

Guide des Techniques de Commercialisation des Céréales

Module 1 :

COMMENT EST-CE QU'UN MARCHÉ
LIBERALISE FONCTIONNE-T-IL?

Adapté du document

A Guide to Maize Marketing for Extension Officers

préparé par Andrew W. Shepherd

Service de la commercialisation et des financements ruraux
Division des systèmes de soutien à l'agriculture de la FAO

par le

Projet d'Appui au Système Décentralisé du Marché Agricole (PASIDMA)
de l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali (APCAM)
et Michigan State University (MSU) en collaboration avec l'Observatoire du Marché Agricole du Mali (OMA)
avec l'appui financier de l'USAID/Mali dans le cadre de l'Accord de Coopération no. 2
entre USAID et MSU sur la Sécurité Alimentaire

Les personnes suivantes ont contribué à l'adaptation, la traduction et la mise en page de ce document:
Sarmoye Hamadoun, Niama Nango Dembélé, Abdramane Traoré, James Tefft, Kadidia Konaré,
Margaret Weaver, John Staatz et Yacouba Sidibé. Les opinions contenues dans le présent
module ne reflètent pas nécessairement les positions officielles de la FAO ni de l'USAID.

Bamako 2000

COMMENT EST-CE QU'UN MARCHÉ LIBÉRALISÉ FONCTIONNE-T-IL?

Les points essentiels de ce module :

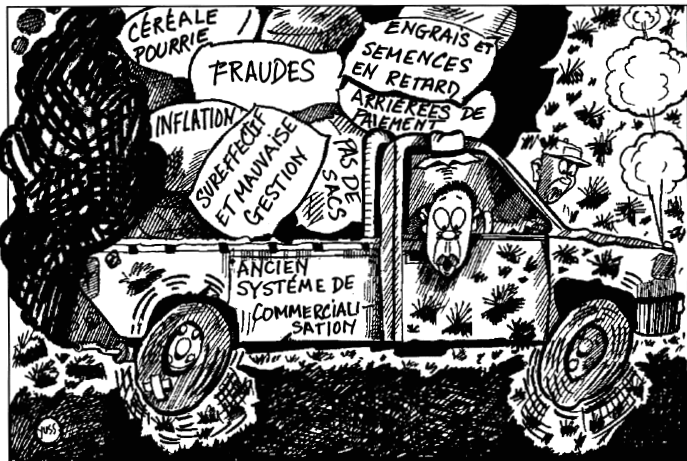
Comment est-ce qu'un marché libéralisé fonctionne-t-il?

L'ancien système étatique

- Avantages et Désavantages.
- Les avantages de l'ancien système étaient beaucoup plus que contrebalancés par les désavantages.

Le système libéralisé du secteur privé

- Les nouveaux circuits à travers lesquels les céréales sont actuellement commercialisées.
- Les agriculteurs font face à une variété de circuits possibles.



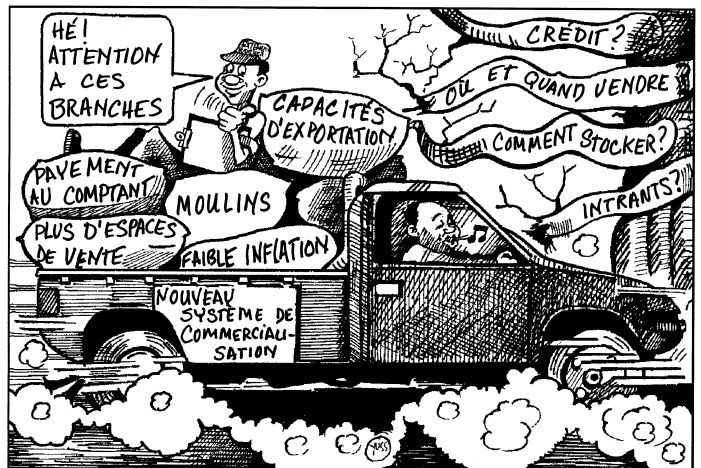
L'ancien système étatique avait plusieurs problèmes et cela dans plusieurs pays..... et il se dégradait

Les facteurs influençant la commercialisation des céréales

- La période de l'année.
- Lieu.
- Transport et infrastructure.
- Le volume de récolte, national et celui des pays voisins.

Les décisions que les agriculteurs doivent prendre actuellement

- Quand et où vendre?
- A qui et à quel prix?
- Quand et comment stocker?
- Quand et comment acheter les intrants?



Le système libéralisé surmonte plusieurs des anciens problèmes, mais il présente un certain nombre de nouveaux problèmes (Aider les encadreurs agricoles à travailler avec les agriculteurs pour les éclairer sur le mode de fonctionnement d'un marché libéral est le but de ce module.)

L'ANCIEN SYSTEME ÉTATIQUE

Sous l'ancien système, les dispositifs de commercialisation des céréales étaient assez simples. Au début de chaque campagne de commercialisation, le Gouvernement fixait les prix ainsi que les quotas de céréales, que chaque village devrait livrer à l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM). L'OPAM stockait les céréales et les vendait aux coopératives de consommation et aux consommateurs. Les agriculteurs retenaient le reste de leur production pour leur propre consommation. Ceci était clairement une situation insupportable.

Il y avait plusieurs avantages au système ancien, au moins en théorie. Les agriculteurs pouvaient facilement vendre leurs céréales. Ils savaient bien avant les récoltes combien ils obtiendront de la vente de leurs céréales. Le prix était le même à travers tout le pays, ceci aidait les agriculteurs des zones éloignées à obtenir des liquidités. Le stockage était fait par l'OPAM et ainsi les agriculteurs n'avaient qu'à s'inquiéter seulement du stockage de céréales pour leurs familles, non pas pour le marché. La Société de Construction et d'Approvisionnement en Equipement Rural (SCAER) et les Opérations de Développement Rural (ODR) assuraient la fourniture des intrants agricoles (semence, engrais, matériels agricoles). Les agents de ces structures étaient chargés du suivi et du recouvrement de ces crédits.

Malheureusement, les avantages de l'ancien système étaient plus que contrebalancés par ses désavantages. Certains de ceux-ci étaient :

- Le gouvernement fixait des prix qui n'étaient pas conformes à l'offre et à la demande. Le plus souvent, dans le souci d'un approvisionnement correct des populations urbaines à revenu faible en céréales, les prix fixés étaient bas.
- L'OPAM et les coopératives étaient généralement mal gérés et surchargés en personnel. La corruption n'était pas inconnue et les céréales disparaissaient souvent mystérieusement des magasins/entrepôts.
- Pendant les années de bonne production l'OPAM connaissait des problèmes de mévente et se retrouvait avec des stocks excessifs et coûteux. Ils y avaient de grosses pertes de céréales

gardées dans les magasins de l'office céréalier pendant longtemps.

- L'office céréalier était obligé d'acheter avec les agriculteurs dans les zones éloignées. Les coûts de transport étaient très élevés, contribuant ainsi à des coûts de commercialisation élevés de l'office.
- L'engrais et la semence étaient aussi quelques fois subventionnés. Les banques de développement agricole néanmoins ont connu de grands problèmes dans le recouvrement des crédits et le système, par lequel les ODR remboursaient le prêt bancaire quand le cultivateur vendait sa production, fonctionnait rarement.
- Le développement d'un marché illégal parallèle et de la contrebande dans les pays voisins.

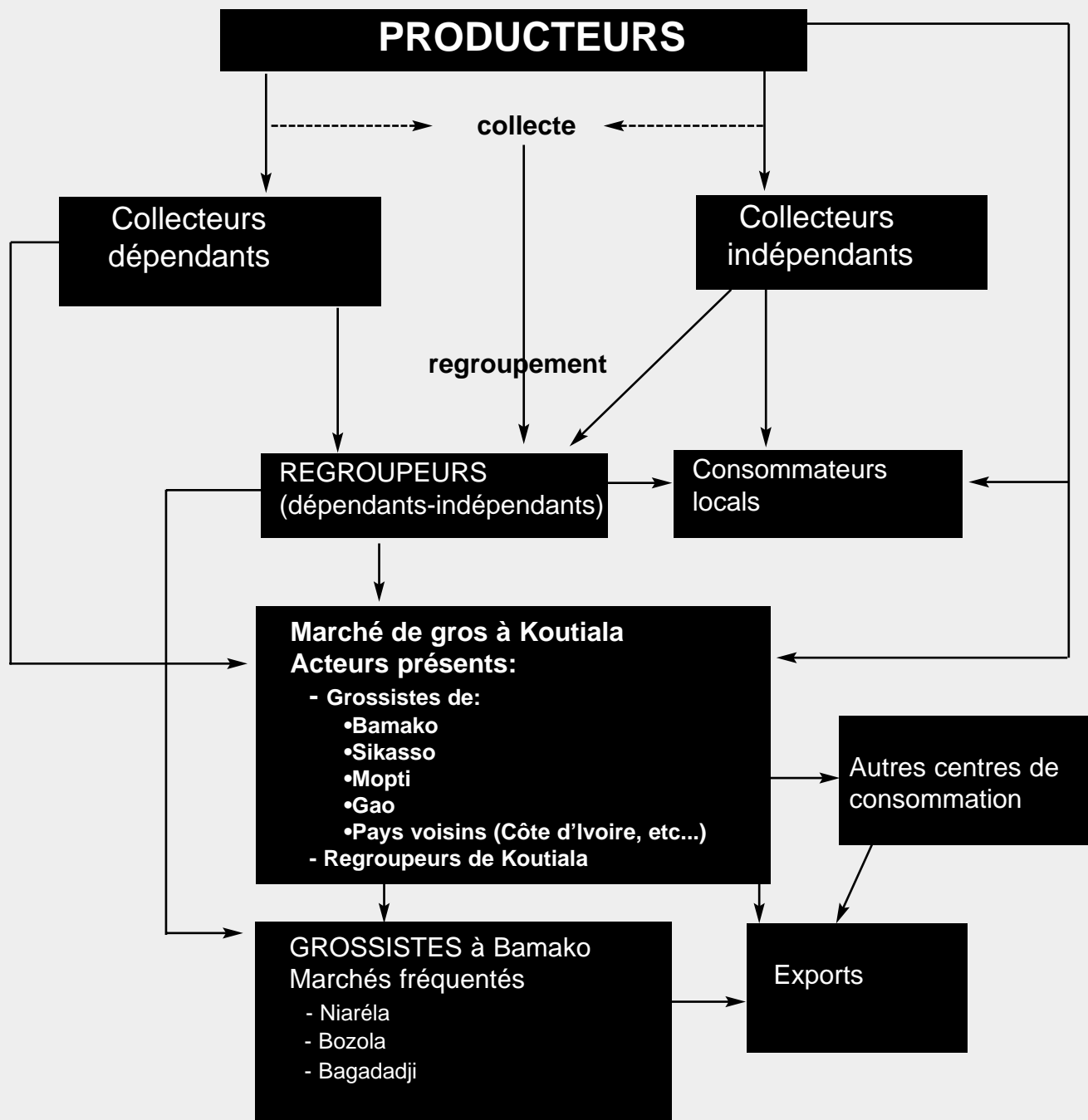
L'effet total de ces problèmes était que le Gouvernement devrait pratiquement faire des emprunts pour faire fonctionner le système des prix et des coûts de commercialisation élevés. Ceci était une cause majeure d'inflation, avec des prix montant à plus de 100 % l'année. C'était un système qui, tôt ou plus tard devrait finir.

LE SYSTEME LIBÉRALISÉ

Sous le système nouveau ou libéral il y a plusieurs circuits par lesquels la céréale atteint le consommateur. Les " circuits de commercialisation " varient selon le pays et le lieu. Il appartient réellement à l'agent d'encadrement de se familiariser exactement avec le fonctionnement du système dans sa zone / région, en parlant aux commerçants, agriculteurs et transformateurs. La figure 1 illustre les principaux circuits de commercialisation des céréales de Koutiala. Ils sont décrits ci-dessous :

- Les agriculteurs vendent leurs céréales, au village, aux collecteurs;
- Les agriculteurs amènent leurs céréales au marché et les vendent à un commerçant qui opère au marché sur une base permanente ou semi-permanente;
- Les agriculteurs amènent leurs céréales sur un marché local et les vendent directement aux consommateurs.

Fig 1.1 : CIRCUIT DE COMMERCIALISATION DES CÉRÉALES D'UN GRAND CENTRE DE PRODUCTION ET DE REGROUPEMENT



NB: Les flèches indiquent la direction des flux des céréales.

La figure 1.1 apparaît complexe mais, elle est une version réelle et simple des circuits de commercialisation qui peuvent être trouvés. Les commerçants doivent avoir plusieurs places alternatives dans lesquelles ils pourront vendre les céréales qu'ils achètent avec les agriculteurs. Les commerçants de Koutiala payant les céréales, par exemple, doivent vendre ces céréales sur un marché de détail de la ville de Koutiala, soit aux détaillants ou directement aux consommateurs. Mais, ils peuvent décider de transporter les céréales par tous les moyens à Bamako et les vendre à d'autres commerçants ou aux détaillants. Ils peuvent même décider de vendre leurs céréales aux acheteurs de la Côte d'Ivoire ou du Sénégal. En effet, une particularité de la libéralisation de la commercialisation est qu'il y a de fortes chances qu'elle conduise à un plus grand commerce entre les pays. Contrairement à l'ancien système, il n'y a plus de certitude sur la façon dont la céréale est commercialisée et le schéma de commercialisation des céréales peut rapidement changer en réponse aux conditions et prix changeants du marché.

INFLUENCES SUR LES MODELES DE COMMERCIALISATIONS DES CÉRÉALES

Il y a plusieurs facteurs qui influencent la commercialisation des céréales. Ceux-ci comprennent :

- La période de l'année;
- Lieux et facilités de transport;
- Disponibilité des places de marché;
- Volume de récolte;
- Volume de récolte dans les pays voisins.

Période de l'année

Immédiatement après la récolte, les agriculteurs sont souvent forcés à vendre une partie ou occasionnellement toutes leurs céréales pour générer assez de liquidités afin de s'acquitter des dettes et de subvenir aux dépenses du ménage. La céréale est facilement disponible, même si la récolte n'a pas été bonne. Ceci veut dire que les commerçants ne devront pas se déplacer loin pour trouver des céréales à acheter et les agriculteurs des régions éloignées ont de fortes chances d'avoir des problèmes pour vendre leurs céréales.

Lieux et facilités de transport

Les circuits de commercialisation pour les céréales produites par les agriculteurs habitant à côté des grandes villes, des routes principales ou des entrepôts de chemin de fer sont probablement très différents de ceux des céréales produites dans les régions éloignées. Les agriculteurs des régions éloignées auront à jouer un rôle beaucoup plus actif pour la vente de leur grain. Les producteurs désireux de vendre leurs céréales en dehors de leurs localités devront les transporter au commerçant plutôt que d'attendre que celui-ci se rend dans leur village. Les circuits de commercialisation des régions éloignées ont de fortes chances d'avoir beaucoup plus d'intermédiaires impliqués, si bien que la céréale peut être achetée et vendue plusieurs fois avant qu'elle n'atteigne le consommateur.

Disponibilité des lieux de marché

Là où se trouvent les marchés qui attirent un grand nombre de consommateurs ou de commerçants achetant des céréales, il y a plus de gain pour les agriculteurs vendant leur propre produit, soit individuellement ou en groupes. A l'inverse, les producteurs vivants dans les zones éloignées des marchés tirent moins de profit de leur production.

Volume de récolte

Quand la récolte est bonne, les commerçants voudront seulement acheter les céréales que quand ils sont sûrs qu'ils pourront les vendre à profit. Les commerçants des régions éloignées peuvent constater que leurs coûts de commercialisation pour vendre des céréales dans les villes lointaines sont élevés par rapport aux prix pratiqués qu'il ne vaut pas la peine d'acheter plus qu'ils n'ont besoin pour ravitailler leurs localités immédiates. Quand la récolte est bonne, tous les commerçants sont réticents à acheter des céréales pour les stocker parce que les prix peuvent ne pas augmenter suffisamment pour couvrir les coûts de stockage. D'autre part, quand la récolte n'est pas bonne, les commerçants disposant de liquidités chercheront à acheter les céréales bon marché et les stocker en prévision de prix très élevés plus tard au cours de l'année.

Volume de récolte dans les pays voisins

Comme mentionné, les pays de la région ne peuvent plus se considérer comme des îles tant que l'offre et la demande des céréales sont concernées. Comme le commerce entre les pays voisins s'accroît, une mauvaise récolte dans un pays ne conduit pas nécessairement à une hausse de prix. Tout dépendra de ce qui se passe dans les autres pays. Ainsi, les commerçants décideront de plus en plus quelle quantité il faut acheter, à quel prix, et s'il faut stocker ou non sur la base de la récolte dans les pays voisins aussi bien que dans le pays où ils opèrent.

LES DECISIONS AUX-QUELLES LES AGRICULTEURS FONT FACE :

Les agriculteurs font actuellement face à une multitude déroutante d'options de vente de leurs céréales et les agents de l'encadrement ont besoin d'être capables de les aider à prendre des décisions appropriées. Si un agriculteur doit vendre immédiatement après la récolte pour générer de la liquidité...

- *Devrait-il partir au marché et vendre là bas? Ou devrait-il attendre les commerçants dans son village?*
- *Comment connaît-il le prix des céréales de la ville la plus proche?*
- *Comment sait-il, si le commerçant se rendant dans son village, lui offrira un prix raisonnable?*
- *S'il ne doit pas vendre immédiatement après la récolte, devrait-il vendre n'importe comment ou devrait-il attendre quelques mois et si possible, quand devrait-il vendre exactement?*

- *De Quel type de stockage a-t-il besoin pour s'assurer que sa céréale restera en bonne condition?*

La vente de céréale n'est pas le seul changement auquel les agriculteurs doivent s'ajuster. Les dispositifs de commercialisation des intrants changent ainsi que les mécanismes de distribution du crédit. Dans la plupart des pays de la région l'engrais était jusqu'à présent distribué par les agences gouvernementales qui travaillaient étroitement avec les banques de développement agricole. Dans certains pays l'agence qui vendait l'engrais était aussi l'agence qui achetait la céréale et facilitait ainsi en théorie le remboursement du crédit par les agriculteurs.

Sous le nouveau système, les détaillants d'engrais du secteur privé ont pris le contrôle des agences gouvernementales. Les marchands privés devront être capables de donner du crédit à quelques agriculteurs, mais ceci sera l'exception puisque les commerçants n'auront pas les ressources financières pour octroyer de grandes quantités de crédit. Ils donneront le crédit aux agriculteurs qu'ils connaissent et à qui ils font confiance pour le remboursement. Les agriculteurs auront aussi beaucoup plus de difficulté à avoir des prêts auprès des banques de développement agricole, car ces banques ne pourront plus dépendre des offices céréaliers pour le recouvrement de leurs crédits. A court terme, au moins, plusieurs agriculteurs auront à payer leurs intrants en liquidité. Les agents d'encadrement auront à rappeler aux agriculteurs d'épargner de l'argent afin de s'acheter les intrants de la saison suivante. Ils peuvent travailler aussi avec les agriculteurs pour le développement des souscriptions de crédit en groupe qui ont de fortes chances d'être approuvées par les banques.

Adapté du document

A Guide to Maize Marketing for Extension Officers
préparé par Andrew W. Shepherd

Service de la commercialisation et des financements ruraux
Division des systèmes de soutien à l'agriculture de la FAO

par le

Projet d'Appui au Système d'Information Décentralisé du Marché Agricole (PASIDMA)
de l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture du Mali (APCAM)
et Michigan State University (MSU) en collaboration avec l'Observatoire du Marché Agricole du Mali (OMA)