

PN-ABC-172

**Etude sur la Commercialisation des Céréales  
dans la Région du Fleuve Sénégal:  
Méthodologie**

par

**Michael Morris**

Reprint No. 25F

1988

USAID/Senegal disclaims endorsement of  
the opinions expressed in this  
publication.

## 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.

**ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS  
LA REGION DU FLEUVE SENEGAL: METHODOLOGIE**

par

Michael Morris

1988

This reprint originally appeared as "Etude du BAME sur la Commercialisation des céréales dans la région du Fleuve Sénégal: Méthodologie," ISRA/Bureau d'Analyses Macro-Economiques, Document de Travail BAME No. 85-16, CRA de Saint-Louis, 16 Octobre 1985.

Les Opinions exprimées dans les documents de travail du BAME n'engagent que leurs auteurs, et ne reflètent pas la position officielle de l'ISRA.

This reprint is published by the Department of Agricultural Economics, Michigan State University, under the Senegal Agricultural Research and Planning Project Contract 685-0223-C-00-1064-00 at Michigan State University 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.

**ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS  
LA REGION DU FLEUVE SENEGAL: METHODOLOGIE**

**TABLE DES MATIERES**

	<u>Page</u>
LISTE DES TABLEAUX . . . . .	vii
NOTE DE L'AUTEUR . . . . .	viii
OBJECTIFS DU DOCUMENT . . . . .	1
PLANIFICATION DE LA RECHERCHE . . . . .	2
RECRUTEMENT, FORMATION ET ENCADREMENT DES ENQUETEURS . . . . .	6
ACTIVITES DE COLLECTE DES DONNEES SUR LE TERRAIN . . . . .	9
Enquête sur les Commerçants de Céréales Agréés . . . . .	10
Recensement des Décortiqueurs de Riz au Niveau Villageois . . . . .	14
Enquête sur les Décortiqueurs de Riz au Niveau Villageois . . . . .	14
Enquête Informelle sur les Acteurs du Marché Parallèle . . . . .	16
ANALYSE DES DONNEES . . . . .	17
PRESENTATION DES RESULTATS . . . . .	18
APPENDICES . . . . .	21
Carte . . . . .	22
Test de Présélection . . . . .	23
Fiche de Pré-enquête: Intermediaire . . . . .	24
Fiche 1. Etude sur la Commercialisation des Céréales Fiche d'Enquête . . . . .	26
Fiche 2. Etude sur la Commercialisation des Céréales (Fleuve) . . . . .	28
Fiche 3. Etude sur la Commercialisation des Céréales (Fleuve) . . . . .	37
Fiche 4. Etude sur la Commercialisation des Céréales (Fleuve) Recensement des Décortiqueuses Villageoises . . . . .	44
Fiche 5. Etude sur la Commercialisation des Céréales (Fleuve) Opérations des Décortiqueuses Villageoises . . . . .	45
LISTE DES ACRONYMES . . . . .	48

## LISTE DES TABLEAUX

Tableaux	<u>Page</u>
1. Composition de l'Echantillon des Commerçants de Céréales . . . .	12



## NOTE DE L'AUTEUR

Ce document est le troisième d'une série de quatre documents qui contiennent les résultats d'une étude menée par le BAME sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve:

- 1) Le Marché Parallèle des Céréales dans la Vallée du Fleuve Sénégal.
- 2) Le Marché Officiel des Céréales dans la Vallée du Fleuve Sénégal.
- 3) L'Etude du BAME sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve: Méthodologie.
- 4) L'Etude du BAME sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve: Conclusions et Implications.

Chacun de ces quatre documents peut être lu séparément. Cependant, ils sont complémentaires dans la mesure où ils décrivent des aspects différents d'un travail de recherche global (conception de la recherche, présentation des résultats, analyse et discussions). Ensemble, ils constituent une documentation complète sur cette étude.

# ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LA REGION DU FLEUVE SENEGAL: METHODOLOGIE

**Michael Morris**

## OBJECTIFS DU DOCUMENT

Depuis sa création en 1983, le Bureau d'Analyses Macro-Economiques (BAME) a entrepris un programme de recherche global qui, entre autres, s'intéresse plus particulièrement à la commercialisation des produits agricoles au Sénégal. Ce programme de recherche comprend une composante majeure constituée d'une série de trois études régionales sur les marchés céréaliers, menées simultanément dans la Vallée du Fleuve Sénégal (région du Fleuve), dans le Bassin Arachidier et en Casamance. Les objectifs généraux de ces trois études sont de faire la lumière sur l'organisation et le fonctionnement actuels des marchés céréaliers; d'identifier les problèmes présents et futures; et de fournir des données utiles en vue de l'élaboration des politiques futures de commercialisation des céréales aussi bien au plan régional que national.

Le présent document fait partie d'une série de publications des résultats préliminaires de l'Etude sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve qui est l'une des trois régions considérées. L'étude sur la région du Fleuve couvre la partie sénégalaise de la vallée du Fleuve sénégal depuis Saint-Louis jusqu'à Kidira et comprenant la région administrative de Saint-Louis et le département de Bakel (voir carte en Annexe). La publication de ces résultats permet la diffusion rapide des informations d'ordre général qui peuvent immédiatement servir aux paysans, aux commerçants, aux autorités administratives, aux décideurs, aux chercheurs et à d'autres acteurs du sous-secteur céréaliers.

A la différence des autres document, la présente publication ne donne pas de résultats de recherche. Elle décrit plutôt le processus par lequel l'Etude sur la Commercialisation des Céréales au Fleuve a été conceptualisée, planifiée et exécutée. Ainsi, les objectifs de ce document sont, entre autres, de:

- 1) Montrer comment l'Etude sur la Commercialisation des Céréales au Fleuve a été conçue et élaborée;
- 2) Décrire le processus par lequel les enquêteurs ont été recrutés et encadrés;
- 3) Décrire les activités de collecte de données, notamment l'élaboration du questionnaire, la sélection des échantillons et les entretiens avec les informants;
- 4) Décrire l'analyse des données; et
- 5) Préciser les moyens mis en oeuvre pour la bonne diffusion des résultats de la recherche.

Par ailleurs, tous les questionnaires utilisés au cours des enquêtes menées en milieu paysan figurent dans le texte.

Le contenu du présent document sera d'un intérêt certain pour deux catégories de lecteurs. D'abord, ceux qui voudraient savoir comment les résultats de la recherche (présentés plus loin) ont été obtenus pourront y trouver une réponse à leur question. Une telle base méthodologique est importante, plus particulièrement dans le contexte sénégalais, puisque les résultats de la recherche sont, au Sénégal, souvent présentés avec un peu ou sans explication quant à leur provenance. D'autre part, ce document intéressera aussi ceux qui voudraient entreprendre des travaux de recherche similaires au Sénégal ou ailleurs. L'intention de l'auteur n'est pas exactement de proposer un guide détaillé de la recherche dans le domaine de la commercialisation, mais la méthodologie de l'Etude sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve est ici documentée avec l'espoir que les futurs chercheurs pourraient, un tant soit peu, apprendre et tirer profit des expériences des autres.

## PLANIFICATION DE LA RECHERCHE

Les origines de l'Etude sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve remontent à la fin de l'année 1983, date à laquelle le BAME a été créé au sein de l'ISRA, et une liste de thèmes de recherche prioritaires établie. L'importance de la question céréalière dans le débat sur la politique alimentaire nationale explique la décision qui a été prise d'orienter une bonne partie des activités de recherche de l'ISRA vers la

filière des céréales, en mettant un accent particulier sur les questions relatives à la politique de commercialisation. Il a été envisagé une série de trois études coordonnées sur la commercialisation des céréales au niveau régional, avec l'espoir que les principales conclusions de ces études régionales pourraient permettre de dégager une analyse de la politique céréalière applicable au niveau national. Afin de s'assurer une certaine harmonie entre les diverses conclusions régionales permettant de les rassembler et/ou de les comparer, les chercheurs des trois régions se sont entendus sur un ensemble d'orientations générales de recherche. Par conséquent, il a été décidé d'un commun accord, que ces études régionales (1) feraient le point sur les aspects récents de la production et de la commercialisation ayant des incidences sur le système de commercialisation des céréales; (2) décriraient l'organisation et le fonctionnement du système actuel de commercialisation des céréales; (3) identifieraient les secteurs de contre performance où les politiques actuelles n'ont pas permis d'atteindre les objectifs définis; (4) proposeraient des réformes éventuelles de la politique céréalière permettant d'améliorer par la suite la performance du système de commercialisation des céréales; et (5) identifieraient les thèmes de recherche majeurs qui devront composer un programme continu de recherche.

C'est en mars 1984 qu'a été amorcé à St-Louis le processus par lequel ces directions générales de recherche ont été concrètement traduites en plan de travail spécifique. Il a été prévu des visites en vue de prendre contact avec les organismes gouvernementaux (CPSP, CSA, MA, MCI), les organismes parapublics (SAED, SONADIS) et les entreprises privées ainsi qu'avec quelques personnes et entreprises privées (PEYRISSAC, MATFORCE, commerçants céréalières) qui jouent un rôle dans la commercialisation des céréales dans la Vallée du Fleuve Sénégal. Ces visites se sont révélées extrêmement utiles, parce qu'elles ont permis de mieux faire connaître le programme d'étude tout en facilitant l'accès à beaucoup de sources importantes d'information.

D'avril à mai 1984, une revue bibliographique portant sur la filière céréalière dans la Vallée du Fleuve Sénégal, a été effectué. Des visites ont été faites auprès des sources immédiates d'information, par exemple le

centre de documentation de l'ISRA/St-Louis, celui de l'OMVS/St-Louis, et celui de l'USAID/Dakar.

Ces centres ont fourni un certain nombre de documents bien utiles, cependant, dans l'ensemble, les collections étaient incomplètes, mal référencées et généralement assez non à jour. Beaucoup de documents n'étaient tout simplement pas disponibles au niveau de St-Louis et il a fallu fréquemment faire des voyages sur Dakar. Les collections privées des acteurs de la filière céréalière ainsi que des chercheurs ont constitué une plus riche source de documentation. Néanmoins il était plutôt difficile de localiser et même d'utiliser les publications et rapports officiels du gouvernement; à maintes occasions, il fallait se munir de lettres dûment signées du Directeur Général de l'ISRA, en sollicitant l'autorisation de consulter des documents officiels.

Pendant que la revue bibliographique se poursuivait, une série d'enquêtes de reconnaissances ont été entreprises pour permettre au chercheur de se familiariser avec la Vallée du Fleuve Sénégal. Il avait été programmé une série de tournées d'une journée pour la zone du Delta, mais il a fallu des déplacements de plus longue durée pour couvrir la Moyenne et la Haute Vallée. Des contacts informels ont été établis avec les représentants des organismes publics et parapublics en activité dans la région. Dans les diverses zones de production, des périmètres irrigués ont été visités et les paysans ont été interrogés de manière informelle sur leurs activités de production et de commercialisation. Une vingtaine de marchés ont aussi été visités entre St-Louis et Bakel, et les commerçants céréaliers (à la fois grossistes et détaillants) ont été interrogés sur la base d'un questionnaire de pré-enquête destiné à générer des informations de base sur les types de céréales traités, les quantités achetées et vendues, les prix d'achat et de vente, le financement, etc. (voir fiche de Pré-Enquête dans l'Annexe).

Les enquêtes de reconnaissance ont largement aidé le chercheur à se familiariser avec la région en général, et la filière céréalière en particulier et lui ont aussi permis d'établir des contacts avec les acteurs du marché. Certains aspects du système céréalier décrits dans des documents consultés au cours de la revue bibliographique ont fait l'objet de discussions sur le terrain, et le chercheur a pu ainsi se faire une idée

précise des grandes questions liées à la politique céréalière. D'autre part, le temps passé à voyager d'un point à l'autre de la région est le fait de s'intégrer aux gens dans leur lieu de travail et en passant la nuit dans leurs villages sont autant de facteurs qui ont considérablement renforcé la crédibilité du chercheur.

De juin à juillet 1984, un projet de document de travail intitulé "La Filière Céréalière dans la Vallée du Fleuve Sénégal" a été rédigé. Les objectifs de ce document étaient de regrouper les données collectées dans la revue bibliographique et les résultats des enquêtes de reconnaissance pour tenter de mieux cerner la filière céréalière, et de procéder au diagnostic de ses problèmes majeurs. La rédaction de ce document a permis de mettre de l'ordre dans la masse d'informations collectées et a aidé à identifier les insuffisances dans la base de données. Elle représentait aussi la fin de la première phase de planification de ce travail de recherche.

Dans l'étape suivante, il s'agissait d'élaborer un plan de travail fonctionnel. Cela impliquait une planification des activités de collecte de données, l'établissement d'un calendrier de travail précis et détaillé et enfin l'élaboration d'une liste d'activités de support logistique. Les activités de collecte de données ont été définies sur la base des insuffisances notées au niveau de la base des données connues. La filière céréalière a été sous-divisée en activités verticalement liées (par exemple, la production, la collecte, le transport, la transformation, le stockage, le financement, la distribution, la consommation) et pour chacune de ces activités les questions suivantes ont été posées:

- 1) Quels sont les objectifs de la politique gouvernementale?
- 2) Quels sont les problèmes essentiels liés au choix d'une politique céréalière donnée.
- 3) De quelles données faut-il disposer pour trouver les solutions appropriées à ces problèmes.
- 4) Dispose t-on déjà de ces données en question?
- 5) Si les données ne sont pas encore disponibles, comment les collecter et auprès de quelle source.

Après avoir enregistré les réponses à ces questions, il a été possible de distinguer les données déjà disponibles (par des sources de seconde main) des données qui devraient être directement collectées auprès des répondants

(sources de première main). Après avoir évalué l'importance relative des diverses catégories de données et compte tenu des ressources disponibles pour la recherche sur le terrain, il a été décidé d'effectuer la collecte des données primaires dans tout le circuit du marché parallèle, et aussi au niveau des organismes officiels de distribution dans la mesure où aucun des deux n'a auparavant fait l'objet d'études approfondies à ce sujet.

Puisqu'au niveau de la SAED il y avait déjà des données secondaires assez fiables sur les activités officielles de collecte et de transformation, aucune collecte de données primaire n'a été prévue dans ce domaine.

A la mi-août 1984, deux enquêtes formelles et un recensement ont été prévus: une enquête sur les distributeurs de céréales dûment agréés; une enquête sur les collecteurs, les transformateurs et les distributeurs du marché parallèle; et un recensement des décortiqueurs de riz fonctionnant au niveau villageois.

Un calendrier d'activités détaillé a été établi, un budget arrêté et ces deux documents ont été envoyés au Directeur du BAME pour approbation. Il faudrait faire remarquer que dans ce calendrier, relativement peu de temps a été accordé aux activités de collecte de données proprement dite, et ceci dans le souci de disposer de suffisamment de temps pour l'analyse, la rédaction des rapports et la diffusion des résultats. Les dix-huit mois d'étude consistaient finalement en six mois de préparation et de planification, six mois de collecte de données et six mois d'analyse et de rédaction de rapports.

### **RECRUTEMENT, FORMATION ET ENCADREMENT DES ENQUETEURS**

Les enquêteurs en milieu paysan ont été recrutés et formés au cours des mois d'août et de septembre 1984. En tant qu'organisme public, l'ISRA est tenu de recruter par le canal de l'Inspection du Travail. Cette procédure peut être assez décourageante, dans la mesure où les candidats éligibles au niveau de l'Inspection du Travail ne sont pas tous nécessairement compétents. Une visite rendue à l'Inspecteur Régional du Travail a été l'occasion pour expliquer à cette autorité les qualifications requises, ce qui a permis de procéder à une sélection préliminaire des candidats.

La plupart des candidats choisis pour les six postes appartenait à l'une des deux catégories suivantes: diplômés de l'enseignement secondaire (Bac ou DFEM) sans expérience, ou alors candidats sans diplôme, mais ayant une certaine expérience du travail. Bien que la réglementation de l'ISRA exige que les enquêteurs disposent d'un diplôme, à l'époque, on pouvait déroger à cette condition pour les cas des enquêteurs engagés sur la base d'un contrat à durée déterminée.

Vingt-cinq candidats ont été soumis à un test écrit destiné essentiellement à évaluer leur capacité à effectuer des opérations algébriques (voir Test de Présélection dans l'Annexe). En outre, tous les candidats ont subi une interview et répondu à des questions relatives à leurs origines, leur éducation et leur expérience du travail. On a essayé de voir si les candidats avaient individuellement des préjugés marqués à l'égard des différents acteurs du circuit céréalier, et surtout à l'égard des intermédiaires. Enfin, une seconde série d'interviews a été effectuée pour évaluer les aptitudes linguistiques des candidats.

Sur la base du test écrit et des interviews, huit candidats ont été invités à suivre un programme de formation d'une durée de quatre jours aux frais de l'ISRA. Le programme de formation a commencé avec une présentation de l'ISRA en général, et du BAME en particulier, une description des objectifs visés par l'Etude sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve, un débat sur le rôle des intermédiaires du circuit céréalier, et des cours sur les techniques d'interview.

Après plusieurs sessions, les candidats étaient soumis à des tests écrits pour déterminer leur capacité à assimiler et à comprendre les différents points abordés. Le reste de la période de formation a été consacrée à la pratique de l'interview. Des projets de questionnaires ont été étudiés dans le détail en classe jusqu'à ce que chaque candidat ait bien saisi la finalité de chaque question et ait été en mesure de la formuler de diverses manières. A tour de rôle, les candidats se sont interviewés sous les yeux des autres membres du groupe qui observaient et faisaient la critique des diverses interventions. Une fois les candidats bien familiarisés au questionnaire, la pratique des interviews a été effectuée sur le marché de St-Louis avec le concours de certains commerçants céréaliers qui avaient auparavant consenti à servir de sujets d'interview.



Chacun des candidats a été suivi et observé de près pendant ces séances pratiques.

Au terme de ce programme de formation, six candidats ont été définitivement choisis et les deux autres désignés comme remplaçants en cas de désistement parmi ceux qui étaient sélectionnés. Les critères de sélection tenaient compte des performances sur les tests de présélection et l'interview des performances en classe et au cours des séances pratiques d'interview sur le terrain, des performances sur les tests écrits effectués au cours du programme de formation, de l'expérience antérieure, du niveau scolaire et des aptitudes linguistiques. En outre, une évaluation subjective a été effectuée pour déterminer la personnalité et le degré de motivation de chaque candidat. Un enquêteur a été désigné pour superviser les autres.

A la mi-septembre 1984, les six enquêteurs ont été affectés à leur poste respectif le long du fleuve: St-Louis, Dagana, Podor, Aéré-Lao, Matam et Bakel (voir carte en Annexe). Dans la mesure où ces affectations étaient permanentes pour la durée du contrat, chaque enquêteur avait perçu une prime de déménagement en supplément de son salaire normal.

Les dotations permettant d'effectuer le travail comprenaient pour chaque enquêteur un cartable, un carnet de bon, un carnet de notes pour consigner les remarques faites sur le terrain, des stylos, crayons, gommes, boîtes de fiches et un jeu de questionnaire.

Pendant les quatre mois que les six premiers enquêteurs ont passé sur le terrain, ils ont reçu, toutes les deux semaines, la visite du chercheur et du superviseur. Les visites de supervision duraient environ une journée en temps normal, mais il arrivait souvent que le chercheur et/ou l'enquêteur aient eu à rester plusieurs jours sur le site dans les cas où l'enquêteur avait besoin d'une assistance spéciale.

Au cours de chaque visite, les questionnaires déjà complétés étaient soigneusement étudiés et les progrès réalisés ainsi que les activités futures prévues longuement discutées. Le chercheur et l'encadreur ont tenu à rencontrer tous les répondants de l'enquête et ont pris part à autant d'interviews que possible dans la limite du temps dont ils disposaient.

En rétrospective, l'on se rend compte que le temps, les efforts et les frais consentis pour la sélection et la formation des enquêteurs ont été bien payants. Puisqu'il n'a pas été possible d'assurer la supervision

permanente des enquêteurs, il était essentiel d'assurer que chaque enquêteur comprenne parfaitement les objectifs de l'étude et que chacun soit familiarisé aux questionnaires. Malgré la formation reçue, un ou deux enquêteurs ont eu à faire face à des problèmes mineurs, mais ces problèmes ont été perçus pendant les visites d'encadrement et ont été rapidement corrigés. Dans un cas cependant, il a été nécessaire d'envoyer temporairement le superviseur sur un autre site pour qu'il aide un enquêteur qui avait des problèmes.

L'expérience avec ce petit nombre d'enquêteurs a montré qu'il n'y avait pas nécessairement une corrélation entre le niveau d'études et les performances sur le terrain. En fait, les enquêteurs diplômés se sont généralement montrés moins aptes à travailler avec des commerçants souvent illétrés dont ils se distinguent nettement par leurs habits et leur comportement. Les enquêteurs ayant eu une expérience antérieure ont dans l'ensemble le mieux réussi, parce que dans la plupart des cas, ils ont compris que les qualités les plus importantes du bon enquêteur sont la capacité à poser des questions en termes bien précis, et la capacité à interpréter, le plus exactement possible, et de la façon la plus objective, les réponses des informants.

### **ACTIVITES DE COLLECTE DES DONNEES SUR LE TERRAIN**

Les activités de collecte des données en milieu paysan étaient composées: (1) d'une enquête formelle sur les commerçants céréaliers agréés; (2) d'un recensement complet des décortiqueurs de riz au niveau villageois dans la région du Fleuve; (3) d'une enquête approfondie sur un sous-échantillon de décortiqueurs; et (4) d'une enquête informelle sur les acteurs du marché parallèle. La programmation de toutes ces diverses activités de collecte de données a été largement déterminée par la nature saisonnière de la commercialisation des céréales. Ainsi donc, la distribution des céréales importées a été étudiée d'octobre à janvier, période à laquelle presque toutes les quantités de céréales sur le marché sont importées; et la commercialisation des céréales produites au niveau national a été étudiée de février à avril, compte tenu de la période des récoltes de chaque localité.

Chacun des instruments d'enquête utilisés sur le terrain (à l'exception du questionnaire utilisé au cours des enquêtes de reconnaissance) a été longuement et minutieusement élaboré, pré-testé et révisé. Dans la plupart des cas, il a été nécessaire d'effectuer plusieurs cycles de pré-tests et de révisions dans la mesure où ces pré-tests donnaient à chaque fois de nouvelles réponses qui n'étaient pas prévues et incluses dans les listes de réponses pré-codées. Certaines questions ont semblé inintelligibles et ont dû être reformulées, alors que d'autres ont dû être supprimées tout simplement parce que les répondants ne pouvaient pas ou ne voulaient pas donner des réponses crédibles.

On ne saurait trop insister sur l'importance du grand nombre de pré-tests auxquels les questionnaires ont été soumis. Il était impossible de prévoir avec une certitude absolue comment les répondants réagiraient à certaines questions, et c'est seulement en travaillant avec l'instrument d'enquête et dans les conditions réelles du terrain qu'on pouvait effectuer les révisions et réajustements nécessaires le plus souvent à force de répétitions de la même opération. Le pré-test extensif a aussi été d'une grande importance dans la mesure où il a donné aux enquêteurs la possibilité de se familiariser avec l'instrument d'enquête et de mettre au point des stratégies susceptibles de leur permettre d'obtenir l'information recherchée. Ce point ne devrait pas être négligé: l'enquêteur qui, très lentement, continue son interview, tentant difficilement de lire chaque question à haute voix comme s'il la voyait pour la première fois, a vite fait de désintéresser le répondant.

### **Enquête sur les Commerçants de Céréales Agréés**

L'enquête sur les commerçants de céréales agréés s'est effectuée en deux étapes. Au cours du premier mois passé sur le terrain, chaque enquêteur est entré en contact avec autant de commerçants céréaliers locaux que possible, et surtout avec les grossistes et autres vendeurs de céréales en grandes quantités. Ensuite, ils sont repartis les retrouver pour les interviewer en utilisant la fiche 1. Le but de cette première étape a été interviewer de disposer d'informations sur les nombres et types de commerçants de céréales en activité dans la Vallée du Fleuve Sénégal, et de

dégager ensuite un cadre à partir duquel établir un échantillon pour les interviews de suivi. Plus de deux cents commerçants ont été contactés et interviewés au cours de cette première phase.

La seconde phase de l'enquête sur les commerçants comprenait les interviews de suivi avec un échantillon de répondant. La sélection de l'échantillon devant servir pour les interviews de suivi a été faite au début du mois d'octobre. Du fait que le questionnaire de base avait révélé une variabilité considérable des méthodes de travail des commerçants, il a été décidé d'inclure dans l'échantillon autant de répondants qu'on pouvait interviewer correctement dans les limites du temps imparti. Cela équivalait à environ 25 répondants par enquêteur. Du fait que les commerçants de gros jouissaient, à l'évidence, d'une grande influence dans le circuit, tous les grossistes contactés et interviewés ont été inclus dans l'échantillon final pour les interviews de suivi. En outre, un nombre suffisant de détaillants a été ajouté pour amener l'enquêteur sur chaque site à travailler sur la base du nombre-cible de 25 répondants. La sélection de ces détaillants s'est faite essentiellement en fonction de leur volonté manifeste de participer à l'opération. Tout parti pris pouvait éventuellement résulter de cette procédure de sélection a été jugé préférable à celui qui aurait résulté d'interviews avec des répondants réticents.

En octobre 1984 et janvier 1985, chaque répondant de l'échantillon final a été encore interviewé à deux reprises en utilisant deux questionnaires supplémentaires (voir fiches 2 et 3). Au cours des interviews de suivi, un certain nombre de répondants ont été rayés de l'échantillon pour manque d'esprit de collaboration, ou alors parce qu'ils n'étaient pas faciles à joindre, qu'ils étaient à la retraite ou décédés. En conséquence, l'échantillon final comprenait 122 commerçants dont chacun a été interviewé à trois reprises. Il semble que ce nombre comprend la presque totalité des commerçants de gros (grossistes et demi-grossistes) en activité dans la vallée du Fleuve Sénégal, ainsi qu'un échantillon représentatif des détaillants (voir tableau 1).

Alors que chacun des sites était représenté dans des proportions sensiblement égales, la répartition des types de commerçants variait d'un site à l'autre. Cette variation traduit les différences entre les

TABLEAU 1

## COMPOSITION DE L'ECHANTILLON DES COMMERCANTS DE CEREALES

Sites	Grossistes	Demi-Grossistes	Détail-lants	Total	Pourcentage
Saint-Louis	2	16	4	22	(18,0)
Dagana	0	5	13	28	(14,8)
Podor	1	7	4	12	( 9,8)
Aéré-Lao	0	3	17	20	(16,4)
Matam	2	9	16	27	(22,1)
Bakel	2	1	20	23	(18,9)
Echantillon total	7	41	74	122	100
Pourcentage total	(5,7)	(33,6)	(60,7)	(100)	--

populations locales de commerçants. Les grands marchés (c'est-à-dire les villes de St-Louis et Matam) comptaient beaucoup plus de grossistes et de demi-grossistes que les petites villes et les villages (Aéré-Lao et Bakel) où l'on notait une prédominance des détaillants.

Il est important de noter que la plupart des questions posées aux commerçants touchaient à des points sensibles. Afin d'évaluer les prix et les recettes pratiqués dans la commercialisation des céréales, il était nécessaire de disposer des documents comptables des commerçants. Ceci est considéré comme une intrusion dans la vie privée de l'individu dans la société sénégalaise, ce qui rend une bonne étude des activités commerciales fort difficiles à entreprendre. Ce qui complique davantage la situation est que le commerce des céréales en général, et du riz en particulier, est sévèrement réglementé par le gouvernement et des peines et amendes lourdes sont infligées aux contrevenants (par exemple: défaut d'application de la structure officielle des prix, activités commerciales sans licence). En conséquence, la plupart des répondants ont monté beaucoup de réticence à divulguer des informations ayant trait à leurs activités de commercialisation de céréales de peur que ces informations ne tombent dans les oreilles d'un agent du contrôle économique. Beaucoup de commerçants ont évité de répondre à certaines questions et certains n'ont pas hésité à faire des déclarations manifestement mensongères.

Dans le but d'éviter des attitudes de ce genre de la part des répondants, on a suggéré aux enquêteurs d'essayer de nouer des relations personnelles avec les répondants "à problèmes," par exemple en leur rendant visite chez eux en dehors des heures de travail pour discuter avec eux dans un cadre plus détendu. Ce type de rapports sociaux informels qui occupe une place importante dans le tissu social sénégalais a permis de surmonter les craintes des commerçants qui soupçonnaient les enquêteurs d'être des agents du contrôle économique ou d'un autre organisme de contrôle. De ce fait, la qualité et la fiabilité des réponses se sont accrues.

### **Recensement des Décortiqueurs de Riz au Niveau Villageois**

Au cours du mois de février 1985, un recensement complet des décortiqueurs de riz fonctionnant dans les villages a été effectué sur la rive gauche du Fleuve sénégal entre St-Louis et Kidira. Tous les villages situés le long ou au voisinage des axes routiers principaux ont été visités et il a été demandé aux villageois d'indiquer l'emplacement des décortiqueurs. Dans la mesure où il n'y avait en permanence et pour les besoins du recensement qu'un seul véhicule, quatre des six premiers enquêteurs ont été congédiés au terme de l'enquête sur les commerçants et les activités de collecte de données sur le terrain qui s'en sont suivies et qui ont été effectuées par le chercheur et les deux enquêteurs restants. En général, les décortiqueurs de village n'ont pas été trop difficiles à localiser. La plupart des habitants dans les zones de production de riz de la vallée du Fleuve sénégal savaient où se trouvaient les décortiqueurs les plus proches, et beaucoup de personnes connaissaient l'emplacement exact d'une bonne douzaine de machines ou davantage.

Par contre, les décortiqueurs mobiles n'ont pas été faciles à localiser et le même décortiqueur pouvait tout à tour se retrouver à plusieurs endroits différents, mais dans l'ensemble, bien peu de décortiqueurs ont été omis dans le décompte. Un questionnaire sur le type de décortiqueur, les propriétaires et le fonctionnement a été rempli pour chaque machine et ceci sur la base d'interviews avec le gérant et le cas échéant, avec le propriétaire (voir fiche 4). Les informations fournies n'étaient pas de nature confidentielle et une interview pouvait se faire en une trentaine de minutes ou moins. C'était là un point important dans la mesure où le recensement a été effectué en pleine période de moisson et les opérateurs des décortiqueurs disposaient donc de peu de temps pour répondre aux questions.

### **Enquête sur les Décortiqueurs de Riz au Niveau Villageois**

Une fois le recensement des décortiqueurs de riz terminé, une enquête approfondie a été menée sur un sous-échantillon de décortiqueurs. Le but

en était de collecter les données nécessaires pour établir des prototypes de budgets de fonctionnement, afin de déterminer la rentabilité de l'achat et de la mise en fonctionnement d'un décortiqueur au niveau des villages. Le second objectif de l'enquête consistait à établir des comparaisons entre les performances économiques et techniques des petits décortiqueurs et celles des grandes infrastructures de décortiquage industriel du secteur parapublic céréalier.

Il a été décidé de choisir un échantillon de vingt-cinq décortiqueurs. Ce nombre a été jugé correct pour permettre d'établir des mesures de performance statistiquement significatives, compte tenu de la similitude des caractéristiques de fonctionnement notée pendant le recensement. Etant donné que les contraintes en temps et en ressources n'ont pas permis d'inclure dans l'étude des décortiqueurs de la Moyenne et Haute Vallée, la sélection s'est donc uniquement faite au niveau des machines installées dans le Delta. Ce choix délibéré des composantes de l'échantillon a dû introduire quelque parti pris mais il est peu probable que les résultats s'en soient ressentis de manière conséquente, car il a été possible de déterminer le coût des deux types d'activité ("décortiqueur de village" et "décortiqueur industriel") rencontrés dans toutes les trois régions de la Vallée. Chaque décortiqueur a été visité par l'équipe d'enquêteurs (composée d'un chercheur et de deux enquêteurs) et les données sur les coûts et les recettes ont été collectées à l'aide d'un questionnaire standard (voir fiche 5). En outre, les consommations de carburant ont été mesurées et les échantillons de paddy et de riz décortiqué pesés pour permettre d'effectuer le calcul du rendement (rapport intrant/extrant). Enfin, des échantillons de riz décortiqué ont été collectés au niveau de chaque site pour déterminer ultérieurement le pourcentage de brisure dans le produit fini. Le recensement s'est déroulé assez rapidement et sans trop d'accrocs. Cent quarante deux (142) décortiqueurs ont été localisés et l'enquête effectuée à leur niveau en l'espace d'environ trois semaines.



### Enquête Informelle sur les Acteurs du Marché Parallèle

Il y a un groupe extrêmement important d'acteurs du marché céréalier qu'il a été difficile d'approcher directement: il s'agit des commerçants du marché parallèle des céréales.

De façon tout à fait typique, les commerçants du marché parallèle sont de petits opérateurs qui font du commerce sur une base saisonnière. Ils envahissent le marché après les récoltes quand celles-ci sont abondantes, se déplacent d'un village à l'autre, achetant le paddy aux paysans tant qu'ils en disposent, et se retirent du circuit quand la denrée se fait rare. Du fait que les activités du marché parallèle sont saisonnières par nature, et se font à temps partiel, il n'est pas toujours chose facile d'identifier les commerçants. En outre, le commerce du marché parallèle est techniquement illégal, et c'est la raison pour laquelle peu de commerçants sont disposés à parler de leurs activités, et la plupart d'entre eux usent de faux fuyants pour éviter de se faire repérer.

L'approche employée pour collecter les données du marché parallèle a consisté à prendre contact avec les commerçants de façon informelle au niveau des décortiqueurs de village, et de leur poser des questions informelles sur leurs activités commerciales. Il a été souvent impossible de travailler ouvertement avec un véritable questionnaire. Ainsi donc, il a fallu établir une liste des questions à poser à chaque répondant. Les questions portaient sur les mouvements des céréales (origines et destinations, quantités commercialisées), les activités de commercialisation impliquées (la production, le transport, le financement, la monture, le vannage, la mise en sacs, la distribution), les données sur les coûts et les recettes (prix payés et/ou perçus pour les biens et les services), etc. Ces questions, ainsi que les informations fournies par les répondants, étaient consignées dans la mémoire des membres de l'équipe de recherche qui ne pouvaient pas prendre de note. Plus tard, ces réponses ont été enregistrées dans des carnets de note, une fois l'interview terminée.

Outre les commerçants eux-mêmes, d'autres acteurs du marché parallèle ont été interviewés suivant le même procédé: des paysans, des transporteurs, les opérateurs des décortiqueurs, et les consommateurs. Dans

l'ensemble, vingt ou davantage de répondants de chacune de ces catégories ont été interrogés. Sur la base de ces interviews, il a été possible de faire une description des opérations et des transactions économiques qui constituent le circuit du marché parallèle. Alors que la procédure d'échantillonnage non systématique n'a pas permis de faire l'évaluation des coûts et recettes de commercialisation statistiquement significatifs (ce qui aurait nécessité un échantillon plus large, compte tenu de la grande variabilité des données), les évaluations auxquelles on a abouti reflétaient les transactions ayant lieu dans la région du Delta Central au cours des mois qui suivent les récoltes, au moment où le marché parallèle connaît son activité la plus intense.

Ces estimations ont été d'une grande utilité aux décideurs sénégalais, parce qu'elles ont été dégagées des premières données empiriques collectées sur le marché parallèle.

#### ANALYSE DES DONNEES

Tous les questionnaires utilisés pour les activités de collecte des données sur le terrain contenaient des questions pré-codées dont chacune était accompagnée d'une liste de réponses numériquement codées et d'une case sur la marge pour y marquer le code de la réponse correcte. Les enquêteurs avaient reçu l'ordre de ne pas inscrire la réponse juste dans la case pendant le déroulement de l'interview. Ils avaient plutôt reçu l'instruction d'encercler la réponse juste sur le terrain, et plus tard dans la soirée, de reprendre le questionnaire, passer en revue leur travail et inscrire les codes dans les cases. Ce procédé a considérablement allégé le travail des enquêteurs pendant l'interview proprement dite, et a facilité la lecture des inscriptions portées dans les cases.

Au départ, il était prévu de transcrire directement le contenu des questionnaires sur un micro-ordinateur du Projet pour une analyse rapide sur le terrain même. Malheureusement, l'ordinateur destiné à St-Louis est arrivé avec du retard, de telle sorte qu'il a été décidé de mettre sous forme de tableaux et d'analyser manuellement quelques unes des données à l'aide d'une calculatrice. Ce procédé a été suivi par l'analyse des données avec la fiche 4 (recensement des décortiqueurs), et avec la fiche 5

(enquête sur les décortiqueurs). Les données ont d'abord été transcrites sur de grandes feuilles de papier (dimension poster) et ensuite enregistrées sur la calculatrice. Puisque les tailles des échantillons étaient relativement petites et l'analyse tout à fait élémentaire, puisque consistant essentiellement en statistiques simples, la calculatrice à main a été un instrument tout à fait indiqué pour ce genre d'opérations.

L'enquête sur les commerçants de céréales, quant à elle, a fourni une grande quantité de données, et l'on a constaté par conséquent qu'une tabulation et une analyse manuelle étaient peu indiquées dans ce cas précis. En conséquence, l'autorisation a été accordée d'utiliser un micro-ordinateur IBM XT installé à l'USAID/Dakar, et le chercheur a passé une semaine à Dakar pour enregistrer quelques données de l'enquête et procéder à une analyse préliminaire. Le logiciel statistique Abtab a été utilisé pour calculer une gamme de données statistiques descriptives.

### **PRESENTATION DES RESULTATS**

Etant donné que l'un des objectifs visés par la création du BAME a été de mettre sur pied au sein de l'ISRA une division capable d'effectuer des travaux de recherche pouvant servir à l'élaboration des politiques agricoles, beaucoup d'efforts ont été déployés dans le but de mettre au point une stratégie pour la bonne diffusion des résultats de l'étude dans le Fleuve à temps opportun et de manière plus efficace. A cet effet, il a fallu établir une liste des publications prévues au cours des diverses phases du programme de recherche. Il a fallu aussi définir les autres voies par lesquelles ces résultats de la recherche pouvaient être publiés, par exemple les séminaires et d'autres formes de rencontres informelles de chercheurs.

Une bonne partie de ces travaux de recherche a été publiée sous la forme d'une série de documents du BAME plutôt que sous forme d'un seul rapport de recherche global (voir liste des publications à l'annexe). La formule choisie offrait deux avantages essentiels: (1) les documents séparés pouvaient être publiés plus rapidement, permettant ainsi de satisfaire les besoins des autorités dans un délai beaucoup plus court et plus satisfaisant; et (2) ces documents séparés pouvaient traiter de

domaines distincts et précis et intéresser par là-même des groupes de lecteurs spécifiques.

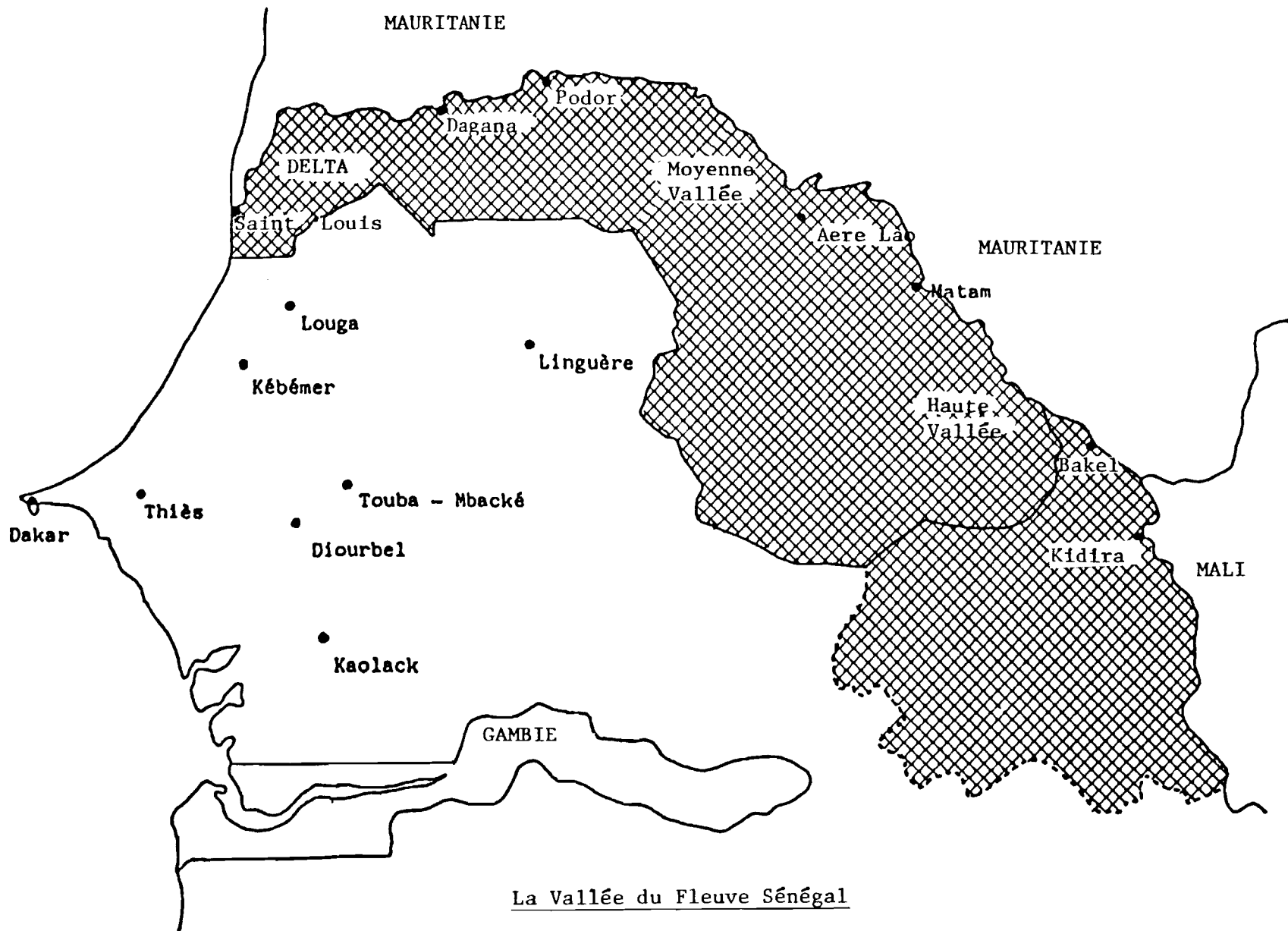
L'expérience a prouvé que cette stratégie s'est révélée fort payante. Les ébauches préliminaires du premier document étaient déjà en circulation dès le mois de juin 1985, c'est-à-dire trois mois seulement après l'achèvement des activités de collecte de données sur le terrain, et la version finale du document est apparue en juillet. Les autres documents ont suivi peu après. Cette publication rapide a permis de fournir aux autorités et aux acteurs du marché céréalier les résultats bien avant le démarrage de la campagne de commercialisation suivante, ce qui a fortement accru l'utilité de ces résultats en rapport avec les besoins des instances de décision.

Les résultats des recherches ont aussi été diffusés oralement à la fois à l'occasion de réunions formelles avec les représentants des ministères et organisations internationales concernés. On ne saurait trop marquer l'importance de cette diffusion informelle des résultats. Pendant la durée des activités sur le terrain, des contacts ont été établis avec un certain nombre d'autorités administratives, de représentants d'organismes de développement, d'intérêts privés et d'autres figures-clés de la filière céréalière. Au fur et à mesure que les résultats des travaux de recherche se précisaient, on a essayé d'en discuter avec ces diverses personnalités pour recueillir leurs avis et suggestions. Les discussions informelles qui souvent étaient beaucoup plus franches que les rencontres formelles dans le cadre des circuits officiels, ont permis d'affiner l'interprétation des résultats tout en permettant aux acteurs du marché céréalier de disposer d'informations pertinentes et utiles.

Il y a eu d'autres discussions formelles des résultats de ces activités de recherche, notamment avec le personnel du Bureau de l'Agriculture (DAO) de l'USAID/Dakar et à l'occasion d'une rencontre avec les représentants d'un certain nombre de ministères parmi les plus concernés par l'élaboration, l'exécution et l'application de la politique agricole et alimentaire du Sénégal. Cette rencontre et les communications auxquelles elle a donné lieu ont été largement couvertes par Le Soleil, le quotidien national de la République du Sénégal, qui a publié une synthèse des principales conclusions auxquelles ces travaux ont abouti.

Parmi les autres publications devant résulter de l'Etude sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve, il y a une thèse de Ph.D. et un certain nombre d'articles devant paraître dans des revues scientifiques.

## **APPENDICES**



La Vallée du Fleuve Sénégal

TEST DE PRESELECTION

- 1 - Supposons que les doses d'engrais recommandées par la SAED sur un hectare de riz soient de 150 kg d'urée et 125 kg de NPK - Combien d'urée et de NPK doit épandre un paysan sur son champ de 0,47 hectare ?
- 2 - Un paysan dont le champs mesure 78 m de long et 67 m de large a obtenu une production de riz de 950 kg et a mis 77 kg d'urée et 59 kg de NPK -
- 1°/ la superficie du champs
- 2°/ quel rendement à l'hectare a-t-il obtenu
- 3°/ quelles doses d'urée et de NPK à l'hectare a-t-il épandu sur son champs.
- 3 - Face à la hausse des prix des engrais distribués par la SAED, quelles sont les réactions prévisibles des paysans justifiez votre réponse. Limitez votre réponse à 6 lignes au maximum.
- 4 - Un commerçant achète 5 tonnes de riz importé de la Caisse de Péréquation et de la Stabilisation des Prix (CPSP) à 125.000 F CFA la tonne. Il paye 50 000 F CFA pour transporter le riz à Podor où il vend le riz à 7.250 CFA le sac de 50 kg - Quel est son profit total et donnez tous les calculs que vous avez utilisés.
- 5 - Un paysan récolte 10 sacs de riz de 100 kg chacun - Il peut soit les vendre immédiatement à la SAED à 60 F CFA le kg ou les stocker. Dans le cas où il met son riz en stockage pendant six mois il sait que le prix du paddy va passer à 80 CFA/kg.
- Il sait également que pendant les 6 mois de stockage il va perdre 20 % de son paddy du fait des insectes. Doit il vendre immédiatement son riz ou le mettre en stockage et ne procéder à la vente que dans 6 mois s'il veut obtenir un profit maximal .
- 6 - Un paysan récolte 1 670 kg de paddy dont 540 sont consommés par sa famille, 46 kg sont donnés comme contributions, 235 kg sont envoyés à son fils à Dakar. Le restant est mis à côté pour vendre. Avant de les vendre, le paysan les fait décortiquer au moulin villageois (rendement de 56 kg de riz pour 100 kg de paddy) pour quelle opération il paye 6 % en nature. Le riz obtenu est vendu à 125 F CFA le kilo au marché et les frais de transport s'élèvent à 125 F CFA les 50 kg. Avec l'argent, le paysan rembourse 18.854 FCFA à la SAED pour les intrants et services reçus. Donnez la quantité de paddy disponible pour vendre, la quantité de riz obtenu, le coût de décortiquer et de transporter le riz et le revenu net de la vente du riz.



FICHE DE PRE-ENQUETE ; INTERMEDIAIRE

Localisation du commerce (village, département)

Ethnie du commerçant :

Sexe :

Age :

Type d'intermédiaire (grossiste, demi-grossiste, détaillant, etc...)

Moyens de travail :

Produits commercialisés

Quantité commercialisée par  
semaine

Achetées où

Achetées à qui ?

Achetées par un intermédiaire ?

Prix actuel d'achat

Moyen de transport (prix)

Type de transformation (prix)

Stocké où ?

Moyens de stockage

Durée Moyenne de stockage

Pertes

Vendu où ?

Vendu quand ?

Vendu à qui ?

Prix officiel

Prix actuel de vente

Plus haut prix (dernier  
12 mois) - (Date)

Plus bas prix (dernier 12 mois)

Comment est ce que le prix de  
vente est établi ?Prix sur le marché = prix  
officiel ?Parfois, voulez-vous acheter  
le produit, mais on ne le trou-  
ve pas ? Quels mois ?Parfois, voulez-vous vendre le  
produit, mais on ne trouve pas  
d'acheteurs ? Quels mois ?

Fiche de Pre-enquete--Suite

Est-ce que vous empruntez  
de l'argent ?  
A la banque ?  
Aux autres commerçants ?  
A vos parents ?  
Devenu quand commerçant ?  
Devenu commerçant comment ?  
D'autres peuvent-ils devenir  
commerçants ?  
Pourquoi/pourquoi pas ?  
Combien d'intermédiaires dans  
ce marché ?  
Sont-ils parentés ?  
Ethnies principales :  
Hommes ? Femmes ?  
Vos autres sources de revenu :  
Quel est le plus grand problème  
qui vous gêne le travail ?

## Fiche 1

INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES (ISRA)  
BUREAU D'ANALYSES MACRO-ECONOMIQUES (BA.ME)

ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALESFICHE D'ENQUETE

- 
1. Enquêteur \_\_\_\_\_ 2. Date \_\_\_\_\_  
3. Village/Ville \_\_\_\_\_ 4. Département \_\_\_\_\_  
5. Nom du commerçant \_\_\_\_\_  
6. Age \_\_\_\_\_ 7. Sexe \_\_\_\_\_ 8. Ethnie \_\_\_\_\_
- 
9. Quel type de commerçant êtes vous ? \_\_\_\_\_  
10. Quelle année êtes vous devenu commerçant ? \_\_\_\_\_  
11. Êtes vous commerçant de céréales exclusivement ? (oui) (non)  
12. Quels sont les cinq produits les plus importants que vous vendez, y compris les céréales et les autres produits ? (en termes de chiffres d'affaires)  
a) \_\_\_\_\_ d) \_\_\_\_\_  
b) \_\_\_\_\_ e) \_\_\_\_\_  
c) \_\_\_\_\_
13. Combien de commerçants de céréales y-a-t-il dans ce village ? Estimez le nombre de  
a) grossistes \_\_\_\_\_ d) détaillants (boutiquaires) \_\_\_\_\_  
b) demi-grossistes \_\_\_\_\_ e) détaillants (sans boutiques) \_\_\_\_\_  
c) magasins SONADIS \_\_\_\_\_
14. D'après vous, quels sont les trois individus les plus importants dans chaque catégorie de commerçant ? Donnez leurs noms
- | Grossistes | Demi-grossistes | Détaillants |
|------------|-----------------|-------------|
| a) _____   | a) _____        | a) _____    |
| b) _____   | b) _____        | b) _____    |
| c) _____   | c) _____        | c) _____    |
15. Quelles quantités des céréales suivantes avez vous vendues pendant (l'année dernière) (le mois dernier) (la semaine dernière) ? (Précisez les unités de mesure).
- |                            |                        |
|----------------------------|------------------------|
| a) mil souma _____         | g) maïs _____          |
| b) sorgo rouge _____       | h) blé _____           |
| c) sorgo blanc _____       | i) farine de blé _____ |
| d) paddy _____             | j) niébé _____         |
| e) riz blanc SAED _____    | k) (arachide)          |
| f) riz blanc importé _____ | l) ( )                 |

Fiche 1--Suite

CEREALES	a)	b)	c)
En ce qui concerne votre <u>dernier achat</u> :			
15. Qui était le fournisseur			
17. Lieu d'approvisionnement			
19. Distance d'ici (km)			
19. Achetés à crédit ?	(oui) (non)	(oui) (non)	(oui) (non)
En ce qui concerne votre <u>dernière vente</u> :			
20. Qui était l'acheteur ?			
21. Motif pour l'achat			
22. Vendu à crédit ?			

23. Etes vous propriétaire d'un véhicule pour transporter les céréales ?

Type de véhicule \_\_\_\_\_

Date d'acquisition : \_\_\_\_\_

24. Etes vous propriétaire d'une décortiqueuse ou d'un moulin ?

Type de machine : \_\_\_\_\_ marque \_\_\_\_\_

Date d'acquisition : \_\_\_\_\_

25. Possédez vous un magasin utilisé pour le stockage des céréales ?

Type de magasin : \_\_\_\_\_ Capacité : \_\_\_\_\_

Date d'acquisition : \_\_\_\_\_

Utilisé exclusivement pour les céréales ? \_\_\_\_\_

26. Etes vous inscrit au registre de commerce ? (oui) (non)

Type de permis : \_\_\_\_\_

27. Etes vous un commerçant agréé ? (oui) (non)

28. Etes vous un quotataire de riz ? (oui) (non)

Montant du quota \_\_\_\_\_

29. Quelles sont vos deux sources de revenu les plus importants à part le commerce ?

a) \_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_

## Fiche 2

INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES (ISRA)  
BUREAU D'ANALYSES MACRO-ECONOMIQUES

ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES (FLEUVE)

1. CODE DE LA FICHE
2. ENQUETEUR \_\_\_\_\_
3. VILLAGE/VILLE \_\_\_\_\_
4. DATE DE L'ENQUETE
5. NOM DU COMMERCANT \_\_\_\_\_
6. ETHNIE DU COMMERCANT
- |                |                             |
|----------------|-----------------------------|
| 1 = ouollof    | 5 = soninké                 |
| 2 = peulh      | 6 = bambara                 |
| 3 = toucouleur | 7 = libanais                |
| 4 = maure      | 9 = autre (précisez: _____) |
7. AGE DU COMMERCANT
8. SEXE DU COMMERCANT
- |              |             |
|--------------|-------------|
| 1 = masculin | 2 = féminin |
|--------------|-------------|
9. TYPE DE COMMERCANT
- |                                      |
|--------------------------------------|
| 1 = grossiste                        |
| 2 = demi-grossiste                   |
| 3 = détaillant boutiquier            |
| 4 = détaillant itinérant/ambulant    |
| 5 = magasin SONADIS                  |
| 6 = commerçant itinérant (bana-bana) |
| 9 = autre (précisez: _____)          |
10. QUOTATAIRE DE RIZ?
- |         |         |
|---------|---------|
| 1 = oui | 2 = non |
|---------|---------|
11. MONTANT DU QUOTA (tonnes/mois)
12. IMPORTANCE DES CEREALES DANS VOS AFFAIRES
- |  |
|--|
| 1 = vendeur de céréales exclusivement  |
| 2 = vendeur d'autres marchandises, mais les céréales toujours très importantes |
| 3 = vendeur d'autres marchandises; les céréales néanmoins assez importantes    |
| 4 = vendeur surtout d'autres marchandises; les céréales peu importantes        |
13. ACTIVITES A PART LE COMMERCE
- |                             |
|-----------------------------|
| 1 = agriculture             |
| 2 = transport               |
| 3 =                         |
| 9 = autre (précisez: _____) |

A. ACHATS

14. DISTRIBUTION SAISONNIERE DES ACHATS (ESTIMEZ VOS ACHATS MENSUELS ET VOS PRIX D'ACHAT):

CEREALE	OCTOBRE (apres recolte de souna et de sorgho pluvial)		JANVIER (apres recolte de riz d'hivernage)		MAI (apres recolte de mais et de sorgho de crue)		AOUT (soudure - avant la recolte de souna)	
	Achats mensuels (kg)	Prix dAchat (CFA/kg)	Achats mensuels (kg)	Prix dAchat (CFA/kg)	Achats mensuels (kg)	Prix dAchat (CFA/kg)	Achats mensuels (kg)	Prix dAchat (CFA/kg)
MIL SOUNA								
SORGHO ROUGE								
SORGHO BLANC								
RIZ PADDY								
RIZ BLANC LOCAL								
RIZ BLANC SAED								
RIZ BLANC IMP.								
MAIS								
TOTALE								

MOYENNE MENSUELLE (kg):

--	--	--	--	--	--	--	--

15. SOURCES D'APPROVISIONNEMENT NORMALEMENT UTILISEES

CEREALE	PREMIER FOURNISSEUR		SITUATION DU FOURNISSEUR		DISTANCE D'ICI (km)	FOURNISSEUR SECONDAIRE		SITUATION DU FOURNISSEUR		DISTANCE D'ICI (km)
MIL SOUNA										
SORGHO ROUGE										
SORGHO BLANC										
RIZ PADDY										
RIZ BLANC LOCAL										
RIZ BLANC SAED										
RIZ BLANC IMPORTE										
MAIS										

Fournisseurs:

- 1 = lui même (propre exploitation)
- 2 = paysan(s)
- 3 = commerçant itinerant
- 4 = grossiste
- 5 = demi-grossiste
- 6 = SONADIS
- 7 = CPSF
- 8 = CAA
- 9 = autre (précisez: \_\_\_\_\_)

Situations des fournisseurs:

- 1 = même ville
- 2 = même département
- 3 = Saint Louis
- 4 = Dakar
- 5 = Tambacounda
- 6 = Kaolack
- 7 = Sine Saloum
- 8 =
- 9 = autre (précisez: \_\_\_\_\_)





Fiche 2--SuiteC. FINANCEMENT

22. EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE D'EMPRUNTER DE L'ARGENT POUR FINANCER  
DES ACHATS DE CEREALES?

- 1 = jamais
- 2 = une fois par an
- 3 = une fois tous les six mois
- 4 = une fois tous les trois mois
- 5 = une fois par mois
- 6 = deux fois par mois
- 7 = une fois par semaine
- 8 = 2-3 fois par semaine
- 9 = presque tous les jours

23. A QUI L'AVEZ VOUS EMPRUNTE?

- 1 = un parent commerçant
- 2 = un parent non-commerçant
- 3 = un autre commerçant (non-parent)
- 4 = la banque
- 5 = autre (précisez: \_\_\_\_\_)

24. QUELLE EST LA DUREE MOYENNE DE L'EMPRUNT?

- 1 = un jour
- 2 = 2-3 jours
- 3 = une semaine
- 4 = deux semaines
- 5 = un mois
- 6 = trois mois
- 7 = six mois
- 8 = plus de six mois
- 9 = très variable (ne peut pas préciser)

25. REPAYEZ VOUS LA SOMME EXACTE, OU EST-CE QU'IL FAUT AJOUTER UN PEU  
D'ARGENT?

- 1 = la somme exacte
- 2 = il faut ajouter un peu d'argent
- 3 = très variable (ne peut pas préciser)

26. EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE D'ACHETER DES CEREALES A CREDIT (C'EST-A-DIRE  
DE LES RECEVOIR SANS AVOIR PAYE)?

- 1 = jamais
- 2 = moins d'une fois sur dix achats
- 3 = une fois sur cinq achats
- 4 = une fois sur trois achats
- 5 = une fois sur deux achats
- 6 = deux fois sur trois achats
- 7 = presque tous les achats
- 8 = toujours

Fiche 2--Suite

27. A QUI LES AVEZ VOUS ACHETE A CREDIT?

- 1 = paysan(s)
- 2 = commerçant itinerant (bana-bana)
- 3 = un commerçant dans cette ville
- 4 = un commerçant dans une autre ville
- 9 = autre (précisez: \_\_\_\_\_)

28. QUELLES CEREALES ACHETEZ VOUS A CREDIT?

- 1 = mil souna
- 2 = sorgho rouge
- 3 = sorgho blanc
- 4 = riz paddy
- 5 = riz blanc local
- 6 = riz blanc SAED
- 7 = riz blanc importé
- 8 = mais

29. QUEL EST LE DELAI MOYEN AVANT LE PAIEMENT?

- 1 = un jour
- 2 = 2-3 jours
- 3 = une semaine
- 4 = deux semaines
- 5 = un mois
- 6 = trois mois
- 7 = six mois
- 8 = plus de six mois
- 9 = très variable (ne peut pas préciser)

30. EST-CE QUE LE PRIX A CREDIT EST LE MEME QUE LE PRIX AU COMPTANT?

- 1 = meme prix
- 2 = prix à credit plus haut que le prix au comptant
- 3 = prix à credit plus bas que le prix au comptant

31. EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE DE VENDRE DES CEREALES A CREDIT (C'EST-A-DIRE DE LES CEDER A UN ACHETEUR AVANT DE RECEVOIR PAIEMENT)?

- 1 = jamais
- 2 = moins d'une fois sur dix ventes
- 3 = une fois sur cinq ventes
- 4 = une fois sur trois ventes
- 5 = une fois sur deux ventes
- 6 = deux fois sur trois ventes
- 7 = presque toutes les ventes
- 8 = toujours

32. A QUI LES AVEZ VOUS VENDU A CREDIT?

- 1 = consommateurs
- 2 = commerçants détaillants (boutiquiers)
- 3 = commerçants détaillants (ambulants)
- 4 = commerçants demi-grossistes
- 9 = autre (précisez: \_\_\_\_\_)

Fiche 2--Suite

33. QUELLES CEREALES VENDEZ VOUS A CREDIT?

- |                  |                       |
|------------------|-----------------------|
| 1 = mil souna    | 5 = riz blanc local   |
| 2 = sorgho rouge | 6 = riz blanc SAED    |
| 3 = sorgho blanc | 7 = riz blanc importé |
| 4 = riz paddy    | 8 = mais              |


34. QUEL EST LE DELAI MOYEN AVANT QU'ON VOUS REPAIE?

- 1 = un jour
- 2 = 2-3 jours
- 3 = une semaine
- 4 = deux semaines
- 5 = un mois
- 6 = trois mois
- 7 = six mois
- 8 = plus de six mois
- 9 = très variable (ne peut pas préciser)

35. EST-CE QUE LE PRIX DE VENTE A CREDIT EST LE MEME QUE LE PRIX DE VENTE AU COMPTANT?

- 1 = meme prix
- 2 = prix de vente à crédit plus haut que le prix de vente au comptant
- 3 = prix de vente à crédit plus bas que le prix de vente au comptant

D. TRANSFORMATION

36. EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE DE PAYER LE DECORTIQUAGE DES CEREALES AVANT DE LES REVENDRE?

- 1 = oui
- 2 = non

37. POUR QUELLES CEREALES AVEZ VOUS PAYE LE DECORTIQUAGE AVANT DE LES REVENDRE?

- 1 = mil souna
- 2 = sorgho rouge
- 3 = sorgho blanc
- 4 = riz paddy


38. EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE DE PAYER LA MOUTURE DES CEREALES AVANT DE LES REVENDRE?

- 1 = oui
- 2 = non

Fiche 2--Suite

39. POUR QUELLES CEREALES AVEZ VOUS PAYE LA MOUTURE AVANT DE LES REVENDRE?

- 1 = mil souna
- 2 = sorgho rouge
- 3 = sorgho blanc
- 4 = mais
- 9 = autre (précisez: \_\_\_\_\_)


E. STOCKAGE

40. OU STOCKEZ VOUS VOS CEREALES?

- 1 = en plein air
- 2 = dans un coin du magasin/lieu de vente
- 3 = dans une chambre vide à coté
- 4 = dans un magasin de stockage à part
- 5 = dans un grénier
- 9 = autre (précisez: \_\_\_\_\_)


41. QUELLES QUANTITES DES CEREALES SUIVANTES RESTENT ACTUELLEMENT EN STOCK:

MIL SOUNA	_____	=	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>											KG
SORGHO ROUGE	_____	=	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>											KG
SORGHO BLANC	_____	=	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>											KG
RIZ PADDY	_____	=	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>											KG
RIZ BLANC LOCAL	_____	=	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>											KG
RIZ BLANC SAED	_____	=	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>											KG
RIZ BLANC IMPORTE	_____	=	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>											KG
MAIS	_____	=	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>											KG

42. QUELLE EST LA DUREE MOYENNE DE STOCKAGE DES CEREALES?

- 1 = un jour
- 2 = quelques jours
- 3 = une semaine
- 4 = deux semaines
- 5 = un mois
- 6 = trois mois
- 7 = six mois
- 8 = plus de six mois
- 9 = très variable (ne peut pas préciser)

--

OBSERVATIONS SUR LA VARIABILITE (PAR EXEMPLE, SELON LES CEREALES):

Fiche 2--Suite

43. EN CE QUI CONCERNE LE STOCKAGE, QUELLES SONT LES CAUSES DES PERTES  
LES PLUS IMPORTANTES?

- 1 = eau (pluie)
- 2 = insectes
- 3 = rats
- 4 = deterioration
- 5 = bétail
- 6 = vol
- 7 = incendie
- 8 = autre (précisez: \_\_\_\_\_)
- 9 = pas de pertes de stockage


F. REGLEMENTATION

44. COMBIEN DE VISITES RECEVEZ VOUS NORMALEMENT CHAQUE MOIS DES AGENTS  
DU CONTROLE ECONOMIQUE?

--	--

45. EST-CE QU'IL ARRIVE QUE L'AGENT VOUS DONNE UNE AMENDE?

- 1 = jamais
- 2 = très rarement
- 3 = de temps en temps
- 4 = souvent
- 5 = presque toujours
- 6 = toujours

--

46. EST-CE QU'IL ARRIVE QUE VOUS VOUS ARRANGEZ AVEC L'AGENT POUR EVITER  
UNE AMENDE?

- 1 = jamais
- 2 = très rarement
- 3 = de temps en temps
- 4 = souvent
- 5 = presque toujours
- 6 = toujours

--

47. QUELLE EST LA SOMME MOYENNE QUE VOUS VERSEZ CHAQUE MOIS AUX AGENTS  
DU CONTROLE ECONOMIQUE (Y COMPRIS LES AMENDES ET LES ARRANGEMENTS)?

--	--	--	--	--	--	--	--

## Fiche 3

INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES (ISRA)  
BUREAU D'ANALYSES MACRO-ECONOMIQUES

ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES (FLEUVE)

1. CODE DE LA FICHE

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

2. ENQUETEUR

---

3. VILLAGE/VILLE

---

4. DATE DE L'ENQUETE

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

5. NOM DU COMMERCANT

---

A. SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

LISTE DE FACTEURS QUI JOUENT SUR LE CHOIX D'UN FOURNISSEUR DE CEREALES:

- 1 = qualité du produit
- 2 = quantité normalement disponible du produit
- 3 = prix d'achat du produit
- 4 = temps mis à la livraison
- 5 = possibilité d'acheter à crédit
- 6 = disponibilité de transport
- 7 = disponibilité d'autres céréales au même fournisseur
- 8 = disponibilité d'autres marchandises (non-céréales)
- 9 = connaissance personnelle du fournisseur

6. CLASSEZ CES FACTEURS PAR ORDRE D'IMPORTANCE QU'ILS JOUENT SUR VOTRE CHOIX  
D'UN FOURNISSEUR DE CEREALES:

plus important

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

moins important

9.

QUELS AUTRES FACTEURS JOUENT SUR LE CHOIX D'UN FOURNISSEUR DE CEREALES ?

Fiche 3--Suite

B. QUALITES DE RIZ

7. QUELLES QUALITES DE RIZ AVEZ VOUS VENDUES PENDANT L'ANNEE PASSEE ?

- |                     |                     |
|---------------------|---------------------|
| 1 = Siam (brisures) | 6 = Americain       |
| 2 = SAED (mélange)  | 7 = Europeen        |
| 3 = SAED (brisures) | 8 = Burmani         |
| 4 = riz locale      | 9 = autre ( _____ ) |
| 5 = Pakistan        | 0 = ne sais pas     |


8. QUELLES QUALITES SONT PREFEREES PAR LES CONSOMMATEURS ?

- |                     |                     |
|---------------------|---------------------|
| 1 = Siam (brisures) | 6 = Americain       |
| 2 = SAED (mélange)  | 7 = Europeen        |
| 3 = SAED (brisures) | 8 = Burmani         |
| 4 = riz locale      | 9 = autre ( _____ ) |
| 5 = Pakistan        | 0 = ne sais pas     |


9. QUELLES QUALITES NE SONT PAS AIMEES PAR LES CONSOMMATEURS ?

- |                     |                     |
|---------------------|---------------------|
| 1 = Siam (brisures) | 6 = Americain       |
| 2 = SAED (mélange)  | 7 = Europeen        |
| 3 = SAED (brisures) | 8 = Burmani         |
| 4 = riz locale      | 9 = autre ( _____ ) |
| 5 = Pakistan        | 0 = ne sais pas     |


10. QUELLES CARACTERISTIQUES D'UNE QUALITE DE RIZ SONT LES PLUS IMPORTANTES POUR VOS CLIENTS ?

- 1 = prix au détail
- 2 = dimensions des grains (entiers/brisés)
- 3 = couleur
- 4 = odeur
- 5 = gout
- 6 = absorption d'eau où d'huile
- 7 = traditionnelle pour un plat spécifique
- 8 = autre ( \_\_\_\_\_ )
- 9 = ne sais pas


11. TOUTES LES QUALITES SONT-ELLES VENDUES AU MEME PRIX ?

- 1 = oui                      2 = non

12. SI TOUTES LES QUALITES NE SONT PAS VENDUES AU MEME PRIX, LESQUELLES SONT NORMALEMENT VENDUES:

A) AUX PRIX PLUS ELEVES ?


B) AUX PRIX BAS ?


- |                     |                     |
|---------------------|---------------------|
| 1 = Siam (brisures) | 6 = Americain       |
| 2 = SAED (mélange)  | 7 = Europeen        |
| 3 = SAED (brisures) | 8 = Burmani         |
| 4 = riz locale      | 9 = autre ( _____ ) |
| 5 = Pakistan        | 0 = ne sais pas     |

Fiche 3--Suite

13. FAITES VOUS UN EFFORT SPECIAL POUR ASSURER QU'ON NE VOUS APPROVISIONNE QU'AVEC DES QUALITES PREFEREES, OU LES QUALITES QUE L'ON VOUS FOURNIT SONT ELLES EGALES ?

1 = je fais un effort special pour obtenir les qualités préférées  
2 = les qualités que l'on me fournit me sont égales

C. VERIFICATION DES TRANSACTIONS

14. PESEZ VOUS LES SACS DE CEREALES AVANT DE LES ACHETER ?

1 = je pese toujours les sacs de céréales avant de les acheter  
2 = je pese parfois les sacs de céréales avant de les acheter  
3 = je pese jamais les sacs de céréales avant de les acheter

15. PESEZ VOUS LES SACS DE CEREALES AVANT DE LES VENDRE EN GROS ?

1 = je pese toujours les sacs de céréales avant de les vendre en gros  
2 = je pese parfois les sacs de céréales avant de les vendre en gros  
3 = je pese jamais les sacs de céréales avant de les vendre en gros

16. VERIFIEZ VOUS PERSONNELLEMENT CHAQUE QUANTITE DE CEREALES AVANT DE LES ACHETER ?

1 = je verifie toujours chaque quantité de céréales avant de les acheter  
2 = je verifie parfois chaque quantité de céréales avant de les acheter  
3 = je verifie jamais chaque quantité de céréales avant de les acheter

17. SI VOUS VERIFIEZ LES CEREALES AVANT DE LES ACHETER, CELA VOUS OBLIGE-T-IL A FAIRE UN DEPLACEMENT, OU POUVEZ VOUS FAIRE LA VERIFICATION QUAND LE PRODUIT EST LIVRE A VOTRE MAGASIN ?

1 = je fais toujours le déplacement moi-même  
2 = soit je fais le déplacement moi-même, soit j'envois un adjoint, mais je verifie toujours avec un déplacement  
3 = parfois je fais le déplacement, parfois j'envois un adjoint, et parfois je ne verifie que lorsque le produit est livré  
4 = je ne fais pas de déplacement; je verifie ici lorsque le produit est livré

18. SI VOUS OU VOTRE ADJOINT FAITES LE DEPLACEMENT, POURQUOI LA VERIFICATION EST-ELLE NECESSAIRE ?

1 = pour vérifier la qualité du produit  
2 = pour vérifier la quantité du produit  
3 = autre ( \_\_\_\_\_ )



SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

FOURNISSEUR	QUELS SONT LES AVANTAGES DE S'APPROVISIONNER A CE FOURNISSEUR?	QUELS SONT LES INCONVENIENTS DE S'APPROVISIONNER A CE FOURNISSEUR?

Fiche 3--Suite

(CONSIDEREZ LES FACTEURS MENTIONNES CI-DESSUS)

Fiche 3--SuiteD. FORMATION DES PRIX

19. POURQUOI LES PRIX DES CEREALES PEUVENT-ILS AUGMENTER DANS LE MARCHÉ ?
20. POURQUOI LES PRIX DES CEREALES PEUVENT-ILS DIMINUER DANS LE MARCHÉ ?
21. EST-CE QUE LE PRIX AU DETAIL DU RIZ PEUT S'ELEVER AU DESSUS DU PRIX OFFICIEL ?  
POURQUOI ?
22. EST-CE QUE LE PRIX AU DETAIL DU RIZ PEUT TOMBER AU DESSOUS DU PRIX OFFICIEL ?  
POURQUOI ?
23. QUI OU QUOI A LE PLUS D'IMPORTANCE POUR INFLUENCER LE PRIX DU RIZ ?
24. QUI OU QUOI A LE PLUS D'IMPORTANCE POUR INFLUENCER LE PRIX DU MIL SOUNA ?
25. QUELS SONT LES PRIX OFFICIELS DU RIZ DANS CE MARCHÉ AUJOURD'HUI ?
- A) PRIX EN GROS \_\_\_\_\_  
B) PRIX EN DEMI-GROS \_\_\_\_\_  
C) PRIX AU DETAIL \_\_\_\_\_
26. EST-CE QUE LA DISTRIBUTION DE L'AIDE ALIMENTAIRE (LES DONNS) JOUE SUR LE PRIX  
DES CEREALES DANS LE MARCHÉ ? EXPLIQUEZ.

Fiche 3--SuiteE. RELATIONS ENTRE LES COMMERÇANTS

27. EST-CE QUE LES COMMERÇANTS DE CEREALES DANS CETTE VILLE SE REUNISSENT  
POUR DISCUTER LES AFFAIRES ?
- 1 = oui                      2 = non
- COMBIEN DE FOIS PAR MOIS, A PEU PRES ?
28. QUELQUES UNS D'ENTRE EUX SONT-ILS PLUS INFLUENTS QUE D'AUTRES ?  
EXPLIQUEZ.
29. EST-CE QUE TOUS LES COMMERÇANTS DE CEREALES SONT HONNETES, OU EST-CE  
QU'IL Y EN A A QUI ON NE PEUT PAS FAIRE CONFIANCE ?
- 1 = tous les commerçants sont honnêtes  
2 = il y en a quelques uns seulement à qui on ne peut pas faire confiance  
3 = il y en a beaucoup à qui on ne peut pas faire confiance
30. AVEZ VOUS DES LIENS DE PARENTE AVEC D'AUTRES COMMERÇANTS DANS CETTE  
VILLE ?
- 1 = j'ai des liens de parenté avec tous les autres commerçants  
2 = j'ai des liens de parenté avec quelques autres commerçants  
3 = je n'ai pas des liens de parenté avec d'autres commerçants
31. PENSEZ VOUS QU'IL Y A MOINS DE RISQUES EN TRAVAILLANT AVEC DES  
COMMERÇANTS DE LA MEME ETHNIE ?
- 1 = plus de risques  
2 = aucune difference  
3 = moins de risques
32. DANS CETTE VILLE, EST-CE QUE N'IMPORTE QUI PEUT DEVENIR COMMERÇANT  
DE CEREALES, OU EST-CE QU'IL FAUT L'APPUI D'UN COMMERÇANT QUI EST  
DEJA BIEN CONNU ?
- 1 = n'importe qui peut devenir commerçant  
2 = il faut l'appui d'un commerçant qui est déjà bien connu
33. EST-CE QUE LES COMMERÇANTS DE CEREALES SE BATTENT ENTRE EUX (PAR  
EXEMPLE, EN CASSANT LES PRIX), OU EST-CE QU'ILS SE REUNISSENT  
AMICALEMENT POUR RESOUDRE LEURS PROBLEMES ?
- 1 = tous les commerçants font la concurrence (ils se battent)  
2 = beaucoup de commerçants font la concurrence, mais pas tous  
3 = quelques uns seulement font la concurrence  
4 = les commerçants dans cette ville resoudrent leurs problèmes  
amicalement

Fiche 3--SuiteF. REGLEMENTATION

34. QUELLES SONT VOS SOURCES D'INFORMATION SUR LES REGLEMENTS OFFICIELS  
CONCERNANT LA COMMERCIALISATION DES CEREALES ?

1 = journal	5 = le contrôle économique
2 = radio	6 = la préfecture
3 = chambre de commerce	7 = parents
4 = les autres commerçants	8 = autre ( _____ )


35. QUEL EST LE ROLE DU GOUVERNEMENT EN CE QUI CONCERNE LA REGLEMENTATION DU  
COMMERCE DES CEREALES ?

36. LA REGLEMENTATION DU GOUVERNEMENT EST-ELLE NECESSAIRE ?

1 = oui                      2 = non

37. QU'EST CE QUI SE PASSERAIT S'IL N'Y AVAIT PAS DE REGLEMENTS ?

38. A VOTRE AVIS, QUE DEVRAIT FAIRE LE GOUVERNEMENT POUR AMELIORER LES CONDITIONS  
DE TRAVAIL DANS LE COMMERCE DES CEREALES ?



## Fiche 5

INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES  
BUREAU D'ANALYSES MACRO-ECONOMIQUES

ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES (FLEUVE)  
OPERATIONS DES DECORTIQUEUSES VILLAGEOISES

VILLAGE \_\_\_\_\_ DATE DE L'ENQUETE \_\_\_\_\_  
PROPRIETAIRE \_\_\_\_\_ N° DE RECENSEMENT 

--	--	--	--	--

A. INVESTISSEMENT

MARQUE DECORTIQUEUSE \_\_\_\_\_  
DATE ACHETEE \_\_\_\_\_ AGE EN MOIS 

--	--	--	--

  
ACHETEE: 1 = Neuve 2 = Occasion 3 = Don 

--

  
MARQUE MOTEUR \_\_\_\_\_  
DATE ACHETE \_\_\_\_\_ AGE EN MOIS 

--	--	--	--

  
ACHETE: 1 = Neuf 2 = Occasion 3 = Don 

--

  
PRIX PAYE DECORTIQUEUSE \_\_\_\_\_ CFA  
PRIX PAYE MOTEUR \_\_\_\_\_ CFA  
PRIX TOTAL \_\_\_\_\_ CFA

B. EMBLACEMENT

INSTALLATION: 1 = Permanent 2 = Temporaire (Mobile) 

--

  
SITUATION DE LA MACHINE: 1 = En plein air  
2 = Sous un abris 

--

  
3 = Dans une chambre a côté  
4 = Dans une chambre a part  
COUT TOTAL DE L'INSTALLATION (Précisez les matériaux au verso) \_\_\_\_\_ CFA  
VIE PREVUE DE L'INSTALLATION (En mois) \_\_\_\_\_ MOIS  
LOYER MENSUEL DE L'INSTALLATION (Si l'installation est louée) \_\_\_\_\_ CFA  
OUTILS FOURNIS AVEC LA MACHINE? 1 = Oui 2 = Non 

--

  
SI NON, VALEUR APPROXIMATIVE DES OUTILS (Précisez au verso) \_\_\_\_\_ CFA

Fiche 5--Suite

C. OPERATIONS

NOMBRE DE SACS TRAVAILLE PAR JOUR (Travail a plein temps) [ ][ ]

NOMBRE DE SACS TRAVAILLE PAR MOIS (Travail a plein temps) [ ][ ][ ][ ]

HEURES DE TRAVAIL PAR JOUR (Travail a plein temps) [ ][ ]

HEURES DE TRAVAIL PAR MOIS (Travail a plein temps) [ ][ ][ ][ ]

QUANTITE DE RIZ PADDY TRAVAILLE PAR HEURE (EN KG) [ ][ ][ ]

RECETTES MOYENNES D'UNE JOURNEE (Travail a plein temps) [ ][ ][ ][ ][ ]

RECETTES MOYENNES D'UN MOIS (Travail a plein temps) [ ][ ][ ][ ][ ][ ][ ]

TARIF (SAC DE 80 KG): MEMBRES [ ][ ][ ][ ] CFA NON-MEMBRES [ ][ ][ ][ ] CFA

TARIF (KG DE PADDY): MEMBRES [ ][ ][ ][ ] CFA NON-MEMBRES [ ][ ][ ][ ] CFA

REPARTITION DES RECETTES: \_\_\_\_\_ % POUR \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ % POUR \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ % POUR \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ % POUR \_\_\_\_\_

D. FONCTIONNEMENT

MAIN D'OEUVRE

<u>Fonction</u>	<u>Jours de travail/mois</u>	<u>Salaire</u>
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	_____
3. _____	_____	_____
4. _____	_____	_____

CARBURANT

1 = Gasoil      2 = Essence      3 = Courant

Consommation:      Quantité (ml)      Durée (minutes)      =      ml/heure

(1) \_\_\_\_\_ ml      en \_\_\_\_\_ minutes      = \_\_\_\_\_ ml/heure

(2) \_\_\_\_\_ ml      en \_\_\_\_\_ minutes      = \_\_\_\_\_ ml/heure

MOYENNE (ML/H) [ ][ ][ ][ ]





## LISTE DES ACRONYMES

BAME	-	Bureau d'Analyses Macro-Economiques.
CPSP	-	Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix.
CSA	-	Commissariat à la Sécurité Alimentaire.
ISRA	-	Institut Sénégalais de Recherches Agricoles.
MA	-	Ministère de l'Agriculture.
MCI	-	Ministère du Commerce Intérieur.
OMVS	-	Organisation pour la Mise en Valeur du Fleuve Sénégal.
SAED	-	Société d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta.
SONADIS	-	Société Nationale de Distribution.
USAID	-	United States Agency for International Development.

**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 Recommendations 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

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 Partir 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 Context 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 Influençant 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 Strategies 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. Bernstein, 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.