

PN-ABC-166

**La Réglementation et l'Organisation des
Marchés Céréaliers au Sénégal: Situation
des Campagnes des Commercialisation
1983/84 et 1984/85**

par

P. Alassane Sow et Mark D. Newman

Reprint No. 26F

1988

MSU INTERNATIONAL DEVELOPMENT PAPERS

Carl K. Eicher, Carl Liedholm, and Michael T. Weber
Editors

The MSU International Development Paper series is designed to further the comparative analysis of international development activities in Africa, Latin America, Asia, and the Near East. The papers report research findings on historical, as well as contemporary, international development problems. The series includes papers on a wide range of topics, such as alternative rural development strategies; nonfarm employment and small scale industry; housing and construction; farming and marketing systems; food and nutrition policy analysis; economics of rice production in West Africa; technological change, employment, and income distribution; computer techniques for farm and marketing surveys; farming systems and food security research.

The papers are aimed at teachers, researchers, policy makers, donor agencies, and international development practitioners. Selected papers will be translated into French, Spanish, or Arabic.

Individuals and institutions in Third World countries may receive single copies free of charge. See inside back cover for a list of available papers and their prices. For more information, write to:

MSU International Development Papers
Department of Agricultural Economics
Agriculture Hall
Michigan State University
East Lansing, Michigan 48824-1039
U.S.A.

AVANT PROPOS SPECIAL
Réimpressions conjointes ISRA-MSU

En 1982, le corps professoral et le personnel du Département d'Economie Agricole de Michigan State University (MSU) ont commencé la première phase d'un projet d'une durée prévue de dix à quinze ans de collaboration avec l'Institut Sénégalais de Recherches Agricoles (ISRA) afin de réorganiser et réorienter les programmes de recherche de ce dernier. Le Projet de Recherche et de Planification Agricole (Contrat No. 685-0223-C-00-1064-00) a été financé par l'Agence pour le Développement International des Etats-Unis (USAID), Dakar, Sénégal.*

Dans le cadre de ce projet, MSU a supervisé les programmes de Master's of Science de 21 chercheurs de l'ISRA suivis dans dix universités américaines, dans dix domaines différents, dont l'économie rurale, le génie rural, la pédologie, la zootechnie, la sociologie rural, la biométrie et l'informatique. Dix chercheurs de MSU ont été affectés à des postes de longue durée dans deux départements de l'ISRA: le Département de Recherches sur les Systèmes de Production et le Transfert de Technologies en Milieu Rural (D/RSP) et le Bureau d'Analyses Macro-Economiques (BAME). En collaboration avec les chercheurs de l'ISRA, ces chercheurs ont effectué des recherches sur la distribution des intrants agricoles, la commercialisation des céréales, la sécurité alimentaire, et les stratégies paysannes de production. Certains professeurs de MSU ont aussi conseillé des chercheurs juniors de l'ISRA sur leurs recherches dans les domaines de la traction animale, les systèmes d'élevage et les groupements de producteurs.

D'autres professeurs des Départements d'Economie Agricole, de Sociologie, de Zootechnie et du Collège de Médecine Vétérinaire de MSU ont été employés comme consultants de courte durée et comme conseillers scientifiques pour plusieurs programmes de recherche de l'ISRA.

Le projet a organisé plusieurs programmes de courte durée de formation au Sénégal sur la recherche sur les systèmes de production, la recherche

agronomique en milieu paysan et la recherche sur l'élevage en milieu pastoral. Le projet a aussi aidé à augmenter l'utilisation de micro-ordinateurs dans la recherche agricole, améliorer le niveau d'anglais du personnel de l'ISRA et établir un programme de documentation et de publication pour les chercheurs du D/RSP et du BAME.

Les rapports sur les recherches menées dans le cadre de ce projet ont été publiés seulement en français. En conséquence, leur diffusion a été limitée principalement à l'Afrique de l'Ouest.

Afin de diffuser des résultats pertinents de recherche auprès d'un public international plus large, MSU et l'ISRA se sont mis d'accord en 1986 pour publier des rapports sélectionnés à titre de réimpressions conjoints ISRA-MSU de Documents en Développement International. Ces rapports fournissent des données et des analyses sur des questions critiques en développement rural qui sont communes à l'Afrique et au Tiers-monde. La plupart de ces réimpressions de cette série ont été éditées de manière professionnelle pour améliorer leur clarté; les cartes, les graphiques et les tableaux ont été refaits selon un format standard. Toutes les réimpressions disponibles figurent à la fin de ce rapport. Les lecteurs intéressés par les sujets couverts dans ces rapports sont invités à envoyer leurs commentaires aux auteurs respectifs des documents ou au Professeurs R. James Bingen ou Eric W. Crawford, Co-Directeurs, Projet de Recherche Agricole II, Département d'Economie Agricole (Department of Agricultural Economics), Michigan State University, East Lansing, MI 48824-1039.

Léopold Sarr
Directeur
Département de Recherche sur
les Systèmes Agraires et
l'Economie Agricole
Institut Sénégalais de
Recherches Agricoles

R. James Bingen/Eric W. Crawford
Co-Directeurs
Projet de Recherche Agricole II
Department of Agricultural
Economics
Michigan State University

*En décembre 1987 un nouveau contrat (Contrat No. 685-0957-C-00-8004-00) a été signé pour continuer jusqu' à mi-1990 le programme MSU d'appui aux programmes et recherche et de formation en sciences sociales, agronomie, foresterie, et planification de la recherche.

LA REGLEMENTATION ET L'ORGANISATION DES MARCHES
CEREALIERES AU SENEGAL: SITUATION DES
CAMPAGNES DES COMMERCIALISATION
1983/84 ET 1984/85

by

P. Alassane Sow et Mark D. Newman

1988

La Réglementation et l'Organisation des Marchés Céréalières au Sénégal:
Situation des Campagnes de Commercialisation 1983/84 et 1984/85.
ISRA/Bureau d'Analyses Macroéconomiques. Document de travail 85-2, Dakar.
Avril, 1985.

Les opinions exprimées dans les "documents de travail" n'engagent que
leurs auteurs et ne représentent pas le point de vue officiel de l'ISRA.

This reprint is published by the Department of Agricultural Economics at
Michigan State University under the Senegal Agricultural Research II
Project, Contract 685-0957-C-00-8004-00, funded by the U.S. Agency for
International Development, Dakar, Senegal.

ISSN 0731-3438

© All rights reserved by Michigan State University, 1988.

Michigan State University agrees to and does hereby grant to the United States Government a royalty-free, nonexclusive and irrevocable license throughout the world to use, duplicate, disclose, or dispose of this publication in any manner and for any purpose and to permit others to do so.

Published by the Department of Agricultural Economics, Michigan State University, East Lansing, Michigan 48824-1039 U.S.A.

**LA REGLEMENTATION ET L'ORGANISATION DES MARCHES
CEREALIERES AU SENEGAL: SITUATION DES
CAMPAGNES DE COMMERCIALISATION
1983/84 ET 1984/85**

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
LISTE DES TABLEUX	vii
LISTE DES FIGURES	viii
INTRODUCTION	1
L'ORGANISATION COURANTE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES	2
Les Organismes et les Agents Impliqués dans la Commercialisation des Céréales	3
Les Organismes Publics et Para-Publics	3
Les Organismes Coopératifs	5
Les Commerçants Privés	7
L'organisation Officielle des Campagnes de Commercialisation des Céréales Locales: Situation Actuelle	9
La Commercialisation Publique	10
La Commercialisation Privée (mil/sorgho et maïs)	18
RESUME ET CONCLUSIONS	23
L'harmonisation des Dispositions Réglementaires Avec les Objectifs du Gouvernement	23
La Politique des Prix des Produits Agricoles	25
Prix Planchers, Prix Plafonds ou Prix Fixes	26
ANNEXE: L'Organisation Officielle de la Commercialisation des Mil/Sorgho Campagnes de 1979/80-1983/84	29
BIBLIOGRAPHIE	30

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	<u>Page</u>
1. Prix Officiels du Mil Autorisés pour les Campagnes de Commercialisation de 1983/84 et 1984/85	12
2. Prix Officiels du Maïs-Grains pour les Campagnes de Commercialisation de 1983/84 et 1984/84	13

LISTE DES FIGURES

Figure	<u>Page</u>
1. Prix Moyen Mil Acheté, Bassin Arachidier: Juillet 84-Fevrier 85	15

**LA REGLEMENTATION ET L'ORGANISATION DES MARCHES
CEREALIERES AU SENEGAL: SITUATION DES
CAMPAGNES DE COMMERCIALISATION
1983/84 ET 1984/85**

P. Alassane Sow et Mark D. Newman

INTRODUCTION

La promotion de la production et de la consommation des céréales locales (mil/sorgho, maïs) constitue un objectif important de la Nouvelle Politique Agricole (NPA, 1984) définie par le gouvernement. Dans la NPA, il est mentionné que les céréales locales sont pour l'essentiel des produits d'auto-consommation paysanne, absents du circuit monétaire; les paysans ne peuvent pas commercialiser leurs excédents de production et se limitent généralement à ne produire que ce qui est nécessaire à leur subsistance (p. 67, 68).

Certes, les quantités commercialisées à travers les circuits publics ont toujours été faibles. De 1960/61 à 1984/85, les organismes publics ou para-publics impliqués dans la commercialisation n'ont pu acheter en moyenne que 2,08% de la production nationale de mil/sorgho, avec un maximum de 13,5% en 1978/79. Cependant, parallèlement à la commercialisation publique, il existe un circuit privé dont les activités (de l'achat au producteur jusqu'à la vente aux consommateurs) sont fortement réglementées (Sow, 1985, à paraître). Les activités de ce circuit sont diffuses. Pour la part de la production des céréales locales commercialisées à travers ce circuit, il n'existe que des estimations effectuées au niveau de zones géographiques limitées (Ndoye, 1984). Néanmoins, les quantités de mil/sorgho achetées et vendues dans ce circuit sont très importantes, du moins par rapport au circuit public. Dans le cadre des enquêtes de l'ISRA/BAME menées durant la campagne de 1984/85 sur la commercialisation des céréales au niveau du Bassin Arachidier, on a estimé les quantités de mil commercialisées par un échantillon de 63 commerçants grossistes à plus de 9.000 tonnes. Durant cette même période, le circuit public n'a commercialisé que 1.752 tonnes dans l'ensemble du territoire national.

La politique de promotion des céréales locales proposée par la NPA s'arc-boute autour de deux éléments: 1) la mise sur le marché de produits locaux finis à des prix suffisamment compétitifs par rapport aux produits importés; 2) la libéralisation des marchés céréaliers avec l'intervention simultanée de l'Etat et du secteur privé. Pour la NPA, la libre circulation des céréales à travers tout le territoire national et la libre concurrence entre commerçants ne peut avoir qu'un effet positif sur les prix au grand bénéfice des producteurs (p. 68).

La réalisation de ces objectifs de la NPA requiert, entre autres, une réglementation qui assure aux divers participants dans la filière céréalière une rémunération "équitable" et que l'Etat ne soit pas obligé de prendre lui-même en charge des activités trop coûteuses. La réglementation commerciale et la façon dont elle est appliquée auront donc un effet déterminant sur la réalisation des objectifs de la NPA. C'est pourquoi l'étude de la réglementation commerciale sur les marchés céréaliers constitue un volet important du programme d'études sur la commercialisation des céréales du Bureau d'Analyses Macro-Economiques de l'ISRA.

L'objet de ce document est:

- a) De présenter les dispositions réglementaires actuelles sur la commercialisation des céréales au Sénégal;
- b) D'analyser et de discuter les effets de la réglementation sur les participants à la commercialisation (producteur, commerçants privés, consommateurs, organismes publics ou para-publics) et sur la réalisation des objectifs du gouvernement définis dans la NPA;
- c) De présenter des options en matière de politique réglementaire susceptibles de faciliter la réalisation des objectifs de la NPA.

L'ORGANISATION COURANTE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES

Le désir de l'Etat sénégalais de contrôler la commercialisation des produits agricoles (céréales et arachides) remonte aux premières années de l'Indépendance du pays. Jusqu'à nos jours, la commercialisation des céréales est restée soit sous le monopole officiel de l'Etat, soit sous son contrôle.

Les principes qui définissent l'organisation des campagnes de commercialisation des céréales locales (mil/sorgho, maïs, riz paddy) sont établis annuellement par des décrets. Ces décrets définissent les agents et les institutions autorisés à participer à la commercialisation ainsi que leurs prérogatives ou leurs limites dans leurs activités commerciales respectives. Dans cette section, nous présenterons d'abord les principaux agents et institutions impliqués dans la commercialisation des céréales. Ensuite, il sera effectué une description et une analyse des dispositions réglementaires qui ont régi les campagnes de commercialisation de 1983/84 et 1984/85.

Les Organismes et les Agents Impliqués dans la Commercialisation des Céréales

La commercialisation des produits céréaliers mentionnés ci-dessus est assurée par trois groupes de participants; on distingue les organismes publics et para-publics, les coopératives, et les commerçants privés.

Les Organismes Publics et Para-Publics

Les organismes publics et para-publics comprennent la Caisse de péréquation et de stabilisation des prix (CPSP) et le Commissariat à la sécurité alimentaire (CSA) et des Sociétés régionales de développement du monde rural (SRDR) comme la SODEVA, la SAED, la SOMIVAC, la SODEFITEX et la SODAGRI.

La Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix (CPSP)

Le rôle de la CPSP dans la commercialisation des céréales est de superviser la distribution du riz et parfois du sorgho importé au consommateur. L'importation du riz, qui représente plus de 75% de la consommation sénégalaise de riz, est effectuée ou supervisée par la CPSP. Quant au riz local, il est collecté auprès des producteurs par des SRDR qui ensuite procèdent au décorticage du produit avant sa livraison à la CPSP. Le riz importé et le riz local sont donc centralisés au niveau de la CPSP

qui assure la distribution du produit à l'intérieur du pays. Pour cela, la Caisse utilise le concours d'une Société d'économie mixte, la SONADIS, et aussi de celui d'agents privés dits "quotataires."

En outre, la CPSP intervient dans la commercialisation du blé qui est un produit d'importation. L'importation du blé est menée par deux minoteries à capitaux privés, les Grands Moulins de Dakar et les Moulins Sentenac. Mais ces importations sont effectuées à la suite de discussions entre les meuniers et la CPSP au terme desquelles des quotas d'importation sont établis pour les moulins. Ceux-ci s'occupent eux-mêmes de la distribution de la farine de blé à des prix établis par le gouvernement.

Le Commissariat à la Sécurité Alimentaire (CSA)

Le CSA correspond à l'ancien Commissariat à l'Aide Alimentaire (CAA). Il réceptionne l'aide alimentaire de provenance extérieure. Depuis la dissolution de l'ONCAD en 1980, il est aussi responsable de la commercialisation publique des céréales locales comme le mil, le sorgho et le maïs. En cas de nécessité, il assure l'importation d'autres produits céréaliers comme le sorgho rouge, le transfert des produits céréaliers vers des zones déficitaires, la distribution gratuite de vivres aux populations déshéritées, et l'approvisionnement des industries de transformation en mil et en maïs.

Les SRDR: la SAED, la SOMIVAC, la SODAGRI, la SODEFITEX, la SODEVA

Le rôle commun des SRDR est d'encadrer les paysans (introduction de pratiques culturales améliorées, distribution d'intrants à crédit, etc.) afin de stimuler la production de certains produits agricoles. Parallèlement, elles participent à la commercialisation du riz local et du maïs. Une raison importante de leur intervention dans la commercialisation de ces produits est de récupérer les remboursements des dettes paysannes. Les quantités de céréales collectées par les SRDR sont revendues à la CPSP (cas du riz) ou au CSA (cas du maïs). Les SRDR n'interviennent pas dans la commercialisation des mil/sorgho.

L'intervention de chaque SRDR est circonscrite dans une zone géographique déterminée. La SAED intervient dans la région de Saint-Louis (riz irrigué), la SODEVA dans le Bassin Arachidier (arachide, mil/sorgho, maïs), la SODEFITEX dans l'ancienne région du Sénégal Oriental (coton, maïs, riz), la SOMIVAC et la SODAGRI dans l'ancienne région de la Casamance (riz, maïs).

Dans la NPA, des dispositions sont prises pour la réorganisation des SRDR. Il y est stipulé que "l'impact de la SODEVA est peu évident." Son personnel est éloigné de l'encadrement et n'effectue le plus souvent que des tâches de routine. La Société vit sur des crédits du budget de l'Etat qui sont de plus en plus réduits... Les effectifs de la société seront réduits de 75% (NPA, p. 38-39), Pour la SOMIVAC et la SODAGRI, la NPA a prévu leur fusion en une seule société et une réduction globale de leur personnel de 60%. La NPA souligne la nécessité d'une réduction de l'intervention de l'Etat dans le secteur agricole, d'une responsabilisation des paysans dans leurs activités, et d'une augmentation de la performance des SRDR. A cet égard, des dispositions ont été prises dans le cadre du 6ème Plan de Développement Economique et Social. Des relations contractuelles fixées au moyen de contrats-plans devraient établir les relations réciproques de l'Etat et des SRDR; ces contrats définiraient les objectifs et programmes d'action et les moyens humains et financiers qui y concourent. Cette mesure constitue une alternative attractive parce qu'elle responsabilise davantage les SRDR dans leurs activités.

Les Organismes Coopératifs

L'institution des coopératives agricoles au Sénégal date d'avant l'Indépendance du pays. Jusqu'en 1983, les coopératives sénégalaises intervenaient dans la commercialisation primaire des arachides dont elles détenaient presque le monopole. Aussi, la détermination du niveau des crédits de campagne (engrais, semences, etc.) et la distribution de ces intrants dans le cadre du Programme Agricole s'effectuaient par le biais des coopératives. En dehors de ces activités, l'action des coopératives a été marginale. Plusieurs difficultés ont caractérisé le fonctionnement de ces

coopératives: mauvaise gestion, participation limitée des paysans dans les prises de décisions, etc.

Après la suppression de l'ONCAD (1980) et du Programme agricole, une loi portant sur la restructuration des coopératives fut promulguée en 1983. Selon la NPA, le but de la réforme coopérative ainsi arrêtée est de passer au stade des anciennes coopératives conventionnelles où l'intervention des pouvoirs publics a été importante à celui de coopératives dites intégrées où le rôle de l'Etat se limite à asseoir un cadre juridique, à mener des actions de contrôle, d'éducation et de formation. Une participation accrue des ruraux dans les activités de ces coopératives est considérée comme un élément très important.

En 1983, 337 nouvelles coopératives et 4403 sections villageoises (SV) se sont substituées anciennes coopératives. Chaque coopérative couvre une Communauté rurale et intègre les activités de toutes les sections villageoises de son ressort territorial. En principe, la section doit prendre en compte toutes les activités de ses membres et s'occuper de fonctions précises comme l'équipement en facteurs de production et en biens de consommation, le transport primaire des produits, l'épargne-crédit et la mutualité, l'élaboration et l'exécution de petits projets, l'éducation, la formation et la gestion. Le rôle de la coopérative est de planifier, de coordonner, de suivre et d'évaluer les activités de ses sections; en relation avec chaque section, la coopérative doit effectuer des opérations de recensement et de distribution des facteurs de production, collecter les remboursements des dettes paysannes, effectuer le transport des produits vers les centres urbains, commercialiser tous les produits, et procéder à l'identification de projets pour les sections (MDR, 1984, p. 33).

La pluralité des domaines d'intervention octroyés aux coopératives et aux SV montre que le gouvernement attache une grande importance aux coopératives. La NPA note que la coopérative est conçue pour être le cadre et le relais de l'action gouvernementale en matière de développement agricole.

Cependant, les succès enregistrés par les coopératives durant la préparation de l'hivernage 1984 (distribution d'intrants agricoles) ont été très limités. Le fait marquant de cette campagne a été une distribution tardive des engrais (Crawford et Kelly, 1984). En outre, pour 1984/85, les

prévisions d'achat de mil/sorgho par les coopératives ont porté sur 16.000 tonnes. En réalité, moins de 8,5% de ce tonnage a été collecté par les coopératives/SV.

Les Commerçants Privés

L'intervention des agents privés dans la commercialisation des céréales constitue un élément important dans les transactions céréalieres. L'activité des commerçants peut être menée soit légalement, c'est-à-dire conformément aux dispositions réglementaires, soit illégalement. Il existe cependant une grande confusion vis-à-vis des dispositions réglementaires. Le problème concerne moins les activités qui sont permises aux agents privés que la nature même des agents privés qui sont autorisés à intervenir au niveau des activités qui sont permises. En d'autres termes, il semble que pour la réglementation commerciale, "libéralisation" ne signifie pas "libre" entrée dans la profession commerciale. Selon un responsable du Ministère du Commerce, tout vendeur et acheteur n'est pas commerçant sur le plan juridique. En plus, tout commerçant n'est pas toujours autorisé à commercialiser tout produit. En effet, la réglementation prévoit plusieurs statuts pour les commerçants, notamment les grossistes/demi-grossistes, les commerçants agréés, les commerçants quototaires et les commerçants détaillants. Le paragraphe suivant va présenter ces différentes catégories de commerçants.

Le commerçant grossiste/demi-grossiste

Pour être autorisé à commercialiser au gros/demi-gros les produits d'origine locale, le commerçant doit bénéficier du statut de grossiste/demi-grossiste. Pour la commercialisation de produits agricoles comme les céréales, les bananes, les pommes de terre, des dispositions additionnelles sont prévues (voir ci-dessous).

Les conditions requises pour être grossiste/demi-grossiste comprennent:
a) la disposition par le commerçant d'une attestation bancaire d'un montant de trois millions FCFA, b) la disposition de locaux de stockage agréés par

la Direction du contrôle économique du Ministère des Finances, c) la disposition d'une attestation de tenue régulière de comptabilité, etc.

Une commission, dont le secrétariat est assuré par la Direction du contrôle économique et des prix, a la responsabilité de satisfaire ou de rejeter les demandes effectuées par tous les candidats. Ceux dont la demande est satisfaite reçoivent une carte portant leur photo d'identité. Notons que le statut de grossiste/demi-grossiste n'est pas en principe limité dans le temps, sous condition que le commerçant se conforme aux dispositions prévues par la loi 65-25.

Le commerçant agréé

Le statut de grossiste/demi-grossiste est une condition nécessaire mais pas suffisante pour être autorisé à commercialiser certains produits agricoles. C'est ainsi que pour la commercialisation des mil/sorgho et du maïs par exemple, généralement seuls des commerçants agréés sont concernés. Le commerçant agréé est le commerçant grossiste/demi-grossiste qui satisfait à certaines conditions supplémentaires, notamment la présentation d'une attestation bancaire d'un montant minimum de cinq millions FCFA. Aussi, le statut de commerçant agréé est-il un statut temporaire. Par exemple, pour être agréé à participer à deux campagnes de commercialisation des mil/sorgho, le commerçant doit en principe formuler une demande pour chaque campagne.

Le commerçant quotataire privés

Pour être autorisé à commercialiser certains produits comme le riz décortiqué, le commerçant doit être reconnu comme un quotataire. Les quotataires sont des commerçants grossistes/demi-grossistes qui sont choisis par le Ministre du Commerce, après avis d'une commission présidée par l'un de ses représentants. A chaque quotataire, il est attribué un volume de riz à commercialiser dans une période de trois mois durant laquelle chaque tiers du quotataire doit être commercialisé mensuellement. Le quotataire s'approvisionne auprès des magasins de la CPSP. Celle-ci est tenue de

disposer à tout moment, d'un stock de sécurité de riz équivalent à deux mois de consommation nationale.

Comme le commerçant agréé, le quotataire est un statut temporaire. Il peut être renouvelé si le commerçant en fait la demande. Aussi, en cas de non enlèvement du quota, celui-ci est en principe réduit ou supprimé. Les conditions requises pour être quotataire comprennent entre autres, la possession d'une carte de grossiste/demi-grossiste, et l'engagement par le commerçant de prendre personnellement livraison de son quota et de le revendre aux commerçants détaillants aux prix de demi-gros officiels.

Le commerçant détaillant

Pour pouvoir commercialiser au détail la plupart des produits disponibles sur le marché domestique, le commerçant doit être reconnu comme un détaillant. En principe, s'il satisfait aux conditions requises par la réglementation, il lui est remis une autorisation d'exercer le commerce au détail et il peut alors s'approvisionner auprès des commerçants grossistes/demi-grossistes, des quotataires ou des commerçants agréés. En outre, comme pour le grossiste/demi-grossiste, le statut de détaillant n'est pas en principe limité dans le temps.

L'organisation Officielle des Campagnes de Commercialisation des Céréales Locales: Situation Actuelle

Ce paragraphe présente les dispositions réglementaires qui ont été arrêtées pour l'organisation des campagnes de commercialisation des céréales locales (mil/sorgho, maïs, riz paddy) de 1983/84 et 1984/85. La présentation simultanée des deux campagnes de commercialisation se justifie par le fait que le décret qui définit l'organisation de la campagne de 1984/85 a été promulgué trois mois après les récoltes, donc en pleine période de commercialisation. Ainsi, les perceptions des participants et des agents de contrôle de l'Etat sur la légalité ou non de certaines activités commerciales ont été beaucoup influencées par la nature des dispositions réglementaires arrêtées durant la campagne précédente, c'est-à-dire celle de 1983/84. Ensuite, nous allons confronter les

dispositions prises en 1983/84 et 1984/85 avec le déroulement actuel de la commercialisation durant ces deux campagnes.

La Section 3 va être consacrée à une discussion sur des options en matière de réglementation commerciale pouvant offrir un cadre meilleur de réalisation des objectifs du gouvernement dans la filière céréalière.

Les mesures réglementaires présentées ci-dessous sont tirées des textes des décrets 84-053 et 84-1512 qui définissent respectivement l'organisation officielle des campagnes de commercialisation des céréales de 1983/84 et 1984/85, notamment la date de début officiel de la commercialisation, les prix d'achat et de vente autorisés, les conditions de transferts géographiques des produits, la nature des agents autorisés à participer à la commercialisation, etc. Quant au déroulement actuel de ces campagnes de commercialisation, il sera fait référence aux résultats préliminaires des enquêtes menées par l'ISRA/BAME dans le Bassin Arachidier durant la période de septembre 1983 à avril 1985, d'entretiens effectués avec des responsables du CSA et du Ministère du Commerce, etc. Enfin, on distinguera deux volets de la commercialisation céréalière: la commercialisation privée, et la commercialisation publique.

La Commercialisation Publique

La commercialisation publique concerne les transactions qui sont effectuées par le CSA ou la CPSP qui interviennent soit au niveau des producteurs, des coopératives/SV, soit au niveau des SRDR.

Cas des mil/sorgho et du maïs

Selon le décret de 1983/84, le CSA n'était pas autorisé à s'approvisionner auprès des producteurs de mil/sorgho; mais en cas de nécessité et sur instruction du Ministère du Développement Rural (MDR), le Commissariat s'approvisionnerait auprès des grossistes/demi-grossistes. Cependant pour le maïs, il était stipulé que les quantités collectées par les SRDR devraient être revendues au CSA et aux grossistes/demi-grossistes. Pendant la campagne, le CSA n'a acheté aucune quantité de mil/sorgho ou de maïs. Des responsables du CSA indiquent que le Commissariat ne disposait

pas de fonds financiers pour effectuer des achats de céréales. En conséquence, toute la commercialisation des mil/sorgho et de maïs durant cette campagne a été effectuée par des agents privés.

En 1984/85, la participation du CSA a été explicitement prévue. Le décret de campagne mentionne que les quantités de céréales achetées par le CSA seraient par ordre de priorité destinées à être revendues aux meuniers pour une transformation industrielle, ou revendues au comptant au niveau des zones déficitaires ou distribuées gratuitement aux populations sinistrées.

Le CSA devrait s'approvisionner soit directement auprès des producteurs de mil/sorgho au prix officiel de 60 francs CFA/kg, soit par la canal des coopératives/SV aux prix de 68 francs CFA et 66 francs CFA/kg respectivement selon que la coopérative/SV autofinance ses achats auprès des producteurs ou reçoit un préfinancement du CSA. La coopérative/SV recevrait donc une marge de commercialisation de 3 francs CFA/kg, serait payée à raison de 3 francs CFA/kg pour le transport des graines du magasin de la coopérative/SV au magasin du CSA et enfin, obtiendrait une "prime d'encouragement" de 2 francs CFA/kg si elle autofinance ses achats. Pour le maïs, le CSA avait signé des accords de commercialisation avec la SODEVA, la SOMIVAC, la SODAGRI et la SODEFITEX. Ces SRDR effectuent des achats auprès des producteurs avec le préfinancement du CSA et collectent aussi les remboursements en nature des dettes contractées par les paysans. Les SRDR rétrocèdent le produit au CSA au prix de 68 francs CFA/kg dont 60 francs CFA/kg pour le prix au producteur, et 8 francs CFA/kg pour les frais de livraison du produit et la marge de commercialisation des SRDR (tableau 1 et 2).

L'objectif de commercialisation du CSA portait sur 32.000 tonnes de mil/sorgho et 7.500 tonnes de maïs, soit respectivement 15% et 13% de la production estimée de mil/sorgho et de maïs. Les opérations d'achat du CSA ont démarré dès le mois d'octobre 1984. Les quantités de mil/sorgho et de maïs qui ont été finalement achetées par le CSA durant la campagne ont porté sur 1.752 tonnes de mil et 498 tonnes de maïs, soit 0,4% de la production estimée de mil et 0,5% de celle de maïs.

Cet écart sensible entre les réalisations et les objectifs de la commercialisation publique de mil et de maïs s'explique essentiellement par la différence importante qui a prévalu entre les prix officiels au producteur pour le mil et le maïs et les prix observés dans les marchés.

**Tableau 1 : PRIX OFFICIELS DU MIL AUTORISÉS POUR LES CAMPAGNES DE COMMERCIALISATION
DE 1983/84 et 1984/85**

Acheteurs :	Coopératives		CSA		Grossistes/ demi-grossistes		Détaillants		Consommateurs	
	1983/84	1984/85	1983/84	1984/85	1983/84	1984/85	1983/85	1984/85	1983/84	1984/85
Vendeurs										
Producteurs	55	60	58	60	55	60	-	-	-	-
Coopératives	-	-	59 ^a 58 ^b	68 ^c 66 ^d	-	-	-	-	-	-
Grossistes/ demi-grossistes	-	-	-	-	-	-	67 ^e 66 ^f	73 ^e 72 ^f	-	-
Détaillants	-	-	-	-	-	-	-	-	69 ^e 68 ^f	80 ^e 78 ^f

a Avec livraison au magasin CSA

b Avec livraison au magasin coopérative

c Avec livraison au magasin CSA et autofinancement de la coopérative

d Avec livraison au magasin CSA et préfinancement effectué par le CSA

e Prix dans la commune de Dakar

f Prix dans les autres localités

Sources : Décret 84-053 du 23 janvier 1984 et décret 84-1512 du 21 décembre 1984 portant sur l'organisation des campagnes de commercialisation des céréales.

Tableau 2 : PRIX OFFICIELS DU MAIS-GRAINS POUR LES CAMPAGNES DE COMMERCIALISATION DE 1983/84 et 1984/85

Acheteurs :	Coopératives		SRDR		Industries de transformation		CSA		Grossistes/ demi-grossistes		Détailants		Consommateurs	
	1983/84	1984/85	1983/84	1984/85	1983/84	1984/85	1983/84	1984/85	1983/84	1984/85	1983/85	1984/85	1983/84	1984/85
Vendeurs	50	60	50	60	-	-	-	-	50	60	-	-	-	-
Producteurs	50	60	50	60	-	-	-	-	50	60	-	-	-	-
Coopératives	-	-	-	-	-	-	NP1	68	NP	NP	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	NP	68	NP	NP	-	-	-	-
Grossistes/ demi-grossistes	-	-	-	-	61	73	61	73	-	-	61 ^a 60 ^b	73 ^a 72 ^b	-	-
Détailants	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63 ^a 62 ^b	80 ^a 78 ^b

NP = Non précisé

^aPrix dans la Commune de Dakar

^bPrix dans les autres localités

Sources : Voir Tableau 1

Dans la plupart des cas, les prix au marché ont été supérieurs aux prix officiels au producteur (figure 1). Les paysans ayant compris qu'ils pouvaient obtenir dans le marché "libre" des prix plus rémunérateurs ont été peu enclins à commercialiser avec les agents du CSA, des SRDR ou avec les coopératives. Selon le CSA, les quantités de mil achetées proviennent essentiellement des coopératives/SV (87%), le reste provenant d'achats effectués par les agents du CSA au niveau des marchés hebdomadaires et de ventes effectuées par les paysans au niveau des magasins du CSA. En plus, toutes les coopératives/SV qui ont acheté du mil ont été préfinancées par le CSA. Cependant, 14% des 50 coopératives/SV qui ont été enquêtées par l'ISRA/BAME indiquent qu'elles ont préfinancé des commerçants privés pour acheter du mil au profit de la coopérative/SV.

Cependant, le concours des coopératives/SV s'est accompagné de sérieuses difficultés; parmi les 160 coopératives/SV qui ont reçu un préfinancement, 38% ont été déclarés "litigieuses," c'est-à-dire que soit elles n'ont ni livré du mil, ni remboursé au CSA les fonds reçus, soit la valeur du mil qu'elles ont livré au CSA était inférieure à la somme qui leur avait été avancée par le Commissariat.

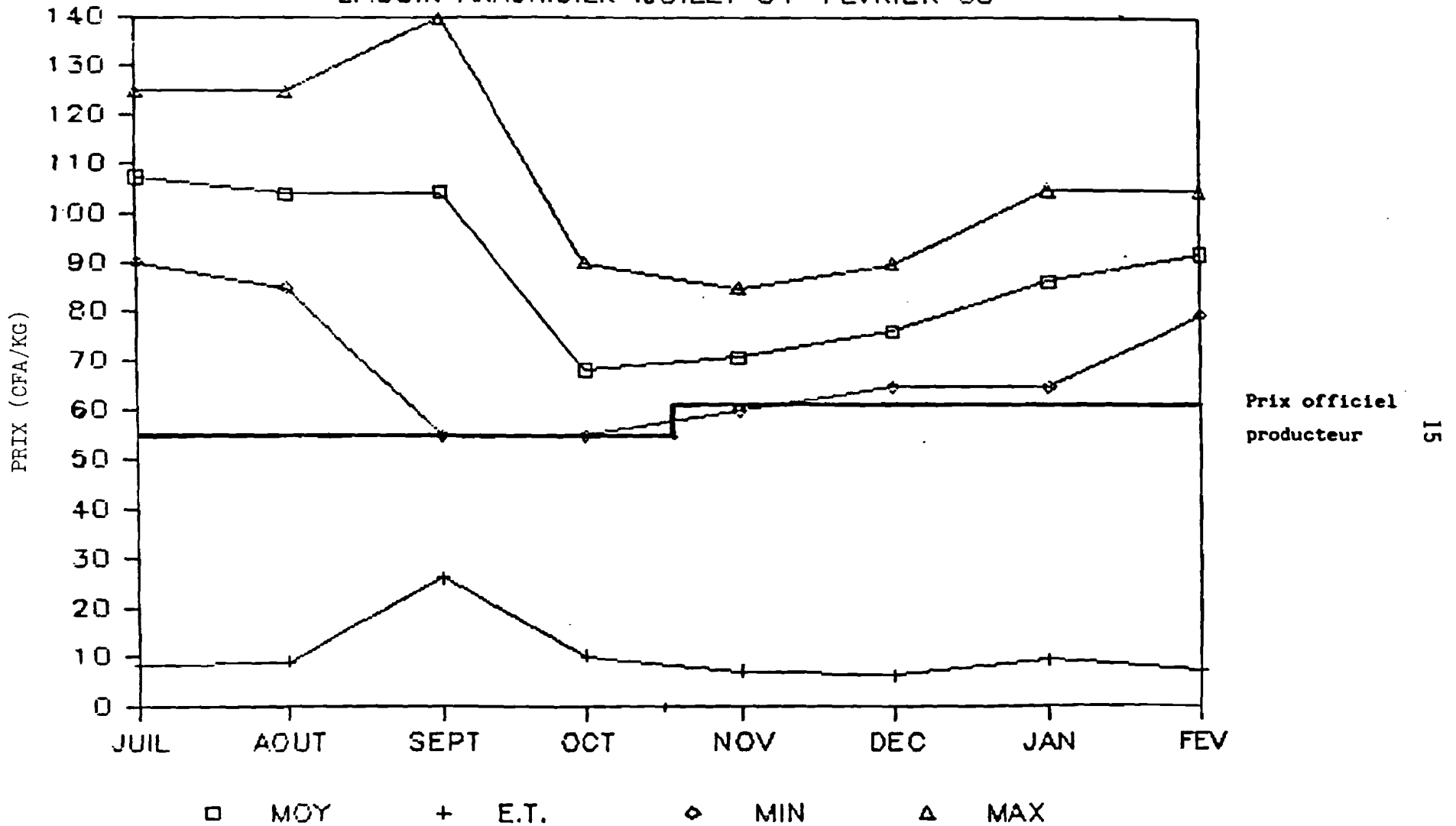
Pour le maïs, il n'est pas surprenant que les quantités commercialisées par les SRDR soient bien en deçà des prévisions. En effet, en 1983/84, le prix officiel au producteur pour le maïs-grain a été inférieur au prix officiel pour le mil. En 1984/85, les prix des deux produits ont été portés au même niveau. Par contre, les enquêtes menées par l'ISRA/BAME ont révélé qu'au niveau des marchés, les prix du maïs-grain ont été partout supérieurs aux prix du mil, bien qu'en 1984/85 une production record de 98.000 tonnes a été enregistrée pour le maïs. Il faut remarquer cependant que contrairement au mil, le maïs se commercialise en quantités importantes à la récolte sous forme d'épis verts. Cette situation réduit sensiblement les quantités de maïs commercialisables en grains. En outre, par opposition au mil, la préparation du maïs-grain ne nécessite pas des opérations laborieuses de décorticage du produit.

Dans une note sur le "Bilan Provisoire de la Campagne de Commercialisation des céréales de 1984/85," le CSA mentionne que "ce qui est important dans l'intervention du CSA, c'est la moralisation et la promotion de la culture céréalière; l'enjeu n'était pas de réaliser à tout

FIGURE 1

PRIX MOYEN MIL ACHETE

BASSIN ARACHIDIER : JUILLET 84-FEVRIER 85



Source: Enquêtes ISRA/Bureau d'Analyses
Macro-Economiques

prix les objectifs de commercialisation du CSA. La présence du CSA a empêché le prix au producteur de descendre au-delà de son niveau officiel de 60 francs CFA/kg." Cependant, les enquêtes menées par l'ISRA/BAME ont révélé, qu'à l'exception des zones frontalières, les prix au marché ont été assurés par la loi de l'offre et de la demande en début de campagne .

Il est clair que, dans l'optique d'une promotion des céréales locales, soutenir les prix au producteur réduit pour ce dernier les risques d'une baisse importante des prix et ainsi facilite le passage de la production des céréales pour l'auto-consommation à la production des céréales comme culture de rente. Si cet objectif doit être réalisé par le biais d'une organisation publique comme le CSA, au moins deux conditions doivent être remplies: a) l'éventail des objectifs assignés à l'organisation doit être en harmonie avec les capacités administratives, financières, etc. de celui-ci; b) les divers objectifs doivent être clairement hiérarchisés de manière à guider plus efficacement les modes d'intervention de l'organisme, c'est-à-dire en tenant compte des objectifs importants qui sont arrêtés. Par exemple, si l'objectif majeur du CSA est de réaliser une collecte de 32.000 tonnes de mil, il est probable que les agents du CSA seront amenés à interdire aux commerçants d'acheter le mil à des prix supérieurs au prix officiel afin de faciliter leur approvisionnement en mil. De tels cas nous ont été signalés dans certains marchés du Bassin Arachidier pendant la campagne 1984/85. Or, si le souci premier du CSA est de soutenir les prix au producteur, le CSA ne peut que se réjouir de voir les prix au marché supérieurs aux prix officiels, même s'il n'en achète pas.

Cas du riz local

La commercialisation du riz décortiqué produit localement reste sous le monopole officiel de la CPSP. Durant les campagnes de 1983/84 et 1984/85, seules la SAED, la SODAGRI, la SOMIVAC et la SODEFITEX étaient autorisées à acheter le paddy auprès des producteurs. L'intervention des commerçants privés dans la collecte du paddy a été donc considérée comme illégale. Le paddy est acheté par les SRDR aux prix officiels au producteur établi par le gouvernement.

Il existe cependant un circuit parallèle privé pour le riz local. Ce circuit est très mal connu. Il est constitué de commerçants qui achètent le paddy au producteur, le décortiquent à la machine (décortiqueuse) ou au pilon, et procèdent à la distribution du produit au consommateur. Selon Morris (1985), le développement de ce circuit est un phénomène relativement récent. Des 141 décortiqueuses qu'il a recensées dans le Fleuve durant le mois de février 1985, plus de 60% sont âgées de moins de 18 mois. Elles ont donc commencé à fonctionner à partir de la récolte de 1983/84. C'est-à-dire qu'en dépit de son illégalité, ce circuit connaît un dynamisme important. Morris estime que 70% des 7.700 tonnes de paddy décortiquées chaque mois dans le Fleuve depuis la récolte de 1984/85 sont effectuées à l'aide des décortiqueuses privées.

L'élément important qui a favorisé le développement du circuit parallèle durant la campagne de 1984/85 a été l'augmentation du prix du riz au consommateur. En effet, en pleine période de campagne, le gouvernement augmentait de 23% le prix du riz au consommateur, le portant ainsi à 160 francs CFA/kg. Dans le même temps cependant, le prix officiel au producteur pour le paddy est resté maintenu à 66 francs CFA/kg. Cette situation a eu pour effet de stimuler le commerce parallèle du riz local dès lors que le commerçant peut, de façon profitable, acheter le paddy au producteur à un prix supérieur au prix officiel et/ou revendre le riz décortiqué à des prix inférieurs au prix officiel au consommateur.

Le problème majeur au niveau de la commercialisation du riz local réside dans la difficulté d'atteindre simultanément deux objectifs importants mais inconciliables. En effet, le monopole officiel sur la commercialisation du paddy octroyé aux SRDR s'explique pour l'essentiel par le souci du gouvernement de s'assurer que les SRDR qui encadrent les paysans puissent récupérer leurs créances vis-à-vis de ceux-ci et aussi de permettre aux rizeries des SRDR de traiter autant de riz que possible. Dans le même temps cependant, une légalisation ou un encouragement du secteur privé à intervenir dans la commercialisation du paddy élargirait l'éventail des débouchés disponibles aux producteurs. Le manque à gagner pour le producteur est important, surtout quand les prix dans le marché privé sont supérieurs aux prix officiels et quand la mise en place des fonds de collecte des SRDR accuse beaucoup de retard.

La Commercialisation Privée (mil/sorgho et maïs)

La commercialisation privée des céréales (mil/sorgho, maïs) a toujours joué un rôle important dans la circulation de ces produits au Sénégal (Van Chi Bonnardel, 1978). Aussi, cette commercialisation reste fortement réglementée. Même au cas où la commercialisation est autorisée, les participants doivent remplir certaines conditions, les produits doivent être achetés et vendus à des prix déterminés, la commercialisation doit débiter à une date précise, etc.

Pourtant, le gouvernement attend du secteur privé une contribution importante dans la réalisation de plusieurs objectifs de la NPA. Pour qu'une telle contribution soit effective, il est nécessaire que la réglementation commerciale soit de nature à inciter la participation des agents privés dans la commercialisation et à susciter l'intérêt de ces agents à investir dans la filière. Cependant, si l'activité des commerçants est menée dans une atmosphère de risque et d'incertitude (vis-à-vis des prix à pratiquer, de la réglementation sur les transferts géographiques de céréales, etc.) il est peu probable que la commercialisation privée des céréales enregistre les succès anticipés. Les principaux éléments qui ont introduit beaucoup de difficultés dans le fonctionnement du système de commercialisation durant les campagnes de commercialisation de 1983/84 comprennent sont: la période de définition des dispositions réglementaires, la nature des agents autorisés à participer à la commercialisation, les prix officiels des produits et les marges officielles de commercialisation des agents privés.

La période de définition des dispositions réglementaires

Les dispositions qui ont défini l'organisation officielle des campagnes de commercialisation des mil/sorgho et du maïs pour 1983/84 et 1984/85 ont été arrêtées le 23 Janvier 1984 et le 21 Décembre 1984 respectivement (décrets 84-053 et 84-1512), c'est-à-dire 3 à 4 mois après les récoltes de ces produits. En conséquence, de la période des récoltes à la promulgation des décrets, il n'existait aucune base juridique pouvant

confirmer ou infirmer la légalité des opérations commerciales qui ont été menées durant cette période. Par exemple, durant les premiers mois qui ont suivi la récolte de 1984/85, plusieurs commerçants affirmaient que soit leurs produits étaient saisis par des agents de contrôle de l'Etat, soit ils devaient s'acquitter d'une contravention parce qu'ils transportaient du mil/sorgho sans être munis de factures d'achat. Pourtant, ce n'était qu'en 1983/84 qu'il était demandé aux commerçants de se munir de factures d'achat. Ceci avait d'ailleurs posé des problèmes pratiques importants, car il est difficile pour le commerçant de recevoir une facture auprès de chaque paysan auprès de qui il a acheté du mil. C'est pourquoi, en 1984/85, il n'est pas demandé aux commerçants de se faire établir des factures. Mais comme le décret a été promulgué tardivement, les agents de contrôle de l'Etat continuent à se référer aux dispositions de 1983/84. D'autre part, après la dure traversée de la période de soudure, il est difficile pour le paysan de ne pas commercialiser une partie de sa production au moment de la récolte. Ses besoins en numéraire atteignent des niveaux élevés pendant la post-récolte.

Assurer au producteur qu'à n'importe quel moment après la récolte (ou au moins à une période bien précise) il peut vendre légalement une partie de sa production constitue une mesure d'accompagnement importante pour la promotion des céréales locales. De plus, si l'essentiel des céréales locales commercialisées est le fait d'agents privés, on peut se demander la nécessité même d'établir une date officielle pour le début de la commercialisation. Si à la récolte les paysans ont des besoins pressants de liquidités et peuvent être à la merci des commerçants privés qui leur proposent des prix bas pour leurs céréales, différer le début de la commercialisation par des dispositions réglementaires ne résout pas le problème. En effet, quand la commercialisation est officiellement suspendue pendant 3 ou 4 mois après les récoltes, les besoins de vente des paysans ne sont pas suspendus. Parallèlement, certains commerçants s'abstiennent de participer à la commercialisation pour éviter le risque de payer des contraventions, ou alors effectuent leurs transactions discrètement à l'insu des agents de contrôle de l'Etat. Dans les deux cas, l'effet immédiat serait une réduction des débouchés pour le producteur.

Les agents autorisés à participer à la commercialisation

L'achat au producteur et la revente au gros et au demi-gros du mil/sorgho et du maïs requièrent du commerçant la possession d'une carte de grossiste/demi-grossiste, c'est-à-dire la possession, entre autres, d'une attestation bancaire de 3 millions de francs CFA.

Cependant, les enquêtes menées par l'ISRA/BAME durant les deux campagnes de commercialisation ont révélé qu'une partie importante de la collecte auprès des producteurs se faisait par des achats en quantités inférieures à 100 kg, très souvent de 3 Pa 20 kg. Les commerçants qui mènent ces transactions disposent d'une surface financière faible. Les quantités collectées journalièrement (300 à 800 kg) sont généralement revendues aux grossistes/demi-grossistes officiels et non officiels le jour même. Ce mode d'opération se traduit par un mouvement rapide des produits et permet aux acheteurs de commercialiser en quelques semaines plusieurs tonnes de céréales. Les agents collecteurs offrent un débouché important aux producteurs parce que leur système de commercialisation s'adapte à la stratégie de vente par petites quantités utilisées par beaucoup de producteurs. Et c'est par le biais de ces collecteurs et des grossistes/demi-grossistes officiels et non officiels que l'essentiel des zones déficitaires est approvisionné (Sidebe, Newman, Sow, Ndoye, 1985).

En conséquence, établir que tout achat de mil/sorgho ou de maïs auprès du producteur ne peut être effectué que par des grossistes/demi-grossistes, revient à réduire sensiblement l'éventail des débouchés dont dispose le producteur. Un allègement des conditions requises pour l'achat au producteur augmenterait probablement le degré de concurrence entre commerçants et en même temps limiterait les possibilités de corruption entre commerçants et agents de l'Etat. Ce dernier point est très important. S'il s'avère trop coûteux (en termes de temps et d'argent) d'obtenir une attestation bancaire de 3 millions, de disposer de locaux de stockage agréés par la DCIP ou de faire des déclarations mensuelles sur les achats et les ventes auprès des services du Contrôle économique, il peut être plus rationnel pour le commerçant de mener ses activités illégalement, c'est-à-dire sans remplir ces conditions mais en acceptant de donner par moment des pots de vin aux agents de l'Etat durant les périodes de contrôle.

Faciliter l'entrée à la profession commerciale revient donc à réduire l'intérêt pour le commerçant de mener des transactions discrètes ou de chercher des "compromis" avec les autorités de contrôle des activités commerciales.

Les prix officiels

Au Sénégal, la détermination des prix officiels des céréales est une tradition au moins aussi vieille que l'indépendance du pays.

Sow (1983) estime que durant les décennies 1960 et 1970, les prix officiels au consommateur du riz décortiqué ont évolué (en termes réels) en étroite relation avec les prix du marché mondial, bien que l'Etat taxait ou subventionnait la consommation sénégalaise de riz, selon les fluctuations du prix du marché mondial de ce produit. Outre le riz, il existe des prix officiels pour les principales céréales consommées au Sénégal.

L'application effective des prix officiels dans les marchés surtout pour le mil/sorgho et le maïs constitue une exception.

Durant les deux campagnes de commercialisation, les prix à chaque niveau de la commercialisation (producteur, demi-gros, détail) ont été établis uniformément dans toutes les régions administratives du pays, sauf à Dakar où ils étaient légèrement plus élevés. A cet égard, il est intéressant de noter que pour le riz brisé dont l'essentiel est importé, les prix officiels au niveau de chaque région ou zone géographique sont déterminés en ajoutant aux prix à Dakar un forfait de transport. Plus une destination est éloignée de Dakar, plus les prix au consommateur y sont élevés par rapport au reste du pays.

Pourtant, les transferts géographiques des produits constituent des éléments importants de la commercialisation des mil/sorgho et du maïs. Généralement, la production de mil/sorgho et de maïs est plus concentrée au sud du pays. Par conséquent, la consommation de ces produits par la population du Nord est en grande partie tributaire des transferts commerciaux de céréales du Sud au Nord. En 1983/84, 62% de la production de mil/sorgho et 48% de la production de maïs provenaient de la seule région du Sine-Saloum qui ne regroupait que 19% de la population nationale en 1985.

La démarche réglementaire qui procède d'une légalisation des prix des céréales dans toutes les régions du pays et durant toute l'année (à l'exception de Dakar) ne stimule pas des transferts commerciaux de céréales des zones relativement excédentaires (Sine-Saloum, Casamance) aux zones fortement déficitaires situées au nord du pays. En effet, la structure des prix officiels arrêtée durant les campagnes de commercialisation de 1983/84 et 1984/85 implique que si le commerçant achète du mil, disons au mois de novembre 1984 à Kaolack ou à Fatick, le stocke jusqu'en août 1985, et ensuite, le transporte jusqu'à Louga, il devra revendre son produit à Louga au prix auquel il l'aurait revendu en novembre 1984 à Kaolack ou à Fatick. Par conséquent, si les prix officiels doivent être appliqués, il serait douteux que le commerçant accepte d'approvisionner les zones déficitaires.

Dès lors, on peut s'interroger sur les objectifs poursuivis dans la détermination des prix officiels. Il existe une variété d'objectifs qu'un gouvernement peut chercher à réaliser à travers une politique de prix, notamment une promotion de la production et de la consommation de certains produits, la protection ou l'amélioration du revenu réel des producteurs ou des consommateurs, la stabilisation des fluctuations des prix du marché, etc. Seulement, il ne suffit pas de vouloir établir un prix à un niveau x pour qu'il en soit ainsi. Des mesures d'accompagnement appropriées doivent être mises en place. C'est ainsi qu'un prix au consommateur fixe peut nécessiter soit une offre infiniment élastique du produit au dit prix, soit un rationnement du produit ou une intervention massive des pouvoirs de police. Si un gouvernement n'est pas prêt à supporter les coûts impliqués par ces alternatives - ces coûts peuvent être élevés - y compris la tâche difficile de l'administration de ces options, le prix décrété ne peut être respecté.

Les marges officielles de commercialisation

En même temps qu'il détermine les prix officiels aux différents stades de commercialisation, le gouvernement définit implicitement les marges brutes des commerçants. L'acceptation par le commerçant d'offrir des débouchés au producteur, d'approvisionner les consommateurs, de stocker des céréales pendant une certaine période et de les transporter entre zones

géographiques, et de payer un certain taux d'intérêt pour son capital emprunté dépend des possibilités de rémunération que ces diverses fonctions permettent d'obtenir. A présent, il est difficile de savoir si les revenus perçus par les commerçants sont "raisonnables" ou "exagérés" quand on ne connaît pas les frais encourus par cet agent pour mener ses diverses activités.

Cependant, si la détermination des marges officielles n'est que le résultat de la détermination des prix officiels, il y a le risque que les marges des commerçants seront déterminées indépendamment des coûts actuellement supportés par les commerçants. Par conséquent, si la marge brute officielle du commerçant sous-estime les coûts encourus par les commerçants, soit le commerçant ne respecte pas les prix officiels afin de ne pas travailler à perte, soit il renonce à participer à la commercialisation des céréales. Dans l'un ou l'autre cas, c'est la réalisation des objectifs du gouvernement qui est menacée.

RESUME ET CONCLUSIONS

L'harmonisation des Dispositions Réglementaires Avec les Objectifs du Gouvernement

Les orientations générales du Gouvernement Sénégalais dans la filière des céréales locales ont été clairement définies dans plusieurs documents et discours officiels (MDR, 1985). L'option en faveur d'une libéralisation des marchés ne fait l'objet d'aucun doute.

L'administration d'une telle politique générale requiert entre autres la mise en place de dispositions réglementaires appropriées, c'est-à-dire qui stimulent la performance du système de commercialisation en direction des objectifs du gouvernement. Or, il est apparu, durant les deux dernières campagnes de commercialisation, que pour être autorisé à acheter du mil ou du maïs auprès du producteur, le commerçant devait disposer, entre autres, d'une attestation bancaire de 3 millions de francs CFA, qu'il ne pouvait mener ses activités qu'après l'ouverture officielle de la campagne de commercialisation, qu'il devait revendre son mil ou son maïs au même prix,

dans les zones excédentaires comme dans les zones déficitaires (à l'exception de Dakar), etc.

Ces dispositions réglementaires peuvent avoir un effet préjudiciable sur la commercialisation des mil/sorgho ou du maïs. C'est ainsi que, par exemple, pour pouvoir collecter auprès du producteur une valeur de 6.000 francs CFA, le commerçant doit disposer en banque d'une somme égale à 3 millions de francs CFA. Au-delà de ce fait, on peut se demander si l'obtention d'une somme de 3 millions implique nécessairement que le commerçant est à présent capable de participer à la commercialisation des mil/sorgho ou du maïs. D'autre part, si l'essentiel des achats auprès des producteurs est effectué par les commerçants privés, quel est l'intérêt de lier le début de la commercialisation à l'ouverture officielle de la campagne? En 1984/85, le décret qui définit la date d'ouverture de la campagne et les modalités d'organisation de cette campagne n'a été promulguée qu'en fin décembre 1984, c'est-à-dire 3 ou 4 mois après les récoltes.

Enfin, il existe au moins deux considérations qui limitent la détermination actuelle des prix des mil/sorgho et du maïs. D'une part, le gouvernement ne dispose pas actuellement des moyens de sa politique de fixation des prix. En effet, depuis l'indépendance du Sénégal, les quantités de mil/sorgho commercialisées à travers ces circuits représentent en moyenne 2,08% de la production. C'est-à-dire que même si les prix au marché s'établissent en deçà des prix officiels pour le producteur et au-delà des prix officiels pour le consommateur, ni le producteur, ni le consommateur ne dispose d'une alternative capable de lui acheter ou de lui vendre le mil au prix officiel. La seule alternative véritable reste donc le marché privé. En conséquence, une amélioration du fonctionnement du marché, par exemple par une stimulation de la concurrence entre commerçants (ceci peut être réalisé en facilitant l'accès du commerçant à la commercialisation des mil/sorgho et du maïs) pourrait grandement contribuer à améliorer la performance du système de commercialisation. En d'autres termes, le marché doit être conçu comme un instrument de réglementation commerciale et non comme l'objet de la réglementation.

La Politique des Prix des Produits Agricoles

Les prix des produits agricoles ont un effet important sur les quantités de céréales locales que le producteur compte commercialiser, voire produire, et sur l'importance des céréales locales dans les achats des consommateurs. Aussi, les différents niveaux des prix des céréales influencent l'intérêt pour le commerçant d'offrir des débouchés aux producteurs, et d'approvisionner les zones déficitaires en céréales, sans qu'une intervention coûteuse de l'Etat soit nécessaire.

Si les prix officiels des céréales sont établis à des niveaux incompatibles, leur application peut décourager la production et la consommation de ces produits, ainsi que les activités de stockage et de transport effectuées par les commerçants privés. Ceci impliquerait une augmentation des charges de l'Etat pour l'achat, le transport et le stockage de céréales de provenance extérieure.

Un des éléments clés de la NPA concerne la promotion de la production et de la consommation des céréales locales. La réalisation d'une telle politique nécessite que l'Etat cherche à comprendre les moyens de stimuler la production et la consommation des céréales et en même temps d'encourager la participation des commerçants à la commercialisation céréalière. De plus, il est important que l'Etat définisse son rôle et précise ses objectifs vis-à-vis de la filière céréalière.

Au Sénégal, le désir des autorités de libéraliser les marchés agricoles est d'actualité. Cependant, il est probable que l'Etat continuera à utiliser une politique de fixation de prix comme moyen de limiter l'incertitude encourue par les producteurs et les consommateurs. Pour le moment, les produits traditionnels de rente (arachide, coton) bénéficient d'un prix garanti directement ou indirectement par l'Etat.

L'existence d'une incertitude totale vis-à-vis des prix au producteur pour les céréales rendrait la production de ces produits à des fins de commercialisation hasardeuse, par comparaison aux cultures traditionnelles de rente.

Dans les développements qui suivent, nous évaluerons des options en matière de politique des prix à la lumière des objectifs du gouvernement. L'accent est mis sur l'objet même de l'établissement des prix céréaliers et

des marges de commercialisation. Ceci constitue un préalable essentiel à la détermination des niveaux absolus et relatifs des prix agricoles.

Prix Planchers, Prix Plafonds ou Prix Fixes

Le recours à une libéralisation totale des marchés céréaliers peut compromettre la réalisation des objectifs du gouvernement. En effet, en période de très bonne production, la possibilité d'une baisse importante des prix pourrait provoquer une baisse des revenus du producteur. Une telle situation pourrait à l'avenir inciter ce dernier à réduire ses surfaces emblavées en mil/sorgho ou maïs. Parallèlement, en cas de sécheresse, une hausse importante des prix au consommateur pourrait décourager la consommation des céréales locales et pousser le consommateur à la recherche de substituts meilleur marché.

Les notions de prix planchers et prix plafonds peuvent offrir un cadre intéressant pouvant faciliter la réalisation d'une politique de promotion des céréales locales.

Prix planchers

Un prix plancher pour le producteur apparaît comme un prix minimum garanti que le producteur pourrait obtenir en vendant son produit à un agent privé, para-public ou public. Ce prix est différent d'un prix unique car, tant que le producteur peut trouver un débouché plus rémunérateur pour son produit, il n'est pas tenu de commercialiser au prix plancher. Ainsi, le prix plancher se présente comme une sorte d'assurance pour le producteur.

Pour le gouvernement, établir un prix implique un engagement à acheter les céréales au prix minimum, à procéder à des subventions, ou à recourir à un système de stimulants ou de sanctions vis-à-vis des participants au marché (coopératives, commerçants, etc.) de façon à s'assurer que des débouchés existent pour le producteur et à des prix égaux ou supérieurs au prix plancher. Dans le même temps, si les prix payés aux producteurs sont supérieurs au prix plancher, l'Etat n'aurait pas besoin d'intervenir.

Néanmoins, il est important de retenir que si l'Etat établit un prix plancher, il devra être prêt à supporter certains coûts afin de garantir

l'existence effective d'un prix au producteur minimum pour les céréales locales.

L'utilisation d'un prix plancher pour les céréales peut stimuler la production de ces produits car elle réduit le risque pour le producteur d'une baisse importante du prix de ses produits céréaliers, en termes absolus et par rapport aux autres produits de rente.

Prix plafonds

Un prix plafond est établi quand l'Etat veut limiter le risque pour le consommateur de payer des prix supérieurs à un niveau déterminé. Comme le consommateur cherchera à trouver des substituts quand les prix des céréales locales augmentent, un prix plafond peut être maintenu grâce à une combinaison d'importations de produits vivriers, de distribution d'aide alimentaire, de subventions et aussi d'utilisation des pouvoirs de police. Du point de vue du rôle de l'Etat, la différence entre un prix fixe et un prix plafond est que dans le dernier cas, le rôle de l'Etat est limité à une simple surveillance du niveau des prix. L'Etat n'aura besoin d'intervenir que quand les prix approchent le niveau du prix plafond.

La combinaison de prix planchers et de prix plafonds permet à l'Etat de s'assurer que les niveaux des prix au producteur et des prix au consommateur restent dans une certaine fourchette. La gestion d'un tel système de prix apparaît plus simple et peut-être moins coûteuse que la gestion d'un système de prix au producteur fixe, un prix au demi-gros fixe et un prix au consommateur fixe.

Actuellement, la réglementation sur les prix des mil/sorgho et du maïs se caractérise par une incertitude considérable pour le producteur, les commerçants, les agents chargés de faire appliquer la réglementation et les responsables administratifs. Par exemple, durant la campagne de commercialisation de 1984/85, le prix au producteur pour le mil a été dans certains cas traité comme un prix fixe. Ce fut le cas notamment dans certains marchés ruraux où il a été interdit aux commerçants d'acheter du mil au producteur à des prix supérieurs au prix officiel de 60 FCFA/kg. De l'avis de plusieurs commerçants, cette décision a beaucoup freiné le désir des producteurs de commercialiser du mil; et des transactions discrètes,

effectuées hors des marchés, avaient commencé à se développer. En conséquence, si la nature des prix officiels était précisée avant même l'ouverture de la campagne de commercialisation, il y aurait moins d'incertitude dans la commercialisation céréalière; en même temps, le rôle approprié que l'Etat doit jouer dans la commercialisation serait connu d'avance. L'annonce des prix officiels des céréales que le Président de la République a effectué récemment, c'est-à-dire trois mois avant les semis, constitue un pas important dans cette direction; toutefois, bien que l'organisation de la commercialisation des arachides soit précisée par le Chef de l'Etat, il reste qu'à l'avenir, l'annonce du niveau des prix officiels des céréales doit être immédiatement complétée par des précisions sur la nature de ces prix (prix fixes, planchers ou plafonds), sur les agents autorisés à participer à la commercialisation, et sur les modalités de transfert géographique de produits.

**Annexe : L'ORGANISATION OFFICIELLE DE LA COMMERCIALISATION DES MIL/SORGHOS
CAMPAGNES DE 1979/80 - 1983/84**

ANNEES	1979/80	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85
Dates d'ouverture officielle	19 Nov.1979	19 Nov.1980	1er Oct.1981	15 Nov.1982	2 Nov.1983	15 Oct.1984
Dates d'annonces des prix officiels	19 Nov.1979	11 Nov.1980	1er Oct.1981	8 Déc. 1982	7 Nov.1983	8 Oct.1984
Date de promulgation du décret d'ouverture de la campagne	4 Jan. 1980	11 Nov.1980	2 Oct. 1981	8 Déc. 1982	23 Jan.1984	21 Déc.1984
Personnes autorisées à participer à la commercialisation primaire (achats au niveau du producteur)	Commerçants agréés	Coopératives agricoles	^{/1} Coopératives agricoles	- Coop.agric. - C A A - Commerçants agréés	-Commerçants grossistes/ demi-gros -Coopérat. agricoles	-Commerçants grossistes/ demi-gross. - CSA - SRDR -Coop. agric.
Personnes autorisées à participer à la commercialisation secondaire (distribution aux commerçants détaillants et aux consommateurs)	Commerçants agréés	- CAA - Minoteries - Commerçants agréés	- CAA - CPSP - Commerçants agréés	- CAA - Commerçants agréés	-Commerçants grossistes/ demi-gros -CSA éventuellement	- CSA -Commerçants grossistes/ demi-gross. - SRDR

^{/1} En Mars 1982, un autre décret a été promulgué et qui abrogeait certaines dispositions antérieures relatives à la campagne de commercialisation de 1981/82. C'est ainsi que, outre les coopératives agricoles, il a été demandé à la CPSP, au CAA et aux commerçants agréés de participer à la commercialisation primaire des céréales.

SOURCE : Décret 80-808 du 4 Janvier 1980; 80-1135 du 11 Novembre 1980; 81-889 du 2 Octobre 1981; 82-967 du 8 Décembre 1982; 84-053 du 23 Janvier 1984; 84-1512 du 12 Décembre 1984.

BIBLIOGRAPHIE

- Crawford, Eric et Valérie Kelly. Novembre 1984. Enquête sur la distribution et l'utilisation des engrais au Sénégal. Résumé analytique. ISRA/BAME. (A,F)
- Ministere du Plan et de la Cooperation: Sixième Plan Quadriennal de Développement Economique et social. 1981-1985.
- Ministere du Developpement Rural. Avril 1984. La Nouvelle Politique Agricole du Sénégal 1983.
- Ministere du Developpement Rural. Commissariat à la Sécurité Alimentaire: Mars 1985. Bilan provisoire de la campagne de commercialisation de 1984/85.
- Morris, Michael L. Mai 1985. Le Marché Parallèle de Céréales dans la Vallée du Fleuve Sénégal. ISRA/BAME. Document de travail 85-8. Version provisoire. (A,F)
- Ndoye, Ousseynou. Décembre 1984. La Filière Céréalière au Sénégal: cas du Bassin Arachidier. Proposition de thèmes de recherches sur la commercialisation. Mémoire de titularisation. ISRA/BAME. (F)
- Ndoye, Ousseynou et Mark Newman. rédacteurs, Décembre 1984. Approches Méthodologiques pour l'Etude de la Commercialisation des Produits Agricoles et Alimentaires au Sénégal: Actes de l'atelier de Kahone, du 8-13 Mars 1984. Dakar - ISRA/BAME. Document de travail 84-2.
- Newman, Mark D. Décembre 1984. Commercialisation Céréalière dans le Bassin Arachidier. Situation 1984/85 et questions prioritaires. ISRA/BAME. (A,F)
- Sidibe, M., M. Newman, P. A. Sow, O. Ndoye, et al. Février 1985. Prix Agricoles dans le Bassin Arachidier: le mil: Juillet 1984 - Février 1985. ISRA/BAME. (F)
- Sow, P. Alassane. L'Etat et le Marché Céréalière: le cas du Sénégal. ISRA/BAME.
- Sow, P. Alassane et Newman, Mark D. Août 1984. La Réglementation et l'Organisation des Marchés Céréalières au Sénégal: Situation Actuelle et Evolution Historique. Version provisoire. ISRA/BAME. (F)

Sow, P. Alassane. 1983. Government Food Imports Policy: The Case of Rice in Senegal. Master thesis. Michigan State University. Unpublished.

Van Chi Bonnardel. 1978. La circulation des biens au Sénégal. Dakar: IFAN.

MSU INTERNATIONAL DEVELOPMENT PAPERS

	<u>Price</u>
IDP No. 1. "Research on Agricultural Development in Sub-Saharan Africa: A Critical Survey," by Carl K. Eicher and Doyle C. Baker, 1982 (346 pp.).	\$8.00
IDP No. 1F. "Etude critique de la recherche sur le developpement agricole en Afrique subsaharienne," par Carl K. Eicher et Doyle C. Baker, 1985 (435 pp.).	\$10.00
IDP No. 2. "A Simulation Study of Constraints on Traditional Farming Systems in Northern Nigeria," by Eric W. Crawford, 1982 (136 pp.).	\$5.00
IDP No. 3. "Farming Systems Research in Eastern Africa: The Experience of CIMMYT and Some National Agricultural Research Services, 1976-81," by M.P. Collinson, 1982 (67 pp.).	\$4.00
IDP No. 4. "Animal Traction in Eastern Upper Volta: A Technical, Economic and Institutional Analysis," by Vincent Barrett, Gregory Lassiter, David Wilcock, Doyle Baker and Eric W. Crawford, 1982 (132 pp.).	\$5.00
IDP No. 5. "Socio-Economic Determinants of Food Consumption and Production in Rural Sierra Leone: Application of an Agricultural Household Model with Several Commodities," by John Strauss, 1983 (91 pp.).	Out of Print
IDP No. 6. "Applications of Decision Theory and the Measurement of Attitudes Towards Risk in Farm Management Research in Industrialized and Third World Settings," by Beverly Fleisher and Lindon J. Robison, 1985 (106 pp.).	\$5.00
IDP No. 7. "Private Decisions and Public Policy: The Price Dilemma in Food Systems of Developing Countries," by C. Peter Timmer, 1986 (58 pp.).	\$5.00
IDP No. 8. "Rice Marketing in the Senegal River Valley: Research Findings and Policy Reform Options," by Michael L. Morris, 1987 (89 pp.).	\$5.00
IDP No. 9. "Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications," by Carl Liedholm and Donald Mead, 1987 (141 pp.).	\$6.00
IDP No. 10. "Maintaining the Momentum in Post-Green Revolution Agriculture: A Micro-Level Perspective from Asia," by Derek Byerlee, 1987 (57 pp.).	\$5.00

MSU INTERNATIONAL DEVELOPMENT WORKING PAPERS

WP No. 1. "Farming Systems Research (FSR) in Honduras, 1977-81: A Case Study," by Daniel Galt, Alvaro Diaz, Mario Contreras, Frank Peairs, Joshua Posner and Franklin Rosales, 1982 (48 pp.).	Out of Print
WP No. 2. "Credit Agricole et Credit Informel dans le Region Orientale de Haute-Volta: Analyse Economique, Performance Institutionnelle et Implications en Matiere de Politique de Developpement Agricole," by Edouard K. Tapsoba, 1982 (125 pp.).	Out of Print
WP No. 3. "Employment and Construction: Multicountry Estimates of Costs and Substitution Elasticities for Small Dwellings," by W.P. Strassmann, 1982 (48 pp.).	Out of Print
WP No. 4. "Sub-contracting in Rural Areas of Thailand," by Donald C. Mead, 1982 (52 pp.).	Out of Print
WP No. 5. "Microcomputers and Programmable Calculators for Agricultural Research in Developing Countries," by Michael T. Weber, James Pease, Warren Vincent, Eric W. Crawford and Thomas Stilwell, 1983 (113 pp.).	\$5.00
WP No. 6. "Periodicals for Microcomputers: An Annotated Bibliography," by Thomas Stilwell, 1983 (70 pp.).	See IDWP #21
WP No. 7. "Employment and Housing in Lima, Peru," by W. Paul Strassmann, 1983 (96 pp.).	Out of Print
WP No. 8. "Faire Face a la Crise Alimentaire de l'Afrique," by Carl K. Eicher, 1983 (29 pp.).	Free
WP No. 9. "Software Directories for Microcomputers: An Annotated Bibliography," by Thomas C. Stilwell, 1983 (14 pp.).	See IDWP #22

MSU INTERNATIONAL DEVELOPMENT WORKING PAPERS - CONTINUED

		<u>Price</u>
WP No. 10.	"Instructional Aids for Teaching How to Use the TI-59 Programmable Calculator," by Ralph E. Hepp, 1983 (133 pp.).	Out of Print
WP No. 11.	"Programmable Calculator (TI-59) Programs for Marketing and Price Analysis in Third World Countries," by Michael L. Morris and Michael T. Weber, 1983 (105 pp.).	Out of Print
WP No. 12.	"An Annotated Directory of Statistical and Related Microcomputer Software for Socioeconomic Data Analysis," by Valerie Kelly, Robert D. Stevens, Thomas Stilwell and Michael T. Weber, 1983 (165 pp.).	\$7.00
WP No. 13.	"Guidelines for Selection of Microcomputer Hardware," by Chris Wolf, 1983 (90 pp.).	\$5.00
WP No. 14.	"User's Guide to BENCOS--A SuperCalc Template for Benefit-Cost Analysis," by Eric W. Crawford, Ting-Ing Ho and A. Allan Schmid, 1984 (35 pp.).	\$3.00
	Copy of BENCOS Template in IBM PC-DOS 1.1 Format, on single sided double density diskette (readable on most MS-DOS systems).	\$15.00
WP No. 15.	"An Evaluation of Selected Microcomputer Statistical Programs," by James W. Pease and Raoul Lepage with Valerie Kelly, Rita Laker-Ojok, Brian Thelen and Paul Wolberg, 1984 (187 pp.).	\$7.00
WP No. 16.	"Small Enterprises in Egypt: A Study of Two Governorates," by Stephen Davies, James Seale, Donald C. Mead, Mahmoud Badr, Nadia El Sheikh and Abdel Rahman Saidi, 1984 (100 pp.).	Out of Print
WP No. 17.	"Microcomputer Statistical Packages for Agricultural Research," by Thomas C. Stilwell, 1984 (23 pp.).	\$3.00
WP No. 18.	"An Annotated Directory of Citation Database, Educational, System Diagnostics and Other Miscellaneous Microcomputer Software of Potential Use to Agricultural Scientists in Developing Countries," by Thomas C. Stilwell and P. Jordan Smith, 1984 (34 pp.).	\$3.00
WP No. 19.	"Irrigation in Southern Africa: An Annotated Bibliography," by Amalia Rinaldi, 1985 (60 pp.).	\$4.00
WP No. 20.	"A Microcomputer Based Planning and Budgeting System for Agricultural Research Programs," by Daniel C. Goodman, Jr., Thomas C. Stilwell and P. Jordan Smith, 1985 (75 pp.).	\$5.00
WP No. 21.	"Periodicals for Microcomputers: An Annotated Bibliography," Second Edition, by Thomas C. Stilwell, 1985 (89 pp.).	\$5.00
WP No. 22.	"Software Directories for Microcomputers: An Annotated Bibliography," Second Edition, by Thomas C. Stilwell, 1985 (21 pp.).	\$3.00
WP No. 23.	"A Diagnostic Prespective Assessment of the Production and Marketing System for Mangoes in the Eastern Caribbean," by Alan Hrapsky with Michael Weber and Harold Riley, 1985 (106 pp.).	\$5.00
WP No. 24.	"Subcontracting Systems and Assistance Programs: Opportunities for Intervention," by Donald C. Mead, 1985 (32 pp.).	Out of Print
WP No. 25.	"Small Scale Enterprise Credit Schemes: Administrative Costs and the Role of Inventory Norms," by Carl Liedholm, 1985 (23 pp.).	Out of Print
WP No. 26.	"Subsector Analysis: Its Nature, Conduct and Potential Contribution to Small Enterprise Development," by James J. Boomgard, Stephen P. Davies, Steve Haggblade and Donald C. Mead, 1986 (57 pp.).	Out of Print
WP No. 27.	"The Effect of Policy and Policy Reforms on Non-Agricultural Enterprises and Employment in Developing Countries: A Review of Past Experiences," by Steve Haggblade, Carl Liedholm and Donald C. Mead, 1986 (133 pp.).	\$5.00
WP No. 28.	"Rural Small Scale Enterprises in Zambia: Results of a 1985 Country-Wide Survey," by John T. Milimo and Yacob Fisseha, 1986 (76 pp.).	Out of Print

MSU INTERNATIONAL DEVELOPMENT WORKING PAPERS - CONTINUED

	<u>Price</u>
WP No. 29. "Fundamentals of Price Analysis in Developing Countries' Food Systems: A Training Manual to Accompany the Microcomputer Software Program 'MSTAT,'" by Stephan Goetz and Michael T. Weber, 1986 (148 pp.).	\$7.00
WP No. 30. "Rapid Reconnaissance Guidelines for Agricultural Marketing and Food System Research in Developing Countries," by John S. Holtzman, 1986 (75 pp.).	\$5.00
WP No. 31. "Contract Farming and Its Effect on Small Farmers in Less Developed Countries," by Nicholas William Minot, 1986 (86 pp.).	\$5.00

MSU INTERNATIONAL DEVELOPMENT REPRINT PAPERS

	<u>Out of Print</u>
RP No. 1. "The Private Sector Connection to Development," by Carl Liedholm, 1986 (19 pp.).	
RP No. 2. "Influencing the Design of Marketing Systems to Promote Development in Third World Countries," by James D. Shaffer with Michael Weber, Harold Riley and John Staatz, 1987 (21 pp.).	\$3.00
RP No. 3. "Famine Prevention in Africa: The Long View," by Carl K. Eicher, 1987 (18 pp.).	\$3.00
RP No. 4. "Cereals Marketing in the Senegal River Valley (1985)," by Michael L. Morris, 1987 (126 pp.).	\$6.00
RP No. 5. "The Food Security Equation in Southern Africa," by Mandivamba Rukuni and Carl K. Eicher, 1987 (32 pp.).	\$3.00
RP No. 6. "Economic Analysis of Agronomic Trials for the Formulation of Farmer Recommendations," by Eric Crawford and Mulumba Kamuanga, 1988 (41 pp.).	\$3.00
RP No. 6F. "L'Analyse Economiques des Essais Agronomiques Pour la Formulation des Recommandations aux Paysans," par Eric Crawford et Mulumba Kamuanga, 1987 (33 pp.).	\$3.00
RP No. 7. "Economic Analysis of Livestock Trials," by Eric W. Crawford, 1987 (38 pp.).	\$3.00
RP No. 7F. "L'Analyse Economique des Essais Zootechniques," par Eric Crawford, 1987 (36 pp.).	\$3.00
RP No. 8. "A Field Study of Fertilizer Distribution and Use in Senegal, 1984: Summary Report," by Eric Crawford and Valerie Kelly, 1987 (32 pp.).	\$3.00
RP No. 8F. "Enquête sur la Distribution et l'Utilisation de l'Engrais au Sénégal, 1984: Résumé Analytique," by Eric Crawford and Valerie Kelly, 1988 (43 pp.).	\$4.00
RP No. 9. "Improving Food Marketing Systems in Developing Countries: Experiences from Latin America," by Kelly Harrison, Donald Henley, Harold Riley and James Shaffer, 1987 (135 pp.).	\$5.00
RP No. 10. "Policy Relevant Research on the Food and Agricultural System in Senegal," by Mark Newman, Eric Crawford and Jacques Faye, 1987 (30 pp.).	\$3.00
RP No. 10F. "Orientations et Programmes de Recherche Macro-Economiques sur le Systeme Agro-Alimentaire Senegalais," par Mark Newman, Eric Crawford et Jacques Faye, 1987 (37 pp.).	\$3.00
RP No. 11. "A Field Study of Fertilizer Distribution and Use in Senegal, 1984: Final Report," by Eric Crawford, Curtis Jolly, Valerie Kelly, Philippe Lambrecht, Makhona Mbaye and Matar Gaye, 1987 (111 pp.).	\$6.00
RP No. 11F. "Enquete sur la Distribution et l'Utilisation de l'Engrais au Senegal, 1984: Rapport Final," par Eric Crawford, Curtis Jolly, Valerie Kelly, Philippe Lambrecht, Makhona Mbaye et Matar Gaye, 1987 (106 pp.).	\$6.00

24

MSU INTERNATIONAL DEVELOPMENT REPRINT PAPERS - CONTINUED

	<u>Price</u>
RP No. 12. "Private and Public Sectors in Developing Country Grain Markets: Organization Issues and Options in Senegal," by Mark D. Newman, P. Alassane Sow and Ousseynou NDoye, 1987 (14 pp.).	\$3.00
RP No. 13. "Agricultural Research and Extension in Francophone West Africa: The Senegal Experience," by R. James Bingen and Jacques Faye, 1987 (23 pp.).	\$3.00
RP No. 13F. "La Liaison Recherche-Developpement en Afrique de l'Ouest Francophone: L'Experience du Senegal," par R. James Bingen et Jacques Faye, 1987 (32 pp.).	\$3.00
RP No. 14. "Grain Marketing in Senegal's Peanut Basin: 1984/85 Situation and Issues," by Mark D. Newman, 1987 (16 pp.).	\$3.00
RP No. 15. "Tradeoffs Between Domestic and Imported Cereals in Senegal: A Marketing Systems Perspective," by Mark D. Newman, Ousseynou NDoye and P. Alassane Sow, 1987 (41 pp.).	\$3.00
RP No. 15F. "Céréales Locales et Céréales Importées au Sénégal: La Politique Alimentaire à Partier des Systèmes de Commercialisation," par Mark D. Newman, Ousseynou NDoye et P. Alassane Sow, 1988 (48 pp.).	\$4.00
RP No. 16. "An Orientation to Production Systems Research in Senegal," by R. James Bingen, 1987 (88 pp.).	\$5.00
RP No. 16F. "Orientation de la Recherche sur les Systemes de Productions au Senegal," par R. James Bingen, 1987 (94 pp.).	\$5.00
RP No. 17. "A Contribution to Agronomic Knowledge of the Lower Casamance (Bibliographical Synthesis)," by J.L. Posner, 1988 (47 pp.).	\$4.00
RP No. 17F. "Contribution à la Connaissance Agronomique de la Basse Casamance (Synthese Bibliographique)," par J.L. Posner, 1988 (47 pp.).	\$4.00
RP No. 18. "Acquisition and Use of Agricultural Inputs in the Context of Senegal's New Agricultural Policy: The Implications of Farmers' Attitudes and Input Purchasing Behavior for the Design of Agricultural Policy and Research Programs," by Valerie Auserehl Kelly, 1988 (30 pp.).	\$3.00
RP No. 18F. "Acquisition et Utilisation d'Intrants Agricoles dans le Contexte de la Nouvelle Politique Agricole du Senegal: Implications des Attitudes et du Comportement d'Achat d'Intrants des Exploitants pour l'Elaboration d'une Politique Agricole et de Programmes de Recherches," par Valerie Auserehl Kelly, 1988 (35 pp.).	\$3.00
RP No. 19. "Farmers' Demand for Fertilizer in the Context of Senegal's New Agricultural Policy: A Study of Factors Influencing Farmers' Fertilizer Purchasing Decisions," by Valerie Auserehl Kelly, 1988 (47 pp.).	\$4.00
RP No. 19F. "Demande d'Engrais de la Part des Exploitants dans les Contexte de la Nouvelle Politique Agricole au Senegal: Une Etude des Facteurs Influcant les Decisions d'Achat d'Engrais Prises par les Exploitants," par Valerie Auserehl Kelly, 1988 (58 pp.).	\$4.00
RP No. 20. "Production Systemes in the Lower Casamance and Farmer Strategies in Response to Rainfall Deficits," by J.L. Posner, M. Kamuanga and S. Sall, 1988 (30 pp.).	\$3.00
RP No. 20F. "Les Systemes de Production en Basse Casamance et les Stratégies Paysannes Face au Deficit Pluviométrique," par J.L. Posner, M. Kamuanga et S. Sall, 1988 (33 pp.).	\$3.00
RP No. 21. "Informing Food Security Decisions in Africa: Empirical Analysis and Policy Dialogue," by Michael T. Weber, John M. Staatz, John S. Holtzman, Eric W. Crawford, and Richard H. Bernsten, 1988 (11 pp.).	\$3.00
RP No. 22. "The Creation and Establishment of Production Systems Research in a National Agricultural Research Institute: The Senegal Experience," by Jacques Faye, James Bingen, and Etienne Landais, 1988 (25 pp.).	\$3.00

MSU INTERNATIONAL DEVELOPMENT REPRINT PAPERS - CONTINUED

		<u>Price</u>
RP No. 23.	"Foreign Trade of Agricultural Products and Inputs in Senegal from 1975 to 1984," by Frederic Martin and Alioune Dieng, 1988 (45 pp.).	\$4.00
RP No. 24.	"Regulatory Uncertainty and Government Objectives for the Organization and Performance of Cereal Markets: The Case of Senegal," by Mark D. Newman, P. Alassane Sow and Ousseynou Ndoye, 1988 (24 pp.).	\$3.00
RP No. 24F.	"Incertitude Réglementaire, Objectifs Gouvernementaux, Organisation et Performances des Marchés Céréalières: Le Cas du Sénégal," par Mark D. Newman, P. Alassane Sow et Ousseynou Ndoye, 1988 (24 pp.).	\$3.00
RP No. 25F.	"Etude sur la Commercialisation des Céréales dans la Région du Fleuve Sénégal: Méthodologie," par Michael Morris, 1988 (48 pp.).	\$4.00
RP No. 26.	"The Regulation and Organization of Cereal Markets in Senegal: Report on the Marketing Campaigns of 1983/84 and 1984/85" by P. Alassane Sow and Mark D. Newman, 1988 (29 pp.).	\$3.00
RP No. 26F.	"La Réglementation et l'Organisation des Marchés Céréalières au Sénégal: Situation des Campagnes des Commercialisation 1983/84 et 1984/85," par P. Alassane Sow et Mark D. Newman, 1988 (31 pp.).	\$3.00

Copies may be obtained from: MSU International Development Papers, Department of Agricultural Economics, 7 Agriculture Hall, Michigan State University, East Lansing, Michigan 48824-1039, U.S.A. All orders must be prepaid in United States currency. Please do not send cash. Make checks or money orders payable to Michigan State University. There is a 10% discount on all orders of 10 or more sale copies. Individuals and institutions in the Third World and USAID officials may receive single copies free of charge.