

Propos d'un livre futur sur

Méthodes d'analyse des rapports sociaux dans les échanges vivriers en Afrique et en Asie du Sud

H. Benz, F. Lançon,
A. Leplaideur, P. Moustier, L. Pujo

Département des cultures annuelles
Documents de travail du CIRAD-CA
N° 5-94 - Juin 1994

Propos d'un livre futur sur

**Méthodes d'analyse des rapports
sociaux dans les échanges vivriers
en Afrique et en Asie du Sud**

H. Benz, F. Lançon,
A. Leplaideur, P. Moustier, L. Pujo

Table des matières

- 3 Avant-propos
- 5 Plan indicatif du futur livre
- 7 Rencontre de la petite production marchande et du commerce informel en PVD. Méthode d'analyse des rapports sociaux dans les échanges
Alain Leplaideur
- 21 Réflexion autour du cas du commerce légumier à Brazzaville
Paule Moustier
- 41 Commercialisation des produits vivriers et efficacité du marché : le cas du Togo
Frédéric Lançon
- 57 Les commerçants du riz en Guinée Conakry. Formes d'alliances et rapports sociaux autour du capital commercial et du contrôle de l'information
Hélène Benz, Alain Leplaideur, Laurence Pujol
- 83 Quel rôle pour les compagnies de négoce international dans le marché du riz
Hélène Benz

Avant-propos

En septembre 1992, un séminaire CIRAD/Université de Manchester a réuni une vingtaine de chercheurs en sciences sociales (économistes, anthropologues, sociologues, géographes, sciences politiques) sur le thème des « *Méthodes d'analyse des rapports sociaux dans les échanges en produits vivriers en Afrique et en Asie du Sud* ».

Ce séminaire a été organisé sous la forme de « l'Atelier de travail » (*Workshop*), permettant des discussions approfondies sur les textes. Fondé sur le principe de l'invitation personnelle, les gens qui y ont participé avaient une expérience reconnue sur le thème de travail choisi.

La pluralité des cas (Afrique de l'Ouest, Afrique du Sud, Asie du Sud...) et les diverses origines des participants ont permis de riches entretiens :

- Canada : Université de Toronto ;
- France : CIRAD, INRA (Guadeloupe), ORSTOM ;
- Grande-Bretagne : Université de Londres, d'Oxford, de Manchester, du Sussex ;
- Inde : Madras Institute of development studies ;
- USA : Université de Stanford.

Compte tenu de l'intérêt des débats, l'édition de deux livres est en cours : l'un en français, l'autre en anglais.

Dans ce document de travail sont présentés les cinq textes issus du CIRAD, ex-Laboratoire agro-économie du CIRAD-IRAT.

Plan indicatif du futur ouvrage sur : Les méthodes d'analyses des rapports sociaux dans les échanges vivriers en Afrique et en Asie du Sud

Introduction

Idée du séminaire, puis du livre

Explication du plan de l'ouvrage et des objectifs scientifiques

H. Bernstein (Université de Manchester), A. Leplaideur (CIRAD),
M. Mackintosh (Université de Londres)

Partie 1 : Quelques éléments théoriques et méthodologiques

*Market forms as empty boxes. Revue de certaines théories économiques
sur les marchés. Regard des institutionnalistes*

par Maureen Mackintosh (Université de Londres)

Echanges et théories des échanges chez les anthropologues

par Laura Rival (Université de Londres)

*Rencontre de la petite production marchande et du commerce informel
en PVD. Un outil d'analyse des rapports sociaux dans les échanges*

par Alain Leplaideur (CIRAD)

Power, Politics and Markets

par Gordon White (Université du Sussex)

Partie 2 : Les échanges au niveau local

*Les rapports sociaux autour de l'échange. Réflexion autour du cas du
commerce légumier à Brazzaville*

par Paule Moustier (CIRAD)

Market participation and seasonality in Bangladesh

par Ben Crow (Université de Stanford, USA)

Competition and power in local markets: A South India case study

par Wendy Olsen (Université d'Oxford)

Partie 3 : Les échanges au niveau national

The maize « filière » in South Africa

par Henry Bernstein (Université de Manchester)

Commercialisation des produits vivriers et efficience du marché : le cas du Togo

par Frédéric Lançon (CIRAD)

The politics of market systems: a neglected dimension of filières (with case materiel from a « market socialist » state in India)

par Barbara Harris (Université d'Oxford)

Partie 4 : Vers les échanges internationaux

Les commerçants du riz en Guinée Conakry. Formes d'alliances et rapports sociaux autour du capital commercial (national et international) et du contrôle de l'information

par H. Benz (CIRAD), A. Leplaideur (CIRAD), L. Pujo (CIRAD)

Quel rôle pour les compagnies du négoce international dans le marché du riz ?

par H. Benz (CIRAD)

Rencontre de la petite production marchande et du commerce informel des vivres en PVD

Méthode d'analyse des rapports sociaux

Alain Leplaideur

Economiste rural CIRAD-CA

Origine du problème

Un des champs privilégiés des analyses du CIRAD-CA porte sur les petites paysanneries qui produisent des denrées vivrières pour leur autoconsommation et pour la vente. Les recherches, conçues dans l'esprit de proposer des innovations proches des attentes des petits producteurs, sont souvent menées de manière pluridisciplinaire : les scientifiques du milieu naturel étudient l'état de stabilité des potentialités naturelles ; les agronomes analysent les performances techniques des pratiques paysannes à travers les relations climat-sol-plante ; les sciences humaines, quant à elles, interrogent leurs terrains sur les formes de gestion des « choses » (eau-sol-plante) par les hommes et sur les rapports homme-homme qui se créent autour de ces « choses » (règles sociales, formes de la répartition et de l'accumulation).

Les nombreuses recherches menées dans cet esprit ont une bannière, celle des « systèmes agraires ». Elles ont abouti à des publications nombreuses qui ont montré **les formes nouvelles d'appropriation de contrôle des moyens de production** (terre...) dans les espaces où l'économie capitaliste renforce sa présence. Très agraristes, elles ont toutefois souffert d'une absence d'analyse sur les liaisons de cette petite production marchande (PPM) avec les réseaux marchands. Ce processus d'intégration progressive par le marché n'a de fait été analysé que sur les grands produits d'exportation (cacao, café, hévéa, coton, canne à sucre, arachide) au détriment des **relations particulières du PPM avec les secteurs commerciaux dit « informels » qui approvisionnent les villes en denrées vivrières.**

Nous avons voulu affiner cette analyse pour voir si les PPM, dans ce processus général d'intégration, avait encore un refuge temporaire dans des relations où elles dominent avec le petit commerce de vivres (PCV)

Esprit de la recherche

Il apparaît important de dissiper dès à présent un éventuel malentendu sur la finalité scientifique de notre question initiale. La démarche intellectuelle ne visait pas à utiliser les terrains d'analyse pour tester un élément finement sélectionné de la théorie économique. Plus conçu en terme de **recherche appliquée**, c'est-à-dire pour répondre à des questions de terrain, il s'agissait de renforcer notre appareillage méthodologique pour rendre compte des processus jusqu'à présent trop placés hors de notre champ d'analyse.

Ainsi l'esprit de cette communication est celui d'un « artisan-menuisier » qui, ayant eu à fabriquer un meuble, communique aux autres artisans les outils et la démarche qu'il a utilisés. S'ils sont intéressés, les concepteurs d'outils, les théoriciens, peuvent également s'inspirer de ce témoignage de praticien, pour critiquer le côté frustré de l'outil proposé et ainsi affiner sa cohérence et son efficacité.

Nous revendiquons donc, ici, l'usage d'un **empirisme contrôlé**, celui de l'artisan qui puise dans sa « boîte à outils » les concepts et les méthodes nécessaires pour son ouvrage. Parfois il modifie quelque peu la forme initiale de l'un d'entre eux pour le rendre plus proche de son besoin finalisé.

Les lectures ayant inspiré l'établissement de la grille d'analyse

Notre première recherche bibliographique favorisa volontairement une vision pluridisciplinaire en sciences sociales et une illustration autour de cas analysés. Parmi les ouvrages consultés, six ont particulièrement marqué l'esprit de notre démarche. « **La grande transformation** » de Karl Polanyi indique que les règles du fonctionnement économique sont très liées aux références culturelles et sociales auxquelles les acteurs qui les réalisent se réfèrent :

« *He does not act so as to safeguard his individual interest in the possession of material goods; he act so as to safeguard his social standing, his social claims, his social assets* ».

« **The development of indigenous trade and markets in West Africa** », édité par Claude Meillassoux et Daryll Forde, insistait sur le nouveau champ du commerce et des marchés pour les anthropo-économistes. La théorie des échanges des anthropologues, dont C. Meillassoux reprend des éléments dans l'Encyclopædie Universalis, insiste sur le rôle que jouent les échanges dans l'articulation des sociétés autour de l'enjeu des rapports de production. « **L'Afrique noire de 1800 à nos jours** » de Coquery Vidrovitch insiste sur l'enjeu commercial qu'a constitué l'Afrique pour les pays colonisateurs : organisation de nouveaux réseaux commerciaux, comme le montre dans sa thèse « Commerce et colonisation en Guinée de 1850 à 1913 » Odile Goerg, élève de Coquery Vidrovitch. John Iliffe illustre dans son ouvrage « **The emergence of African capitalism** » les formes des rapports sociaux de production liées à de grands réseaux commerciaux en période précoloniale. Comme Odile Goerg, il fait ressortir les luttes entre commerçants européens et commerçants africains pour s'assurer le contrôle des principaux flux d'échanges. Moins dans la typologie qu'il propose que dans les données qu'il présente sur un si large espace que l'Afrique de l'Ouest, l'ouvrage de A.G. Hopkins « **An economic history of West Africa** » nous a révélé l'importance du fait descriptif et géographiquement détaillé, pour mener les analyses sur les réseaux marchands. Enfin, l'analyse bibliographique réalisée par Claude Arditi sur « **Les circuits de commercialisation des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest** » constitua pour nous une pépinière de cas, sur des produits tels le mil, le sorgho, la kola, le poisson fumé..., sur l'enjeu de l'approvisionnement des villes et des formes d'articulation avec la campagne.

Une deuxième recherche bibliographique s'est plus orientée vers les théories et méthodes des économistes. Quatre ouvrages ont été retenus : « **Principes** » de Ricardo ; **les livres I et II du Capital** de Marx ; « **Economics and Institutions** » de Geoffrey M. Hodgson ; « **Les effets sociaux et économiques des projets de développement rural** » de G. Duruflé, R. Fabre, J.-M. Yung, préfacé par C. Freud.

La lecture du chapitre VI du livre II du Capital fait bien ressortir que Marx considère le transport, l'expédition, l'entreposage, l'emballage des biens comme partie intégrante du processus productif qui crée de la valeur. Il en exclut toutefois les « coûts de vente », c'est-à-dire les dépenses administratives, les dépenses de publicité et les frais financiers des marchandises en transit.

Les chapitres IV à VII de la deuxième partie du livre I amènent une subtile nuance entre « l'échange de biens » et le « procès de production ». Celui-là commence par la vente d'une marchandise (M_1) contre de l'argent (A) et se termine par l'achat d'une marchandise (M_2) à l'aide de l'argent (cette notion a

été reprise par C. Meillassoux dans sa théorie anthropologique des échanges). Celui-ci commence par l'argent (A) pour acheter une marchandise (M) et se terminer par une vente qui donne une nouvelle somme d'argent (A') supérieure à A. Dans ce cas l'objectif est le profit argent.

Les chapitres IX, XII, XIII, XIV du livre II introduisent d'intéressantes notions sur la rotation du capital et sur le « délai de vente ».

De la lecture de l'ouvrage de Geoffrey M. Hodgson nous avons retenu que les **marchés** font également référence à des **institutions sociales** qui fixent et arbitrent les règles de l'échange. Il faut donc les analyser.

Compte tenu de notre « problème d'artisan » initialement posé, la disparité des angles d'approche de ces riches lectures risquait de disperser nos efforts d'analyse. Il fallait aboutir à un champ d'étude fonctionnel permettant l'établissement et la conduite de notre protocole d'enquête. Pour respecter les traits majeurs du pluralisme que nous avons acquis à travers les lectures, nous ne voulions pas revenir à l'utilisation d'un seul outil théorique, apte à réaliser toutes les opérations, pour construire notre « meuble d'artisan ». Notre « meuble » ne devrait pas être un simple exercice d'application de la théorie.

Pour résoudre ce problème, nous nous sommes inspirés des écrits de Michel Foucault « *The confession of the Flesh* », à propos de son thème « Le pouvoir » :

« Si on essaie de construire une théorie du pouvoir, il faudra toujours le décrire comme quelque chose qui émerge en un lieu et un temps donnés, et de là en déduire et en reconstruire la genèse. Mais si le pouvoir est en réalité un ensemble de relations ouvertes, plus ou moins coordonnées... alors le seul problème consiste à se munir d'une grille d'analyse qui rende possible une analytique des relations de pouvoir ».

En remplaçant le terme « pouvoir » par « échanges vivriers en PVD », cette opinion rejoignait notre impression après nos lectures. L'enjeu d'opérationnalité et le principe admis « d'empirisme contrôlé » avaient leur solution autour de la construction d'une grille d'analyse précise.

Les refontes démarches des « filières » entreprises par C. Freud, G. Duruflé, J.-M. Yung, et tant d'autres de l'ORSTOM, du CNRS, de la SEDES épisodiquement associés, devraient nous permettre de construire cette grille.

Le champ de l'étude et les « trois éclairages » complémentaires

La méthodologie des « filières » structure la recherche autour des différentes fonctions économiques existant depuis la production jusqu'à la consommation : la collecte et le regroupage, la transformation, la redistribution. Principalement conçue à l'origine comme un outil de bilan national de comptabilité économique, nos recherches entreprises à partir de 1989, lui ont donné de nouvelles orientations. Si la détermination précise des fonctions représente le squelette (schéma 1), trois méthodes d'approche différentes permettent de comprendre le fonctionnement socio-économique et, de dresser des bilans non seulement en termes d'efficacité économique, mais également en termes de structuration des processus sociaux et géographiques.

La première s'attelle au calcul des coûts et des marges réellement observés sur le terrain, lors des enquêtes. La deuxième essaie de donner une vision spatialisée des différentes fonctions : d'aires de production, de collecte, de

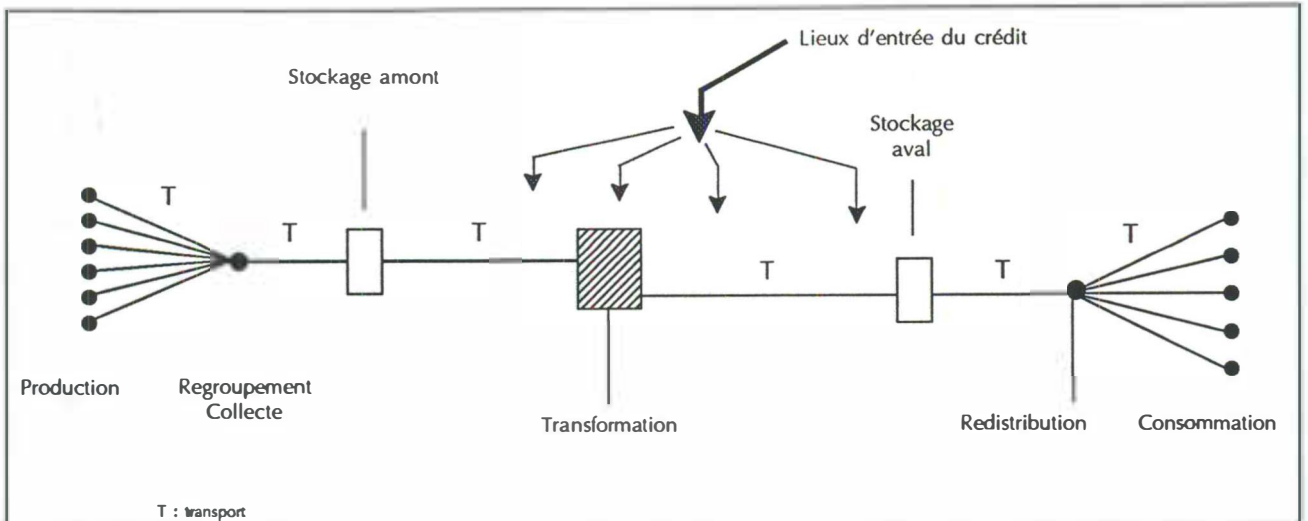


Schéma 1. Les différentes fonctions (simplifiées) des démarches.

transformation, de consommation, de flux consécutif. Une troisième dimension étudie plus particulièrement les rapports sociaux autour de l'appropriation et des utilisations des moyens de production et d'échanges ; fondée également sur des analyses couvrant une longue période de type historique, elle permet de situer les nœuds du pouvoir du capital et du travail, et de voir comment les acteurs s'articulent autour de règles et d'institutions pour se répartir les biens et gérer les conflits et les alliances (schéma 2).

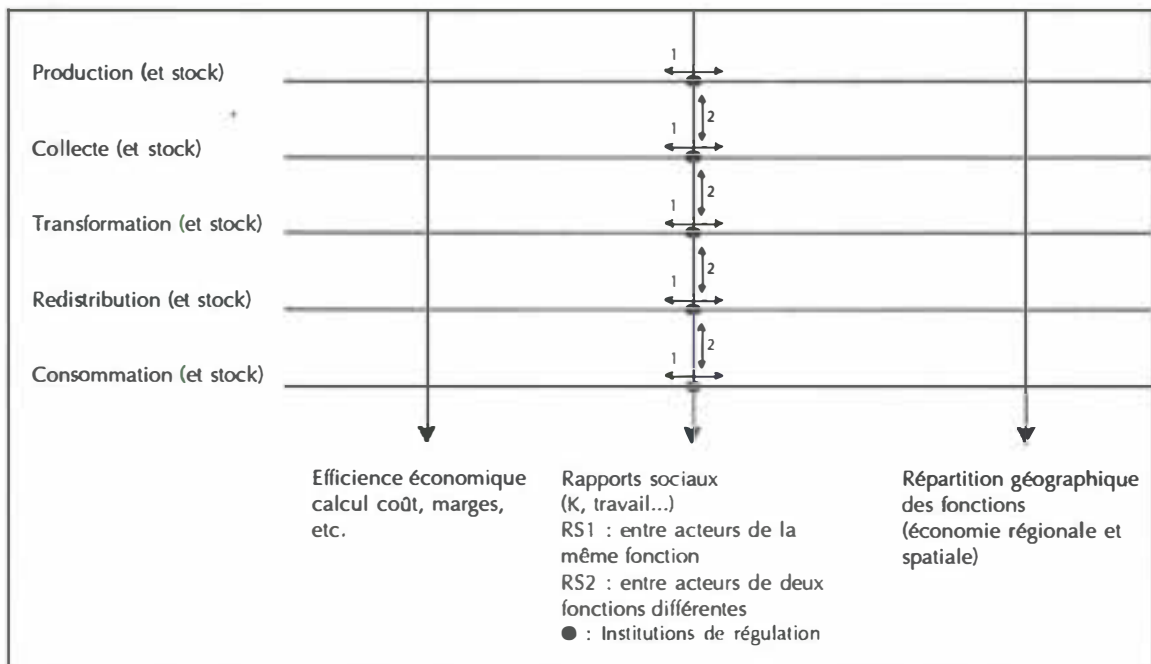


Schéma 2. Les trois regards sur les fonctions.

La spécificité de ces méthodes réside dans le choix à priori, d'un produit ou d'un groupe de produits similaires (exemple : légumes) qui est d'un grand enjeu en termes d'accumulation et/ou en termes de survie pour les principaux opérateurs de la production. En sélectionnant pour l'analyse un **produit-clé** plutôt que tous les produits de l'échange, on arrive plus aisément à comprendre

les efficiences économiques et les rapports sociaux, donc les enjeux sociaux, entre les différents acteurs.

La limite de ce troisième éclairage réside cependant dans sa pertinence même. Son approche sectorielle ne permet pas de rendre compte de l'ensemble des rapports sociaux entre producteurs et commerçants-transformateurs.

Le juste équilibre revient donc à bien choisir le ou les produits déterminants et les acteurs pour lesquels ce ou ces produits sont fondamentaux dans leur survie et leur accumulation possible. Les enjeux de l'Etat et de son équilibre économique sont parfois opposés à ceux de certaines de ses classes paysannes ou d'entrepreneurs.

Dans les conclusions de nos études ces trois différents éclairages acquièrent une cohérence plus globale. Toutefois, nous ne traiterons ici que des méthodes utilisées pour l'analyse des rapports sociaux créés dans l'échange PPM et PCV et de leurs conséquences sur la répartition des moyens de production.

Une analyse de la répartition fondée sur les fonctions

Le rapport social ne s'exerce pas seulement sur les moyens de production mais aussi sur la possibilité d'accéder ou non à des fonctions, des activités économiques indispensables. Et celle de l'échange l'est.

L'objectif consiste à essayer de comprendre les rapports sociaux autour du découpage en fonctions économiques que propose l'analyse filière (production, commercialisation, transformation, consommation, mais aussi transport et crédit). Il faut certes garder les outils conceptuels d'analyse sur les formes d'appropriation et de contrôle des moyens de production, mais aussi regarder les groupes sociaux, les conflits et les alliances qu'ils engendrent autour de fonctions qui ne demandent pas nécessairement un gros capital productif, mais plutôt un capital circulant, un fonds de roulement et un réseau de relations donnant accès à l'information.

La première démarche consiste à **passer de la notion de fonction à celle d'acteurs** dont l'activité est partiellement ou totalement occupée par cette fonction. Ainsi un acteur, dont la fonction principale reste la production peut également se charger de la transformation et de la commercialisation de ses seuls produits jusqu'à un consommateur spatialement situé loin de lui (20 à plus de 100 km). Il est producteur-vendeur.

Assurant périodiquement cette fonction de transport, il peut être incité à mieux rentabiliser cette activité en collectant également une partie des produits de ses voisins. Il devient producteur-collecteur-vendeur.

Si cette nouvelle activité présente pour lui de nouveaux attraits spécifiques (meilleurs revenus, contact avec sa famille dispersée...), il peut évoluer vers une activité principale de collecteur-vendeur, sa propre production se restreignant petit à petit.

De la même manière, un commerçant peut évoluer vers la production.

Il y a donc un continuum de passage entre une activité et une autre qui ne se décèle que par des enquêtes brèves sur les histoires de vie.

Cette démarche est intéressante car elle révèle le côté évolutif et souple de l'activité d'un individu ou d'un groupe d'individus. Elle remet quelque part en question la vue purement structuraliste où chaque individu est caricaturé par sa seule activité dominante au moment de l'analyse.

Toutefois si elle est arrêtée là, cette méthode ne répond pas à notre question originelle qui est de comprendre la dynamique de répartition sociale des moyens de production créée par l'échange de biens. Elle est trop restreinte à l'individu et ne concerne pas nécessairement une dynamique de groupes sociaux.

Pour résoudre cette difficulté, il faut amener l'analyse à un niveau plus large. Comme nous sommes initialement passés de la fonction à l'acteur, il faut **passer de l'acteur au groupe social**.

En termes d'analyse de données, la technique de passage de l'acteur au groupe est assez connue à présent. Des outils manuels ou statistiques simples (analyse factorielle de correspondance...) permettent de regrouper, à partir de variables quantitatives et qualitatives, des « individus » qui ont les « mêmes profils » on parle alors de typologie.

Toutefois, le problème est moins simple qu'il n'y paraît. **En premier lieu**, il existe une multitude de typologies possibles en fonction des types de variables que l'on a sélectionné pour les réaliser. Compte tenu de notre problème posé sur « la dynamique de la répartition des moyens de production dans le contact PPM-PVC », il faut privilégier les variables ayant trait à la possession ou à l'accès des moyens de production pour chaque individu. Si on veut dépasser le stade « structuraliste » et, parler en termes de dynamique, il faut aussi sélectionner certaines variables **d'évolution** de chaque individu concernant l'accès à la possession de ses moyens de production. **Les histoires de vie sont alors très utiles**. Mais quels sont alors les « indicateurs centraux » qui permettent d'évaluer l'échelle de l'évolution ? Là intervient la théorie économique marxiste. J'admets que la vue **matérialiste** du changement social est fondée sur les conflits entre ceux que le processus économique :

- paupérise, puis fait disparaître (pour réapparaître ailleurs, comme salarié sans moyen de production, par exemple) ;
- maintient dans une certaine stabilité de reproduction simple ;
- permet d'accumuler de manière croissante (sur moyen terme - long terme) en moyens de production... et en fonction-activités.

Je trouve alors ma réponse : le rassemblement des différents acteurs en groupes sociaux se fera prioritairement autour de variables, qui montrent ceux qui ont tendance à se paupériser, ceux qui ont tendance à se maintenir, ceux qui ont tendance à accumuler.

A ce stade, nous nous retrouvons avec des groupes sociaux « agrégats d'individus » regroupés selon l'histoire de leur accumulation ou de désaccumulation. Comment interpréter ce tableau ? Là intervient la deuxième difficulté. Par l'agrégation, nous avons changé de monde. Quand nous raisonnons « activités-acteurs » nous analysons les rapports **hommes-choses** ; quand nous devons interpréter le processus de la répartition **sociale** des moyens de production (RSMP) nous raisonnons en termes de **relations hommes-hommes autour des choses**. Ainsi, si notre prise de données initiales n'a touché que les questions du type « stratégie d'acteurs/choses » il y aura un biais final : nous réintroduirons un présupposé interprétatif qui n'a peut-être rien à voir avec la

réalité. Pour l'éviter il aura fallu, préalablement à toute l'enquête, et au cours de l'enquête elle-même, avoir un questionnement sur les règles sociales qui arbitrent les relations économiques d'échange, de « possession », d'accès, d'exclusion, etc., problème qui est d'autant plus complexe que nos terrains sont souvent dans des situations où les « ethos » initiaux de ces règles sont multiples ou au moins duales (avant, à présent...). A ce niveau, les avis des anthropologues, des sociologues, de certains économistes institutionnalistes sont importants.

Etapas de la démarche

Nous avons vu que notre démarche d'analyse sur l'évolution de la RSMP dans le contact PPC et PCV s'appuyait sur une définition large des « moyens de production », incluant les fonctions de transport, de stockage. Cette distinction permettait, de mieux réintroduire les effets des échanges marchands dans ce processus.

Nous avons vu que l'analyse comportait trois regards (cf. schéma 2) dont l'un (calcul des coûts, des marges...) pouvait compléter l'analyse des rapports sociaux : marges très élevées sur certaines fonctions qui favorisent l'accumulation au niveau des acteurs qui la pratiquent ; prix pratiqués au contact producteurs-collecteurs mis en rapport avec le coût de production où il faut estimer la valeur de la force de travail notamment familiale...

Nous avons enfin insisté sur les nécessités du passage de la fonction à l'acteur et de l'acteur au groupe social. La prise de données lors de l'enquête doit nécessairement en prendre compte.

Un problème pratique intervient alors. Doit-on faire le traitement global de l'information en une seule fois ou doit-on le sectionner avant de présenter l'interprétation globale finale ?

Pour les praticiens de l'enquête, poser le problème est le résoudre : même si les questionnaires auprès des producteurs comportent des questions sur les échanges, les formes majoritaires de réponses porteront sur la production ; de même pour les commerçants. L'application du principe de traitement « données remplies, données manquantes » résoud d'elle-même cette question.

Le traitement de l'information doit donc se faire **dans la majorité des cas** au niveau de chaque fonction dominante :

- production ;
- collecte ;
- transport ;
- transformation ;
- distribution.

Pour les acteurs ayant une pluriactivité (commerce et production...) ils sont traités dans les deux fonctions. Certains indicateurs de liaison indiquent leur activité dominante.

Dans le **bilan par fonction**, les groupes sont ensuite hiérarchisés selon leur degré de paupérisation, d'accumulation... Les schémas 3 et 4, exemples pour la production et la collecte, montrent les tableaux récapitulatifs par fonction que nous obtenons. L'intersection ligne/colonne indique autour de quel type de rapport social dominant (terre, machine, accès au marché, etc.) se fait actuellement le processus de paupérisation ou d'accumulation.

• **Stade 1a : Analyse des rapports sociaux au niveau de la sphère des producteurs agricoles au niveau local.**

Niveau croissant d'accès aux moyens de production
et à la dynamique d'accumulation sur les 20-50 dernières années →

Rapports sociaux interactions... (vue diachronique + instances de régulation et grands mouvements)	Acteurs producteurs de profils 1	Acteurs producteurs de profil 2	Acteurs producteurs de profil 3	Acteurs producteurs de profil i
... liés à l'appropriation et au contrôle du capital fixe (RS1) RS1a terre RS1b machines, etc.	←				→
... liés aux fonctions du capital circulant (accès, distribution...) des intrants RS2	←				→
... liés au contrôle et à l'échange de la force de travail intra-agricole RS3	←				→
... liés à la répartition de la production vivrière finale RS4	←				→
(1) Bilan de la situation des processus d'évolution (concentra- tions, décentralisation...) (2) Bilan du fonctionnement des institutions qui assurent l'arbitrage des conflits... (3) Acteurs dominants représentés dans des arbitrages (4) Bilan des conflits et alliances					

Schéma 3

Stade 1b : Analyse des rapports sociaux au niveau de la sphère du commerce et des commerçants de collecte

Niveau croissant d'accumulation sur
les vingt dernières années →

Rapports sociaux...	Acteurs commerçants de profil 1 (en voie de paupérisation)	Acteurs commerçants de profil i (en voie de forte accumulation, diversification (trust vertical, horizontal))
... liés à l'accès et à l'indépendance sur le fond de roulement (RS5)	←		→
... liés au stockage commercial (RS6)	←		→
... réseau d'information - opportunité de vente	←		→
... Forces de travail (rapport K - W)			
Bilan 1, 2, 3, 4...			

Schéma 4

- On réalise les mêmes analyses pour chaque fonction économique :
- stade 1a : la production et les producteurs ;
 - stade 1b : la collecte et les collecteurs ;
 - stade 1c : la transformation et les transformateurs ;
 - etc.

- On ajoute deux opérateurs importants :
- transport et transporteurs ;
 - crédit et prêteurs-demandeurs.

Enfin, un tableau récapitulatif général pour **toutes les fonctions de la filière** (production, collecte, transformation...) classe de gauche à droite les acteurs qui ont tendance à se paupériser ou à accumuler au cours de ce processus de production échange.

Rappports sociaux dominant qui expliquent le processus du changement social (vue matérialiste, économiste)	Degré d'accumulation croissante constante (sur = les 50 dernières années) →			
	Groupe social des acteurs sans accès aux moyens de production (niveau force de travail)	Groupe social en voie de paupérisation (désaccumulations, abandon d'activité...)	Groupe social en reproduction simple	Groupe social en reproduction fortement élargie (vers intégration verticale, horizontale...)
	P* C* T* ...	P C T ...	P C T ...	P C T ...
RS1a (terre) Quantité • tendance à concentration décentralisation		▨	▨	▨
RS5 Fonds de roulements • tendance à la décentralisation			▨	▨
Bilan 1, 2, 3, 4...			(1960-1965)	

* P : producteurs, C : collecteurs, T : transformateurs...

Schéma 5

Dans ce **schéma récapitulatif final**, l'intersection lignes/colonnes permet de dire sur quels moyens de production et sur quelles fonctions se sont opérés les phénomènes de nouvelle RSMP.

On passe ainsi d'une prédétermination des classes sociales avant analyse (vue structuraliste) à une post-détermination de ces classes sociales (après analyses) qui intègre mieux la dynamique du changement et le rôle joué par les échanges marchands.

L'organisation en ligne et en colonne du tableau permet d'avoir une double lecture. La lecture par colonne, qui s'intéresse, par exemple, aux groupes sociaux producteur-commerçant.. en voie de paupérisation, permet d'identifier rapidement quels ont été les types de rapports sociaux centraux (terre, perte de

l'indépendance sur le fonds de roulement...) de la paupérisation. Une lecture par ligne permet d'analyser le poids de chaque type de rapport social dans le phénomène d'accumulation et de concentration.

Pour terminer, il faut préciser que les cas spécifiques d'acteurs pluriactifs ayant une forte tendance à accumuler doivent faire l'objet d'une attention et d'un traitement très soigné. Ils doivent être analysés, souvent, comme des **cas majeurs** qui aident à forger les hypothèses d'évolution pour l'ensemble de la filière. L'enquête auprès d'eux doit être particulièrement fine, avec plusieurs passages au fur et à mesure que se forge le schéma d'explication générale de fonctionnement des rapports sociaux dans la filière.

Avantages et limites de cette démarche

Une des limites a déjà été exposée au début de cet article. Certes la focalisation sur un produit dominant permet de mieux comprendre les formes des rapports sociaux production-échanges marchands qu'une analyse globale tous producteurs et tous réseaux commerciaux. Toutefois il ne faudrait pas, après une telle analyse, extrapoler le processus observé sur tout le système économique. On ne peut entamer cette tentative qu'à partir du moment où on a démontré que le produit analysé est le centre de l'enjeu social de l'époque analysée au niveau de l'espace étudié.

Une autre limite réside dans le niveau d'échelle appréhendé par la démarche : local, régional, national, international. Testées pour le moment au niveau local avec quelques premiers essais fructueux au niveau régional, les échelles d'analyse nationales et internationales n'ont pas été encore abordées.

La troisième critique réside dans sa volonté affichée « d'empirisme contrôlé », outil opérationnel d'artisan peut-être peu « conceptualisables » par les fabricants d'outils, les théoriciens. Charge à eux de fermement le critiquer pour l'amender.

Une quatrième critique réside dans l'absence de prise en compte de la politique nationale. Si cette position se justifie au niveau d'une analyse « local voire régional », elle devient insoutenable au niveau national et international. Nous avons commencé à travailler sur ce point, en faisant très attention de ne pas affecter toutes les causes du changement social au seul processus du « politique ».

Malgré toutes ces critiques, notre démarche a eu l'avantage de nous éclairer sur le processus de changement social en cours par le renforcement des échanges marchands, remettant parfois en cause certaines des conclusions radicales avancées jusqu'à présent (cas du riz au Nord du Ghana). Par ailleurs elle a révélé un phénomène initialement imprévu dans les hypothèses de nos analyses : les formes d'articulation entre le PCV et le grand commerce national et transnational. Dans les cas analysés sur le riz (Madagascar, Guinée, Ghana, Mali) il en ressort moins l'idée d'un « combat » définitivement acquis par le grand commerce, que celui d'un flux et d'un reflux fréquent, comme une marée, selon les circonstances économiques. Ici, l'analyse spatiale se révèle très parlante, même si elle laisse sous-entendre que souvent, le PCV est mis en

dépendance du système commercial multinational... ou laissé libre sur certains secteurs qui ne l'intéresse pas (kola, karité, poisson fumé, maraîchage, manioc...).

Bibliographie

ARDITI C., 1975 et 1978. Analyse bibliographique : les circuits de commercialisation des produits du secteur primaire en Afrique de l'Ouest. Minecoop, Paris.

COQUERY-VIDROVITCH C., MONIOT H., 1984. L'Afrique noire de 1800 à nos jours. PUF, Nouvelle Clio, Paris.

DURUFLE G., FABRE P., YUNG J.-M., 1988. Les effets sociaux et économiques des projets de développement rural. Minecoop, Paris.

HODGSON G.M., 1988. Economics and institutions. Polity Press, Cambridge.

HOPKINS A.G., 1973. An economic history of West Africa. Longman, Londres.

ILIFFE J., 1983 The emergence of African capitalism. The Mac Millan Press Ltd, London.

MARX K. Le capital. Livre 1 et 2.

MEILLASSOUX C., DARYLL FORDE, 1971. The development of indigenous trade and markets in West Africa. OUP, Oxford.

POLANYI K., 1957. The great transformation. Beacon Press, Boston.

RICARDO D., 1977. Des principes de l'économie politique et de l'impôt. Flammarion, Paris.

**Les rapports sociaux autour de l'échange
Réflexion autour du cas du commerce
légumier à Brazzaville**

Paule Moustier

Economiste CIRAD-FHLOR

Importance des aspects fonctionnels et organisationnels dans l'analyse

Le thème de l'approvisionnement vivrier des villes d'Afrique a donné lieu récemment à deux ouvrages clés pour le socio-économiste « *Feeding African cities* » édité par Jane Guyer (1987) et « *Nourrir les villes en Afrique subsaharienne* » édité par ALTERSIAL-ORSTOM-CERED (1985).

Ces deux ouvrages incitent à prendre en compte deux niveaux d'analyse :

- le niveau fonctionnel, c'est-à-dire l'évaluation des fonctions économiques (satisfaction des besoins matériels, souplesse de l'allocation des ressources en fonction d'opportunités changeantes, etc.) ;

- le niveau organisationnel : c'est-à-dire comment le fonctionnement actuel des systèmes vivriers est enchâssé dans son environnement social et politique. Ce contexte socio-politique résulte de négociations ou conflits entre différents intérêts en confrontation. Maureen MACKINTOSH (1990) comme HODGSON (1988) nous incitent à considérer les marchés comme des ensembles de relations sociales autour de l'échange structurées par des classes et des institutions.

Ces deux niveaux d'analyse sont reflétés dans les citations suivantes :

« *Food distribution systems are not only market chains which assure the conveyance of goods and the communication of price information, nor merely a link between the classical dyads of analysis, the producer and the consumer, the peasant and the state. They are also organizations rooted in an articulated social and economic structure* » (GUYER, 1987 : 6). Le même point de vue antimécaniste est exprimé par HUGON dans Altersial (1985 : 24) :

« *La filière est un lieu intermédiaire pour comprendre, au-delà de la succession d'opérations techniques d'amont et d'aval, les dynamiques des sous-systèmes productifs à l'intérieur desquels s'exercent des champs de force, se nouent des relations marchandes et non marchandes, se réalisent des modes d'organisation et des stratégies d'acteurs dont les objectifs, et dont les moyens, ont des niveaux de comptabilité et d'incompatibilité.* »

Si l'on se focalise trop sur les aspects fonctionnels l'évaluation risque de tomber dans une logique mécaniste alors qu'une réalité économique s'appuie sur une organisation sociale de type organique. D'un autre côté, s'intéresser seulement aux aspects organisationnels peut conduire à la non-opérationnalité de l'analyse.

Les analyses « classiques » de marchés vivriers africains, en particulier celles du *Food Research Institute* dans les années 60 ont privilégié les aspects opérationnels, l'évaluation de la **performance** des marchés étant dérivée de données de **leur structure et conduite** et en particulier :

- prix, coûts, marges à tous les niveaux des chaînes de vente ;

- barrières à l'entrée sur le marché (accès aux moyens de commercialiser, accès à l'information) ;

- pouvoir de négociation des différents participants, critère qui reste flou (cf. HARRIS, infra). On l'appréhende indirectement par l'étude de la trésorerie des agents, leurs capacités de stockage des produits, leur accès à l'information,

les formes de collusion entre agents. Des déficiences dans l'accès aux moyens de commercialiser peuvent être compensées par ce que JONES (1972) appelle des «imperfections compensatoires» (*counter-vailing imperfections*) : par exemple, les relations personnalisées de crédit entre producteurs et commerçants pallient le manque d'accès ouvert au crédit. Ces relations sont des imperfections puisqu'elles créent des barrières d'entrée sur le marché.

HARRIS (1979 et infra) a déploré le manque de rigueur dans la mise en relation variables de structure – variables de performance de ces analyses.

L'équivalence performance – concurrence est tout à fait sujette à controverse. L'analyse de la meilleure allocation des ressources possibles par celle des marges commerciales « non excessives » est pauvre car elle n'intègre pas les objectifs de sécurité de l'approvisionnement sans à-coups (cf. GUYER, 1987) ni ceux d'équité, d'emploi, d'adaptabilité au changement et d'apport de valeur ajoutée au pays.

D'autre part, même si les prix sont des signaux importants pour une allocation des ressources tenant compte des valeurs de rareté relative des facteurs, la manière dont les ressources financières sont transférées par les choix gouvernementaux entre secteurs agricoles et non-agricoles est déterminante pour expliquer les rigidités d'affectation des ressources. Il serait cependant injuste de considérer que les économistes classiques négligent les transferts « distortifs » de ressources. Mais il est légitime de constater que les processus d'exercice de pouvoir du transfert des ressources sont peu analysés dans les canevas classiques (cf. HARRIS infra).

L'analyse de la distribution des ressources dans les filières doit être complétée par celle des fonctions : en effet, le cumul de différentes fonctions de l'échange – par exemple commerce de gros et stockage – peut favoriser des relations de dépendance et des pouvoirs de négociation différenciés.

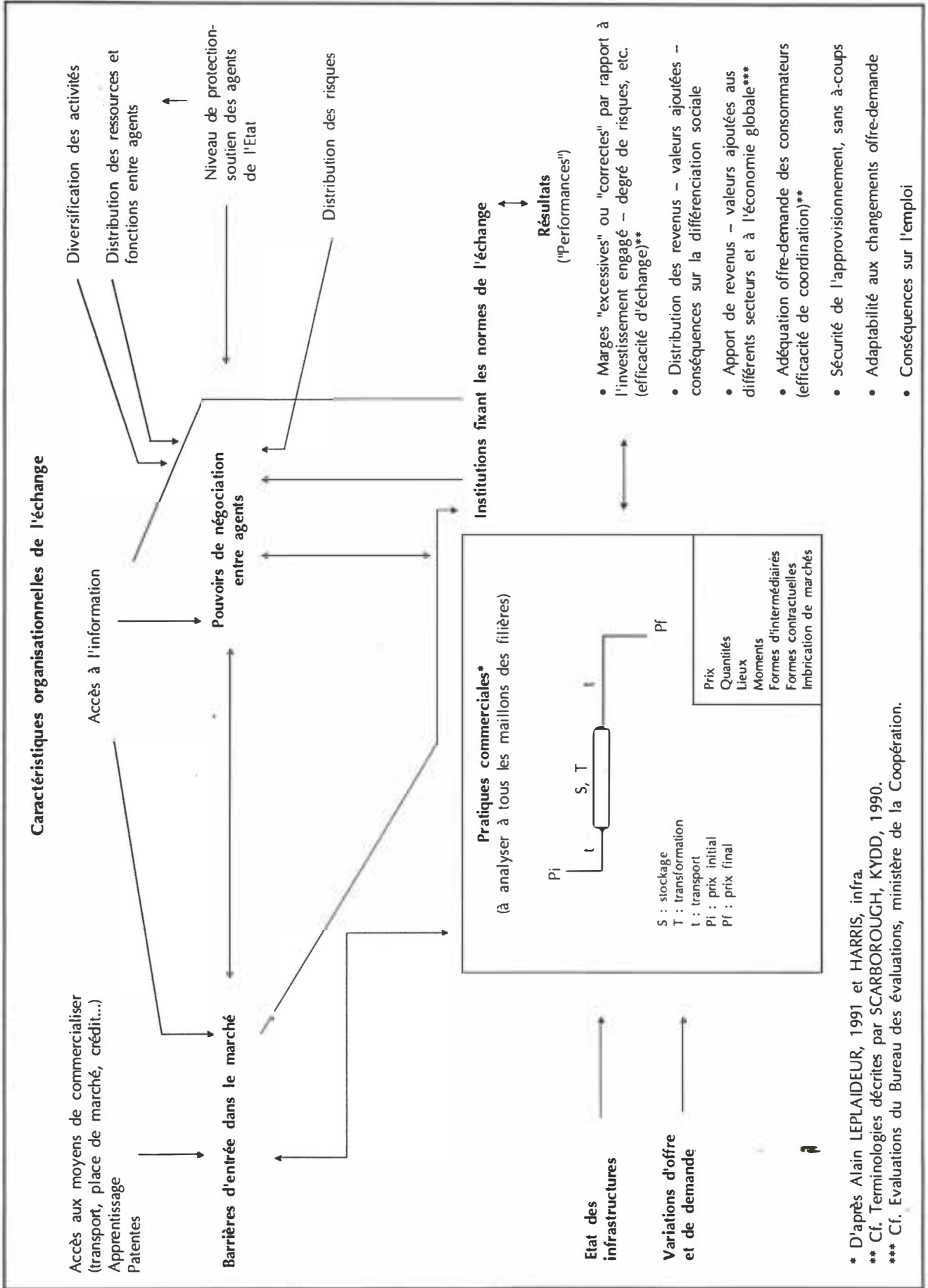
D'après Jane GUYER les pouvoirs de négociation des commerçants par rapport aux producteurs et consommateurs et partant la formation des prix des revenus et des quantités commercialisées ne sont pas seulement liés à l'aspect monopolistique ou concurrentiel de leurs activités mais aussi à la longévité, la résistance de l'organisation qu'elle définit comme la capacité de tamponner les fluctuations brutales d'offre et de demande. Celle-ci serait obtenue grâce à trois stratégies possibles :

- déplacer les coûts et risques de l'échange vers d'autres acteurs de la chaîne commerciale ;
- diversifier leurs activités ;
- bénéficier de la protection et de l'aide du secteur public.

Des éléments non strictement marchands mais plutôt liés aux sphères sociales et politiques sont donc déterminants pour expliquer et évaluer les caractéristiques de l'échange vivrier.

Le schéma ci-après vise à récapituler les points exposés plus haut. Il montre qu'il serait simplificateur de n'analyser les pratiques commerciales qu'avec un canevas monopole/concurrence.

Un essai de mise en relation organisation-performance des marchés vivriers



* D'après Alain LEPLAIDEUR, 1991 et HARRIS, infra.
 ** Cf. Terminologies décrites par SCARBOROUGH, KYDD, 1990.
 *** Cf. Evaluations du Bureau des évaluations, ministère de la Coopération.

L'analyse des rapports sociaux autour de l'échange de légumes à Brazzaville, et plus particulièrement des pouvoirs de négociation entre agents, servira de support à une tentative de mise en relation partielle des caractéristiques organisationnelles de l'échange avec ses pratiques et ses résultats.

Quels rapports sociaux autour de l'échange légumier à Brazzaville⁽¹⁾ ?

Présentation sommaire des caractéristiques de la production de légumes

Les légumes de type local (feuilles de manioc, amarante, chou chinois, tomate locale) sont les plus consommés par les Brazzavillois. Ils sont les éléments constitutifs des sauces protéiques et vitaminiques accompagnant le manioc.

L'élasticité de la consommation de légumes par rapport aux prix et revenus, bien que non chiffrée, paraît très inférieure à celle de la viande. Des pénuries saisonnières (saison des pluies pour la plupart des légumes-feuilles et la tomate) peuvent induire un doublement de la dépense en légumes à quantité égale.

Les importations en légumes en provenance de l'Europe et du Zaïre représentaient moins de 10 % de la consommation totale en 1988. Elles sont dominées par l'oignon et la pomme de terre.

Les productions rurales (provenance : Sud du pays) et urbaines (environ 1 000 producteurs dans un rayon de moins de 10 km du centre ville) sont complémentaires : plus de 60 % des légumes-feuilles proviennent des jardins de la ville tandis que plus de 60 % des légumes-fruits locaux, tomates, piments, okras, aubergines locales sont produits dans les champs⁽²⁾ de polyculture vivrière du Sud du pays (Pool, Niari, Bouenza).

Quant aux légumes de type européen (tomate couteau, concombre..) s'adressant à une clientèle très spécifique, leurs origines sont très diverses : maraîchage rural, importations maraîchage urbain. Nous ne les étudierons pas dans cet article.

Les producteurs urbains sont issus de milieux défavorisés. Leurs surfaces sont faibles (moins de 700 m² pour les trois-quarts) du fait de la pression foncière en ville. Le foncier est le premier facteur différenciant les revenus. Le

⁽¹⁾ Ces résultats sont issus d'une recherche pluridisciplinaire menée depuis mars 1988 sur les filières maraîchères à Brazzaville (Programme conjoint IRAT/CIRAD-Agricongo. Animation scientifique A. Leplaideur). En ce qui concerne le commerce, des entretiens informels ont porté sur une centaine de commerçants, des entretiens plus structurés sur une dizaine de commerçants suivis toutes les semaines et une trentaine de transporteurs de produits vivriers. D'autre part, un minimum de 5 relevés de prix de gros par mois et par légume et un minimum de 3 relevés de prix de détail par semaine et par légume ont été effectués.

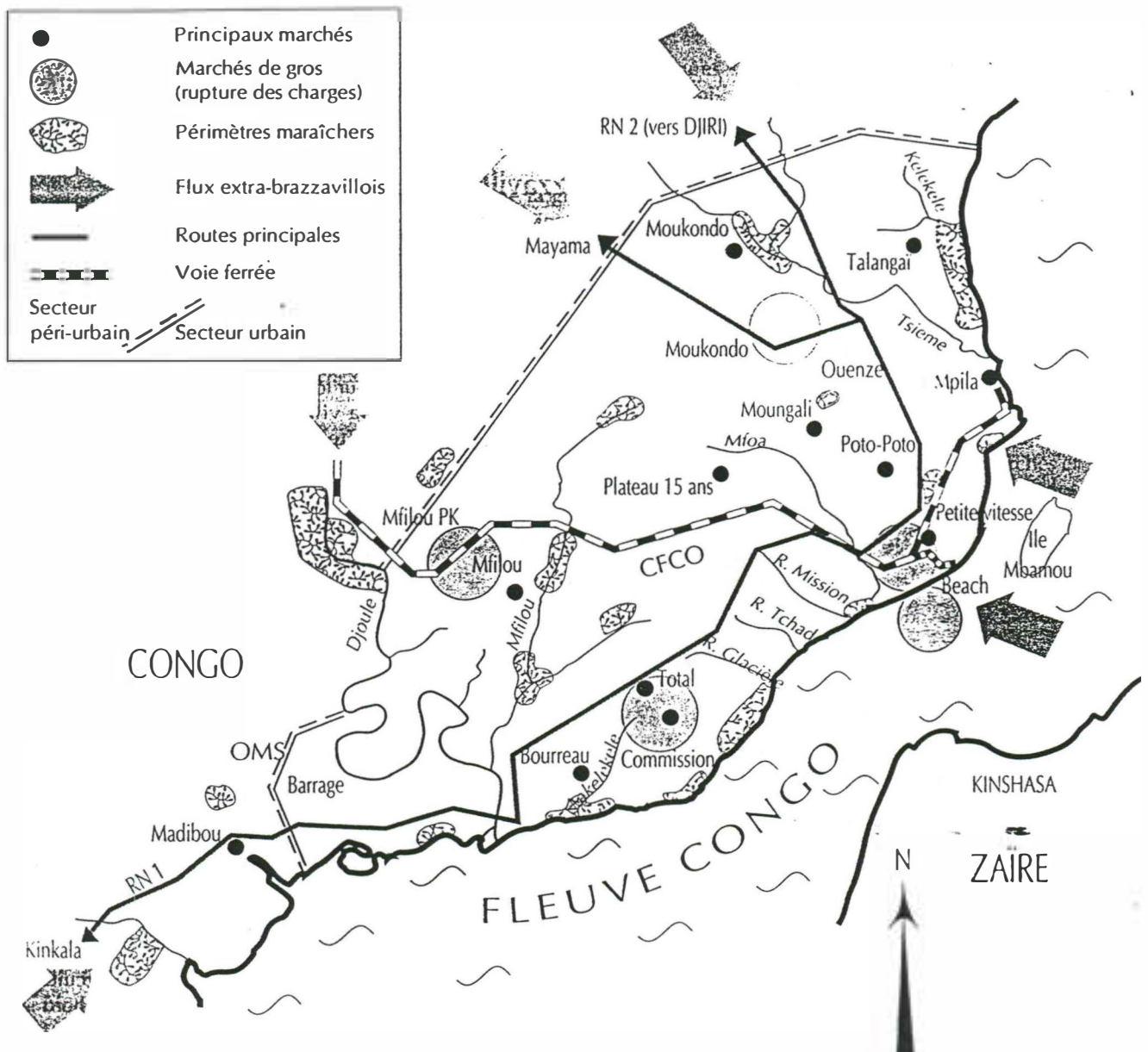
⁽²⁾ La distinction champ/jardin se fonde surtout sur le caractère intensif et spécialisé de la culture légumière urbaine (apport de fumure organique, arrosage, pépinières...).

problème du contrôle de l'eau : excès en saison des pluies, déficit en saison sèche, conduit à l'extrême variabilité des quantités produites sur les jardins urbains et les champs ruraux.

Les systèmes de culture maraîchers urbains sont caractérisés par l'association de trois types de légumes en proportions variables : légumes-feuilles à cycle court pour les besoins quotidiens du ménage ; légumes-feuilles de cycle long, peu risqués pour les besoins de santé, l'habillement ou l'épargne en vue de l'achat d'un terrain d'habitation ; légumes de type européen, plus risqués, pour des objectifs spéculatifs et l'épargne productive.

Chaînes de vente et fonctions des agents

Les chaînes de vente diffèrent selon les trois types de légumes qui segmentent le marché. Les flux et les principales places de marché sont indiqués dans la carte ci-dessous.



Sur la sous-filière des légumes du jardin, la chaîne de vente dominante est :

Producteur → Détaillante → Consommateur

Lieu de la transaction producteur-détaillante : au jardin ou au marché de gros (Total, Mfilou PK, Mougali). Parmi 30 producteurs urbains interrogés, 21 vendent à une détaillante s'étant déplacée sur le jardin et de temps en temps eux-mêmes ou un parent vendent directement au marché de gros ou de détail. Ceci arrive quand peu de commerçants se déplacent vers la zone de production, ce qui est fréquent en période d'abondance.

Moyen de déplacement : pied, bus ou taxi.

Sur la sous-filière des légumes locaux du village :

Producteur → Collectrice → Détaillante → Consommateur

Lieu de la transition producteur-collectrice : marché bihebdomadaire du village ou champ.

Lieu de transaction collectrice-détaillante : marché de gros de Brazzaville (Commission-Moukoudo-Petite Vitesse).

Moyen de déplacement village-ville : camion ou train.

On a également observé des cas, rares, où la collectrice est court-circuitée :

Producteur → Détaillante → Consommateur

Le producteur se déplace à Brazzaville, ou expédie des colis à une parente détaillante.

Seules les détaillantes ont un commerce spécialisé en produits maraîchers. Les collectrices doivent tenir compte de la saisonnalité et de la diversité des associations culturelles des champs vivriers. Elles collectent donc une large gamme de produits, de même que les transporteurs.

La possibilité de vente directe grâce à la proximité du lieu de production/ lieu de vente, et l'existence de zones de vente en gros par les producteurs, est un élément particulièrement important de la flexibilité des modes de commercialisation.

La distribution des fonctions entre les acteurs de la filière légumes est représentée dans le tableau I.

Tableau I. Distribution des fonctions dans la filière légumes à destination de Brazzaville.

Agents	Production	Vente en gros	Vente en détail	Transport	Conservation	Crédit
Maraîchers urbains	***	*	*			
Producteurs ruraux	***	*				
Collectrices	*	***		*		*
Détaillantes	*		***		*	*
Transporteurs		*		***		
Entrepreneurs hors monde paysans	*			*	*	

– L'Etat n'assure aucune fonction dans la filière légumes. A part des taxes qui grèvent moins de 10 % des bénéfices des commerçantes et transporteurs, l'Etat n'a pas non plus le rôle extractif. Historiquement d'ailleurs l'Etat a totalement négligé le secteur de l'agriculture vivrière, ce qui explique en partie son caractère sous-capitalisé.

– Les fonctions ne sont pas cumulées exclusivement par un type d'acteur.

– La fonction de crédit est en fait limitée aux tontines organisées entre les commerçantes et ne couvrant que des besoins de consommation (vêtement, santé...) ou achat de parcelles d'habitation en vue de leur location.

– La fonction de transport est concentrée au niveau des acteurs transporteurs qui sont rémunérés au service (coût au kilomètre) et ne participent donc pas à l'échange en tant que tel.

Modes d'accès à l'activité

Le commerce des légumes à destination de Brazzaville est dominé par les femmes et par le groupe ethnique Kongo. Cette ethnie est également dominante dans la production.

Plus de la moitié des commerçantes interrogées ont accédé à l'activité par leur réseau familial : capital fourni par la mère ou le mari, apprentissage par la mère ou une parente proche. D'autre part, les liens familiaux production-commerce de légumes sont souvent étroits. Ces points sont illustrés par le tableau II. Ceci s'explique par l'histoire du secteur légumier au Congo : ce sont d'abord les producteurs, puis leurs femmes et leurs filles qui ont assuré la vente de leurs produits sur des points de vente informels.

La spécificité ethnique de la production et du commerce est en partie due à l'action polarisée en direction de Brazzaville et de Boko, zones à dominante Kongo, des autorités coloniales en matière de diffusion d'innovations maraîchères.

Tableau II. Importance du réseau familial pour l'activité des détaillantes de légumes. Illustration par quelques études de cas.

	Initiation	Fonds de roulement initial	Mise en relation avec les fournisseurs	Table au marché	Soutien du fonds de roulement	Membres de la famille produisant des légumes
Joséphine	Mère	Mère ("crédit" à son nom)	Mère		Mère	Mère
Virginie	Mère	Mère	Mère	Grand-mère	Mari	
Radégonde	Soeur	"Crédit" grâce sa soeur)	Soeur			
Claire	Tante	Vente de ses propres produits	Jardinier de sa zone de production			Elle-même tante
Sabine	Mère	Père de son enfant	Mère	Mère		Mère, père oncle
Antoinette	Mère	Mari		Mère		Mères, tantes
Germaine (mère de Sabine)			Amies			Elle-même, mari, frère, mère, père
Jeannette	Parents	Père	Parents	Mère		

La contribution régulière du mari au budget alimentaire (« la popote ») est en fait « détournée » par la femme commerçante mariée comme fonds de roulement, ce qui permet au ménage de jouir d'une trésorerie quotidienne pour les besoins alimentaires.

Différenciation des commerçants en fonction du capital fixe

Aucun commerçant ne dispose de moyens de stockage ni de transformation.

Aucun commerçant rencontré n'est propriétaire d'un camion.

L'explication la plus plausible de cette sous-capitalisation est la faible rentabilité de l'activité. Tous les transporteurs rencontrés ont eu accès au capital transport par une activité antérieure de salariat (en particulier chauffeur de taxi ou fonctionnaire), ou plus rarement le commerce, mais jamais celui de légumes.

Quant à l'accès aux tables de marché elle ne fait pas l'objet d'une concentration, les relations de propriétaire-locataire sont limitées à la location occasionnelle d'une table par une détaillante absente de l'activité à une parente ou une connaissance. Là encore le réseau familial est déterminant pour l'accès à

la table : héritage, location à une parente ou partage de la table d'une parente sont les modalités d'accès les plus fréquentes.

Modalités de paiement

Le paiement suit deux modalités :

- comptant ;
- paiement différé après la vente. Appelée vente « à crédit » par les agents de la filière légumes, cette transaction ne fait pas en réalité l'objet d'un crédit en trésorerie entre producteur et commerçant, mais concerne seulement le délai du paiement. Cela revient toutefois à l'accord d'un crédit du producteur au commerçant puisque lorsque la décision de transaction a été prise entre les deux agents, le droit de propriété a été transféré tandis que le commerçant n'a pas encore perdu de trésorerie.

Le moment du transfert de propriété est souvent soumis à controverses comme l'illustrent les litiges fréquents autour du vol des produits.

En effet, la récolte des légumes-feuilles s'effectue le plus souvent par la commerçante, après la décision de la transaction. Si un vol se produit entre le moment de l'accord et la récolte, le commerçant devrait se considérer comme perdant et payer le producteur. Ceci n'arrive pas toujours.

Car la fixation du prix de vente – et donc du montant payable au producteur après la vente – n'est pas rigide. Elle dépend du prix de revente effectivement obtenu par la détaillante. Le prix fixé avant la vente est indicatif ; il peut être révisé à la baisse (jamais à la hausse, ce qui tend à montrer un pouvoir de négociation inférieur des producteurs). En général la baisse n'excède pas 10 % du prix négocié.

En conséquence, même lorsque le transfert de propriété a eu lieu, la **valeur** du bien échangé n'a pas été fixée de manière définitive. Celle-ci est déterminée en dernier ressort par l'état de la demande en aval, de plus en plus influente sur la fixation des prix de fait de la réduction du pouvoir d'achat des consommateurs.

Notons que ce mode de paiement prévaut en saison d'abondance, lorsque l'écoulement des produits est difficile. En période de pénurie, l'échange se produit généralement au comptant.

Il apparaît ainsi que les modalités de paiement sont **fortement liées à la gestion de l'incertitude**.

Relations de fidélité entre fournisseurs et vendeurs (producteurs-détaillante, producteur-collectrice ou collectrice-détaillante)

Les paiements différés vont de pair avec des conventions tacites entre fournisseurs et producteurs stipulant que les fournisseurs vendent à certains clients en priorité et que réciproquement les acheteurs se ravitaillent auprès de certains fournisseurs en priorité.

On peut interpréter ces comportements comme des imperfections compensatoires au risque des fournisseurs de ne pas écouler leurs produits, ainsi qu'au risque des acheteurs de ne pas trouver d'approvisionnement, dans un contexte d'offre et de demande très imprévisibles. Ils répondent également au manque de trésorerie des commerçantes. En période de pénurie, ce système empêche les détaillantes non expérimentées d'avoir accès à l'offre, et donc, peut-être, au producteur de ne pas bénéficier d'une plus large gamme de demandeurs. Par contre, en période d'abondance le producteur a plus de garanties de trouver preneur que dans un marché anonyme.

Un effet pervers de ce système est l'existence d'intermédiaires obligés nommés « bisumbela » : une détaillante avec un accès amont sûr peut revendre à d'autres détaillantes un bien avec une marge qui peut atteindre 50 % sans qu'aucun service particulier n'ait été rendu. Cette marge rémunère en fait son contrôle de l'incertitude.

Si la commerçante n'est pas introduite dans les réseaux d'approvisionnement par une parente, elle doit d'abord acheter les produits comptant. C'est seulement après développement de relations de confiance que la vente « à crédit » peut être établie.

Le délai de remboursement n'excède pas en général une semaine. Cependant, si la vente a été particulièrement défavorable, la détaillante peut reprendre de la marchandise à crédit et rembourser les deux transactions par les bénéfices de la deuxième vente (cas signalé par une détaillante de tomates dont les fournisseurs sont de son village d'origine).

Voilà encore une modalité de fonctionnement particulièrement adaptée pour amortir les à-coups de l'offre et de la demande sur la trésorerie des commerçantes.

Il est cependant important de noter que le producteur ne pâtit pas inégalement d'un manque de trésorerie puisqu'une partie de la recette lui est versée comptant usuellement ; il est difficile d'en établir la proportion.

La « prime confiance » des transactions entre parents s'exprime aussi à travers des prix plus favorables. Une détaillante de tomates déclara que son frère lui vendait une caisse de sa propre production à 5 000 F, alors qu'il demande un prix de 7 000 F à des clients anonymes, soit une différence de 40 %.

Différenciation des commerçants en termes de fonds de roulement

Réseaux d'échange urbains (légumes-feuilles locaux)

Ces réseaux sont caractérisés par leur atomisation et l'absence de producteur ou commerçant (individus ou collectivités) pesant substantiellement dans les transactions. Au maximum, un producteur vend à 6 commerçantes. Le caractère dispersé de la multitude de jardins de petites tailles localisés dans des zones parfois peu accessibles, ainsi que la saisonnalité de la production expliquent qu'une fonction spécialisée de collecte n'ait pas émergé dans le système

légumier. Ceci se traduit par des fonds de roulement très faibles : moins de 5 000 FCFA par jour.

Réseaux d'échange ruraux

La fonction de collecte est répandue dans les circuits ruraux car les commerçants peuvent acheter un grand nombre d'autres produits que les légumes et d'autre part, la plus grande distance entre producteurs et consommateurs rend nécessaire des intermédiaires entre production et stade de détail, sauf si les mouvements entre producteurs et détaillantes peuvent être évités grâce à l'expédition de colis. Ce dernier type de transaction suppose des relations fortes de confiance entre producteur-transporteur et entre producteur-détaillant.

Les collectrices ont besoin de plus de 15 000 FCFA pour démarrer l'activité. Ce montant est généralement apporté par des parents ou le mari ou une activité de vente au détail passée qui n'est jamais la vente de légumes, peu rentable. Ceci constitue une importante barrière d'entrée dans l'activité.

Pouvoir de négociation des prix

Le pouvoir de négociation des producteurs par rapport aux commerçants est fortement dépendant de leurs possibilités de déplacements à Brazzaville : ceux-ci leur permettent d'une part de se renseigner sur les prix tandis qu'ils se ravitaillent en divers produits, et d'autre part de vendre directement aux détaillantes si les conditions proposées par les collectrices ne leur conviennent pas.

Les facilités de déplacement et donc les pouvoirs de négociation des producteurs varient bien sûr selon l'état des structures de transport. Ceci est illustré par le marché légumier de Mayama étudié par Moumbelé (1989). D'autre part, cet exemple montre le cas d'une **institutionnalisation des normes de fixation de prix**.

Avant 1984, la route pour Mayama était si mauvaise qu'il fallait plus de 12 heures épuisantes pour s'y rendre de Brazzaville. Or, par suite de problèmes dans l'écoulement du riz, les producteurs augmentèrent la production des légumes dans les années 80.

La première commerçante qui décida de s'y rendre pour collecter la production de légumes s'appelait Mandundu. Elle possédait un camion. Comme elle était le seul transporteur prête à se rendre à Mayama, les autres commerçantes qu'elle transportait devaient attendre que Mandundu soit à court d'argent pour acheter des légumes aux producteurs, ou bien devaient s'approvisionner auprès de Mandundu à des prix à prendre ou à laisser.

Du fait du monopole de Mandundu sur le transport, le pouvoir de négociation des producteurs était très faible. Lorsqu'ils désiraient se rendre à Brazzaville pour vendre eux-mêmes, ils devaient être transportés par Mandundu. Celle-ci imposait des prix décourageants. D'autre part, elle ne repartait qu'une semaine après pour Mayama.

Un tel comportement monopolistique résultait de mauvaises conditions routières. Celles-ci furent améliorées en 1984. De nos jours, plus de 5 camions se déplacent quotidiennement vers Mayama. La demande pour les légumes de Mayama s'est ainsi amplifiée et la fréquence des marchés de Mayama a doublé.

De manière très intéressante, la position des producteurs par rapport aux commerçants s'est renversée. La qualité et la période d'arrivée sur le marché des légumes de Mayama donne aux producteurs un fort pouvoir de négociation des conditions de vente. Cette situation a résulté dans la stratégie suivante des commerçantes : pour être assurées de leur approvisionnement, elles ont constitué des conventions informelles de fidélité voire exclusivité d'approvisionnement-vente scellées par l'apport par les commerçants de produits de Brazzaville tels que savons, bougies, etc.

Cette constitution de réseaux personnalisés d'échange hors marché a conduit à une grande hétérogénéité des prix et à des conflits dans la sphère des producteurs et des commerçants. D'où la création en 1987 de la règle d'obligation de passage de toutes les transactions par le marché bihebdomadaire de Mayama. Les prix sont déterminés après information de producteurs envoyés à Brazzaville pour se renseigner sur le contexte d'offre, demande, les prix de détail pratiqués. Un comité de marché a été institué qui regroupe producteurs et commerçants. Ceux-ci se rencontrent toutes les 2 semaines pour négocier les normes de prix. Le comité de marché est chargé de vérifier que toutes les transactions s'effectuent sur le marché et que les normes de prix sont respectées.

Cette institution de marché est la seule rencontrée dans la filière légumes à destination de Brazzaville. Sans doute s'est-elle constituée grâce à la grande cohérence sociale des cultivateurs de Mayama, et à l'enjeu spécifique de cette production concentrée géographiquement à forte valeur marchande.

D'une manière générale, en milieu rural, ce sont les coûts de transport qui grèvent fortement les revenus de producteurs et non des marges commerciales excessives. Ainsi, le déplacement des producteurs vers Brazzaville pour court-circuiter les intermédiaires collectrices ne se révèle pas une option intéressante. Cela est illustré par l'exemple des producteurs de morelle amère de Nsengo (région du Pool).

La location d'un camion de Nsengo à Brazzaville coûte 80 000 F.

A la fin mai 1990, le paquet de morelle acheté 500 F par les collectrices était revendu à 15 000 F à Brazzaville, soit une marge brute de 150 %.

Pour le transport de 100 paquets de morelle, la marge brute obtenue s'élevait à 100 000 F dont 80 % était grevé par des coûts de transport. Ces chiffres deviennent 150 000 F et 50 % si l'on considère 150 paquets transportés. Pour 150 paquets (chargement maximal), le bénéfice du producteur se déplaçant à Brazzaville est de 70 000 F, tandis que le bénéfice du producteur restant à Nsengo s'élève à 50 000 F.

Les producteurs interrogés ont exprimé une préférence pour l'obtention sans incertitude de 50 000 F par rapport à un montant incertain de 70 000 F (risque lié au transport et à la vente).

Si les commerçants sont moins adverses au risque de déplacement que les producteurs, ce sont sans doute les facteurs suivants qui l'expliquent :

Le commerçant est basé à Brazzaville et peut donc facilement rester plusieurs jours en ville si les prix obtenus ne le satisfont pas tout de suite. D'autre part, le coût d'opportunité du déplacement des producteurs est supérieur à celui des commerçants puisque les producteurs devront renoncer à des tâches productives.

Formes d'organisation institutionnelles de l'échange

Comme il a été mentionné plus haut elles n'ont été observées que dans le cas de Mayama.

Les comités de marché, formés de représentants élus des commerçants de divers types de produits s'occupent essentiellement de la gestion des tables, la collecte de fonds en cas de décès ou d'événements politiques.

D'une manière générale, les détaillants sont hostiles à tout essai formel d'homogénéisation des prix. Ces réactions correspondent à leur crainte de fixation rigide de prix d'achat et de revente, ce qui serait défavorable à l'ajustement à un contexte d'offre et de demande très fluctuants. Cela rendrait également les contrats informels entre acheteurs et vendeurs plus difficiles, or ils s'avèrent efficaces pour gérer l'incertitude.

En l'absence de structure normative les prix fluctuent souplement à la suite de l'information des producteurs-commerçants sur les variations saisonnières de l'offre et le comportement des consommateurs. La souplesse de l'ajustement des prix de détail est permise par la variation du volume des unités de vente à gammes de prix fixés, et non celle de prix pour des unités de vente fixes.

Les variations de prix à qualité égale entre commerçants ne dépassent pas 15 %. Celles des prix d'achat aux producteurs n'ont pas été identifiées à cause du mode de transaction qui rend leur mesure très délicate : un prix global est fixé pour un sillon de légumes qui associe diverses espèces.

Distribution des marges et des revenus sur la filière

Sur la filière des légumes-feuilles urbains, les taux de marge nette (après déduction des coûts commerciaux) sont élevés : de 50 à 70 %. Ils doivent être mis en relation avec les faibles quantités échangées : moins de 5 kilos de légumes par jour. Cela conduit à de faibles revenus des commerçants malgré des marges élevées.

Ces caractéristiques résultent de l'aspect irrégulier dans le temps et dispersé dans l'espace de la production urbaine. L'atomicité des transactions peut en quelque sorte être considérée comme une imperfection compensatoire à ce contexte.

Sur la filière des légumes-fruits du village, les différentiels de prix sont très importants en amont du stade détail : 100 à 150 %, ce qui s'explique par des coûts de transport très élevés.

Il a été particulièrement difficile d'estimer les revenus des acteurs de la filière légumes :

- l'activité production et commerce de légumes n'est pas spécialisée sur le circuit légumes en provenance du village ;
- les rentrées d'argent des producteurs et des commerçants sont particulièrement fractionnées et irrégulières.

Les chiffres du tableau III sont donc tout à fait indicatifs. Ils ne concernent que le circuit urbain. Comme point de référence on peut prendre le budget mensuel considéré comme minimal par les Brazzavillois pour assurer l'alimentation « correcte » d'un ménage de 6 personnes : 30 000 F environ en 1989.

Les producteurs urbains ont des revenus en moyenne 20 % supérieurs aux détaillantes. Parmi les détaillantes urbaines, les différenciations en termes de revenus sont faibles ; par contre les producteurs se différencient en trois types assez marqués :

- Type 1 : faibles surfaces (< 350 m²), revenu ≈ 25 000 F/mois (environ 300 producteurs)
- Type 2 : 350 < S < 700 m², revenu ≈ 40 000 F/mois (environ 500 producteurs)

Tableau III. Distribution approximative des revenus sur la filière légumes urbaine.

	Nombre	Charges/ tête/mois	Produits/ tête/mois	Revenu net/ tête/mois	Valeur ajoutée globale/mois (X 10 ⁶)
Producteurs urbains	1 000	9 000	54 000	43 000	45
Détaillantes urbaines	1 700	7 500	45 000	37 000	54
Fournisseurs d'intrants	?	?	?	?	7

- Type 3 : S > 700 m², revenu ≈ 80 000 F/mois (environ 200 producteurs).

(résultat de moyennes sur 10 producteurs/type environ).

Cependant, il n'y a pas de dépendance d'un type envers l'autre ; les relations de salariat sont bornées à l'accès à la main-d'oeuvre zaïroise temporaire. Ceci résulte du « savoir-faire » nécessaire aux pratiques maraîchères très spécialisées. Quand à l'accès au foncier, il est régi par des propriétaires coutumiers d'une autre ethnie, qui jouissent d'une situation de rente, sans intervention directe dans le processus agricole. Les modes d'accès au foncier restent relativement ouverts, grâce à l'existence de zones non constructibles.

Les grossistes et les transporteurs sont les seuls acteurs parmi lesquels des cas d'accumulation ont été observés. Les bénéfices sont alors surtout engendrés par d'autres produits : par exemple chez les grossistes, couplage de la collecte de tomate du village à Brazzaville avec celle du poisson séché de Brazzaville au village. Pour le transporteur, c'est le transport du manioc qui apporte l'essentiel des bénéfices.

Distribution des à-coups des prix entre producteurs et commerçants

Les collectrices de tomates peuvent tirer profit de positions oligopolistiques pour prélever de fortes marges (100-150 %) en temps de pénurie. Tandis que les prix payés au producteur peuvent doubler entre période d'abondance et de pénurie, les prix de revente des collectrices peuvent tripler.

En ce qui concerne les légumes produits en ville, la contraction de l'offre en période de pénurie est répartie assez équitablement entre producteurs (doublement des bénéfices des deux parties) et commerçants. Par contre, les consommateurs doivent accuser un doublement des prix.

Conclusion

Un petit secteur marchand structure par la gestion de l'incertitude et une forte cohésion sociale

Le secteur légumier offre une forte résistance à la différenciation sociale et à des pouvoirs de négociation inégaux.

La nature très risquée de la production et de l'échange légumier, liée à la saisonnalité de la production et la périssabilité du produit ne rendent pas ces activités très séduisantes pour les investisseurs urbains. Ceux-ci préfèrent l'import-export ou l'immobilier.

Le risque, le capital et les fonctions de la filière sont assez bien réparties sur les filières plutôt que concentrées à un point, ce qui la rend efficace par rapport à la crise.

Les caractéristiques organisationnelles du secteur légumier, en particulier l'atomicité de réseaux d'échange où prévalent de fortes relations personnalisées, sont structurées par la gestion de l'incertitude et une histoire de forte liaison entre production et commerce.

Des interventions réduisant le caractère irrégulier de l'offre comme la tentative actuelle d'Agricongo de promouvoir des systèmes de production actuelle, seraient favorables aux consommateurs mais elles pourraient mettre en péril la structuration actuelle qui a l'avantage de la souplesse de l'adaptation au changement, une faible différenciation sociale, et une distribution d'emploi à un nombre substantiel d'acteur (environ 4 500 F personnes à temps plein).

La grille d'analyse mettant en liaison les caractéristiques organisationnelles de l'échange, pratiques commerciales et résultats (p. 4) s'est révélée plus adaptée à la compréhension et à l'évaluation d'un système commercial qu'un canevas structure-conduite-performance ne s'attachant qu'aux critères de concurrence et à leur liaison avec l'efficacité d'échange. D'une part parce que les critères d'évaluation doivent dépasser la seule efficacité d'échange.

D'autre part, parce que l'efficacité d'échange ne peut pas se lire qu'avec des critères de concurrence : elle est liée aux pouvoirs de négociation entre agents, concept comportemental résultant surtout de la **structure** de distribution des ressources, fonctions et risques entre agent – L'efficacité d'échange est aussi liée aux caractéristiques de la production et de la demande : l'irrégularité et la dispersion de l'offre, ainsi que l'imprévisibilité de la demande, expliquent les faibles fonds de roulement engagés, d'où les marges élevées nécessaires à des revenus commerciaux « corrects ».

Cependant, cette grille d'analyse peut paraître biaisée par la prise en compte quasi exclusive de critères d'évaluation, qui risquent de masquer les déterminants non économiques du maintien de certains phénomènes observés : en particulier les relations personnalisées entre agents ; la faiblesse des revenus. Preuve est l'apport du sociologue Naire, à la lecture des caractéristiques organisationnelles que j'ai identifiées en tant qu'économiste, donc avant tout en liaison avec leur impact sur les critères de performance. Ainsi, Naire a montré par ses travaux (notamment Naire, 1989) que les fortes liaisons production-commerce étaient à rapprocher de la structure sociale Kongo où la mise en marché est une pratique aussi déterminante que l'acte de production agricole ; d'autre part, la faiblesse des revenus et de la capitalisation des commerçantes sont à rattacher, non seulement à la faible rentabilité de l'activité, mais aussi à l'insertion dans la vie urbaine source de "consumation" des revenus dans des dépenses "voyantes" de type pagnes ou des dépenses de solidarité familiale.

L'analyse économique, si elle ne s'allie pas à l'analyse sociologique, est donc mal outillée pour l'explication des rapports sociaux autour de l'échange.

Bibliographie

ALTERSIAL-ORSTOM-CERED (éd.), 1985. Nourrir les villes en Afrique subsaharienne. L'Harmattan, série «Villes et entreprises».

GUYER J. (ed.), 1987. Feeding African Cities. Studies in Regional Social History. Manchester University Press.

HARRIS B., 1979. There is a method in my madness, or is it vice-versa? Food Research Institute Studies, 17 (2) : 197-218.

HODGSON G., 1988. Economics and Institutions: a manifesto for a modern institutional economics. Polity Press.

JONES W.O., 1972. Marketing Staple Food Crops in Tropical Africa. Ithaca: Cornell University Press.

LEPLAIDEUR A., 1991. Conflicts and alliances between the International Marketing System and the Traditional Marketing System in Africa and Madagascar. Paper to be presented to the International Workshop on Traditional Marketing Systems. Feldafing, July 6-7-8 1992.

MACKINTOSH M., 1990. «Abstract Markets and Real Needs» in Bernstein H., Crow B., ed., The food question, Earthcan, p. 43-54.

MOUMBELE M., 1989. Le marché de Mayama. Rapport de mission. Documentation Agricongo.

NAIRE D.L., 1989. Commerce et commerçants de légumes à Brazzaville : quelques aspects socio-culturels. *In* : Actes du séminaire CIRAD/MESRU 1989, Economie des filières en régions chaudes, p. 577-580.

SCARBOROUGH V., KYDD J., 1990. A manual for the economic analysis of agricultural markets. Provisional Draft. Wye College.

**Commercialisation des produits vivriers
et efficacité du marché :
le cas du Togo**

Frédéric Lançon
Economiste CIRAD-CA

La libéralisation des échanges des produits vivriers est une des mesures préconisées par les programmes d'ajustement structurels mis en oeuvre en Afrique subsaharienne depuis le début des années 80. Cette mesure de politique économique devait rétablir une situation alimentaire dont la détérioration était attribuée à une décennie d'interventions des jeunes pouvoirs africains dans l'organisation de la circulation des produits vivriers de base.

En effet, pour les promoteurs de ces réformes, cette détérioration était, pour une large part, due à la mise en place par les pouvoirs publics de systèmes de prix administrés et d'offices de commercialisation publics détenant le monopole du commerce des grains. Conçues initialement pour assurer un approvisionnement régulier et à bas prix des populations en produits vivriers, ces politiques interventionnistes s'étaient avérées coûteuses et peu efficaces. Les systèmes de prix en vigueur favorisaient la constitution de rentes de situation pour les consommateurs, urbains en particulier, au détriment des producteurs. Ces derniers étaient peu incités à développer leur production compte tenu de la faible rémunération de leur travail (BATES, 1981). Par ailleurs, la persistance d'un commerce privé (illégal lorsque l'office détenait le monopole du commerce), auquel les offices ne parvenaient pas à se substituer constituait un autre témoignage de la faible efficacité de ces organismes publics.

Un tel bilan ne pouvait que renforcer la conviction des bailleurs de fonds internationaux sur le bien fondé de l'option libérale en matière de régulation des systèmes alimentaires (Banque mondiale, 1981). Pour eux, seul un retour à la détermination des prix selon le jeu de la libre concurrence pouvait rétablir un équilibre durable entre l'offre et la demande de vivriers (TIMMER *et al.*, 1989).

Dix ans après la mise en application de ces réformes, la situation alimentaire des pays de la zone n'est guère plus satisfaisante. Après une légère amélioration durant la période 1983-85 par rapport à la période 1979-81, l'indice moyen de la production alimentaire par habitant a stagné ou s'est dégradé.

Pour quelles raisons les attentes des partisans de la libéralisation n'ont elles pas été satisfaites ? La réponse n'est certainement pas simple et l'effet pour le moins limité des politiques de libéralisation sur la situation alimentaire des pays d'Afrique subsaharienne est dû à de multiples facteurs. D'abord, la production alimentaire est inévitablement soumise à de nombreux aléas agro-climatiques. Ensuite, les tenants de cette approche soulignent que dans de nombreux pays les réticences des pouvoirs publics à mettre en oeuvre cette politique s'est traduites par des retards dans l'application des réformes, souvent incomplètes, ce qui a minimisé l'impact des mesures préconisées. Enfin, les conflits politiques générés par la crise économique ont également désorganisé la production agricole, et fragilisé les systèmes de distribution des produits vivriers.

Toutefois, bien que la précarité de la situation alimentaire soit due à une multiplicité de facteurs, la question de la pertinence de l'option libérale demeure. Ainsi la situation s'est également dégradée dans des pays où le poids de l'intervention publique sur les marchés des vivriers était relativement marginal, et cela dès la fin des années 70. Par exemple, dans le cas du Togo, où la part de l'Office public Togograin dans le volume total du maïs commercialisé n'a jamais dépassé 16 % et dont les interventions sur le marché des vivriers ont été rares après 1979 (SOTED, 1981), on constate que l'indice de la production

alimentaire par habitant se dégrade plus fortement que pour la moyenne de l'ensemble des pays de la zone. Selon des estimations publiées par la Banque mondiale en 1988, entre 20 % et 30 % de la population togolaise souffrait d'insécurité alimentaire (Banque mondiale, 1989).

Le cas du Togo montre bien, que la libre circulation des productions agricoles n'est pas une condition suffisante pour assurer un développement durable de la production agricole et de sa distribution jusqu'au consommateur. Ce constat invite à identifier d'autres facteurs dont dépend la dynamique de ces systèmes de commercialisation.

En nous appuyant sur l'étude sur le terrain des circuits de distribution des produits vivriers au Togo, nous soulignerons dans un premier temps les insuffisances des outils, d'inspiration libérale, pour évaluer l'efficacité, et partant la durabilité des systèmes de commercialisation. Puis nous proposerons une analyse en terme de processus de différenciation et d'intégration d'espaces qui permet de synthétiser les facteurs qui déterminent le développement de ces circuits de commercialisation et aussi, par conséquent, d'identifier les facteurs de blocage susceptibles d'entraver leur bon fonctionnement.

Une efficacité du marché difficile à évaluer

Tout observateur de la distribution des produits vivriers en Afrique est frappé par la vitalité des échanges marchands et le dynamisme des commerçants. Dans le cas du Togo, comme dans la plupart des autres pays du golfe du Bénin, la plupart des échanges s'opèrent sur des places de marché où producteurs, commerçants et consommateurs viennent librement vendre et acheter toute une variété de produits vivriers, allant du maïs à l'igname en passant par le niébé, sorgho et autres farines de manioc (*gari*). Les échanges s'effectuent après négociation sur les prix, les quantités ou la qualité. Pour les partisans de la libéralisation, cette large diffusion des places de marché, l'existence de pratiques commerciales basées sur le marchandage, la multiplicité des opérateurs tout au long des circuits de commercialisation sont autant de signes de matérialisation d'une économie de marché opérationnelle et efficace. Ils considèrent que cette circulation s'opère dans un cadre concurrentiel, la « main invisible » conduisant effectivement à l'établissement de prix d'équilibre, arbitrage parfait entre les intérêts des producteurs et ceux des consommateurs.

Cependant, au-delà des impressions, l'évaluation de l'efficacité de ces marchés selon les critères libéraux pose des problèmes de nature méthodologique et conceptuelle. L'analyse de l'efficacité du marché se concentre sur le système de prix dans lequel s'opèrent les échanges.

L'efficacité marchande d'un système de commercialisation peut être évaluée par l'étude du **degré d'intégration** du marché, à savoir, sa capacité à transmettre rapidement les modifications des rapports offre/demande sur chaque place de marché.

L'évaluation du degré d'intégration du marché est basée sur l'étude des corrélations entre les prix relevés suivant une certaine périodicité en différents points des circuits (cf. TIMMER *et al.*, 1989).

Le tableau 1 donne la distribution des taux de corrélation obtenus entre

des séries de prix moyens relevés dans huit circonscriptions administratives rurales, couvrant la région des plateaux, la région maritime et des séries de prix moyens relevés dans la capitale, durant deux années (mars 1984 à février 1986).

Tableau 1. Distribution des coefficients de corrélation (%).

Classes	Maïs	Igname	Haricot	Arachide	Riz
1-0.90	60		3	3	11
0.89-0.80	9		3	11	4
0.79-0.70	9		15	5	15
0.69-0.60	20	5	6	14	19
0.59-0.50	3	11	24	8	7
0.49-0.40		6	9	14	7
0.39-0.30		14	3	19	7
0.29-0.20		16	3	5	22
0.19-0.10		23	21	8	4
0.09-0		25	15	14	4
Moyenne des coefficients	0.87	0.24	0.44	0.44	0.50

Source : F. LANÇON, 1990.

On constate que le marché du maïs est le plus intégré, la plupart des coefficients de corrélation étant supérieur à 0.9. Par contre, pour l'igname la faiblesse des coefficients de corrélation traduit l'existence de variations de prix non coordonnées entre les différentes zones.

Ces différences sont bien sûr liées à la nature des produits, l'un pouvant être stocké alors que le second est périssable. Le maïs offre plus de latitude aux intermédiaires pour adapter leurs stratégies aux variations des prix alors que les commerçants d'ignames doivent impérativement vendre leurs marchandises. Les volumes traités ainsi que la fréquence des échanges plus élevée dans le cas du maïs favorisent également une fluctuation coordonnée des prix.

Mais si le degré d'intégration du marché nous donne une indication sur la qualité de la circulation de l'information entre différents points des circuits, il ne permet pas réellement de juger du degré d'efficacité du système en terme de formation des prix.

En effet, on peut très bien concevoir un marché bien intégré, mais sans compétition, un marché où quelques intermédiaires dominants en position de double oligopole coordonnent les variations de prix. Inversement, des variations de prix non corrélées sont tout à fait compatibles avec une configuration du marché où règne la concurrence. Cette approche ne peut donc guère nous être utile pour juger de l'efficacité d'un marché.

La deuxième méthode d'évaluation de l'efficacité des marchés est basée sur l'étude des **marges commerciales**. Elle consiste à calculer la rémunération du commerçant en déduisant des marges brutes les coûts de transport et de stockage et de la comparer à un niveau de revenu, une norme, afin de déceler d'éventuels surprofits traduisant l'existence de monopoles.

L'application de cette méthode pose de nombreuses difficultés. D'abord, l'évaluation des marges nettes est un art difficile dans un milieu où la comp-

tabilité est quasi-inexistante et compte tenu du groupage de lots achetés et revendus à des prix différents. Ensuite, la sélection d'une norme de revenu est toujours sujette à caution. Certains auteurs proposent de se référer aux revenus générés par d'autres activités. Ainsi W.O. Jones compare dans une étude sur le commerce des vivriers au Nigéria les gains mensuels des commerçants avec ceux d'un emploi urbain non-qualifié et ceux d'un ouvrier agricole (W.O. JONES, 1972, p. 118). Cette méthode est contestable car il est difficile d'ignorer les particularités du commerce comme le risque ou le capital initial nécessaire pour engager une transaction et qui justifie un niveau de rémunération plus élevé. D'autres choisissent de comparer la rentabilité du capital investi dans le commerce avec le rendement des placements financiers. Là encore le choix d'un taux d'intérêt est sujet à caution compte tenu de la segmentation des marchés financiers. Enfin, les marges moyennes réalisées varient sensiblement en fonction de la période considérée, que ce soit durant une saison agricole ou entre les saisons.

Tableau 2. Taux de marges brutes entre les aires de production et la capitale pour quelques produits.

Aire d'achat	Distance	Taux de marges brutes (%)			
		Maïs	Riz	Arachide	Haricot
Akposso	190	30	4	35	93
Est Mono	190	85	21	63	75
Atakpamé	160	52	13	42	58
Tohoun	150	61	7	4	169
Kloto	120	15	8	39	38
Haho Est	120	48	1		150
Haho Cen	90	49	- 8	36	38
maritimé	70	32	- 13	17	15

Source : F. LANÇON, 1990.

L'application de ces critères d'évaluation au cas togolais sur la base de séries de prix moyens mensuels relevés dans des zones de production et dans la capitale montre (Tableau 2) que les marges brutes croissent effectivement en fonction des distances entre les aires d'approvisionnement et les marchés de la capitale pour la commercialisation du maïs. Les marges brutes sont plus faibles dans deux zones celle de l'Akposso et du Kloto parce que la production de ces deux zones couvrent à peine la demande locale, ce qui se traduit par des niveaux de prix plus élevés.

Dans le cas du riz, on observe des marges brutes plus faibles que pour le maïs et négatives pour les zones les plus proches de Lomé. Cela est dû au flux d'importations qui transite par la capitale et qui irradie la partie sud du pays. Elles exercent une pression à la baisse sur le niveau moyen des prix, rendant impossible tout commerce lucratif en dehors des zones de production.

Pour l'arachide et le haricot les marges brutes varient en fonction du degré de spécialisation des aires d'approvisionnement dans la production de ces cultures. Elles sont plus élevées à partir des zones fortement spécialisées dans cette production où, par conséquent, les prix au producteur sont les plus faibles. La distance n'est un facteur déterminant que pour des zones au degré de spécialisation comparable comme Tohoun et Est Haho pour le haricot.

En ce qui concerne les variations des prix dans le temps, les marges obtenues par un intermédiaire achetant au moment de la récolte et revendant en période de soudure varient fortement d'une année à l'autre. Ainsi, dans le cas du maïs elle est négative pour la campagne agricole 1984-85 (- 6 %) et positive pour la campagne 1985-86 (15 %).

Ces méthodes ne permettent pas de porter un jugement définitif sur l'efficacité des marchés africains. En effet, à partir de quel niveau d'intégration peut-on estimer qu'un marché est suffisamment concurrentiel ? Quel niveau de rémunération du travail de l'intermédiaire doit être considéré comme un surprofit ? Ces approches peuvent tout au plus donner des indications sur l'efficacité relative d'un marché par rapport à un autre. Les convictions des économistes libéraux sur l'efficacité des systèmes de distribution privés, fondées sur ce type d'analyse, relèveraient donc plutôt de ce que B. Hariss appelle le « *fétichisme de la compétition* » (B. HARISS, 1979, p 215).

Cette impasse méthodologique découle d'une conception du fonctionnement d'un marché parfaitement efficient dans lequel les échanges sont instantanés, où le temps et l'espace sont niés. Comme le souligne F. Perroux, ce marché totalement efficient ou règne une concurrence pure et parfaite est le fruit d'une « ... *théorie de l'instant et du point* [...] *cet instant et ce point symboles acceptables dans l'univers physique ne le sont plus dans l'univers humain* » (F. PERROUX, 1975, p. 33).

L'analyse de l'efficacité du marché doit donc reposer sur d'autres outils d'analyse prenant en considération l'espace et le temps.

Flux de vivriers et différenciations spatiales

Les difficultés rencontrées pour mesurer l'efficacité du marché selon la méthode proposée par les partisans de la libéralisation découlent d'un cadre théorique qui présuppose l'existence d'une économie de marché complète et achevée.

La compréhension de l'organisation des échanges doit donc reposer sur un cadre analytique qui permette de comprendre la formation du marché. L'approche spatiale développée par P. Aydalot est une voie intéressante (P. AYDALOT, 1976). Pour lui, l'abandon d'une conception de l'espace économique à une seule dimension permet d'une part d'introduire la dynamique en considérant les relations entre des espaces et d'autre part de concevoir des relations asymétriques en hiérarchisant le découpage spatial. Ainsi, à partir de ce cadre d'analyse on conçoit le développement du marché des produits vivriers au Togo comme un double processus de différenciation d'espaces hiérarchisés et de leur mise en relation par un processus d'intégration dont les commerçants sont les acteurs principaux.

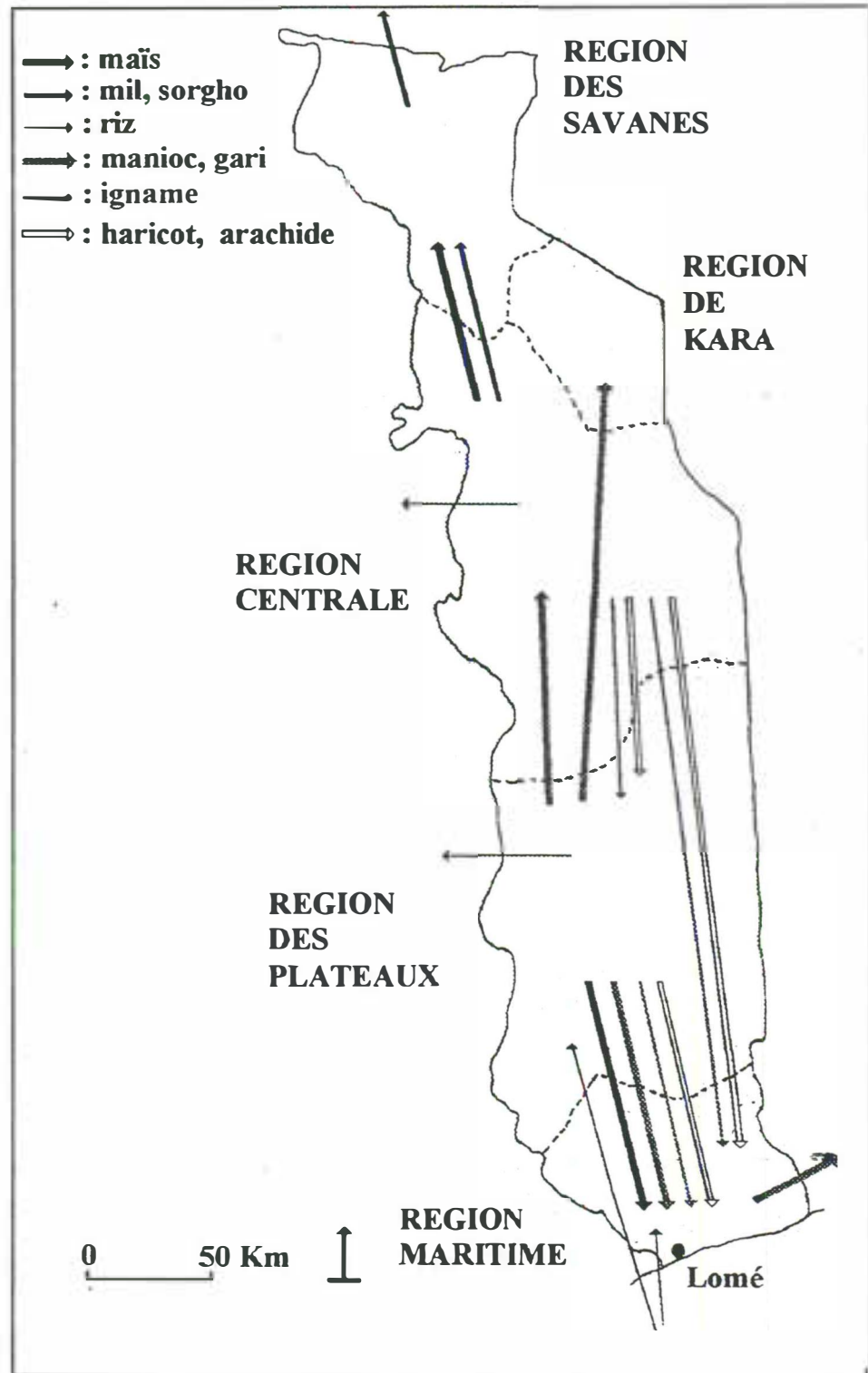
Le développement du marché des produits vivriers repose sur un ensemble de processus de dissociations divisant l'espace dans lequel s'opèrent les échanges en aires ou sous-espaces spécialisés. Ce processus résulte de la spécialisation des agents dans la production et la consommation et de leur localisation.

Cette différenciation spatiale de l'offre et de la demande se concrétise par des flux entre les aires excédentaires et les aires déficitaires. Ces flux, que nous avons fait figurer sur la carte 1, correspondent à la position relative de chacune

des régions du pays dans le marché des vivriers.

C'est autour de la capitale, Lomé, que se polarisent les flux de vivriers, dont la plupart sont originaires de la région des plateaux, véritable grenier à maïs du pays. La région Centrale pourvoit elle aussi, dans une moindre mesure, à l'approvisionnement de la capitale.

Carte 1: Principaux flux de vivriers à l'échelle nationale.



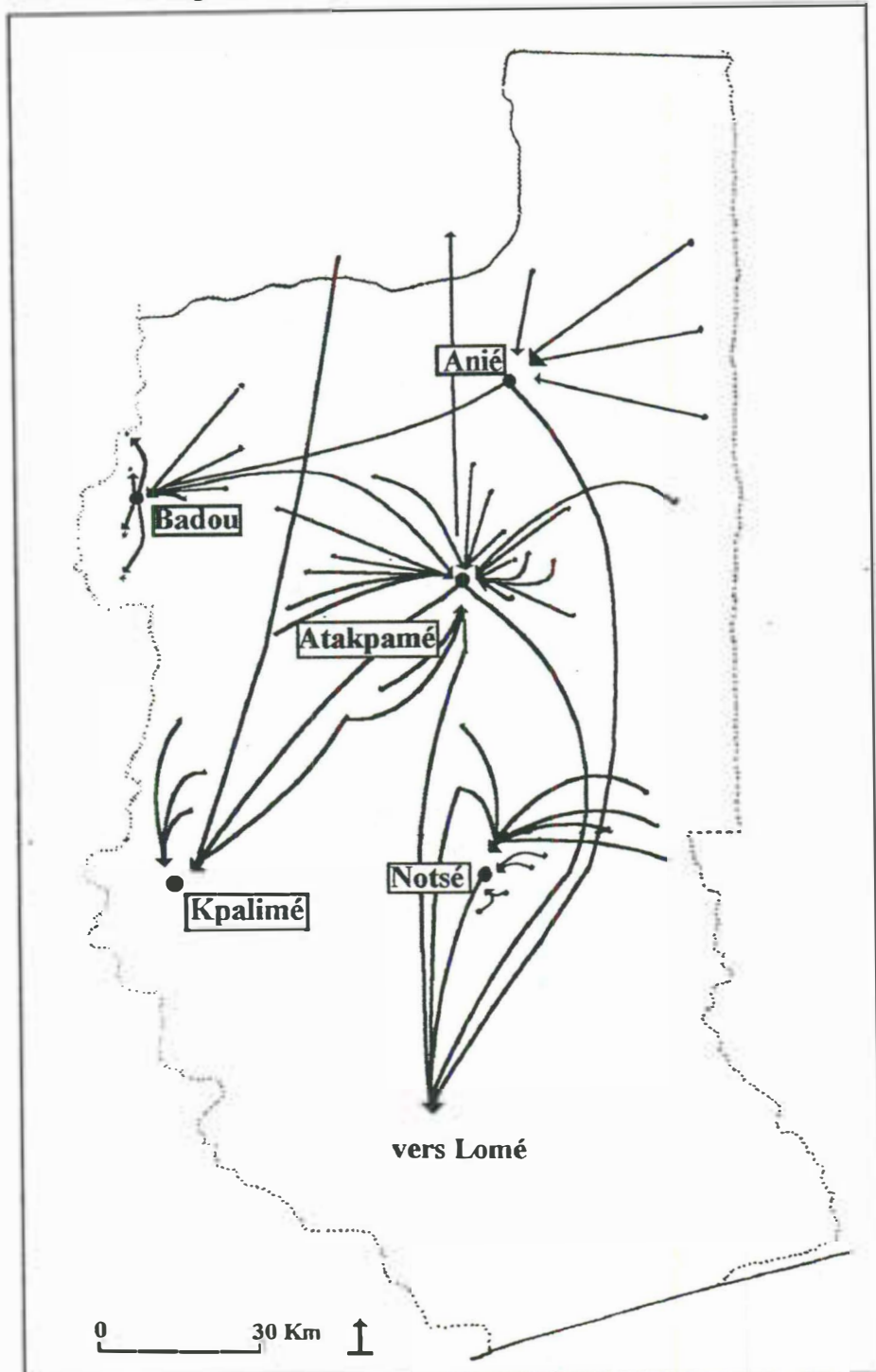
Cependant cette polarisation masque des particularités selon les produits. Pour le maïs qui est la base de l'alimentation, la configuration générale est respectée. Pour les tubercules, on remarque l'existence de flux entre la région Centrale et la région des plateaux qui dénotent l'existence de déficits pour certaines productions dans une région dont la balance alimentaire est largement positive. Enfin, la région maritime est un point de transit pour le riz importé dont une partie est redistribuée dans la région des plateaux.

Cette carte souligne l'importance des facteurs agro-climatologiques dans le processus de différenciation, la spécialisation des zones de production étant fonction des ressources naturelles disponibles (pluie) et de leur qualité (fertilité des sols), plus favorables à l'agriculture dans le sud du pays que dans le nord. L'orientation des flux de vivriers est aussi liée à la formation d'un espace économique national, dont le centre névralgique est la capitale où se concentre une large partie de la demande urbaine. Cette configuration spatiale est le produit de l'ouverture de cette région de l'Afrique à l'économie mondiale ; ouverture qui débute dès le XV^e siècle avec le développement de la traite et qui se renforce avec la colonisation et se poursuit depuis l'indépendance. Les flux est-ouest, dominant dans la période précoloniale lorsque le commerce entre l'Empire Ashanti à l'ouest et les royaumes nigériens à l'est transitait par le centre du Togo, sont devenus marginaux. La formation du territoire colonial puis national dont le contrôle repose sur l'édification des postes administratifs, le développement des productions d'exportation dans la moitié sud du pays (coton, cacao) et des infrastructures de communication (voies ferrées et routes), la croissance de Lomé et de quelques centres secondaires urbains, déterminent le développement et la configuration des flux de vivriers.

Ce processus de différenciation ne joue pas seulement à l'échelle nationale. Au niveau de la région de nouvelles différenciations spatiales apparaissent. Ainsi, comme le montre la carte 2, la partie ouest de la région des plateaux importe des produits vivriers à partir d'autres régions du pays alors que la partie est est nettement exportatrice. Cette différence est due à une histoire économique particulière. La partie ouest de la région des plateaux a connu un développement précoce lié au boom cacaoyer et caféier du début du siècle favorisant la croissance du centre urbain secondaire de Kpalimé et entraînant un afflux d'immigrants débouchant sur une utilisation plus intensive de la terre et un taux de charge démographique supérieur. A terme, ceci entraîne une réduction des volumes de production vivrière mis sur le marché ce qui nécessite une importation de produits à partir d'autres aires pour satisfaire la demande locale.

Ainsi les densités démographiques de l'aire de Kpalimé et de Badou sont respectivement de 67 et 43 habitants au km², alors qu'elles ne sont que de 34 et 30 habitants au km² pour les aires d'Atakpamé et de Notsé. Les parts de la production de maïs commercialisées par les producteurs sont respectivement de 44 % et 0 % pour les aires de production de l'ouest de la région alors qu'elles atteignent 47 % et 56 % pour les deux aires exportatrices, à l'est.

Carte 2: Ensemble des flux de vivriers identifiés dans la Région des Plateaux.



Si la part commercialisée est du même ordre de grandeur entre l'aire de Notsé et de Kpalimé, leur opposition réside dans le poids démographique plus important de la ville de Kpalimé qui représente 15 % de la population de la zone contre seulement 8 % pour la ville de Notsé. Cette population urbaine capte pour une large part les productions mises sur le marché, ce qui explique l'atténuation des flux d'exportation vers la capitale à partir de Kpalimé.

A partir de l'observation des flux de vivriers et des quantités mises sur le marché par les producteurs, la région des plateaux peut donc être découpée en quatre aires :

- au nord-est l'aire d'Atakpamé est structurellement excédentaire ;
- au sud-est l'aire de Notsé est relativement excédentaire, car elle importe certains produits vivriers comme la farine de manioc ;
- au sud-ouest l'aire de Kpalimé est relativement déficitaire. La satisfaction de la demande est partiellement assurée par la production locale et par les importations en provenance de l'aire d'Atakpamé ;
- au nord-ouest l'aire de Badou est structurellement déficitaire. La production locale n'est que très marginalement mise sur le marché, et la quasi-totalité des produits vivriers commercialisés provient d'autres aires de production.

Il est important de noter que ce cas montre que l'opposition rural/urbain ne correspond pas systématiquement à l'opposition producteurs/consommateurs. Certaines zones rurales importent des produits vivriers pour équilibrer leurs balances alimentaires.

Commerce et intégration d'espaces hiérarchisés

En reprenant la technique des échelles emboîtées développée par les géographes (LACOSTE, 19), l'espace dans lequel sont commercialisées les cultures vivrières produites et consommées dans la région des plateaux et qui est représenté sur la Carte 2 peut être décomposé en une série de sous-espaces en fonction des flux engendrés par les différentes opérations commerciales : mises sur le marché par les producteurs, collecte, commerce de gros, vente au détail et achat par le consommateur final. La figure 3 propose une représentation de cette décomposition.

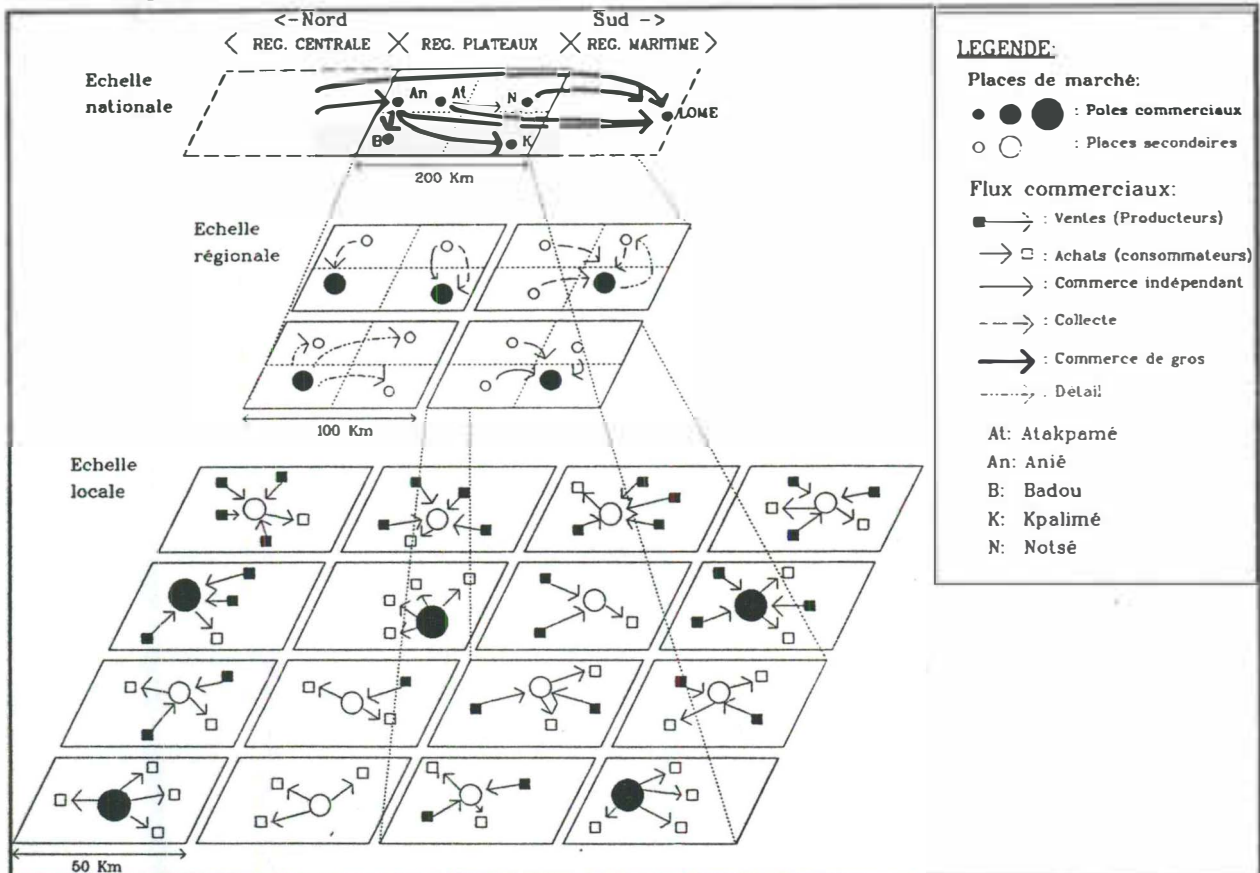
L'espace national est composé des différentes régions du pays (par commodité nous n'avons fait figurer que les trois régions méridionales). A cette échelle, seuls les flux liés aux commerces de gros reliant entre eux les pôles commerciaux sont identifiés.

La région des plateaux peut être décomposée à l'échelle régionale en quatre sous-espaces d'une superficie moyenne de 100 km². C'est à ce niveau que figurent les flux de collecte entre les places de marchés mineures et les pôles commerciaux identifiés à l'échelle nationale.

Le dernier niveau est celui de l'échelle locale, où chacun des quatre espaces identifiés à l'échelle régionale est subdivisé en quatre espaces d'une superficie de 50 km², polarisé autour d'une place de marché. C'est dans ces espaces qu'opèrent les paysans mettant leur production sur le marché et les consommateurs qui s'approvisionnent.

La circulation marchande des produits vivriers est donc la résultante d'un processus de différenciation qui se joue à de multiples échelles. Les transactions par lesquelles se matérialise le marché des produits vivriers n'ont pas lieu dans un espace homogène, ni sur le même plan. C'est en se référant à ces multiples strates d'échanges que doit être décrit et analysé le processus d'intégration de ces espaces au travers de l'organisation des circuits de commercialisation.

Figure 1: Différenciation horizontale et verticale des aires d'échanges.

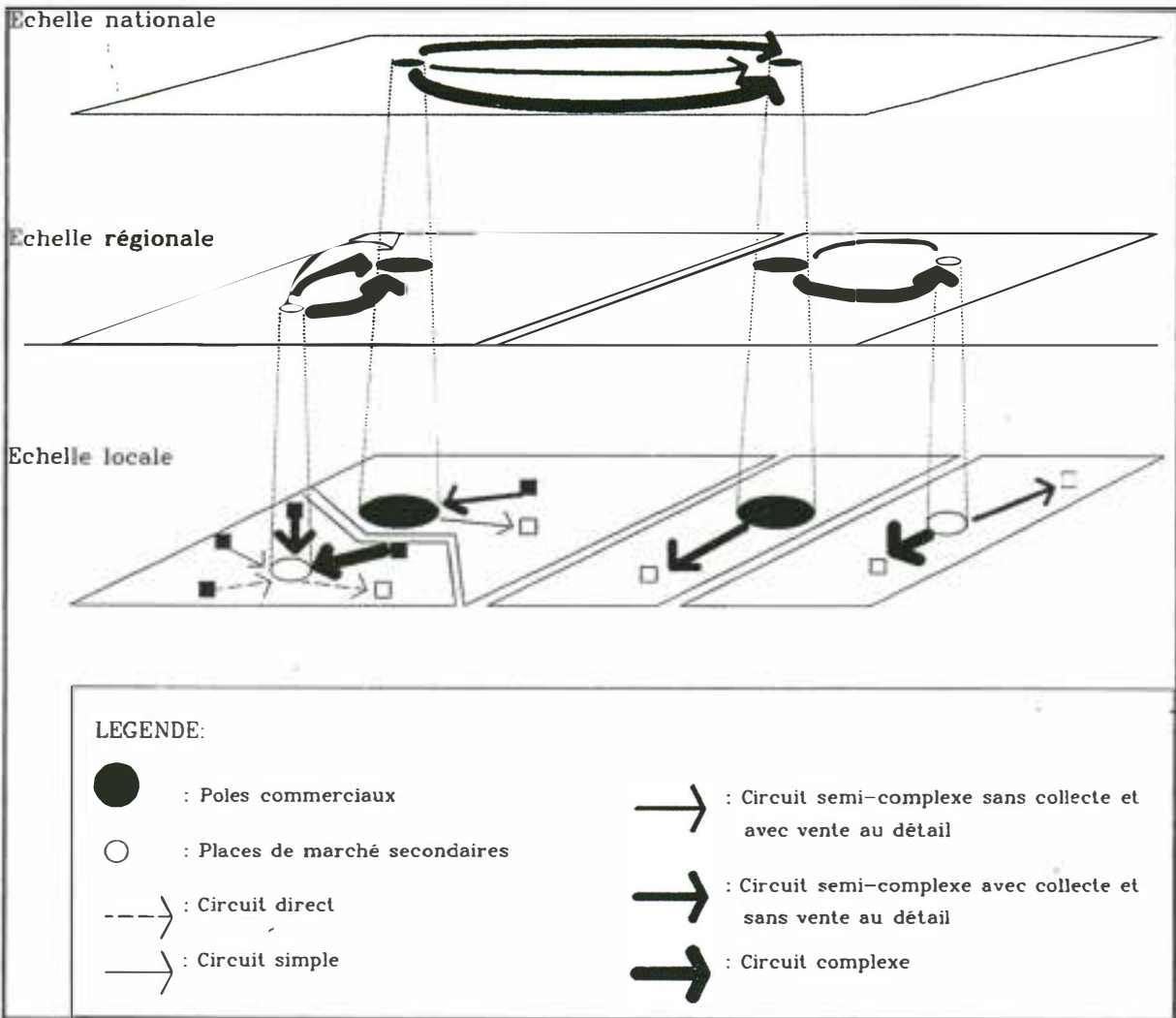


La figure 2 représente les cinq types de circuits de commercialisation que nous avons identifiés, formés par la combinaison des flux appartenant à chaque strate d'échanges, et aux travers desquels s'opèrent l'intégration des espaces d'échelles différentes.

Un premier type de mise en relation entre offre et demande à l'échelle locale est le **circuit direct** où producteurs et consommateurs entrent directement en contact sans intermédiaire. Ce type de circuit peut être non seulement observé à la périphérie des centres urbains secondaires mais aussi en milieu rural. Dans ce cas, ils contribuent à la gestion de l'approvisionnement des ménages ruraux, qui arbitrent entre l'utilisation de leurs propres ressources – induisant un certain travail (arrachage des tubercules, déspatage et égrenage du maïs) – et l'achat de produits vivriers immédiatement disponibles sur le marché.

Vient ensuite par ordre de complexité croissante le **circuit simple** à l'échelle régionale où intervient un intermédiaire qui se charge de collecter le produit auprès du producteur pour le revendre au consommateur. Ce type de circuit pourvoit en général à l'approvisionnement des centres secondaires et au rééquilibrage offre/demande entre les zones rurales excédentaires et déficitaires qui sont limitrophes.

Figure 2: Les circuits de commercialisation.



Le degré de complexité suivant regroupe un ensemble de circuits que l'on qualifiera de **semi-complexes**. Tous ces circuits intègrent des flux à l'échelle nationale appartenant à la strate du commerce de gros.

On distingue le circuit semi-complexe de moyenne distance qui contribue au rééquilibrage intra-régional de l'offre et de la demande et qui met en relation un intermédiaire assurant la collecte avec un intermédiaire chargé de la vente au détail. La distance maximale que peut atteindre ce type de circuit est d'environ soixante kilomètres.

On y oppose deux types de circuits semi-complexes longue distance, dont l'envergure dépasse la centaine de kilomètres. Ils contribuent au transfert de produits entre régions. Il s'agit de circuits où les fonctions de concentration dans l'un, et de vente au détail dans l'autre, sont assurées conjointement au commerce de gros.

Enfin, le dernier type de circuit le plus **complexe**, est celui qui est constitué par la totalité des flux identifiés. Producteurs et consommateurs sont mis en relation par l'intermédiaire de trois commerçants. C'est par excellence le type de circuit qui pourvoie à l'approvisionnement de la capitale.

Les places de marchés sont au coeur du processus d'intégration, elles servent de sas entre des espaces d'échelle différents. Par souci de lisibilité nous n'avons fait figurer que deux types de place de marché sur le graphique 2. En fait cinq types de places de marché peuvent être distingués en fonction du nombre et du type de circuits qui y transitent.

Les **pôles commerciaux** sont au sommet de la hiérarchie. Ces cinq places de marché (soit 10 % des places sur lesquelles intervenaient les intermédiaires interrogés) sont les seules places de marché équipées de locaux pour le stockage des marchandises. Bien que la majeure partie des transactions concerne le commerce de gros, elles sont aussi le but ou l'origine des flux de collecte ou de vente au détail.

Viennent ensuite par ordre d'importance décroissante les **places de marchés supérieures** (12 %) situées sur l'axe de communication principal dans les aires excédentaires, elles pourvoient directement à l'approvisionnement de la capitale.

Puis on distingue les **places intermédiaires** (18 %) qui sont à la fois des lieux de collecte et de vente au détail, les **places de marché ordinaires** (41 %) pour les opérations de collecte dans le cadre des circuits complexes et simples, et en bas de la hiérarchie les **places mineures** (18 %) où ne transitent que des circuits directs ou simples.

Nous avons avant relevé le rôle des villes dans le processus de différenciation, il faut également souligner la synergie entre le développement urbain et la localisation des pôles commerciaux. Lomé est fondée en 1874 par des marchands africains qui veulent se soustraire aux réglementations douanières de la Gold Coast britannique. Le cas d'Anié pôle commercial le plus important de la région des plateaux est un autre exemple des liens étroits entre urbanisation et commerce. Alors que ce n'était en 1970 qu'un village de 5 000 habitants, dix ans plus tard il en compte le double et devrait selon les projections faites par Y. Marguerat dépasser les 20 000 habitants à l'horizon 2000 (Y. MARGUERAT, 1985).

Les acteurs de la différenciation et de l'intégration des espaces

Cette conception du marché débouche sur une nouvelle approche de l'efficacité. Le problème n'est plus de mesurer un écart par rapport à une norme mais d'identifier les facteurs qui concourent à la persistance de ce double processus et ceux qui bloquent son développement.

Si la place de marché est la matérialisation spatiale du processus d'intégration, celui-ci dépend avant tout des pratiques des agents de la filière, et plus particulièrement des intermédiaires qui assurent la continuité de l'approvisionnement des aires déficitaires.

Ainsi, on observe une spécialisation des groupes de commerçants par grand groupe de produits. Il y a une corporation pour le commerce des produits frais (igname, manioc et taro) et une autre pour le commerce des produits secs (maïs, niébé, farine de manioc, sorgho). Cette segmentation est l'objet d'une surveillance attentive de la part de chacun des groupes. Elle a pour fonction d'empêcher qu'une conjoncture défavorable pour le commerce d'un groupe de produits ne se traduise par une exacerbation de la concurrence pour le commerce de l'autre.

Par ailleurs, toutes les opérations qui ont lieu sur les places de marché ne sont pas soumises à la concurrence. Certaines collectrices sont commanditées par des grossistes pour remplir un certain nombre de sacs qu'elles revendent en fin de journée à leur commanditaire au prix convenu. Cette intégration des fonctions commerciales sous le contrôle des grossistes est courante pour la vente au détail ; seulement 30 % des détaillantes détiennent un capital, les autres dépendent d'une grossiste pour leur approvisionnement.

Enfin, certains flux ne transitent pas les places de marchés. Bien que cette pratique soit illégale, 12 % des cent cinquante producteurs interrogés déclarent vendre à un intermédiaire en dehors d'une place de marché. Une grossiste sur deux prête de l'argent aux producteurs pour avoir un droit d'exclusivité sur la récolte.

Si, la pérennisation des flux de vivriers repose sur une série de règles et de pratiques, dont la transaction sur une place de marché étant la plus fréquente, la multiplicité des circuits contribue également à la régularisation des flux de vivriers. Ainsi, dans les aires excédentaires, certains intermédiaires exercent leur activité à la fois sur les circuits complexes et sur les circuits simples.

Enfin, il faut souligner pour conclure que, d'une part, l'usage de ces pratiques au cours de l'année varie en fonction des volumes mis sur le marché. Les périodes qui suivent les récoltes favorisent la concurrence et le transit par les places de marchés pour la collecte, alors que durant les périodes de soudure on observe un développement des transactions en dehors des places de marchés et du commerce commandité. D'autre part le processus d'intégration évolue dans le temps en fonction du développement des outils de l'échange que sont, la monnaie, les moyens de transport, l'établissement et le déclin des places de marché.

Mais le commerçant n'est pas le seul agent qui contribue au développement et à la dynamique du marché. Dans ce cadre d'analyse approche Etat et Marché ne sont plus en opposition. En effet, l'Etat joue un rôle considérable dans les deux faces du processus de développement du marché. D'un côté, la délimitation d'un espace national et le maillage administratif hiérarchisé contribuent à la différenciation des espaces. De l'autre côté l'Etat contribue à l'intégration spatiale, non seulement par le biais des infrastructures de communication qu'il est bien souvent le seul à financer mais en intervenant aussi sur l'organisation des échanges, par exemple en interdisant toutes transactions en dehors des places de marché.

Prendre en considération la dynamique de développement du marché conduit également à remettre en question l'idée d'un développement spontané de la division sociale et partant de l'échange. L'histoire du marché des produits vivriers au Togo montre bien, que la dynamique de différenciation prend sa source dans les espaces supérieurs à l'échelle nationale et mondiale. La stratification et la délimitation des aires d'échanges ne s'opèrent pas par le biais d'agrégation d'espaces locaux mais plutôt par recomposition et division des espaces supérieurs.

Ainsi, la marginalisation de l'économie togolaise par rapport au reste du monde a des conséquences beaucoup plus graves pour la dynamique du marché des vivriers que les interventions des pouvoirs publics durant les années 70.

Bibliographie

AYDALOT P., 1976. Dynamique spatiale et développement inégal. Paris, Economica, 336 p.

Banque mondiale, 1981. Accelerated development in sub-saharan Africa. Washington, Banque mondiale, 48 p.

Banque mondiale, 1985, 1988, 1992. World Development Report. New York, Oxford University Press.

Banque mondiale, 1989. Rapport Annuel. Washington, 245 p.

BATES R.H., 1981. Markets and States in Tropical Africa. University of California Press, 178 p.

HARRIS B., 1979. There is method in my madness or is it vice versa ? Measuring agricultural market performance. Food Research Institute Studies, 17 (2) : 197-218.

JONES W.O, 1972. Marketing staple food crops in Tropical Africa. Londres, Cornell University Press, 293 p.

LACOSTE Y. 19

LANÇON F., 1990. Circuits commerciaux, marchés et politique d'approvisionnement des villes en Afrique de l'Ouest : L'exemple des produits vivriers au Togo. Thèse de Doctorat, Université de Paris X, 2 vol., 580 p.

MARGUERAT Y., 1985. L'armature urbaine du Togo. Paris, ORSTOM, 166 p.

PERROUX F., 1975. Unités actives et mathématiques nouvelles - Révision de la théorie de l'équilibre économique général. Paris, Dunod, 274 p.

SOTED, 1981. Diagnostic du marché des produits vivriers et facteurs explicatifs du mouvement des prix. Lomé, SOTED, 63 p.

TIMMER C.P., FALCON W.P., PEARSON S.R., 1986. Analyse de la politique alimentaire. Paris, Economica, 364 p. (éd. originale 1983, Washington, World Bank, 301 p.).

Les commerçants du riz en Guinée Conakry

**Formes d'alliances et rapports sociaux
autour du capital commercial
et du contrôle de l'information**

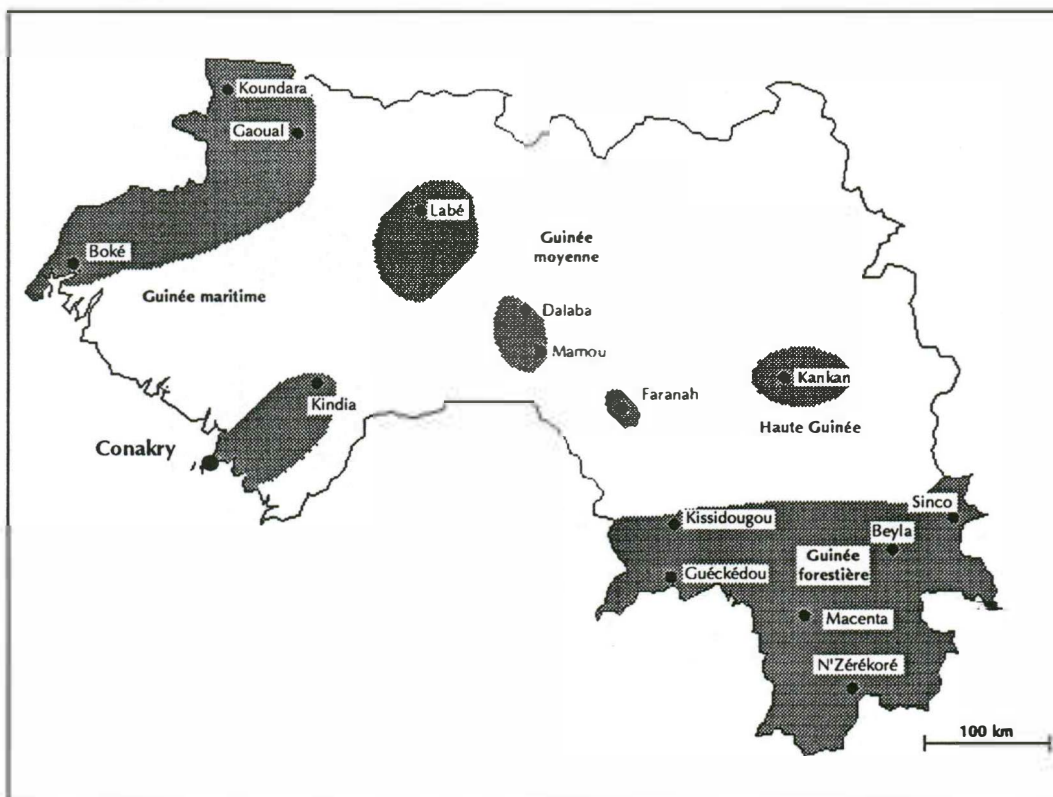
**Hélène Benz
Alain Leplaideur
Laurence Pujo**

Economistes CIRAD-CA

En 1989, une recherche commence au sein du CIRAD sur l'articulation des fonctions production-commerce dans le secteur rizicole en Afrique. Conçues dans l'idée de proposer aux producteurs des innovations agronomiques adaptées à leurs contraintes, il s'agit de comprendre l'influence des formes de la commercialisation sur les unités de production. La Guinée Conakry est choisie comme un cas particulièrement intéressant : sa riziculture nationale a plus de 1 000 ans (R. PORTERES, 1950) ; les institutions coloniales françaises ont remarqué dès les années 20 et 30 son potentiel pour approvisionner les centres de l'AOF (L. PROUST, 1925, P. PILOTAZ, 1931-1932) ; le riz constitue la première denrée consommée tant par les ruraux que par les urbains (entre 70 et 120 kg/hab./an selon les régions) ; bien que la Banque mondiale ait conclu à un avantage comparatif de la Guinée pour produire son propre riz, la libéralisation des échanges en 1984 a multiplié par 3 à 4 le volume des importations rizicoles : de 50-60 000 tonnes à 180 000-200 000 tonnes.

La recherche s'est fondée sur les approches des réseaux commerciaux du riz local et du riz importé. Elle a été réalisée à deux moments : analyse de la Guinée maritime et de la Moyenne-Guinée en 1989-1990 (**environ 400 enquêtes**) ; analyse de la Guinée forestière et de la Haute-Guinée en 1992-1993 (**environ 800 enquêtes**). Elle a enquêté des producteurs, des collecteurs, des transformateurs, des commerçants, des consommateurs sur trois grandes séries de questions : économiques (coûts, marges, prix) ; échanges spatio-temporels (origine, destination, moment dans l'année) ; rapports sociaux liés aux échanges. Neuf personnes liées au CIRAD y ont participé : A. BALDE, L. BEAUMONT, H. BENZ, F. FORBEAU, A. LEPLAIDEUR, Y. MENEUX, E. ORRIT, L. PUJO, O. TOUNKARA.

Carte 1. Situation géographique des 1 200 enquêtes réalisées.

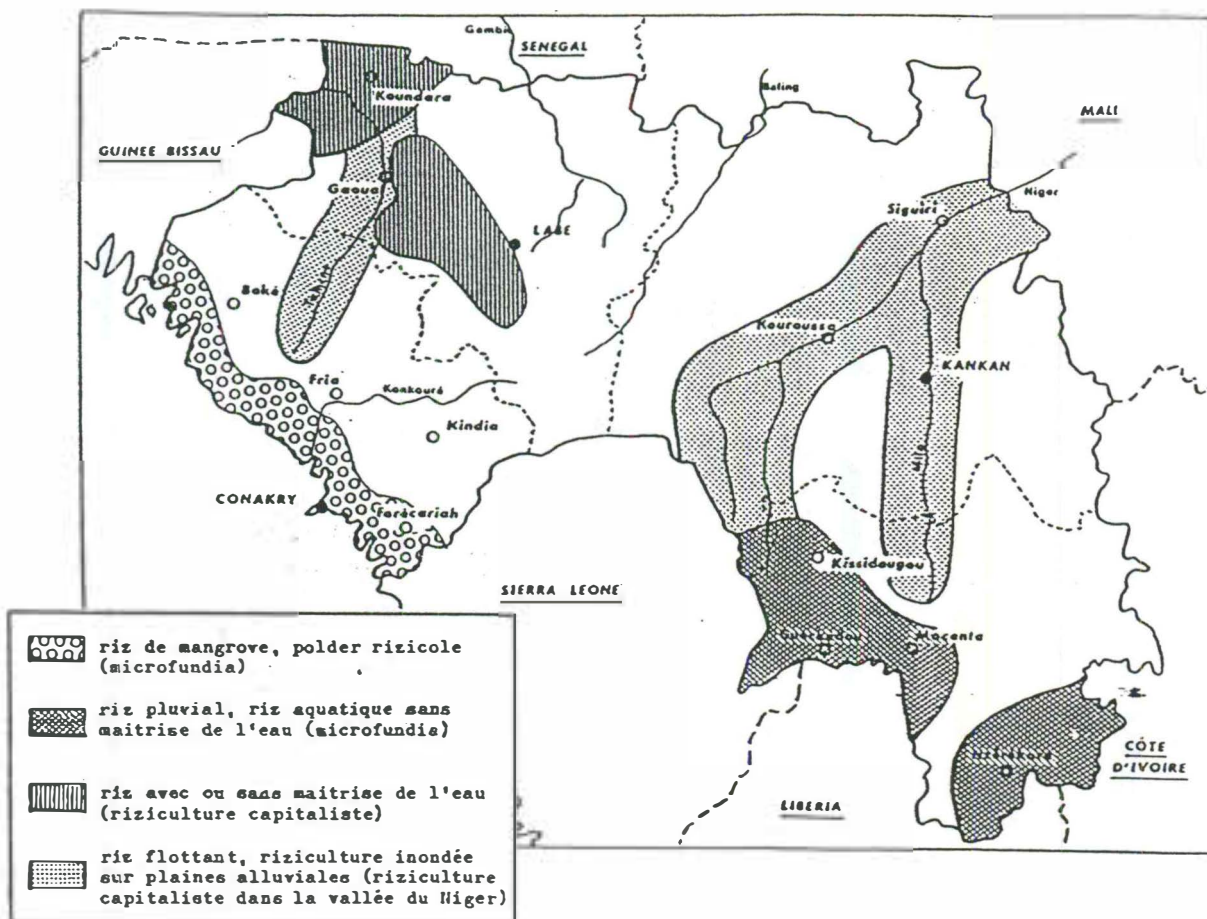


Entre 1958 et 1989, on peut grossièrement distinguer trois phases de politique agricole. De 1958 à 1978, l'alliance de la Guinée avec les pays de l'Est fonde l'activité économique sur l'exploitation minière (Bauxite). A. DORE présente un Etat où le budget de l'agriculture passe de 26 % en 1963 à 5 % en 1978. La petite production paysanne domine et un impôt en nature (riz) y est prélevé par les agents de l'Etat. De 1979 à 1984, le budget de l'Etat consacré à l'agriculture remonte à 21 %. Des Fermes agro-pastorales d'arrondissement (FAPA) sont créées, après une période de « sensibilisation » datant de 1975 autour de brigades de production. Conçues sur un schéma résolument moderniste, des milliers de tracteurs roumains et tchèques sont importés. Selon J. SURET-CANALE et C. RIVIERE, il semble que la création de ces fermes aient été moins dictée par un intérêt national mûrement réfléchi que par les petits intérêts d'acteurs privilégiés (commerçants, certains fonctionnaires et militaires) qui avaient déjà préalablement investi dans de grandes exploitations agricoles mécanisées. La majorité des 332 FAPA fut très vite contrôlée par eux.

C. RIVIERE et J. SURET-CANALE donnent à cette période une vision cartographiée de ces deux systèmes dominants de production agricole : d'une part, une petite production paysanne en Guinée maritime et en Guinée forestière (riz de Mangrove, de bas-fonds, riz pluvial) ; d'autre part, une production « capitaliste » occupant surtout les grandes plaines de la Moyenne-Guinée (Gaoual-Koundara) et de la Haute-Guinée (vallée du Niger).

Carte 2. Principaux bassins de production rizicole en Guinée en 1980

(d'après C. RIVIERE et T. SURET-CANALE)



La troisième phase de 1984 à 1989 correspond à la mort de Sékou Touré et à la mise en place d'une politique de libéralisation du commerce. Les importations se développent de nouveau. Le commerce des produits du pays, qui jusqu'à cette date était dominé par les magasins d'Etat, est privatisé. Les réseaux de collecte se reconstituent. La majorité des grands commerçants se désengagent de la production mécanisée pour réinvestir leurs fonds dans le commerce.

En 1989, quand nous commençons nos enquêtes, subsistent encore certaines de ces anciennes formes de production mécanisées et certaines formes du « commerce de proximité pour les petits paysans ». Viennent s'y ajouter les nouveaux mouvements de la libéralisation. De 1989 à 1993, nous allons observer une construction nouvelle **et très rapide** de ces « tissus » commerciaux. Pour le riz, deux grands courants semblent s'affronter : les réseaux du riz importé qui se ramifient de plus en plus dans toutes les régions du pays ; les réseaux du riz local, qui, outre une présence résiduelle comme commerce de contact sur courte distance, réussissent à occuper une certaine place, notamment en Guinée forestière, région la plus éloignée des ports d'importation.

Notre exposé aura deux parties. La première montrera l'évolution des dynamiques commerciales de 1989 à 1993. La seconde insistera sur l'enjeu qu'a constitué le contrôle de certaines fonctions par certains acteurs au cours de cette brève période en évolution si rapide.

Evolution des réseaux marchands du riz local et du riz importé entre 1989-1994

Notre arrivée en 1989 dans la région Nord-Ouest du pays (Boké, Gaoual, Koundara, Labé) découvre une situation des échanges rizicoles caractérisée par la concurrence de trois systèmes très typés.

Riz local : reste, en 1989, de l'ancien système de collecte

Le premier est une forme résiduelle du commerce partiellement illicite de la période Sékou Touré. Les échanges sont contrôlés par les quelques « commerçants assis » installés dans les villes secondaires des zones de production rizicole ou de leurs abords. Possédant le capital monétaire, ils utilisent les petites boutiques en place dans les villages rizicoles comme relais de collecte du riz. Certains chefs de village sont ainsi associés à cette opération. Les commerçants assis leur envoient de l'argent ou des denrées de troc **au moment de la récolte du riz**. Les paysans intéressés peuvent vendre ou troquer une partie de leur récolte, le plus souvent en riz paddy. Les stocks ainsi constitués sont régulièrement collectés par les commerçants assis. Six à huit mois plus tard, le riz retourne dans les villages à un prix environ double du prix d'achat. Il est revendu ou donné à crédit (taux environ 100 % pour 4 mois) aux paysans déficitaires, soit comme semence, soit comme denrée alimentaire. Parallèlement à cette fonction de stock spéculatif, les commerçants des villes secondaires écoulent une partie de leur collecte auprès d'une clientèle de détaillantes et de « gros clients » consommateurs de la ville. Parfois ils vendent également à des collecteurs motorisés venus d'autres villes secondaires. Ce réseau, résumé

dans le schéma ci-dessous, ne dépasse guère un espace de plus de 30 km de rayon. Il laisse ainsi le pays partiellement « morcelé » en petits espaces relativement autonomes en terme de production-stocks-flux-consommation. Dans chacun de ces petits espaces le profit de ces « commerçants centraux » est assuré par un **différentiel temporel du prix** entre le moment de la récolte et le moment de la soudure.

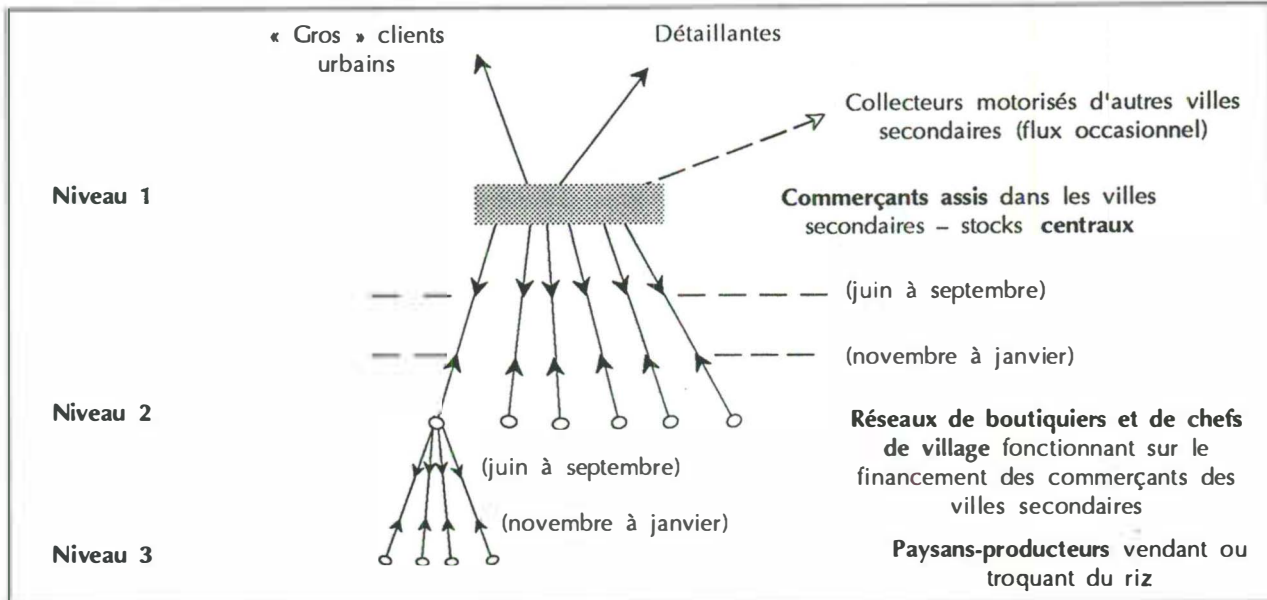


Schéma 1. Réseau de collecte du riz dans les campagnes rizicoles. ↔ Sens des flux des produits.

Le résultat de ce système sur les rapports socio-économiques est défavorable aux paysans, contraints de réagir comme producteurs excédentaires à la récolte et déficitaires à la soudure.

Lors de notre passage en 1989, les volumes contrôlés par le système de collecte décrit ci-dessus sont perturbés par la **relance des marchés périodiques**.

Les nouveaux marchés du riz local de la région Nord-Ouest du pays en 1989

La libéralisation a provoqué un nouveau développement des marchés où se rencontrent producteurs-petits collecteurs, petits collecteurs-grossistes... Nous les avons classés en trois grands groupes. **Les marchés de production** sont le lieu de rencontre des producteurs et des petits collecteurs. Ils sont très animés au moment de la récolte (octobre à janvier). Ces tractations en riz local diminuent fortement de juin à octobre, et peuvent même s'inverser : les commerçants revendent du riz, notamment paddy, aux producteurs alors que lors des deux périodes précédentes, tous les commerçants l'achètent.

On y observe beaucoup de paysannes venues à pied vendre du riz décortiqué en bassine de 15 à 20 kg. Les collectrices des marchés sont également des femmes, rentrées récemment dans l'activité.

Les marchés de regroupement sont fréquentés toute l'année. On y rencontre les collectrices venues des marchés de production qui effectuent cette fois-ci des ventes aux micro-détaillantes (femmes) et à de plus gros collecteurs (hommes et femmes) motorisés avec des camions. Producteurs et productrices y sont également présents, celles-ci opérant des ventes en petite quantité en riz décortiqué, ceux-là plus des ventes en paddy et en sacs.

Les **marchés de consommation** sont situés principalement dans les villes secondaires. Les opérations sont ici surtout destinées aux consommateurs finaux. Les acteurs présents, hormis les consommateurs, sont les « grands » collecteurs des marchés de regroupement, les collectrices des marchés avoisinants de production et les micro-détaillantes qui ont acheté aux deux acteurs cités précédemment ou parfois à des producteurs avoisinants.

Ainsi, la libéralisation des échanges de 1984 a abouti, pour les paysans, à un accès à des opérateurs multiples, parfois à leur entrée dans l'activité de commerce (les femmes). Par ailleurs, les « petits espaces autonomes » de la phase précédente ont été ébranlés, les marchés de regroupement étant à présent autant fréquentés par des véhicules de la région immédiate que par ceux de régions plus lointaines. Toutefois, la faible qualité des pistes limite le rayon d'influence de ce processus à 50-100 km.

Un nouveau réseau de riz importé

Bien que notre démarche initiale fût prioritairement axée sur la commercialisation du riz local, la présence sur les marchés, voire dans les villages de production du riz importé au moment de la soudure alimentaire attira notre attention. L'augmentation rapide des importations de 1984 à 1989 et les volumes transférés vers l'intérieur du pays (voir tableau ci-après) nous amena à analyser ce processus de « conquête spatiale ». Les enquêtes se déroulèrent alors à Conakry, à Labé et à Boké.

Tableau 1. Destination des transferts de riz importé du 1^{er} janvier 1989 au 31 mars 1989. (Chiffres minimaux car il y a sous déclaration des transferts).

Guinée maritime = 900 tonnes		Moyenne-Guinée = 9 250 tonnes	
Boké =	500	Labé =	5 000
Kindia =	400	Mamou =	1 300
		Pita =	1 000
		Mali =	600
		Koubia =	425
		Dalaba =	400
		Tougué =	300
		Télimélé =	225
Guinée forestière = 600 tonnes		Haute-Guinée = 7 000 tonnes	
Kissidougou =	350	Kankan =	3 700
N'zérékoré =	250	Siguiri =	2 000
		Dinguisaye =	600
		Faranah =	350
		Dabola =	350

Source : Ministère du Commerce.

La libéralisation des importations permit l'arrivée dans cette fonction des commerçants guinéens les plus dotés en capital. Elle permis aussi le retour de commerçants d'origine guinéenne qui étaient partis dans les pays avoisinants au moment où leurs activités étaient menacées. Quatre autres sociétés, d'origines malienne, marocaine et libanaise se placèrent également sur ce marché.

L'accès aux crédits bancaires pour ces achats supposait une forte capacité d'autofinancement (de l'ordre de 50 % de la somme demandée). En terme de stratégie financière, cette contrainte fit apparaître deux grands types d'importa-

teurs : ceux qui avaient une capacité financière très forte et des réseaux à l'étranger leur permettant de mobiliser ces crédits rapidement ; ceux des commerçants guinéens qui cherchèrent à se rassembler pour avancer les fonds nécessaires aux volumes importés. Ce deuxième type pris parfois le nom de « confrérie de Madina ».

L'enjeu de la victoire se situa autour de celui des deux groupes qui assureraient à la fois la plus rapide rotation de ses stocks et de son capital.

Une des stratégies consista donc à très vite conquérir les marchés de l'intérieur. Pour cette fonction, la Confrérie de Madina fut la plus active. Son passé lui garantissait un réseau d'alliances déjà fonctionnel avec les commerçants des grandes villes du pays : Labé, Mamou, Pita, Kankan, Siguiri...

Elle utilisa donc son réseau pour écouler le riz importé. Elle le renforça même en stimulant l'émergence d'une nouvelle génération de jeunes commerçants, les « **fonceurs** » dont la pratique consista à venir s'approvisionner à Conakry, affréter un camion et aller inonder en riz importé les villes secondaires en période de haut prix du riz local (juillet-août...). Ils s'associèrent pour cela directement à certains commerçants assis des petites villes secondaires, ceux dont l'activité était essentiellement tournée vers l'écoulement des denrées importées : sucre, huile, farine... Certains de ces « **fonceurs** » assumèrent également le risque du commerce transfrontalier vers le Mali et le Sénégal.

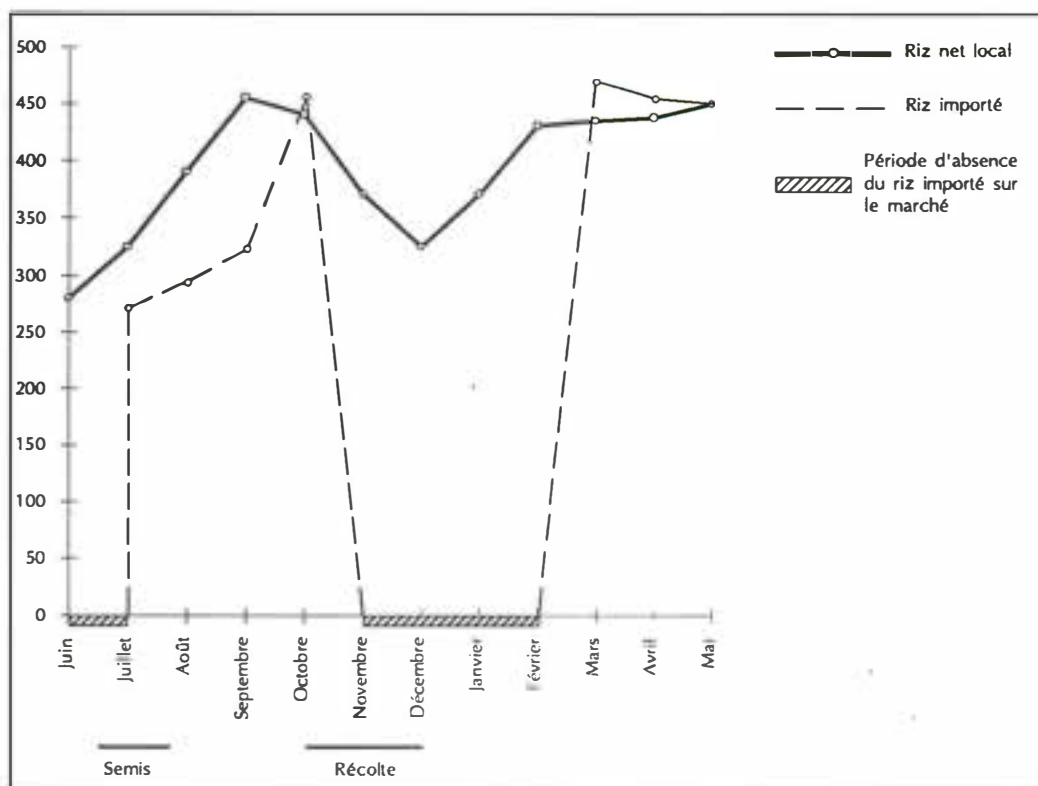
Un point commun réunissait ces conquérants des marchés intérieurs : la forme de leur stratégie de profit. Elle était fondée sur la recherche de zones où le riz était habituellement le plus cher à certains moments. Ainsi, ils recherchaient le **différentiel spatial du prix**. Même s'il n'était pas très élevé, les gros volumes qu'ils amenaient, rapidement écoulés, leur permettaient une masse globale de profit intéressante, et un capital vite reconstitué pour recommencer l'opération ailleurs. Par ce processus ils vinrent concurrencer directement les commerçants assis du riz local (cf. schéma 1) dont les pratiques de profit s'appuyaient sur le **différentiel temporel du prix** : grosses marges assurées sur une grande différence entre leurs prix d'achat et leur prix de vente ; mais longs stocks de 6 à 8 mois donc une lente rotation du capital. FORBEAU, LEPLAIDEUR, MENEUX, ORRIT ont démontré ce processus autour de cas précis en 1989.

Le schéma 2, observé sur la ville de Koumbia, montre le processus d'arrivée saisonnière du riz importé, lorsque les prix du riz local sont au plus hauts.

Si ces pratiques eurent l'effet bénéfique d'atténuer les comportements spéculatifs du commerce du riz local, ils eurent une conséquence inattendue et fâcheuse pour la production rizicole de ces régions à l'Ouest de la Guinée. **Très vite les commerçants assis représentés dans le schéma 1 se désintéressèrent de la collecte du riz local pour préférer investir leur capital circulant dans l'arachide et l'huile de palme. Il y eut donc crise du réseau de collecte de riz local.**

Ainsi, de retour dans la région en 1991, nous avons pu noter la diminution des transactions de riz local sur les marchés des villes secondaires et le retrait des commerçants assis de cette activité. Par contre, les boutiquiers des villages producteurs (cf. niveau 2 du schéma 1) continuent ce processus d'achat à la récolte et de revente à la soudure avec les paysans les plus démunis du village. Le paysan qui ne peut payer en argent doit donner une contrepartie en travail ou en nature, en huile de palme, palmiste ou arachide. Ainsi munis, les paysans-boutiquiers revendent ces produits aux commerçants assis dans les villes secondaires.

Schéma 2. Prix mensuels sur le marché de Koumbia (1988-1989).



Mais ce qui peut apparaître comme un succès commercial pour la confrérie de Madina ne fut pas un succès financier. Ils eurent en effet à assumer la contradiction interne de leurs pratiques : en amont, ils finançaient l'importateur par des avances de paiement ; en aval, ils faisaient crédit à leurs « clients » habituels, et aux « fonceurs » pour assurer un écoulement rapide de leurs stocks. La reconstitution de leur capital circulant et son taux de rotation fut alors trop lent pour recommencer de multiples et rapides opérations du même genre. Ces commerçants durent se retirer de la fonction d'importation pour reprendre leur place de grands grossistes de redistribution des denrées importées.

Ainsi, comme le montre LAMBERT en 1991 quelques grands importateurs, travaillant spécifiquement à l'échelon international, ont maintenant pris le dessus. La plupart sont des étrangers, d'origine malienne ou libanaise, déjà implantés dans d'autres pays d'Afrique de l'Ouest. Ils bénéficient de leur réseau international de relations et de la souplesse que leur offre une activité répartie entre plusieurs pays, que ce soit pour l'obtention de devises ou pour la gestion de leur approvisionnement. Plusieurs commerçants guinéens sont toutefois parvenus à se maintenir à l'importation, mais ils n'interviennent que de façon épisodique. Ou bien, ils bénéficient de l'appui du gouvernement (contrats pour l'administration ou l'armée effectués hors taxes et manifestement beaucoup plus importants que les besoins réels), ou bien, ils passent par les grands importateurs qui leur servent de médiateurs dans les relations avec les négociants internationaux. Ainsi, depuis 1988, sur dix à vingt importateurs intervenant chaque année, les quatre ou cinq premiers ont assuré entre 65 et 95 % des importations et ont joué le rôle de médiateur pour une grande partie des volumes restants.

Quatre facteurs principaux expliquent cette concentration : l'importance

du capital requis, le risque, l'opacité du marché et les stratégies des opérateurs de la sphère internationale.

Un chargement de 10 000 tonnes de riz à 25 ou 35 % de brisures (qualité la plus fréquemment importée en Guinée) revient à environ 2,3 millions de dollars, somme qui n'est à la portée que d'un nombre limité d'opérateurs. Pour restreindre les importations de riz, le gouvernement, à partir de 1990, imposait aux importateurs de déposer 20 % de l'achat (correspondant aux droits de douanes) lors de la demande d'importation et de fournir une provision de 50 % pour avoir accès au crédit bancaire.

Par ailleurs, le marché international est très risqué : les fluctuations de prix y sont très brusques et de grande ampleur, et l'absence de marché à terme ne permet pas aux opérateurs de se couvrir pour ces risques. Le marché guinéen n'est pas non plus sans aléas, du fait de l'instabilité du taux de change et des revirements périodiques de la politique de l'Etat en matière d'importations de riz. L'obtention de devises est limitée à 200 000 \$ par semaine et par société, ce qui implique de payer la marchandise sur plusieurs semaines. Certains importateurs obtiennent des « dérogations » et un doublement de leur quotas de change grâce à une influence personnelle au niveau des banques (par exemple en étant membre du conseil d'administration). Mais de tels privilèges sont réservés à une élite, ce qui tend à renforcer la formation d'un oligopole.

Certaines mesures de l'Etat tentèrent d'arrêter cette concentration. L'obligation de déposer une provision bancaire importante et le risque de change sont manifestation des contraintes majeures. En effet, entre août et septembre 1992, dans la perspective des élections présidentielles, le taux de change a été bloqué et le dépôt bancaire préalable à l'importation supprimé. Plusieurs commerçants se sont alors tournés vers l'importation de riz, quitte à passer par l'intermédiaire de gros importateurs. Leur effectif est passé à 19 et les volumes importés ont augmenté d'environ 100 000 tonnes par rapport à 1991. Mais l'abandon de ces mesures a obligé de nombreux importateurs à se retirer et laisser la place aux « grands »

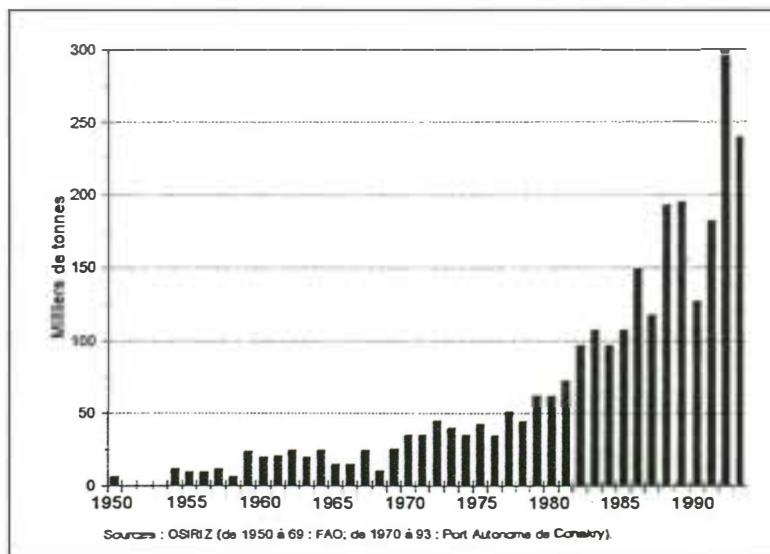
L'opacité du marché international le rend également peu accessible aux non spécialistes ; aucune information n'est diffusée, elle ne circule que de façon informelle et personnelle dans un cercle d'opérateurs réguliers. Pour un importateur guinéen, l'appel à un exportateur de Thaïlande, du Vietnam ou de Chine n'est pas aisé. Pour les acheteurs comme pour les vendeurs, il est difficile d'avoir la garantie que les engagements seront respectés. Par manque de relations antérieures entre ces continents, les deux parties se connaissent mal, elles ne traitent ensemble qu'occasionnellement et n'ont pas de réelle possibilité de recours ou de rétorsion en cas de conflits. De plus, ce n'est pas avec un seul exportateur que des contrats doivent s'établir mais avec plusieurs, si l'importateur veut à tout moment pouvoir obtenir le riz de qualité requise, au meilleur prix, quel que soit leur origine. Faire appel à des négociants internationaux comme Cargill, Continental Grain ou Richco diminue alors les risques.

De leur côté, les grands négociants internationaux préfèrent opérer avec un nombre restreint d'importateurs, financièrement sûrs. Les relations régulières favorisent un climat de confiance et sécurisent les affaires dans ce milieu où la concurrence est âpre. Ainsi, un des grands importateurs a établi un accord d'exclusivité avec Cargill lui facilitant les démarches administratives et les modalités de paiements. Etant également installé à Cotonou, cette collaboration lui permet de mieux gérer et à plus long terme son approvisionnement sur la Guinée et le Bénin. Cette société négocie tous les contrats avec Cargill pour la Guinée. Pour élargir sa capacité financière, outre la participation épisodique de

petits importateurs, il s'est associé à un commerçant guinéen, avec qui il partage les contrats. Cette position privilégiée lui a permis d'être le seul Guinéen à se maintenir de façon durable parmi les grands importateurs. Grâce à cette alliance, Cargill est passé de 10 % des parts du marché guinéen en 1990 à 50 % en 1993, et les deux importateurs associés de 15 % à 35 % aux mêmes dates.

Ainsi, dans ce processus de libéralisation, il semble que ce soient les acteurs nationaux fortement liés aux acteurs internationaux qui aient profité de l'envolée des importations. La concentration du marché obtenue n'a cependant pas encore permis la constitution d'un oligopole collusif. Les importateurs ont parfois réussi à s'allier pour réaliser des actions ponctuelles dans lesquelles chacun trouvait son intérêt. Ainsi, en 1988, ils se sont entendus pour réaliser une pénurie artificielle de riz sur la ville de Conakry en bloquant leurs stocks, pour forcer le gouvernement à augmenter le prix de vente officiel du riz importé, qu'ils trouvaient trop bas. Leur action a duré plusieurs mois, au terme desquels le gouvernement s'est vu forcé de céder. Mais en dehors de ces circonstances exceptionnelles, la concurrence entre les grandes sociétés est féroce. Ceci contribue à la fois à maintenir un faible prix de détail du riz importé et donc de concurrencer le riz local, mais aussi à éliminer les importateurs concurrents les moins compétitifs.

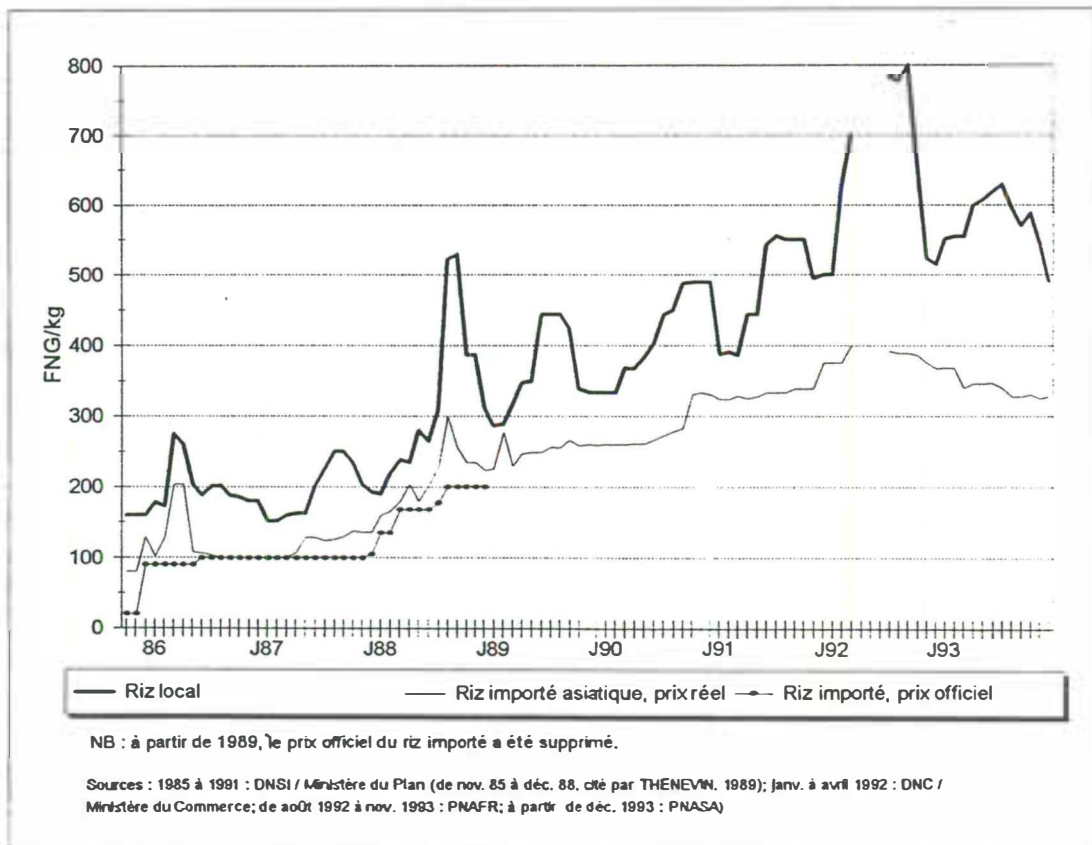
Schéma 3. Tonnage riz importé (sources OSIRIZ)



Une des conséquences : vers une marginalisation progressive du riz local dans toute une partie du pays, à commencer par Conakry

Conakry est une capitale portuaire. Elle est à la fois la première destination du riz importé et la première zone de consommation du pays. En tant que capitale, c'est également un lieu très sensible politiquement. Elle bénéficie donc de la part des pouvoirs publics d'une priorité pour son approvisionnement régulier. En réponse au « blocus » mis en place par les importateurs en 1988, le gouvernement a décidé d'instituer des « autorisations de transfert » pour les marchés de l'intérieur du pays, afin d'assurer aux consommateurs de Conakry un accès prioritaire à un riz importé bon marché. Cela a donc renforcé sa dominance sur le riz local. A présent, celui-ci est amené à se cantonner dans un marché étroit de « riz de qualité » orienté vers des clients urbains privilégiés. Les tonnages vendus sur Conakry semblent avoir diminué de 1986 à 1992 (6 000 à 3 000 tonnes de riz local net) selon FILLIPI WILLELM et BENZ, et la filière locale semble soucieuse d'améliorer la finesse de sa transformation pour se positionner de manière durable sur le marché du riz de qualité.

Schéma 4. Prix de détail du riz importé et du riz local à Conakry.



Les principales sources d'approvisionnement de Conakry en riz local sont des îles situées au nord et au sud de la capitale (dans les préfectures de Forécarria et Boffa), ainsi que du nord de la Sierra Leone. Dans les îles du sud de Conakry,

les surfaces cultivées en riz ont reculé, pour deux raisons. L'une est le développement du maraîchage périurbain, l'autre est la rupture d'une digue qui a provoqué une salinisation des terres sur de vastes surfaces les rendant ainsi impropres à la riziculture. Un certain intérêt pour la qualité du riz se développe dans les îles du sud, avec la multiplication des décortiqueuses mécaniques, alors qu'en 1986 la transformation se faisait au port à Conakry.

Ce positionnement sur un créneau de luxe peut apparaître comme favorable à une relance de la production locale car il devrait permettre une rémunération attrayante pour les agriculteurs et les commerçants, mais il est aussi un danger dans un contexte de crise économique où les revenus des ménages ont tendance à diminuer.

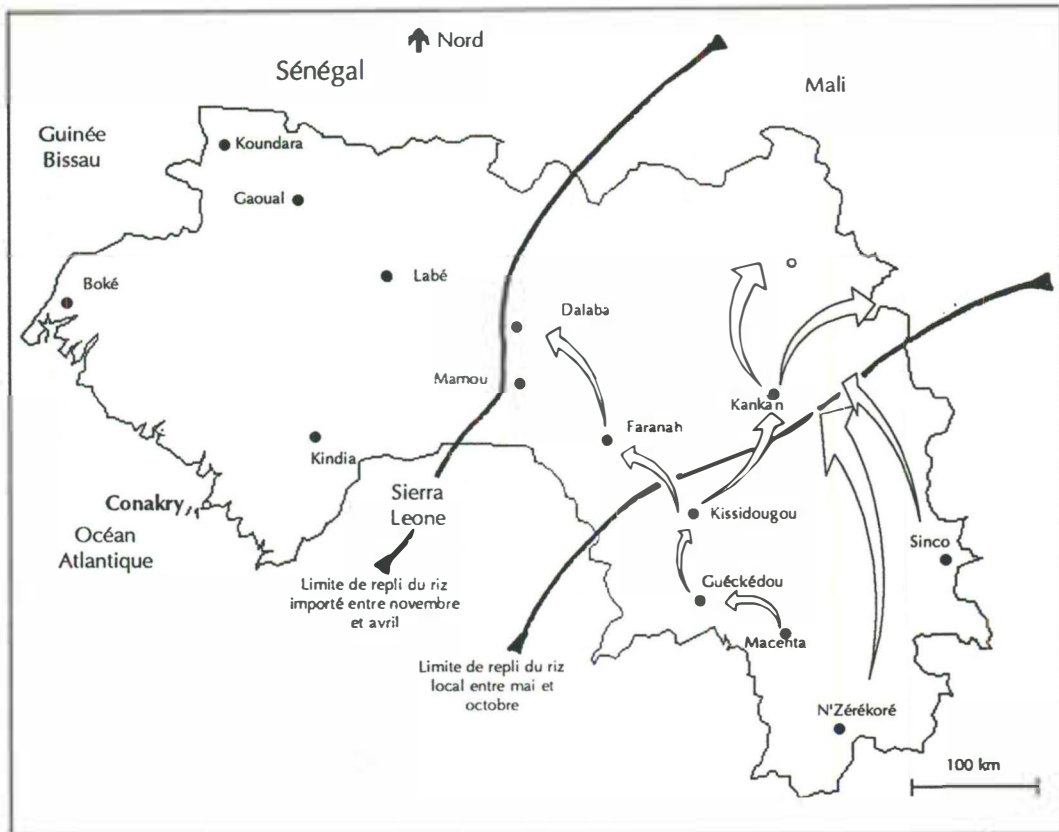
De 1989 à 1992, ce processus de désengagement du commerce du riz local s'est étendu vers l'intérieur du pays pour le plus grand profit des acteurs du riz importé. Ils ont progressivement relié à Conakry les petits espaces enclavés et relativement autonomes laissés par la période Sékou Touré. D'une atomité de **différents espaces de circulation du riz**, la Guinée évolue progressivement vers une **interconnexion des places d'échange** les unes avec les autres, Conakry et ses denrées importées constituant une trame dominante. Au cours de cette phase, il semble que les deux facteurs qui ont favorisé le renforcement des parts du marché du riz importé furent le différentiel de prix qui favorise le riz importé et l'efficacité organisationnelle du secteur importé.

La filière du riz local à l'intérieur du pays : une résistance qui s'épuise ?

Une compétitivité saisonnière

A l'intérieur du pays, la situation du marché n'est pas aussi tranchée qu'à Conakry. En particulier, la moitié Est du pays bénéficie de deux atouts : l'un est l'éloignement de la capitale, qui, du fait des coûts de transport, contribue à maintenir le riz importé à un prix relativement élevé ; l'autre est la présence d'une zone de forte production rizicole. Ainsi, les villes de la Guinée forestière et de la Haute-Guinée ont accès à un riz local assez bon marché dont le pôle de production principal (Guinée forestière) fournit 30 % de la production nationale (FILLIPI WILLELM et enquêtes statistiques SPSA 1991-92). Ainsi, contrairement à Conakry, ces deux régions restent le théâtre d'une forte activité de la filière du riz local et d'une lutte contre le riz importé recommencée à chaque saison de récolte. Le résultat des enquêtes menées par PUJO, LEPLAIDEUR, TOUNKARA en 1992 sur l'ensemble de la filière dans ces deux régions montrait en effet que le commerce du riz obéissait à un phénomène de « marée ». Au moment de la récolte et dans les mois qui suivaient (de décembre à mai, environ), le riz local, moins cher que le riz importé et largement préféré par les consommateurs, représentait la grande majorité du volume des échanges ; le reste de l'année, au contraire, le riz local devenait plus cher que le riz importé et seuls les consommateurs les plus riches pouvaient se permettre de continuer à en acheter ; le marché était alors envahi par les importations, jusqu'à la récolte suivante. En termes de volumes d'échanges sur l'ensemble de l'année, le riz local restait nettement dominant.

Carte 3. Limites (approximatives) des zones de dominance du riz importé et du riz local d'origine Sud-Guinée dans la consommation et flux du riz local de la région sud-est.



La ruée vers le commerce du riz local

Comme pour le riz importé en Guinée de l'Ouest, la prédominance du riz local en Guinée orientale est liée à un fort dynamisme des commerçants. Dans cette région, le marché du riz local est très largement dominé par les femmes, petites commerçantes très actives et fort nombreuses, qui n'hésitent pas à parcourir de longues distances pour s'approvisionner et aller vendre leur marchandise. Par des recensements effectués sur les marchés des grandes villes de la région fin 1993 et début 1994, on dénombrait plus de 400 marchandes de riz local sur le marché de Guéckédou, 500 à Kissidougou, 200 à N'zérékoré et plus de 200 à Kankan, ce dernier nombre ne correspondant qu'aux simples détaillantes, car les très nombreuses collectrices de la ville échappent à tout recensement. En plus de ces commerçantes des grandes villes, il en existe bien d'autres dans les villes de moindre importance, ainsi que des agricultrices de villages proches d'un marché de production, qui, à temps partiel, collectent le riz dans les villages reculés des alentours pour le vendre le jour du marché. Ce sont donc plusieurs milliers de femmes qui se sont ruées sur le marché du riz local depuis la libéralisation. Soixante-cinq commerçantes de la région ont été interrogées sur la date à laquelle elles ont commencé leur activité. **Il ressort de cette enquête deux périodes principales d'entrée sur le marché** : les années 1977 et 1978 (pour 10 % des femmes interrogées), où, après une période de

répression très stricte du commerce privé, il a de nouveau été autorisé pour le petit commerce de détail ; puis les années 84 à 92, après la suppression des magasins d'Etat (70 % des femmes interrogées). Cette deuxième période correspond à l'éclatement de l'ancien système des « commerçants assis » et à l'ouverture des marchés.

L'engouement pour le commerce du riz local s'explique par plusieurs facteurs. Tout d'abord, il permet de réaliser des profits importants, car il bénéficie de trois avantages : son prix d'achat auprès des producteurs est relativement bas, surtout peu après la récolte, car les paysans ont besoin de liquidités à cette période ; le prix du riz importé avec lequel il entre en concurrence à la vente est au contraire assez élevé du fait de l'éloignement de Conakry ; enfin, le riz local est largement préféré par les consommateurs, pour ses qualités gustatives et nutritionnelles. Dans une enquête menée en 1993-94 auprès de 138 consommateurs des villes de Kankan, Guéckédou et N'zérékoré, soit 86 %, déclaraient préférer le riz local au riz importé. La réussite spectaculaire de certaines commerçantes, qui, parties d'un très faible capital, ont pu en quelques années accumuler un capital relativement élevé en bœufs, or, ou bâtiments, attire de nouvelles venues qui espèrent s'enrichir à leur tour.

L'attrait des bénéfices, cependant, ne suffit pas à la multiplication des commerçantes de riz local. Il s'accompagne, et ceci est indispensable, de l'absence de barrières d'entrée sur le marché. On note que ce commerce requiert un très faible capital de départ. Pour une collectrice, il suffit d'avoir de quoi acheter et faire transporter deux à trois sacs de riz, seuil de rentabilité du déplacement dans les marchés de production. Il suffit donc de disposer de 40 000 GNF environ (soit 40 \$). Cette somme peut être facilement obtenue par une femme : soit son mari aide sa femme à se lancer pour qu'elle l'aide ensuite à faire face aux dépenses du ménage ; soit un de ses parents, souvent le père, donne de l'argent à sa fille lors de son mariage pour qu'elle puisse entamer une petite activité indépendante. Sur 73 commerçantes interrogées, 19 % ont obtenu leur capital initial par don de leur mari, 36 % par don d'un parent. Pour les autres, l'accès au crédit semble généralisé. Une pratique courante consiste à emprunter de l'argent pour une période d'une semaine à un mois auprès d'un proche pour l'investir dans le commerce du riz et de partager avec lui à parts égales les bénéfices réalisés. Par ailleurs, une détaillante peut, à condition de la connaître ou d'être introduite par une connaissance, prendre un ou deux sacs de riz en crédit auprès d'une collectrice déjà établie. Il lui suffit de rembourser la valeur des sacs, légèrement surévaluée, après écoulement de la marchandise. Dans ce cas, le capital initial nécessaire est quasiment nul. Ces relations de crédit, si elles ne manquent pas de créer des rapports de dépendance sociale, ne paraissent cependant pas constituer de dépendance financière durable, car les bénéfices réalisés et la faiblesse des dépenses auxquelles les femmes sont tenues au sein de leur ménage leur permettent d'accumuler rapidement le petit capital nécessaire pour s'établir à leur compte. Nos enquêtes montrent que le volume moyen de capital circulant peut s'estimer à 10 sacs par semaine par collectrice en période de récolte (décembre à mars) et à la moitié en période de soudure alimentaire (juin à septembre).

Avec l'ouverture des marchés depuis 1984, l'accès à l'information sur les prix est également assez facile. En effet, en tant que consommatrices et acheteuses, les femmes sont généralement bien renseignées sur les tendances de

prix, les lieux de provenance et les différentes qualités du riz. Le seul obstacle à l'entrée sur le marché semble être la connaissance des mesures volumétriques avec lesquelles les commerçantes achètent et vendent leur riz. Ces mesures, qui se ressemblent toutes pour un œil non averti, présentent en réalité une très grande variété, et seules les commerçantes sont capables de toutes les reconnaître et d'établir la correspondance exacte entre volume et poids en riz de chacune d'elles. C'est en jouant sur ces mesures et sur la façon de les remplir que les marchandes arrivent à faire varier le prix au kilo tout au long de l'année et réalisent leurs marges. L'accès à l'information sur les mesures et leur manie- ment peut donc constituer une barrière d'entrée sur le marché. On constate en effet que 23 commerçantes sur 41 interrogées sont issues de familles de com- merçantes et ont été initiées par leur mère, une grande sœur, ou plus rarement, une co-épouse. Cependant, cette barrière n'est pas complètement rigide, car nombreuses sont celles qui ont aussi appris auprès d'une simple amie, ou par elles-mêmes (18 sur 41).

Contrairement au marché du riz importé, enfin, les liens personnels entre acheteurs et vendeurs tout au long de la filière sont peu importants. Le marché étant très peu concentré aussi bien au niveau des marchandes que des consom- mateurs, et le volume de chaque achat étant très faible (4 à 5 kg par acheteuse, soit la consommation quotidienne de la famille), l'écoulement de la marchan- dise ne passe pas par des contrats bilatéraux spécifiques. Chaque marché met en scène plusieurs dizaines voire centaines de vendeuses et autant d'acheteu- ses, et les échanges restent relativement anonymes. Pour l'approvisionnement, par contre, dans un contexte de concurrence croissante entre commerçantes pour l'accès à la marchandise, l'établissement de liens personnels avec les producteurs semble se développer. En effet, on remarque qu'une partie non négligeable des commerçantes urbaines sont d'anciennes paysannes mariées en ville, qui vont acheter dans leur village où elles sont sûres d'être bien reçues et d'avoir un accès préférentiel à la marchandise.

Cependant, à l'heure actuelle, la seule barrière sérieuse à l'accès est ap- paremment une barrière de genre (gender). On ne retrouve pas d'hommes vendant au marché, domaine réservé des femmes. Certains, rares (une trentaine à peine ont été dénombrés sur l'ensemble des villes de Kissidougou, Guéckédou, Macenta, N'zérékoré et Kankan), pratiquent le commerce du riz local. Il s'agit souvent de vieux commerçants, qui ont repris au moment de la libéralisation leur activité d'avant l'indépendance. Ils sont installés dans des magasins, à l'écart des marchés où se déroulent la majorité des transactions, et ils vendent surtout en gros, soit à des chefs de famille qui ont les moyens de s'approvision- ner en grandes quantités, soit à des détaillantes à qui ils peuvent faire crédit. Nous retrouvons donc, dans cette région forestière, le type de commerce décrit dans le schéma 1.

La compétitivité du riz local en danger à l'intérieur même du pays ?

Des enquêtes effectuées en 1993-94 auprès de 138 ménages de trois villes de la région (Guéckédou, N'zérékoré et Kankan) semblent montrer que les comportements de consommation du riz sont en train d'évoluer. En 1992, une enquête préliminaire avait été menée à Kankan. Un peu moins de la moitié de l'échantillon (17 individus sur 36) avait un rythme saisonnier de consomma-

tion, avec du riz local à la récolte et du riz importé à la soudure. L'autre partie (19 individus) consommait du riz local toute l'année. Lors de la deuxième enquête, un an et demi plus tard, il est apparu que beaucoup moins de ménages avaient un comportement saisonnier. Au contraire, deux grands groupes se dessinent : ceux qui continuent à consommer du riz local toute l'année (77 individus sur 138, soit toujours un peu plus de la moitié de l'échantillon), et ceux qui ont opté pour le riz importé, même en période de récolte du riz local (43 individus) ; quant à ceux qui alternent riz local à la récolte et riz importé à la soudure, ils ne sont plus que 15 sur 138. Pour le premier groupe, la ration diminue généralement à la soudure, du fait du prix élevé du riz, mais le complément est apporté par d'autres produits locaux (manioc en particulier) plutôt que par du riz importé. Le deuxième groupe est constitué soit de fonctionnaires qui ont accès au riz importé à un prix préférentiel, soit de ménages à revenus particulièrement bas, qui ont pris l'habitude de consommer du riz importé toute l'année. **Ainsi, il semblerait que les habitudes alimentaires soient en train d'évoluer vers un schéma comparable à celui de Conakry, le riz local devenant progressivement un riz de luxe, auquel cependant une partie encore large de la population aurait accès.**

Une telle évolution est à rapprocher de celle du prix du riz sur le marché international. Compte tenu de la forte diminution des cours internationaux du riz en 1993, le riz importé arrive maintenant à un prix plus bas que dans les années précédentes en Guinée forestière et Haute-Guinée. Par ailleurs, il existe une autre source de riz importé en Guinée forestière, due à la présence de très nombreux réfugiés libériens, qui reçoivent depuis 1990 des rations gratuites du HCR (Haut commissariat aux réfugiés). Ils en revendent souvent une partie pour se procurer des objets de première nécessité ou rembourser des dettes contractées auprès de commerçants. Aussi, ce riz arrive sur le marché de détail à un prix défiant toute concurrence. En 1992, ce riz, théoriquement interdit à la vente, n'était commercialisé que localement. Depuis, le nombre de réfugiés s'est accru, et les commerçants qui leur achetaient le riz se sont rendu compte qu'aucun contrôle des ventes n'était pratiqué. Le « riz de réfugiés » a donc envahi le marché, remontant jusqu'à Kankan, à tel point que ce terme est maintenant synonyme de riz importé pour la plupart des habitants de la région.

Parallèlement, il semblerait que les fluctuations saisonnières des prix du riz local se stabilisent. Les paysans, qui avaient tendance à vendre leur riz aussitôt récolté, cherchent à étaler leurs ventes sur l'année pour bénéficier de meilleurs prix. De plus, la pratique des « ventes en herbe », qui permettait aux commerçants d'avoir accès à un paddy à prix très bas au moment de la récolte, est progressivement abandonnée, grâce entre autre au développement d'institutions de crédit aux paysans, bien plus avantageuses pour eux. La conjonction d'un prix du riz local plus stable, et notamment plus cher à la récolte, et d'un faible prix du riz importé, tend à rendre le riz local plus cher que le riz importé en toute saison, d'où une réorientation de la consommation des ménages les plus en difficulté.

Pour l'instant, une part importante de la population de la région continue à consommer du riz local, pour lequel il reste donc un marché non négligeable. Cependant, quelques éléments semblent montrer un désintérêt récent pour ce produit. Parmi les 65 commerçantes interrogées en 1993 et 1994 sur la date de début de leur activité, aucune ne s'est lancée dans le commerce du riz local

après 1992. Beaucoup d'entre elles se plaignent par ailleurs de difficultés à écouler leur marchandise, surtout en période de soudure, indiquant ainsi une certaine saturation du marché. D'un autre côté, une dizaine de producteurs qui avaient bénéficié dans les années 80 d'un aménagement de bas-fonds en vue de produire du riz de façon intensive ont été interrogés. Il ressort de ces enquêtes que l'aménagement des bas-fonds leur a permis non pas de produire plus de riz pour la vente, mais de maintenir leur niveau de production pour l'auto-consommation tout en libérant de la main-d'œuvre, main-d'œuvre qu'ils ont réorientée vers d'autres cultures jugées plus rémunératrices (maraîchage, café, palmier à huile). Quoique cet échantillon soit trop faible pour en tirer des conclusions définitives, on peut se demander si la masse des producteurs ne risque pas de suivre ces agriculteurs censés être particulièrement dynamiques. Si tel était le cas, nous assisterions dans le principal bassin de production rizicole de la Haute-Guinée et la Guinée forestière, à un phénomène déjà fortement avancé dès 1989 dans les franges de la Guinée maritime et de la Moyenne-Guinée.

Pour comprendre l'évolution des rapports sociaux dans les échanges, les leçons méthodologiques de cette courte histoire

Production et différents types de producteurs ; collecte, marchés et différents types d'acheteurs-vendeurs ; consommation et différents types de consommateurs ; contrôle et appropriation des moyens de production mais aussi contrôle des fonctions de l'échange.

Deux lectures de ce cas peuvent être réalisées. La première en termes d'émergence et de déclin de différents groupes sociaux. La seconde fait apparaître les fonctions autour desquelles se sont posés les principaux enjeux des rapports sociaux en période de libéralisation des échanges.

Nous présentons ici la liaison des deux approches autour des fonctions apparues essentielles : capital circulant et stocks ; accès à l'information et capacité organisationnelle ; genre (gender).

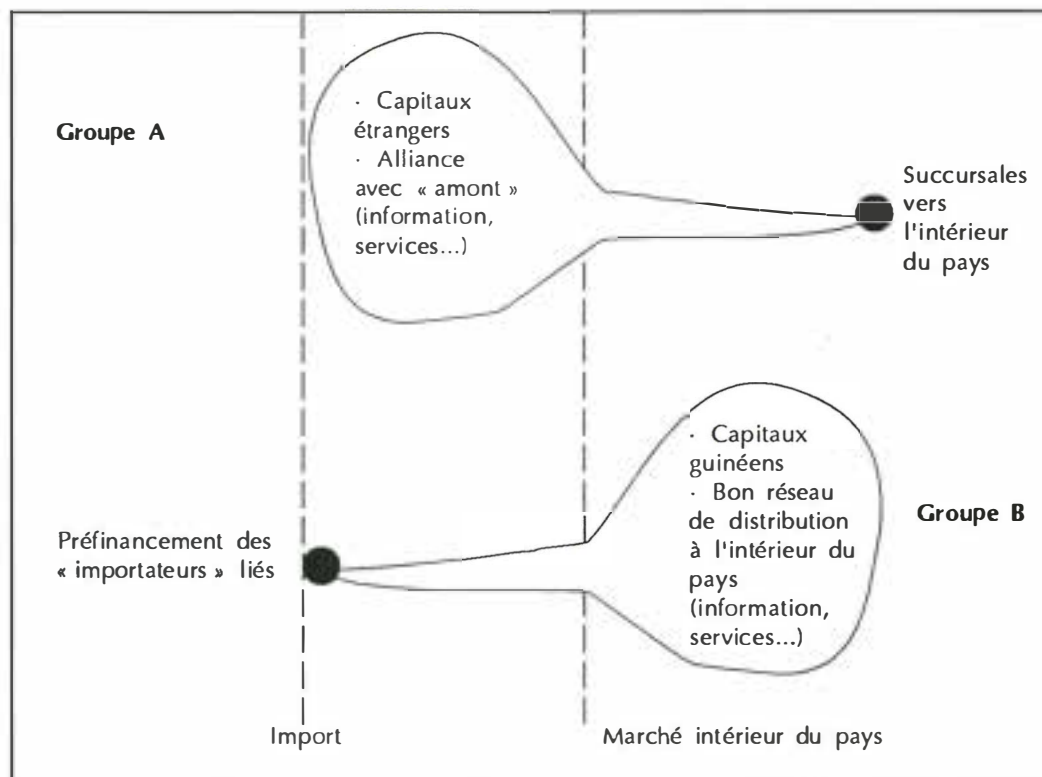
Les groupes sociaux autour des fonctions d'échange : l'enjeu du « capital circulant »

Sous Sékou Touré, une alliance d'intérêt s'est organisée entre les **détenteurs du capital d'origine commerciale** et **ceux des agents de l'Etat** qui utilisent les tâches de leurs fonctions comme des marchandises négociables. Devant le monopole étatique du commerce, ceux des grands commerçants guinéens qui n'ont pas fui à l'étranger transforment leur capital circulant commercial en **capital investi** dans la production. Dans les lieux où une certaine forme de hiérarchie féodale subsiste, ils revendiquent leurs anciens droits sur la terre pour y apporter le « modernisme » des tracteurs. Dans d'autres régions, ils stimulent, avec l'aide de l'Etat, la mise en place des FAPA, fermes collectives où les paysans participent intensément pour le travail mais moins pour la répartition de la production finale.

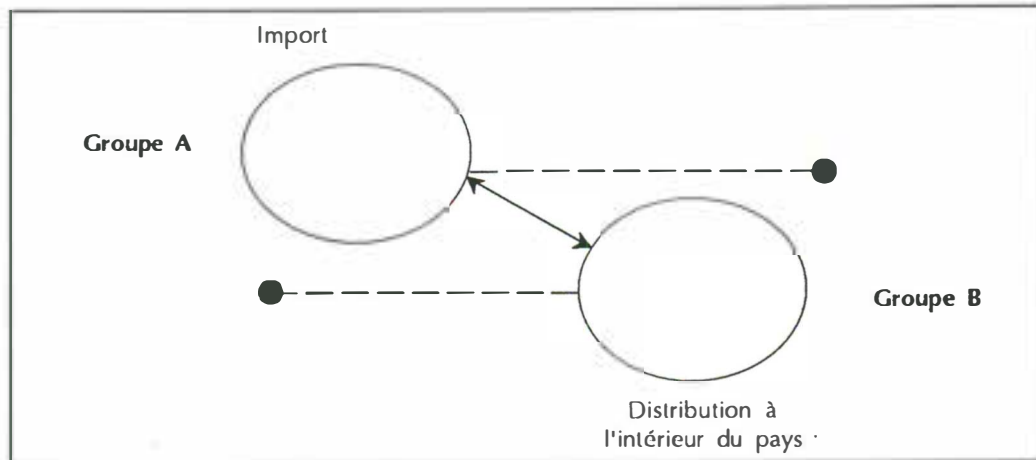
En 1984, les groupes d'acteurs qui ont accumulé des capitaux conséquents se désengagent de la production mécanisée pour **reconstituer un capital circulant** propre à réaliser les fortes marges que peut procurer la réouverture du commerce. Seuls restent quelques gros producteurs mécanisés qui vendent aux petits paysans les plus aisés ces services de labour mécanisé et le transport par tracteur. Ils essaient également, mais en vain, de reconstituer leur « domaine initial » autour de l'idée de coopérative. La plus grande majorité des autres se lance dans le commerce en espérant remonter jusqu'à la fonction d'importation, où peuvent se réaliser les plus grosses marges. Leur faiblesse est de ne pratiquer que des alliances conjoncturelles entre eux pour rassembler occasionnellement le gros capital nécessaire à l'achat d'une cargaison entière.

La période d'ouverture favorise également **l'arrivée de capitaux commerciaux étrangers** soient ceux ramenés par les commerçants guinéens qui avaient fui, soient ceux d'autres origines. Sans connaissance des réseaux commerciaux intérieurs, ils ont cependant l'expérience préalable de l'importation dans d'autres pays africains. Ils disposent ainsi de relations internationales dans les banques et le grand négoce. Pour tenter d'élargir leur débouchés, ils commencent à installer des comptoirs de distribution dans les grandes villes de l'intérieur du pays.

Entre 1984 et 1990, on peut symboliser les processus engagés par ces deux groupes sociaux à fort capital de la manière suivante :



Très vite, entre 1989 et 1993, cette lutte entre capitaux nationaux et capitaux internationaux se résoud par la séparation entre les deux fonctions : pour les uns, l'importation, pour les autres la redistribution vers l'intérieur.



Actuellement, on peut estimer le capital circulant d'un importateur (Groupe A) de denrées alimentaires à **environ 7 à 8 milliards de FG (7 à 8 millions de \$)** par semestre – ce chiffre incluant les fonds propres et les emprunts bancaires –.

Le capital circulant des commerçants tournés plus vers l'intérieur du pays (Groupe B) peut s'estimer lui à un montant de **1,5 à 2 milliards de FG (1,5 à 2 millions de \$)** par semestre.

Gravitent autour d'eux des intermédiaires sans magasin, les anciens « fonciers » qui sont devenus des sortes de « courtiers transactionnaires » entre les magasins des importateurs de Conakry et l'intérieur du pays. Leur capital est beaucoup plus réduit (**de 5 à 10 millions de FG ou 5 000 à 10 000 \$**). Mais il a un taux de rotation très élevé puisqu'ils réalisent une opération toutes les deux semaines environ.

A côté de ces hommes d'affaires qui maîtrisent la plus grande partie du capital circulant des denrées importées, trois autres groupes d'acteurs sont impliqués dans la fonction du commerce : les commerçants, les femmes collectrices, et les paysans et boutiquiers des villages ruraux.

Avec la fin du régime de Sékou Touré, les commerçants assis ont perdu leur prédominance dans la collecte du riz local. Ils ont progressivement orienté l'usage de leurs capitaux circulants vers la fonction de **grossistes-dépositaires** de denrées importées (riz, huile, sucre, farine, ustensiles de cuisine, pièces détachées...) et vers l'activité de grossistes collecteurs de certaines denrées locales, envoyées ensuite vers les capitales régionales, nationales, voire internationales (Dakar, Bamako...). Les denrées locales concernées sont les noix de palmiste (vers les industries de savonnerie), le café, la cola, les noix de karité, le néré et, pour une partie moindre, l'huile de palme, l'arachide, et... le riz. Leurs interventions sur ces dernières denrées est de type occasionnel et spéculatif, car elles circulent depuis 1984 surtout sur les marchés réouverts et sont entre les mains majoritairement des femmes. On peut grossièrement estimer **leur capital propre circulant à 30 à 50 000 000 FG (30 à 50 000 \$)** bien que leur âge et leur crédibilité dans les affaires leur permette parfois de mobiliser trois à quatre fois plus de capitaux. En plus de ces activités, leurs responsabilités comme notables et chefs de grandes familles les ont amené à figer une partie de ce capital circulant en **capital fixe** : ils ont alors investi dans l'immobilier de rapport et dans les mines de diamant ou d'or.

Comme les courtiers-hommes des produits importés, sans magasins, les femmes collectrices, quant à elles, fonctionnent sur une technique de rapide rotation du capital : une rotation par semaine environ. Leur capital roulant est modeste (**de 150 à 500 000 FG ou 150 à 500 \$**) et le plus souvent personnel car il leur est difficile d'obtenir des crédits bancaires. Contrairement à leurs prédécesseurs, les commerçants assis qui avaient leurs réseaux de collecte, elles ne constituent que très rarement des stocks spéculatifs, jouant sur le différentiel spatial de prix et sur une rapide rotation de leurs fonds. Dans ces échanges, leurs pratiques permettent vraiment une rapide circulation des denrées entre l'offre et la demande, contrebalançant ainsi les tendances encore spéculatives des derniers commerçants assis.

Le dernier groupe social impliqué dans les échanges est, bien sûr, constitué des paysans-producteurs de riz. Ce n'est certes pas un groupe homogène, la répartition sociale des moyens de production étant assez inégale et les formes de l'accumulation également. Avec le renforcement des échanges, les moyens de production, notamment la terre, prennent progressivement une valeur marchande entraînant de nouveaux enjeux sociaux et de nouvelles règles de répartition. Dans les villages enquêtés, on note des états très diversifiés d'avancement de ce processus : les situations de forte différenciation sociale vers le nord de la Guinée maritime avec des paysans en voie avancée de paupérisation ou au maximum, en reproduction simple ; des endroits où les règles sociales dans le travail et la répartition des terres sont encore de manière dominante discutées régulièrement entre les chefs de chaque grande famille.

Il semble toutefois qu'en termes de rapports sociaux dans les échanges marchands, les situations évoluent vers l'émergence de trois grands groupes de paysans. Les boutiquiers du village, également producteurs avec emploi de salariés temporaires, ont un capital commercial à peu près équivalent à celui des collectrices (**environ 250 000 à 400 000 FG ou 250 à 400 \$**), mais sa vitesse de rotation est plus lente de deux à trois mois. Ils vendent au détail les produits importés et très fréquemment les troquent contre des denrées en nature comme le riz, l'arachide, l'huile de palme... Parfois certains notables ou paysans plus aisés commencent une activité du même type mais plus occasionnelle, leur pratique consistant alors à transformer une aide monétaire (ou en nature : riz) demandée par un paysan en difficulté, au moment de la soudure, en « échange marchand » contre une quantité de riz remboursée à la récolte. Les taux sont alors ceux qu'appliquait l'ancien système commercial : un sac prêté contre deux sacs remboursés.

Alimentés à la fois par la production de leurs champs et par les remboursements en nature des paysans plus pauvres, ils ont de bons stocks qu'ils ne commencent à vendre qu'au moment où le prix du riz local monte. **L'enjeu dans le village n'est plus alors le montant du capital circulant mais l'état des stocks et une petite trésorerie permettant de faire face aux différents aléas familiaux (soins médicaux...).**

Pour d'autres paysans qui étaient jusqu'à présent en reproduction simple, le renforcement des échanges marchands constitue un moyen de diversifier leur activité agricole vers de nouveaux produits aisément commercialisables : café, cacao, arachides... Préférant régulièrement fréquenter les marchés, même éloignés, plutôt que le boutiquier du village, ils évaluent les prix de vente auxquels ils pourront prétendre l'année suivante. Hormis les denrées destinées à leur propre consommation familiale, ils montent alors leur programme de culture de la nouvelle année sur l'estimation des résultats monétaires qu'ils en attendent.

Leur stratégie est plus de l'ordre de la **diversification des cultures que de la constitution de stocks de riz**. Souvent les revenus monétaires du riz ne constituent plus que le tiers ou le quart de leurs revenus.

Reste enfin le groupe de paysans les plus « fragilisés » ce sont le plus souvent les gens qui n'ont qu'une petite surface de terre, une maigre force de travail familial (âge, nombre) et un maigre capital monétaire, constitué au seul moment de la récolte et dont le montant n'est pas suffisant pour couvrir les besoins familiaux de toute l'année.

De manière générale, on peut dire qu'hormis les boutiquiers de village, la grande majorité des paysans ne s'est pas particulièrement impliquée dans le processus d'échange autrement que comme producteur-vendeur. Le capital circulant est chez eux une notion peu usitée, tout au plus parlent-ils de l'importance d'une disponibilité monétaire tout au long de l'année pour faire face aux aléas des besoins familiaux (consommation, services...). Ils raisonnent en termes de « *marchandise-argent-marchandise* ». Leur fréquentation du marché est liée à une stratégie de « période de nécessité monétaire » et, quand ils sont plus à l'aise, de « période d'opportunité des meilleurs bénéfices ». Les transports se faisant à pied, les paysans situés à proximité des centres d'échange ont une véritable « rente » différentielle par rapport à ceux des régions reculées.

L'information et l'organisation : déterminantes de la répartition des fonctions

La détention de l'information et son mode de diffusion apparaissent comme l'une des fonctions explicatives centrales de la structuration des échanges et de son évolution, qu'il s'agisse de l'information sur les prix, sur l'état de l'offre et de la demande ou sur les opérateurs concernés.

Dans les relations avec le marché international, la rareté de l'information explique en grande partie la concentration des opérateurs et leur mode de fonctionnement. Comme nous l'avons précédemment mentionné, la médiation des compagnies de négoce international est fortement liée au manque de transparence du marché et à la méconnaissance des marchés asiatiques. Chaque négociant international est lui-même une base de données, mise à jour quotidiennement, au fil des communications téléphoniques et des échanges de fax. Cette information n'est accessible nul par ailleurs de manière formelle. Par contre, un importateur qui établit une relation de confiance sur le long terme avec un négociant, peut profiter de sa connaissance de la situation du marché et éviter les opérations de « bluff », fréquentes sur ce marché opaque. La rapidité de la progression des parts de marché de SIC, suite à sa collaboration avec CARGILL, en est l'exemple. De même, la rapide élimination des commerçants grossistes nationaux qui ont cherché à importer du riz est due à la difficulté de travailler sur le marché international du riz de façon occasionnelle, parce que l'information y est peu accessible.

Dans le cas du commerce du riz local, l'échelle géographique beaucoup plus réduite des échanges peut laisser supposer que l'accès à l'information est immédiat. La réalité est beaucoup plus nuancée. Dans le commerce de proximité, les vendeurs et les offreurs sont en contact quasi permanent et la connaissance de la situation du marché et des opérateurs en place est facile. Par contre, avec l'élargissement du rayon d'activité, et du nombre des intermédiaires, la communication impose une certaine organisation. La comparaison de l'évolution des prix entre les marchés de collecte en Guinée forestière et les marchés

de consommation de Haute Guinée semble indiquer une assez bonne transmission des prix, malgré l'éloignement. Les commerçantes reliant des pôles d'offre et de demande assurent la circulation de l'information. Par contre, ce type d'échange est très lié à un espace donné : une commerçante de Guéckédou habituée à aller vendre sur le marché de Kankan, hésitera à se diriger vers un autre centre de consommation, ne connaissant pas les prix de détail qui y prévalent.

Dans les relations avec le marché international, l'accès à l'information apparaît comme une barrière réelle et une « clé » de fonctionnement du commerce. Les opérateurs qui travaillent sur ce marché ont une grande habitude du maniement de l'information, de la gestion de leur activité avec une vue prospective. Pour le commerce du riz local, l'information est un enjeu moins fondamental. Aussi, les acteurs sont-ils moins habitués à la rechercher systématiquement, à la gérer. En cas de modification du marché, ceci peut réduire leur capacité d'adaptation. Ainsi, par cette pratique constante de la gestion de l'information, parce qu'elle est difficile d'accès, les réseaux d'importation semblent disposer d'un atout supplémentaire par rapport aux réseaux de riz local.

Le genre (gender) dans le marché du riz

La plupart des économistes qui ont travaillé sur la notion de genre considèrent qu'elle est construite socialement et culturellement. La construction sociale du genre consiste en un accès différentiel aux ressources entre hommes et femmes ; sa construction culturelle tient aux idéologies véhiculées par chaque société sur le rôle respectif que doit jouer chaque sexe. Dans le cas du marché du riz en Guinée, ces deux aspects du genre se combinent pour donner une structuration des échanges fortement liée au sexe des acteurs. Ainsi, on constate que tous les importateurs sont des hommes, alors que la très grande majorité des commerçants de riz local sont des femmes. De plus, au sein du marché du riz local, les quelques hommes qui y participent se distinguent par leur absence sur les marchés (ils ne travaillent qu'en magasin) et par leur activité de gros (alors que beaucoup de femmes vendent au détail).

En effet, le capital requis pour se lancer dans l'importation du riz est beaucoup plus élevé que celui pour débiter le commerce du riz local. Aussi, les femmes, qui disposent généralement de peu de ressources, se trouvent exclues du marché des importations. Elles sont au contraire très nombreuses à s'engager dans le commerce du riz local qui demande un capital de départ très faible, au risque de saturer le marché comme il semble que ce soit désormais le cas. Ainsi, après une période d'une dizaine d'années, pendant lesquelles les marchandes de riz ont pu accumuler un capital parfois important, elles se retrouvent maintenant dans un secteur tout juste rentable, dont elles ont des difficultés à sortir.

Ces difficultés à se diversifier tiennent probablement au deuxième facteur de ségrégation des activités : le facteur culturel. En effet, il existe une forte séparation idéologique entre les activités accessibles aux hommes et celles réservées aux femmes. En particulier, le marché, lieu de transactions économiques mais aussi d'échanges sociaux, est le domaine réservé des femmes, vendeuses comme acheteuses. Un homme qui va « s'asseoir au marché » fait sourire et le jeu sur les mesures volumétriques par lequel les marchandes réalisent leurs marges est qualifié de « petites mesquineries de femmes » par certains hommes, qui jugeraient dégradant de s'y adonner. Culturellement, les

hommes sont donc tenus de pratiquer un commerce de gros uniquement, en étant installé dans un magasin, alors que la location d'un magasin par une femme est un signe social de réussite professionnelle indéniable.

Toutefois, l'idéologie du genre, si elle confine les femmes à quelques activités bien précises et relativement peu rémunératrices, les favorise aussi par certains côtés. Ainsi, en Guinée, la réussite individuelle est souvent mise en exergue y compris chez les femmes, ce qui les rend particulièrement actives et entreprenantes. De plus, maris et femmes ont généralement des possessions et une comptabilité séparées, de sorte qu'une commerçante, même si elle a des économies faibles, en garde largement le contrôle. Enfin, en milieu urbain, l'habitude est prise de faire porter la responsabilité des dépenses quotidiennes du ménage au mari, la femme n'intervenant que selon son bon vouloir. Aussi, tout bénéfice, même maigre, peut être aussitôt réinvesti dans le commerce, permettant ainsi une accumulation rapide par les femmes, dont les hommes ne bénéficient pas. Dans une optique de revitalisation de la filière du riz local, la capacité d'épargne des femmes et leur dynamisme ne devrait donc pas être négligés, même si ceux qui apparaissent au premier abord comme de gros commerçants sont les hommes installés dans leurs magasins.

A présent, il semble que les rôles et les places de chacun dans les échanges marchands soient à peu près distribués. Deux caractéristiques sont à remarquer.

En premier lieu, les producteurs ne sont guère inclus dans ces fonctions d'échanges et les produits qu'ils cultivent, hormis le cacao et le café, ne font pas encore parti de réseaux commerciaux fiables capables d'atteindre des espaces éloignés valorisant les marges (Mali, Côte-d'Ivoire...).

En second lieu, l'habitude de la gestion de l'information et l'accès aux crédits formels (banque) des réseaux d'importation semblent leur donner plus de chance dans la conquête d'espaces nouveaux.

Pourtant les formes d'organisation des marchés très confidentiels comme ceux de la cola, du néré, du karité devraient permettre de redonner quelques idées de bonne articulation entre la petite production marchande (PPM) et le petit commerce vivrier (PCV). Les tentatives d'institutions de crédit formel réservées aux petits opérateurs producteurs-commerçants et les banques de céréales semblent des voies à encourager. Mais le combat sera rude et en période libérale, les prix mondiaux orchestreront toujours l'évolution des marchés, laissant un petit espace résiduel à ce PCV quand il y a mieux à faire ailleurs. Sans relance vigoureuse et pragmatique de la production rizicole guinéenne, le riz local n'aura plus dans quelques années qu'une place résiduelle dans la consommation nationale.

Bibliographie

BENZ H., 1992. Quelques éléments sur les importations et le commerce du riz en Guinée. CIRAD-CA, Montpellier, France.

DORE A., 1986. Economie et société en République de Guinée, 1958-1984 et perspectives... Ed. Bayardère Chenove, Côte d'Or, France.

FILLIPI WILLELM, 1986. Assistance à la capacité de planification et de gestion de l'économie nationale. Circuits de commercialisation et de distribution du riz en Guinée. Projet PNUD/DICDGUI/84/007.

LAMBERT A., 1991. Les grands acteurs du commerce du riz face à la libéralisation en Guinée. OCDE, CILSS, Ministère de la Coopération, Paris, 52 p.

LEPLAIDEUR A., FORBEAU F., MENEUX Y., ORRIT E., 1989. Quelques premières informations sur l'économie du riz en Guinée Conakry : Labé, Boké, Garoual, Koundara. CIRAD-CA, Labo agro-éco, Montpellier, France, 165 p.

PILOTAZ, 1931-1932. Le riz et la Guinée française. *In* Riz et riziculture, volumes 5 et 6, p. 154-158. Paris.

PORTERES R., 1950. Vieilles agricultures de l'Afrique intertropicales. Centres d'origine et de diversification variétale primaire et berceaux d'agriculture antérieurs au XVI^e siècle. *In* Agronomie tropicale, vol. V 9(10) : 489-506, Paris.

PROUST L., 1925. Le riz en Guinée. *In* Riz et riziculture, vol. 1 (1) : 235-254.

PUJO L., LEPLAIDEUR A., TOUNKARA O., 1992. La filière riz en Guinée forestière. Premières informations 1992 d'un programme de 3 ans. CIRAD-CA, Labo Agro-Eco, Montpellier, France.

RIVIERE C., 1971. Mutations sociales en Guinée. Ed. Marcel Rivière et Cie, Paris.

RIVIERE C., 1973. Dynamique des systèmes fonciers et inégalités sociales : le cas guinéen. *In* Cahiers internationaux de sociologie, vol. 54, p. 61-64.

RIVIERE C., 1976. Dynamique de la stratification sociale en Guinée. Thèse de doctorat, 670 p., Lille III.

RIVIERE C., 1976. Bourgeoisie et tracteurs. *In* Revue française d'études politiques africaines, n° 123.

SURET-CANALE J., 1970. La République de Guinée. Editions sociales, Paris.

Quel rôle pour les compagnies de négoce international dans le marché du riz ?

Hélène Benz

Economiste CIRAD-CA

Les compagnies de négoce international sont en général considérées avec beaucoup de défiance par le grand public, et le mystère qui entoure leur mode de fonctionnement ne fait que renforcer la suspicion. Intermédiaires parasites, ambassadeurs de l'impérialisme capitaliste, mafieux, spéculateurs, vecteurs de monopoles... elles sont facilement rendues responsables de tous les avatars du marché mondial. Les économistes sont quand à eux peu prolixes sur la question : la difficulté d'obtenir de l'information auprès de ces firmes limite la possibilité d'analyses précises, en particulier quantitatives. Alors que les analyses de filière décryptent de façon très fine le rôle des opérateurs sur les marchés nationaux, les échanges internationaux sont plus généralement abordés par des analyses plus classiques d'offre/demande, de prix ou de politique commerciale, mais rarement sous l'angle de leurs acteurs.

Dans le marché du riz, les négociants internationaux occupent depuis plus de deux décennies une place prépondérante, en particulier sur le marché africain. Comment se sont-ils implantés ? Quelle incidence l'évolution du marché international a-t-elle eu sur leur développement, sur leurs façons de travailler ? Quelles particularités différencient le négoce du riz de celui d'autres produits de base ? En retraçant leur évolution, nous chercherons à expliciter quelles sont leurs fonctions, dans quelle mesure ils peuvent être moteurs de l'évolution du marché et si leurs interventions tendent à en accentuer l'instabilité ou au contraire à le stabiliser.

Evolution du marché et développement du rôle des compagnies de négoce

Un commerce traditionnellement asiatique, complété par des réseaux coloniaux

Le commerce du riz est longtemps resté essentiellement intra-asiatique et les échanges entre les mains des réseaux de commerçants d'origine chinoise. Le riz ne faisait pas partie de ces produits tropicaux convoités par les Européens depuis des siècles, comme la soie ou les épices, puis le café, le cacao, le sucre de canne, qui furent eux très tôt insérés dans les échanges transcontinentaux et dominés par les Européens.

Avant la Seconde Guerre mondiale, l'offre de riz est presque exclusivement asiatique (à 93 % entre 1930 et 1938), avec une nette prépondérance de la Birmanie, suivie par la Thaïlande, l'Indochine et la Corée. Si la demande est alors déjà un peu plus atomisée, l'Asie en représente quand même les trois quarts. Le quart restant concerne le commerce entre les colonies de l'Asie du Sud-Est et l'Europe : dans les années 30, celle-ci importe annuellement environ 1,5 million de tonnes, niveau qui ne sera retrouvé qu'au cours de la seconde moitié des années 70. Il s'agit en grande partie de riz destiné à l'alimentation du bétail (en particulier en France, où le riz est utilisé pour les deux tiers comme aliment fourragé) : du riz de faible qualité et des brisures, voire du riz cargo. Ce commerce est alors le fait de compagnies coloniales (pour la France : *Les Rizeries Indochinoises, Franco-Indochine, Denis Frères, La Lucia*). Pour la consommation humaine, les volumes sont à cette époque limités ; les riz longs de luxe proviennent des Etats-Unis et de Madagascar, le riz rond d'Italie.

La première grande société de négoce à s'intéresser au riz asiatique (hormis

les compagnies coloniales) est *Louis Dreyfus*, société française fondée au milieu du XIX^e siècle, qui s'installe en Indochine au milieu des années 30. Au lieu de charger le riz en petites quantités sur des bateaux de lignes régulières (les « liners »), il affrète des cargaisons complètes qu'il expédie vers les grands ports français. Les coûts de fret sont ainsi sensiblement réduits, ce qui permet de diminuer les prix de vente et de brader les invendus pour liquider la cargaison. Ces opérations, pratiquées pour le maïs et le riz, font périlcliter les autres compagnies.

Après la guerre, la physionomie du marché a changé. Les exportations thaïlandaises et birmanes redémarrent rapidement (de 1948 à 1957 elles occupent à elles deux 50 à 60 % du marché), alors que l'économie de leurs deux autres concurrents, l'Indochine et la Corée, est paralysée par les conflits. C'en est fini du commerce de la France avec l'Indochine et de façon générale, les importations de riz asiatique comme aliment du bétail se raréfient : les Etats-Unis et l'Argentine sont maintenant le pôle majeur de l'approvisionnement céréalier de l'Europe et, comme aliments fourragers, soja et maïs prennent le pas sur le riz.

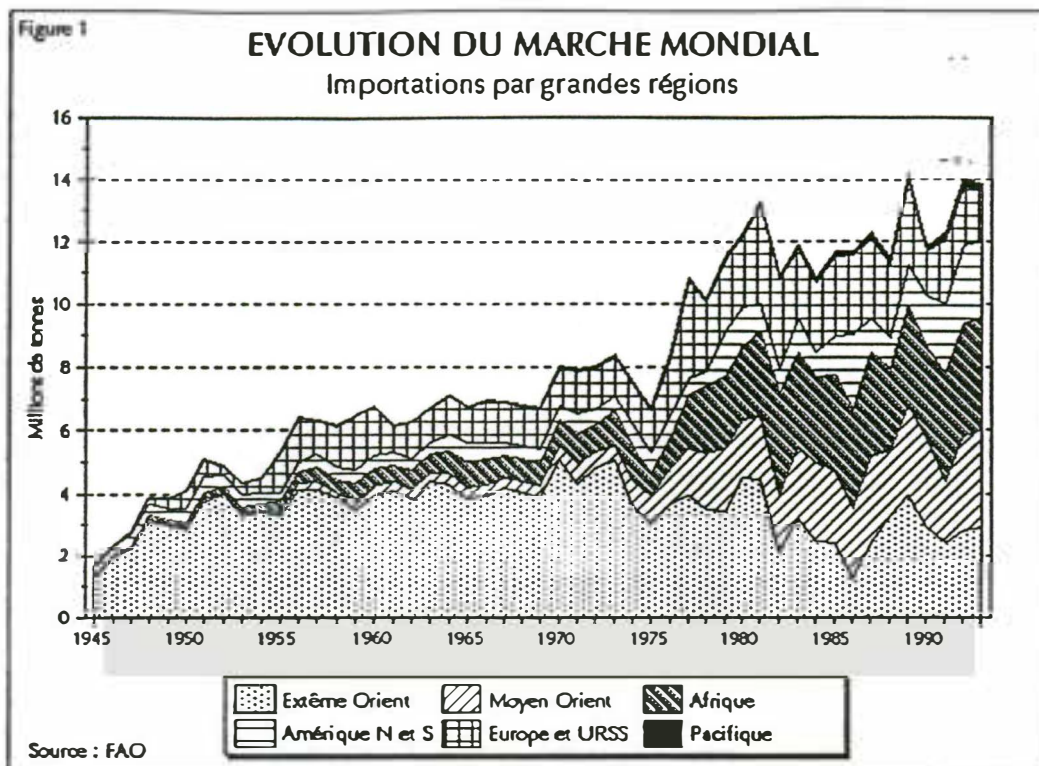
La guerre aura permis l'émergence d'un nouveau pôle d'exportation rizicole : les Etats-Unis. Le contrôle commercial du Japon sur les pays qu'il occupe, à travers sa « sphère de coprosperité », puis le blocus du Japon par les Américains après l'attaque de Pearl Harbor (1942) paralysent les échanges dans l'ensemble de l'Extrême-Orient. De surcroît aux besoins alimentaires de ses propres forces armées dans la région, les Etats-Unis se retrouvent alors les principaux fournisseurs en riz à l'échelle mondiale. La production est stimulée par des programmes publics, le gouvernement se réserve 40 à 80 % de la récolte pour l'armée et les exportations ; ces dernières doublent de volume entre 1940 et 1945.

Mais l'Extrême-Orient représente encore les deux tiers des exportations et les trois quarts de la demande mondiale jusqu'en 1955, puis autour des deux tiers durant les dix années qui suivent.

C'est *Continental Grain* qui, de la fin de la seconde guerre mondiale et jusqu'à la fin des années 60, sera la principale compagnie de négoce réellement active dans le riz. Elle travaille alors surtout sur les marchés asiatiques : Indonésie, Bangladesh, Philippines... et sur l'Amérique latine, avec des riz américains.

Les années 70 : l'apparition des marchés moyens-orientaux et africains et l'essor du négoce international

A partir de 1973, les pays pétroliers du Moyen-Orient voient leurs revenus progresser brusquement et commencent à importer de grandes quantités de riz. Au milieu de la décennie, les importations africaines augmentent à leur tour rapidement pour pallier la forte croissance de la consommation, notamment urbaine, et la stagnation de la production. Parallèlement, les marchés asiatiques traditionnels sont en régression, la Révolution Verte permettant à plusieurs des grands pays importateurs d'atteindre l'autosuffisance ou de s'en approcher : le Japon dès le milieu des années 50, l'Indonésie, la Malaisie, l'Inde, entre la fin des années 60 et les années 70 (cf. figure 1).



C'est alors que débute réellement l'essor du négoce international du riz, avec l'apparition de ces nouvelles destinations et la forte déstabilisation des prix mondiaux (tendance que l'on observe de façon plus ou moins marquée sur tous les produits de base).

Dans le cas de l'Afrique, le développement du marché et la place que va y occuper le négoce peuvent être très directement liés à un nom, la société *Action*, à une personnalité, BC¹, qui fonde cette société en 1968. Sa connaissance des marchés africains lui vient de son expérience précédente chez *Goldschmidt*, société fondée au XIX^e siècle qui occupe le premier rang du négoce français de l'après guerre aux années 60 et cesse ses activités en 1968. B.C. y était directeur des affaires africaines. Avec *Action*, il commence à développer ses activités par de l'aide alimentaire de la France et de la CEE : il bâtit en grande partie sa prospérité en exécutant la quasi totalité l'aide alimentaire durant la sécheresse de 1973-74 (principalement du blé et du maïs). Il travaille alors en collaboration avec les *Etablissements Soulès*, négociants en grains depuis les années 30. Ceux-ci exportent régulièrement du riz italien vers les Comores et la Réunion et font bénéficier *Action* de leur longue expérience des mécanismes communautaires de restitutions et de leurs bonnes relations avec l'ONIC (Office national interprofessionnel des céréales). Puis c'est elle qui, la première, va chercher du riz de faible qualité en Asie pour mettre sur pied un commerce de riz de grande ampleur avec l'Afrique². Pour maîtriser le côté des

1. Nous parlerons ici de diverses sociétés de négoce, mais nous avons choisi de ne citer aucun opérateur, si ce n'est par ses initiales, "la discrétion, en effet, a probablement toujours été la qualité la plus appréciée dans le monde du grain" (MORGAN, 1979).

2. Seul le Sénégal importait régulièrement du riz asiatique et ce depuis la période coloniale. Dès les années 20, les autorités coloniales avaient misé sur l'importation des brisures de riz d'Indochine, pour compenser le déficit en produits vivriers qu'engendrait le développement de la culture d'arachide. En 1965, et jusqu'en 1969, le Cambodge prendra le relais, puis la Thaïlande. (DO REGO, 1988).

fournisseurs, c'est par une association avec *Louis Dreyfus*, implanté de longue date en Asie, que *Action* débutera. En 1973, la pénurie de riz se fait cruellement sentir au niveau mondial, les prix flambent, la Thaïlande se retire du marché pendant quelques mois, suite à deux années de mauvaises récoltes. Cette même année, le Pakistan se retrouve pour la première fois avec des excédents importants : depuis la création du Bangladesh comme république indépendante, il ne trouve plus de débouchés pour son riz de faible qualité. *Action* profite de l'aubaine et embarque ce riz vers l'Afrique, qui deviendra l'un des débouchés majeurs du riz pakistanais. Sa collaboration avec *Louis Dreyfus* ne durera pas, mais une fois les contacts établis, il continuera à travailler avec le Pakistan, la Thaïlande, la Chine, la Birmanie.

Durant ces premières années d'expansion des importations africaines, *Action* jouira de sa position de monopole et ses affaires seront extrêmement fructueuses (les marges peuvent alors atteindre 60 à 70 \$/t pour des prix d'environ 300 \$/t). A l'« école » de BC, seront formés beaucoup des « traders »³ en riz actuels. L'un d'eux quitte *Action* pour s'associer à un homme d'affaire issu d'une riche famille brésilienne et fonde la société *Riz et Denrées* en 1975. Leur optique sera de donner une image différente du négoce du riz, moins agressive et « féroce » que celle de BC, davantage basée sur l'analyse, avec des traders à formation académique plutôt que des « selfmade men ». Leurs deux tendances marquent le profil des négociants actuels, dont beaucoup sont passés par l'une ou l'autre de ces sociétés (et éventuellement par les deux). *Action* et *Riz et Denrées* seront durant toute la fin des années 70 les deux « grands » du négoce du riz. Une guerre sans pitié s'engage entre eux et les marges, rapidement, deviennent moins fabuleuses.

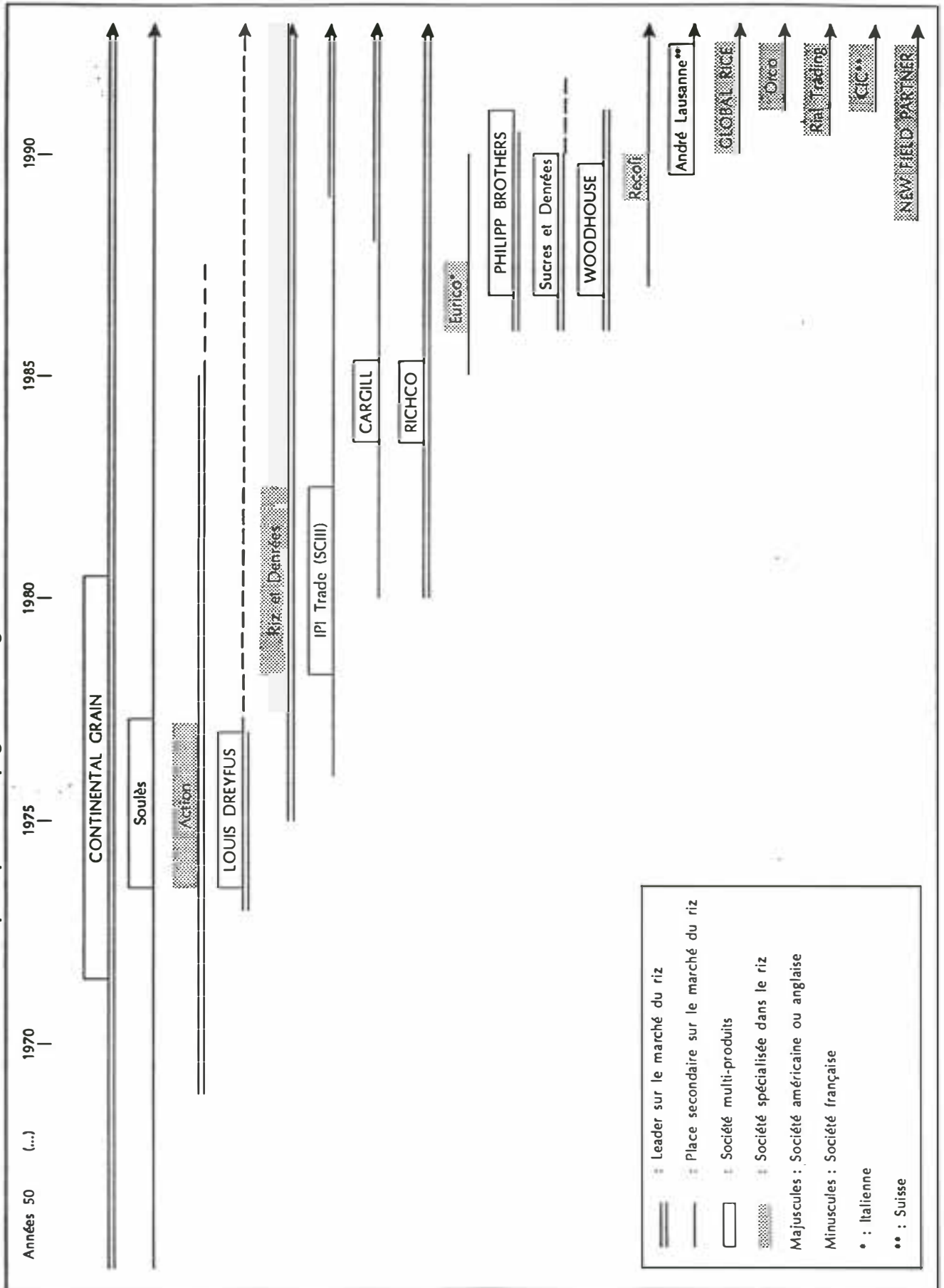
Les années 80 : multiplication des négociants en riz et durcissement de la concurrence

L'expansion rapide du marché du riz et la réussite de ces deux jeunes sociétés incitent plusieurs des grandes compagnies de négoce à s'intéresser au riz (cf. figure 2) : *Cargill* et *Richco* ouvrent un département riz au début des années 80, *IPITrade* (la branche d'*Interagra* de J.P. Doumengue orientée vers l'Asie) profite de son implantation dans les pays communistes pour développer dès les années 70 un commerce de compensation entre le Vietnam⁴ et la Thaïlande (troc de riz de qualité contre brisures). *Continental* s'engage dans le commerce avec l'Afrique et *Louis Dreyfus* se tourne aussi vers ce continent après avoir construit une rizerie aux Etats-Unis en 1988 (il travaillera en particulier avec la Côte-d'Ivoire, bien introduit dans le pays suite à la construction d'un moulin à blé).

3. Nous emploierons ici cet anglicisme car il n'a pas trouvé de traduction réellement satisfaisante en Français. Par trader, nous entendons ceux qui, au sein d'une société de négoce, vont négocier et conclure les contrats, alors que le négociant est plutôt le propriétaire de la société.

4. Lorsqu'en 1989, le Vietnam commence à exporter de grandes quantités de riz, *IPITrade*, et les deux sociétés fondées par d'anciens traders de *IPITrade*, *Recofi* et *Orco*, bénéficieront de ces relations déjà anciennes dans le pays pour réaliser une grande part des exportations (le plus souvent par de la compensation avec de l'urée, des pesticides, de la farine...).

Figure 2. Evolution des principales compagnies de négoce internationales travaillant dans le riz



En 1986, trois grands groupes de négoce s'implantent sur le marché du riz : *Woodhouse*, *Philipp Brothers & Sucres et Denrées*. Par une politique commerciale particulièrement agressive, ils parviennent dès l'année suivante au premier rang. La concurrence entre les négociants bat alors son plein, alors que les volumes échangés au niveau mondial stagnent. Les méthodes de vente deviennent de plus en plus agressives et risquées, alors que la situation économique s'aggrave dans les pays africains.

Et en l'espace d'un an, les trois nouveaux géants du marché du riz chutent : le département riz de *Sucden* cesse presque toute activité au cours de l'année 1990 et *Phibro* suspend ses opérations en produits agricoles à la fin de la même année. Quand à *Woodhouse*, l'une des plus anciennes compagnies de négoce en produits tropicaux, elle ferme ses portes en 1991.

Grâce à ces places laissées vacantes, *Continental*, *Richco* et *Cargill* reviennent en force. En 1991 et 1992, se seront eux les leaders. Parallèlement, alors que certaines des plus grosses compagnies de négoce multiproduit abandonnent le marché du riz, on voit apparaître plusieurs « petites » sociétés spécialisées : *Recofi* en 1986, *Global Rice*⁵ en 1990, *Orco* et *Rial Trading* en 1991, *New Field Partner* en 1992. A l'exception de *Recofi* dont les traders viennent de *IPITrade*, toutes sont fondées par d'anciens négociants en riz de *Phibro* et *Sucden*.

En ce début de décennie 90, la scène du négoce en riz est donc occupée par plusieurs types d'acteurs :

- les très grands groupes de négoce d'origine américaine ou anglo-saxonne, pour lesquels le riz n'est qu'une activité parmi tant d'autres : *Continental*, *Richco* et *Cargill*. Ils n'en sont pas moins les leaders du marché : respectivement premier, deuxième et quatrième du négoce en riz en 1991⁶ ;
- des sociétés spécialisées dans la compensation (le troc), qui apparaissent sur le marché à la fin des années 80 avec du riz vietnamien :
 - en France, *SCIII* (ex-*Interagra / IPITrade*) et *Recofi* (issue de la précédente),
 - en Suisse la société *André*, spécialiste de la compensation depuis les années 60,
- deux sociétés françaises « atypiques », faisant à des échelles différentes figure de « seniors » :
 - *Riz et Denrées*, spécialisée dans le riz, parmi les leaders du marché depuis qu'elle fut créée au milieu des années 70 (troisième en 1991),
 - *Soulès*, négociant en grain, spécialisé sur l'océan Indien pour le riz depuis plusieurs décennies,
- deux sociétés américaines :
 - *Incotrade* (lié à *Riz et Denrées*, qui s'était associé à *Balfour Mac Laine*, grande société de négoce américaine, pour ouvrir un département riz au sein de cette dernière en 1983 – *Incotrade* s'est par la suite établie comme société indépendante),

5. Produit de l'expérience de l'ancien responsable du département riz de *Phibro* et des capitaux de *Toyo Menka*, l'un des grands « trusts » commerciaux japonais.

6. D'après les chiffres fournis par des traders.

- *Connell Rice & Sugar* qui exportait entre autre du riz de marque vers le Nigeria mais a maintenant très nettement réduit ses activités (si ce n'est des ventes de riz américain au Sénégal en 1992),

- de jeunes sociétés de petite taille, spécialisées dans le riz, issues des échecs des plus grosses : *Orco* et *Rial Trading* à Paris, *Global Rice* à Londres, *New Field Partner* à Miami ;

- quelques rares sociétés asiatiques :

- *G. Premjee*, la plus importante, société d'origine indienne fondée dans les années 20 en Birmanie puis établie à Bangkok depuis 1962. Négociant en riz à l'origine, ses activités sont maintenant largement diversifiées,

- quelques grandes « sogo shosha » japonaises s'intéressent un peu au riz, mais essentiellement pour sous-traiter l'aide alimentaire⁷ : *Toyo Menka*, *Marubeni*, *Mitsui*, *Mitsubishi*. Le riz, petit marché, risqué, n'est pas un enjeu important pour ces grands trusts⁸. *Toyo Menka* est celui qui a investi le plus dans ce marché, en finançant *Global Rice*,

- trois compagnies sud-coréennes apparues sur le marché du riz depuis l'avènement du Vietnam, avec qui elles pratiquent du troc.

Comme nous le verrons dans le chapitre « Le risque et l'information au coeur des fonctions du négociant », il faut ajouter à ce panorama les compagnies américaines qui se sont tournées vers le négoce suite à leur activité industrielle dans la transformation du riz. Mais la place qu'elles occupent est beaucoup plus limitée que les précédentes et elles sont essentiellement tournées vers les marchés de riz de qualité.

L'adaptation des méthodes commerciales à l'environnement économique : le cas des importations en Afrique

Nous avons vu que le développement de la demande de riz importé des pays africains a joué un rôle majeur dans l'émergence des compagnies de négoce international. De ces nouveaux horizons, les exportateurs asiatiques ignoraient tout dans les années 70. Tout naturellement, ce sont les opérateurs qui déjà travaillaient dans cette région, que ce soit pour l'importation de blé et farine de blé ou pour l'exportation de produits tropicaux (café et cacao en particulier), qui se sont lancés dans le riz. Il faut d'ailleurs relever la présence particulièrement marquée de sociétés françaises dans le négoce du riz, alors que cette céréale n'est que très marginalement produite et consommée en France. Mais l'Afrique de l'Ouest francophone constitue le principal pôle d'importations. Et les liens hérités de la colonisation, l'expérience accumulée et les relations commerciales et politiques préexistantes confèrent, a priori, un net avantage aux négociants français sur nombre de marchés africains. Sur cette base, ils ont ensuite étendu leur champ d'action au delà de l'Afrique francophone, à l'ensemble des pays importateurs africains.

7. Le Japon protège fortement son marché et les prix du riz japonais sont huit à dix fois supérieurs à ceux du marché mondial. Aussi le Japon achète-t-il aux pays exportateurs asiatiques, à la Thaïlande en particulier, le riz qu'il fournit en aide alimentaire.

8. Si ce n'est pour approvisionner le Japon, dans l'éventualité d'une levée partielle de l'interdiction d'importer sous la pression du GATT.

De la vente à l'embarquement à la tiers détention

Les méthodes de travail des négociants sur le marché africain ont connu une importante évolution, en réponse à l'expansion de la demande et à l'augmentation de la concurrence entre compagnies de négoce, puis à la détérioration de la situation économique et politique des pays africains.

Au début des années 70, alors que *Action* était presque le seul sur le marché, les embarquements étaient effectués de façon classique, destinations et acheteurs étant définis au départ (« vente à l'embarquement ») et les financements étaient assurés par des banques africaines, avec couverture de banques internationales.

Avec l'apparition de *Riz et Denrées*, puis des autres compagnies, la concurrence s'est accentuée et les bateaux ont commencé à partir sans que la cargaison complète ne soit vendue, afin de limiter les délais de livraison et la durée d'immobilisation du navire. La capacité des cales était ainsi utilisée à son maximum et les clients complémentaires étaient trouvés au cours du trajet. Au fur et à mesure du durcissement de la concurrence, la part du riz sans destination déterminée au départ a augmenté, jusqu'à atteindre la totalité de la cargaison. Ces bateaux, dits « flottants », sont devenus pratique courante à partir des années 1981-82 (il ne faut pas se méprendre sur le terme de « bateau flottant » : il ne s'agit pas de « stocker » du riz en mer en attendant une opportunité de vente, ce qui est beaucoup trop coûteux – 3 à 5 000 \$/j et par navire – mais de trouver des clients au cours du trajet ; ce n'est qu'exceptionnellement que les bateaux restent en attente). Issus de la « course au volume » entre les négociants, ces « bateaux flottants » répondent également à la faible capacité financière des acheteurs : il faut compter en moyenne deux mois entre la décision d'achat et l'arrivée du produit dans un pays africain et deux mois et demi à partir de l'intention d'achat, immobilisation de capital très lourde pour la plupart des importateurs africains, qui ont par ailleurs peu de possibilités de crédit. Avec du riz en « bateau flottant », les échanges de documents bancaires peuvent n'être faits qu'à quelques jours de la livraison.

L'étape suivante fut de vendre la marchandise « rendue à destination ». Le riz qui n'est pas trouvé de client au cours du trajet est débarqué et vendu sous douane aux importateurs de la place ou à ceux des pays voisins. Cette méthode implique un marché très actif et des conditions de stockage relativement sûres. C'est surtout à Cotonou et à Lomé qu'elle s'est développée, les réexportations vers le Nigeria⁹ et le Niger offrant de vastes débouchés. Pour gérer ces stocks en « entrepôts fictifs » (avant dédouanement), plusieurs compagnies ont placé de leurs *traders* dans les grands ports d'importation (à Lomé, ce fut le cas de *Sucden*, *Phibro* et du Thaïlandais *Soon Hua Seng*).

9. En 1981, afin de limiter les dépenses en devises, le Nigeria a commencé à augmenter les taxes à l'importation du blé et du riz, pour finalement interdire toute importation de ces produits depuis 1988. Depuis lors, pour contourner cette prohibition, riz et blé sont importés par le Cameroun et le Bénin et réexportés frauduleusement vers le Nigeria (pour le blé, cette interdiction a été levée fin 1992). Le Bénin est ainsi devenu en quelques années l'un des principaux importateurs de riz de l'Afrique de l'Ouest.

Se sont également développées les ventes en « tiers détention » : le produit débarqué est confié à un transitaire et livré au fur et à mesure des paiements de l'acheteur (qui peut avoir payé une part de la marchandise à la commande, avant l'arrivée du bateau, ou bien qui achète directement « ex-magazin »).

Mais ces opérations sont risquées et laissent les négociants à la merci de crises conjoncturelles des marchés locaux :

– au Bénin cette politique a été menée de façon très intensive dans les années 1985-88. Mais les stocks et les passages de la frontière nigériane devenant trop flagrants, le Nigeria tenta de redresser ses contrôles douaniers et réprima férocement les passeurs. En novembre 1987, suite à de violents incidents de frontière, l'un des marchés frontaliers le plus actif fut détruit par les autorités béninoises. Le marché de réexportation perdit de sa fluidité mais les négociants continuèrent à déverser leurs bateaux à Cotonou. Fin 1988, jusqu'à 150 000 tonnes de riz furent stockées dans la ville. Le marché s'engorgea et les prix chutèrent sur le marché intérieur. La baisse concomitante du dollar ainsi que des prix à l'exportation, entraînèrent de grosses pertes pour les négociants. La faillite du système bancaire aggrava la situation et le marché resta saturé tout au long de l'année 1989. *Sucden*, particulièrement engagé dans ces opérations, y subit de très grosses pertes, qui ne furent d'ailleurs pas étrangères à la suspension de ses activités en riz ;

– en Guinée, où les importations de riz se sont accrues rapidement après la libéralisation du commerce en 1984, plusieurs compagnies de négoce se sont lancées dans la tierce détention. Mais les conditions de stockage et surtout le vol sont tels, que toutes ont dû y renoncer.

Ces risques incitent maintenant les opérateurs à cibler la tierce détention en quelques lieux spécifiques et limiter autant que possible les « bateaux flottants ». Ces derniers restent toute fois très répandus et sont le mode d'approvisionnement quasi exclusif pour des pays comme la Guinée, où les risques de change sont tels que les importateurs cherchent à immobiliser leur capital le moins longtemps possible. Pour le cas guinéen, où les quotas hebdomadaires de devises imposent de grosses contraintes aux importateurs, les lettres de crédit ne sont même ouvertes qu'au fur et à mesure du déchargement du navire.

La médiation des négociants est-elle inévitable pour l'Afrique ?

Si les compagnies se succèdent, la position du négoce entre exportateurs asiatiques et importateurs africains semble immuable. Pourtant, des tentatives ont été menées par la Thaïlande pour s'affranchir de ces intermédiaires, dans l'espoir d'améliorer les marges. C'est à partir de 1981 que le gouvernement thaïlandais lance réellement une « offensive » sur l'Afrique, en multipliant les contrats publics (jusqu'alors limités pour ce continent à l'île Maurice et sporadiquement au Sénégal). Par ce biais, les relations directes commencent à se développer. Le ministère du commerce thaïlandais cherche aussi à appuyer ses exportateurs privés, en organisant régulièrement des visites conjointes entre ses propres agents et des opérateurs privés, auprès des principaux pays africains importateurs. Quelques-uns des plus gros exportateurs thaïlandais (*Soon Hua Seng, Chaiyaporn, Capital Rice, Laemthong Rice, Riceland International*), com-

mencent entre 1982 et 1984 à exporter directement, sans passer par des négociants. Certains ont installé des représentants dans les grands ports de destination ou des entrepôts pour le transit et la vente sur place. Mais à la fin de la décennie, ce mouvement de rapprochement entre exportateurs thaïlandais et clients africains a connu en net recul. La situation financière et bancaire de nombreux pays africains s'est aggravée, les crises politiques se sont succédées, augmentant les aléas de ses ventes directes. Par ailleurs, la Thaïlande a fortement réduit ses exportations par contrats de gouvernement à gouvernement. De plus, l'apparition du Vietnam comme nouvel exportateur et l'offre soutenue du Pakistan et de la Chine, ont fortement affecté sa compétitivité sur les riz de faible qualité, et la Thaïlande a vu ses parts du marché africain régresser considérablement.

Cette médiation des négociants s'explique aisément. Les contraintes liées au changement d'espace commercial sont particulièrement marquées pour les exportateurs asiatiques qui veulent vendre directement à des importateurs africains :

- historiquement, il y a peu de relations entre pays africains et actuels pays exportateurs de riz ;
- la barrière linguistique, les différences culturelles sont des entraves non négligeables et peuvent facilement être sources de mal-entendus ;
- la méconnaissance des pratiques commerciales des uns et des autres, les difficultés matérielles de communication (téléphone, fax, liaisons aériennes...) alourdissent les négociations ;
- les banques africaines sont trop peu fiables, les banques asiatiques ne veulent pas traiter avec des opérateurs africains et la couverture par des banques internationales est plus facile par l'intermédiaire d'une compagnie de négoce.

Aussi, les négociants internationaux semblent avoir repris partout leur place de médiateurs à la fin des années 80. Ils connaissent très bien les marchés africains et leurs modes de fonctionnement, y compris les pratiques de corruption qui, si elles sont également présentes du côté des exportateurs, sont répandues de façon beaucoup plus généralisée du côté africain, en particulier dans les pays où l'importation de riz fait l'objet de monopole ou de contrôle public. Par ailleurs ces compagnies de négoce traitent avec les pays africains pour d'autres produits que le riz et peuvent donc éventuellement se couvrir par d'autres transactions. De plus, beaucoup plus facilement que des importateurs isolés, elles sont en permanence en contact avec des exportateurs thaïlandais, pakistanais, chinois ou vietnamiens, et peuvent ainsi toujours trouver du riz de la qualité requise, au meilleur prix. Et surtout elles disposent de plus de facilités financières, de possibilités de crédit et elles prennent une grande part du risque sur ces marchés aléatoires.

Vers une intégration des importateurs africains par les négociants ?

La libéralisation des importations observée au cours de ces dernières années dans presque tous les pays africains semble renforcer la place des négociants et le besoin de recours à des méthodes complexes de financement. Elle semble même donner naissance à une amorce d'intégration des importateurs

par les compagnies de négoce. Ces dernières doivent faire face à l'impossibilité de gérer leurs opérations sur le long terme ; les importateurs sont eux-mêmes handicapés par leurs faibles capacités financières. Pour y remédier, on voit apparaître quelques cas d'association entre importateur et négociant, ou chacun, à titre exclusif, s'engage envers l'autre. Citons quelques exemples :

- à Conakry, *Cargill* travaille avec *SIC*, société fondée en 1987 par deux frères d'origine marocaine. Les liens de confiance qui se sont établis entre eux permettent d'alléger et accélérer les procédures bancaires et de tenter de planifier les besoins locaux et les échéances de livraison. Ces procédures ont permis à *Cargill* de prendre la première place parmi les fournisseurs de la Guinée en 1991 et 1992, et à *SIC* la première place parmi les importateurs. Les quantités livrées étant importantes, *SIC* partage éventuellement les cargaisons avec d'autres importateurs (en particulier *Safricom*, avec qui les liens sont étroits). La négociation initiale est dans ce cas menée entre *SIC* et *Cargill*, mais les acheteurs finaux paient directement *Cargill* ;

- au Sénégal, un importateur (qui préfère rester discret sur son identité) travaille en joint-venture avec l'exportateur thaïlandais *Chayaporn*, soit pour l'importation directe de riz de qualité, pour lequel la CPSP¹⁰ n'a pas le monopole, soit pour appuyer *Chayaporn* dans les appels d'offre lancés par la CPSP (c'est d'ailleurs le seul exportateur thaïlandais à avoir vendu directement à la CPSP depuis 1990). Dans le cas présent, cet importateur ne se contente pas de faire du lobbying, mais il partage également les risques de l'opération ;

- à Cotonou, *Soulès* travaille en collaboration avec la société béninoise *N&D* pour l'importation et le reconditionnement de riz (nous y reviendrons plus loin).

Ce mouvement pourrait-il se généraliser pour répondre à l'instabilité structurelle du marché du riz et la précarité conjoncturelle de l'économie de la plupart des pays africains ? Ne risquerait-on pas d'aboutir alors à des marchés captifs, comme on peut en observer pour le blé, pour lequel les USA et la CEE se répartissent la majeure partie des marchés et y opèrent en monopoles grâce à la détention des capitaux des meuneries (DAVIRON, 1991) ? La libéralisation, alors qu'elle voulait renforcer la concurrence, ne risque-t-elle pas de provoquer la situation inverse ?

Le risque et l'information au coeur des fonctions du négociant

L'analyse de l'évolution des méthodes commerciales entre l'Asie et l'Afrique nous a permis de dégager certaines des spécificités du négoce du riz : insécurité financière, importance des réseaux de relations. D'autre part, lorsque l'on observe la présence des différentes compagnies dans le négoce du riz avec une perspective historique, on est frappé par le nombre d'entre elles qui n'ont opéré que d'une façon éphémère, même parmi les plus grandes (cf. figure 2) :

- *Action*, pionnier et leader incontesté durant les années 70 est absent depuis 1984-85 ;

10. Caisse de péréquation et de stabilisation des prix : organisme public qui détient le monopole d'importation des brisures (celles-ci représentent environ 90 % du total des importations de riz au Sénégal).

– *Woodhouse, Sucden et Phibro* qui se tournent vers le riz entre 1985 et 1986, dominant très rapidement le marché pour s'effondrer cinq ans après.

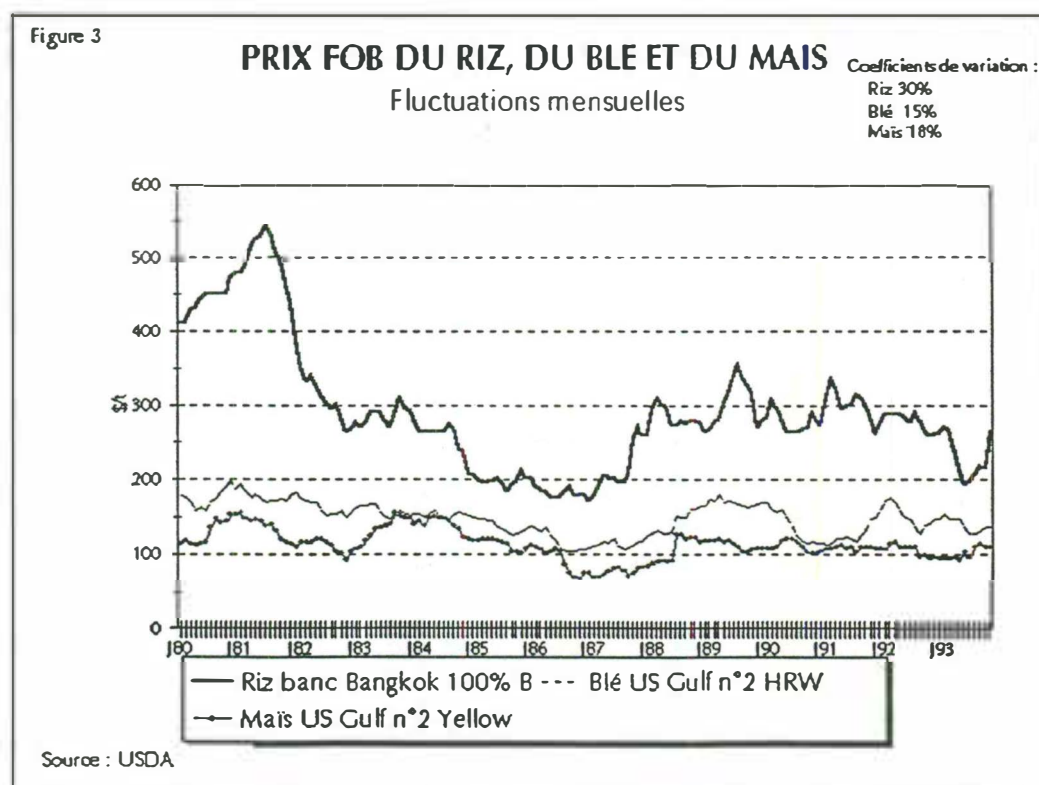
Même si la chute des trois dernières a été davantage liée au cacao et au café qu'au riz, ces exemples stigmatisent le risque que comporte l'activité de ce négoce.

Un marché structurellement instable

Ce risque est essentiellement lié à l'instabilité des prix et au manque de transparence du marché. Cette instabilité provient des caractéristiques propres à la production et aux échanges internationaux du riz :

- concentration géographique de la production : à 90 % en Asie, dont la Chine et l'Inde qui en assurent à elles seules environ 55 % ;
- part importante de systèmes de culture sensibles aux aléas climatiques (45 % des surfaces ensemencées en riz ne sont pas irriguées) ;
- marché étroit (11,5 à 14 millions de tonnes), segmenté en qualités peu substituables entre elles, et très marginal par rapport aux volumes produits (environ 4 % de la production mondiale rentre dans les échanges internationaux) ;
- incertitude sur la position des plus gros pays producteurs, qui sont à la limite de l'autosuffisance et peuvent se trouver selon les années exportateurs, importateurs ou les deux simultanément, avec des volumes importants (Chine, Inde, Philippines, Indonésie).

Autant de paramètres qui rendent le marché du riz particulièrement instable, au regard des deux autres principaux marchés de céréales, le blé et le maïs, en particulier sur le court terme (cf. figure 3).



... et dépourvu de marché à terme

Le riz est l'un des seuls produits de base pour lequel il n'y ait pas de marché à terme. Aussi le problème du risque est d'autant plus crucial pour les opérateurs qu'il n'est pas possible de se couvrir. Plusieurs tentatives ont pourtant été menées :

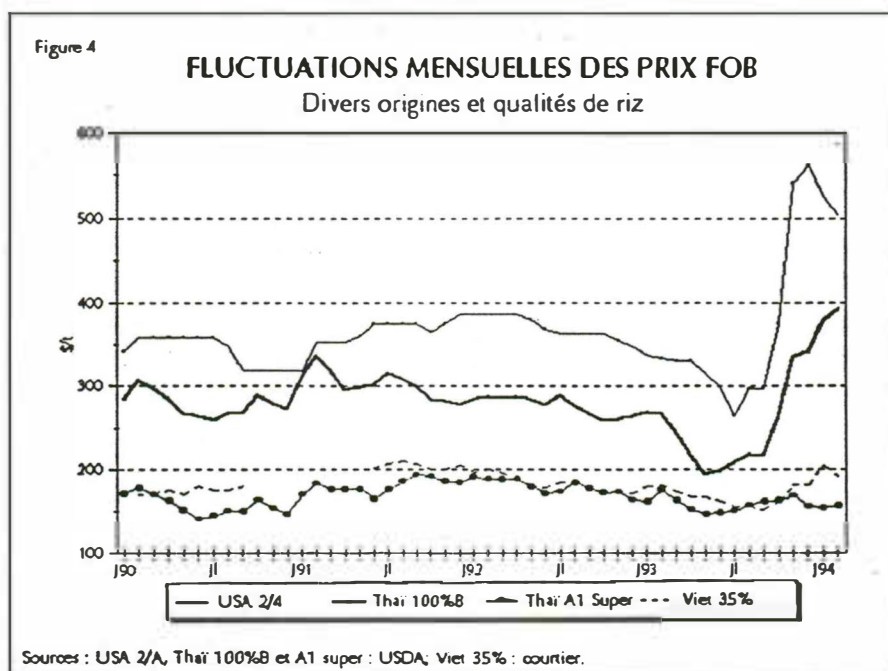
- le *New York Mercantile Exchange* voulut ouvrir un marché à terme sur le riz blanc au début des années 60, puis sur le paddy en 1969. Aucun des deux ne fut concluant ;

- les industriels américains du riz firent une autre tentative à New Orleans entre 1985 et 1986, sans plus de succès ;

- le *Chicago Rice and Cotton Exchange* (affilié au grand *Chicago Board of Trade*) ouvrit en 1980 un marché sur des contrats à terme de paddy, livré dans l'Arkansas. C'est le seul marché aujourd'hui en activité. Mais très spécifique, il concerne essentiellement les opérateurs américains et reste très marginal ;

- fin novembre 1990 le *London FOX* (*Futures and Options Exchange*), avec l'appui de quelques négociants des grandes compagnies européennes, mit sur le marché des contrats à terme sur du riz thaï blanchi 100 % B en lot de 50 tonnes, substituable par du riz américain 2/4 avec une prime de 5 %. Mais tous les opérateurs restèrent dans l'expectative et le marché dû fermer ces portes un an après, faute d'activité.

D'après la plupart des négociants, les conditions du marché sont peu propices à créer un marché à terme pour le riz. La première contrainte est l'étroitesse du marché : pour une bonne fluidité, il faut un volume d'échange important. Par ailleurs l'hétérogénéité du produit imposerait d'établir des dizaines de contrats différents ou des systèmes complexes de sur-côte ou sous-côte pour couvrir la diversité des riz¹¹, alors que les prix des différentes qualités et origines ne varient pas toujours de façon similaire (cf. figure 4).



11. Cet obstacle n'est toutefois pas insurmontable. Pour de nombreux produits, comme le café et le cacao, il existe diverses primes à la qualité, elles-mêmes cotées, qui viennent s'ajouter ou se retrancher à la cotation de base.

Pour qu'un marché à terme permette de se couvrir, il faut que des spéculateurs y prennent des risques. Ces spéculateurs professionnels ne touchent généralement jamais au produit, ils ne font qu'échanger du « papier ». Pour que le marché soit fluide et fonctionne correctement, il faut cinq à dix fois plus d'échanges de « papier » que de « physique », d'échanges réels. Or dans le cas du riz, le marché est trop hermétique et imprévisible pour que ces spéculateurs, qui ne traitent pas directement avec des opérateurs, puissent anticiper les évolutions de prix et avoir les moyens de spéculer avec succès.

Par ailleurs, un marché à terme ne pourrait être représentatif que si les exportateurs asiatiques et notamment les Thaïlandais, qui détiennent le riz « de référence », s'y engagent. Mais ces méthodes sont loin de leurs habitudes traditionnelles de commerce, même si la seconde génération, qui peut à peut prendre la relève des fondateurs des grandes compagnies d'exportation thaïlandaises, est de plus en plus souvent formée à l'université. On peut en effet remarquer que les plus anciens marchés à terme de produits agricoles sont apparus ou bien dans des zones de production ou bien dans des zones de consommation, mais toujours dans des pays industrialisés occidentaux : Chicago Board of Trade pour le blé, le soja et le maïs, New York Coffee, Sugar and Cocoa Exchange et London Commodity Exchange pour le sucre, le café et le cacao. Or l'une des particularités du riz est d'être produit, consommé et échangé essentiellement par des PVD, et presque exclusivement, jusqu'à une période relativement récente, par des pays asiatiques. Les méthodes traditionnelles des opérateurs mis en jeu étaient très différentes de celles prévalant dans les marchés dominés par les pays occidentaux. Les échanges intra-asiatiques étaient fortement liés aux réseaux de commerçants de la diaspora chinoise où les relations familiales et ethniques occupent une place majeure. Relations de confiance, reconnaissance du statut personnel acquis sur le long terme, contrats oraux, arbitrage interne des conflits par des compromis y sont de mise. Les marchés à terme sont quand à eux issus de l'évolution de méthodes commerciales occidentales, plus dépersonnalisées. D'ailleurs ce manque de pratique des contrats à terme est également l'un des facteurs d'explication de la réticence des négociants en riz occidentaux à s'engager dans un marché à terme : leurs méthodes de travail actuelles sont en effet totalement différentes, laissant une large place aux relations personnelles.

De plus, augmenter la transparence du marché peut ne pas paraître profitable aux yeux des grands opérateurs actuels : en effet, leur performance dépend en grande partie de l'efficacité de leur réseau d'information, et le maintien de leur suprématie à la difficulté que rencontrent de nouveaux arrivants sur le marché pour avoir accès à cette information. Si les prix à terme deviennent plus explicites et qu'il est possible de se couvrir contre les risques de fluctuations, un nombre bien plus important d'opérateurs, éventuellement occasionnels, pourraient se mettre sur le marché, au détriment de la poignée de négociants actuels.

La détention de l'information et la personnalisation du négoce

« Obtenir et agir sur l'information a toujours été central pour le négoce » écrit ATKIN (1992). Alors, lorsqu'il n'y a pas de marché à terme, la quasi intégralité de l'information est à recueillir auprès de sources « informelles »,

et l'importance du réseau de relations personnelles devient fondamentale. Aussi, la pratique du négoce en riz requière-t-elle un grand professionnalisme et des années de pratique. De l'avis d'un trader de longue expérience, « on n'est pas vraiment professionnel dans le riz si l'on n'a pas travaillé au moins dix ans dans ce marché ». Et pour lui, la politique de la plupart des grandes compagnies de négoce de changer régulièrement leurs *traders* de département est l'une des causes de leur échec dans le riz.

Aussi, bien que les apparitions et les disparitions des sociétés s'intéressant au riz se succèdent, le négoce est en fait basée sur une poignée relativement stable d'hommes qui sont passés d'une structure à l'autre. *Recofi* a par exemple été fondé par des « transfuges » de *IPITrade* ; *Sucden*, pour développer son département riz, a recruté auprès de *Action*, *Richco*, *IPITrade*, *Riz* et *Denrées* ; *Global Rice*, *Orco*, *Rial Trading* sont nés de la chute de *Sucden* et *Phibro*, avec les *traders* qui y travaillaient.

Les spécialisations géographiques de chaque société sont également souvent liées aux individus et peuvent varier au gré des mouvements de ceux-ci. Citons par exemple *Richco*, qui en 1991 occupe la seconde place pour l'approvisionnement de la Guinée alors qu'il était absent de ce marché les années précédentes : un des *traders* de *Sucden*, bien implanté sur Conakry, une fois embauché par *Richco* a simplement continué son travail sous une autre étiquette. Ou *Cargill*, qui s'est réellement déployé sur le marché africain à partir de la seconde moitié des années 80, avec l'arrivée d'un trader d'origine africaine qui, connaissant les pratiques du commerce en Afrique, a pu facilement s'intégrer dans les réseaux d'importation.

De même, l'importance des négociants dans la maîtrise des réseaux de communication s'est développée lorsque sont apparus les nouveaux pôles géographiques d'importation (Afrique et Moyen Orient). Ces échanges dépassaient de très loin l'espace géographique et culturel asiatique auquel les réseaux de commerçants chinois étaient adaptés. Les méthodes d'échange étaient autres, le recours à la confiance personnelle devenait impossible, de nouveaux réseaux d'information et de relations devenaient indispensables. Ces nouveaux réseaux, les exportateurs thaïlandais, pakistanaï ou chinois ne disposaient d'aucune base pour les créer, alors que les compagnies de négoce occidentales occupaient déjà cet espace commercial international.

Echelle d'activité et différenciation des stratégies

Comme le montre ATKIN (1992), la grande taille et la diversification d'une société offre de nombreux atouts dans le négoce : économie d'échelle dans le réseau d'information, dans le transport et le stockage, facilité d'accès au crédit, importance des fonds de roulement, répartition des risques... Pourtant nous avons vu que les sociétés de petite taille, spécialisées dans le riz, semblent être de plus en plus fréquentes et relativement prospères là où certaines des plus grandes ont subi des pertes retentissantes. Dans la mesure où ses *traders* ont de l'expérience, une société de négoce peut réussir et mener des opérations très lucratives sans pour autant qu'elles soient de grande ampleur.

Le négoce peut en effet s'envisager à deux vitesses et à deux échelles différentes : ou bien spéculatif et axé sur la maximisation des volumes, éventuellement au détriment des bénéfices nets, ou bien basé sur le long terme, les relations régulières, géographiquement ciblé et relativement sûr. Ces différentes stratégies sont ainsi adoptées par les uns et par les autres en fonction de la politique générale de la société mais également de la personnalité des *traders* et de leur passé. Attardons-nous un peu plus sur deux exemples opposés :

– *Sucres et Denrées* s'est trouvé typiquement dans le premier cas de figure. Le département riz avait été fondé en 1985 par un transfuge de « chez » *Action*. En quelques mois, une dizaine de négociants sont embauchés, attirés par une surenchère de salaire. Ils ont tous une expérience antérieure dans le négoce du riz, que ce soit chez *Action*, *Riz et Denrées* ou *IPITrade*. Dès 1987, *Sucden* s'impose comme l'un des plus importants négociants en riz. Il traite environ 600 000 tonnes de riz en 1988, 1 000 000 tonnes en 1989, 800 000 tonnes en 1990, pour arriver en 1991... à 250 000 tonnes et 600 millions de dollars de pertes sur l'ensemble de ses activités, ce qui lui vaut une ferme reprise en main par ses banquiers. Pourquoi cette flambée a-t-elle été aussi brusque qu'éphémère ? Les objectifs de *Sucden* ont été de prendre à tout prix des parts de marché, de « faire du volume », sans toujours assurer le suivi et la rentabilité de l'ensemble des opérations. Le département riz s'est très rapidement pourvu d'un nombre important de « jeunes *traders* ambitieux », issus de sociétés dans lesquelles le travail de chacun est suivi de près, afin de limiter les risques. Pourvus ensuite chez *Sucden* de très gros moyens, de beaucoup plus de latitude de travail, poussés par la compétition, ils ont été tentés par de « gros coups » spéculatifs...et dangereux. Chacun travaillait de façon indépendante (et éventuellement en concurrence), sur son propre créneau géographique et relationnel. *Sucres et Denrées*, établi de longue date sur le marché africain pour l'exportation de cacao, a bénéficié d'appuis politiques importants, du côté africain comme français. Son « coup » le plus éclatant sera celui de la résolution de l'embargo ivoirien sur le cacao fin 1989. En achetant 400 000 tonnes du stock ivoirien, *Sucden* confirme son monopole sur la Côte-d'Ivoire, ce qui lui facilite également ses ventes de riz. L'affaire fait grand bruit car le rachat des stocks a été financé par la CCCE (Caisse Centrale de Coopération Economique) et *Sucden* est accusé d'en avoir tiré un énorme bénéfice et de ne pas avoir respecté les conditions de stockage qui devaient permettre de soutenir les cours (GOMBEAUD, MOUTOUT, SMITH, 1990). En avril 1990, un nouveau scandale éclate : *Sucden* aurait vendu à la Côte-d'Ivoire 205 000 tonnes de riz pakistanais à 280 \$/t, alors que le coût de revient rendu au port d'Abidjan serait d'environ 180 \$/t. Le responsable du département dément alors fermement, situant le prix de vente entre 230 et 240 \$/t. Le bénéfice de *Sucden* se situerait de toutes façon entre 50 et 100 \$/t. Cette surfacturation de riz aurait été liée à un contrat conjoint d'achat de 100 000 tonnes de cacao à un prix légèrement supérieur à celui du marché (SMITH, 1990). De telles opérations, rendues possibles par de très bons appuis politiques, ont permis à *Sucden* une ascension très rapide dans le négoce du riz. Mais trop de risques ont été pris pour traiter coûte que coûte les volumes les plus importants possibles et début 1991, l'un des plus gros négociant en riz est remis au pas par ses banquiers.

A l'autre extrême, on peut citer les méthodes de travail de *Soulès*, qui se place délibérément sur des créneaux différents de ceux des grandes compagnies de négoce en riz. Les établissements *Soulès et Cie.* ont commencé à

travailler dans le négoce de produits agricoles entre les deux guerres et traitaient dès cette époque du riz, mais en se cantonnant à Madagascar, à la Réunion et aux Comores. Ils sont devenus de gros importateurs d'aliment du bétail et de tourteau, dont ils couvrent actuellement 50 % des importations françaises. C'est en 1977-78 que *Soulès* commence à vendre du riz en Afrique, lorsque les volumes importés par ce continent croissent considérablement. Au milieu des années 80, ils commencent à développer une nouvelle stratégie commerciale, pour s'adapter au renforcement de la concurrence entre les compagnies de négoce et à l'aggravation de la situation économique en Afrique. Au cours de la première moitié de la décennie, les systèmes bancaires de nombreux pays d'Afrique se détériorent ; d'autre part, les politiques de libéralisation suscitent la multiplication des opérateurs privés sans que leurs capacités financières ne soient toujours adéquates. Le principe qu'a adopté *Soulès* est de mettre la marchandise à disposition sur place, par quantités limitées (stocks de 4 à 5 000 tonnes au maximum) et de vendre cash. Ainsi, les problèmes d'immobilisation financière et les difficultés d'obtention de lettres de crédit, contraintes majeures pour les petits importateurs, sont éliminés, de même que les conflits sur les qualités qui peuvent être constatées de visu. Cette méthode a été particulièrement développée sur Cotonou depuis 1987. L'élément clé de ce système, par rapport à une tierce détention assurée par un transitaire, est que *Soulès* travaille en exclusivité avec un importateur qui lui-même s'engage à ne s'adresser à aucun autre fournisseur. L'importateur n'achète qu'au fur et à mesure de ses besoins (pour la distribution ou pour revendre à d'autres importateurs) et *Soulès* conserve la propriété du riz tant qu'il est entreposé au port, avant dédouanement. De plus *Soulès* conserve un droit de regard quasi absolu sur les activités de son partenaire. La confiance qui en découle permet par exemple de louer les entrepôts ou d'effectuer certaines démarches administratives sous le nom de cet associé qui, en temps que société béninoise, bénéficie de facilités. De plus, *Soulès* a aménagé une unité de reconditionnement en entrepôt fictif, qui lui permet d'acheminer du riz de qualité en sacs de 50 ou 100 kg pour les reconditionner en paquets de 1 ou 5 kg. Ces paquets sont vendus sur toute la côte ouest africaine avec une image de produit de luxe (un tel conditionnement dès l'embarquement nécessiterait un transport en containers depuis l'Asie, ce qui augmenterait considérablement les coûts de fret).

Une forte spécialisation dans le négoce, hors de toute intégration dans la filière

Une particularité des compagnies de négoce travaillant dans le riz est leur faible engagement dans l'intégration amont ou aval pour ce produit. Alors que les plus grands du négoce des produits agricoles se sont diversifiés, de la production d'engrais et de semences jusqu'à la distribution de viande, pour valoriser leur position dominante sur le blé, le maïs et les oléagineux, ces mêmes sociétés ne s'intéressent pour le riz qu'au négoce pur. Même les exportateurs thaïlandais sont très peu impliqués dans les activités de transformation et de production. Plusieurs d'entre eux possèdent toutefois des rizeries, mais il ne s'agit que d'un reliquat de l'activité initiale de la société, conservé souvent plus à titre sentimental que par stratégie d'intégration. Dans leur cas, il est essentiel de pouvoir se fournir dans des régions diverses, afin de disposer du plus large éventail possible de qualités et tout au long de l'année. La possession de multiples rizeries serait une charge importante au niveau de l'investissement comme de la gestion, et l'efficacité du marché ne le justifie pas : les

courtiers qui assurent quotidiennement la liaison entre riziers et exportateurs garantissent à ces derniers un approvisionnement très diversifié.

Pour les compagnies de négoce international, investir dans la production ou l'usinage du riz dans des PVD comporterait sans doute plus de risques que d'avantages et serait de toutes façon impossible dans beaucoup de pays exportateurs. D'autre part, le riz est l'un des produits de base qui demande le moins de transformation avant sa consommation finale ; l'investissement dans des unités de transformation dans les pays importateurs n'a donc souvent pas lieu d'être (si ce n'est pour des cas particuliers comme la CEE qui, par le jeu des prélèvements, favorise l'importation de riz cargo au détriment des riz blanchis pour protéger ses installations d'usinage).

Le cas américain devrait être mis à part, puisque les Etats-Unis sont le seul pays industrialisé à produire et exporter du riz de façon importante¹². Mais là non plus, les compagnies de négoce ne se sont pas investies dans la production et l'usinage. Une exception, précédemment évoquée, doit toute fois être relevée : *Louis Dreyfus*, grande compagnie de négoce américaine pionnière dans le riz avant la guerre. Après n'être revenue sur ce marché qu'au début des années 70, pour exporter du riz asiatique, elle a interrompu cette activité à la fin de la même décennie, pour reprendre en 1988, avec la construction d'une rizerie aux Etats-Unis. Une importante intégration de l'amont et de l'aval a par contre été réalisée par l'industrie de transformation américaine, secteur très concentré où 75 % de la production est traitée par 8 rizeries. L'intégration a été amorcée par les grandes rizeries coopératives, qui sont largement majoritaires (*Riceland Food et Producers Rice Mill* en Arkansas, *Rice Growers Association* et *Farmers Rice Cooperative* en Californie). Les rizeries privées elles, travaillent souvent de façon contractuelle avec les agriculteurs. Mais dans un cas comme dans l'autre, c'est souvent la logique de l'industriel et du commerçant qui prime sur celle du producteur ; en effet, elles commercialisent souvent elles-mêmes leurs produits, sur le marché intérieur comme à l'exportation. Certaines vendent avec leur marque propre (comme *Uncl Ben's*), mais la plupart allient des ventes de marque en petits emballages et des ventes en vrac, indifférenciées. Et ces créneaux qu'ils occupent ne sont pas accessibles aux négociants. Les appels d'offre pour de l'aide alimentaire sont par exemple souvent formulés de telle manière que seules des rizeries peuvent y répondre, et non les compagnies de négoce (les délais de livraison sont très courts, la destination doit être imprimée sur les sacs...). La force du lobby des riziers et le soutien politique dont ils bénéficient provient d'ailleurs en grande partie de ce qu'ils contrôlent l'ensemble de la filière.

En guise de conclusion

Nous reprendrons quelques idées centrales qu'il nous semble important de retenir.

L'instabilité des prix (liée à la structure de l'offre et de la demande de riz au niveau international), l'impossibilité de se couvrir et l'absence d'information

12. Les exportations de l'Italie, de l'Espagne et de la France sont essentiellement intra-communautaires. Plusieurs rizeries sont impliquées dans l'exportation, mais le plus souvent par l'intermédiaire de courtiers.

accessible à tous (parce qu'il n'existe pas de marché à terme), fait du commerce international du riz une activité extrêmement risquée. Assumer ces risques est l'une des fonctions essentielle du négociant, au delà du transfert physique de marchandise et du relais de communication entre le fournisseur et le client. Le professionnalisme que requière cette gestion du risque, les réseaux d'information, d'appuis informels qu'elle demande, rendent cette fonction trop dangereuse pour des non-spécialistes (en l'occurrence l'exportateur et l'importateur) et explique sa très forte personnalisation.

Ce risque, et la forte concentration observée dans le négoce, donne à penser que l'on pourrait facilement arriver à des situations d'oligopoles et/ou d'oligopsones, qui autoriseraient des marges très importantes. Cela a indubitablement été le cas lorsque sont apparus de nouveaux pôles d'importation en Afrique dans les années 70, parce que l'information et les contacts étaient détenus par un très petit nombre. Mais une très forte concurrence a rapidement prévalu (comme elle prévaut de façon générale, d'après CHALMIN (1985), pour le négoce des grands produits). Il n'en demeure pas moins qu'il existe des possibilités de bénéfices importants, par la spéculation, mais également d'échecs retentissants. La rapide rotation des grands leaders du marché en est le témoin. De même, s'il n'y a pas d'oligopoles ou monopoles absolus, il peut se développer des marchés captifs dans des pays particuliers, sur la base notamment d'appuis politiques. Ce dernier point doit d'ailleurs retenir l'attention pour les perspectives d'évolution du fonctionnement des importations en Afrique : l'atomisation des opérateurs africains et la fragilisation du contexte dans lequel ils travaillent semble inciter à un rapprochement entre ces derniers et des sociétés de négoce. Cette intégration au niveau de l'importation pourrait, si elle se développe, mener à l'apparition de marchés captifs.

L'utilité et l'efficacité des négociants dans le marché du riz semble indéniable, et les effets négatifs que pourrait induire leur concentration sont limités par une très forte concurrence. Il reste à leurs interlocuteurs, s'ils veulent pouvoir négocier dans des conditions satisfaisantes, à avoir un accès correct à l'information. A ce niveau apparaît un biais certain : les principales sources d'information concernant le marché mondial dont disposent les exportateurs, comme les importateurs, sont les négociants auxquels ils ont à faire, qui peuvent tourner cette information dans le sens de leur intérêt. Ici apparaît le rôle que pourraient jouer des structures d'information non impliquées dans le commerce et facilement accessibles aux opérateurs. Même si, pour elles également, les principaux informateurs sont les négociants, du moins peuvent-elles chercher à optimiser la qualité de l'information en multipliant les sources et en les comparant¹³.

13. Dans ce sens, nous pouvons citer le *Rice Market News* de l'USDA, la base de données OSIRIZ mise en place conjointement par la CFD (ex-CCCE), le CIRAD et l'ONIC en 1990, le service d'information sur le marché du riz créé fin 1991 par le Centre de commerce international (CNUCED/GATT) et le projet de service mondial d'information et d'analyse sur le marché du riz initié par la FAO en 1992 et le très professionnel bulletin hebdomadaire *"The Rice Trader"*, réalisé par T. SLAYTON à titre privé.

LE MARCHÉ DU RIZ EN QUELQUES CHIFFRES

(moyennes 1986-1990, source FAO)

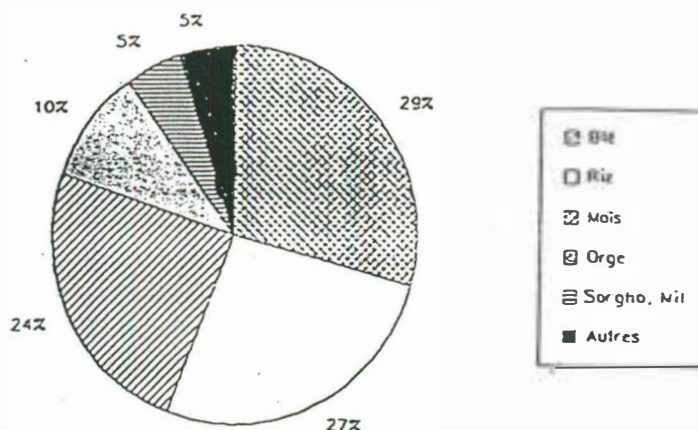
PRODUCTION :

Production totale : 495 Mt* de paddy
(soit 320 Mt de riz blanchi)

Les grands pays producteurs :

Chine	: 180 Mt
Inde	: 101 Mt
Indonésie	: 42 Mt
Bengladesh	: 25 Mt

Le riz dans la production céréalière mondiale



ECHANGES MONDIAUX :

Commerce mondial : 12 Mt de riz blanchi
dont 1 Mt d'aide alimentaire

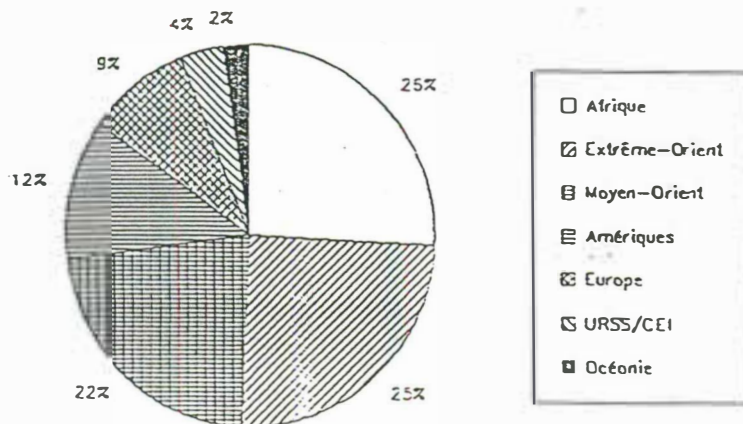
Les principaux exportateurs :

Thaïlande	: 4,7 Mt
Etats-Unis	: 2,5 Mt
Pakistan	: 1 Mt
Chine	: 0,8 Mt
Vietnam	: 0,7 Mt
Inde	: 0,4 Mt
Birmanie	: 0,3 Mt

Les grands pays importateurs :

Iran	: 0,7 Mt
Irak	: 0,6 Mt
Arabie Saoudite	: 0,5 Mt
URSS/CEI	: 0,5 Mt
Bésil	: 0,4 Mt
Côte d'Ivoire	: 0,4 Mt
Malaisie	: 0,3 Mt
Hong Kong	: 0,3 Mt
Sénégal	: 0,3 Mt

Parts des différents pôles d'importation de riz



* Mt : millions de tonnes

Bibliographie

ATKIN M., 1992. The International Grain Trade. Cambridge, Woodhead Publ., 173 p.

BENZ H., 1990. Le riz américain face au marché mondial. Evolution des politiques d'exportation ; enjeux nationaux et internationaux. Lyon, RONGEAD, 112 p.

BENZ H., 1991. Le système d'importation de riz au Bénin. Montpellier, IRAT-CIRAD, Labo Agro-Eco, n° 19, 26 p.

BENZ H., 1992. Les exportations thaïlandaises de riz : dynamiques gouvernementales et privées. Montpellier, IRAT-CIRAD, Labo Agro-Eco, n° 27. 137 p.

CHALMIN P., 1985. Négociants et chargeurs. La saga du négoce international des matières premières. Paris, Economica, 2^e éd., 299 p.

CHALMIN P., 1984. Les marchés mondiaux des matières premières. Paris, PUF, coll. Que Sais-Je, 127 p.

DO REGO E., 1988. Le riz dans l'économie du Sénégal. Montpellier, IRAT-CIRAD, Labo Agro-Eco / Université d'Aix-Marseille II, mémoire de DESS, 82 p.

DAVIRON B., 1991. Les prix des céréales à l'exportation vers les pays d'Afrique de l'Ouest. Paris, OCDE, CILSS, ministère de la Coopération, INRA-UNB-IRAM, Prg. Espaces régionaux en Afrique de l'Ouest, 36 p.

GOMBEAUD J.-L., MOUTOUT C., SMITH S., 1990. La guerre du cacao, histoire secrète d'un embargo. Paris, Calmann-Levy, 218 p.

MADAULE S., 1990. Commerce et développement. Le cas des céréales. Paris, L'Harmattan, 175 p.

MORGAN D., 1980. Les géants du grain. Paris, Fayard, 317 p.

ONIC. Marchés Rizicoles Hebdo (divers numéros). Paris.

SANDRETTO R., 1992. Les nouvelles formes de commerce et de... concurrence. GATT Briefing n° 7, Lyon, RONGEAD, p. 4-8.

SMITH S., 1990. Les bonnes affaires ivoiriennes de Sucden. Libération, Paris. 1 p.

Documents de travail du CIRAD-CA

Déjà parus

RAYMOND G., BOUSSOU-PÉLISSIER C., 1993.

Liste des publications et documents d'économie rurale en zone cotonnière.

Documents de travail du CIRAD-CA, n° 1-93.

Montpellier, France, CIRAD, 41 p.

DE RAISSAC M., 1993.

Etude du système racinaire. Acquis du CIRAD-CA et analyse des tendances récentes.

Documents de travail du CIRAD-CA, n° 2-93.

Montpellier, France, CIRAD, 38 p.

FAURE G., 1994.

Les exploitations en motorisation intermédiaire au Burkina Faso.

Documents de travail du CIRAD-CA, n° 1-94.

Montpellier, France, CIRAD, 22 p.

SILVIE P., 1994.

Revue critique de l'expérimentation phytosanitaire sur le cotonnier au Togo (1988-1992).

Documents de travail du CIRAD-CA, n° 2-94.

Montpellier, France, CIRAD, 54 p.

J. VAISSAYRE

Dix années d'expérimentation pour la protection du cotonnier en Côte-d'Ivoire (1981-1990).

Documents de travail du CIRAD-CA, n° 3-94.

Montpellier, France, CIRAD, 62 p.

J.-P. GENAY

Trois années d'expérimentation phytosanitaire sur cotonnier en Thaïlande (1991-1993) : bilan et perspectives.

Documents de travail du CIRAD-CA, n° 4-94.

Montpellier, France, CIRAD, 54 p.



Centre
de coopération
internationale
en recherche
agronomique
pour le
développement

**Département
des cultures
annuelles
CIRAD-CA**

2477,
avenue du Val
de Montferrand
BP 5035
34032 Montpellier
Cedex 1
France
téléphone :
67 61 58 00
télécopie :
67 61 59 86
télex :
480762 F