation. Les agents distribuent le crédit en nature presque exclusivement en engrais et insecticides pour les cultures de rente, notamment le coton. Des équipements et boeufs pour la culture attelée sont aussi distribués aux paysans à crédit moyen terme même dans les zones céréalières, mais le plus fort pourcentage se retrouve toujours dans les zones cotonnières.

Les ORD reçoivent les fonds pour le crédit agricole par l'escompte auprès de la BND sur une demande annuelle approuvée par leur Conseil d'Administration, demande basée en gros sur les besoins exprimés dans leur budget prévisionnel En cas de retard dans le financement les ORD jouent sur le pré-financement accordé par certains organismes d'intervention comme CFDT. La concession de crédit aux ORD par la BND est limitée par un plafond propre à chaque ORD en rapport à ses ressources Nous vous donnons à titre d'exemple la situation du crédit agricole en Haute-Volta pour 1975/76, que vous trouverez en annexe

1.5 L'institution intervenant dans l'approvisionnement du monde rural en biens de consommation divers peut être la Société Voltaïque de Commercialisation (SOVOLCOM).

La SOVOLCOM est née en Mai 1967 de la fusion de l'Office de Commercialisation (OFCOM) et de la Coopérative Centrale de Consommation de Haute-Volta (CCCHV). Elle a principalement pour objet :

- l'achat, l'importation, la distribution et la vente des produits de consommation courante, des biens d'équipement divers ,

- la collecte et l'achat aux producteurs de tous produits vivriers, la vente locale ou l'exportation de ces produits ,

- la création et l'exploitation de magasins de vente et d'entrepôt ;

- l'exécution d'opérations de conditionnement, des transports et de courtage.

La SOVOLCOM est une société d'économie mixte mise sous la tutelle du Ministère du Commerce.

Vous trouverez ci-joint le projet d'approvisionnement du monde rural en produits de première nécessité.

1.6 Les institutions intervenant dans le financement de la commercialisation des produits agricoles sont la BND (en Général), le Sous-Comité pour le stock de Réserve (Céréales), la CFDT et la Caisse de Stabilisation des Prix (Cultures industrielles de rente et le riz). Le financement de la BND se fait sous forme de crédit. Le financement des autres institutions se fait sur leurs fonds propres.

II POLITIQUE DES PRIX

2 1 Les estimations des prix pratiques sur les marches diffèrent suivant les régions et suivant les commerçants. Les prix sont tributaires de la qualité du produit, de la loi de l'offre et de la demande, de la spéculation, d'autres facteurs qui échapent au contrôle A titre d'exemple, le prix pratiqué sur le marché de Ouagadougou au mois de Septembre 1976 pour le mil est de 39 F/Kg alors que les prix officiels pour la campagne 1975/76 sont de 18 F/Kg à la production et de 30 F/Kg à la consommation.

2.2 Selon les saisons et selon les disponibilités les prix des céréales oscillent entre 6 et 34 F le Kilo. L'impact des variations des prix sur la production est notable. On a pu établir qu'une augmentation de 10 % du prix du kilogramme de mil provoque une augmentation de 5 % de la production de ce produit.

2.3 Les prix officiels des céréales au producteur sont fixés en rapport aux estimations des coûts de production et aux propositions des prix fournies par la Direction des Serives Agricoles. Les prix officiels au consommateur sont fixés suivant des barèmes propre aux produits céréaliers.

Les dates d'annonce de prix au producteur pour les cinq dernières campagnes sont :

Campagnes	Dates
1971/72	15 Décembre 1971
1972/73	15 Décembre 1972
1973/74	1er Novembre 1973
1974/75	1er Novembre 1974
1975/76	12 Novembre 1975

2.4 Le système de stabilisation des prix des céréales au producteur et au consommateur reste purement théorique faute de moyens et de structures adéquates de commercialisation au niveau de l'Office National des Céréales L'OFNACER doit être présent pendant toute la durée des campagnes, étaler ses achats dans l'espace et dans le temps s'il veut contribuer à la stabilisation des prix sur les marchés On arrive à la conclusion que l'OFNACER doit disposer de moyens financiers importants lui permettant de constituer des stocks d'intervention pour rectifier le comportement du commerçant.

2.5 La structure des prix (barèmes) des céréales du stade producteur au stade consommateur est la suivante (pour la campagne 1975/76) ·

Prix d'achat producteur	18,00 F
Rémunération collecteur	1,00 F
Sacherie	2,00 F
Frais de transport	2,00 F
Frais de manutention	0,25 F
Pertes sur produits	0,34 F
Marge ORD	0,30 F
Frais financiers	0,35 F
Prix cession à l'OFNACER siège ORD	24,24 F
Frais de traitement	0,06 F
Frais de manutention	0,25 F
Frais de transport	2,00 F
Pertes sur produits	0,70 F
Prix de revient magasin - OFNACER	27,25 F
Marge OFNACER	2,75 F
Prix de vente consommateur	30,00 F

2.6 Les prix officiels des céréales au producteur et au consommateur sont fixés uniformément sur toute l'étendue du territoire national. Cela tient peut-être à la carence des évaluations exactes des coûts de production suivant les régions et à la politique du gouvernement de vouloir maintenir des prix de vente des céréales à la consommation à un niveau relativement abordable partout par les revenus moyens.

******

3 - 2 -L'Office National des Céréales (OFNACER) est chargé de la politique alimentaire de la Haute-Volta. Ces attributions sont précisées par l'Ordonnance N° 71/003/PRES/MR du 8 Janvier 1971 et par le décret d'application N° 71/004/PRES/MFC ci-joint.

3 - 3 Voir rapport d'exécution du projet de stockage relatif au prêt US-AID N° 625 - 17 - 004 (1ère phase) et demande pour une deuxième phase soumise à la même source de financement.

3 - 4 Les produits utilisés pour le traitement des céréales destinées à la consommation sont:

1) produit unique à traitement sous lâche = le Phostoxin

2) fumigation sous-lâche = Phostoxin

3) pulvérisation des magasins servant au stockage des céréales par insecticide = Nexion WP 40.

3 - 5 Le financement des achats des céréales se fait uniquement par crédit bancaire dit crédit de campagne. Les échéances accordées sont trop courtes par rapport à la vitesse de rotation des produits destinés à la vente. Il n'existe pas de fonds de roulement

3 - 6 L'Office supporte outre les lourds frais de transfert et de manutention des stocks afférant au stockage, ce qui grève encore plus le prix de revient des céréales rendu au lieu de consommation. Il s'en suit dès lors des déficits qui ne sont couverts ni par le budget de l'Etat, ni par aucune source d'aide.

Appendix V
Note sur le Crédit Agricole
Note on Agricultural Credit

SITUATION DU CREDIT AGRICOLE EN HAUTE-VOLTA EN 1975/1976

ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT EN 1976/77

Le crédit agricole en Haute-Volta est distribué aux petits agriculteurs par les ORD. Le crédit de tout genre distribué par les Institutions de crédit directement aux moyens et grands agriculteurs est minime.

Par contre les banques, même commerciales, assurent du crédit aux commerçants et aux établissements de transformation de produits agricoles pour leur campagne de commercialisation et pour leur gestion.

Les ORD peuvent distribuer du crédit aux paysans en utilisant plusieurs sources de financements :

1. - Le réescompte auprès de la BND qui à son tour l'obtient de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest. Ceci pour crédit à moyen et court terme.

2. - Le financement d'opérations ponctuelles par des donateurs extérieurs tels que la Banque Mondiale, l'US-AID et le FED. Ces fonds passent par la BND et le Fonds de Développement Rural.

3. - L'utilisation de fonds propres engendrés par des opérations commerciales.

Les sources de financements imposent chacune des conditions de crédit différentes pour le même type d'opération ou bien laissent la liberté aux ORD d'établir leurs propres termes Cela rend difficile la fourniture d'une statistique précise des fonds mis à la disposition des ORD et d'en préciser l'emploi et la distribution aux agriculteurs, et par conséquent de mesurer l'impact du crédit sur la production.

La situation d'endettement des ORD vis à vis de la BND et autres donateurs était pour le court terme de 30 459 000 Francs CFA sur un exigible de 139 238 avec un taux d'endettement de 21,8% Pour le moyen terme BND l'endettement des ORD était de 8 458 000 francs sur un exigible de 16 542 000 soit 51,1%. Pour le moyen terme US-AID et autres sources aucune échéance n'est encore due sur les 46 366 000 exigibles. La première échéance est due fin 1976

Crédit octroyé aux ORD en milliers de francs CFA.

	COURT TERME (1)			MOYEN TERME (2)			Total Dû
	Exigible	Remboursé	Dû	Exigible	Remboursé	Dû	
B.N.D.	139 238	108 779	30 459	16 542	8 084	8 458	38 917
US-AID	-	-	-	43 351	-	43 351	43 351
Autres				3 015	-	3 015	3 015
Total	139 238	108 779	30 459	62 908	8 084	54 824	85 283

(1) - Crédit pour la commercialisation exclu

(2) - Le crédit US-AID et autres pour la culture attelée n'est exigible qu'à partir de 1976/1977 car un an de différé est accordé.

Le crédit à la commercialisation

En 1974/1975 les ORD, chargés de la collecte primaire des céréales ont obtenu du crédit court terme de la BND, du Sous-Comité pour le Stock de Réserve et d'autres sources. Le Sous-Comité a avancé 162 millions, L'OFNACER 30 millions, la BND 98 millions. Au total les ORD ont obtenu pour la commercialisation des céréales 290 millions de francs CFA. La mise à la disposition de cette somme insuffisante (elle pouvait permettre la collecte de quelques 12/13 000 tonnes, c'est à dire un tiers de la collecte prévue) n'a pas toujours été disponible au moment du besoin, mais presque toujours en retard par rapport aux nécessités.

Des conséquences sérieuses en sont dérivées et ont entraîné les ORD à renoncer en 1975/1976 à effectuer la collecte primaire des céréales, se limitant à la commercialisation de petites quantités de produits de rente.

Le crédit à la culture attelée

L'essor qu'a pris la culture attelée en 1975/1976 et en 1976/1977 est dû en partie à la disponibilité de crédit à moyen terme. Un total de 65 529 481 francs CFA a été distribué aux paysans dont 43 351 091 francs proviennent d'un don de l'US-AID et 22 178 372 d'autres donateurs.

Le crédit moyen terme sur financement US-AID est octroyé aux paysans des villages de développement communautaire aux conditions suivantes:

- Durée 5 ans, première échéance après un an de différé

- Taux d'intérêt : 5 ½ % par année.

Le repaiement des échéances sera versé au Fonds de Développement rural de la BND pour y former un fonds de roulement destiné à être utilisé pour le crédit à la culture attelée

Pour 1976/1977 la demande de crédit prévue est de trois fois supérieure à celle de 1975/1976. Pour se procurer le financement nécessaire, le Scerétariat Permanent a demandé au Fonds de Développement du Conseil de l'Entente, la concession de 100 millions et de 40 millions supplémentaires à l'US-AID.

La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest a consenti aussi d'élever le plafond du réescompte des ORD par l'intermédiaire de la BND jusqu'à 400 millions. Cela permettra de couvrir amplement tous les besoins du moyen terme pour 1976/1977.

Bien que la BCEAO ait aussi admis la durée du crédit moyen terme à cinq ans, un ou deux ans de différé pour la première échéance, la concession d'un taux d'intérêt de faveur n'a pas été accordée. Des formules sont à l'étude pour réduire le taux d'intérêt au paysan au taux de 5,5 % accordé par l'US-AID

Appendice VI.

Prix et Intégration Régionale des Marchés des Céréales

Un système de prix est un ensemble de signaux pour les consommateurs, les producteurs et les intermédiaires. Si ce système fonctionne efficacement, alors les prix relatifs jouent le rôle de guide dans les prises de décisions faites par les producteurs et les consommateurs, tandis que l'offre et la demande des biens et des services tendent à s'équilibrer dans le temps et dans l'espace. L'offre de céréales devrait, par exemple, venir des régions excédentaires en céréales vers celles qui en sont déficitaires, en raison des différences dans les prix pratiqués Les niveaux des prix dans différentes localités devraient donc être, étroitement liés. Si le mil se vend 15 Francs CFA/Kg à Bobo et 30 Francs CFA/Kg à Ouaga, alors les céréales devraient être déplacées de Bobo à Ouaga, ce qui causera une hausse du prix du mil dans la première ville et une baisse de ce prix dans la seconde. Si les prix s'élèvent à Ouaga, ils devraient augmenter dans la même période à Bobo. Dans un système où les marchés sont suffisamment intégrés les uns aux autres, les prix dans les différents marchés doivent alors être étroitement liés et doivent se modifier simultanément

Une méthode quantitative d'évaluation du degré d'intégration des marchés, est d'observer l'évolution des prix pendant une certaine période dans deux ou plusieurs marchés différents. Considérons, à titre d'exemple, des prix mensuels du mil de l'année 1962

à Ouaga et à Bobo. Nous pouvons alors faire une analyse de la corrélation pouvant exister entre les prix des deux villes, exemple, nous pouvons mesurer le degré de liaison entre les prix se produisant en même temps dans les deux marchés. Un coefficient de corrélation mesure la solidité du bien existant entre deux variables. L'intervalle de variation de ce coefficient se situe entre +1 et -1. Une valeur positive élevée signifie que les deux variables varient en étroite liaison; une très importante et négative valeur du coefficient signifie que les variables varient dans des directions opposées. Un coefficient égal à zéro ou très proche de zéro indique qu'il n'y a aucune relation mesurable entre les deux variables - qui sont dans notre exemple les prix mensuels du mil en 1962 à Bobo et à Ouaga. Supposons que le coefficient calculé est de 0,80. Comment pourrait-on interpréter cela? Deux difficultés existent. l'une tenant au type même de technique statistique utilisée, et l'autre qui est plus sérieuse.

En tout premier lieu précisons que même s'il n'existe aucune relation réelle entre les prix de Bobo et ceux de Ouaga, nous pouvons obtenir sur coefficient r aussi élevé que 0.80 en tombant sur certains échantillons de prix pratiqués dans les deux villes. La possibilité que cet évènement se produise dépend du nombre d'observations dans l'échantillon. On tient compte de cela en spécifiant un certain degré de confiance, dans l'analyse. Quand il est dit que r est égal à 0.80 avec 5% de degré de confiance, cela signifie qu'il y a une probabilité de 5% que la relation observée s'est produite par accident. Plus le degré de confiance est élevé, plus

il est probable que nous acceptions comme vrai l'existence d'une "véritable relation" entre deux variables qui, en fait, n'ont que peu ou pas du tout de liens.

Le Tableau 1 de l'Appendice VI représente une matrice de coefficients de corrélations entre les prix pratiqués en 1962, tels qu'ils ont été calculés pour 11 différents marchés voltaïques. Chaque coefficient indique le degré de liaison existant entre les prix du nul pratiqués dans les deux villes correspondantes. Par exemple le r pour Ouaga et Bobo est -0,1262, ceci veut dire non seulement qu'il n'y a de liaison étroite entre les prix pratiqués dans les deux marchés, mais aussi et surtout qu'une hausse des prix à Ouaga est associée à une baisse (légère) de ces prix à Bobo, puisque le coefficient est négatif. Mais en tout cas, le coefficient n'est pas "très significatif". Cette valeur ne pourrait être que le fruit d'un hasard ou accident, en raison du fait que le coefficient est faible.

La seconde difficulté réside dans l'interprétation qu'il y a lieu de faire dans le cas de n'importe quel coefficient. Supposons que la valeur trouvée de r soit 0,85. Devons-nous considérer que ce résultat signifie qu'il y a effectivement une étroite liaison entre les prix dans les deux villes? A partir de quelle valeur de r serait-on autorisé à dire que les marchés sont suffisament intégrés et fonctionnent de manière efficiente? C'est là une difficulté bien délicate, un problème bien complexe auquel se heurte toute analyse de ce genre portant sur "l'intégration des marchés". Il n'y a tout simplement pas de réponses à ces questions.[1]

---

[1] Voir Peter Timmer, Revue du livre de U.J. Lele, "Food Grain Marketing in India: Private Performance and Public Policy" dans Economic Development and Cultural Change, Vol. 22, No. 3, avril 1974.

Appendice VI.

Tableau 1.

Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta, (1962)[1]

Nombre d'Observations	Degré de Liberté	Corrélations Significatives.
12	10	5%= 5760 1%=.7079

Marché	Ouagadougou	Manga	Yako	Tougan	Dégoudou	Kaya	Dori	Fada-N'Gourma	Ouahigouya	Bobo-Dioulasso	Koudougou
Ouagadougou	1.0000										
Manga	-.0413	1.0000									
Yako	.1972	-.3021	1.0000								
Tougan	.2346	.5239	.2880	1.0000							
Dégoudou	.3807	.5939	-.1924	.3557	1.0000						
Kaya	.0949	.6000	.2655	.8643	.5304	1.0000					
Dori	0887	-.5477	.7380	.2780	-.3860	.2172	1.0000				
Fada-N'Gourma	.2121	.3053	3456	.6978	.6424	.8808	.3088	1.0000			
Ouahigouya	-.0202	2192	.4014	.7004	.4311	.6975	.3508	.7772	1 0000		
Bobo-Dioulasso	-.1262	.3785	-.1964	-.0454	.3290	1004	-.3140	-.0405	.0787	1.0000	
Koudougou	.1145	-.5911	4396	-.1370	-.2756	-.0048	.6783	.1920	.0172	-.2917	1.0000

Les coefficients fournis dans le Tableau I de l'Appendice VI sont dans tous les cas de piètre qualité. Certains d'entre eux sont même d'une évidente absurdité. Entre Manga et Koudougou, par exemple, il y a une corrélation négative suffisamment élevée pour être techniquement significative avec 5% de degré de confiance. La positive corrélation la plus élevée est celle existant entre prix de Fada et prix de Kaya; mais il est difficile d'expliquer pourquoi et comment ceci devrait être tel les moyens directs de transport entre les deux villes font largement défaut. Mieux, il y a de nombreuses corrélations qui sont négatives, situation qui est bien troublante. Et seules, très peu de corrélations positives (moins 20%) ont une certaine signification au degré de 5% de confiance. Ce qui est bien au-dessous de ce à quoi on s'attend généralement pour conclure raisonnable, que les marchés d'un système sont suffisamment intégrés.

L'une des deux conclusions suivantes, ou toutes les deux à la fois, peuvent être tirée:

-les séries des prix sont d'une si piètre qualité qu'elles ne sont pas digne de confiance. Ce qui est sans nul doute plausible en raison du manque de soins et de précision avec lesquels ces prix étaient enregistrés à l'époque.

-la seconde conclusion est que les marchés des céréales fonctionnaient très inefficacement au cours de l'année 1962

Les données relatives à 5 marchés sont fournies dans le Tableau 2 de l'Appendice VI. Elles montrent, dans un certain sens, l'existence de relations plus étroites entre les prix observés dans différents marchés, mais elles ne sont pas du tout impressionnantes. Le

Tableau 2.

Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1963)

	Nombre d'Observations		Degré de Liberté	Corrélations Significatives	
Marché	12		10	5%=.5760	1%= 7079
Ouagadougou	1.0000				
Manga	.6784	1 0000			
Yako	1882	.6782	1.0000		
Kaya	.3412	.6623	.7425	1.0000	
Dori	-.0817	-.1961	-.1371	1182	1.0000
	Ouagadougou	Manga	Yako	Kaya	Dori

Tableau 3.

Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1962, 1963)

	Nombre d'Observations		Degré de Liberté	Corrélations Significatives	
Marché	24		22	5%=.4044	1%= 5151
Ouagadougou	1.0000				
Manga	.2174	1.0000			
Yako	.1253	.4961	1 0000		
Kaya	.0378	.8228	.6041	1.0000	
Dori	-.1135	.2919	.3911	.5581	1.0000
	Ouagadougou	Manga	Yako	Kaya	Dori

Tableau 3 de l'Appendice VI, où sont groupées les données relatives à une période de deux ans, fournit des résultats encore plus satisfaisants, mais ceci n'est que le résultat d'une technique statistique consistant à éliminer quelques erreurs d'échantillonnage.

Les résultats de l'année 1976 sont fournis dans le Tableau 4 de l'Appendice VI. Ils se comportent encore mieux, en ce sens qu'il n'y a qu'une seule valeur négative de r (insignifiant) et des valeurs positives de r relativement élevées dans le reste. Mieux certains résultats sont en accord parfait avec les observations communément faites; Garango, par exemple, a le marché le moins bien intégré aux autres marchés, et est géographiquement la ville la plus isolée[1]. Le Tableau 5 de l'Appendice VI montre la distribution des r pour les données de l'année 1976.

Tableau 4

Coefficients de Corrélation (r) des Prix du Mil entre Différents Marchés de la Haute-Volta (1976)

			Nombre Observations	Degré de Liberté	Corrélations Significatives:		
Marché			9	7	5%=.6669	1%=.7977	
Ouaga-dougou	1.0000						
Tenkodogo	.0465	1.0000					
Pouytenga	.0956	.8536	1.0000				
Garango	-.1552	.7252	.9092	1.0000			
Pô	.1998	.9122	.8292	.6165	1.0000		
Kampala	.3249	.7577	.9024	.6899	.8701	1.0000	
Paunkuyan	.2587	.7706	.9146	.7162	.8712	.9963	1.0000
	Ouaga-dougou	Tenko-dogo	Pouy-tenga	Garango	Pô	Kampala	Paunk-uyan

[1] La valeur relativement faible de r entre Garango et Tenkodogo est tout juste quelque peu embarrassante puisque seulement 20 miles séparent les deux villes qui sont reliées par une route.

Tableau 5

Répartition des Coefficients de Corrélation parmi les Marchés Ruraux de la Haute-Volta (1976)

Intervalle	Nombre	%	% Cumulatif
.91-1.0	3	20	20
.81- .90	6	40	60
.71- .80	4	26.7	86.7
.61- .70	2	13.3	100.0

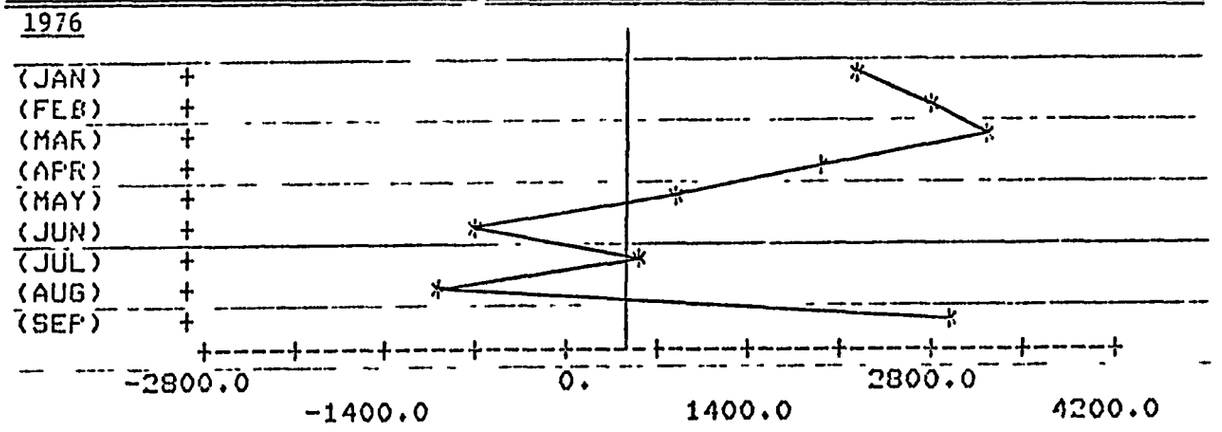
Partant des résultats fournis par les données de 1976, on pourrait avec raison conclure que les marchés voltaïques des céréales fonctionnaient avec une satisfaisante efficacité en 1976. Une telle conclusion se baserait tout simplement sur les valeurs obtenues des coefficients de corrélation entre prix dans différents marchés. Les réserves faites auparavant sur la qualité, assez médiocre, des données nous ferait encore hésiter à tirer des conclusions si hâtives. Mais puisque les données de 1976 ont été récoltées auprès de l'O.R.D. par quelques membres de notre groupe de chercheurs, nous pensons que ces données sont de bien meilleure qualité que celles de 1962 ou de 1963.

Cependant la conclusion générale se dégageant de cet exercice de statistiques reste toujours pleine d'équivoque. Rien ne permet de faire des conclusions précises en ce qui concerne le degré de compétition ou d'efficacité des marchés voltaïques des céréales. Il ne fait aucun doute qu'avec une plus intensive étude sur le terrain, des données de bien meilleure qualité pourraient être recueillies afin de permettre une analyse plus rigoureuse dans ces conclusions.

Appendice VI.

Graphique 1 A

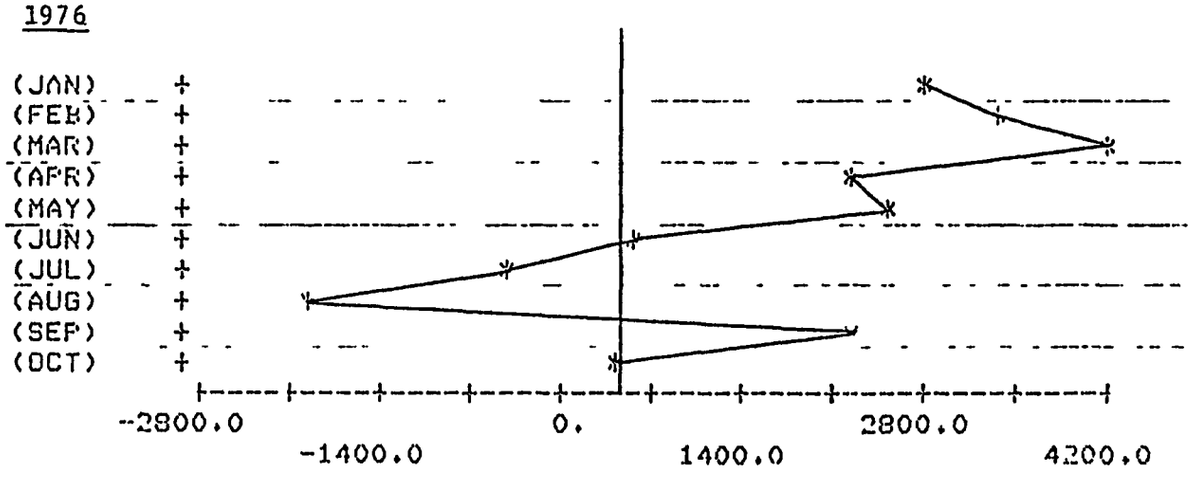
Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Tenkodogo
(CFA/100 kg)



418.0

Graphique 1.B

Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Pouytenga
(CFA/100 kg)

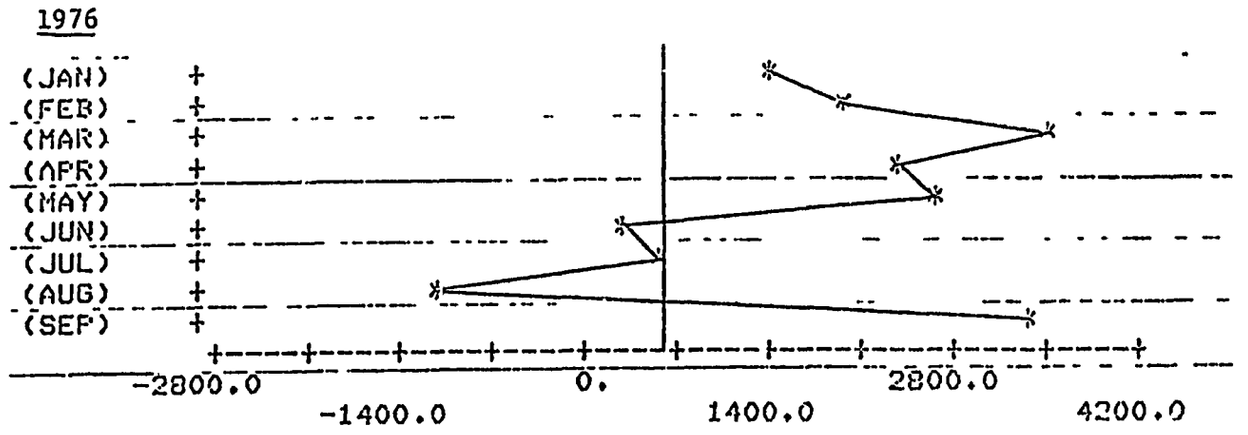


376 0

Appendice VI.

Graphique 1.C

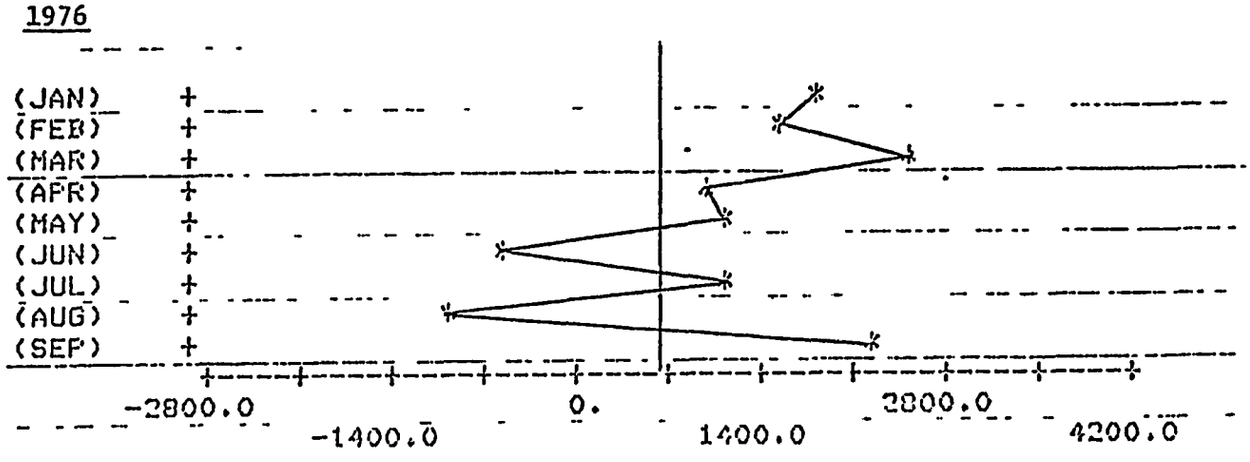
Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Garango
(CFA/100 kg)



458

Graphique 1.D

Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Pô
(CFA/100 kg)

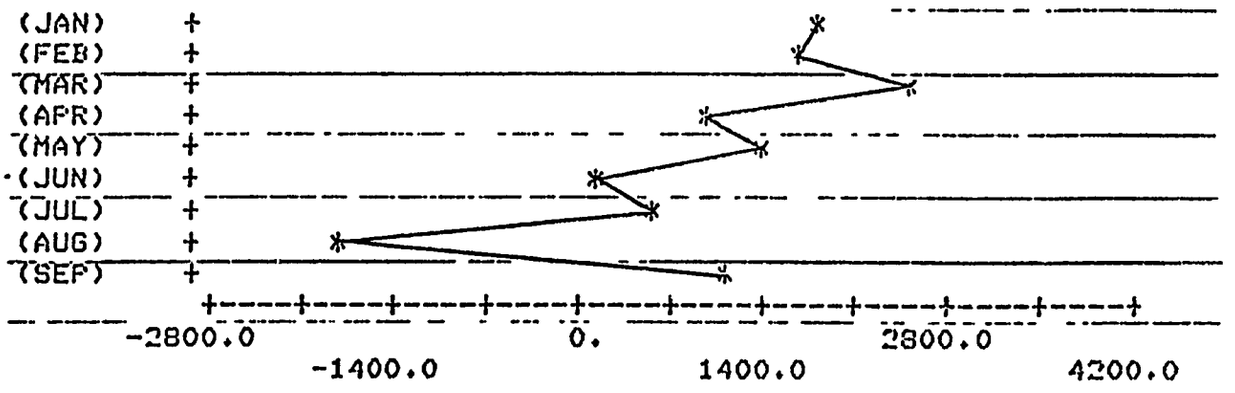


480

Appendice VI.

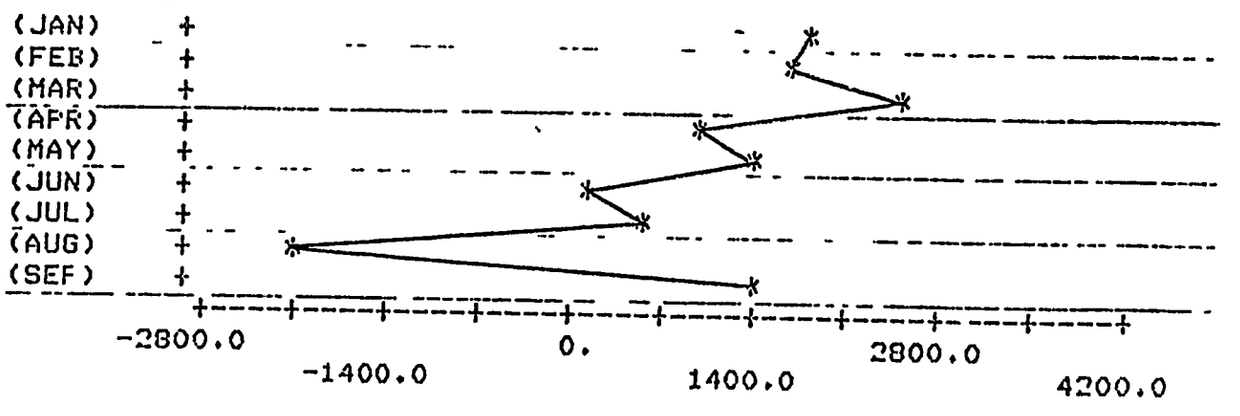
Graphiqué 1.E

Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Kampala
(CFA/100 kg)



Graphique 1.F

Différences des Prix de Mil entre Ouagadougou et Paunkuyan
(CFA/100 kg)



Une autre mesure de l'importance des inter-actions entre les marchés est l'ampleur des variations des différences entre prix pratiqués dans les villes différentes. Théoriquement, ces différences devraient être constantes et être égales aux coûts de manutention et de transport des produits céréaliers. Les importantes transactions devraient, donc, avoir lieu entre Ougadougou et les marchés des alentours immédiats. Pour l'année 1976, ces différences de prix ont été calculées pour 6 marchés ruraux. La représentation graphique de ces différences est fournie par les graphiques 1.A-1.F Sur la droite du zéro sont indiquées les mesures des coûts du transport des céréales d'une ville à une autre. Quand la différence entre prix excède cette marge (en étant sur la droite de celui-là), un arbitrage s'impose.

Les coûts de transport des céréales sont fonction de la distance entre les marchés mais aussi de la qualité des routes (toute chose, main d'oeuvre et autres inputs, étant égale par ailleurs). Le Tableau suivant fournit la répartition des coûts, en se basant sur les données générales au cours d'une mission effectuée sur le terrain.

Tableau 6. Coût estimé du Transport pour le Mil

Manutention	400-600 CFA/tonne
Sacs (réutilisés 3 fois)	60 CFA/tonne
Camion (route pavée)	20 CFA/tonne/km
(route non pavée)	50 CFA/tonne/km

En connaissant les coûts et les distances (Voir Tableau 7 de l'Appendice VI), et en réduisant tout au taux de 100 Francs CFA,

on peut calculer cette marge qui, quand la différence entre prix l'excède, conduit normalement à un écoulement des produits vers Ougadougou.

Le Tableau 7 de l'Appendice fournit la moyenne des différences de prix et celle des distances entre marchés En général la différence entre prix excède les coûts de transport.

Tableau 7. Différences de Distances et de Prix Entre la Ville d'Ouagadougou et Différents Marchés, Janvier-Septembre 1976 (CFA/100 kg, Distance en Km)

Marchés	Minimum	Maximum	Moyenne	Dev Std	Route Pavée	Route non Pavée	Coût du[a] Transport
Tenkodogo	-1035.0	3270.0	1431 7	1567 1	181		418
Pouytenga[b]	-1893.0	4140.0	1590 0	1877 1	135	10	376
Garango	-1130.0	3520.0	1667.2	1534 5	181	20	458
Pô	-1000.0	2580.0	1091.1	1186 4	212		480
Kampala	-1865 0	2480.0	921 67	1245.5	NA		-
Paunkuyan	-2040.0	2480.0	923.33	1301 3	NA		-

[a] Coût du transport de 100 kg à un prix/tonne; pour la ventilation des coûts, voir Appendice VI, Tableau 6

[b] Janvier - Octobre

L'interprétation des graphiques est assez difficile La qualité médiocre des données demeure toujours une question de grande importance. Les estimations des coûts de transport sont très grossièrement faites Et les données relatives aux prix comportent toujours les mêmes défauts que ceux mentionnés auparavant. Elles vont être collectées par des jeunes enquêteurs de l'O.R D., manquant d'expérience. Les mesures étaient faites avec des

unités de mesure, du type traditionnel, et ensuite grossièrement converties en Kg, enfin les différences, dues à la qualité des produits et qui sont d'une très grande importance dans les marchés réels, sont complètement ignorées.

Toutes ces remarques étant faites, les conclusions suivantes peuvent maintenant être tirées à partir de graphiques Premièrement, et en général, les différences entre prix apparaissent comme étant supérieures aux coûts de transport; ce qui nous avertit de l'existence d'une lenteur dans la réaction de certains marchés aux changements de prix survenus dans les autres marchés Cependant, et c'est le second point, certaines réactions peuvent se produire puisque les différences des prix semblent s'amenuiser au fil du temps dans certains cas. Invariablement, à certaines périodes de l'année, les différences entre les prix du mil (entre Ouaga et les autres villes) deviennent inférieures aux coûts de transport correspondants, ceci se passe en Août dans toutes les villes, et même parfois au cours d'autres mois.

Cette analyse qui est ici présentée vise principalement à montrer comment peuvent être utilisées les données sur les prix et les coûts de transport pour mesurer le degré d'intégration des marchés. Avec des données de bien meilleure qualité et avec plus de temps dépensé à leur étude, une vue plus claire et plus intéressante du fonctionnement des marchés de produits céréaliers peut aisément être obtenue.