

FILIÈRES AGROALIMENTAIRES
EN AFRIQUE
COMMENT RENDRE LE MARCHÉ PLUS EFFICACE ?

Etude réalisée par le CIRAD

coordonnée par : Michel GRIFFON

avec la collaboration de :

Jean-Pierre BOUTONNET, Benoît DAVIRON,
Daniel DEYBÉ, Ellen HANAK-FREUD,
Bruno LOSCH, Paule MOUSTIER et Vincent RIBIER,

et pour les études de cas avec :

Denis BASTIANELLI,
Raphaèle DUCROT,
Guillaume DUTEURTRE,
Benoît LEVERRIER,
François RUF

MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

*Cette étude est un document interne établi à la demande du
ministère des Affaires étrangères.
Les commentaires et analyses développés n'engagent que leurs auteurs
et ne constituent pas une position officielle.*

Tous droits d'adaptation, de traduction et de reproduction par tous procédés,
y compris la photocopie et le microfilm, réservés pour tous les pays.

Photo de couverture : Ministère des Affaires étrangères
Ministère des Affaires étrangères, 2001.
ISSN : 1160 - 3372
ISBN : 2 - 11 - 092961 - 8

SOMMAIRE

SYNTHÈSE	7
SUMMARY	23
INTRODUCTION	37
I - EVOLUTION DES FORMES DE L'ÉCHANGE AGRICOLE ET AGRO-ALIMENTAIRE EN AFRIQUE : ÉLÉMENTS POUR L'ANALYSE DES TEMPS PRÉSENTS	39
1 - 1 Trois matrices de base	39
1 - 2 La constitution d'une économie étatique	40
1 - 3 La crise de l'organisation étatique des circuits agricoles	41
1 - 4 Le nouveau modèle pour les circuits du marché la transition vers ce modèle	42
1 - 5 Crise du nouveau modèle ou difficultés de transitions ?	43
1 - 6 En résumé, l'économie de marché connaît différentes transitions	43
II - DIVERSITÉ DES CIRCUITS ÉCONOMIQUES ET DES FORMES DU MARCHÉ	47
2 - 1 Typologie par les principes de coordination des agents	47
2 - 2 Le concept de filière pour décrire un sous ensemble du circuit de l'économie	48
2 - 3 Une typologie privilégiant le mode de régulation dominant de la filière	49
2 - 4 Des critères de typologie standard pour une typologie plus fine	51
2 - 5 D'autres critères de typologie des filières	55
2 - 6 Une hyperdiversité des formes et des situations	57
2 - 7 Problèmes-type et configurations-type de marché rencontrés en Afrique	58
III - LES THÉORIES ET LEURS APPORTS	63
3 - 1 La concurrence parfaite	63
3 - 2 Économie des organisations et concurrence imparfaite	66
3 - 3 Théorie des contrats	68
3 - 4 Théorie des contraventions	69
3 - 5 Théorie des institutions et du <i>social choice</i>	70
3 - 6 Théorie de la régulation	71
3 - 7 La théorie des jeux	72
3 - 8 Jeux d'acteurs	73
3 - 9 La méso-économie	73

IV - COMMENT UTILISER LES DIFFERENTES APPROCHES EXISTANTES SUR DES CAS CONCRETS _____	75
4 - 1 La filière avicole intensive du Burkina Faso : les oeuf _____	75
4 - 2 La filière riz à Niono - Delta central du Niger au Mali _____	77
4 - 3 La filière lait à Niono - Delta central du Niger au Mali _____	78
4 - 4 La filière d'exportation des haricots verts au Burkina Faso _____	79
4 - 5 La filière cacao au Cameroun _____	80
4 - 6 Peut-on tirer quelques enseignements sur les méthodes d'analyse ? _____	82
V - QUELLES MÉTHODES UTILISER POUR L'ANALYSE EN MATIÈRE D'EFFICACITÉ DU MARCHÉ ET D'ORGANISATION POUR L'AGRICULTURE EN AFRIQUE? _____	85
5 - 1 Les enjeux généraux relatifs au marché agricole et agro-alimentaire en Afrique _____	85
5 - 2 Traduire ces enjeux pour chaque grand type de situation de marché _____	86
5 - 3 Les filières d'exportation sur les marchés internationaux _____	86
5 - 4 Les filières périurbaines nouvelles de biens périssables _____	87
5 - 5 Les filières de produits non périssables sur marché libre, en particulier les grains (céréales, niébés) _____	88
5 - 6 Les périmètres agro-industriels avec plantations paysannes _____	90
5 - 7 Que conclure sur les méthodes d'analyse ? _____	90
VI - QUELLES MÉTHODES UTILISER, POUR L'AIDE A LA DÉCISION EN MATIÈRE D'EFFICACITÉ DU MARCHÉ ET D'ORGANISATION ? _____	93
6 - 1 Y a-t-il des modes de coordination et d'organisation optimaux pour tout type de situation ? _____	93
6 - 2 Quels conseils peut-on donner aux acteurs pour faire évoluer les formes de coordination des échanges ? _____	96
6 - 3 Quelles conclusions en tirer en ce qui concerne les organisations paysannes et les inter professions ? _____	97
CONCLUSION _____	99

ANNEXES	101
1. Termes de références	103
2. Comité de pilotage	109
3 - 1 Etude des filières avicoles intensives au Burkina Faso Denis Bastianelli (CIRAD-EMVT)	113
3 - 2 La filière riz à Niono (Raphaëlle Ducrot - CIRAD-EMVT)	147
3 - 3 L'organisation de la filière laitière autour de Niono (Mali) (Guillaume Duteurtre- CIRAD-EMVT)	209
3 - 4 La filière haricot vert du Burkina Faso (Benoit Leverrier- Consultant)	235
3 - 5 Liberalisation et tenaille des prix cacao/intrants Le cas du sud-ouest du Cameroun (François Ruf -CIRAD-TERA)	269
4. Bibliographies	305

SYNTHÈSE

Depuis le début des années 80 et surtout pendant les années 90, la Banque mondiale a conditionné son appui aux pays connaissant une crise économique et financière à l'application de politiques d'ajustement structurel et de libéralisation. Ces politiques ont été critiquées pour la dureté des effets sociaux. Plus récemment, elles ont été mises en cause plus fondamentalement pour leur faible efficacité en Afrique, comme dans les pays européens de l'ancien bloc communiste : dans ces pays, les nouvelles formes du marché qui ont été mises en place ne produisent pas les effets espérés. Elles ne s'insèrent pas aussi simplement que l'on croyait dans les sociétés concernées. Dès lors, il est nécessaire de s'interroger sur les formes du marché qui sont susceptibles d'être les plus efficaces dans un contexte donné de société, et sur les théories du marché qui sont les plus utiles pour inspirer les décisions. L'étude réalisée en 1999 et 2000 par le CIRAD pour la Direction générale de la coopération internationale et du développement à partir d'études de cas spécifiques et de l'expérience acquise depuis environ 10 ans donne des réponses sur les formes qui devraient améliorer l'efficacité des marchés dans les agricultures et les économies agro-alimentaires en Afrique.

1 - En Afrique, la libéralisation telle qu'elle a été opérée dans l'agriculture reste trop simpliste et n'assure pas *ipso facto* l'efficacité des marchés

Une grande partie de l'inefficacité des économies agricoles et agro-alimentaires de l'Afrique à la fin des décennies écoulées depuis les indépendances provient de l'organisation en monopoles publics et du recours aux prix administrés. Cette organisation a d'abord été nécessaire dans un contexte où seul l'Etat pouvait créer les circuits économiques. Devenue obsolète, elle a été démantelée dans le secteur des céréales où sa faible efficacité créait de graves déficits publics. Elle a été démantelée plus tardivement dans le secteur des produits d'exportation, ceci en raison de la résistance forte des Etats pour qui le contrôle des exportations par le mécanisme des caisses de stabilisation ou des *marketing boards* constituait une source de revenus importante. Mais les baisses épisodiques des cours sur les marchés internationaux ont provoqué des déficits graves des systèmes de stabilisation amenant les Etats à demander des aides financières publiques, en particulier auprès de la Banque mondiale.

Les réformes souhaitées par la Banque mondiale découlent d'une vision de l'économie qui est inspirée par les théories néo-classiques. Celles-ci définissent ce qu'est le marché parfait et par différence identifient les imperfections du marché. Dans cette conception, -en simplifiant beaucoup- la suppression de ces imperfections doit amener naturellement à instaurer un marché parfait ou, à défaut, un marché plus satisfaisant. Dès lors, dans ce cadre, le débat principal ne porte pas sur les formes du marché qu'il faudrait promouvoir, mais sur la vitesse à laquelle les réformes doivent être faites et éventuellement l'ordre dans lequel elles doivent être faites pour que s'instaure la forme canonique du marché. Ce débat est souvent tranché dans la réalité par la négociation : pour la Banque mondiale qui propose les réformes, le plus vite est le mieux afin que l'apprentissage des comportements économiques nouveaux (en concurrence parfaite) se fasse rapidement ; et pour les Etats, la perte de pouvoir que les réformes impliquent et les risques sociaux qui pourraient en résulter les amènent à résister et souhaiter des réformes lentes.

Cette situation relègue donc au second plan la question principale -existe-t-il une forme

universelle de marché qui serait parfaite et donc efficace ? -et la question immédiatement subsidiaire- cette forme, si elle existe, s'impose-t-elle d'elle-même par simple suppression des institutions de marché qui la précèdent dans l'histoire ? Depuis longtemps, les économistes agricoles africains et les africanistes, imprégnés par les réalités sociales de ce continent, considèrent que les formes de marché correspondant au *corpus* néo-classique sont très éloignées de toutes les formes africaines de marché existantes et que toute évolution des formes actuelles met en jeu des transformations profondes des sociétés qui ne peuvent être simples et rapides. Mais leurs travaux ont été handicapés par le fait qu'ils ne disposaient pas de théories alternatives (d'autant que le *corpus* néo-classique connaît un niveau d'élaboration et d'achèvement détaillé et une grande puissance de persuasion en raison de son caractère de totalité). Ainsi, ceux qui proposaient des réformes pragmatiques ou ponctuelles ne pouvaient prétendre s'appuyer sur des soubassements théoriques alternatifs élaborés. Ils ne pouvaient s'en remettre qu'à l'expérience.

Aujourd'hui encore, la représentation théorique du marché et la recherche des formes les plus efficaces reste un des champs les plus actifs de la recherche en économie et sciences sociales. Le travail réalisé par le CIRAD tente une mise en perspective des modèles, méthodes et théories disponibles et des outils d'aide à la décision pour proposer des formes plus efficaces de fonctionnement du marché en Afrique. Le raisonnement proposé est le suivant :

- d'abord, prendre la dimension historique des transformations en cours et leur diversité ;
- puis, identifier l'ensemble des enjeux actuels relatifs aux marchés ;
- énumérer les théories disponibles et préciser leur utilité en termes de représentation de la diversité, de leur capacité à prendre en compte les évolutions, et de leur opérationnalité pour l'aide à la décision en vue de rendre les marchés plus efficaces et constituer des réponses aux enjeux précédemment identifiés ;
- montrer à partir d'études de cas comment les utiliser et quelles conclusions en tirer.

2- L'évolution des formes du marché : la dimension historique

Les économies africaines de l'époque des indépendances ont hérité d'une matrice plus ancienne que l'on peut caractériser en simplifiant par trois grands types d'échanges : les échanges dans le cadre de l'économie locale d'autosubsistance, les échanges liés au commerce à longue distance, et la "traite" coloniale. C'est ce commerce colonial d'exportation qui a constitué la base des ressources des Etats nouvellement indépendants.

Ces Etats ont constitué une économie dont les moteurs étaient des entreprises et services publics : caisses de stabilisation et *marketing boards* ayant le monopole des achats et des ventes (céréales, produits d'exportation), périmètres irrigués publics, entreprises publiques de transformation, banques agricoles publiques, services publics d'appui. C'est cette organisation de l'économie qui a été démantelée en raison de sa faible efficacité et des déficits publics accumulés. En marge de celle-ci avait survécu l'économie locale d'autosubsistance. Parallèlement, le commerce traditionnel et de nouveaux commerçants avaient investi soit dans le cadre des concessions commerciales délivrées par l'Etat, soit dans le cadre des marchés "parallèles ou informels", c'est-à-dire non contrôlés par l'Etat, dont l'importance était devenue grande.

Les changements apportés ont été radicaux : suppression des monopoles, privatisation des entreprises publiques souvent après démantèlement et liquidation dans les cas de faillite. Les nouvelles entreprises sont la propriété d'anciens fonctionnaires, de détenteurs nationaux de

capitaux souvent liés à des capitaux étrangers ou simplement de capitaux étrangers, et quelquefois de commerçants traditionnels ayant une surface financière suffisante.

L'économie d'autosubsistance tend à se résorber et est maintenant cantonnée dans les zones reculées. Une économie d'échange stimulée par le développement des villes connaît une croissance importante. Cette économie d' "hinterland" favorise le développement de petites entreprises de commerce et de transformation à l'initiative des acteurs locaux (encadré 1).

L'économie actuelle fait donc cohabiter des acteurs économiques issus de traditions très différentes, agissant selon des formes d'échange elles aussi très différentes. Quels sont les enjeux liés à cette économie et à son avenir ?

Encadré 1 : Evolution historique des différentes sphères économiques

Economie pré-indépendance	Economie post-indépendance	Crise	Transformations actuelles
Economie rurale d'autosubsistance dominante	Réduction lente de l'économie d'autosubsistance		Marginalisation de l'économie d'autosubsistance
Marché à longue distance	Persistance d'un commerce "parallèle" et "informel"	Croissance du commerce privé informel	Développement d'une économie d'hinterland
Commerce traditionnel de céréales et animaux	Nationalisation du commerce Commerce d'Etat pour l'exportation et les principaux produits vivriers Concessions commerciales à des groupes privés	<ul style="list-style-type: none"> • Déficits publics importants • Faible efficacité du système public 	<ul style="list-style-type: none"> • Privatisation • Développement du commerce privé : commerce traditionnel, capitaux nationaux alliés à des capitaux extérieurs • Déréglementation
Traite coloniale			

3- Les enjeux de l'évolution de l'économie de marché actuelle

On peut, en simplifiant, identifier cinq types de situations présentant des enjeux importants pour l'avenir des activités économiques agricoles et agro-alimentaires :

- **L'exportation sur les marchés internationaux** (café, cacao, caoutchouc, coton) est potentiellement menacée par la concurrence et l'instabilité des cours. Les producteurs devront donc améliorer la compétitivité et la qualité des produits.
- **Les productions vivrières locales** (céréales, tubercules, légumes secs) connaissent un accroissement de demande lié à la croissance démographique mais les classes urbaines pauvres ou les classes moyennes cherchent à obtenir des prix bas. Les importations concurrentes qui en résultent peuvent marginaliser certaines catégories de producteurs. Aussi, ces productions devront-elles, elles aussi, connaître une amélioration de leur compétitivité et de leur qualité, dans un contexte où les prix sont, là encore, souvent très variables.
- **Les villes stimulent la production de biens primeurs et périssables** (légumes, lait, viande). C'est un secteur en pleine expansion. Il peut aussi être concurrencé par les importations, mais c'est la concurrence locale qui est sans doute le moteur principal du changement. Cette concurrence porte sur les prix et la qualité.

- **Les périmètres agro-industriels** (huile de palme, fruits d'exportation, canne à sucre) produisent à la fois pour l'exportation et le marché national et régional. Héritiers de structures et de gestions pas toujours efficaces, ils connaissent des adaptations rapides afin de rester compétitifs et de soutenir les standards de qualité exigés à l'exportation.
- **Les grands périmètres irrigués agricoles** (riz, tomate) ont tous connu des déficits importants et ont été concurrencés par les importations. Eux aussi doivent améliorer leur compétitivité.

Au total, **dans tous les cas les produits africains doivent être plus compétitifs en termes de prix et de qualité**. Souvent, les adaptations que cela requiert doivent se faire dans un contexte d'incertitude forte sur les prix. Ces enjeux sont déterminants pour l'avenir. L'Afrique est le continent le plus pauvre. Il faut donc que les réformes en cours produisent des effets rapides en termes d'efficacité du marché. Vont-elles le permettre ? Plus exactement, la seule suppression des réglementations de prix et des monopoles publics suffit-elle à ce que se créent les comportements chez l'ensemble des agents pour maîtriser rapidement la compétitivité (donc la productivité) et la qualité dans un contexte d'instabilité des prix ? On peut en douter et même s'inquiéter des risques encourus : il peut en effet y avoir éviction du marché des producteurs les moins performants, repli de certaines zones dans l'économie d'autosubsistance, limitation de la croissance et maintien en situation de pauvreté de fractions importantes de la population. Alors que l'Etat n'a que peu de moyens et peu d'expérience de la gestion des politiques libérales, il devra pourtant faire face à ces nouvelles questions de politique agricole.

Les principaux **problèmes de politique agricole qui limitent l'efficacité du fonctionnement des marchés** sont connus. On peut en énumérer sept importants :

- **Les difficultés d'accès au marché** : une grande partie de la population africaine a des difficultés à vendre ses produits, à se procurer des biens, à obtenir du crédit en raison de l'éloignement (coûts élevés) ou du faible nombre d'opérateurs, ou encore de barrières liées au niveau peu élevé des transactions (coût unitaire élevé des transactions).
- **La rigidité de l'offre agricole** due au fait que la vente des récoltes est souvent rendue obligatoire pour faire face aux besoins d'achats ou de remboursements de dettes, et que son volume est en partie aléatoire car très lié au climat, quel que soit le niveau de la demande. Cette rigidité est confrontée souvent à une certaine rigidité de la demande.
- **Les prix agricoles sont instables** et cette instabilité est inhérente à l'activité agricole en raison de la rigidité de l'offre, de sa saisonnalité et quelquefois de la saisonnalité de la demande ainsi que des effets des politiques de stockage public ou privé.
- **La formation des prix est souvent inéquitable**, principalement parce que les producteurs sont isolés et peu informés alors que les acheteurs ont un pouvoir de marché important dû à leur surface financière et à leur meilleur accès à l'information.
- **La tromperie sur la qualité est fréquente** et s'effectue souvent au détriment des producteurs qui ne peuvent pas, lorsqu'ils sont isolés, avoir des garanties sur la qualité des biens qu'ils achètent (vaccins, produits sanitaires, engrais, ...).
- **Il est difficile d'accroître la productivité** de la terre, du travail et des facteurs de production car cela demande des transformations souvent importantes des systèmes de production, entraînant des risques et une aversion des producteurs face à ces risques et à l'incertitude que cela fait peser sur des revenus déjà faibles et quelquefois sur leur sécurité alimentaire.

- **Il est encore plus difficile d'améliorer la qualité** car cela requiert qu'il y ait des accords entre tous les acteurs du circuit de production, de transformation et de commercialisation pour garantir cette qualité et pour que chacun y gagne.

La solution à tous ces problèmes suppose qu'existent des formes satisfaisantes d'organisation des transactions. Elles ne peuvent résulter que d'accords privés ou bien de décisions publiques. Il n'y a aucune raison pour qu'elles émergent rapidement sous une forme spontanée. Celles qui existent sont en effet en général le résultat d'un long processus d'apprentissage social. L'Afrique n'a pas le temps d'expérimenter longtemps des institutions de marché. En effet, pour faire face à l'accroissement de la population et des besoins, à la nécessité de rester compétitives, les économies ont besoin rapidement d'institutions qui permettent un fonctionnement du marché qui soit efficace, fluide (faibles coûts de transaction) et équitable. Cela ne pourra se faire qu'avec des interventions publiques incitatives de bonne qualité. Dans cette perspective, qu'est-ce que les sciences économiques et sociales peuvent conseiller ?

4- Que peut-on attendre des modèles, méthodes et théories du marché ?

Les théories, modèles et méthodes disponibles ont des niveaux d'élaboration et d'applicabilité très différents. Certaines ont surtout une vocation explicative, d'autres une plus grande proximité avec l'exercice de la décision. Pour simplifier, l'étude a distingué 9 ensembles regroupant concepts, outils, modèles et méthodes en vue d'analyser leur utilité pour l'aide à la décision en vue d'améliorer le fonctionnement des marchés agricoles et agro-alimentaires en Afrique :

- la concurrence parfaite,
- l'économie des organisations et la concurrence imparfaite,
- la théorie des contrats,
- la théorie des conventions,
- la théorie des institutions et du *social choice*,
- la théorie de la régulation,
- la théorie des jeux,
- les jeux d'acteurs,
- la méso-économie.

La théorie de la concurrence parfaite est très utile pour identifier l'ensemble des "imperfections" ou "distorsions" du marché, et plus largement certaines caractéristiques importantes des marchés africains qui apparaissent "par différence" avec les hypothèses de la concurrence parfaite :

- la grande diversité des produits que l'on ne peut donc pas enfermer dans le concept de "commodité" qui signifie qu'un produit est homogène (un sorgho peut avoir un très grand nombre de formes et d'usages différents),
- l'imperfection des marchés financiers (crédit, épargne, assurance),
- la très grande imperfection des systèmes d'information sur les prix,
- l'existence de monopoles et oligopoles locaux,
- l'absence d'un droit du commerce approprié, des pratiques défectueuses du droit, des pratiques de violence et d'insécurité dans les échanges.

L'économie des organisations et les approches en termes de concurrence imparfaite amènent à considérer que c'est souvent "l'imperfection" qui est la règle et que les agents économiques cherchent donc à être efficaces dans le contexte réel au sein duquel ils opèrent.

Ils sont amenés à “créer de l’organisation” pour faire face à l’incertitude et à la variété des risques qui peuvent les atteindre. Les formes d’organisation possibles sont nombreuses ; par exemple : des organisations de commercialisation pour accéder à des marchés lorsqu’il existe des barrières à l’entrée, des coopérations pour bénéficier d’économies d’échelle, des organisations de producteurs destinées à partager l’information sur les prix et peser sur l’offre ... (voir encadré 2). Les concepts de la concurrence imparfaite (risque moral, sélection adverse, asymétries d’information, économies d’échelle, ...) permettent d’analyser les “imperfections” et donc les risques des marchés, d’analyser les formes d’organisation existantes comme formes de réponse aux risques de marché, et d’imaginer des hypothèses d’organisation en réponse aux situations existantes.

Encadré 2 : Formes de coordination

Organisation de la concurrence et de la décentralisation	Rassemblement de l’information et des produits en un lieu	Place de marché Enchères <ul style="list-style-type: none"> • montantes, descendantes • temps limité (bougie) • cadran
	Mise à disposition de l’information sur les prix et sur les agents	Mercuriales Accès aux comptes des entreprises
Organisation de la centralisation	Monopoles	Monopoles publics ou privés Ententes oligopolistiques
	Contrôle des prix	Barèmes
Organisation de la coordination	Horizontale	Groupements d’achat Groupements de vente Caution mutuelle Ententes de contrôle de l’offre Sous-traitance
	Verticale	Contrats - routines d’échange
Concentration du capital	Horizontale	Concentration par achat Coopératives
	Verticale	Concentration par intégration Accords interprofessionnels

La théorie des contrats (néo-institutionnalisme) permet d’analyser finement l’ensemble des risques liés aux transactions. Le contrat complet définit l’ensemble des droits et devoirs des parties pour tous les cas de figure possibles afin d’éliminer l’incertitude et le risque. L’outil d’analyse qui est privilégié est le concept de coût de transaction. En Afrique comme ailleurs, l’analyse des coûts de transaction renseigne sur la nature des risques d’échange et sur le niveau d’efficience (ou le degré d’imperfection) des marchés.

La théorie des conventions soutient qu’il existe des formes d’incertitude dites “radicales” qui amènent “par convention” les agents à se conformer à une solution déjà adoptée par d’autres et qui semble se perpétuer. Il y a alors stabilisation des anticipations car la convention repose sur un mécanisme établi de confiance mutuelle et à l’égard de la convention elle-même qui est, finalement, un phénomène social d’auto-organisation. En Afrique, il existe beaucoup de conventions inscrites dans les institutions locales des sociétés. Leur analyse est délicate et requiert une connaissance des langues dans lesquelles elles existent. L’analyse des conventions renseigne sur la capacité des sociétés à élaborer des règles et sur le degré de respect de ces règles.

Les théories des institutions, et en particulier les travaux dans la perspective du “*social choice*”, cherchent à identifier toutes les formes de règles socialement admises ainsi que leur architecture. Ainsi, le marché est-il vu comme un ensemble de règles devant “réguler” les comportements. Il peut s’agir de lois, de règlements publics, de règlements privés, de contrats, de jurisprudences, de conventions, d’ententes, de routines, de préceptes moraux, etc. Ces règles n’ont pas la même valeur ; certaines sont déterminantes par rapport à d’autres. Il y a donc une structure d’ordre hiérarchisé, donc des règles “du coeur” et de la périphérie. Il y a aussi une dynamique des règles qui se fait par altération et reconstruction des ensembles existants. En Afrique, l’anthropologie économique et juridique devrait permettre d’identifier la hiérarchie et la dynamique des règles, et toute réforme proposée devrait être analysée afin de vérifier l’adéquation ou la non adéquation aux corpus existants et à leur dynamique (encadré 3).

Encadré 3 :

B. Waliser a proposé une typologie des institutions en définissant trois caractéristiques-types :

- institutions “procédurales” ou “organiques” : elles sont procédurales s’il s’agit d’un mécanisme de coordination du type procédure, et organiques s’il s’agit d’entités qui sont chargées de créer ou mettre en oeuvre des mécanismes ;
- institutions “régulatives” ou “constitutives” : régulatrices si elles orientent des comportements existants, ou constitutives si elle fondent un nouveau comportement ;
- institutions “programmées” ou “spontanées” : programmées s’il existe un accord explicite entre les acteurs ou spontanées si elles naissent sans qu’il y ait une intention.

La combinaison donne la typologie suivante :

Institutions procédurales	Régulatives	Spontanées Programmées	Routines Conventions
	Constitutives	Spontanées Programmées	Marché Contrats
Institutions organiques	Régulatives	Spontanées Programmées	Communautés Organisations
	Constitutives	Spontanées Programmées	Manifestations Inter professions

La théorie de la régulation définit quelques concepts génériques (forme institutionnelle, régime d'accumulation, régime de fonctionnement, mode de régulation) qui incitent l'utilisateur à décrire chaque société et son économie afin d'en repérer "l'ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est-à-dire de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même" (Boyer 1987). En Afrique, cette approche permet de faire des cadrages historiques mettant en relief les formes de l'accumulation économique, d'identifier les limites de chaque "régime d'accumulation" ou "régime de fonctionnement", et donc de prévoir les limites et leur entrée en crise.

La théorie des jeux formalise les échanges comme un jeu interactif où chaque acteur cherche à maximiser son gain. Dans de nombreux cas, avec le temps, la concurrence amène les joueurs à proposer des solutions coopératives afin de réduire les risques. Le formalisme de la théorie la rend peu utilisable pour analyser les nombreuses formes de concurrence observées en Afrique.

En revanche, les méthodes de représentation du marché en termes de **jeux d'acteurs** sont utiles. En stylisant des situations complexes de concurrence, on peut faire apparaître des convergences et divergences et comprendre les dynamiques sociales liées au marché. On peut par exemple simuler les solutions possibles à des situations d'opposition entre acteurs du même circuit économique d'exportation dans des contextes contrastés de prix. Selon les rapports de force, le partage des gains et le partage des risques se feront dans des contextes de coopération stable ou instable, ou d'opposition.

La méso-économie (P. Hugon) tente de rassembler les avantages de nombreuses théories alternatives. A la micro-économie, elle emprunte différentes méthodes d'analyse des comportements. A la macro-économie, elle emprunte le cadre comptable qui permet d'étudier le sous-ensemble de l'économie le plus efficace pour l'analyse des marchés : la filière, c'est-à-dire l'ensemble des acteurs et des transactions relatives à un produit à ses différentes phases d'élaboration. La méso-économie est le seul échafaudage théorique qui s'attache à représenter le marché de manière concrète à l'échelle du sous-ensemble précis de l'économie qu'est chaque filière. Chaque filière est représentée par sa mercatecture (l'ensemble des agents et des transactions) et sa technotecture (l'ensemble des techniques utilisées). L'analyse économique est d'abord comptable (décomposition des comptes des agents) puis peut emprunter aux différentes théories existantes afin d'identifier la nature du risque et de l'incertitude, les comportements existants (rapports de pouvoir, comportements opportunistes) et les formes émergentes d'organisation destinées à réduire les effets du risque et de l'incertitude (règles, institutions, organisations). Au total, la méso-économie apparaît comme un dispositif éclectique efficace pour l'analyse, non contradictoire avec les théories alternatives et utile pour l'aide à la décision.

C'est à partir de cette conception que P. Hugon a conçu une typologie des formes du marché agricole et agro-alimentaire en Afrique (tableau 1).

Tableau 1 : Typologie des filières alimentaires en Afrique

Mode dominant de régulation de la filière	Système de production	Mode de circulation	Mode d'utilisation	Espace	Temps	Acteurs dominants	Mode de coordination	Fonctions globales Objectifs
Domestique	Techniques traditionnelles Rapports sociaux codifiés (ex lignages)	Prestation, redistribution (troc, don/contre don)	Signification symbolique des biens de subsistance (interdits, règles coutumières) auto consommation	Familial et local (villages, quartiers)	Incertain de production/maîtrise de circulation et utilisation	Famille : aînés, notables, lignages. Communautés	Règles codifiées <i>ex ante</i> Coutumes. Appareil de régulation (ex. stockages, villageois)	Reproduction énergie humaine intergénération des unités familiales
Marchande	Éléments du système de production contrôlés par producteurs directs (terre, travail technique)	Echange onéreux par multitude des opérations et acteurs. Rôle essentiel de la fonction d'intermédiation Circuits concurrentiels	Transformation de la marchandise alimentaire pour reproduire l'énergie humaine	Marchés locaux, régionaux et villes/campagnes (inter-africains)	Incertain de production, utilisation Adaptation et mobilité vis-à-vis d'un temps non maîtrisé	Petits producteurs marchands intermédiaires. Paysans. Opérateurs privés	Prix sur les marchés officiels ou parallèles. Concurrence sur marchés localisés. Coordination <i>ex post</i> par les prix	Echange d'équivalent. Accès à des revenus monétaires et aux marchés urbains
Étatique	Technique industrielle importée Salarial ou quasi-salarial. Encadrement administratif	Circuits monopolistiques. Relations contractuelles ou d'intégration. Caisses de stabilisation. Offices publics commercialisation	Consommation alimentaire urbaine à moyens et hauts revenus (détour sur circuits parallèles). Exportation. Industrie	Marchés urbains nationaux et internationaux	Planification à moyen et long terme dans un univers aléatoire interne et international. Relations stabilisées	Sociétés d'Etat firmes industrielles nationales. Office de stabilisation. Opérateurs de développement	Prix administrés. Coordination <i>ex ante</i> par les réglementations	Devises, parafiscalité. Sécurité alimentaire. Substitution Importations Exportations Mobilisation du surplus paysan. Reproduction de l'appareil d'Etat.
Capitaliste Transnationale (agro-business)	Révolution technologique. Complexes agro-industriels. Rapport salarial. Encadrement bancaire. Innovation technique et apprentissage	Relations d'intégration inter-firmes, accords firmes/Etat concurrence oligopolistique sur les circuits internationaux (marchés à terme)	Industrialisation et services mondiaux	International et transnational	Maîtrise des aléas par le contrôle de l'information et les systèmes Stratégies de moyen et long terme	Groupes multinationaux Etats des pays industriels. Macro-organisations	Marché international oligopolistique. Relations d'intégration inter-firmes. Accords firmes. Etats. relations de conflit/concours stratégies de groupe	Valorisation, accumulation du capital. Régulation sociale par écoulement des surplus. Expansion des groupes multinationaux

5. Quels enseignements peut-on tirer des nombreuses études réalisées sur le fonctionnement des marchés ?

Constatant que l'essentiel du risque et de l'incertitude "non radicale", c'est-à-dire pouvant être réduite par des décisions privées ou publiques, porte sur la périssabilité (risque de dégradation de la qualité si les transactions tardent), sur l'asymétrie de l'information (en particulier celle qui est liée à la distance entre les acteurs), et sur le pouvoir de marché lié à la concentration, une typologie sommaire des filières agricoles et agro-alimentaires a été établie sur la base de ces trois facteurs (tableau 2).

Tableau 2 : Typologie des filières alimentaires en Afrique

Périssabilité	Distance	Concentration	Exemples
Produits périssables	Marché à longue distance	offre atomisée ou semi atomisée - aval oligopole	banane dessert export - tomate industrielle - ananas export - mangue export - avocat export - fleurs export petits fruits rouges export - haricot vert export
		“plantation” oligopole - aval oligopole	banane export - ananas export - palmier
	Marché à moyenne ou courte distance : marché national et hinterlandss	offre atomisée - intermédiaires nombreux - aval/détail atomisé	lait, fromages - viande fraîche
		producteur - vendeur sur le marché	igname et tubercules - plantain légumes
Produits moyennement périssables	marché à longue distance	offre oligopole - circuit court vers supermarchés (avec ou sans intégration)	lait, produits laitiers - oeufs - viande de ranch - volaille
		offre atomisée mais en bassin de collecte organisé pour une industrie en oligopole	lait - oeufs - canne à sucre
	marché à courte distance péri-urbain	offre atomisée - commerce concentré - détail atomisé	volaille - porcs pour viande (abattoir)
		offre atomisée - nombreux réseaux de commerce - vente atomisée	fromages secs - oignon - pomme de terre
Produits non ou peu périssables	marché local à longue distance	producteur - vendeur sur marché	produits laitiers - légumes - fruits - animaux vivants
		offre atomisée - collecte pour industries en oligopole	coton
	marché local et hinterland	offre atomisée - intermédiaires réduits et vente atomisée	riz - maïs aliment et brasserie - soja cacao - café - sésame ricin - anacarde - arachide
		offre atomisée - intermédiaires nombreux et vente atomisée	niébés - mil - sorghos maïs - tomate séchée bétail sur pied puis boucherie arachide de circuit local - mil - sorghos - maïs niébés - viande séchée lait frais et caillés

Différentes études de cas ont été réalisées (encadré 4) et d'autres ont été réutilisées afin de vérifier l'utilité des différentes approches dans l'analyse du fonctionnement des marchés. De cet examen on peut tirer neuf conclusions :

- Tout d'abord, **l'analyse comptable est nécessaire dans tous les cas**, ce qui suppose d'avoir fait une description préalable en termes de mercatecture (les agents, les marchés et les échanges qui les lient) et de technotecture (la nature technique des activités de chacun afin d'avoir une référence pour travailler sur les changements techniques et les productivités).
- **L'analyse historique est particulièrement utile pour les filières anciennes**, peu pour les filières émergentes (ce qui se conçoit aisément).
- L'analyse des comportements des agents est nécessaire dans tous les cas. Il s'agit de repérer ce qu'ils font en "régime nominal" et dans des circonstances "non nominales". **Le recours préalable à une typologie** de ces agents est indispensable.
- **La théorie de la régulation** ne se conçoit aisément que pour des **macro-filières** à grand impact économique et social ayant une durée de vie historique longue (café, cacao, coton).
- **La théorie des conventions** est utile dès lors que les filières sont immergées dans un environnement social marqué par des institutions héritées de l'histoire longue, donc par **une forte inscription dans les traditions et la coutume des sociétés**.
- **La théorie des institutions** s'applique particulièrement bien **quand on a une grande variété de règles** qui ne sont pas obligatoirement référées à une seule tradition ou coutume locale, en particulier les sociétés composites ou déstructurées par des actions de développement antérieures.
- **L'analyse des contrats est indispensable pour les formes modernes de filières de biens périssables**.
- Le recours à la **géographie** est indispensable pour les filières où les coûts de transport et l'existence de monopoles naturels locaux ont un caractère explicatif important.
- Enfin, la **théorie des jeux** et les analyses en termes de jeux d'acteurs sont indispensables lorsque :
 - il y a une incertitude forte et des risques forts,
 - l'avenir est indéterminé (non probabilité),
 - la combinaison des actions-réactions aboutit à différents avènements possibles contrastés.

La théorie des jeux se prête bien aux situations à deux joueurs ayant chacun des choix limités. Les "**jeux d'acteurs**" correspondent mieux aux **situations plus complexes** : plusieurs joueurs et des choix larges.

Il faut cependant signaler **l'utilité des analyses en termes d'imperfection** et de distorsions de marché. Elles sont possibles dans tous les cas. Elles montrent certes que les imperfections et distorsions sont partout. En ce sens on apprend peu. Mais leur vertu principale est de s'obliger à repérer les asymétries d'information et de pouvoir (risque moral, monopole), la présence de biens publics, d'externalités en particulier les externalités publiques.

Encadré 4 : Etudes de cas utilisées pour l'analyse

→ Etudes de cas spécifiques à l'étude

- Haricot vert au Burkina Faso
- Lait à Niono - Mali
- Cacao au Cameroun
- Oeufs au Burkina Faso
- Riz à l'Office du Niger au Mali

→ Autres études utilisées

- Compétitivité des filières de productions animales en Afrique subsaharienne et à Madagascar. CIRAD. 1999 (Boutonnet, Griffon, Letenneur, Tacher)
- Compétitivité du cacao en Afrique. CIRAD. 1992 (P. Jouve, H. de Milly)
- Compétitivité du café en Afrique. CIRAD. 1994 (C. Freud)
- Compétitivité sur le marché international de la banane. CIRAD. 1994 (M.G. Picketti, S. Mateo)
- L'arachide au Sénégal. CIRAD. 1997. (E. Hanak-Freud)
- Commerce des céréales au Mali. CIRAD. 1998. (S. Dupressoir)
- Système céréalier au Burkina Faso. CIRAD 1998. (F. Merdaoui)
- Commerce céréalier et viandes en Afrique Australe. CIRAD. 1997. (V. Ninnin)
- Filières élevage au Mali. ENSAR. 1999. (P. Chedanne)
- Filières coton en Afrique. CIRAD. 1988, 1992. (G. Raymond et al.)

6. Comment définir les formes de marché les plus appropriées dans une situation donnée ?

Si l'on admet qu'il ne suffit pas de supprimer les imperfections de marché, déréglementer, privatiser pour que s'établisse une situation optimale, la question de la nature de l'intervention publique revient à s'interroger sur l'établissement des "infrastructures du marché". Il faut en effet prendre en compte les institutions de marché préexistantes, et que les nouvelles institutions soient économiquement efficaces et socialement équitables.

Il n'y a certainement pas une solution unique et optimale à ce problème. Il n'y a pas de raison pour qu'existe un mode de coordination et d'organisation qui soit optimal, mais il existe certainement des formes qui sont préférées à d'autres par les acteurs économiques. Par ailleurs, la définition des formes les plus efficaces et les plus satisfaisantes ne peut se faire sans la participation des acteurs économiques. Les appeler à participer à la définition de nouvelles formes de marché, c'est aussi les amener à modifier leurs comportements. Dès lors, le rôle de l'Etat en interaction avec la société civile devrait être :

- **établir le droit** afin de sécuriser les transactions et réduire les possibilités de ruse, de fraude et de violence ; garantir l'exercice autonome de la justice et lutter contre la corruption des services de police ;
- **réduire les coûts de transport** de manière à faciliter les transactions et réduire les coûts d'ensemble ;

- **réduire les asymétries d'information** par la publicité des prix ;
- **réduire les barrières à l'accès au marché**, en particulier aux marchés financiers, par des mesures favorables aux plus pauvres ;
- **réduire les asymétries de pouvoir de marché** en favorisant l'équilibre des pouvoirs de marché et la coordination entre les acteurs dispersés ayant les mêmes intérêts, en particulier les producteurs agricoles ;
- **dans le même esprit, faciliter le développement d'associations permettant des gains par économie d'échelle ;**
- inciter les agents économiques d'une même filière à **négoier et trouver les formes de coordination les plus efficaces** pour améliorer la compétitivité et la qualité, réduire l'incertitude sur les revenus et les stabiliser. L'Etat peut intervenir par l'intermédiaire **d'institutions médiatrices** (encadré 5).

Encadré 5 : Que sont ces institutions quaternaires de marché ?

Leur rôle est de produire des analyses sur l'efficacité (la compétitivité) des formes existantes, de les donner à connaître à toutes les parties prenantes (évolution vers une information moins asymétrique), de présenter des issues possibles pour des améliorations, et d'être médiatrices pour la négociation (jeu à acteurs nombreux et phases multiples) qui peut s'instaurer entre les acteurs.

Ces institutions médiatrices ne peuvent pas dépendre de l'Etat dès lors qu'il s'agit d'intérêts privés. Mais l'Etat peut être autour de la table. Sa participation est une garantie d'efficacité car ses décisions sont d'autant mieux comprises et utilisées par les acteurs que ceux-ci ont participé à l'élaboration commune.

Il peut en résulter, lorsque la coopération l'emporte sur le conflit :

- des accords ponctuels et la réunion périodique d'une instance d'échange d'information et de négociation,
- des convergences stratégiques (convention de coordination) par entente implicite,
- des accords contractuels révisables (accords de campagne, accords de plus longue durée),
- la création d'"interprofessions" structurées.

d'après Bourgeois R. (1998)

7. Quelles perspectives d'avenir pour l'organisation de l'économie de marché dans l'agriculture et l'agro-alimentaire en Afrique ?

L'économie de marché du secteur agricole, de l'élevage, du maraîchage, des plantations et de l'agro-alimentaire devrait connaître des évolutions importantes. Deux grands sous-ensembles sont concernés : les filières internationales d'exportation et l'économie nationale et régionale (domestique).

Pour les filières internationales d'exportation, l'évolution en cours conduit à une concentration des grandes firmes de la transformation qui sont ainsi en position de monopole d'achat dans chaque pays. Il en résulte une grave asymétrie de pouvoir de marché qui ne peut se traduire avec le temps que par une réduction relative des revenus des producteurs primaires. Ces firmes ont des politiques de qualité reposant essentiellement sur les stratégies d'achat des matières

premières et sur le process industriel. Cette politique s'exprime par une image de marque des produits. Cela conduit à cantonner la production primaire dans un rôle limité à écouler sur les marchés des matières premières banales (*commodities*). A côté de ces stratégies de grandes firmes, apparaissent des stratégies de firmes plus petites cherchant à promouvoir une qualité fondée avant tout sur celle de la matière première qui résulte à la fois des variétés, de l'effet-terroir ainsi que des pratiques des producteurs. Cette conception mène à envisager la qualité comme une obligation s'imposant à tous les stades de la filière. Chaque acteur de la filière y ayant une responsabilité, cela implique donc une répartition plus équitable du revenu et permet aussi une meilleure valorisation sur les marchés. La politique de qualité repose alors plus sur "l'origine contrôlée" et la traçabilité que sur la seule image de marque d'une entreprise. Cette stratégie commence à influencer la stratégie des grandes firmes. Les producteurs africains peuvent trouver là une opportunité pour éviter d'être relégués dans la catégorie de producteurs de matière première seule, et accéder au statut de producteurs de qualité.

Pour les filières domestiques (nationales et régionales), l'évolution principale est due au tropisme de plus en plus grand de la société urbaine et des marchés urbains. L'appel des villes oblige à produire plus (des zones péri-urbaines aux espaces accessibles par les routes) et aussi à produire mieux et de manière plus diversifiée. On assiste au développement de filières qui deviennent importantes et qui sont en compétition entre elles. Les produits sont souvent très liés aux styles alimentaires et aux cultures locales. Dans certains cas, des effets de réputation font que les consommateurs préfèrent des produits locaux dont les origines sont connues et appréciées. Des filières stables de production et d'acheminement de produits dont la qualité est reconnue peuvent ainsi émerger et donner lieu à la constitution d'économies localement protégées par leur réputation : les systèmes agro-alimentaires localisés. Ce sont des économies territorialisées pouvant imprimer de véritables dynamiques économiques locales (*clusters*).

Ces deux dynamiques de développement sont fondées sur la promotion de la qualité. Elles supposent l'établissement de modes de coordination entre producteurs, commerçants, transformateurs et distributeurs qui ne devraient pas avoir de difficulté à s'imposer si les entrepreneurs locaux en prennent l'initiative.

EXECUTIVE SUMMARY

Since the early 1980s—and particularly during the 1990s—the World Bank has made its support for countries undergoing economic and financial crisis conditional on the application of structural adjustment and liberalisation policies. These policies have been criticised for their harsh social effects. More recently, they have been criticised on a more fundamental level for their inefficiency in Africa and in the ex-Communist countries in Europe. The market forms introduced in these countries are not producing the desired effects and have not fitted well into these societies. Therefore, we need to consider which market forms are likely to be the most efficient in a given society, and which market theories are the most useful for decision-making. The study conducted by CIRAD for the Division of International Cooperation and Development in 1999 and 2000 on the basis of specific case studies and experience acquired over the past 10 years gives some idea of the market forms that could improve market efficiency in African agriculture and agrifood.

1 - Liberalisation of agriculture in Africa has been too simplistic and is not sufficient in itself to ensure market efficiency

Much of the inefficiency of agricultural and agrifood economies in Africa after several decades of independence stems from an organisation based on public monopolies and administered prices. This structure was necessary at first in a context where only the State was able to create economic circuits. Now obsolete, this organisation was initially dismantled in the grain sector, where its inefficiency had led to serious public deficits. It was dismantled later in the export sector, because of strong resistance from governments, for which control of exports through stabilisation funds and marketing boards represented a major source of revenue. But periodic price drops on international markets caused serious deficits in the stabilisation mechanisms, prompting governments to ask for public financial aid, particularly from the World Bank.

The reforms advocated by the World Bank are inspired by neo-classical economic theories. These define the perfect market and, by contrast, identify market imperfections. According to this view—to simplify greatly—removing these imperfections should lead naturally to a perfect market or, at least, a more satisfactory market. From this perspective, the main debate is not about which market forms should be promoted, but about the speed—and possibly the order—of reform that will lead to the canonical market form being introduced. In practice, this debate is often decided by negotiation: on the one side, the World Bank, which proposes the reforms, urges fast reform, so that new economic behaviour (in perfect competition) is learned quickly; and on the other, governments, concerned about their own loss of power and the adverse social effects of reform, seek to slow the pace of reform.

This situation completely sidelines the main question—i.e. whether there is a universal form of perfect, and therefore efficient, market—and the related question—if this market form exists, can it be brought into being by simply removing the market institutions that preceded it in history? For many years, African agricultural economists and African researchers, immersed in the social realities of the African continent, have been of the view that market forms from the neo-classical canon are far removed from existing African market forms and that any

change to current forms imperils the profound transformation of societies, which can be neither simple nor fast. But their work has been hampered by the fact that they have not had alternative theories to support their arguments, especially as the neo-classical corpus is well-developed and detailed and has great power of persuasion because of its comprehensive scope. In contrast, those that proposed pragmatic or single reforms could refer only to experience and not to a well-developed alternative theoretical basis.

The theoretical representation of the market and the most efficient market forms are still one of the most active areas of research in economics and social sciences. The work conducted by CIRAD attempts to put available models, methods, theories and decision-making tools into perspective with a view to proposing more efficient forms of market operation in Africa. This work is conducted in the following stages:

- Mapping the diversity of transformations under way and their historical aspects.
- Identifying all the current issues related to markets.
- Listing the available theories and indicating their usefulness in terms of representation of diversity, capacity to accommodate change and as a decision-making aid, with a view to making markets more efficient and providing answers to the issues previously identified.
- On the basis of case studies, showing how to use these theories and the conclusions to draw from them.

2 - The evolution of market forms: historical aspects

The post-independence African economies inherited an older matrix that can be described roughly in terms of three main types of trade: trade within the local subsistence economy, long-distance trade and colonial trade. The newly independent States derived their core revenue from colonial export trade.

These States developed economies driven by State-owned enterprises and public services: stabilisation funds and marketing boards with a monopoly on purchases and sales (grain, exports), State-owned irrigated areas, processing enterprises and agricultural banks, and public support services. This economic organisation was dismantled because of its inefficiency and cumulated public deficits. On the fringe of this structure, the local subsistence economy had survived. At the same time, traditional trade and new merchants moved in, operating trading concessions issued by the State or in "parallel" or "informal" markets, i.e. markets not controlled by the State, which had become significant.

Radical changes were made: abolition of monopolies, privatisation of State-owned enterprises, often after dismantling and liquidation in cases of insolvency. The new enterprises are owned mainly by former civil servants, by nationals with capital, often linked to foreign capital, and by foreign capital, and sometimes by traditional merchants with a sufficient capital base.

The subsistence economy is shrinking and is now confined to remote areas. A trade economy, stimulated by urban growth, is booming. This hinterland economy is spurring the development of small trading and processing enterprises on the initiative of local actors (Box 1).

In the current economy, economic actors from highly different traditions, involved in highly different forms of trade, co-exist. What are the implications of this economy and its future?

Box 1: Historical trends in the different economic spheres

Pre-independence economy	Post-independence economy	Crisis	Current transformations
Dominant rural subsistence	Slow reduction of the subsistence economy		Marginalisation of the subsistence economy
Long-distance market	Persistence of "parallel" and "informal" trade	Growth of informal private trade	Development of a hinterland economy Privatisation Development of private trade: traditional trade, national capital linked to foreign capital Deregulation
Traditional trade in grain and livestock	Nationalisation of trade. State trade for exports and main food products. Trade concessions to private groups.	Large public deficits Inefficient public system	
Colonial trade			

3- Implications of the evolution of the current market economy

We can identify roughly five situations with major implications for the future of agricultural and agrifood economic activities:

- **Exports for the international market** (coffee, cocoa, rubber, cotton) are potentially threatened by competition and unstable prices. Producers will therefore have to improve the competitiveness and quality of their products.
- Population growth has increased demand for **local food crops** (grain, tubers, pulses), but poor urban dwellers and the middle classes seek low prices. Competitive imports can marginalise some categories of producer. They will also need to improve the competitiveness and quality of their produce, in a context where prices are again highly variable.
- **Towns are stimulating production of fresh produce and perishable goods** (vegetables, milk and meat). This is a fast-growing sector. There is some competition from imports, but local competition on prices and quality is probably the main force for change.
- **Agro-industrial areas** (palm oil, export fruit and sugar cane) produce goods for export and for national and regional markets. They have inherited organisational structures and management that are not always efficient and need to adapt quickly to remain competitive and maintain export quality standards.
- **The large irrigated areas** (rice and tomatoes) have all experienced substantial deficits and competition from imports. They also need to improve their competitiveness.

African products across the board need to become more competitive in terms of price and quality. The necessary adjustments often have to be made in a **context of highly uncertain prices.** These issues are decisive for the future. Africa is the world's poorest continent. Therefore, the reforms under way must produce fast effects in terms of market efficiency. Will they? More specifically, is simply abolishing regulated prices and State monopolies enough to change agents' behaviour so that they can rapidly improve competitiveness (and therefore productivity) and quality in a context of unstable prices? This seems unlikely and even entails a number of risks, most notably that: the lowest-performing producers will be evicted from the market; some areas will fall back into a subsistence economy; growth will be stalled; and large sections of the population will remain trapped in poverty. Despite its limited resources and experience in managing free-market policies, States will nevertheless have to deal with these new issues of agricultural policy.

The main **agricultural policy problems hindering efficient market operation** are well known. There are seven particularly important ones:

- **Markets are difficult to access** : a large share of Africa's population has difficulty selling its products, buying goods and obtaining credit, because of their remote location (high cost), the small number of operators, or barriers related to the small volume of transactions (high unit cost of transactions).
- **Agricultural supply is rigid** because harvests often have to be sold to meet purchasing needs or debt repayments, and volume is random, because it is highly contingent on the climate, regardless of the level of demand. This rigidity of supply is often compounded by rigidity of demand.
- **Agricultural prices are unstable** : this instability is inherent in agricultural activity because of the rigidity of supply, its seasonal nature and sometimes the seasonal nature of demand as well as effects of public and private stocking policies.
- **Price formation is often inequitable**, mainly because producers are isolated and poorly informed while buyers have significant bargaining power because of their capital base and better access to information.
- **Fraudulent quality is common**, often to the detriment of producers, particularly in isolated areas, who have no guarantee of the quality of goods they buy (vaccines, treatments, fertilisers, etc.).
- **It is difficult to increase productivity** of land, labour and other factors because this often requires major transformations of production systems, generating risks and risk aversion on the part of producers because of the uncertainty this brings to their already low income and sometimes to their food security.
- **It is even more difficult to improve quality** because this requires agreements between all the actors in the production, processing and marketing chain to guarantee quality, so that all parties gain from it.

The solution to all these problems requires satisfactory forms of organisation for transactions. Such forms of organisation can only result from private agreements or public decisions. There is no reason for them to emerge spontaneously in the short term. Existing forms have mostly resulted from a long process of social development. Africa does not have a long time to experiment with market institutions. To cope with population growth and increasing needs and to remain competitive, African economies have an immediate need for institu-

tions that allow for efficient, fluid (low transaction costs) and equitable market operation. This can only occur with high-quality public incentive operations. What do economics and the social sciences propose in this regard?

4- What can we expect from market models, methods and theories?

Available theories, models and methods vary widely in their degree of elaboration and applicability. Some are mainly of explanatory value, while others are closer to policy-making. For the sake of simplicity, the study has distinguished nine groups of concepts, tools, models and methods to analyse their relevance as decision-making aids with a view to improving the operation of agricultural and agrifood markets in Africa:

- perfect competition,
- economics of organisation and imperfect competition,
- contract theory,
- theory of conventions,
- theory of institutions and social choice,
- theory of regulation,
- game theory,
- interaction of actors,
- meso-economics.

The theory of perfect competition is extremely useful for identifying "imperfections" or "distortions" in the market, and some important characteristics of African markets that are highlighted by their contrast with the hypotheses of perfect competition :

- highly diverse products, which by nature cannot be restricted to the concept of "commodity", which implies homogeneity (e.g. sorghum can come in a variety forms for a wide range of uses),
- imperfection in the financial markets (credit, savings and insurance),
- serious imperfection in price information systems,
- local monopolies and oligopolies,
- lack of appropriate trade law, deficient practice of law, and violence and lack of security surrounding transactions.

Economics of organisation and imperfect competition theory suggest that "imperfection" is often the rule and that economic agents therefore seek to be efficient in the real context in which they operate. Agents are prompted to "create organisation" to cope with uncertainty and the variety of risks that affect them. There are many possible forms of organisation, such as marketing organisations, to access markets more easily when there are barriers to entry; cooperation, to benefit from economies of scale; producer organisations, to share information on prices and influence supply (see Box 2). The concepts of imperfect competition (moral hazard, adverse selection, asymmetrical information, economies of scale, etc.) can be used to analyse "imperfections" and therefore market risks, to view existing forms of organisation as ways of responding to market risks, and to devise hypotheses of organisation suitable for existing situations.

Box 2: Forms of coordination

Organisation of competition and decentralisation	Concentration of information and products in one location	Marketplace Auctions <ul style="list-style-type: none"> • Ascending, descending • Time limit • Auction clock
	Providing information about prices and agents	Posted market prices Access to companies' accounts
Organisation of centralisation	Monopolies	Public or private monopolies Oligopolistic arrangements
	Price controls	Floor and ceiling prices
Organisation of coordination	Horizontal	Buying groups Selling groups Mutual guarantee Agreements to control supply Sub-contracting
	Vertical	Contracts – trade routines
Concentration of capital	Horizontal	Concentration by acquisition Cooperatives
	Vertical	Concentration by integration Inter-professional agreements

Contract theory (neo-institutionalism) provides a framework for detailed analysis of risks related to transactions. A complete contract sets forth all the rights and duties of the parties for all possible cases in order to eliminate uncertainty and risk. The main analytical tool is the concept of transaction cost. In Africa as elsewhere, transaction cost analysis provides information about the nature of trade risks and about the level of efficiency (or degree of imperfection) of markets.

The theory of conventions holds that "radical" forms of uncertainty cause agents to conform "by convention" to a solution already adopted by others that seems to last. Expectations stabilise because the convention relies on an established mechanism of mutual trust and trust in the convention, which is, in fact, the social phenomenon of self-organisation. In Africa, there are many conventions built into societies' local institutions. Analysing them is a subtle exercise and requires knowledge of the languages in which they exist. An analysis of conventions provides information about the capacity of societies to develop rules and on the degree of compliance with these rules.

Theories of institutions, particularly social choice theory, seek to identify all the forms of rules in a society and their architecture. The market is thus viewed as a set of rules aimed at "regulating" behaviour. These can be laws, public and private regulations, contracts, jurisprudence, conventions, understandings, routines, moral precepts, etc. Not all these rules have the

same value: some are stronger determinants than others. There is therefore a hierarchical structure of "core" and "peripheral" rules. There is also a dynamic of rules that alters and reconstructs existing bodies of rules. In Africa, economic and legal anthropology make it possible to identify hierarchies and dynamics of rules, and any proposed reform should be analysed to ascertain how well it fits with the existing corpus of rules and its dynamics (see Box 3).

Box 3:

B. Waliser proposed a typology of institutions based on three main characteristics:

- "procedural" and "organic" institutions: procedural institutions are a mechanism for procedural coordination, while organic institutions create or implement mechanisms;
- "regulative" and "constitutive" institutions: regulative institutions guide existing behaviour, while constitutive institutions initiate new behaviour;
- "programmed" and "spontaneous" institutions: institutions are programmed when there is an explicit agreement between the actors, and spontaneous when they arise without being deliberately created.

The combination gives the following typology:

Procedural institutions	Regulative	Spontaneous	Routines
		Programmed	Conventions
	Constitutive	Spontaneous	Market
		Programmed	Contracts
Organic institutions	Regulative	Spontaneous	Communities
		Programmed	Organisations
	Constitutive	Spontaneous	Demonstrations
		Programmed	Inter-professional organisations

The theory of regulation defines generic concepts (institutional form, regime of accumulation, regime of operation, mode of regulation) that can be used to describe a society and its economy in order to identify "all the regularities that ensure general, relatively coherent progression of capital accumulation, i.e. that reabsorb or spread over time the distortions and imbalances that arise constantly from the process itself" (Boyer 1987). In Africa, a regulation approach makes it possible to take a historical view highlighting the forms of economic accumulation, to identify the limits of each "regime of accumulation" or "regime of operation", and therefore to forecast their limits and the point at which they will enter into crisis.

Game theory formalises trade as an interactive game in which each player seeks to maximise his/her profit. In many cases, over time, competition encourages the players to devise cooperative solutions to reduce risk. The formalism of the theory makes it impractical for analysing the multiple forms of competition observed in Africa.

In contrast, methods that describe the market in terms of **interaction of actors** are extremely useful. By stylising complex situations of competition, these methods show up convergences and divergences and offer an understanding of the social dynamics related to the market. They

can be used, for example, to simulate the possible solutions to situations of opposition between actors in the same export channel in different price contexts. Depending on the balance of power, profit and risk will be shared in a context of stable or unstable cooperation, or opposition.

Meso-economics (Philippe Hugon) seeks to combine the advantages of many alternative theories. From micro-economics, it borrows different methods of behavioural analysis. From macro-economics, it borrows the accounting framework needed to study the most efficient economic sub-group for market analysis: a sub-sector, i.e. all the actors and transactions relating to a product at the various stages of production. Meso-economics is the only theoretical construct that attempts to represent the market in a concrete manner on the scale of a specific economic sub-group, i.e. a sub-sector. Each sub-sector is described in terms of its "mercatecture" (all the agents and transactions) and its "technotecture" (all the techniques used). The economic analysis is first an accounting analysis (breakdown of agents' accounts). It then draws on the various existing theories to identify the nature of risk and uncertainty, existing behaviour (balance of power, opportunistic behaviour) and emerging forms of organisation aimed at reducing risk and uncertainty (rules, institutions, organisations). Meso-economics is an effective, eclectic analytical tool, compatible with alternative theories and useful for decision-making.

On the basis of this concept, Philippe Hugon has designed a typology of agricultural and agri-food market forms in Africa (table 1).

Table 1: Typology of food industries in Africa

Dominant mode of regulation in the industry	Production system	Mode of circulation	Mode of utilisation	Space	Time	Dominant actors	Mode of coordination	Overall functions Objectives
Domestic	Traditional techniques Codified social relationships (e.g. lineages)	Service, redistribution (barter, exchange of gifts)	Symbolic significance of subsistence goods (prohibitions, customary rules) Self-consumption	Family and local (villages, districts)	Uncertain for production/control of circulation and utilisation	Family: elders, notables, lineages. Communities	Ex ante codified rules. Customs. Trust. Regulation system (e.g. stocks, village-level)	Reproduction of human energy Intergenerational family units
Market	Parts of the production system controlled by direct producers (land, labour, techniques)	Expensive trade by multitude of operations and actors. Intermediation function has a key role. Competitive channels	Transformation of food merchandise to reproduce human energy	Local, regional and town/country (inter-African) markets	Uncertain for production and utilisation. Adaptation and mobility in response to uncontrolled time	Small producers. Intermediary merchants. Farmers. Private operators	Prices on official or parallel markets. Competition on localised markets. Ex post coordination by prices	Trade in equivalents. Access to money income and to urban markets.
State	Imported industrial technology. Wage or quasi-wage employment. Administrative framework.	Monopoly channels. Contractual or integration relationships. Stabilisation funds. Public marketing boards.	Food consumption by medium to high income urban households (diverted to parallel channels). Exports Industry	National and international urban markets	Medium and long-term planning in a random domestic and international universe. Stabilised relationships.	State-owned companies, National industrial firms. Stabilisation board. Development operators.	Administered prices. Ex ante coordination by regulations	Hard currency, special levies. Food security. Import substitution. Exports. Mobilisation of farm surpluses. Reproduction of the State apparatus.
Capitalist Transnational (agro-business)	Technological revolution. Agro-industrial complexes. Wage relations. Bank framework. Technical innovation and training	Integration relationships between firms, Firms/State agreements, Oligopolistic competition in international channels (forward markets)	Industrialisation and global services	International and transnational	Control of random variables by controlling information and organisational systems. Medium and long-term strategies.	Multinational corporations and governments from industrialised countries. Macro-organisations	Oligopolistic international market. Integration relationships between firms. Agreements between firms/State. Relationships of conflict/competition Group strategies	Capital valorisation and accumulation. Social regulation by selling off surpluses. Expansion of multinational corporations.

5. What lessons can be drawn from the many studies on market operation?

A summary typology of the agricultural and agrifood industries (Table 2) was established on the basis of three factors that explain most risk and "non-radical" uncertainty, i.e. uncertainty that can be reduced by private or public decisions: perishability (the risk that quality will deteriorate if transactions are delayed); asymmetrical information (particularly stemming from distance between actors); and market power related to concentration.

Different case studies were conducted (box 4) and others were reused to verify the relevance of the various approaches to the analysis of market operation. This examination led to nine conclusions:

- **Accounting analysis is necessary in all cases.** This requires a preliminary description of mercatecture (agents and markets and the trade that links them) and technotecture (technical nature of each agent's activities, so as to have a reference for the analysis of technical changes and productivity).
- **Historical analysis is particularly useful for long-existing sub-sectors,** but, for obvious reasons, irrelevant for emerging sub-sectors.
- Analysis of agents' behaviour is necessary in all cases. This means identifying what they do under "nominal" and "non-nominal" conditions. **A preliminary typology** of these agents is essential.
- **Regulation theory** is only useful for **macro-sectors** with a major economic and social impact and a long historical lifetime (coffee, cocoa, cotton).
- **The theory of conventions** is useful when the sub-sectors are immersed in a social environment marked by institutions inherited from a long history, which are therefore **deeply rooted in the traditions and customs of a society.**
- **The theory of institutions** applies particularly well **when there is a large variety of rules** that do not necessarily refer to a single tradition or local custom, particularly in composite societies or societies that have been deconstructed by previous development actions.
- **Contract analysis is essential for modern perishable goods sub-sectors.**
- **Geography** is extremely useful for analysing sub-sectors where transport costs and natural local monopolies have a strong explanatory value.
- **Game theory** and analyses based on interaction of actors are extremely useful when:
 - there is strong uncertainty and strong risks,
 - the future is undetermined (non-probability),
 - the combination of actions and reactions leads to different possible futures.

Analyses in terms of imperfection and market distortions can also be useful in all cases. The fact that they show that imperfections and distortions are everywhere is not particularly instructive. However, their main virtue is to identify asymmetries of information and power (moral hazard, monopolies), public goods and externalities, particularly public externalities.

Table 2: Typology of trade circuits according to perishability, distance and upstream and downstream concentration

Perishability	Distance	Concentration	Examples
Perishable goods	Long-distance market	Fragmented or semi-fragmented supply – oligopoly downstream	export dessert banana – industrial tomato - export pineapple – export mango – export avocado – export flowers - export red berries - export green beans
		"Plantation" oligopoly - oligopoly downstream	export banana – export pineapple - palm
	Medium to short-distance market: national and hinterland market	Fragmented supply – numerous intermediaries – fragmented downstream/retail	Milk, cheese – fresh meat
		producer – market seller	Yams and tubers - plantain vegetables
Medium perishable goods	Long-distance market	Oligopoly supply – short channel to supermarkets (with or without integration)	milk, dairy products - eggs - ranch meat - poultry
		Fragmented supply but in a collection area organised for an oligopoly industry	milk - eggs – sugar cane poultry - pork (abattoir)
	Short-distance peri-urban market	Fragmented supply – concentrated trade – fragmented retail	Dry cheese - onions - potatoes
		Fragmented supply – numerous trade networks – fragmented sales	Dairy products – vegetables - fruit – live animals
Non-perishable or low perishable goods	Long-distance local market	Producer – market seller	cotton
		Fragmented supply – collection for oligopoly industries	rice - food and brewing maize - soy cocoa – coffee – sesame seed castor bean - cashew - groundnuts
	Local and hinterland market	Fragmented supply – few intermediaries and fragmented sales	black-eyed bean - millet - sorghum maize – dried tomatoes live and butchery cattle
		Fragmented supply – many intermediaries and fragmented sales	local circuit groundnuts - millet - sorghum - maize black-eyed bean – dried meat fresh and curdled milk

Box 4: Case studies used for the analysis

→ Case studies specific to this study

- Green beans in Burkina Faso
- Milk in Niono - Mali
- Cocoa in Cameroon
- Eggs in Burkina Faso
- Rice at the Office du Niger in Mali

→ Other studies used

- Competitiveness of livestock sub-sectors in sub-Saharan African and Madagascar. CIRAD. 1999 (Boutonnet, Griffon, Letenneur, Tacher)
- Competitiveness of cocoa in Africa. CIRAD. 1992 (P. Jouve, H. de Milly)
- Competitiveness of coffee in Africa. CIRAD. 1994 (C. Freud)
- Competitiveness of bananas on the international market. CIRAD. 1994 (M.G. Picketti, S. Mateo)
- Groundnuts in Senegal. CIRAD. 1997. (E. Hanak-Freud)
- Grain trade in Mali. CIRAD. 1998. (S. Dupressoir)
- Grain system in Burkina Faso. CIRAD 1998. (F. Merdaoui)
- Grain and meat trade in southern Africa. CIRAD. 1997. (V. Ninnin)
- Livestock industries in Mali. ENSAR. 1999. (P. Chedanne)
- Cotton industries in Africa. CIRAD. 1988, 1992. (G. Raymond et al.)

6. How can the most appropriate market forms for a given situation be defined?

If we accept that removing market imperfections, deregulating and privatising are not sufficient to create an optimal situation, the question of the nature of public intervention comes down to the "market infrastructures" that need to be provided. Pre-existing market institutions must be taken into account and new institutions must be economically efficient and socially equitable.

There is no single, optimum solution to this problem. There is no reason for an optimum mode of coordination and organisation to exist, but there are certainly some forms that economic actors would prefer to others. The most efficient and most satisfactory forms cannot be defined without the participation of economic actors. Involving them in the definition of new market forms will also encourage them to change their behaviour. In this context, the role of the State in interaction with civil society should be to:

- **Establish law** to make transactions secure and reduce the opportunities for trickery, fraud and violence; guarantee the independent exercise of justice and combat corruption in the police force.
- **Reduce transport costs** to facilitate transactions and reduce total costs.

- **Reduce asymmetries of information** by circulating information on prices.
- **Reduce barriers to market access**, particularly access to the financial market, by measures favourable to the poorest people.
- **Reduce asymmetries of market power** by favouring balanced market power and coordination between dispersed actors with the same interests, in particular agricultural producers.
- **In the same spirit, facilitate the development of associations making possible gains through economies of scale.**
- Encourage economic agents in the same sub-sector to **negotiate and find the most efficient forms of coordination** to improve competitiveness and quality, reduce uncertainty of income and stabilise income. The State can intervene via **mediating institutions** (Box 5).

Box 5: What are these quaternary market institutions?

Their role is to produce analyses of the efficiency (competitiveness) of existing forms, to publicise them to all the parties involved (moving towards less asymmetrical information), to suggest improvements, to act as mediators in the negotiations (game with many actors and multiple phases) that may arise between the actors.

These mediating institutions cannot depend on the State when private interests are at stake. But the State be present. The participation of the State is a guarantee of efficiency because its decisions are more likely to be understood and applied by the actors when they have participated in joint design.

When cooperation prevails over conflict, it can result in:

- one-off agreements and regular meetings of a body for information exchange and negotiation,
- strategic convergence (convention of coordination) by implicit understanding,
- revisable contractual agreements (cropping season agreements, longer-term agreements),
- the creation of structured inter-professional organisations.

Based on Bourgeois R. (1998)

7. What are the prospects for the organisation of a market economy in agriculture and agrifood in Africa?

The market economy in agriculture, livestock, market gardening, plantations and agrifood is likely to undergo major changes. Two large sub-groups will be affected: international export industries and the national and regional (domestic) economy.

The changes under way in the international export sub-sectors are leading to a concentration of the major processing firms which thus enjoy purchasing monopolies in each country. The result is a serious asymmetry of market power, which will eventually cause primary producers' relative income to fall. These firms have quality policies based mainly on strategies for purchasing raw materials and on the industrial process. Quality is expressed by the companies' brands. This approach limits primary production to a role of selling ordinary primary produce (commodities) on markets. Alongside these strategies of major firms, smaller firms are developing strategies aimed at promoting quality mainly through the quality of the raw materials themselves, ensured by crop varieties, by the areas they come from and by practices of producers. Quality is thus seen as an obligation that applies at all stages of production. Each actor in the sub-sector is responsible for quality. This therefore implies a more equitable spread of income and also allows for better prices on markets. This quality policy is based on the guaranteed origin and traceability of products rather than on a company's own image. This approach is beginning to influence the strategies of large firms. This is an opportunity for African producers to avoid being relegated to the category of raw materials producers and accede to the status of quality producers.

The main change in domestic (national and regional) sub-sectors stems from the increasing power of attraction of urban society and urban markets. Demand from towns requires more production (from peri-urban areas to areas accessible by road) and better and more diversified production. Emerging sub-sectors are growing and competing with each other. Products are often closely linked to local eating habits and cultures. In some cases, there are reputation effects, whereby consumers prefer local products whose origin is known and appreciated. Stable production and transport sub-sectors with recognised quality can thus emerge and give rise to economies that are protected locally by their reputations, i.e. localised agrifood systems. These territorialised economies can give rise to genuine local economic dynamics (clusters).

These two development dynamics are based on quality promotion. They require modes of coordination between producers, merchants, processors and distributors, which should not be difficult to organise if local entrepreneurs take the initiative for them.

INTRODUCTION

Le fonctionnement du marché est devenu un objet de débat depuis que des politiques de libéralisation se sont imposées dans tous les pays du monde depuis 1980, et particulièrement dans les pays qui ont connu une phase communiste ou capitaliste d'Etat, ce dernier cas ayant été fréquent dans la plupart des pays d'Afrique. Les formes d'organisation mises en oeuvre pendant cette période de prépondérance absolue de l'Etat ont été critiquées en raison de leur inefficacité, de leur coût trop élevé, des déficits publics et des différentes formes d'opportunisme économique qu'elles avaient pu contribuer à créer.

En réaction, ceux qui ont proposé des réformes -au premier rang desquels la Banque mondiale- ont proposé de privatiser les opérateurs publics et de déréguler les marchés, c'est-à-dire de supprimer les interventions publiques quelle que soit leur forme. Ces réformes étaient supposées créer une situation selon laquelle s'instaureraient *ipso facto* des comportements concurrentiels efficaces.

Ces points de vue ont été combattus par les tenants de l'ordre antérieur soit par pur intérêt, par conservatisme, mais aussi avec des arguments convaincants lorsque les formes existantes qui étaient démantelées avaient fait la preuve de leur efficacité par l'expérience. Ces points de vue ont aussi été combattus pour d'autres raisons par différents courants de pensée hétérodoxes très représentés en France et en Europe, pour lesquels un marché efficient n'est pas un marché sans règles, mais au contraire un marché facilité par des règles dont le but est précisément de garantir cette efficacité. Dans cette perspective il ne s'agit pas de restaurer les règles antérieures, mais de proposer des règles nouvelles. Celles-ci ne peuvent que s'inscrire dans les cadres institutionnels des sociétés dans lesquelles les marchés se réalisent. Ne pas prendre en compte les caractéristiques institutionnelles propres des sociétés dans lesquelles le marché se développe conduirait à en limiter l'efficacité (Stiglitz, 1999) [sémin. Bercy].

En Afrique, la libéralisation des marchés agricoles a commencé au cours des années quatre-vingt. Au début, elle a touché les grands offices céréaliers publics qui ont été démantelés en raison de leur inefficacité reconnue et quelquefois leur asservissement à des intérêts partisans. Progressivement, différents services à l'agriculture ont été privatisés ainsi que des entreprises et des industries de transformation. Puis, les caisses de stabilisation et péréquation des prix (et les *marketing boards* des pays anglophones) ont été vidées de leur contenu alors que, simultanément, il était mis fin aux grands accords internationaux de produits. Il est difficile de faire l'évaluation complète de cette politique ici très rapidement évoquée, ceci pour diverses raisons: (1) tout d'abord il est trop tôt pour juger la totalité des effets; (2) ensuite, les succès côtoient les échecs ce qui ne simplifie pas les analyses; (3) enfin, c'est un domaine très controversé. Dans les anciens pays communistes, les réformes libérales font l'objet de critiques encore plus vives car elles n'ont pas créé les conditions d'une reprise économique contrairement à ce qui était attendu (Stiglitz, 1999).

La coopération française a proposé des orientations nouvelles en accompagnement de ces réformes. Observant que les producteurs agricoles sont souvent perdants, qu'il s'agisse des

anciennes formes d'organisation ou des formes libéralisées, la coopération française a proposé d'appuyer la structuration des producteurs en organisations aux fonctions diverses : défense des intérêts, substitution aux fonctions de service antérieurement réalisées par des entreprises publiques, intervention dans le développement rural. Par ailleurs, le modèle des "inter professions", c'est-à-dire des organisations assurant une coordination entre les différents acteurs économiques d'une même filière, a lui aussi été proposé.

Il a paru utile dans ce contexte de faire le point sur les formes du marché agricole et agro-alimentaire en Afrique. Le but est d'abord de comprendre le fonctionnement actuel de ces marchés, donc d'utiliser les théories, concepts et méthodes qui conviennent. Ensuite, le but est d'identifier les formes d'organisation -plus généralement les règles, institutions ou structures propres à assurer un fonctionnement satisfaisant des échanges économiques. On en tirera donc des enseignements en termes de politiques publiques.

Le raisonnement est articulé de la manière suivante:

1. Pour analyser ce qui fait qu'un marché est efficace ou non, il est important de comprendre les transformations que les formes de l'échange ont connu à travers le temps. Un cadrage historique rapide permettra de replacer la période actuelle dans le cadre des évolutions sur longue période et des évolutions en cours.
2. Cette analyse permettra alors d'interpréter la diversité des formes actuelles et les typologies qui sont proposées.
3. On pourra alors identifier les théories, modèles et méthodes permettant de rendre compte de cette diversité. Chaque théorie, ainsi que les outils et méthodes qui lui correspondent, offre une possibilité d'analyse et induit aussi des raisonnements pour d'éventuelles interventions publiques si elles sont nécessaires.
4. Comment alors utiliser ces théories et méthodes sur des cas concrets? Les différentes études de cas réalisées dans le cadre de cette étude (et présentées séparément) en donnent l'occasion et sont interprétées à la lumière des différentes approches. On en tirera des évaluations sur l'efficacité du marché et sur des hypothèses d'évolution et d'intervention publique.
5. On pourra alors procéder à une tentative de généralisation en répondant à la question suivante : par quelles méthodes d'analyse et d'aide à la décision peut-on donner des réponses aux problèmes d'efficacité du marché et d'organisation pour l'agriculture et l'agro-alimentaire ?
6. La pertinence des politiques d'organisation des producteurs et d'organisation d'inter-professions, ainsi que d'autres approches de la modernisation des marchés pourront alors être évaluées comme réponses aux problèmes rencontrés.

I - L'ÉVOLUTION DES FORMES DE L'ÉCHANGE AGRICOLE ET AGRO-ALIMENTAIRE EN AFRIQUE : ÉLÉMENTS POUR L'ANALYSE DES TEMPS PRÉSENTS

On peut considérer que l'échange agricole en Afrique part de trois matrices : les échanges dans l'économie d'autosubsistance, les échanges marchands à longue distance, et l'économie de traite. Les deux premières ont connu des évolutions lentes. La matrice de la traite a été transformée et adaptée pour constituer des grandes filières étatiques. Par ailleurs, l'Etat a créé progressivement un capitalisme d'Etat constitué uniquement de monopoles. Ce sont ces filières qui ont été libéralisées. La strate antérieure (et permanente) des autres formes d'organisation de l'économie d'échanges est ainsi réapparue, en même temps qu'apparaissait un nouveau capitalisme africain né des privatisations.

1 - 1 Trois matrices de base

En Afrique, pendant très longtemps, l'essentiel de l'économie agricole a été tournée vers **l'autosubsistance et les échanges locaux**. Aujourd'hui encore, dans beaucoup de cas, la production des denrées de base reste essentiellement destinée à la consommation familiale et subsidiairement à la production d'un excédent destiné à la commercialisation afin de disposer du numéraire nécessaire aux besoins d'achat de la famille. Les grains (mil, sorgho, maïs, riz) et les tubercules (igname, manioc) se prêtent bien à cette double fonction d'alimentation de la famille et de vente en petites quantités. L'élevage est avant tout destiné à l'épargne et à l'assurance. Il constitue un capital productif qui est utilisé pour différents usages : l'alimentation quotidienne en lait ou la vente quotidienne, les travaux agricoles (pour les bovins), les ventes pour répondre à des dépenses exceptionnelles (dépenses festives, maladies, déficits alimentaires). L'ensemble de ces ventes aboutit à la formation de flux agrégés et permanents d'offre rencontrant la demande locale, et en particulier la demande urbaine. Le bois et les ressources cynégétiques ou de la pêche, ainsi que les ressources provenant de la cueillette peuvent aussi être consommés par la famille ou vendus jusqu'à constituer des flux permanents. Au total, l'économie domestique est caractérisée par un centrage sur l'autosubsistance et la production d'un surplus limité aux besoins du troc, à la demande en monnaie et au marché villageois et urbain. En cas de nécessité, l'emprunt se fait principalement en nature ainsi que le remboursement. Cette description sommaire correspond à l'une des matrices de base de l'économie d'échange africaine. Sa géographie est celle des villages et des petites villes situées au centre de ces petites économies locales.

Le commerce à moyenne et longue distance est une autre matrice. Il a été florissant pour les villes étapes, en particulier aux périphéries des zones désertiques. La pérennité de ces courants d'échange a induit dans certaines régions la spécialisation de l'économie de cueillette ou de production : karité, oignons, poisson séché, haricots. La géographie de cette économie est celle des routes liant entre eux les grands moles historiques de population.

La troisième matrice, celle de la traite, a été induite par le commerce des comptoirs puis le

commerce colonial. Les produits convoités étaient achetés à des intermédiaires locaux réalisant la collecte usant quelquefois de la force. L'achat massif de produits (gomme arabique, arachide) pendant la période de collecte, requiert des sommes d'argent importantes. L'acheteur du comptoir assurait les financements et exportait vers les métropoles. Cet acheteur pouvait être privé ou public.

1 - 2 La constitution d'une économie étatique

Pendant la période coloniale, puis pendant les vingt premières années des indépendances, l'administration a adapté et transformé la matrice de traite coloniale en créant des circuits publics très organisés. Le terme "filrière" a été utilisé pour décrire l'ensemble de l'organisation publique de ces circuits. Il en a résulté la constitution d'un dispositif d'entreprises ou de services publics qui allait rapidement constituer l'armature principale de l'Etat et attiser les convoitises de la classe politique et des administrations.

Ces **filières d'exportation** étaient toutes organisées selon le même schéma. Les produits d'exportation étaient collectés auprès des petits producteurs (café, cacao, thé, arachide, coton), qui recevaient des conseils techniques, des semences et plants améliorés, des engrais et produits sanitaires sous forme de prêts contre engagement de livraison de récolte. Les produits étaient collectés soit par des opérateurs privés sous contrat, soit par les entreprises de transformation elles-mêmes. Les prix des produits et des consommations intermédiaires étaient fixés le plus souvent avant les campagnes agricoles ou de collecte selon un "barème" ou une forme de contrat (pour le coton) décidé par l'administration. Pendant la période coloniale, les prix étaient fixés par la métropole. Après les indépendances, des accords entre les nouveaux pays et les métropoles ont permis de garantir les prix pendant un temps limité. Puis, la nécessité d'exporter sur des marchés internationaux où les prix étaient fluctuants, a amené tous les pays à créer des caisses de stabilisation et de péréquation des prix locaux. La caisse opérait un prélèvement calculé à partir de la différence entre le prix international et le prix interne lorsque le prix international était plus élevé que le prix interne. Dans le cas inverse, la caisse de stabilisation devait reverser la différence aux producteurs afin de maintenir le prix interne. La caisse assurait un seul prix sur tout le territoire national, ce qui revenait à réaliser une péréquation sur les coûts de transport. Ces organisations ont favorisé l'accroissement de la production dans des proportions importantes. On attribue généralement cette croissance des productions d'exportation -outre le fait que la demande internationale a longtemps été soutenue- à la stabilité des prix internes, aux garanties d'écoulement des produits, donc aux garanties de revenu que cela entraînait, à la pénétration du progrès technique apporté par la recherche, et à l'émergence de besoins et de comportements de consommation nouveaux nés de la sollicitation du monde moderne (besoins d'éducation, de soins médicaux, besoins de mobilité, amélioration de l'habitat et de la qualité de la nourriture).

L'Etat a aussi promu des filières associant des **grandes plantations publiques et des unités industrielles** de transformation et conditionnement : palmier à huile et huile de palme, canne à sucre et sucreries, ananas et fruits tropicaux, hévéa. Le modèle a pu prendre des formes variées : association dans le capital avec des partenaires privés internationaux, association de petits producteurs aux grandes plantations. Parallèlement, dans le secteur de l'élevage, l'Etat a investi dans des abattoirs publics et quelquefois dans des ranchs d'élevage.

Enfin, l'Etat a constitué **des filières dans le domaine des céréales et des produits vivriers**. Le développement des villes et de la demande alimentaire urbaine induisait la nécessité de créer des flux permanents de plus en plus importants entre les zones de production agricole et les villes, ce que les commerçants avaient commencé à faire progressivement. L'Etat, surtout

après les indépendances, s'est imposé comme intermédiaire par la constitution d'offices céréaliers publics ayant le monopole des achats, des transports et du commerce de gros. L'objectif initialement affirmé était de stabiliser les prix au consommateur et au producteur, et d'assurer un approvisionnement constant en période de pénurie d'offre par une politique de stockage. Souvent, cette politique était aussi justifiée par les autorités par la nécessité de lutter contre les commerçants accusés d'avoir des comportements spéculatifs. Les prix étaient fixés par l'Etat. Les producteurs recevaient une aide technique de la part de grands organismes de vulgarisation, des prêts pour l'achat de semences améliorées, d'engrais et de matériels de traction attelée. La production du riz est un cas particulier. La nécessité de faire face à une demande importante en riz a poussé les Etats à réaliser des périmètres irrigués de grande taille et en assurer une gestion rapprochée: sélection des ayant droit, gestion de l'eau, obligation de respecter un assolement et des itinéraires techniques, dans certains cas réalisation directe des gros travaux tels que le labour, réalisation de prêts, organisation de coopératives directement gérées par des fonctionnaires.

Ce modèle d'organisation étatique des circuits économiques a été approuvé et promu par les bailleurs de fonds internationaux et les aides bilatérales. Ces aides ont financé plus que l'agriculture et les infrastructures d'irrigation; elles ont aussi financé les routes et les infrastructures sociales villageoises. En Afrique, pendant environ 25 ans -de 1960 à 1985- l'essentiel de l'aide à l'agriculture et à l'élevage a pris la forme de projets destinés à créer les services à la production: vulgarisation, services sanitaires, approvisionnement en intrants, commercialisation, première transformation et stockage, crédit agricole, réalisation et entretien de pistes, aménagement du milieu, etc.

Ce modèle étatique a connu un immense succès en Inde où il a été la base de la révolution verte. Il s'est diffusé largement en Asie et dans beaucoup de pays du monde. Il était présent sous une forme allégée dans beaucoup de pays européens et en France dans une variante où les coopératives -réellement fondées sur l'initiative commune- assuraient une grande partie des services à l'agriculture.

1 - 3 La crise de l'organisation étatique des circuits agricoles

C'est d'abord dans le secteur des céréales que les dysfonctionnements ont été les plus importants. Les **grands périmètres irrigués** ont été difficiles à maîtriser et ont produit du riz à des coûts élevés par rapport aux prix de marché internationaux. L'efficacité économique des rizières était faible. Le riz devant être vendu à des prix compatibles avec les revenus des urbains, les compagnies chargées de produire du riz ont été fréquemment déficitaires et ont pesé lourd dans les déficits de l'Etat.

Les **offices céréaliers** ont eux aussi été peu efficaces. Les prix aux producteurs ont souvent été moins élevés que ceux qui étaient offerts ponctuellement par les commerçants privés. Lorsque l'offre était plus faible et que les prix augmentaient sur le marché parallèle, les offices ne pouvaient pas acheter car les prix fixes qu'ils proposaient étaient trop faibles. A l'inverse, en période de surplus, les offices devaient acheter à des prix élevés par rapport au marché parallèle. Au total, les offices n'ont jamais pu constituer des stocks tampon efficaces pour stabiliser les prix. Par ailleurs, leur gestion a été critiquée pour différents motifs: très faible efficacité, utilisation du parc de transport pour des usages détournés, corruption, utilisation de l'organisation à des fins politiques. Les déficits accumulés par ces offices ont aussi pesé lourd dans les déficits publics.

Les grandes **filières d'exportation** ont connu une crise financière lors des baisses des cours (pour le coton en 1986, pour le cacao en 1992, puis pour le café). Là encore, le mécanisme de

stabilisation s'est révélé insuffisant. Alors que les caisses de stabilisation avaient pendant de nombreuses années accumulé des surplus financiers souvent utilisés de manière non transparente, elles ont été incapables en période de baisse des cours de faire face à leurs obligations de maintien des prix aux producteurs.

1 - 4 Le nouveau modèle pour les circuits de marché et la transition vers ce modèle

Dès la fin des années soixante-dix au Sénégal, la Banque mondiale proposait de faire disparaître les **offices céréaliers** et de faire confiance au système commercial privé. De même, elle proposait l'abandon de la gestion des périmètres irrigués par l'Etat et la constitution d'organisations privées de gestion. Le modèle souhaité était purement privé. La transition devait s'opérer purement et simplement en liquidant les organismes publics en espérant que le secteur privé s'y substituerait sans délai. Les offices céréaliers publics devaient se cantonner à gérer un stock de réserve pour faire face à d'éventuelles pénuries. Ce stock devait être limité afin de réduire les coûts. Son rôle n'était plus de stabiliser les cours -ce que les offices n'avaient jamais réussi à faire- mais de fournir une première réserve en cas de pénurie. En cas de besoins plus importants, les gouvernements devaient compter sur le marché international et les aides alimentaires. Mais c'est à partir de 1980, suite à l'inflation, au creusement des déficits publics et à l'impossibilité d'un certain nombre de pays d'honorer les dettes publiques que les politiques de stabilisation macro-économique et d'ajustement structurel ont été promues de manière vigoureuse par le FMI et la Banque mondiale. A partir de 1990, ces politiques ont été complétées par les privatisations. La résistance des gouvernements à appliquer de tels programmes de réforme a conduit à ménager des formules de transition où l'Etat se désengageait des circuits d'approvisionnement et de commerce des grains mais conservait un rôle de stockage et d'intervention sur les marchés pour tenter de stabiliser les prix. Des systèmes d'information sur les marchés et les prix ont été mis en place.

Pour les grandes **filières d'exportation**, la Banque mondiale cherchait à la fois à privatiser, à démanteler le système monopolistique et le système de stabilisation. Les réformes ont été organisées là aussi graduellement, en privatisant par segments les filières intégrées, en abolissant le monopole d'achat et d'exportation des caisses de stabilisation, puis en les supprimant. La plus forte résistance s'est manifestée dans les filières cotonnières d'Afrique de l'Ouest qui pouvaient présenter un bilan assez exceptionnel des performances réalisées depuis plus de trente ans. Des privatisations ont été opérées dans certains pays en partageant les compagnies cotonnières publiques en segments régionaux.

Pour les filières associant **plantations et installations industrielles**, les privatisations étaient plus faciles donc plus rapides. Il n'y avait pas d'autre solution que de confirmer les monopoles. Les entreprises publiques ont le plus souvent été vendues à des *consortia* associant capitaux nationaux et étrangers.

A la fin des années quatre-vingt-dix, la plupart des circuits publics de marché pour l'agriculture et l'agro-alimentaire ont ainsi été démantelés. Un système libéralisé a été progressivement -mais rapidement- promu. Il fait l'objet de critiques. On peut même se demander si les problèmes rencontrés sont de l'ordre de l'ajustement à la nouvelle situation libérale ou d'une nouvelle crise prématurée du modèle.

1 - 5 Crise du nouveau modèle ou difficultés de transition?

La libéralisation du **marché des grains** est aujourd'hui totale. Le commerce privé assure le fonctionnement de l'ensemble des circuits. Les prix fluctuent, mais il est difficile de prétendre que les fluctuations actuelles sont plus ou moins importantes qu'avant, ou plus ou moins gênantes pour l'activité de production qu'elles l'étaient pendant la période où des offices étaient sensés stabiliser les prix. Il reste que le problème principal des agricultures africaines de zone sèche et de savane est celui des fluctuations de production, de risque de revenu pour les producteurs, et de risque de pénurie pour les consommateurs. Ces problèmes n'ont pas été résolus par la libéralisation. Les systèmes antérieurs n'étaient sans doute pas les bonnes réponses mais ils visaient à trouver des réponses au risque et à l'incertitude liés au climat et au marché. Rester dans la situation actuelle, c'est vraisemblablement se condamner pour longtemps à une faible et lente adaptation des performances agricoles aux besoins croissants du marché, à une sécurité alimentaire nationale limitée, et à une augmentation progressive des importations de grains.

Pour les **grandes filières d'exportation**, les acteurs et les conditions du jeu ont beaucoup changé. Les exportateurs locaux qui étaient liés aux caisses de stabilisation sont maintenant indépendants, ou ont été rachetés par des firmes internationales de commerce ou de transformation, ou encore ont été marginalisés. Les Etats n'ont plus aucun rôle. Les accords internationaux qui leur confiaient un rôle dans la réalisation de quotas ont disparu. Les producteurs (petite agriculture familiale) et leurs organisations sont directement confrontés à des acheteurs internationaux. Les prix internationaux sont directement transmis aux producteurs. Là aussi, les problèmes du risque et de l'incertitude liés à l'écoulement des produits et aux prix sont à nouveau posés.

Au total, il semble tout d'abord que la libéralisation ait rencontré des problèmes d'ajustement ; par exemple elle en rencontre encore en matière de services d'approvisionnement en engrais et en produits sanitaires car il n'y a pas toujours eu des commerçants capables de se substituer aux services publics.

Ensuite, pour les grandes filières d'exportation, reviennent des problèmes anciens qui étaient antérieurement partiellement résolus, comme les effets d'instabilité des revenus liés au climat et aux prix. Ils alimentent le risque et l'incertitude et limitent la croissance. C'est une particularité des activités agricoles par rapport aux autres activités économiques.

Enfin, dans beaucoup de cas, les réformes n'ont pas réduit l'existence de monopoles locaux. Aussi bien dans les grains que dans les cultures d'exportation, les acheteurs hésitent à se faire concurrence. Comme dans beaucoup de cas dans le monde, les acheteurs ont plus souvent intérêt à se partager de manière souvent implicite des zones de collecte, plutôt qu'à chercher en permanence à se faire concurrence. C'est aussi une des particularités de l'agriculture et de l'élevage comme activité économique.

1 - 6 En résumé, l'économie de marché connaît différentes transitions

Tout se passe donc comme si la période de libéralisation était une période de déconstruction de la période d'étatisation, alors qu'en même temps les sociétés africaines connaissent une évolution lente vers une économie rurale de marché. Il y aurait donc deux mouvements de transition:(1) la transition historique lente de l'économie rurale d'autosubsistance vers une économie rurale de marchés; (2) une transition plus rapide de l'économie administrée vers une économie libéralisée. De plus, le commerce à longue distance prendrait de la vigueur.

La transition lente de l'économie d'autosubsistance vers l'économie de marché s'opère en

Afrique sans doute comme dans l'Occident européen au fur et à mesure que la demande alimentaire croissante des villes est relayée par les commerçants et que les ruraux accèdent à de nouveaux besoins. L'accroissement rapide de la population urbaine et donc de la demande agit comme un profond stimulant pour l'offre de produits agricoles et d'élevage. On observe pour cette raison une intensification rapide de la production alimentaire dans la périphérie des cités (horticulture, petits élevages) et dans les *hinterlands* des villes (production céréalière et élevage). C'est dans ces espaces que se créent les formes institutionnelles qui régleront les échanges commerciaux dans l'avenir. Elles sont héritières de l'histoire profonde des sociétés africaines.

Le commerce à longue distance qui a toujours été important semble être en croissance, bien que les données manquent pour l'affirmer. Cependant, il semble que le commerce du karité, des oignons, du niébé soit florissant. La dévaluation du Franc CFA en Afrique de l'Ouest en 1994 a intensifié le marché des animaux du Sahel.

La déconstruction amenée par la vague de réformes libérales apporte trois éléments nouveaux : (1) elle donne un espace de développement pour le commerce local qui peut créer des entreprises ; (2) elle met les producteurs locaux directement en rapport avec les marchés internationaux ; (3) les capitaux internationaux s'investissent dans les entreprises locales souvent en association avec des partenaires locaux, ce qui crée des conditions radicalement nouvelles dans la formation des prix agricoles.

A ces évolutions s'ajoute une autre qui est celle de la création de nouvelles entreprises associant capitaux étrangers et nationaux pour répondre à de nouveaux besoins locaux (consommation de viande dans les grandes villes) ou à des marchés d'exportation en croissance (par exemple fruits et légumes).

Au total, la période actuelle fait côtoyer des circuits économiques et des acteurs économiques de nature et d'origines différentes hérités de situations diverses :

1. l'agriculture d'autosubsistance et les élevages pastoraux d'autosubsistance, éloignés des villes et liés à des systèmes constitués de multiples commerçants chacun plus ou moins en monopole local ;
2. des formes nouvelles d'agriculture et d'élevage périurbains de petite taille (horticulture, élevage laitier) destinés à alimenter directement les consommateurs urbains, avec peu d'intermédiaires ;
3. une agriculture et un élevage paysans en voie d'intensification, stimulés par les marchés urbains et situés dans les *hinterlands*, utilisant les réseaux commerçants, lesquels sont en voie de transformation vers des formes plus entrepreneuriales ;
4. des filières nouvelles destinées au marché national dominées par des industriels, par exemple dans le secteur de la production de volailles et d'œufs ;
5. des filières d'exportation nouvelles dominées par des firmes étrangères pour approvisionner leurs marchés habituels (bananes, fruits tropicaux, haricots verts) ;
6. des filières récemment privatisées constituées par de nombreux petits producteurs plus ou moins organisés et des grandes firmes d'achat et de transformation ; certaines ne sont d'ailleurs que très partiellement privatisées.

Voilà donc ce qu'une analyse historique rapide révèle des différentes strates des circuits économiques agricoles et alimentaires en Afrique. Il faudrait bien sûr être plus précis et détailler les différences qui existent entre différents niveaux d'aboutissement des évolutions.

Par exemple, au Nigéria, les commerçants du grain ont eu très tôt pour beaucoup d'entre eux la possibilité de disposer de camions et d'accumuler des capitaux commerciaux qu'ils ont ensuite convertis en capital entrepreneurial et industriel, donnant ainsi au capitalisme national une force d'initiative particulière. De même, en Afrique australe, l'association entre capitaux nationaux et capitaux internationaux est ancienne au point qu'elle domine l'organisation de l'agriculture. Chaque région a donc ses particularités. Comment peut-on, dès lors, représenter la diversité de ces circuits économiques?

II - DIVERSITÉ DES CIRCUITS ECONOMIQUES ET DES FORMES DU MARCHÉ

Représenter la diversité des circuits économiques et des formes du marché est une entreprise difficile. Peu de travaux scientifiques ont été faits. Cela tient en grande partie au fait que la théorie économique dominante n'a pas besoin de représenter la diversité des formes du marché, puisqu'elle ne propose qu'une seule forme, les autres étant des "défaillances de marché". C'est donc en France que l'on trouve une réflexion avancée sur les typologies des formes du marché. La première manière de représenter la diversité des situations en offrant une vision large -donc capable d'être exhaustive- vient de Boltanski et Thévenot.

2 - 1 Typologie par les principes de coordination des agents

Dans la théorie des Conventions, les circuits économiques sont vus comme appartenant à des "mondes" définis comme systèmes ordonnés au sein desquels des principes de coordination entre agents sont établis. A chaque principe de coordination correspond un "monde". On en distingue quatre, ici présentés pour correspondre à la situation des pays sahéliens d'Afrique (Dupressoir, 1998):

1. Dans le monde marchand, le prix, en tant que mesure de la rareté relative, est l'étalon commun de la valeur des objets et la coordination repose sur le principe de concurrence. Le mobile des actions des êtres est le désir, l'intérêt, l'amour des choses. La coordination n'a pas de contenu temporel et l'identité des actions et des protagonistes de la relation n'importe pas. Seuls importent les désirs et les opportunités du moment.
2. Le monde domestique "*comprend à la fois un ordre temporel (par la fidélité à la coutume et au précédent), un ordre spatial de familiarité (du proche à l'étranger) et un ordre hiérarchique d'autorité, tous les trois étant étroitement imbriqués*" (Thévenot, 1990). Ce qui fait la grandeur d'un être dans ce monde est "*la position occupée dans les chaînes de dépendances personnelles*". La famille constitue l'archétype des êtres dans la convention domestique.
3. Dans le monde industriel la coordination est fondée sur l'efficacité productive permise par la division du travail, la standardisation des produits et des procédés de transformation. Les êtres sont ordonnés selon leur fonctionnalité. L'investissement, la prévision en vue de maîtriser le futur permettent la reproduction à l'identique des actions et des produits, indépendamment des caractères singuliers des personnes. Une caractéristique importante de ce monde est son expansionnisme.
4. Dans le monde civique, les actions sont gouvernées par le principe de solidarité collective. Les êtres de ce monde renoncent aux intérêts particuliers et visent un bien commun collectif ou une volonté générale. Leur représentativité (par la délégation par exemple) leur donne le pouvoir d'accomplir leur mission. Ils s'ordonnent en fonction du degré d'adhésion, de représentation ou de délégation et se rassemblent pour une action collective. "*Les formes légales, les droits, les règlements, les mesures sont les objets de cette nature civique. [...] La réunion*

collective, le mouvement, la manifestation, le vote sont les façons naturelles dont la représentation d'une volonté générale est mise à l'épreuve" (Thévenot, 1990).

Cette représentation est utile pour montrer en quoi les institutions de base qui règlent le fonctionnement des échanges et des marchés peuvent être très différentes dans un même lieu. Selon cette référence théorique, il ne suffit pas -comme l'avait laissé entendre le point de vue des réformateurs libéraux- d'éliminer les institutions étatiques pour que soit générée ipso facto une situation où prévaudrait le "marché parfait" et qui serait homogène dans tout l'espace économique. Comme on le voit par cette typologie des principes de coordination, les échanges et les marchés sont immergés dans des institutions sociales variées. Et ces institutions évoluent en même temps que se transforment les sociétés.

Mais la théorie des conventions n'a pas pour objet de réaliser des descriptions fines; elle propose l'établissement de cadres généraux au sein desquels il faut identifier précisément les conventions principales et leur architecture. Pour décrire de manière fine les situations de marché rencontrées en Afrique, il faut représenter les circuits économiques qui lient des producteurs agricoles ou éleveurs avec leur amont et leur aval de manière plus détaillée puis en faire une typologie. Ceci pose de nombreux problèmes théoriques et pratiques. Tout d'abord, il faut délimiter le champ d'analyse, puis savoir décrire le contenu (il peut y avoir différentes conceptions se référant à différentes approches théoriques), et enfin déterminer les critères à partir desquels on peut représenter la diversité des situations (ce qui implique de savoir l'usage auquel la définition d'une typologie est destinée). La tradition chez beaucoup d'économistes français conduit à utiliser le concept de filière.

2 - 2 Le concept de filière pour décrire un sous-ensemble du circuit de l'économie

Le mot filière est polysémique. Pour certains, il est assimilé à l'organisation monopolistique et étatique des marchés. Dans la littérature de langue française, le terme filière est un concept de méso-économie : il décrit :

- un sous-ensemble d'agents d'une économie liés par le circuit d'un produit à travers ses transformations, et qui échangent entre eux : la mercatecture ;
- l'enchaînement des techniques qui sont utilisées dans ce circuit : la technotecture (Morvan, 1985).

Ce découpage de l'économie permet de focaliser les analyses sur l'identification des modes de coordination des échanges, sur l'efficacité et la durabilité des formes d'organisation des marchés.

Dès lors que l'on prend le parti de définir ces méso-systèmes construits autour du circuit d'un produit que, par commodité, l'on appelle filières, on peut pour le cas de l'Afrique en représenter la diversité par une typologie. C'est ce qu'a fait Philippe Hugon en privilégiant comme critère de typologie le mode de régulation de la filière.

2 - 3 Une typologie privilégiant le mode de régulation dominant de la filière

En se situant dans le champ de l'analyse socio-économique, Philippe Hugon (1994) définit huit critères synthétiques de typologie (voir tableau 1 page suivante) destinés à exprimer la diversité des structures et des fonctionnements des filières :

1. le type de système de production agricole ou d'élevage, lui-même caractérisé par le niveau d'intensité en capital des techniques utilisées (techniques anciennes, industrielles,...), et par les "rapports sociaux" liés aux techniques (rapports lignagers, propriété individuelle, propriété étatique,...) ;
2. le mode de circulation des produits qui se réfère à la fois à la forme de l'échange (monnaie ou non, ...), aux structures des acteurs (monopole, dispersion,...), et aux relations entre acteurs (concurrence, contrat, intégration,...) ;
3. le mode d'utilisation des produits qui se réfère à la définition de l'utilité (usage symbolique, alimentation pure et simple, consommation de luxe,...) ;
4. L'espace géographique et social concerné par les échanges (familial, marché local, urbain, international) ;
5. le statut du temps relatif aux actes de production et de transaction ce qui revient à analyser le rôle de l'incertitude pour les décisions (incertitude sur la production ou les ventes, planification des transactions) ;
6. les acteurs dominants du système, en particulier ceux qui contrôlent la formation des prix (lignages, sociétés d'Etat, firmes privées,...) ;
7. le mode de coordination des échanges (règles coutumières, concurrence, prix administrés,...) ;
8. les fonctions générales du système (reproduction de l'économie familiale, développement spontané des échanges, accumulation de l'Etat,...).

L'ensemble de ces critères constitue un "mode de régulation". P. Hugon en distingue quatre: domestique, marchand, étatique, et capitaliste transnational.

Cette typologie cadre bien avec l'analyse historique antérieure: le mode "domestique" correspond à l'économie d'autosubsistance des origines, le mode "marchand" au développement d'une économie d'échange sur la base des productions domestiques, le mode "étatique" à la phase de développement des entreprises publiques et de la maîtrise de l'économie agricole et agro- industrielle par l'Etat, puis le mode "capitaliste transnational" à la période actuelle où les capitaux étrangers se substituent à l'Etat.

Cependant, si cette typologie est utile pour rappeler que dans la même économie agricole et agro- industrielle se côtoient des univers très dissemblables issus de processus historiques différents, elle n'est sans doute pas encore assez précise pour analyser la diversité des situations existantes et pour permettre d'analyser les problèmes rencontrés dans le but d'y apporter des solutions. Il faut donc essayer d'aller plus loin dans la caractérisation des filières.

Tableau 1 : Typologie des filières alimentaires en Afrique

Mode dominant de régulation de la filière	Système de production	Mode de circulation	Mode d'utilisation	Espace	Temps	Acteurs dominants	Mode de coordination	Fonctions globales Objectifs
Domestique	Techniques traditionnelles Rapports sociaux codifiés (ex lignages)	Prestation, redistribution (troc, don/contre don)	Signification symbolique des biens de subsistance (interdits, règles coutumières) auto consommation	Familial et local (villages, quartiers)	Incertain de production/maîtrise de circulation et utilisation	Famille : aînés, notables, lignages. Communautés	Règles codifiées ex. Coutumes. Appareil de régulation (ex. stockages, villageois)	Reproduction énergétique humaine inter-génération des unités familiales
Marchande	Eléments du système de production contrôlés par producteurs directs (terre, travail technique)	Echange onéreux par multitude des opérations et acteurs. Rôle essentiel de la fonction d'intermédiation Circuits concurrentiels	Transformation de la marchandise alimentaire pour reproduire l'énergie humaine	Marchés locaux, régionaux et villes/campagnes (inter-africains)	Incertain de production, utilisation Adaptation et mobilité vis-à-vis d'un temps non maîtrisé	Petits producteurs marchands intermédiaires. Paysans. Opérateurs privés	Prix sur les marchés officiels ou parallèles. Concurrence sur marchés localisés. Coordination ex post par les prix	Echange d'équivalent. Accès à des revenus monétaires et aux marchés urbains
Etatique	Technique industrielle importée Salaariat ou quasi-salaariat. Encadrement administratif	Circuits monopolistiques. Relations contractuelles ou d'intégration. Caisses de stabilisation. Offices publics commercialisation	Consommation alimentaire urbaine à moyens et hauts revenus (détour sur circuits parallèles). Exportation. Industrie	Marchés urbains nationaux et internationaux	Planification à moyen et long terme dans un univers aléatoire interne et international. Relations stabilisées	Sociétés d'Etat firmes industrielles nationales. Office de stabilisation. Opérateurs de développement	Prix administrés. Coordination ex ante par les réglementations	Devises, parafiscalité. Sécurité alimentaire. Substitution Importations exportations Mobilisation du surplus paysan. Reproduction de l'appareil d'Etat.
Capitaliste Transnationale (agro-business)	Révolution technologique. Complexes agro-industriels. Rapport salarial. Encadrement bancaire. Innovation technique et apprentissage	Relations d'intégration inter-firmes, accords firmes/Etat concurrence oligopolistique sur les circuits internationaux (marchés à terme)	Industrialisation et services mondiaux	International et transnational	Maîtrise des aléas par le contrôle de l'information et les systèmes d'organisation. Stratégies de moyen et long terme	Groupes multinationaux et Etats des pays industriels. Macro-organisations	Marché international oligopolistique. Relations d'intégration inter-firmes. Accords firmes. Etats. relations de conflit/concours stratégies de groupe	Valorisation, accumulation du capital. Régulation sociale par écoulement des surplus. Expansion des groupes multinationaux

2 - 4 Des critères de typologie standard pour une typologie plus fine

Les critères de description peuvent être nombreux et correspondre à des objectifs d'analyse variés. Pour simplifier, on caractérisera d'abord la filière par plusieurs ensembles de critères standards utilisés fréquemment pour les analyses :

1. La structure des échanges entre les acteurs de la filière (nombre de "maillons" et de "segments", nombre d'agents par maillons) afin de repérer les concurrences "horizontales" (concurrences entre acteurs ayant les mêmes activités), les concurrences "verticales" (concurrence pour la répartition de la valeur ajoutée par la fixation des prix), et les niveaux de concentration à l'amont et à l'aval de la filière.
2. L'échelle géographique des échanges, du local à l'international, qui donne une idée de la "dimension" de la filière.
3. Le degré plus ou moins fort de périssabilité des produits car un produit périssable induit inévitablement une coordination des échanges, ce qui donne à la filière une configuration particulière.

La structure des échanges

La production agricole (incluant l'élevage) peut être le fait d'un très grand nombre de producteurs; elle peut être regroupée en un nombre plus réduit d'organisations collectant l'offre des producteurs, ou concentrée dans un petit nombre d'unités. Elle peut être géographiquement dispersée, par exemple lorsqu'il s'agit de productions vivrières destinées principalement à l'autoconsommation des producteurs eux-mêmes, ou à l'inverse géographiquement concentrée en bassins de production organisés autour d'unités de transformation ou de marchés de collecte des produits, ou encore localisée sur des gisements de ressources naturelles (eaux d'irrigation, sols fertiles).

Les produits peuvent être directement offerts sur les marchés par les producteurs ou collectés par des commerçants. Les commerçants peuvent être des unités économiques individuelles ou des unités organisées en réseaux d'intermédiaires pouvant éventuellement stocker les produits s'ils sont biologiquement stabilisés. Si le produit doit être transformé, la transformation peut être le fait d'unités nombreuses ou à l'inverse d'unités en monopole ou en oligopole. Le produit peut ensuite être vendu soit directement, soit par des détaillants, soit par des réseaux comprenant des grossistes et des détaillants. La combinaison des différents cas définit beaucoup de formes possibles.

Ces formes ont de l'importance pour plusieurs raisons : elles jouent un rôle dans la distribution de l'information et dans l'économie des transports:

1. Les maillons concentrés disposent d'une information d'ensemble (elle-même concentrée) sur les conditions de production à l'amont et sur les marchés à l'aval, sur les prix, sur les qualités offertes et demandées, alors que les maillons dispersés ne peuvent avoir qu'une vue partielle du reste du circuit; il y a donc asymétrie d'information entre les segments concentrés et les segments dispersés à la faveur des premiers en termes de pouvoir de négociation.
2. Lorsque l'offre est dispersée, les coûts de transports représentent une partie importante du coût du produit final ; cela peut amener les acheteurs à limiter ces coûts en sécurisant leur approvisionnement en offrant des prix éventuellement supérieurs à ce que des concurrents extérieurs offriraient, ou en cherchant à établir une relation de confiance et de fidélité offrant des services connexes. Cela peut créer des situations de monopole ou d'oligopole local par exemple dans les filières céréalières.

L'échelle géographique des échanges

Lorsque les échanges se réalisent à une échelle très locale, chacun peut disposer d'information sur les coûts de production et connaître ainsi la valeur du contenu des produits en termes de travail et de consommations intermédiaires. De même, on peut avoir une idée de leur rareté, et évaluer facilement les besoins locaux. Plus les échanges se réalisent à longue distance, plus il est difficile de recueillir des informations sur les coûts, sur les déterminants de la demande et sur les offres concurrentes. Les intermédiaires du commerce ou la transformation (ou dans certains cas de la grande distribution quand elle atteint des formes oligopolistiques) peuvent avoir accès au moins en partie à ces informations qui confèrent du pouvoir de négociation. Ceux qui sont dispersés en bout de chaîne à l'amont (les producteurs) et à l'aval (les consommateurs) n'ont pas accès à cette information. Là encore il y a asymétrie et cette asymétrie débouche sur un partage inégal de la valeur ajoutée à la faveur des maillons concentrés. C'est le cas pour les filières nationales de produits vivriers où les producteurs ignorent souvent les prix pratiqués en ville, pour les filières régionales (les oignons sahéliens vendus sur les côtes), et les filières internationales où les prix sont déterminés sur des marchés extérieurs. Plus les filières sont internationalisées, plus les coûts d'accès aux informations sur les prix et les qualités sont élevés.

La périssabilité des produits

Tous les produits alimentaires sont périssables mais beaucoup peuvent être biologiquement stabilisés, ce qui rend leur commercialisation facile (les grains par exemple). D'autres ont une durée de vie courte entre la cueillette et la consommation comme par exemple les fruits, les légumes, la canne à sucre, les régimes de palmier, les viandes, le lait.

Pour le producteur, le risque de récolter puis de ne pas vendre est donc important (risque d'écoulement). Le transformateur des produits a lui aussi un risque, celui de sous-utiliser des matériels ou d'arrêter ses chaînes si les approvisionnements sont insuffisants. Cela conduit naturellement à la recherche de formes de coordination entre offreurs, transformateurs, commerçants et transporteurs. Il peut s'agir de livraisons routinières de quantités régulières selon des calendriers habituels, ou de conventions de livraison plus ou moins formalisées, ou encore des contrats formels fixant des quantités à livrer selon des calendriers précis et quelquefois des qualités précises. Ces coordinations réduisent l'incertitude sur les transactions et les risques de perte.

Faute de coordination, des relations de pouvoir peuvent s'établir: vulnérabilité de celui qui n'a pas pu vendre à temps ses récoltes et pouvoir de celui qui peut les acheter, ou au contraire pouvoir de celui qui retient ses récoltes alors que l'acheteur a des besoins importants d'approvisionnement.

Tout au contraire, les produits qui sont biologiquement stabilisés peuvent être conservés par tout le monde: les producteurs, les commerçants ou les consommateurs. Ils peuvent certes perdre de leur qualité biologique et de leur valeur, mais ils peuvent aussi en acquérir s'ils deviennent rares. Par ailleurs, ils ont généralement les qualités d'une monnaie (divisibilité, liquidité), d'une épargne (car mobilisables rapidement) et d'un capital (possibilité de warrantage). Ils peuvent donc donner lieu à spéculation. Dans ce cas, c'est la combinaison de la possession d'informations sur la rareté existante et potentielle, et la possession ou non de produits qui crée les pouvoirs de marché.

Dans les deux cas (périssabilité ou non périssabilité), les pouvoirs de marché sont éphémères. En théorie des jeux, on peut démontrer que la répétition sans fin de ces relations ("jeux répétitifs") amène les offreurs et demandeurs à coopérer pour limiter les risques et maximiser les

gains. Mais cette coopération ne peut exister que si les partenaires restent des partenaires obligés, c'est-à-dire qu'il n'y a pas d'autres offreurs possibles (concurrence) ni d'autres demandeurs.

Ces trois critères permettent d'élaborer une première base de typologie simple des circuits.

On distingue:

- d'abord trois catégories de produits: périssables, demi périssables, peu périssables;
- puis, pour chaque catégorie, les produits destinés aux échanges à longue distance et à courte distance, bassins d'alimentation des grandes villes;
- puis la forme des circuits: degré d'atomisation ou de concentration de l'offre, du commerce, de la transformation, et de la consommation (ou vente à l'exportation).

On obtient ainsi au moins treize profils types (voir tableau 2 page suivante). De cette première typologie de base on peut retenir plusieurs principes explicatifs de la forme des circuits:

- La périssabilité, en raison du risque qu'elle fait courir aux détenteurs du produit, induit la nécessité d'une coordination dans le temps et quelquefois dans l'espace des activités de production, de transport, de transformation (éventuellement) et de vente. La coordination se réalise par des accords durables entre les parties, par des contrats ou par l'intégration au sein d'une même firme. (Ces formes de coordination sont analysées plus loin).
- La longue distance induit une certaine concentration pour le maillon des intermédiaires qu'il s'agisse de commerçants ou d'exportateurs. Plus la distance est longue, moins le consommateur peut disposer d'information sur le produit (conditions de production, coûts de production, de transport). L'information est très disymétrique.
- Les productions vivrières d'*hinterlands* sont structurées selon la forme: atomisation de l'offre, grand nombre d'intermédiaires (niveaux de concentration variables), atomisation du commerce de détail. En Afrique, contrairement par exemple à l'Amérique indienne, il y a peu de formes où les producteurs vendent directement aux consommateurs sur de grands marchés urbains.

Mais le fonctionnement des marchés révèle d'autres caractéristiques permettant de définir encore plus finement une typologie dans le but de rendre compte de la variété des situations.

Tableau 2 : Typologie des circuits en fonction de la périssabilité, la distance et le niveau de concentration de l'amont et de l'aval

Périssabilité	Distance	Concentration	Exemples
Produits périssables	marché à longue distance	offre atomisée ou semi atomisée - aval oligopole	banane dessert export - tomate industrielle - ananas export - mangue export - avocat export - fleurs export petits fruits rouges export - haricot vert export
		"plantation" oligopole - aval oligopole	banane export - ananas export - palmier
	marché à moyenne ou courte distance : marché national et hinterland	offre atomisée - intermédiaires nombreux - aval/détail atomisé	lait, fromages - viande fraîche
		producteur - vendeur sur le marché	igname et tubercules - plantain légumes
Produits moyennement périssables	marché à longue distance	offre oligopole - circuit court vers supermarchés (avec ou sans intégration)	lait, produits laitiers - oeufs - viande de ranch - volaille
		offre atomisée mais en bassin de collecte organisé pour une industrie en oligopole	lait - oeufs - canne à sucre volaille - porcs pour viande (abattoir)
	marché à courte distance péri-urbain	offre atomisée - commerce concentré - détail atomisé	fromages secs - oignon - pomme de terre
		offre atomisée - nombreux réseaux de commerce - vente atomisée	produits laitiers - légumes - fruits - animaux vivants
Produits non ou peu périssables	marché local à longue distance	producteur - vendeur sur marché	
		offre atomisée - collecte pour industries en oligopole	coton riz - maïs aliment et brasserie - soja cacao - café - sésame ricin - anacarde - arachide
	marché local et hinterland	offre atomisée - intermédiaires réduits et vente atomisée	niébés - mil - sorghos maïs - tomate séchée bétail sur pied puis boucherie
		offre atomisée - intermédiaires nombreux et vente atomisée	arachide de circuit local - mil - sorghos - maïs niébés - viande séchée lait frais et caillés

2 - 5 D'autres critères de typologie des filières

Aux critères standard s'ajoutent d'autres critères moins usités mais importants pour expliquer les formes que prend la coordination entre les agents économiques d'un même circuit:

- l'aspect complet ou incomplet de l'économie de marché,
- la volatilité des prix,
- la sécurité ou l'insécurité des transactions.

La complétude des marchés

L'économie de marché peut être plus ou moins complète, c'est-à-dire concerner un plus ou moins grand nombre de marchés (céréales seules, ou à l'opposé diversité des produits vendus), concerner une partie plus ou moins grande de la production (autosuffisance dominante ou commercialisation de la plus grande part des produits), et être plus ou moins interconnectés entre eux par les marchés financiers. Un marché peut être considéré comme complet quand :

- la plupart des produits ayant une utilité sont commercialisés,
- l'essentiel de chacun des produits est commercialisé,
- et que le marché financier est généralisé (crédit, épargne, assurance).

A l'inverse un marché est incomplet quand :

- peu de produits circulent,
- une partie importante de la production est auto-consommée,
- et qu'il n'y a pas ou peu de transactions en matière de crédit.

Dans un contexte de marché incomplet, les circuits économiques sont relativement isolés les uns des autres et chacun peut enregistrer des fluctuations importantes. Par exemple, les prix des céréales en Afrique de l'Ouest connaissent tous des fluctuations car il n'y a pratiquement pas de mécanismes d'atténuation par le marché: peu de possibilités d'emprunter de l'argent en cas de manque de trésorerie, ce qui oblige les producteurs à vendre du grain car le marché des grains est presque le seul à permettre de récupérer du numéraire; ou obligation de vendre du grain ou des animaux pour rembourser des prêts. Aussi, dans un contexte de marchés incomplets en particulier avec rigidité du crédit, l'économie peut connaître des fluctuations qui ne résultent pas seulement de la situation de l'offre et de la demande des produits. Au contraire, dans les marchés plus complets et connectés par le crédit, l'épargne et l'assurance, il peut y avoir des effets d'atténuation des fluctuations d'offre et de prix.

Aussi, le système de crédit joue-t-il un rôle capital dans le fonctionnement des marchés. Il peut y avoir là aussi des configurations variées: crédit informel assuré par les commerçants et les réseaux de collecteurs, formes embryonnaires ou débutantes de crédit mutuel, crédit assuré par des firmes qui avancent des sommes nécessaires à l'achat des récoltes, ou enfin banques formelles. L'offreur de crédit détient un pouvoir important dans le fonctionnement du circuit économique car il peut accélérer ou ralentir le rythme des transactions.

La volatilité des prix

La volatilité des prix peut résulter :

1. de l'incertitude sur l'offre, sa saisonnalité et la saisonnalité de la demande,
2. de la segmentation géographique des marchés qui rend l'offre rigide,
3. de l'imperfection de l'information.

Certains circuits sont caractérisés par le fait que les cycles de production sont courts ou saisonniers, ce qui rend l'offre variable sur de faibles pas de temps. La demande peut aussi être saisonnière et instable. Il en résulte des prix volatils. Plus souvent, l'offre suit les cycles climatiques alors que la demande est continue dans le temps -sauf à prendre en compte des périodes festives et les coutumes calendaires de consommation-, ce qui génère des cycles d'abondance et de pénuries relatives et les fluctuations cycliques correspondantes. Il y a encore beaucoup d'autres causes d'instabilité et de variabilité des prix. La fluctuation des prix et surtout leur volatilité crée de l'incertitude et des risques pour les producteurs, les intermédiaires, les transformateurs et les consommateurs. Certaines filières connaissent ainsi une instabilité chronique et des évolutions de prix très peu prévisibles; d'autres au contraire sont mieux prévisibles et moins instables.

La sécurité de l'environnement juridique

Tout usage de la force ou de la ruse dans les transactions (outre les rapports de force liés au niveau d'information dont on dispose) doit pouvoir faire l'objet d'un recours en justice. Faute de justice, le commerce est potentiellement dangereux. Un environnement juridique sécurisé est donc nécessaire pour que le marché fonctionne bien: existence d'un code de commerce définissant les règles et les sanctions en cas de manquement, existence d'une police pour faire respecter les règles et enregistrer les manquements, existence d'une justice. Pour que la justice et la police ne soient pas corruptibles, il faut qu'elles disposent d'avantages décourageant la corruption, et soient elles-mêmes exposées à des sanctions. Plus généralement, il faut que l'état de droit ait imprégné les sociétés en profondeur.

Dans les sociétés où il n'y a pas de justice universelle, la sécurité des transactions est assurée en les limitant à des partenaires qui se connaissent et appartiennent à des ensembles sociaux disposant de leurs propres règles et sanctions. Dans les sociétés où l'environnement juridique est assuré par l'Etat et les institutions judiciaires (universalité de la sécurité), les échanges peuvent être plus fluides et la concurrence plus développée car les échanges peuvent se réaliser entre parties ne se connaissant pas. Les formes de l'échange sont donc très liées au degré d'universalité de l'état de droit.

Ces trois aspects -complétude, volatilité, sécurité des transactions- se réfèrent tous à l'incertitude et au risque. Il y a incertitude sur les principales variables qui commandent la formation des revenus: incertitude sur le climat, sur les prix, sur la possibilité de réaliser les transactions sans ruse (abus de confiance) et sans abus de force. Cette incertitude crée des dangers. Le risque est l'évaluation de la probabilité d'être affecté par ces dangers. Le risque est d'autant plus important que les marchés sont incomplets, que la volatilité des prix est importante (la volatilité dépend en partie de l'incomplétude) et que règne l'insécurité juridique. Ils sont d'autant plus grands dans l'activité agricole que les investissements ou les avances aux cultures sont importants. Incertitude et risque génèrent des comportements destinés à les réduire ou les compenser. Certains de ces comportements portent sur la forme des transactions et coordinations entre agents (voir plus loin).

Au total, l'environnement dans lequel se réalisent les échanges se caractérise en Afrique principalement par:

- une grande incomplétude des marchés,
- une sécurité juridique mal assurée.

On peut établir des gradations allant de situations où l'échange se réalise dans des contextes de quasi violence et où les marchés sont totalement incomplets et segmentés, à des situations

où s'établit l'état de droit et où les marchés financiers se développent. Cela crée différents niveaux d'incertitude et de risque.

A cela s'ajoutent les différents types de volatilité que, par simplification on limite ici à la volatilité résultant de l'incertitude climatique.

Si l'on prend en compte l'ensemble, on définit un grand nombre de types de situations de contexte. L'ensemble des situations de contexte et des formes de circuit possibles définit une typologie fine qui révèle une très grande diversité des formes de filières.

2 - 6 Une hyperdiversité des formes et des situations

En combinant les treize types de formes (cf II.4) et le grand nombre des conditions de contexte résultant des critères de complétude, sécurité et volatilité, on débouche sur un très grand nombre de possibilités révélant une hyperdiversité des formes et situations. L'exemple des circuits céréaliers en Afrique sèche illustre bien cette variété.

Les filières cérésières destinées à l'alimentation humaine sont souvent de la même forme: production atomisée, réseaux de commerçants et ensemble de détaillants atomisés. Dans des contextes différents, cette même forme peut prendre des sous-formes variées:

- ⇨ Dans les zones sahéliennes isolées où l'incertitude climatique est grande et les marchés segmentés géographiquement, les commerçants se trouvent dans une position de quasi monopole de fait car aucun n'a intérêt à faire concurrence aux autres dans des zones où les coûts de transports sont élevés. Cela leur donne un pouvoir de négociation important et une asymétrie de pouvoir forte. Cette asymétrie devient encore plus forte dans les périodes de cours bas (non achat) ou de cours haut et de pénurie locale chez les producteurs eux-mêmes car ceux-ci sont alors demandeurs de crédit. Dans les cas où l'état de droit est dégradé et l'insécurité grande (par exemple Somalie des années 90), les transactions se font sous la contrainte.
- ⇨ Dans les zones moins éloignées des villes, là où les communications et transports sont plus interconnectés (marchés peu segmentés géographiquement) et où l'accès aux marchés financiers est plus facile (moins d'incomplétude), la concurrence est plus effective, l'information plus circulante et les pouvoirs de marché moins inégaux. En cas de volatilité des cours, les comportements économiques opportunistes et d'iniquité sont plus exposés à la critique sociale.

Cette diversité fait qu'il n'est donc pas possible de recenser un nombre limité de types de filières à partir desquelles on identifierait des problématiques-type et des propositions-type pour améliorer leur fonctionnement. Mieux vaut donc, dans une optique d'amélioration des méthodes d'analyse et de formulation de propositions, chercher à définir une liste exhaustive des problèmes rencontrés dans le fonctionnement des échanges et des marchés, et de les classer. Dans cette perspective, on obtient alors une typologie non pas de filières mais de configurations de marchés c'est-à-dire de formes de réponse aux problèmes rencontrés.

2 - 7 Problèmes-type et configurations-type de marché rencontrés en Afrique

On distinguera sept problèmes clé caractérisant le fonctionnement des marchés agricoles et agro- alimentaires:

1. problèmes d'accès et d'écoulement : difficulté d'accès au marché,
2. problèmes d'offre rigide,
3. problèmes d'équité dans la fixation des prix,
4. tromperie sur la qualité et comportements opportunistes,
5. instabilité des prix,
6. difficultés pour accroître la productivité,
7. difficultés pour accroître la qualité.

Difficultés d'accès au marché

L'accès au marché, c'est-à-dire la facilité ou la difficulté d'effectuer une transaction, dépend de différents éléments:

- la distance aux lieux habituels de réalisation du marché (villages de marché, points d'implantation des acheteurs, villes où se trouvent les consommateurs finaux), donc le coût de déplacement et de transport;
- la disponibilité des commerçants pour acheter des produits agricoles, ou pour vendre des intrants: ils peuvent faire des passages réguliers ou irréguliers répondant aux besoins des acheteurs ou non;
- la disponibilité des produits à acheter "l'achalandage", la variété et le temps pour obtenir le produit recherché;
- la facilité d'octroi de crédit ou non.

Le producteur isolé se trouve généralement dans une situation de mauvais accès au marché. Le risque est fort de ne pas trouver les produits souhaités en temps voulu, de ne pas pouvoir vendre ses récoltes au moment souhaité, et de ne pas pouvoir emprunter au moment souhaité. De plus, pour la plupart des transactions, il doit assumer les frais de transport.

Le commerçant de son côté court le risque de se déplacer sans pouvoir acheter suffisamment ou vendre suffisamment alors qu'il engage des frais de transport.

Ces comportements aboutissent à limiter les déplacements dans les zones éloignées, et à concentrer les échanges en des points précis. Cela définit autour des villes et des points de marché des auréoles d'iso-intensité de facilité d'accès au marché.

Les formes qui permettent de réduire l'incertitude sur l'accès aux marchés, et donc de réduire les coûts de la transaction liés à l'incertitude d'accès sont variées :

- réalisation de marchés à date fixe sur des lieux fixes ;
- réalisation de tournées régulières -donc prévisibles- par les commerçants ;
- renoncement progressif aux échanges directs sur des places de marché entre offreurs initiaux et demandeurs finaux, et intermédiation de commerçants connaissant par expérience le comportement de la demande et de l'offre ;
- établissement de réseaux hiérarchisés de commerçants concentrant la connaissance de l'offre et de la demande, et diffusion du téléphone pour adapter les mouvements de véhicules aux besoins de transaction ;
- diffusion de systèmes bancaires appropriés (par les commerçants, par des organismes mutuels de producteurs, ou des entrepreneurs spécifiques) ;

- création d'organisations de producteurs répondant aux souhaits des adhérents en matière de services: coopératives pour la mise en marché, pour les approvisionnements, pour le stockage, systèmes mutualistes pour le crédit, l'épargne et l'assurance ;
- contrats d'achat et de vente spécifiant les conditions des transactions.

Rigidité de l'offre

L'offre agricole est caractérisée par une certaine rigidité.

- ⇨ Pour les plantes annuelles, le producteur sème (ou plante) en fonction d'une espérance de rendement et d'hypothèses sur les prix. A la fin du cycle cultural, il peut récolter ou non (en cas de très faible rendement ou d'excès considérable de l'offre et de prix bas), il peut stocker ou non, et vendre ou non. La quantité qui peut être mise en marché peut donc être flexible mais elle ne peut dépasser la quantité récoltée ce qui est une rigidité. Entre la période de semis (ou plantation) et la période de mise en marché, le marché peut évoluer sans que le producteur puisse augmenter véritablement le potentiel de production. Il ne peut que réduire l'offre réelle.
- ⇨ Pour les plantes pérennes, le producteur a fait un investissement qu'il cherche à valoriser. Le potentiel de production annuel ne peut pas beaucoup être modifié par les techniques culturales. Le producteur a le choix -là aussi- de récolter ou non et de vendre ou non. Il y a donc flexibilité à la baisse, mais rigidité à la hausse du potentiel.
- ⇨ On peut dire à peu près la même chose pour l'élevage. Mais la durée de vie des animaux et l'évolution de la qualité marchande en fonction de l'âge créent une autre rigidité: la nécessité de vendre à certaines échéances.

La rigidité peut être aussi liée à l'imperfection des marchés financiers. Des producteurs qui désirent disposer de sommes exceptionnelles et qui n'ont pas accès au crédit n'ont pas d'autre choix que produire plus même si la tendance est à la surproduction. La rigidité de l'offre agricole est donc souvent structurelle. Elle participe à l'instabilité des prix et a des conséquences sur les revenus.

Les formes qui permettent de réduire la rigidité de l'offre sont limitées :

- la diffusion d'une information à caractère stratégique sur les marchés et des analyses sur les perspectives,
- la définition de contrats de production précisant des conditions particulières pour stimuler l'offre mais offrant des garanties en cas de retournement du marché,
- la définition de formes contractuelles permettant la mise en place de stocks,
- la généralisation de marchés financiers ruraux.

Problèmes d'équité dans la formation des prix

La formation d'un prix (sans considération pour la qualité du produit - voir point suivant) dépend de la transparence des rapports de forces qui s'expriment lors de la transaction. Ces rapports de force sont liés à :

- l'information disponible pour chaque agent: si l'information est asymétrique, l'avantage est à celui qui en a le plus; cette information peut porter sur les prix pratiqués ailleurs, donc sur le niveau et l'évolution de la demande ainsi que de l'offre, sur l'état des stocks, sur les stratégies des agents clés en matière d'offre et de demande, sur les politiques qui se préparent (déficit d'initié ou pas);
- aux marges de manœuvre des agents quant à la capacité de refuser la transaction: capacité de refuser de vendre à un certain prix pour un producteur qui a besoin de

- numéraire et/ou dont les produits sont périssables, capacité de refuser d'acheter à un certain prix d'un commerçant ou d'un agent en aval qui doit faire fonctionner son entreprise quand celle-ci a des charges fixes ;
- à l'histoire des relations entre acteurs: cette histoire peut faire intervenir les relations d'endettement, les relations de confiance, le clientélisme politique, le respect des hiérarchies locales,...

On peut sans ambiguïté inférer que toutes les transactions s'inscrivent dans un champ de rapports de force et de relations sociales complexes qui ne permettent pas une analyse simple de l'équité dans les transactions. Il reste, au delà de l'épaisseur des relations sociales entre les différents acteurs, que les producteurs agricoles sont dans la plupart des cas dans une situation de rapport de force défavorable en raison de l'atomicité de l'offre, de leur manque de réserves financières, des difficultés d'accès aux marchés financiers ruraux, et de leur isolement vis-à-vis des circuits d'information.

Les formes qui permettent de restaurer plus d'équité dans les échanges sont :

- la diffusion d'informations publiques sur les prix (mercuriales, systèmes d'information sur les prix),
- le développement des marchés financiers ruraux: crédit, assurance, épargne,
- les capacités de stockage par les producteurs (organisations communes).

La tromperie sur la qualité

On qualifie souvent de "risque moral" (de la traduction de *moral hazard*) les situations de transaction où l'une des parties a la possibilité de cacher la qualité du produit ou du service rendu (faux vaccin, produit phytosanitaire périmé, non solvabilité de l'emprunteur ou garantie falsifiée,...). Il y a là aussi asymétrie de l'information. Par ailleurs, la vérification de l'information est coûteuse et l'accès peut en être difficile.

Les formes qui permettent de limiter les tromperies sont :

- la maîtrise par les utilisateurs des filières de production des produits achetés (pour les produits à importance critique),
- la garantie de qualité donnée par l'Etat, et les assurances qui vont avec,
- la garantie de qualité donnée par une entreprise ou un ensemble d'entreprises respectant un cahier des charges ou un label.

L'instabilité des prix

L'instabilité locale des prix est issue de plusieurs sources :

- les variables exogènes : perturbations climatiques, maladies, calamités naturelles ;
- la variabilité de l'offre : du fait de la rigidité de la demande, les variations de prix peuvent être plus que proportionnelles à celles des quantités, ce qui s'observe sur les marchés fermés ;
- sur les marchés ouverts, les prix sont exogènes à la situation locale.

Cette instabilité crée des risques qui engendrent une limitation de la production si prix et production sont corrélés. Les producteurs ont une aversion pour le risque plus ou moins importante, mais en règle générale toujours notable.

Les difficultés pour accroître la productivité

L'existence de perspectives de croissance de la demande peut inciter à accroître l'offre des producteurs. Dans cette situation, une demande supérieure à l'offre doit se traduire par

l'accroissement des prix. Si le signal prix est transmis aux producteurs, ceux-ci en théorie vont accroître leur offre. Cet accroissement peut se faire simplement dans certains cas quand il est possible d'étendre les surfaces cultivées alors qu'il y a des réserves de main d'œuvre. Lorsqu'il n'y a plus d'espace disponible, il faut accroître les rendements et lorsque les capacités de main d'œuvre sont saturées, il faut accroître la productivité du travail. Cela peut amener à changer en profondeur les systèmes de production. Dans ce cas la réponse productive aux signaux de prix n'est pas immédiate.

Mais dans beaucoup de cas, la faible réponse aux signaux de prix s'explique par la lenteur de l'apprentissage des comportements d'économie de marché et la faiblesse des fondations (ou infrastructures) du marché.

Dans les cas où l'accroissement de la productivité demande des changements des systèmes productifs, il est nécessaire qu'existent des accords entre les différents agents de la filière pour partager le risque du changement (partage des fruits de la croissance, couverture des risques).

Les difficultés pour améliorer la qualité

Lorsque se manifeste une demande de qualité et lorsque la qualité requise ne peut être acquise que par des améliorations tout au long du processus productif, les acteurs doivent s'entendre sur les transformations à apporter, partager les risques et partager les profits ainsi obtenus. Cela ne peut se faire que par un jeu d'accords, comme dans le cas de la productivité.

Conclusion sur les transactions :

En Afrique, toute transaction est incluse dans un contexte. Elle est rarement limitée à une offre et une demande anonyme. Cependant, l'importance des asymétries de pouvoir sur les marchés (information, capacité de pression), la grande incomplétude de ces marchés et l'instabilité du droit donnent à ces transactions un caractère particulier de risque et d'incertitude qui est compensé par des formes sociales de coordination très variées. Comment la théorie peut-elle en rendre compte ?

III - LES THÉORIES ET LEURS APPORTS

L'économie et, plus largement, les sciences sociales font appel à de nombreuses théories. L'impossibilité de les réfuter avec des dispositifs expérimentaux amène à les examiner toutes, en dehors de tout jugement idéologique *a priori*. Cependant, l'accumulation des observations donne -par expertise- des indications sur les conditions de validité des différentes théories. En Afrique, les observations sont nombreuses mais elles ont rarement été systématiques au point de permettre aux experts d'alimenter les débats sur la libéralisation avec suffisamment d'études de cas approfondies. C'est sans doute aussi parce que les représentations théoriques du marché ont été nombreuses et contradictoires que les analyses ont manqué d'argumentaires.

Aussi, cette troisième partie est-elle destinée à rappeler rapidement les différentes théories et mettre en relief ce qui peut les rendre particulièrement utiles pour l'analyse du fonctionnement du marché en Afrique. Plus précisément, on différenciera les théories et les concepts, outils, modèles et méthodes car souvent on ne dispose pas d'un ensemble théorique complet permettant de représenter les marchés, les modéliser, les simuler et de les optimiser, mais de "bribes" théoriques, de concepts isolés, de méthodes ponctuelles et d'outils incomplets. Le tableau 3 résume les dispositifs théoriques utilisés.

3 - 1 La concurrence parfaite

Comment caractériser la concurrence parfaite ?

La théorie est née de la nécessité de représenter l'ensemble des transactions d'une économie donnée en voulant démontrer que l'ensemble des relations de concurrence aboutit à un équilibre de prix. Tous les agents économiques (producteurs et consommateurs) suivent leur intérêt propre (profit pour les producteurs, utilité pour les consommateurs) et, sous certaines conditions "de perfection", leurs comportements créent un état d'équilibre. Il est optimal car il permet une allocation optimale des ressources. Le marché est donc conçu comme une confrontation simultanée des offres et des demandes pour tous les biens qui s'équilibrent par un ensemble de prix d'équilibre.

Les hypothèses de la théorie

Les hypothèses qui permettent de styliser la réalité au point de la rendre représentable par un système d'équations mathématiques, sont nombreuses :

- ◇ Les comportements des agents économiques sont ramenés à la seule recherche d'un profit ou d'une utilité maximale (hypothèse d'individualisme méthodologique). Leur rationalité est donc réduite à ce seul objectif.
- ◇ Leurs décisions se fondent sur les prix sans aucune autre considération par rapport au bien.
- ◇ Les biens sont donc supposés comme ayant tous les mêmes qualités : il y a homogénéité de la qualité des biens. Le système de mesure est universel.
- ◇ Ces biens sont divisibles et tangibles, ainsi que la monnaie qui permet de les échanger. Ce sont des "commodités".

⇨ L'information dont disposent les agents est la même pour tous ; elle est parfaite. C'est sur cette base qu'ils communiquent.

Tableau 3 : Dispositifs théoriques pour l'analyse des marchés

Théories	Concepts, outils, modèles, méthodes	Discipline scientifique de référence
Concurrence parfaite	Individualisme méthodologique, homogénéité des biens, marché complet, atomicité, fluidité des échanges, clearing	Economie mathématique
Economie des organisations et concurrence imparfaite	Asymétrie d'information, sélection adverse, risque moral, Economies d'échelle, asymétrie de pouvoir, barrières à l'entrée	Economie
Théorie des contrats	Coûts de transaction - contrats complets	Economie - Droit
Théorie des conventions	Conventions : concurrence, coutume, hiérarchie, fonctionnalité, solidarité	Socio-économie
Théorie des institutions et du <i>social choice</i>	Institutions - Règles : lois, réglementations, contrats, jurisprudence, routines, ententes, conventions , préceptes ...	Economie - Anthropologie juridique
Théorie de la régulation	Forme institutionnelle, régime d'accumulation, mode de régulation	Economie
Théorie des jeux	Fonction de gain - Interaction des décisions	Economie mathématique
Jeux d'acteurs	Jeu coopératif - non coopératif - scénarios	Sociologie
Méso-économie	Analyse de filières - simulations - scénarios	Socio-économie - comptabilité

⇨ Il n'y a pas de barrière aux échanges et à la mobilité des personnes et des biens. Le fonctionnement est fluide.

⇨ Il y a atomicité de l'offre et de la demande, ce qui rend les échanges "impersonnels" (la communication se limitant aux prix). Les agents sont anonymes et indépendants.

⇨ Tous les agents sont libres et égaux en droit et peuvent se porter en justice en cas de spoliation (Etat de droit). Il n'y a donc pas de rapports de force.

⇨ Les marchés sont tous interconnectés, ce qui leur donne leur aspect "complet".

⇨ L'ensemble des échanges est implicitement centralisé par un "commissaire priseur" qui à tout instant réalise le "*clearing*" (diffusion de l'information, constat du prix).

⇨ L'avenir est certain ; il n'y a pas de risque associé au futur.

Ce qu'impliquent les modèles de cette famille

Il y a de très nombreux modèles dérivés, et donc de nombreuses théories, qui ont progressivement levé différentes hypothèses simplificatrices, en introduisant des "imperfections" par rapport à l'aspect "parfait" du modèle pur, rapprochant ainsi le modèle de la réalité. Mais au total, la représentation qui est offerte reste très éloignée des réalités.

Le danger principal de l'utilisation des théories et modèles dérivés de la concurrence parfaite est de postuler qu'il suffit de changer les réalités économiques et de les faire évoluer vers le modèle de concurrence parfaite (réduire les imperfections) pour améliorer l'efficience

économique. Tout d'abord, la théorie ne donne pas de stratégie de changement des marchés existants pour les faire évoluer vers la "perfection". Certains ont ainsi pu penser qu'il suffit de tout changer d'un seul coup pour obtenir un bon résultat. Par ailleurs, si, en théorie, il est utile d'empêcher le monopole, de faire en sorte que l'information soit la plus parfaite possible, garantir l'Etat de droit, faciliter la mobilité ..., dans la réalité il est extrêmement rare qu'un pouvoir politique -souvent issu des catégories sociales qui profitent de l'imperfection du marché- ait intérêt à appliquer un tel programme.

Quels sont les concepts et outils utilisables ?

Les hypothèses de la théorie amènent à s'interroger sur les imperfections du marché :

- l'hétérogénéité des produits, donc la caractérisation de leurs qualités,
- l'imperfection de l'échange par la monnaie et des marchés financiers,
- l'absence de communication sur les transactions et les prix,
- l'"épaisseur" sociale des échanges qui fait que l'échange est rarement anonyme et peut être chargé de beaucoup d'autres significations (cultiver des liens),
- l'existence de monopoles ou d'oligopoles,
- les imperfections de l'Etat de droit.

Comment utiliser la théorie de la concurrence parfaite ?

Paradoxalement, comme il vient d'être dit, elle peut être utilisée pour identifier les "imperfections" ou les "distorsions" du marché, et plus largement certaines caractéristiques importantes des échanges en Afrique :

- ⇨ Les définitions des produits échangés : il s'agit souvent de produits ayant des qualités diversifiées pour des usages variés. On ne peut pas considérer que les économies africaines cherchent spontanément à standardiser ("commoditiser") tous les produits. Les mils, maïs et sorghos échangés peuvent avoir des qualités variées correspondant à des usages différents.
- ⇨ L'analyse des marchés financiers ruraux en Afrique montre la faible interconnexion entre les marchés, leur faible fluidité et les fluctuations de prix qui en découlent. Toute libéralisation ne peut aboutir qu'à des résultats imparfaits si les marchés financiers sont eux-mêmes très imparfaits.
- ⇨ Les systèmes d'information sur les prix et les marchés des céréales ont été promus dans différents pays d'Afrique de l'Ouest pour que les producteurs puissent mieux défendre leurs intérêts face à des commerçants-acheteurs qui disposent plus facilement d'informations et tirent les prix à la baisse.
- ⇨ L'analyse des monopoles locaux et des oligopoles : en zone sahélienne, dans beaucoup de cas, les commerçants se partagent des zones de collecte et établissent des monopoles locaux.
- ⇨ L'analyse du droit du commerce et des pratiques du droit, ainsi que des pratiques policières, renseignent sur le contexte de sécurité dans lequel évoluent les échanges.

Au total, l'analyse des "imperfections" constitue un premier pas utile et nécessaire dans l'analyse des marchés et de leur efficacité. Mais on ne peut pas en tirer une analyse suffisante pour proposer des changements ordonnés conduisant à une situation plus efficiente.

3 - 2 Economie des organisations et concurrence imparfaite

Quelques éléments de définition

Comme il a été observé à propos de la concurrence parfaite, dans la réalité, les échanges se réalisent dans des conditions très différentes. Ils s'inscrivent dans la complexité sociale. Se référant toujours aux imperfections, les théoriciens de la concurrence imparfaite insistent sur les éléments suivants :

- ◇ La concurrence est imparfaite en raison des économies d'échelle dans la production qui conduit naturellement à l'élimination des producteurs les moins compétitifs. Les entreprises sont à la recherche d'économies d'échelle en raison de rendements d'échelle croissants.
- ◇ Il peut aussi y avoir des externalités, ou effets externes. Ce sont des coûts ou des bénéfices produits par une activité économique qui affectent ou bénéficient à des agents économiques tiers sans qu'il y ait dédommagement pour le tort subi ou partage pour le bénéfice procuré.
- ◇ L'information est souvent asymétrique entre l'acheteur et le vendeur. L'offreur peut "maquiller" les qualités d'un produit ou mentir. La connaissance sur les prix et l'état du marché est souvent asymétrique.
- ◇ La différence de taille entre agents, la confrontation dans un échange entre agents atomisés et agents en oligopole ou monopole révèle des pouvoirs asymétriques qui conduisent à un partage inégal de la valeur ajoutée économique et des transformations sociales dans le sens des inégalités de revenus, ce qui est un effet social externe du marché.

Ces imperfections étant très fréquentes, cela a amené beaucoup d'économistes à considérer que l'imperfection est la règle et la perfection l'exception rarissime. Les agents économiques cherchent donc à être efficaces dans le contexte réel où ils opèrent. Ainsi, les courants dits de l'économie industrielle considèrent que les performances d'un système sont déterminées par le comportement des agents économiques et que ceux-ci sont influencés par la structure du marché qui se définit par les modes de formation des prix.

Ces prix se forment avec une offre et une demande qui résultent de mécanismes complexes, par exemple :

- l'offre est liée à la technologie, à la durabilité du produit, au comportement des entreprises (innovation, entrepreneuriat), aux politiques publiques ;
- la demande est liée à la croissance générale, aux méthodes d'achat, à l'existence de produits de substitution ;
- la structure du marché dépend du nombre de vendeurs, du nombre d'acheteurs, de la différenciation du produit, de l'existence ou non de barrières à l'entrée, de la structure des coûts,...

Ces situations complexes conduisent les agents économiques à "créer de l'organisation" pour faire face à l'incertitude et à la variété des risques qui peuvent l'atteindre. Les formes d'organisation possibles sont nombreuses, par exemple :

- des coopérations pour bénéficier d'économies d'échelle,
- des organisations de commercialisation pour accéder à certains marchés (barrières à l'entrée),
- "accords interprofessionnels" pour partager la valeur ajoutée ou les risques sur des marchés fluctuants,
- organisation de défense de producteurs pour peser sur les prix.

Plus précisément, l'organisation peut porter sur différents objectifs (P. Moustier 1998) :

- l'organisation de la concurrence dans le marché décentralisé (par exemple, une place de marché est une organisation),
- l'organisation de la centralisation des décisions et des transactions (par exemple, la mise en place d'un marché aux enchères),
- l'organisation de la coordination entre agents : coordination horizontale (groupes d'achats) ou verticale.

On aboutit par cette classification à distinguer de nombreuses formes (tableau 4) :

Tableau 4 : Formes de coordination

Organisation de la concurrence et de la décentralisation	Rassemblement de l'information et des produits en un lieu	Place de marché Enchères - montantes, descendantes - temps limité (bougie) - cadran
	Mise à disposition de l'information sur les prix et sur les agents	Mercuriales Accès aux comptes des entreprises
Organisation de la centralisation	Monopoles	Monopoles publics ou privés Ententes oligopolistiques
	Contrôle des prix	Barèmes
Organisation de la coordination	Horizontale	Groupements d'achat Groupements de vente Caution mutuelle Ententes de contrôle de l'offre Sous-traitance
	Verticale	Contrats - routines d'échange
Concentration du capital	Horizontale	Concentration par achat Coopératives
	Verticale	Concentration par intégration Accords interprofessionnels

Comment utiliser les concepts et méthodes de la concurrence imparfaite ?

Les principaux concepts permettent de faire des analyses des “imperfections” et donc des risques et incertitudes liés aux transactions.

- ⇨ **Economies d'échelles** : analyse des effets de taille sur les coûts de production et des irréversibilités que cela entraîne dans la structuration en oligopoles.
- ⇨ **Sélection adverse** : *“Lorsque les acheteurs observent imparfaitement la qualité des biens qu'ils désirent acheter, les vendeurs ont intérêt à surestimer la qualité de leurs produits afin de les vendre au prix le plus élevé possible. Les acheteurs ne peuvent donc ni avoir confiance dans les déclarations des vendeurs, ni déduire qu'un prix élevé signifie une bonne qualité. Dans un tel cadre, les vendeurs de biens de qualité qui valent effectivement un prix élevé peuvent être dans l'impossibilité de vendre leurs produits à leur véritable prix dans la mesure où les acheteurs doutent de la qualité”*. Dans ce cas, le prix n'est plus un bon signal de la valeur. (Fraval, 1999).
- ⇨ **Le risque moral** : Il y a risque moral lorsqu'il y a asymétrie d'information au bénéfice d'une des parties de l'échange, sans qu'il y ait possibilité de sanction. Par exemple, un emprunteur non solvable peut cacher sa situation financière à une banque publique qui ne peut s'opposer à un prêt.

Outre des analyses, on peut utiliser les approches en termes de concurrence imparfaite pour identifier des formes d'organisation propres à réduire les risques liés aux transactions, ou encore analyser les organisations existantes comme formes de réponse aux risques inhérents aux transactions.

3 - 3 Théorie des contrats

Eléments de définition

Pour faire face à l'incertitude liée aux transactions (risque moral, sélection adverse, information asymétrique), et si elles doivent échanger de manière récurrente, les parties prenantes d'un échange peuvent avoir intérêt à réduire les risques d'“agression” mutuels et à s'entendre en définissant un contrat. Le contrat, pour être efficace, doit alors être complet, c'est-à-dire qu'il doit mentionner les droits et devoirs des parties pour tous les cas de figure possibles. Il mentionne surtout les sanctions en cas de manquement. Il est donc utilisable en justice.

Le contrat permet surtout d'éviter les coûts de surveillance permanente des transactions faites au coup par coup : négociation des prix, qualités et délais de livraison, puis suivi. Le contrat permet de réduire les coûts des transactions.

Les contrats peuvent aller assez loin dans la définition des liens entre les parties contractantes : fourniture et achat réguliers de qualités programmées, barèmes de prix fixés ou liés aux prix constatés ailleurs.

Les outils et concepts : le coût de transaction

Le concept de base est le coût de transaction. Par coût de transaction on entend l'ensemble des coûts :

- de négociation (temps, déplacements),
- d'échange (coûts liés à la réalisation : coûts financés, coûts bancaires),
- de surveillance de la réalisation de l'échange (détails, formes),
- de vérification si nécessaire,
- de conflit (frais de justice).

Un coût de transaction est donc difficile à mesurer car il requiert une prise d'information précise et permanente. Mais il peut être estimé.

En quoi peut-on utiliser ces concepts ?

En Afrique comme ailleurs, l'analyse des coûts de transaction renseigne sur le niveau d'efficacité des marchés. Les contrats, en revanche, sont des instruments de droit qui ne peuvent donc s'exporter d'une société à l'autre que dans l'esprit et non dans la lettre car ils doivent s'inscrire dans la tradition locale du contrat, c'est-à-dire des lois écrites ou orales qui encadrent cette notion.

3 - 4 Théorie des conventions

Éléments de définition

Les contrats ne peuvent pas faire face à toutes les formes d'incertitude. Au delà des formes habituelles d'incertitude, il peut persister une "incertitude radicale" provenant d'événements très peu prévisibles au regard des données antérieures existantes (enregistrement des événements).

Cette incertitude radicale peut modifier le cadre des choix des agents. Le calcul probabiliste ne suffit plus à asseoir une décision. On ne peut plus se fonder sur une rationalité "substantielle" pour décider mais sur des procédures qui permettent une gestion réactive face à l'incertitude (rationalité procédurale).

Dans ces conditions d'incertitude radicale et de forte aversion pour le risque, les agents font quelquefois émerger des conventions : les agents font alors le choix de se conformer à une solution déjà adoptée par d'autres et qui semble se perpétuer. Il y a alors une stabilisation des anticipations car la convention repose sur un mécanisme établi de confiance mutuelle et à l'égard de la convention qui n'est malgré tout qu'un phénomène social d'auto-organisation (Chevassus - Valceschini, 1993).

Chaque société peut faire émerger des conventions en fonction du type d'environnement qui la caractérise. Boltanski et Thévenot distinguent différents types de conventions en fonction des "mondes" ou "cités" (au sens d'un ensemble complexe d'institutions) dans lesquels elles s'insèrent (tableau 5).

Tableau 5 : Différentes formes de conventions et de "cités"

Conventions de concurrence	Monde "marchand"
Conventions - coutumières - d'ordre familial - hiérarchiques et d'autorité (chaînes de dépendances)	Monde "domestique"
Conventions de fonctionnalité permettant par exemple la qualité, la normalisation, la standardisation	Monde "industriel"
Conventions de solidarité et de maintien des intérêts communs	Monde "civique"

Comment peut-on utiliser le concept de convention ?

Le propre d'une convention est d'être une auto-organisation, c'est-à-dire un ensemble de règles issu de l'expérience et adopté par tous de telle manière que la légitimité du dispositif est forte. Il est donc en théorie relativement facile de repérer les conventions dans l'analyse des échanges et des marchés. Cependant, la première difficulté principale d'analyse tient à la cohabitation possible de différentes conventions dans des secteurs différents des sociétés. Cette cohabitation peut être dynamique : certaines conventions tombent en désuétude, d'autres émergent et les remplacent.

En Afrique, l'analyse des conventions du monde "domestique" peut présenter des difficultés en raison d'abord de la grande variété des cultures existantes (et donc du manque de références dans la littérature) et surtout de l'inscription des conventions dans des langues et des comportements dont le décryptage requiert des spécialistes.

3 - 5 Théorie des institutions et du *social choice*

Eléments de définition

Les théories du champ des institutions sont nombreuses. On peut même dire que le terme "institution" au sens large est très polysémique puisqu'il peut contenir tout ce qui n'est pas concurrence parfaite, concurrence imparfaite, et économie industrielle. Au sens des économistes, les institutionnalistes constituent une école de pensée liée à Coase et les néo-institutionnalistes une autre école liée à Williamson. Mais c'est surtout Elinor et Vincent Ostrom, dans le cadre d'une école de pensée qualifiée de "*social choice*" qui ont promu une véritable théorie des institutions. Pour eux, le mot "institutions" (dans l'acception américaine) signifie règle sociale. Le terme se réfère donc à toutes les règles qui régissent une société. En ce sens, on peut dire que leur représentation de l'économie marchande met à équivalence d'importance les prix et les règles, et qu'il est aussi important de s'intéresser à l'évolution des règles qu'à celle des prix.

Ainsi, les règles peuvent être : des lois, des réglementations publiques, des règlements privés, des contrats, des jurisprudences, des conventions (au sens Boltanski - Thévenot), des ententes, des routines, des préceptes moraux, etc. Ces règles n'ont pas, dès lors, la même valeur. Chaque règle dépend d'une ou différentes règles. Au total, le corps des règles a une structure d'ordre hiérarchisé. Il y a donc des règles du "cœur" ou constitutionnelles et des règles de la périphérie. Cela définit une dynamique de l'évolution des règles - ainsi qu'une économie des règles - par construction ou altération d'ensembles ordonnés.

Leurs travaux insistent sur la production des règles par les sociétés pour faire face à des problèmes qui mettent en cause leur stabilité ou leur éthique commune. Ainsi, pour le marché, les formes d'organisation collectives sont souvent vues comme des ensembles de règles qui assurent la cohésion d'un groupe.

En France, B. Waliser a proposé une typologie des institutions en définissant trois caractéristiques-types :

1. institutions "procédurales" ou "organiques" : elles sont procédurales s'il s'agit d'un mécanisme de coordination du type procédure, et organiques s'il s'agit d'entités qui sont chargées de créer ou mettre en oeuvre des mécanismes ;
2. institutions "régulatrices" ou "constitutives" : régulatrices si elles orientent des comportements existants, ou constitutives si elle fondent un nouveau comportement ;

3. institutions “programmées” ou “spontanées” : programmées s’il existe un accord explicite entre les acteurs ou spontanées si elles naissent sans qu’il y ait une intention.

La combinaison donne la typologie suivante :

Tableau 6 : Typologie des institutions au sens de B. Waliser

Institutions procédurales	Régulatives	Spontanées	Routines
		Programmées	Conventions
	Constitutives	Spontanées	Marché
		Programmées	Contrats
Institutions organiques	Régulatives	Spontanées	Communautés
		Programmées	Organisations
	Constitutives	Spontanées	Manifestations
		Programmées	Inter professions

Comment utiliser la -ou les- théorie(s) des institutions ?

Le terme institutions pouvant exprimer des formes très variées, les travaux de cette école s’appliquent souvent à réaliser de nombreuses études de cas afin d’établir des comparaisons et de mettre en lumière les règles communes. Par exemple, les règles de concurrence dans l’accès à des ressources en accès libre (pêcheries, accès à des zones pastorales, partage de l’eau d’irrigation).

En Afrique, cette approche signifierait qu’il faudrait réaliser de nombreuses études sur le fonctionnement des marchés pour identifier les règles fondamentales.

3 - 6 Théorie de la régulation

Eléments de présentation

La théorie de la régulation tente d’expliquer le fonctionnement de l’économie en utilisant plusieurs concepts :

- la forme institutionnelle,
- le régime d’accumulation,
- le mode de régulation.

La forme institutionnelle se définit par la forme des rapports marchands et/ou la forme des relations entre capital et travail. Les configurations qui en résultent peuvent être variées mais elles ont une régularité dans le temps. Dans le cas des filières africaines, on s’intéressera particulièrement aux rapports marchands, aux rapports sociaux fondamentaux qui les animent, par exemple :

- les rapports sociaux d’échange de proximité sociale (réseaux commerciaux locaux),
- les rapports entre entreprises du secteur formel et producteurs.

Le régime d’accumulation se définit comme *“l’ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l’accumulation du capital, c’est-à-dire de résorber ou d’étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence*

du processus lui-même” (Boyer). On peut par exemple considérer qu’il existe un régime d’accumulation qui conduit en Afrique à la constitution de réseaux commerciaux oligopolistiques.

Le mode de régulation est *“l’ensemble des procédures et comportements individuels et collectifs qui permettent de :*

- *reproduire les rapports sociaux et formes institutionnelles,*
- *soutenir et piloter le régime d’accumulation,*
- *assurer la comptabilité dynamique de l’ensemble des décisions décentralisées”.*

On a essayé de définir une dimension sectorielle de la régulation, en particulier dans la sphère agricole et alimentaire en utilisant les concepts de :

- régime économique de fonctionnement : ensemble des mécanismes économiques assurant sur une période la reproduction d’une sphère d’activité dans le cas où il est possible de repérer une cohésion relativement durable entre logique de production, logique de consommation et logique des échanges,
- dispositif institutionnel : ensemble des institutions productives, normes, processus, interventions qui orientent les régimes économiques (Bartoli-Boulet, 1990).

Comment utiliser ces concepts ?

Il n’est pas très légitime, selon les auteurs de la théorie, d’utiliser les concepts à l’échelle des sous-secteurs que sont les filières. Cependant, dans les cas où un ensemble de filières aurait des caractéristiques communes, cela serait possible.

On peut par exemple considérer qu’il y a eu en Afrique, après les indépendances, pour l’ensemble des filières une régulation étatique caractérisée par le monopole public d’approvisionnement et d’achat aux agriculteurs avec des prix administrés. Ce mode de régulation dominant laissait cependant exister aux marges une régulation “domestique” caractérisée par l’existence de réseaux marchands. La crise de la régulation étatique due à l’endettement de l’Etat et à ses déficits chroniques a entraîné un ajustement structurel puis la libéralisation qui dessinent les contours du nouveau mode de régulation. Ce nouveau mode de régulation reste difficile à caractériser d’autant plus que l’avenir de filières importantes est en cours de négociation.

L’approche de la régulation permet surtout de repérer les grands régimes de croissance et de stabilité, puis d’échafauder des hypothèses sur leur crise et sur la recomposition qui pourrait s’ensuivre. Par exemple, la théorie de la régulation permet de décrire très bien les régimes d’accumulation qui ont permis aux Etats exportateurs africains d’enrichir les catégories sociales au pouvoir et de prévoir les limites de ce régime et son entrée en crise.

3 - 7 La théorie des jeux

Eléments de définition

La théorie des jeux résume certaines situations où plusieurs acteurs interviennent et sont en interaction pour prendre leur décision, en les réduisant à une formalisation mathématique. Chaque “joueur” a un objectif formalisé par une fonction de gain. Selon les jeux, chacun peut prendre une initiative en interaction avec l’autre et la partie peut être limitée ou illimitée, à somme nulle ou positive. L’hypothèse principale des comportements est l’individualisme méthodologique. Les nombreuses expérimentations de jeux fictifs font apparaître que, selon les cas, les joueurs ont intérêt à coopérer ou à ne pas coopérer. Mais dans de nombreux cas de concurrence, les solutions coopératives sont plus efficaces que les solutions non coopératives. On montre ainsi qu’il est nécessaire de faire émerger des règles de coopération.

Quelle utilité pour les cas africains ?

L'aspect très stylisé et le formalisme mathématique rendent la théorie des jeux peu utile pour résoudre des problèmes complexes (nombreux joueurs, rationalité complexe).

3 - 8 Jeux d'acteurs

Eléments de définition

En élargissant la théorie des jeux à des situations complexes tout en gardant le principe qui permet de styliser les comportements, on peut formaliser simplement le jeu des convergences et divergences des acteurs dans un conflit donné (par exemple la méthode MACTOR de M. Godet ou ACTOR du CIRAD). Cela permet de procéder à des analyses à caractère sociologique -surtout la sociologie des conflits- dans des mécanismes de marché.

Utilité en Afrique

Cette méthode peut être d'une très grande utilité dans la mesure où l'on identifie les acteurs clé, que l'on caractérise clairement les enjeux, les objectifs et intérêts de chacun, et que l'on explore les scénarios possibles. Par exemple, on peut simuler l'évolution du fonctionnement d'une filière d'exportation au sein de laquelle il y a opposition entre les producteurs, les transformateurs et les exportateurs dans des contextes contrastés de prix favorables ou défavorables. Selon les rapports de force existants, le partage des gains sera différent et selon les cas les acteurs déboucheront sur un jeu coopératif ou sur une opposition plus ou moins efficace.

3 - 9 La méso-économie

Eléments de définition

La méso-économie (P. Hugon) se définit par rapport à la micro-économie et la macro-économie. A la micro-économie, elle emprunte différentes méthodes d'analyse des comportements. A la macro-économie, elle emprunte le cadre comptable qui permet de définir un sous-ensemble d'une économie : un ensemble d'acteurs lié à un circuit de produit dans une acception plus ou moins étendue.

Créer ainsi des objets d'étude méso-économiques répond à la nécessité de comprendre l'économie au niveau des secteurs et sous-secteurs et éventuellement d'intervenir dans son fonctionnement: décisions publiques, accords entre acteurs. C'est donc le seul échafaudage théorique qui s'attache à représenter l'économie des filières.

Concepts et méthodes

L'outil de base est l'analyse comptable des filières. Préalablement, il faut caractériser la succession des opérations techniques qui sont réalisées depuis la production jusqu'à la consommation, caractériser les différents agents économiques qui interviennent et leurs relations d'échange de l'amont vers l'aval. On décrit ainsi -selon Morvan qui fut l'un des premiers à essayer de théoriser l'analyse de filière- la "technotecture" puis la "mercatecture" d'une filière.

Chaque acteur est décrit afin de caractériser sa situation, ses intérêts et ses comportements types. On fait l'hypothèse que la structure de ses comptes explique en grande partie ses comportements à court terme. L'analyse plus approfondie de l'histoire et de la stratégie des acteurs renseigne sur les comportements possibles à moyen terme.

Avec l'ensemble des acteurs, on peut reconstituer un compte agrégé de la filière permettant d'identifier la valeur ajoutée nette de l'ensemble et sa répartition entre acteurs. Cette répartition peut ensuite être analysée à l'aide de différents éclairages théoriques :

- la concurrence parfaite et imparfaite,
- l'économie des organisations,
- la théorie des contrats,
- la théorie des conventions,
- la théorie des institutions,
- la théorie de la régulation.

Dans tous les cas on cherchera les asymétries de pouvoir et les rapports de force, les asymétries d'information, les comportements opportunistes (risque moral, sélection adverse), et toutes les explications possibles à l'existence des "règles", institutions et organisations présentes.

Cette analyse ne peut que s'insérer dans un cadre préalable destiné à la replacer dans l'univers complexe des filières existantes. La typologie présentée par P. Hugon qui reste proche de celle qui est utilisée par la théorie des conventions, permet de choisir une clé de lecture. Par exemple, les filières céréalières traditionnelles des pays du Sahel africain peuvent s'analyser dans le cadre d'un "mode de régulation domestique" (au sens utilisé par P. Hugon), ce qui induit des analyses sur le fonctionnement du marché en termes de sociologie et d'anthropologie afin d'en saisir la complexité. En revanche, les filières agro-industrielles modernes pourront être analysées en se référant à la concurrence imparfaite.

Enfin, dans ce cadre, la méso-économie peut utiliser les techniques de jeux d'acteurs pour faire des analyses prospectives sur l'évolution des formes existantes.

Au total, la méso-économie apparaît comme un dispositif éclectique non contradictoire avec une grande partie des éclairages existants.

IV - COMMENT UTILISER LES DIFFÉRENTES APPROCHES EXISTANTES SUR DES CAS CONCRETS ?

L'étude de cinq cas de filières a été entreprise en donnant à cinq personnes différentes (profils de compétences variés et expériences variées) la possibilité d'utiliser l'ensemble du registre des outils et méthodes disponibles. Chacun devait, selon ses connaissances (un vade-mecum des différentes méthodes avait été fourni) et son inspiration, décrire la filière choisie afin qu'il soit possible d'en tirer des enseignements sur :

- les méthodes d'analyse,
- les modes de régulation à proposer dans la période actuelle de libéralisation.

Les cinq cas sont très différents en regard des critères de typologie retenus (périssabilité, distance, niveau de concentration de l'amont et de l'aval - voir tableau 7).

Tableau 7 : Diversité des cinq études de filière

		Offre atomisée	Offre oligopole	Offre et aval atomisés
		Aval oligopole	Aval oligopole	
Produit périssable	Commerce à longue distance	Haricot vert - Burkina		
	Courte distance	Lait Niono - Mali	Oeufs - Burkina	
Produit peu ou non périssable	Commerce à longue distance	Cacao - Cameroun		Riz office du Niger - Mali
	Courte distance			

4 - 1 La filière avicole intensive du Burkina Faso : les oeufs

Quelles sont les approches utilisées ?

L'approche choisie pour analyser la filière oeufs du Burkina Faso est simple :

- Dans un premier temps sont décrits les circuits (opérations techniques), les acteurs (typologie) et les échanges.
- Dans un deuxième temps est réalisée une analyse comptable.
- Dans un troisième temps est présentée une analyse de la situation actuelle de la filière en termes de rapports de force entre les acteurs.
- Enfin dans un quatrième temps, la filière étant jeune, on s'interroge sur son évolution à venir.

L'approche "classique" utilisée en France, qui consiste à décrire technotechnique et mercatechnique puis faire l'analyse comptable, donne une vision d'ensemble du sous-secteur et permet de comprendre la problématique de base :

- La demande en œufs est porteuse et ne crée pas de "concurrence horizontale" forte entre les producteurs.
- Chez les producteurs on observe plusieurs tailles ainsi que chez les acheteurs (commerçants) et plusieurs sous-circuits apparaissent montrant qu'il existe des relations relativement stables d'échange entre certains agents :
 - entre les gros producteurs d'œufs et les grossistes ou les utilisateurs industriels ;
 - entre les producteurs moyens et les grossistes de taille moyenne ou revendeurs.
- Le partage de la valeur ajoutée fait apparaître que les producteurs sont les mieux rémunérés; le rapport de force leur est donc favorable. C'est cela qu'il faut expliquer.

Quelles analyses tire-t-on des approches utilisées ?

Pour analyser les rapports de force, l'hypothèse qui est privilégiée est celle qui s'attache au risque et l'incertitude liées à la périssabilité du produit (risque de pertes) et à l'opposé à l'intérêt qu'il y a à pouvoir prendre une part importante du marché (concurrence douce). De ce point de vue, l'analyse révèle les points suivants :

- ◇ Les grands producteurs et les grossistes (ou les industriels) ont intérêt à s'entendre pour qu'il y ait un écoulement régulier des produits (il n'y a pas de fluctuations saisonnières de la demande) pour un flux le plus élevé possible. Il n'y a pas contrat mais un quasi contrat de fidélité, facilité par le fait qu'aucune des parties n'a intérêt à gêner l'autre. C'est un régime "quasi interprofessionnel".
- ◇ Les grands producteurs ne cherchent pas à vendre aux revendeurs de petite taille sauf dans un souci de diversification potentielle de la clientèle et dans l'hypothèse d'une défaillance d'un gros client. Dans ce cas, le producteur choisit son client. A contrario, les revendeurs peuvent souhaiter acheter aux gros éleveurs pour s'assurer un approvisionnement et une qualité garantie (un gros producteur ne peut se permettre une mauvaise réputation). Il y a asymétrie de pouvoir.
- ◇ Entre les éleveurs de taille moyenne et les revendeurs, les circuits sont moins établis et les fidélités moindres. Certains revendeurs cherchent à acheter au plus bas prix, d'autres à fidéliser un offreur, ou d'autres encore à acheter à des grossistes pour s'attacher surtout à créer un réseau de vente étendu. Dans ce cas, on est dans un régime de concurrence mais cette concurrence n'est pas très forte.
- ◇ Entre les petits producteurs et les consommateurs se créent parfois des circuits courts directs. La traçabilité (information sur l'origine) est invoquée. Il s'agit là d'une routine établie sur la base d'une relation de confiance.

Au total, cette photographie instantanée de la filière montre que :

- ◇ La périssabilité pousse à établir des relations de confiance entre production et commerce ainsi qu'industrie.
- ◇ Plus les volumes des transactions sont élevés, plus ces relations de confiance confinent au contrat car les risques sont élevés ; en théorie des jeux, ils ont intérêt à un contrat de coopération fort, mais la dernière étape du raisonnement s'inspire implicitement de l'analyse en termes de jeux d'acteurs ou de régime de régulation. En effet, la question qui est posée est que cette configuration est jeune et qu'elle va évoluer pour plusieurs raisons :

- la demande va croître et dans ces conditions, les producteurs et commerçants sont ensemble dans la concurrence pour prendre les parts de marché futures ; pour cela, il faut faire des économies d'échelle et réduire les coûts : faire son aliment soi-même, maîtriser les souches afin d'améliorer les taux de ponte, ces deux variables (coût des aliments et taux de ponte) étant les variables les plus influentes sur le profit ;
- les frontières pourraient s'ouvrir à la concurrence internationale ; il convient donc de bénéficier d'avantages compétitifs pour résister à la concurrence.

⇒ Les producteurs ont donc intérêt à intégrer l'amont (cuvage, fabrication d'aliments) et éventuellement la commercialisation car intégrer la commercialisation est peut-être moins risqué que de confier de très gros flux à des grossistes. Réciproquement, les grossistes peuvent avoir peur de ne plus avoir accès à un approvisionnement garanti et souhaiter devenir producteurs, d'autant que la valeur ajoutée est intéressante. Dans tous les cas, l'association dite "maison de l'aviculture" devient pour eux moins utile.

Au total, on peut dire que la filière se situe dans un cadre de régulation relativement protégé (le marché urbain) et bénéficiant d'une structure associative subventionnée pour sécuriser la filière. Il est possible que le jeu évolue vers une concurrence oligopolistique à la fois horizontale (entre sous-circuits) et verticale (intégration de la production et de la commercialisation). La structure associative aurait alors surtout du sens pour les petits producteurs et leurs circuits courts.

4 - 2 La filière riz à Niono - Delta Central du Niger au Mali

Quelles sont les approches utilisées ?

L'approche choisie pour analyser la filière comporte plusieurs types d'analyse :

- une analyse historique (courte) relatant les étapes de la libéralisation de l'économie du riz à l'office du Niger,
- une analyse par type d'acteur comprenant une étude des comptes et une étude des évolutions en cours et principaux problèmes rencontrés,
- dans le cas du commerce, l'analyse fait explicitement référence à l'utilisation de la théorie des conventions.

L'analyse historique permet de montrer qu'il y a eu basculement complet et rapide d'un système de contrôle étatique de l'économie locale : l'Office du Niger gérait les aménagements, les approvisionnements, la commercialisation, la transformation du riz ; il ne contrôle plus que les aménagements, l'attribution des terres, le reste des activités ayant été confié à des organisations villageoises. La même analyse montre que les associations villageoises ont en majorité été en faillite, qu'une partie s'est reconvertie en GIE qui ont connu le même sort, et qu'enfin ces formes associatives sont peu à peu vidées de leurs activités de service (batteuses) au profit de services privés en plein essor. On est donc passé en un peu plus de 10 ans d'un système étatisé à un système associatif imposé, puis à un système où cohabitent des associations de producteurs et des initiatives privées de différents types.

L'analyse par type d'acteur permet de décrire la stratégie de chacun. Les stratégies sont définies largement en relation avec la capacité de chacun à s'adapter aux conditions du marché : coûts et prix acceptables, services de qualité.

L'analyse de la commercialisation montre qu'il existe différents types de commerçants correspondant à des mondes très différents au titre de l'économie des conventions. Cela révèle sans ambiguïté que différentes conventions cohabitent mais qu'il existe une dynamique puissante d'évolution qui pourrait en faire disparaître certaines (les conventions se référant au

monde de l'économie domestique) et en faire émerger d'autres (la concurrence).

Quelles analyses tire-t-on des approches utilisées ?

Les analyses mettent en parallèle les transformations institutionnelles rapides en cours et les performances exponentielles obtenues : doublement des rendements en 10 ans, accroissement de 10 % par an de la production.

Le caractère exceptionnellement rapide des changements en cours n'a pas permis de faire des analyses détaillées, notamment en termes d'économie des organisations ; pourtant, la transition de l'étatisme aux associations puis au privé marchand aurait nécessité une approche du type coûts/performances. L'expertise des nombreux témoins de ces transitions permet cependant de dire que les deux premières formes d'organisation n'étaient pas viables en termes de gestion mais il faudrait en définir les raisons exactes. C'est en se référant aux sciences de la gestion qu'il faudrait évaluer la viabilité des modes d'organisation qui semblent s'imposer actuellement.

L'analyse des comptes montre que le domaine de viabilité économique de chacune des activités (production, battage, décorticage) est assez étroit et demande à chaque acteur des efforts d'efficacité économique. Cette recherche d'efficacité se traduit par l'appel à la concurrence pour baisser les prix et l'importation de machines ayant de bons indices de coût/performances.

La persistance d'organisations de producteurs concentrées sur les périmètres permet de penser que la demande va rester elle aussi concentrée. Ainsi, les producteurs pourraient se trouver en situation de force par rapport aux petites entreprises (battage, décorticage) et commerçants de taille moyenne. C'est sans doute un peu moins le cas vis-à-vis des groupes africains de vente d'intrants bien que ceux-ci pourraient se trouver longtemps en concurrence. Ainsi, certains cherchent à fidéliser les producteurs pour qu'ils restent leurs clients.

4 - 3 La filière lait à Niono - Delta Central du Niger au Mali

Quelles sont les approches utilisées ?

L'analyse est essentiellement qualitative. Elle consiste à décrire les différents acteurs de la filière, les circuits et les échanges en les caractérisant à partir de différents éclairages théoriques :

- le contrat afin de rendre compte des relations qui existent par exemple entre producteurs de lait et laiteries ;
- le contrat et l'organisation pour définir les relations de co-participation au capital des laiteries (éleveurs, employés, livreurs) ;
- les comportements opportunistes liés aux imperfections de marché : tromperie sur la qualité (mouillage du lait), teneur en matière grasse ;
- les conventions et quasi contrats qui règlent les relations entre agriculteurs qui confient les animaux aux peuls et offrent un salaire, l'utilisation du lait et des produits animaux, et reçoivent la fertilité du troupeau peul dans son ensemble ;
- les rapports de force aussi qui permettent aux agriculteurs de modifier les conventions vis-à-vis des peuls en reprenant les vaches allaitantes et leur lait pour en faire eux-mêmes l'exploitation ;
- les institutions fondamentales des sociétés enfin puisque la croissance des revenus laitiers fait passer les revenus des ventes des femmes peules aux hommes peuls.

Au total, l'analyse est strictement institutionnelle et ne fait pas intervenir d'analyse comptable.

Quelles analyses tire-t-on des approches utilisées ?

Le lait est un produit hautement et rapidement périssable. Sa production et sa commercialisation supposent donc des formes d'arrangement contractuelles fortes : pour garantir la régularité des flux, pour garantir la collecte, garantir la qualité du travail des employés de la laiterie (contrat de travail) et garantir la livraison aux consommateurs. Dans les laiteries modernes, le contrat est la forme quasi obligatoire d'organisation. La forme de société des laiteries montre bien que l'*afectio sociatis* est forte et que chacun y a intérêt.

L'analyse révèle aussi que trois modes d'organisation, et même trois mondes, s'apposent dans cette période de croissance de la consommation laitière :

- les circuits peuls : animaux des agriculteurs et des éleveurs dont le lait revient aux peuls qui le revendent dans des circuits directs ;
- les nouvelles laiteries nées de la nouvelle production laitière des agriculteurs : c'est un circuit nouveau ;
- les laiteries utilisant le lait en poudre pour tous les usages locaux anciens et nouveaux et qui sont tenues par des commerçants.

Faute d'analyse en termes de coûts et de prix (information difficilement disponible), il est difficile de savoir comment se fait l'accumulation différentielle et la concurrence entre ces trois formes et quelles pourraient être les évolutions futures.

4 - 4 La filière d'exportation des haricots verts au Burkina Faso

Quelles sont les approches utilisées ?

L'analyse privilégie la description de chacun des types d'acteurs (producteurs, coopératives et groupements, exportateurs, transitaires locaux, compagnies aériennes, transitaires en Europe, importateurs européens), la caractérisation de leur activité, puis l'analyse des marges.

Entre chacun des acteurs, les contrats sont analysés ainsi que les dysfonctionnements rencontrés, en particulier lorsque les prix sont bas (non respect des clauses prévues) et lorsque les prix sont hauts (sortie du système des contrats dans certains cas).

Quelles analyses peut-on tirer des approches choisies ?

Le haricot vert primeur est très périssable. Sa récolte et son transport en Europe avec au moins cinq ruptures de charge requiert une coordination étroite entre les opérateurs et le respect d'un calendrier précis entre :

- le producteur et la coopérative (groupage),
- la coopérative et l'exportateur (donc le transitaire),
- l'exportateur et la compagnie aérienne,
- l'exportateur et l'importateur (ainsi que le transitaire en Europe).

Cette coordination est absolument nécessaire pour limiter le risque de pertes. Seul un enchaînement de contrats peut permettre de régler (coordonner) les activités pour limiter ce risque. Cet enchaînement est favorisé par une association nationale des producteurs et exportateurs (inter profession) qui établit les calendriers et passe les contrats avec les compagnies aériennes et transitaires.

Ces contrats prévoient, outre un calendrier assorti de quantités, des clauses de qualité (entre producteurs et exportateurs, entre exportateurs et importateurs) et des clauses de coût des services et de prix des haricots. Dans cet enchaînement de contrats, quels sont les risques et quels sont les rapports de pouvoir ?

- ⇨ Chaque acteur prend un risque en contractant : le risque pour la coopérative de producteurs de ne pas pouvoir fournir en quantité et qualité et d'avoir des pénalités, le risque pour l'exportateur d'être dans la même situation ou de constater une défaillance du transporteur, le risque pour l'importateur d'avoir avancé le financement de l'achat et de ne pas obtenir la marchandise.
- ⇨ Les coopératives et exportateurs n'ayant pas les moyens de financer les achats, et les banques locales n'acceptant pas de le faire, c'est l'importateur qui préfinance. Ce préfinancement lui donne un pouvoir important, qui se manifeste par des exigences de qualité et des prix bas quand le marché n'est pas favorable. Ces exigences se répercutent en amont vers les exportateurs, les coopératives et producteurs. Ces derniers se voient imposer des conditions de qualité drastiques (écarts de triage importants, refus de certains lots, traçabilité) et quelquefois des prix très faibles.
- ⇨ On peut aussi penser que ce mécanisme a une limite. Les producteurs sont certes dépendants des revenus procurés par les haricots, mais ils produisent aussi d'autres légumes. En cas de retrait du marché, les exportateurs seraient incités à mieux prendre en compte les revenus des producteurs. Les importateurs ne pourraient pas non plus rester inertes et chercheraient à conserver le capital que représente le fonctionnement régulier d'une filière d'importation. Il reste que ceux-ci sont en position de force et qu'ils peuvent diversifier leurs origines géographiques pour ne pas dépendre que d'une seule source.

Au total, la chaîne des contrats est un mécanisme annuel mais qui se reproduit tous les ans, comme une convention. Sa reproduction dépend beaucoup de différentes variables fortes, en particulier la concurrence internationale qui se fait essentiellement sur les coûts de main d'œuvre et sur les tarifs de fret aérien (lesquels sont liés à la fréquence des lignes), et sur la qualité du produit (fraîcheur, homogénéité de la qualité, présentation). Ainsi, d'une année à l'autre, les contrats peuvent être différents et refléter les rapports de force liés aux avantages compétitifs des filières nationales, laissant aux importateurs un pouvoir majeur.

4 - 5 La filière cacao au Cameroun

Quelles sont les approches utilisées ?

- Une approche comparative : les bassins de production cacaoyère du Cameroun sont comparés à ceux de Côte d'Ivoire, d'Indonésie et d'Amérique latine afin d'identifier les avantages compétitifs (ici les désavantages du Cameroun) et de les situer dans une perspective historique.
- Une approche historique se rapportant dans ce cas précis à une théorie des booms et régressions des bassins cacaoyers et à l'analyse de la libéralisation.
- Une approche micro-économique large (comptes des producteurs, explication des comportements) faisant appel à une analyse sociologique.
- Une approche comptable rapide (comptes de la filière).
- Une approche en termes de jeux d'acteurs pour analyser l'évolution des comportements des producteurs, des acheteurs, des exportateurs et des grandes firmes internationales acheteuses de cacao.

Quelles analyses peut-on tirer des approches utilisées ?

Le cacao en fèves fermentées est une denrée moyennement stable qui doit être convenablement séchée pour assurer une conservation sans risque. Malgré les conditions climatiques humides, cette caractéristique ne semble pas créer un risque qui structurerait les modes de coordination

des circuits. L'essentiel de la problématique de la coordination se situe dans la dynamique des prix et des revenus. On peut, de ce point de vue, résumer la situation de la manière suivante :

- ◇ Les planteurs de la zone étudiée sont relativement jeunes et ont compté sur le cacao pour obtenir des revenus monétaires durables. Pour obtenir des revenus monétaires, ils n'ont pas beaucoup d'autres choix possibles que la culture du cacao. Le climat et les maladies obligent à traiter fréquemment car l'arrêt des traitements pourrait compromettre la totalité de la récolte. Les coûts en intrants sont donc élevés. Les planteurs obtiennent les produits de traitement par les acheteurs de cacao qui retiennent le coût sur le montant de la vente. Les planteurs dépendent donc totalement des prix consentis par les acheteurs.
- ◇ Ces acheteurs sont des exportateurs locaux, dont beaucoup sont petits. Il n'y a pas de barrière importante à l'entrée dans la profession. La concurrence entre eux est forte et tous ont dû consentir des accroissements importants de productivité pour faire face à la baisse de leurs revenus.
- ◇ Les acteurs finaux sont quelques grandes entreprises qui s'approvisionnent sur le marché international, en particulier en Côte d'Ivoire et au Ghana voisins.
- ◇ Les prix sont très fluctuants. Cela a abouti par exemple à une absence de revenu pour les planteurs au début des années 1990 et un début d'arrachage des plantations pour y substituer des bananiers plantains. Cette situation extrême n'est pas non plus favorable aux exportateurs qui, si les prix devenaient trop bas, verraient se réduire eux aussi leurs revenus. Les firmes internationales quant à elles considèrent la production locale comme une des sources d'approvisionnement possible et n'ont intérêt à en assurer le contrôle que s'il y a risque de ne pas être approvisionné. Les entreprises cherchent alors à "remonter" la filière pour assurer leur approvisionnement.
- ◇ Au total, si l'offre internationale de cacao est élevée, l'ensemble des prix est tiré vers le bas et les deux grandes catégories d'acteurs locaux que sont les planteurs et les exportateurs sont réduits à partager les baisses de revenu. Ce partage se ferait au détriment des planteurs quand ils sont inorganisés. L'absence de possibilité de contrôler les bascules aboutit, semble-t-il, à une fraude de la part des acheteurs, ainsi que le prétendent les planteurs (risque moral).

Cette situation résulte d'une évolution récente liée à la libéralisation :

- ◇ En 1990, la fin du monopole des coopératives a permis à des commerçants d'acheter les fèves de cacao et de vendre les intrants (fongicide, insecticide).
- ◇ Puis la suppression de la SODECAO (organisme d'Etat autrefois acheteur monopolistique, vendeur d'intrants, fournisseur de crédit) et la fin des subventions aux intrants ont renchéri les coûts de production.
- ◇ La dévaluation de 1994 a encore renchéri les prix des intrants et dégradé les revenus.
- ◇ Mais la levée des taxes d'exportation et les cours élevés du cacao ont ensuite permis un meilleur prix au producteur.
- ◇ Au total, la production s'est maintenue. Elle n'a pas fléchi car les producteurs n'ont pas d'autre choix que produire du cacao pour obtenir des revenus monétaires et payer ainsi les frais fixes des ménages (en particulier la scolarisation). Elle n'a pas non plus augmenté, restant à peu près au même niveau depuis plus de 25 ans.

Avec la libéralisation, les agents ont cependant beaucoup changé :

- disparition de la SODECAO ;
- mise en sommeil des coopératives mais certaines restent vivaces ;
- apparition de groupements d'intérêt commun à l'instigation des pouvoirs publics et d'une entreprise publique (South West Development Authority) qui veut grouper les offres et les achats et offrir du crédit à taux non usuraire) ; cette formule correspond à la tradition déjà ancienne des coopératives autonomes du Cameroun (depuis l'indépendance) ;
- le nombre des exportateurs a augmenté et ceux-ci se sont regroupés en deux syndicats opposés (les anciens habitués à se partager le marché, et les nouveaux) ;
- une inter-profession a été créée (Centre interprofessionnel du cacao et du café) regroupant planteurs, acheteurs-usiniers, exportateurs et transformateurs industriels. Cette inter-profession ne parvient pas à obtenir une coordination des membres pour améliorer la qualité. Cela tient vraisemblablement à la concurrence entre tous les acteurs pour maintenir les revenus (qui maintient un état d'esprit non coopératif) et à la faiblesse et la variabilité de ces revenus.

En conclusion, la filière est passée d'un système étatisé (monopole) avec un club d'exportateurs bénéficiant de marges confortables et des producteurs peu payés mais avec des prix fixés, à un système libéralisé caractérisé par une concurrence forte, dans une atmosphère non coopérative, avec des prix fluctuants (et une période de prix bas), ce qui aboutit à une recherche individuelle de productivité et pas d'attitude collective d'amélioration de la qualité.

4 - 6 Peut-on tirer quelques enseignements sur les méthodes d'analyse ?

Chaque étude n'utilise que partiellement le référentiel d'analyse disponible. Cela tient essentiellement à deux causes :

- les différentes méthodes ne sont pas connues de tous et toutes les méthodes ne sont pas équivalentes en matière de facilité d'utilisation et de pertinence ;
- le temps disponible pour réaliser les travaux était limité à une semaine de terrain pour chaque.

Les méthodes utilisées ont été les suivantes :

- ⇨ Dans tous les cas, l'approche méso-économique a inspiré les travaux : présentation de la filière par la typologie des agents, le circuit des échanges, l'analyse comptable plus ou moins détaillée et une analyse des comportements micro-économiques.
- ⇨ L'approche en termes d'imperfections est peu ou pas utilisée.
- ⇨ Les descriptions en termes de contrats, conventions et institutions sont soit des bases d'analyse, soit implicites dans les raisonnements.
- ⇨ La régulation est absente, ainsi que la théorie des jeux.
- ⇨ En revanche, l'analyse en termes de jeux d'acteurs est soit présente, soit en filigrane mais rarement présentée en termes formalisés.

L'approche méso-économique et son prolongement en termes d'analyse du jeu des acteurs a donc souvent été préférée aux analyses faites marché par marché et focalisées sur les imperfections et distorsions. Il s'agit là certainement d'une "convention" forte entre économistes agricoles français.

Tableau 8 : Utilisation des approches selon les études de cas

Méthodes et approches	Haricot vert Burkina	Lait Niono	Cacao Cameroun	Oeufs Burkina	Riz Office du Niger
Description de la technoteure	Détaillée	Rapide	Partielle (Producteurs)	Rapide	Rapide
Description de la mercateure	Très complète	Très complète	Complète	Très complète	Complète
Approche historique	Mentionnée	Etudiée	Détaillée (théorie des fronts pionniers)	Etudiée	Détaillée
Micro-économie Comportement des agents	Etudiée par les comptes	Peu étudiée	Essentiel de l'analyse	Etudiée par les comptes	Etudiée par les comptes
Approche comptable de la filière	Détaillée	Ebauchée	Reprise des comptes existants	Détaillée	Détaillée
Imperfections de marché (concurrence parfaite et imparfaite)	Non utilisée	Utilisée fréquemment	Non utilisée mais implicite	Non utilisée	Implicite
Contrats	Base de l'analyse	Base de l'analyse	Non utilisée	Implicite	Abordée
Conventions	Une des bases de l'analyse	Une des bases implicites	Non utilisée	Non utilisée	Une des bases de l'analyse
Institutions	Non utilisée	Abordée sous angle anthropologique	Non utilisée	Non utilisée	Abordée
Régulation	Non utilisée	Non utilisée	Non citée mais en filigrane	Non utilisée	Non utilisée
Théorie des jeux	Non utilisée	Non utilisée	Non utilisée	Non utilisée	Non utilisée
Jeux d'acteurs	Non utilisé en tant que tel	Non utilisé en tant que tel	Une des bases de l'analyse	Une des bases de l'analyse	Une des bases de l'analyse
Approche méso-économique d'ensemble	Classique avec accent sur comptabilité	Très présente sous l'angle conventions et contrats	Très présente avec accent sur micro-économie des comportements	Classique avec accent sur comptabilité	Très présente avec accent sur conventions et micro-économie

Si l'on examine plus finement la manière dont chacun a utilisé les différentes approches dans les études de cas, on voit apparaître quelques lignes de force à partir desquelles on s'interrogera dans le chapitre suivant :

- ◇ Les produits périssables amènent à faire émerger des formes contractuelles qu'il faut donc analyser comme telles, ou des formes d'adaptation au risque qui peuvent se traduire par des conventions.
- ◇ Les produits d'exportation sont sujets à des fluctuations de prix qu'il faut analyser en termes comptables afin de mieux comprendre les réactions économiques des acteurs (micro-économie).

- ⇨ Chaque filière est un lieu où se joue un pouvoir d'influence dans la formation des prix : les firmes internationales pour les exportations, les grands producteurs pour les œufs au Burkina, ... Les méthodes d'analyse du jeu des acteurs permettent de mieux éclairer les pouvoirs.
- ⇨ Les asymétries d'information jouent un rôle clé dans la formation des pouvoirs de marché.
- ⇨ De même, la capacité à concentrer une offre ou une demande est importante dans la formation des pouvoirs (théorie des jeux). C'est tout l'enjeu du groupement des offres par les producteurs agricoles.
- ⇨ La libéralisation crée une situation de transition au cours de laquelle se joue la définition de la forme future du jeu sans déterminisme fort (les jeux ne sont pas faits). Il faut mieux analyser ces formes d'évolution avec des méthodes adéquates.

V - QUELLES MÉTHODES UTILISER POUR L'ANALYSE EN MATIÈRE D'EFFICACITÉ DU MARCHÉ ET D'ORGANISATION POUR L'AGRICULTURE EN AFRIQUE ?

Pour répondre à cette question, il faut d'abord préciser quels sont les enjeux généraux en matière d'efficacité du marché et d'organisation, puis traduire ces enjeux pour les différents cas rencontrés en Afrique et définir pour chaque cas l'approche qui semble la plus indiquée en prenant en compte les études de cas réalisées ainsi que l'expérience communément acquise.

5 - 1 Les enjeux généraux relatifs au marché agricole et agro-alimentaire en Afrique

Pour les exportations hors d'Afrique, l'enjeu principal est de rester compétitif et donc améliorer la compétitivité afin de pouvoir rester inséré dans le marché international et réaliser les importations nécessaires au progrès économique. Or, la part des exportations africaines dans les marchés internationaux tend à baisser.

Pour les exportations et importations internes du continent africain, l'enjeu est de rester compétitif en améliorant la compétitivité afin de limiter les importations concurrentes et ainsi de préserver les emplois et les revenus. L'Afrique ne pourra en effet conserver un taux de protection élevé longtemps dans un monde où les barrières douanières ont tendance à être de plus en plus réduites.

Pour les productions à vocation locale (alimentation des villes), l'enjeu est de constituer des circuits stables, de développer la production, approvisionner les marchés tout en étant assez compétitifs pour éviter la concurrence potentielle des importations.

Ainsi, dans tous les cas, l'amélioration de la compétitivité est nécessaire. Cela devra se traduire par :

- l'amélioration de la productivité : productivité agricole, réduction des coûts de transport, réduction des coûts de transformation, réduction des coûts de transaction ;
- l'amélioration de la qualité des produits tant pour l'exportation (extension des normes et standards, plus grande exigence des pays industriels) que pour la consommation locale, elle aussi de plus en plus exigeante (perméabilité aux préférences des consommateurs des pays industriels en matière de goût, qualités organoleptiques, hygiéniques, et de présentation).

Les objectifs de productivité et qualité afin d'améliorer la compétitivité sont imposés par la marche du monde. Ils mettent l'Afrique face à des difficultés d'adaptation. La réussite permettra d'améliorer la croissance et de réduire la pauvreté si les mécanismes d'accès au marché et aux biens publics, ainsi que de distribution ou redistribution des revenus, sont efficaces. En cas d'adaptation trop lente, l'économie resterait renfermée pendant une phase plus ou moins longue sur un autocentrage limitant la croissance à la seule perspective des évolutions domestiques des systèmes économiques et sociaux. Les catégories pauvres n'auraient pas d'espoir d'amélioration rapide.

Ainsi, l'amélioration du fonctionnement des marchés et la possibilité pour les producteurs et entreprises locales d'en tirer des revenus suffisants pour les inciter à améliorer la compétitivité (équité et efficacité dynamique du marché) sont bien les enjeux clé pour le développement.

5 - 2 Traduire ces enjeux pour chaque grand type de situation de marché

La typologie sommaire proposée dans la première partie permet de descendre à un niveau de généralité moins agrégé et plus utile. Chacun des types qui sont décrits connaît de grandes transformations. Comme il a été dit -là aussi dans la première partie- on passe d'une situation d'économie étatique ou d'autosubsistance à une situation d'économie marchande libéralisée. En réalité, coexistent des formes diverses de fonctionnement mais toutes sont en transition et les points d'aboutissement de cette transition (au sens de structures et de fonctionnements stables) sont encore inconnus. En simplifiant :

- ◇ Les filières d'exportation de produits périssables (haricots verts, fruits) qui dépendent de monopoles étrangers vont-elles se développer pour avoir une meilleure assise dans les circuits internationaux ou vont-elles être réduites par les initiatives potentielles d'autres régions (Afrique du Nord, territoires européens ultrapériphériques, Asie, ...) ?
- ◇ Les filières d'exportation de grands produits tropicaux du type "commodités" (café, cacao, coton, hévéa) qui dépendent de quelques monopoles internationaux vont-elles être dominées et mises en dépendance complète, ou ont-elles encore des capacités d'initiative ?
- ◇ Les firmes internationales préféreront-elles créer des périmètres contractuels d'approvisionnement ou de grandes exploitations privées pour garantir et contrôler les calendriers et les qualités des livraisons ?
- ◇ Les circuits locaux qui émergent avec le développement des villes vont-ils se stabiliser sous la forme de filières courtes (du producteur au consommateur), vont-elles voir se développer les intermédiaires, ceux-ci acquérant des positions de force ? La distribution ou les industriels vont-ils prendre le contrôle des filières ?
- ◇ Les grandes filières céréalières libéralisées vont-elles évoluer vers un pouvoir des commerçants ou des moulins ? L'offre agricole peut-elle se restructurer en groupements ?

Les avènements possibles sont nombreux. Il est difficile de percevoir dans les jeux qui se jouent quel sera dans chaque cas le résultat de la phase de jeu actuelle. On peut cependant aligner les différentes méthodes possibles et explorer leur potentiel pour l'analyse et l'aide à la décision pour chacun des grands types de filière.

5 - 3 Les filières d'exportation sur les marchés internationaux

L'analyse qui est faite sur le cas du cacao au Cameroun par F. Ruf utilise une approche qui s'inspire d'une longue acquisition de connaissances, donc d'une expertise qualifiée du secteur, dont on peut essayer, d'une manière plus systématique, de repérer les formes implicites. On pourrait ainsi différencier plusieurs éléments d'analyse :

- ◇ La description de la mercature (acteurs et nature des échanges) qui définit le champ d'analyse méso-économique.
- ◇ Le repérage de phases chronologiques correspondant à des modes de régulation (au sens de la théorie de la régulation), et des sous-phases correspondant à des périodes différenciées selon le niveau des prix. Notons que si la théorie de la régulation permet clairement d'identifier des modes différents, les périodes de transition restent difficiles à caractériser car elles mêlent des caractères anciens à des caractères nouveaux.

- ◇ L'analyse en termes comptables (production, charges, valeur ajoutée) de l'ensemble méso-économique et de chaque type d'agent (aspect micro-économique) à différentes périodes significatives des rapports de prix et des rapports de pouvoirs dans la filière.
- ◇ Le décryptage des comportements des agents pendant la période qui met partiellement en lumière leurs objectifs et leurs stratégies.
- ◇ Cette séquence méthodologique pourrait être avantageusement complétée par une analyse en termes de théorie des jeux sous différentes hypothèses d'évolution des prix (les prix étant considérés comme variable exogène) afin d'explorer la gamme des comportements probables dans un ensemble de configurations possibles pour l'avenir. Cela revient à analyser en termes prospectifs les jeux d'acteurs qui pourraient se réaliser.

Dans le cas des haricots verts du Burkina, la même séquence méthodologique serait efficace. L'étude de cas réalisée par Benoît Leverrier explore essentiellement l'analyse en termes comptables et décrit certaines configurations du jeu relatif des acteurs en fonction des prix existants. Cela permet d'identifier les comportements possibles. Les prix étant très différents d'une campagne à l'autre et au cours d'une campagne, l'apprentissage des comportements est à la fois rapide (changements fréquents) et difficile (manque de repères), ce qui ne permet sans doute pas de stabiliser un "régime de régulation" clair. Pourtant, cette filière devrait être stabilisée par l'existence d'une chaîne de contrats entre les acteurs définissant un régime de régulation limitant les comportements dans un "couloir" (champ des possibles) bien déterminé. Il semble pourtant que ce couloir ne soit pas si déterminé et que l'on puisse en sortir, ce qui indiquerait que l'environnement juridique ne soit pas de nature à garantir le respect des engagements pris.

5 - 4 Les filières périurbaines nouvelles de biens périssables

La croissance des villes et l'évolution rapide des styles de consommation donne naissance à des filières nouvelles pour des produits primeurs périssables : viande de poulet, œufs, lait, légumes. La faiblesse des moyens de transport et communications interurbaines et la croissance rapide des villes pourrait aboutir à créer un caractère spécifique de l'économie agricole et agro-alimentaire africaine qui serait la constitution d'espaces de marché à haute intensité d'échange dans les hinterlands des villes (Waltps, 1994). Dans cette hypothèse, les formes d'organisation qui s'inventent aujourd'hui avec les circuits laitiers et œufs pourraient préfigurer ou fortement influencer les formes futures.

L'analyse des marchés laitiers à Niono (Mali) par G. Duteurtre montre par exemple que coexistent trois formes : la production traditionnelle des Peuls vendue directement, la nouvelle production paysanne liée à des mini laiteries, et les importations de lait en poudre faites par les commerçants pour des transformations locales. Cette coexistence est dynamique et porteuse de changements: la production traditionnelle semble vouée à disparaître et une concurrence semble devoir s'instaurer entre production paysanne et importations.

Le rôle de l'analyse est d'abord de rendre compte de ces évolutions et de les projeter dans l'avenir. Pour cela, la séquence méthodologique à proposer pourrait être la suivante :

- ◇ Décrire chaque sous-filière en la caractérisant par la mercatecture et la technotecture afin d'identifier les différences de productivité et de qualité.
- ◇ Faire l'analyse comptable (méso et micro-économique) et en termes de concurrence entre les différentes sous-filières.

- ⇨ Faire l'analyse en termes de conventions de manière à bien identifier les règles fondamentales qui orientent les comportements et évaluer leurs possibilités d'évolution (règles intangibles insérées dans un corps de règles, ou règles "périphériques" pouvant être facilement changées ?).
- ⇨ Faire une analyse en termes de jeux d'acteurs, en particulier du risque, sous différentes hypothèses d'évolution des variables exogènes (niveau de protection, prix de la poudre de lait) et sous différentes hypothèses de comportement des acteurs, par exemple :
 - solidarité des différents "métiers" (production de lait, collecte, conservation, livraison) pour garantir la pérennité des mini sociétés laitières (de type coopératif ou SARL), ou évolution vers un système de mini laiteries privées avec contrats de collecte ?,
 - évolution des commerçants importateurs vers la collecte du lait local afin de garantir une régularité de l'offre (utilisation de la source locale et importée) et une diversité de produits ?,
 - concentration progressive des laiteries ?

Dans le cas des filières œufs du Burkina analysées par D. Bastianelli, on voit aussi comment l'accroissement de la population urbaine et l'évolution de styles de consommation garantit un flux permanent de demande en œufs frais (pour les particuliers, pour les collectivités et la biscuiterie) qui permet aux producteurs d'investir à l'amont. Un début de concentration de l'offre aboutit à la segmentation en sous-filières, en particulier une sous-filière de gros producteurs cherchant à stabiliser une clientèle de gros clients (grossistes, collectivités, industries), et une filière de petits producteurs pour la vente directe ou vers des commerçants selon des circuits plus ou moins instables, et un ensemble intermédiaire. Analyser cette évolution amène à recourir à la même séquence méthodologique que pour le lait.

5 - 5 Les filières de produits non périssables sur marché libre, en particulier les grains (céréales, niébés)

Ce sont les premières filières à avoir été libéralisées. Cette libéralisation n'a pas induit de grandes mutations car le commerce libre des céréales et grains n'avait jamais été supprimé. Lors des libéralisations, les commerçants ont simplement étendu leurs activités et d'autres sont entrés sur le marché. Par ailleurs, le commerce des grains est un des domaines où cohabitent de nombreuses formes de coordination des échanges que la théorie des conventions permet clairement de caractériser. On peut aussi caractériser les évolutions relatives des différentes formes (A. Dupressoir, 1998).

On peut ainsi distinguer quatre modèles élémentaires d'unités commerçantes : "marchand, capitaliste, domestique et civique" et différentes formes de combinaisons des principes de coordination des échanges évoluant selon les époques :

- avant 1980 : une coordination étatique fondée sur une logique "civique et capitaliste",
- entre 1981 et 1987 : l'émergence d'un modèle "importateur-marchand",
- entre 1987 et 1997 : une concurrence plus vive qui fait émerger un modèle "marchand-forain",
- puis depuis 1997 : la cohabitation des différents modèles avec en plus l'évolution vers un modèle "importateur-capitaliste" et un modèle "de variété".

Sur longue période, on peut discerner trois tendances :

- L'émergence de commerçants correspondant au modèle capitaliste classique ; au Nord Nigéria, certains commerçants sont devenus de très grands propriétaires de capitaux investis dans le commerce, l'immobilier et l'industrie.
- La réduction de certaines formes "civiques" telles que les coopératives, souvent parce qu'elles ont été imposées et qu'elles avaient en réalité un caractère étatique.
- L'émergence à nouveau de formes civiques mais limitées à la production agricole dans les zones des périmètres irrigués où la coordination est plus facile que dans les zones d'agriculture pluviale.

L'analyse de ces filières et de leur évolution reste encore difficile à réaliser car elle demande une investigation en profondeur qui est plus du domaine de la recherche que de l'étude. On peut cependant proposer d'opérer avec la séquence méthodologique suivante en faisant la différence entre l'agriculture pluviale des villages et les zones de périmètres irrigués.

Pour l'agriculture pluviale :

- ⇨ L'analyse doit d'abord être géographisée afin d'identifier les cheminements des produits, la localisation de l'offre des marchés et les zones d'opération des commerçants (ils sont souvent en monopole ou oligopole naturel) tant pour la collecte que pour la vente.
- ⇨ Elle doit ensuite définir la typologie des commerçants de manière à styliser leurs comportements : spécialisation ou diversification, commerce strict ou immobilisations, insertion dans un réseau lignager, ou d'alliances d'une autre nature. La typologie peut être faite en référence à la théorie des conventions en mettant particulièrement en relief les conventions qui répondent à l'incertitude et au risque liés au climat et à la volatilité du marché, et l'incertitude liée à l'asymétrie de l'information.
- ⇨ L'analyse des comptes (méso-économie et micro-économie) doit permettre d'identifier les mécanismes d'accumulation et de distribution du revenu liés aux conventions existantes.
- ⇨ L'évolution relative des différents types de circuits d'échange liés aux conventions ne peut se faire qu'en recourant à des études fines permettant d'identifier les tendances. Il s'agit vraisemblablement de transitions "en biseau" (substitution progressive d'une situation à une autre) qu'il n'est sans doute pas nécessaire d'analyser en termes de jeu (pas en théorie des jeux ni peut-être en jeux d'acteurs).

Pour l'agriculture des périmètres irrigués rizicoles, la situation est différente car tous ont connu une phase étatique autoritaire puis une levée progressive des contraintes et organisations existantes. Par ailleurs, les sociétés locales vivant sur les périmètres sont souvent très composites car elles peuvent être constituées de nombreuses origines géographiques locales. La situation qui en résulte doit donc être analysée au cas par cas avec précision :

- ⇨ L'analyse doit donc porter d'abord sur les institutions des sociétés vivant sur les périmètres: ensemble des règles d'accès au foncier (accès, échange, location, vente, ...), règles d'accès à l'eau, règles d'association pour certains travaux et services, règles d'entraide, règles concernant les échanges (achats d'intrants, ventes, crédit), règles concernant les relations avec les éleveurs, règles de décisions collectives, ...
- ⇨ Elle doit aussi porter sur les différents acteurs des services à l'agriculture (fourniture de matériel, eau et électricité, prestations de travaux, crédit, commercialisation) afin de connaître leur histoire et comprendre leur articulation avec la société locale (en termes de convention) et comprendre la dynamique existante.

- ◇ Eclairer la compréhension des évolutions par l'analyse comptable afin de repérer les mécanismes d'accumulation et de distribution du revenu.

5 - 6 Les périmètres agro-industriels avec plantations paysannes

Ils sont issus de la constitution d'entreprises étatiques qui avaient établi des contrats (sous une forme quelquefois autoritaire), avec des planteurs voisins souvent installés pour la circonstance. La privatisation de ces agro-industries change la nature des relations entre planteurs et usine : on passe d'un barème à une situation qui peut aller du contrat complet à un simple contrat limité à un engagement mutuel d'achat-vente sans conditions de prix. Les analyses à réaliser pour comprendre ces situations peuvent utiliser en particulier :

- l'analyse fine des comportements des planteurs, en particulier leur degré de liberté et les possibilités de choix par rapport à un monopole local (diversification, alliance syndicale, ...);
- l'analyse fine des comptes ;
- l'analyse en termes de théorie des jeux (2 acteurs) afin d'explorer l'avantage mutuel à aller vers des formes de coopération ou non.

5 - 7 Que conclure sur les méthodes d'analyse ?

De cet examen rapide des méthodes d'analyse qui apparaissent les plus efficaces pour rendre compte des circuits d'échange et de leur fonctionnement (on veut vérifier leur efficacité et leur viabilité au sens de l'équité), on peut tirer neuf conclusions (voir tableau 9) :

- ◇ Tout d'abord, **l'analyse comptable est nécessaire dans tous les cas**, ce qui suppose d'avoir fait une description préalable en termes de mercatecture (les agents, les marchés et échanges qui les lient) et de technotecture (la nature technique des activités de chacun afin d'avoir une référence pour travailler sur les changements techniques et productivités).
- ◇ L'analyse historique est particulièrement utile pour les filières anciennes, peu pour les filières émergentes (ce qui se conçoit aisément).
- ◇ **L'analyse des comportements des agents est nécessaire dans tous les cas**. Il s'agit de repérer ce qu'ils font en "régime nominal" et dans des circonstances "non nominales". **Le recours préalable à une typologie est indispensable.**
- ◇ La théorie de la régulation, lourde à manier, ne se conçoit que pour des macro-filières à grand impact économique et social ayant une durée de vie historique longue (café, cacao, coton).
- ◇ **La théorie des conventions** est utile dès lors que les filières "baignent" dans un environnement social marqué par des institutions héritées de l'histoire longue, donc par une forte inscription dans les traditions et la coutume des sociétés.
- ◇ **La théorie des institutions** s'applique particulièrement bien quand on a une grande variété de règles qui ne sont pas obligatoirement référées à une seule tradition ou coutume locale, en particulier les sociétés composites ou déstructurées par des actions de développement antérieures.
- ◇ L'analyse des contrats est indispensable pour les formes modernes de filières de biens périssables.
- ◇ Le recours à la géographie est indispensable pour les filières où les coûts de transport et l'existence de monopoles naturels locaux ont un caractère explicatif important.

⇨ Enfin, la théorie des jeux et les analyses en termes de jeux d'acteurs sont indispensables lorsque :

- il y a une incertitude forte et des risques forts,
- l'avenir est indéterminé (non probabilité),
- la combinaison des actions-réactions aboutit à différents avènements possibles contrastés.

La théorie des jeux se prête bien aux situations à deux joueurs ayant chacun des choix limités. Les "jeux d'acteurs" correspondent mieux aux situations plus complexes : plusieurs joueurs et des choix larges.

Il faut cependant signaler l'utilité des analyses en termes d'imperfection et de distorsions de marché. Elles sont possibles dans tous les cas. Elles montrent certes que les imperfections et distorsions sont partout. En ce sens on apprend peu. Mais leur vertu principale est de s'obliger à repérer les asymétries d'information et de pouvoir (risque moral, monopole), la présence de biens publics, d'externalités en particulier les externalités publiques.

Tableau 9 : Récapitulation : Méthodes d'analyse particulièrement utiles en fonction du type de filière

	Filières export		Filières périurbaines biens périssables	Filières grains et marché libre	Filières riziculture irriguée	Périmètres agro-industriels
	non périssables	périssables				
Mercatecture	x	x	x	x	x	x
Technotecture	x	x	x		x	x
Analyse historique	x	x		x	x	x
Phases chronologiques	x	x	x	x	x	x
Analyse comptable	x	x	x	x	x	x
Analyse comportements	x	x		(commerçants)		x
par agents (et typologie)	x					
Théorie des jeux			x			
Régulation				x	x	
Conventions et évolution		x				x
Institutions			x			x
Contrats						
Jeux d'acteurs		x	x	x	x	x
Analyse géographique				x		
Analyse des imperfections et distorsions	x					

VI - QUELLES MÉTHODES UTILISER POUR L'AIDE À LA DÉCISION EN MATIÈRE D'EFFICACITÉ DU MARCHÉ ET D'ORGANISATION ?

La tentation est grande, après de nombreuses analyses des situations rencontrées en Afrique, et en ayant en tête les vertus du modèle français d'organisation des marchés, de conclure à la nécessité de créer des groupements de producteurs (au sens large) et de former des inter professions. Il faut se garder d'arriver à cette conclusion sans repasser par une démarche rigoureuse de réflexion sur :

- d'une part les modèles d'organisation et de coordination des échanges dans des contextes donnés,
- d'autre part sur les voies et moyens pour passer d'une situation jugée satisfaisante à une situation jugée souhaitable.

6 - 1 Y a-t-il des modes de coordination et d'organisation optimaux pour tout type de situation ?

On rejette l'idée qu'il suffit de repérer les imperfections et les distorsions par rapport à une situation idéale de marché pour ensuite proposer des décisions amenant à supprimer ces imperfections, de réglementer, privatiser, puis établir les "infrastructures du marché" (transparence des prix par exemple) afin que s'établisse *in extenso* une situation optimale. Il n'y a en effet aucune raison de penser que le marché pur et parfait puisse exister, ni que ces mesures puissent ipso facto permettre de s'en rapprocher. Il n'y a pas d'automatismes ni d'évolution naturelle vers la concurrence parfaite. On peut même considérer que l'établissement de règles publiques est nécessaire pour éviter que le marché n'évolue vers le monopole et des rapports de force débouchant sur l'iniquité et la violence dans les transactions.

Ceci étant posé, la définition d'un marché efficace et équitable dans des contextes de sociétés spécifiques reste une question ouverte que la présente étude ne peut prétendre régler. La première question qui se pose est d'abord de savoir s'il existe des modes de coordination des échanges qui soient optimaux pour chacun des contextes.

Comment caractériser l'ensemble des modes de coordination des échanges ?

Pour répondre à cette question, il faut d'abord rappeler que ces contextes sont très nombreux mais que l'on peut, par simplification, les styliser. Pour cela, on peut reprendre la typologie de P. Hugon (voir I., tableau I) qui présente l'avantage d'être en résonance avec la théorie des conventions. Plus précisément, on pourrait caractériser un "univers de coordination des échanges" (l'ensemble des formes de coordination) de deux manières :

- une description synchronique : la photographie à un moment donné des formes de l'échange ;
- une description diachronique : la dynamique de l'évolution des formes de l'échange.

Les formes de l'échange agricole et agro-alimentaire (description synchronique) pourraient être représentées selon trois approches :

- ◇ Une approche méso-économique : découpage du champ de l'économie en sous-ensembles par filières ou sous-secteurs connectables entre eux et pouvant se recouvrir (par exemple, un sous-ensemble agro-fourriture peut se recouvrir avec des filières par produit agricole).
- ◇ Pour chaque filière ou sous-secteur, identifier les formes de coordination existantes en s'aidant de la typologie de P. Hugon et de l'apport de la théorie des conventions.
- ◇ Replacer cette analyse par rapport à l'ensemble de l'économie de la société afin de voir quelle importance tient l'agriculture et les modes de coordination des échanges qui la caractérisent par rapport aux situations des autres secteurs. Il se peut que l'agriculture soit résiduelle et dominée, ou en développement et contribue à structurer l'économie et ses régulations. A ce titre, on peut éventuellement se référer à la théorie de la régulation.

Les dynamiques d'évolution sont difficiles à analyser car il faut pouvoir disposer d'une ou plusieurs théories de l'évolution. A défaut, on peut procéder de trois manières :

- ◇ Repérer les tendances et les prolonger en faisant l'hypothèse que le futur sera la continuation de ces tendances ; c'est la voie la plus simple à moyen terme.
- ◇ Se référer à la théorie de la régulation afin d'identifier les modes de régulation émergents et leur dynamique d'évolution ; cela demande beaucoup d'expérience.
- ◇ Explorer sans *a priori* les avenir possibles pour les sous-ensembles clé (ceux qui auraient valeur de signal et un grand impact) et présenter les avenir résultant des équilibres rapports de force les plus vraisemblables. A défaut, offrir des perspectives contrastées.

Par exemple, concernant les pays côtiers d'Afrique de l'Ouest, on pourrait arriver à des conclusions comme celles-ci (il s'agit là d'une pure construction) :

- ◇ Le champ de l'économie agro-alimentaire se compose :
 - des filières périurbaines : poulet, œufs, lait, petits élevages, horticulture, caractérisées par la coexistence d'une petite production liée à des filières courtes, des groupes coopératifs et des groupes industriels oligopolistiques (production et/ou distribution) ;
 - des filières d'hinterland étendu pour les approvisionnements en ignames, tubercules, plantains et légumes semi-périssables, caractérisées par des circuits commerçants liés aux structures issues de conventions marchandes et domestiques ;
 - des filières classiques d'approvisionnement en céréales et viande bovine et ovine caractérisées par des filières relevant des conventions marchandes et domestiques, et quelques formes de ranchs privés liés à la grande distribution ;
 - des périmètres industriels liés à des producteurs dépendants dans le cadre de pseudo contrats (palmier à huile, fruitiers, légumes d'exportation) ;
 - des filières dominées par des exportateurs ou des firmes locales de transformation avec un marché libre : café, cacao, coton.
- ◇ L'agriculture et l'agro-industrie restent le secteur le plus important pour la formation du revenu national. De leur prospérité dépend la croissance et la distribution du revenu. Celle-ci dépend donc à la fois des performances à l'exportation et du régime de croissance domestique autonome (consommation, revenu et productions domestiques).

- ◇ Les tendances en cours peuvent être analysées chronologiquement. Elles révèlent l'émergence d'une convention capitaliste qui influence la convention marchande et réduit la convention domestique à des sphères de marché spécifiques (zones rurales).
- ◇ Les filières d'exportation pourraient être conduites à être marginalisées, soit à s'organiser pour améliorer la qualité et la compétitivité, ce qui impliquerait que l'ensemble des acteurs s'entendent et que les producteurs soient représentés par des organisations.
- ◇ Les filières agro-industrielles locales pourraient évoluer vers des monopoles (ou un oligopole) dominant les producteurs qu'il y ait contrat ou non ou suscitant une réaction de ceux-ci en termes d'organisation de l'offre et de la défense des intérêts.
- ◇ Il sera difficile pour les coopératives et groupements de producteurs de reconstituer des filières complètes qui atteindraient la taille nécessaire pour les activités industrielles (convention civique) car il est sans doute trop tard pour entrer dans la compétition.

Peut-on identifier un mode de coordination préférable aux autres ?

Ce court exercice d'écriture d'un scénario montre bien que l'on est obligé de passer par une analyse en termes de prospective si l'on veut, à un moment ou à un autre, déboucher sur des préconisations et que le jeu qui fait émerger certaines formes de coordination échappe en partie à une rationalité simple qui ferait que le plus performant s'imposerait rapidement. Il montre aussi qu'il n'y a sans doute pas un seul mode de coordination optimal pour chaque type de filière, mais un ensemble où cohabitent des modes complémentaires ou concurrents, en extension, en repli ou en redéploiement. Même si la dynamique est complexe et la compétition n'est pas le seul moteur de l'évolution, on peut quand même analyser chaque mode de coordination en termes de performances en supposant que sur longue période, concurrence et performances opèrent une sélection.

Cette analyse en termes de performances et de durabilité des performances pourrait répondre aux critères suivants :

- compétitivité en termes de coûts de production finaux (incluant production, coûts de transports, coûts de transaction) ;
- compétitivité en termes de qualités : qualités du produit, qualité des services liés ;
- compétitivité en termes de résistance (capacité de résistance) des formes de l'échange à des événements extérieurs : risque climatique, risque de prix bas, volatilité des prix, risque de rupture des circuits en cas de troubles sociaux, risque de régression du droit et de progrès de l'arbitraire (environnement juridique perturbé) ;
- compétitivité en termes de résistance (capacité de résistance) des formes de l'échange à l'inégalité des revenus et des pouvoirs de marché dans la filière : retrait des producteurs, produit retenu pour créer des pénuries (embargos), baisse tendancielle des prix aux producteurs quand ceux-ci n'ont pas de production alternative possible, ...
- compétitivité des formes de l'échange en termes d'occupation de l'espace économique créé par la croissance de la demande, ou capacité d'adaptation à la croissance ;
- compétitivité en termes de partage des revenus en période de croissance pour améliorer l'efficacité d'ensemble de la filière (optimalité de la coordination et des comportements).

En conclusion, dans un contexte de libéralisation rapide, on considérera que les dynamiques d'évolution des formes de coordination s'inscrivent dans des pas de temps différents qui correspondent à des horizons d'analyse différents des acteurs :

- sur le court et moyen terme : la compétitivité, donc l'efficacité des formes de coordination est liée à la capacité à fonctionner de façon reproductible et à résister à des fluctuations du contexte (volatilité des prix, événements inattendus, incertitude) ;
- sur le court terme : la compétitivité, donc l'efficacité des formes de coordination est liée à la durabilité des dynamiques d'accumulation et à la flexibilité des comportements.

On peut donc penser qu'il y a, selon les périodes, en fonction du contexte (et de sa variabilité) des formes plus efficaces que d'autres mais que cette hiérarchie des formes selon l'efficacité peut être instable. Par exemple, en période de cours élevé du cacao, la coordination par une concurrence exacerbée (information imparfaite) peut révéler des coûts de transaction importants et être moins compétitive que des formes d'entreprises intégrées comme cela existe en Asie. En période de prix bas, la flexibilité de la cacaoculture ouest-africaine permet de résister et reprendre rapidement quand les cours augmentent, la filière se reconstituant rapidement alors que les entreprises intégrées doivent faire face aux déficits accumulés. Sur longue période, tout dépendra donc de la tenue des cours (volatilité, successions de phases avec cours élevés puis crises, longues périodes de cours satisfaisants,...).

6 - 2 Quels conseils peut-on donner aux acteurs pour faire évoluer les formes de coordination des échanges ?

A supposer que la construction suggérée ci-dessus soit acceptée, il faudrait d'abord faire l'analyse économique telle qu'elle est indiquée. Elle est assez sophistiquée et conduit à des conclusions conditionnelles : tel mode de coordination semble plus approprié que tel autre si les contextes évoluent dans tel sens ou tel autre. Par exemple : les petits producteurs périurbains de lait ont intérêt, tant qu'il n'y a pas d'oligopole fort, à constituer des coopératives. Si le contexte évolue vers un oligopole fort ou des monopoles, ils ont intérêt à structurer l'offre ou à se grouper pour défendre leurs intérêts et équilibrer les rapports de force à leur profit. Il est aussi toujours possible de développer aux marges des sous-filières spécifiques (niches, labels de qualité, ...).

Si une forme s'impose comme la meilleure pour faire face à différents avenir probables, le problème qui est posé est celui de sa mise en place. Cela revient à dire : comment des pouvoirs publics (chargés de l'intérêt collectif, consommateurs y compris), ou un être fictif représentant l'intérêt collectif de l'ensemble de la filière de production face au marché, peuvent-ils s'entendre sur les formes à promouvoir ? C'est donc une question sur la méthode d'élaboration des politiques publiques ou des accords interprofessionnels.

Les réponses à ces questions ont évolué à travers le temps. Pendant longtemps l'Etat en Afrique s'est lui-même substitué à l'ensemble du jeu et a créé les organisations. Une autre manière de procéder est de convaincre les parties prenantes en les convoquant et en apportant une proposition. Dans une période de libéralisation, cette formule ne peut se concevoir qu'en cas de crise et lorsque l'Etat dispose de moyens d'intervention significatifs. Une formule plus efficace consiste à faire émerger des institutions qui permettent aux acteurs de mieux se coordonner, ce que l'on peut qualifier d'institutions quaternaires de marché (Bourgeois 1998).

Que sont ces institutions quaternaires de marché ?

Leur rôle est de produire des analyses sur l'efficacité (la compétitivité) des formes existantes, de les donner à connaître à toutes les parties prenantes (évolution vers une information moins asymétrique), de présenter des issues possibles pour des améliorations, et d'être médiatrices pour la négociation (le jeu à acteurs nombreux et phases multiples) qui peut s'instaurer entre les acteurs.

Ces institutions médiatrices ne peuvent pas dépendre de l'Etat dès lors qu'il s'agit d'intérêts privés. Mais l'Etat peut être autour de la table. Sa participation est une garantie d'efficacité car ses décisions sont d'autant mieux comprises et utilisées par les acteurs que ceux-ci ont participé à l'élaboration commune.

Il peut en résulter, lorsque la coopération l'emporte sur le conflit :

- des accords ponctuels et la réunion périodique d'une instance d'échange d'information et de négociation,
- des convergences stratégiques (convention de coordination) par entente implicite,
- des accords contractuels révisables (accords de campagne, accords de plus longue durée),
- la création d'"interprofessions" structurées.

La principale difficulté est de faire émerger ces institutions. Beaucoup d'acteurs, ceux qui gagnent dans la situation de référence, n'ont pas intérêt à des réformes. Les crises sont donc en général plus propices aux changements de stratégie que les périodes "normales". Il se peut aussi que l'initiative vienne d'un acteur lors du jeu. A ce titre, les chambres de commerce (chambres consulaires) ou des institutions dont le rôle est la médiation économique (qu'il faudrait créer) sont les plus indiquées.

6 - 3 Quelles conclusions en tirer en ce qui concerne les organisations paysannes et les inter professions ?

Les analyses des filières africaines pendant les années de l'ajustement structurel et de la libéralisation ont souvent débouché sur des préconisations mentionnant les vertus des organisations paysannes et des inter professions. Les organisations paysannes dans cette perspective doivent rétablir des rapports de force dans le marché afin de ne plus être les éternels perdants. De même, les inter professions sont le moyen par lequel on peut évoluer vers plus d'équité et d'efficacité dans le marché. Que peut-on dire de cette orientation à la lumière de l'analyse qui a été faite ?

La période de transition de l'Afrique vers des formes de marché libéralisées et la réduction progressive des formes antérieures (marchande classique, domestique, civique) peut encore demander beaucoup de temps. Par ailleurs, il n'est pas interdit de penser que dans la nouvelle économie périurbaine qui émerge, s'inventent certaines formes de coordination nouvelles qui seraient inscrites dans la culture des relations sociales préexistantes (les tontines par exemple subsistent et s'adaptent). On ne peut donc pas dans tous les cas conclure à la nécessité des organisations paysannes comme instrument de pouvoir face à d'autres pouvoirs, ou comme substitut à des formes anciennes (coopératives étatisées), ou comme expression d'un idéal communautaire. Il est possible que les formes individuelles aient un avenir important.

Cependant, il est indéniable que l'activité agricole atomisée présente des désavantages (accès coûteux à l'information, peu de pouvoir de marché en raison du faible volume des transactions) que seul le groupement permet de résoudre. Mais il peut y avoir autant de formes de

groupements qu'il y a de problèmes à résoudre. Ce qui peut être mis en commun est en effet très variable :

- l'accès à l'information (quotation, mercuriales, volume des échanges),
- la représentation d'intérêts face à d'autres acteurs (pouvoirs publics, amont, aval) de manière ponctuelle ou durable,
- les achats en commun,
- l'accès à des services en commun ou l'obtention d'une masse critique pour intéresser des services (crédit, épargne, ...),
- les ventes en commun.

La conclusion que l'on peut tirer est la nécessaire variété des fonctions, des tailles et des formes des groupes concernés : associations de défense, syndicats, groupements d'achat, groupements d'utilisation en commun de services, groupements de commercialisation, coopératives d'achat et de vente, groupes de crédit, ...

Pour ce qui concerne les inter professions, il faut là aussi plaider pour la généralisation du concept, mais, plus que créer des inter professions, il s'agit surtout de créer les lieux permettant l'échange des informations et la coordination (l'interaction) des stratégies en permettant que cela puisse aboutir à toute la gamme des formes possibles de structuration parmi lesquelles l'inter profession est une des voies envisageables. S'agissant avant tout d'un processus d'apprentissage, il faut laisser les acteurs prendre le temps de s'organiser. Ainsi, les formes de coordination proposées peuvent-elles être variées :

- table ronde périodique : présentation d'études, échanges d'analyses,
- table ronde institutionnalisée par des rendez-vous périodiques permettant des négociations (conférences annuelles par exemple),
- accord interprofessionnel formel prévoyant des mécanismes de coordination plus ou moins contraignants,
- organisation interprofessionnelle avec des mécanismes de représentation.

Toutes ces formes de coordination requièrent la présence d'un médiateur. Une des caractéristiques profondes de l'Afrique est peut-être l'existence de formes institutionnelles particulièrement développées et efficaces pour la résolution des conflits. Il y a certainement des méthodes et des techniques, et sans doute plus -des règles profondément ancrées- qu'il faudrait connaître afin d'en apprécier l'utilité pour faciliter l'avènement de formes de marché plus efficaces et plus équitables.

CONCLUSION

En Afrique, la période de libéralisation de l'économie agricole et agro-alimentaire (déréglementation, privatisation) s'opère dans un contexte marqué par d'autres transformations importantes :

- la transition de l'économie d'autosubsistance (conventions marchandes et domestiques) vers une économie de marché de type capitaliste,
- l'émergence d'un capitalisme local lié à des intérêts internationaux,
- la montée d'une économie liée à l'attraction des villes et des nouveaux styles de consommation véhiculés par celles-ci,
- la déprotection des filières d'exportation qui sont ainsi mises en concurrence sur les marchés internationaux dominés par quelques grandes firmes.

Il s'agit donc de transformations rapides et importantes. Il est difficile d'en analyser tous les aspects et d'imaginer quelles structures en sortiront après cette phase de mutation.

Pour néanmoins analyser au plus près les phénomènes en cours, une méthode volontairement éclectique a été proposée. Il ne s'agit là que d'une première approche. La "boîte à outils" méthodologique peut évoluer et les manières d'utiliser les outils peuvent évoluer aussi.

L'utilisation des différents outils, concepts, méthodes et théories amène à penser qu'il n'y a pas *a priori* de modèle unique de coordination des échanges qui s'impose à toutes les situations, mais pour chacune de celles-ci un certain nombre de possibilités acceptables au regard de critères (sous-optimaux) de compétitivité et d'efficacité. Ces formes diverses sont des compromis entre des éléments issus de la culture institutionnelle existante et l'émergence d'une économie de marché au sens standard du terme.

Ce raisonnement conduit à s'interroger sur la manière de faire émerger des formes d'organisation du marché qui seraient acceptables par les différents acteurs. Cette émergence ne peut venir de l'Etat. Elle appelle l'initiative collective et la constitution d'institutions de médiation destinées à mieux organiser le marché afin de le rendre efficace pour la période et plus équitable pour les acteurs qui y participent.

ANNEXES

ANNEXE I :
TERMES DE RÉFÉRENCE

Origine de l'étude

L'étude sur la **contractualisation des rapports de production dans les filières alimentaires** est inscrite au programme des études économiques pour 1999 de la Direction du développement et de la coopération technique (DCT), sur proposition de la sous-direction du développement économique et de l'environnement, bureau des politiques agricoles et de la sécurité alimentaire (DCT/EPS).

L'ingénierie de cette étude est confiée à la Mission des appuis financiers et des études économiques (DCT/F).

1 - Contexte historique

Pendant une trentaine d'années, la coopération française s'est attachée, en délaissant quelque peu les filières vivrières, à appuyer **le développement de cultures de rente** intégrées à des systèmes de valorisation orientés à l'export. Dans ces contextes, l'agriculteur demeurait un "planteur" dont les plans de culture étaient dictés et les prix fixés par le versant industriel de la filière. Au stade de l'exploitation, l'intervention de la coopération se limite alors à la parcelle, à la recherche des meilleurs itinéraires techniques à vulgariser. Au stade de la transformation, elle prend la forme d'une intégration capitaliste et s'en tient à l'extraction de la matière première directement commercialisable sur le marché mondial, sans valorisation locale. Ce schéma de développement n'est pas exempt de succès, pour le coton en Afrique subsaharienne par exemple.

Plus récemment, au tournant des années 90, dans le contexte favorable du désengagement de l'Etat des secteurs productifs, la **professionnalisation des agriculteurs** devient, avec 28 projets, l'un des thèmes récurrents de la politique française de coopération dans le secteur du développement rural. Le propos politique s'affiche clairement et lie la professionnalisation non plus à la seule acquisition de messages techniques, mais à la transformation du planteur en chef d'exploitation, à l'organisation collective des producteurs et au développement de partenariats économiques au sein des filières de production. Toutefois l'organisation professionnelle agricole reste encore, pour l'essentiel, instrumentalisée par les autres acteurs du milieu, les bailleurs de fonds et les pouvoirs publics et, le propos et l'action mêlent souvent des formes d'organisation à vocation distincte telles que :

- *les organisations professionnelles générales* et représentatives, de type consulaire et syndical, interlocutrices des pouvoirs publics pour la réglementation de la profession et sa défense,
- *les groupements économiques* de producteurs, acteurs des filières de produit, décideurs des disciplines communes de production et partenaires des interprofessions,
- *les groupes techniques*, lieu de partage d'expériences et de diffusion du progrès technique,
- *les groupes de caution mutuelle et d'entraide*,
- *les collectivités locales* en charge du développement local et des équipements collectifs.

Cette situation génère parfois des confusions de rôles et d'intérêts, voire des conflits aux conséquences non négligeables pour l'efficacité des organisations professionnelles et des filières.

Par ailleurs, depuis 1996, le Département conduit, une étude sur "*la compétitivité des filières de productions animales en Afrique subsaharienne et Madagascar*" dont la synthèse a été récemment publiée.

2 - Objet de l'étude

L'étude a pour objet de décrire et comparer les niveaux d'organisation atteints dans quelques filières agroalimentaires d'Afrique subsaharienne, afin :

- d'identifier et proposer les concepts d'analyse permettant de comprendre ces modes d'organisation ;
- d'apporter des clés de compréhension des processus de changement social produit par le développement des filières agroalimentaires ;
- d'enrichir le discours et la pratique permettant de conduire et d'infléchir de manière pertinente les débats et réformes en cours.

3 - Contenu de l'étude

3-1 Pour les filières retenues, à chaque stade, l'étude décrira les paysages institutionnels, la nature, la forme et l'intensité des "partenariats économiques", du plus servile jusqu'à l'inter-profession. La description de l'intégration et des degrés de partenariats portera sur les grandes fonctions des filières :

- la fourniture des intrants,
- les services techniques et le conseil d'exploitation,
- la normalisation des techniques culturales et les disciplines de production,
- les règles de mise en marché et la sécurité de débouchés,
- la standardisation des livraisons et des conditionnements,
- le contrôle de la qualité et la normalisation des produits,
- le mode de formation des prix,
- les systèmes de financement de la production, de la transformation et de la commercialisation,
- le mode de gestion de la filière,
- la création et la diffusion de références techniques et économiques,
- la promotion collective du produit, et la recherche de marchés.

3-2 L'étude traitera de l'évolution des rapports de force au sein des filières et des dynamiques de changement résultant des politiques d'organisation. Elle tentera de classer les modes d'organisation observés.

3-3 L'étude appréciera les conséquences de l'organisation économique :

- au stade des exploitations, sur la compétence et la productivité des agriculteurs, leur passage à l'économie formelle,
- au stade des villages, sur les différenciations sociales, sur la spécialisation professionnelle, sur l'agriculture traditionnelle,
- au stade des transformations successives et de la commercialisation, sur la productivité industrielle, la transparence des comptes d'opérateurs, l'ouverture à la concurrence.

3-4 Le développement de l'organisation des filières sera apprécié en regard de l'enjeu de la structuration à savoir la réduction du risque, la réduction des coûts de transaction, l'amélioration de la compétitivité de la filière et la répartition de la rente. A cet effet, l'étude tentera de dresser pour chaque filière, un tableau comparatif des structures de prix à plusieurs années de distance.

3-5 Sur la base des cas analysés, l'étude approfondira la réflexion sur les mesures à mettre en œuvre pour lever les obstacles au partenariat économique dans les filières agricoles.

4 - Points d'applications

Dans trois pays, l'étude portera à la fois sur des filières d'audience locale, plus facilement observables, et sur des filières d'enjeu national qui mettent en évidence et légitiment l'intervention de l'Etat, comme acteur supplémentaire¹ :

- la filière avicole moderne et les filières haricots verts au Burkina,
- la filière lait à Niono et la filière riz dans la zone de l'Office du Niger, au Mali,
- la filière cacao au Cameroun.

L'étude intégrera les observations et réflexions conduites par ailleurs dans le cadre de l'étude sur "la compétitivité des filières de productions animales en Afrique subsaharienne et à Madagascar " qui sera fournie au consultant par le Département.

5 - Réalisation

Après appel à proposition et mise en concurrence, la sélection du consultant retenu se fera en fonction :

- de la compréhension de la commande et des pistes nouvelles d'exploration suggérées,
- de la méthodologie proposée,
- de la qualité du/des experts et de la cohésion de l'équipe d'étude,
- du calendrier proposé et du devis.

L'étude sera exécutée sur commande ou lettre de commande.

Se déroulant entre le 15 juillet et le 15 novembre 1999, l'étude requiert environ 50 jours /experts, dont l'essentiel en mission dans les pays retenus à l'étude, en septembre- octobre.

La date du 15 novembre pour la remise du rapport provisoire fut impérative.

A l'issue de chacune des trois missions-pays, les conclusions et recommandations provisoires du/des experts seront résumées dans un aide-mémoire et remis à chaque service de coopération et d'action culturelle .

Le rapport provisoire, fourni en 10 exemplaires, sera présenté par le consultant au Comité de pilotage à partir du 15 novembre. Le rapport final devra être remis en 15 exemplaires dans les 10 jours suivant cette présentation, après corrections éventuelles, résultant des observations de l'Administration.

¹ Les filières " coton " en général et " café-cacao " en Côte d'Ivoire non pas été retenues ici pour que l'analyse ne soit pas biaisée par des considérations trop actuelles qui débordent leurs dynamiques internes. Il n'est pas exclu cependant d'y faire référence dans le débat.

ANNEXE II :
COMITÉ DE PILOTAGE

**Etude sur la contractualisation des rapports de production
dans les filières agroalimentaires des pays de la ZSP**

Comité de pilotage		
Michel AUDROING	DCT/F	Ministère des Affaires étrangères 20, rue Monsieur, 75007 PARIS
Philippe DECESSE	DCT/EPS	Ministère des Affaires étrangères 20, rue Monsieur, 75007 PARIS
Alain SEZNEC	AFD	Agence française de développement 5, rue Roland Barthes, 7598 PARIS Cedex 12
M ^r RIO		Association nationale interprofessionnelle des Fruits et Légumes transformés 44, rue d'Alésia 75014 PARIS
M ^r FERREIRO	DTE/CSO	Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Bureau des organisations interprofessionnelles 3, rue Barbet de Jouy 75349 PARIS SP
Guy CHRISTOPHE	SPE/PM	Ministère des Affaires étrangères 244, Bd S ^t Germain, 75303 PARIS
William BENICHO	SPE/CG/AI	Ministère des Affaires étrangères 244, Bd S ^t Germain, 75303 PARIS
M ^r BIGNON	INTERBEV	INTERBEV 2149, Bd de Bercy 75012 PARIS
Dominique MAS	DCT/F	Ministère des Affaires étrangères 20, rue Monsieur, 75007 PARIS

ANNEXE III :

1 • ÉTUDE DES FILIÈRES AVICOLES INTENSIVES AU BURKINA FASO

par Denis BASTIANELLI (CIRAD-EMVT)

SOMMAIRE

Introduction	117
1 - Contexte général des productions avicoles au Burkina Faso	117
1 - 1 Importance de la production avicole	117
1 - 2 Les organisations intervenant dans les filières avicoles	119
2 - Description de la filière de production d'œufs	120
2 - 1 Les fournisseurs d'intrants	120
2 - 2 Les producteurs	122
2 - 3 Les commerçants	123
3 - Règles de mise en marché	124
3 - 1 Les fournisseurs d'intrants	124
3 - 2 Les producteurs moyens	125
3 - 3 Les gros producteurs	125
3 - 4 Modalités de paiement	126
3 - 5 Les fournisseurs d'intrants	126
4 - Répartition de la valeur ajoutée	127
4 - 1 Producteurs	127
4 - 2 Grossistes - revendeurs	129
4 - 3 Synthèse sur la filière	130
5 - Répartition de la valeur ajoutée	130
5 - 1 Organisation et relations dans la filière	130
5 - 2 Evolution de la filière	132
Conclusion	136

INTRODUCTION

Les filières avicoles sont peu intensives au Burkina Faso. Pourtant l'observation des dynamiques naissantes et des "élans" de structuration est intéressante.

La rapide étude de la filière "viande" a montré un prépondérance absolue des circuits traditionnels, la "filiale intensive" étant quasi inexistante. Quelques données sur la commercialisation des volailles de brousse à Ouagadougou ont pu être obtenues, et seront étudiées par ailleurs. Les quelques élevages modernes ayant une petite activité en production de poulets de chair sont très peu organisés, et l'aval ne constitue pas une filière.

Par contre la production d'œufs est en plein essor, dans un marché pourtant loin d'être saturé, la demande progressant avec l'offre. Ce marché qui, il y a quelques années était encore largement influencé par la clientèle expatriée ou une frange très aisée de la population, est aujourd'hui beaucoup plus ouvert. La production est actuellement estimée à 50 millions d'œufs par an environ, et le prix de vente est généralement de 50 FCFA au niveau du producteur et 60 FCFA au consommateur.

Si le maillon productif commence à être organisé, notamment sous l'influence de la maison de l'aviculture (MDA), l'aval est beaucoup plus atomisé et déstructuré. L'absence de standardisation des types d'élevage et des modes de commercialisation est telle qu'on ne peut pas véritablement analyser la filière comme structurée. On étudiera donc les acteurs de façon indépendante, et en tentant de mettre en évidence des tendances générales et des valeurs moyennes pour les différents paramètres techniques et économiques. Les grands traits des relations entre les acteurs seront mis en évidence, dans un contexte où quelques "axes" de commercialisation sont favorisés mais où chacun tend à diversifier ses fournisseurs et ses clients.

1 - Contexte général des productions avicoles au Burkina Faso

1 - 1 Importance de la production avicole

La production avicole du Burkina Faso est très majoritairement de type traditionnel, avec un effectif de plus de 20 millions de volailles villageoises. La production moderne de poulet de chair est quasiment négligeable, contrairement à la production d'œufs qui s'est fortement développée autour de Ouagadougou et de Bobo-Dioulasso.

Lors de la première réunion des représentants des filières avicoles de pays de l'UEMOA (septembre 1999), les chiffres de production avicole cités par les délégations ont été les suivants :

Tableau 1 : Effectifs et CA de l'aviculture dans les pays de la sous région

	Poule pondeuse		Poulet de chair		Filière traditionnelle		Population (millions)
	Effectif (milliers)	CA (millions CFA)	Production (milliers)	CA (millions CFA)	Effectif (milliers)	CA (millions CFA)	
Bénin	100	1 000	250	800	10 000	7 000	5.8
Burkina Faso	200	2 200	40	85	20 500	14 000	11.3
Côte d'Ivoire	2 000	25 000*	8 000	14 000*	19 000	13 000	14.3
Mali	835	10 000	204	400	23 000	16 000	10.7
Sénégal	742	10 000	4 546	11 300	15 000	10 500	9
Togo	220	2 800	300	800	6 000	4 500	4.4

(*) : Répartition estimée pour un CA global de 39 milliards CFA sur l'ensemble de la filière moderne

Au niveau de la sous région, on constate des situations contrastées selon les pays, même si la tendance à l'augmentation de la production moderne est une constante. Ainsi, si certains pays ont, comme le Burkina Faso, surtout développé une filière de production d'œufs, d'autres comme la Côte d'Ivoire ou le Sénégal ont également une filière " poulet de chair " dont la production est comparable ou supérieure à celle de la filière traditionnelle. Ce développement plus marqué de la production de poulet de chair dans certains pays est en partie liée à une plus forte urbanisation, et à la présence de couvoirs permettant d'obtenir des poussins à des prix raisonnables. *A contrario*, les pays ne possédant pas -ou trop peu- de couvoirs sont pénalisés (Burkina Faso, Togo, Mali).

Bien que les statistiques de production avicole antérieures à 1996-97 soient rares et parfois peu fiables, on sait que la production industrielle d'œufs s'est développée au cours des 10 années au Burkina Faso, et qu'elle a plus que doublé depuis 5 ans. La consommation d'œufs industriels ne concerne que les centres urbains (Ouagadougou, Bobo-Dioulasso et dans une moindre mesure Koudougou). Les dynamiques observées actuellement sont encore très fortes, avec comme on le verra un marché loin d'être saturé même si la plupart des aviculteurs comptent augmenter leurs effectifs dans un futur proche. L'augmentation importante de la production a rendu anecdotiques les importations des pays limitrophes (Ghana, Côte d'Ivoire) encore significatives il y a quelques années, et contribué à régulariser le prix des œufs au cours de l'année. La consommation s'est généralisée, passant d'une frange de consommateurs marginale (expatriés, classes aisées) à la grande majorité de la population urbaine, sous forme de consommation directe ou indirecte (pâtisserie). La production d'œufs peut aujourd'hui être estimée à 40 millions d'unités, soit une moyenne inférieure à 20 œufs par consommateur urbain et par an, ce qui demeure assez faible.

1 - 2 Les organisations intervenant dans les filières avicoles

1 - 2 - 1 Le PDAV

Le " programme de développement des animaux villageois " est rattaché au secrétariat général du ministère des Ressources animales. Il trouve ses origines dans un projet (projet de développement des animaux villageois) appuyé par la coopération française jusqu'en 1995.

Le PDAV a aujourd'hui :

- Une action en aviculture villageoise : conseil, vaccination, etc. dans un secteur où l'activité ne peut être rentable pour un vétérinaire privé spécialisé.
- Une activité de fabrication d'aliment, principalement à destination de l'élevage moderne. C'est le fabricant d'aliment le plus important du pays (env. 1400 t / an). Le prix de vente relativement peu élevé des aliments reste attractif pour beaucoup d'aviculteurs, même si des problèmes de régularité de la qualité des aliments sont souvent évoqués.
- Une activité de commercialisation de poussins ou d'animaux démarrés (1 mois, 3 mois), qui permet à un certain nombre d'aviculteurs de s'approvisionner. (il n'y a pas de couvoir au Burkina Faso).
- Un certain nombre de bâtiments qui sont loués à des aviculteurs pour leur permettre de démarrer et d'apprendre le métier sans investir dans leurs propres bâtiments. Toutefois ces bâtiments ne sont pas très adaptés (conception, hygiène, ...) et les conseils qui devraient accompagner la location sont peu efficaces.

Le PDAV est donc aujourd'hui écartelé entre une mission de service public, disposant de peu de moyens, et une activité de prestation de service maintenue essentiellement pour se financer, en concurrence partielle avec le secteur privé. A moyen terme cette activité n'est pas viable telle qu'elle est pratiquée, la qualité des prestations (aliments, bâtiments, conseils) étant dépassée par l'offre privée et par celle de la MDA.

1 - 2 - 2 La maison de l'aviculture (MDA)

La maison de l'aviculture (MDA) est une association à but non lucratif rassemblant plus de 90% des aviculteurs modernes du Burkina Faso, et une part encore plus importante de la quantité produite. Elle a été créée début 1998, avec un appui de la coopération française. Elle emploie un vétérinaire, directeur technique, et 2 techniciens. Ses fonctions sont de :

- fournir un appui technique aux éleveurs,
- mettre à disposition des éleveurs des intrants non disponibles ou trop onéreux au Burkina Faso, en profitant collectivement d'une économie d'échelle,
- représenter la profession (les producteurs) auprès des autorités,
- être un lieu de concertation entre les éleveurs, tant au plan technique que de celui de l'organisation collective.

Le financement de la MDA se fait sur la base d'une cotisation annuelle des membres et d'une marge sur la revente des intrants. Une cotisation parafiscale sur les intrants ou les produits du type CVO (cotisation volontaire obligatoire), est pour le moment impossible à mettre en place au Burkina Faso puisqu'il n'y a pas de " goulot d'étranglement " sur lequel on peut s'appuyer (fourniture en poussins, en aliments, commercialisation).

La plupart des activités menées par la MDA vise à répondre à des besoins de la filière qui ne seraient pas satisfaits en son absence : par exemple elle a employé un vétérinaire et l'a aidé à se spécialiser en aviculture, alors qu'aucun privé n'a actuellement de telles compétences dans

le pays. De même, en l'absence d'une production d'aliments très structurée, beaucoup d'aviculteurs fabriquent eux même leur aliment et bénéficient d'un service d'aide à la formulation par la MDA – ce service ne pouvant être valablement obtenu ailleurs. En ce qui concerne les intrants, la MDA met à disposition des additifs alimentaires et des spécialités vétérinaires qui n'étaient auparavant pas disponibles au Burkina Faso, ou dont la régularité d'approvisionnement (quantités, qualité, prix) n'était pas assurée.

La MDA comprend trois collèges d'aviculteurs (selon la taille de l'élevage : $n < 1000$ têtes ; $1000 < n < 4000$ têtes ; $n > 4000$ têtes) ayant chacun le même nombre de représentants au conseil d'administration. Ainsi les décisions sont bien équilibrées entre les différents acteurs de la filière (cf l'organigramme en Figure 1).

2 - Description de la filière de production d'œufs

La filière est relativement simple dans sa structure : les producteurs se fournissent en intrants et services auprès d'artisans, de commerçants et de la MDA.

Les produits (œufs) ne sont pas réellement différenciés, sinon par une évaluation qualitative du calibre, et par la couleur de coquille (blanche / rousse). La seule différenciation de qualité, sur la fraîcheur, ne concerne dans les faits que les œufs importés.

La vente s'effectue à tout ou partie des agents suivants :

- des grossistes primaires,
- des grossistes secondaires,
- des détaillants (kiosques, épiceries),
- des supermarchés,
- des hôtels, restaurants, pâtisseries ...,
- des vendeurs d'œufs bouillis,
- les consommateurs eux-mêmes.

Selon les élevages, et en particulier leur taille, la vente s'effectuera préférentiellement suivant un ou plusieurs de ces canaux. Un schéma global de la filière se trouve en Figure 2. Ceci sera détaillé dans la partie descriptive du maillon " production ".

Un opérateur peut cumuler plusieurs fonctions : producteur et grossiste, grossiste et détaillant, producteur et détaillant, etc.

La chaîne de commercialisation peut se réduire à la vente directe, ou avoir 1, 2 ou très rarement 3 maillons intermédiaires. Ces maillons intermédiaires peuvent être spécialisés (ex : certains grossistes) ou avoir des activités multiples en dehors de la filière " œuf " (supermarchés, restauration, détaillants, ...).

2 - 1 Les fournisseurs d'intrants

2 - 1 - 1 Poussins

Aucune production locale de poussins n'existe pour le moment : il n'y a au Burkina Faso ni élevage de reproducteurs, ni activité d'incubation à partir d'importation d'OAC (œufs à Couver).

Les gros aviculteurs importent eux-mêmes leurs poussins directement d'Europe (Belgique, France) ou de Côte d'Ivoire. L'importation se fait par avion *via* Ouagadougou. Ces aviculteurs ont pratiquement tous une activité de revente de poussins auprès d'autres aviculteurs plus petits car il y a un avantage important à augmenter la quantité importée. Le plus gros importateur est CADO, basé à Bobo-Dioulasso (qui a également une activité de fabrication/vente d'aliment et de production d'œufs).

Le PDAV importe également des poussins et les revend soit directement soit après une période d'élevage (1 mois ou 3 mois).

Pour les petits aviculteurs, l'importation directe est impossible, ils les rachètent donc aux opérateurs cités ci-dessus, soit par des relations de voisinage / connaissances, soit par le biais d'opérateurs plus importants (CADO, PDAV, ...).

L'achat des animaux plus âgés (1-3 mois, voire " prêts à pondre " à 5 mois) est souvent le fait de petits aviculteurs qui évitent ainsi le risque d'une erreur technique dans la phase d'élevage des poulettes, et réduisent la période improductive des animaux. Le prix de cession des animaux à différents âges dépend des relations entre les opérateurs. Le prix de revient de ces animaux n'est pas calculé par les éleveurs et on ne peut donc pas déterminer la marge -probablement faible- de cette activité. Pour les vendeurs, cette opération est tout de même intéressante puisqu'elle apporte un revenu à une période où les animaux sont improductifs.

2 - 1 - 2 Alimentation

L'alimentation est le poste de dépenses principal de la production (environ 80% des consommations intermédiaires). C'est aussi avec la maîtrise sanitaire le déterminant essentiel de la productivité de l'élevage. Il s'agit donc d'un enjeu majeur en termes techniques aussi bien que financiers.

Les gros éleveurs fabriquent tous leur aliment, ce qui leur procure des garanties de quantité et de qualité, en plus d'une économie substantielle. Une partie variable de l'aliment produit est revendue : il s'agit soit seulement d'un peu de vente à proximité, soit d'une véritable activité commerciale : vente de l'aliment ALIMAT pour les établissements CADO (> 1000t / an).

Seul le PDAV fabrique exclusivement pour la vente (n'utilisant qu'une faible quantité pour son élevage de poussins), avec une production de 1400 t / an. Comme ALIMAT, le PDAV fabrique à Bobo-Dioulasso où les matières premières sont moins chères (région plus arrosée, proximité de la Côte d'Ivoire) même si les deux structures commercialisent largement sur Ouagadougou. Le prix de l'aliment est donc sensiblement plus élevé à Ouagadougou.

On peut estimer que la production totale d'aliment est comprise entre 6 000 et 7 000 t / an (pour env. 200 000 pondeuses) et que les trois plus gros producteurs représentent à peu près la moitié de ce tonnage. Le reste est produit par de nombreux fabricants petits à moyens.

Les petits aviculteurs achètent souvent l'aliment au PDAV car il est moins cher, même s'il est réputé être de moindre qualité.

L'approvisionnement en matières premières est relativement peu varié. Le maïs constitue la base énergétique de l'aliment. Il est produit au Burkina ou importé, principalement de Côte d'Ivoire, par les plus gros opérateurs. C'est la matière première dont les cours fluctuent le plus au cours de l'année, pouvant passer de 80-90 FCFA / kg en période d'abondance à près de 150 FCFA / kg en période de soudure (juillet - septembre). Les protéines sont principalement apportées par du tourteau de coton (local) dont le prix est relativement stable, et des farines de poisson industrielles (importées) ou artisanales (locales). Enfin du son de blé est fréquemment utilisé.

2 - 1 - 3 Intrants vétérinaires et additifs alimentaires

Des détaillants de produits vétérinaires existent sur Ouagadougou et Bobo-Dioulasso. Aucun n'est spécialisé en aviculture et aucun ne possède en permanence tous les produits nécessaires : cela demande une connaissance assez intime de la production avicole (calendrier des mises en place, ...) que ces opérateurs n'ont pas actuellement. En conséquence, la MDA qui revend à ces adhérents des vaccins et produits vétérinaires occupe à peu près 80% de ce marché. Les ruptures de stock sont peu fréquentes, les produits sont appropriés et d'origine / de qualité garantie. Les tarifs sont également dans la fourchette basse de ce que les aviculteurs trouveraient sans garanties dans le privé.

Il en va de même pour certains additifs alimentaires (sulfate de fer, acides aminés, premix) que seule la MDA revend en permanence avec des prix bas et une qualité garantie.

2 - 1 - 4 Les fournisseurs de conseil et de service

Les vétérinaires privés sont peu nombreux (45 au Burkina Faso) et peu actifs sur la filière avicole, qui demande une forte spécialisation. Ils ont donc seulement une activité sporadique de prescription de certains médicaments (antibiotiques surtout).

L'INERA, institut de recherches agricoles, a un programme "monogastriques" au sein du département de productions animales. Mais les faibles effectifs ne permettent pas une forte activité sur la filière avicole. Par contre des partenariats sont possibles sur des thèmes de recherche.

C'est donc la MDA qui assure l'essentiel des activités de conseil et de services. Les services proposés sont principalement la formulation rationnelle des aliments, le débecquage et la désinfection des bâtiments. Ces services sont payants, la MDA ayant vocation à s'autofinancer. Les conseils par contre sont libres pour les adhérents, qui peuvent demander au vétérinaire (directeur technique de la MDA) de venir expertiser leur élevage tant sur les bâtiments que sur la conduite des animaux. Un appui est également donné directement au siège de la MDA pour des questions techniques simples, l'aide au montage de dossiers de financement, etc. La seule limite de ce service est la disponibilité des agents de la MDA face à une demande croissante d'aviculteurs de plus en plus nombreux, de plus professionnels et de plus en plus convaincus de l'efficacité des conseils. La saturation de ce service devient manifeste mais aucun relais -public ou privé- n'est visible sur le terrain.

2 - 2 Les producteurs

Les techniques employées sont globalement les mêmes dans les différents types d'élevages : il s'agit d'une production intensive, basée sur des techniques modernes, avec des animaux de souches industrielles. Les bâtiments et le matériel peuvent être plus ou moins sophistiqués, mais le principe est le même. Ils se distinguent par :

- leur taille : de quelques animaux à 30 000 poudeuses,
- leur degré de spécialisation : seulement production ou autres activités dans la filière (revente de poussins, d'aliment, d'œufs, etc.),
- l'existence d'autres activités hors de la filière.

Il y a une centaine d'élevages recensés par la MDA (environ 50 pour 110 000 poules sur Ouagadougou et 40 pour 60 000 poules sur Bobo-Dioulasso), sachant que la MDA couvre tous les élevages importants et la plupart des petits.

Dans le contexte d'une filière en pleine évolution, chaque élevage a un fonctionnement différent, par sa taille, ses méthodes commerciales, son niveau de performances lié aux pratiques et

au niveau technique... et une typologie simple n'est pas envisageable. On considérera donc dans cette étude des tendances applicables aux élevages classés selon leur taille, en notant le plus souvent possible les facteurs de variation et les alternatives aux données générales.

Grosso modo, les élevages seront donc classés en :

- "petits élevages", $n < 2\ 000$ et degré de technicité assez faible ; activité secondaire et achats / ventes au fonctionnement opportuniste,
- "élevages intermédiaires", $1\ 000 < n < 5\ 000$, fonctionnement plus professionnel mais activité secondaire et / ou comportements d'achats / vente opportunistes,
- "gros élevages", $n > 4\ 000$ et démarche plus professionnelle.

C'est donc davantage par le fonctionnement de la production que par la taille (les classes ci-dessus se chevauchent intentionnellement) que l'on définit les élevages, même si on emploie des caractères quantitatifs pour les désigner. En effet, seuls quelques élevages seraient considérés comme " moyens " en Côte d'Ivoire et probablement aucun dans un pays comme le Nigeria.

2 - 3 Les commerçants

2 - 3 - 1 Les producteurs

Ils ont presque systématiquement une activité commerciale à un degré plus ou moins important.

Beaucoup de producteurs font un peu de vente directe. C'est notamment le cas de petits producteurs qui n'ont pas de réseau de commercialisation, ou qui obtiennent une meilleure valorisation de leurs œufs en vente directe. Elle peut se faire à domicile ou par vente au " porte à porte ". La plupart des éleveurs plus importants écoulent également une partie de leur production par des voisins ou amis qui viennent chercher les œufs directement.

Certains jouent le rôle de grossistes en ayant en plus de leur activité de production une activité d'achat / revente permettant d'augmenter les volumes vendus et donc de se positionner dans un circuit de commercialisation plus stable.

Une activité de revente de poussins, d'aliments, d'animaux, de matériel, etc. est également pratiquée par la plupart des éleveurs d'une certaine importance.

2 - 3 - 2 Les grossistes

Les grossistes seront définis comme les revendeurs dont la commercialisation de l'œuf est l'activité principale.

Les quelques gros revendeurs de Ouagadougou peuvent commercialiser de 500 à 1 000 plateaux (de 30 œufs) par semaine. (En regard, la production totale sur Ouagadougou peut être estimée à 10 000-20 000 plateaux par semaine selon les périodes de l'année). Leur approvisionnement se fait principalement par quelques gros éleveurs, avec en complément une certaine quantité venant d'éleveurs plus modestes (notamment pour augmenter le volume dans les périodes de plus faible production / plus forte demande : fêtes, période chaude). Exceptionnellement, des importations de Côte d'Ivoire ou du Ghana peuvent survenir s'il y a pénurie sur le marché local. Mais cette pratique est généralement évitée au maximum car les tarifs à l'importation ne sont pas avantageux et la qualité des œufs suspecte, induisant un risque de se discréditer auprès des clients. Un des gros revendeurs de Ouagadougou est passé à la production (pour environ 20% de la quantité qu'il vend).

Les grossistes moins importants s'approvisionnent soit chez les gros revendeurs, soit directe-

ment chez des producteurs de taille variable. Le lien de "fidélité" vendeur / grossiste est moindre que dans le cas des plus gros opérateurs.

Les grossistes revendent :

- à de plus petits revendeurs / des détaillants,
- à des opérateurs de restauration,
- à des transformateurs (pâtisseries).

2 - 3 - 3 Les détaillants

Les détaillants sont les revendeurs dont la commercialisation de l'œuf n'est pas l'activité principale : épiceries, supermarchés, etc. ou qui sont de taille très modeste (petits revendeurs à vélo). Ils revendent quasi exclusivement à des consommateurs finaux.

Ils achètent leurs œufs aux producteurs ou aux grossistes, exceptionnellement en importation (créneau très limité et très spécifique d'œufs de France, trouvés en supermarché à 1750 F la boîte de 6 soit 292F/pièce donc plus de 4 fois le prix habituel au détail).

2 - 3 - 4 Les restaurateurs, hôtels, pâtisseries, etc.

Il s'agit de l'activité de restauration au sens large : des grands hôtels et restaurants aux petits gargotiers ou vendeurs d'œufs cuits.

Selon leur taille et les opportunités, ils achètent directement à des producteurs, ou à des grossistes. Mis à part les plus petits opérateurs, ces acteurs cherchent à avoir des produits les moins chers possibles et à être livrés. Dans tous les cas, ils sont indifférents à la couleur des œufs, ne privilégiant pas les œufs roux (sauf vendeurs d'œufs bouillis).

3 - Règles de mise en marché

Comme on peut le voir sur la figure 2, les circuits de commercialisation sont multiples et les différents acteurs ont souvent un nombre importants de clients. Cette observation ressort également de l'enquête menée par la MDA en 1996 où l'on voit que, si les élevages ont souvent une voie d'écoulement privilégiée, elle est rarement unique et peut au contraire être très diversifiée.

Les circuits de mise en marché dépendent avant tout de l'importance des élevages, comme le montrent les figures 3 et 4. Mais d'autres facteurs comme l'éventuelle pluriactivité du producteur, la qualité de son implantation sur le marché et son degré d'information conditionnent également la commercialisation. On détaillera donc les différents circuits possibles en indiquant autant que possible les caractéristiques des acteurs concernés, les intérêts, les avantages et les inconvénients qu'ils trouvent à ces circuits et les rapports de force pouvant exister à ce niveau. On abordera également le mode de livraison et de paiement.

3 - 1 Les petits producteurs

Ils écoulent souvent une forte proportion de leur production en direct : soit à des personnes (du voisinage) qui viennent acheter chez eux, soit en livrant des petites épiceries. Certains font du démarchage (à vélo / mobylette) pour écouler leurs œufs.

L'avantage de ce circuit pour les producteurs est généralement un prix de vente plus avantageux que chez des revendeurs par exemple : le plateau sera vendu aux alentours de 1 600 F, voire davantage (1 800F soit 60F/œuf, ce qui est un prix normal en ville) pour de très petits clients. Lorsque le producteur a les moyens (en temps, en clientèle) pour pratiquer ce mode de commercialisation, il est gagnant puisqu'il se situe en dehors de la concurrence directe des gros producteurs ou de l'emprise des grossistes. Le client est demandeur de ce type de vente

puisque'il connaît alors l'origine des œufs, ce qui lui donne une garantie de fraîcheur. Une certaine fidélisation peut exister (intérêt des deux parties).

Les petits producteurs peuvent également vendre à des revendeurs moyens, des épiceries. Dans ce cas, le prix est soit le prix commun de gros (1 500F) soit un peu plus élevé (1 550-1 600 F) s'il y a un avantage pour le revendeur (livraison par exemple). Ce type de commercialisation peut être occasionnel et sans fidélisation s'il s'agit d'écouler ponctuellement des stocks non vendus directement, ou être plus réguliers et rentrer alors dans une logique de garantie d'écoulement d'une partie de la production. Comme il n'y a pas de contrat, le producteur peut cependant se faire imposer des baisses de prix si des concurrents proposent des produits plus avantageux, ou s'il y a une relative abondance. Le commerçant a donc une position de relative force.

3 - 2 Les producteurs moyens

Certains vendent leurs produits dans des circuits assez courts (particuliers, épiceries, ... où la connaissance mutuelle des acteurs fait que la valorisation peut être bonne (jusqu'à 1 600F, et plus au particulier).

Ceux qui n'ont pas de circuit privilégié et qui doivent donc vendre *via* les grossistes au prix général du marché, voire parfois moins : les grossistes, s'approvisionnant principalement chez de gros producteurs, ne sont pas très intéressés par ces vendeurs moins réguliers, à moins que le prix ne soit moins élevé. En position de force, ils peuvent faire baisser les prix (jusque vers 1 400F), d'autant qu'ils utilisent des arguments pour dévaloriser les produits : œufs blancs parfois payés moins cher (alors qu'ils sont revendus au même prix), œufs " petits " payés moins cher, exigence sur la qualité (cassés, ...) qu'ils n'ont pas forcément vis-à-vis des gros producteurs, etc. Les grossistes n'ont pas à "soigner" particulièrement ces producteurs dont ils n'ont pas réellement besoin et dont ils savent très bien qu'ils seront "infidèles" s'ils trouvent une meilleure valorisation ailleurs.

En période de manque d'œufs par contre, les revendeurs cherchent à augmenter leurs approvisionnements et traiteront ces producteurs avec plus d'intérêt.

Il y a également dans ce cas un déséquilibre d'information puisque les grossistes sont très au fait du marché, des possibilités de revente, tandis que les producteurs moyens qui s'adressent à eux ne maîtrisent pas ces paramètres et peuvent être convaincus d'accepter une dévalorisation de leur produit, sous prétexte de "marché saturé", de "difficulté à vendre "des œufs blancs ou de petits œufs.

3 - 3 Les gros producteurs

Dans un marché qui reste limité et relativement peu organisé, les gros producteurs doivent s'assurer un débouché pour d'importantes quantités d'œufs. Bien que l'œuf ne soit pas un produit immédiatement périssable, il est sensible aux conditions extrêmes de température qui existent au Burkina Faso, et il est important pour un producteur de ne pas se discréditer par la livraison de marchandise de moindre qualité.

Les gros producteurs ont en général plusieurs voies de commercialisation parallèles et dont l'ordre de priorité est complexe.

- Un peu de vente "de proximité" à des individuels ou de petits commerçants qui viennent s'approvisionner directement sur l'exploitation.
- Une vente à des restaurateurs / des pâtisseries qui présente l'intérêt d'une assez grande régularité, et d'une possibilité d'écoulement des œufs cassés. C'est important car dans un gros éle-

vage, la quantité de ces œufs normalement déclassés est élevée et le fait de les valoriser raisonnablement (1 000 – 1 200 F/ plateau) est un avantage indéniable. Ces opérateurs sont donc particulièrement soignés (garantie d'approvisionnement, facilités de paiement, livraison quasi systématique ...).

• Une grande partie de la vente à des grossistes : les plus importants de ceux-ci garantissent à peu près de vendre les œufs quelle qu'en soit la quantité : c'est donc un débouché facile et sans problème. En retour, le producteur est plus ou moins tenu d'assurer un approvisionnement minimal pour garder sa réputation de fiabilité. Il y a donc un bénéfice mutuel sur les quantités en jeu. Le prix de vente de ces œufs est moins élevé que pour d'autres acteurs : 1 500F en temps normal, parfois moins pour les plus gros grossistes, avec une livraison par le producteur.

• Une partie des œufs peut être vendue à des détaillants plus petits et plus occasionnels, avec lesquels on s'attend moins à une " fidélité " dans un sens comme dans l'autre. Les gros producteurs ont l'avantage de pouvoir arrêter de livrer à un détaillant qui pose problèmes (paiement, quantités irrégulières) sans avoir de soucis de commercialisation. Ils sont en position de " choisir " leurs clients.

Bien qu'informel et en l'absence de contrat, le système a des maillons parfois très solides, tel producteur ayant conservé des clients depuis plus de 10 ans ...

3 - 4 Les grossistes

Les grossistes constituent par leur position des maillons intermédiaires.

Les grossistes les plus importants cherchent à sécuriser leur approvisionnement par des fournisseurs fiables fournissant de gros volumes à prix modéré, en complétant par de plus petits producteurs pour augmenter le volume commercialisé. En effet il semble qu'il n'y ait pas de réel problème de débouché. D'autre part, ils cherchent à avoir une base de clientèle assez importante (revendeurs, ...) pour assurer l'écoulement des produits, mais avec lesquels la marge est plus réduite, et à vendre de plus petites quantités à des opérateurs plus labiles avec une marge plus importante.

Les revendeurs plus modestes sont beaucoup plus variés, notamment dans leur stratégie d'approvisionnement :

- certains cherchent à acheter directement à des producteurs importants, pour bénéficier de prix raisonnables et d'une qualité relativement assurée ;
- d'autres vont avoir un approvisionnement plus opportuniste en cherchant à acheter le moins cher possible chez des éleveurs ayant des difficultés de commercialisation ;
- d'autres enfin s'approvisionnent chez des grossistes -en payant donc plus cher- mais font une meilleure plus-value sur la vente sur laquelle ils se concentrent davantage.

3 - 5 Modalités de paiement

Le recours à la vente à crédit en tant que telle est exceptionnel. Cependant beaucoup d'opérateurs modestes et de revendeurs en particulier n'ont pas les moyens de payer la marchandise *cash* : c'est la vente de celle-ci qui permettra de payer le fournisseur.

Les petits producteurs se font payer comptant ou à la livraison suivante (2 jours, 1 semaine). Cette pratique est probablement la plus courante dans les transactions sur le marché de l'œuf.

Pour les producteurs plus importants, toutes les transactions avec les petits opérateurs se font au comptant ou exceptionnellement d'une livraison sur l'autre. On relève même un cas de producteur à qui des petits revendeurs font des avances d'argent à valoir sur les commandes futures, pour être sûrs d'être livrés en priorité. Dans le contexte burkinabé c'est un geste très fort.

D'ailleurs le producteur en question se fait effectivement un devoir d'honorer ces commandes.

La situation est différente pour les plus gros opérateurs : les grossistes paient en général d'une livraison sur l'autre (ils ont très peu de stock), mais les pâtisseries, restaurants, supermarchés ont un compte : une facture est émise en fin de mois et payée dans la semaine suivante. Il s'agit donc davantage d'une facilité de paiement que d'un crédit véritable.

4 - Répartition de la valeur ajoutée

Note : dans cette filière en pleine expansion, chaque acteur a un positionnement qui lui est propre. L'étude réalisée porte donc sur des chiffres moyens collectés pour différentes catégories d'acteurs.

4 - 1 Producteurs

C'est le maillon le plus facilement descriptible et celui sur lequel on a le plus d'informations chiffrées. Malgré une très forte hétérogénéité du secteur, c'est aussi le maillon le plus organisé puisque la commercialisation est très informelle et hétérogène. C'est sur ce maillon que nous pourrions faire le plus de simulations, en fonction de différentes hypothèses.

On distinguera *a priori* trois types d'élevage, désignés d'après leur importance : petits, moyens et gros élevages. Ces groupes sont hétérogènes, mais permettent de calibrer certains paramètres concernant les intrants, le mode de commercialisation, et les performances. Il faut cependant rester conscients que la limite n'est pas absolue, et qu'un petit éleveur peut avoir de très bons résultats techniques.

Un calcul automatisé (sur feuille de calcul) a été réalisé pour estimer la valeur ajoutée et le revenu en fonction de différentes hypothèses sur les paramètres techniques et économiques de l'exploitation. Des exemples pour des exploitations " moyennes " des 3 types définis plus haut sont montrés aux tableaux 1, 2 et 3. Une utilisation possible de cet outil est la simulation de l'influence de divers paramètres techniques et économiques des exploitations : un exemple est donné au tableau 4.

Les critères à calculer n'étaient pas évident *a priori* mais on se rend compte que les amortissements et frais financiers représentent des charges peu élevées par rapport aux consommations intermédiaires : en effet l'aliment à lui seul représente plus de 70% de l'ensemble des charges. L'incertitude portant sur les hypothèses de financement n'a donc que des conséquences limitées sur le revenu.

En ce qui concerne l'investissement, il a été procédé à deux calculs :

- la prise en compte d'un amortissement moyen (coût / durée),
- la répartition de l'investissement sur la seule durée de l'emprunt, puis une valeur d'investissement nulle.

Il en est de même des intérêts liés à ces emprunts. On voit que les résultats ne sont pas très différents à cette échelle de temps, ce qui n'est pas forcément le cas à court terme : problèmes de trésorerie pendant la période improductive des animaux (6 premiers mois) pouvant conduire à des emprunts pour financer cette trésorerie.

Le critère de revenu (VA nette – salaire) a été calculé :

- pour l'exploitation,
- par place d'animal logé,
- par rapport au capital estimé,
- ramené à l'œuf.

On a également fait figurer un calcul du " prix de revient " de l'œuf, tenant compte de la vente accessoire des animaux de réforme mais pas des activités annexes comme la revente d'aliment ou une activité complémentaire de négoce.

La valeur ajoutée produite par ces exploitations dépend bien sûr d'abord du type d'exploitation comme on le voit sur les tableaux 1, 2 et 3 . Cette constatation reste vraie lorsqu'on considère la VA (ou le revenu) ramené à l'animal logé (revenu par place) : les plus gros élevages ont un revenu par place supérieur, grâce à des consommations intermédiaires inférieures (aliment notamment) et à des performances techniques en moyenne supérieures.

Par contre, cette hiérarchie n'est plus respectée lorsqu'on rapporte le revenu au capital, puisque les élevages les plus importants ont des investissements beaucoup plus lourds. Avec les hypothèses retenues dans nos simulations, ce ratio est sensiblement équivalent pour les petites et moyennes exploitations, la plus forte productivité de celles-ci compensant les investissements un peu plus lourds.

Lorsqu'on étudie (tableau 4) la sensibilité des résultats aux paramètres techniques et économiques des exploitations, on constate les points suivants :

- Les paramètres techniques ont une influence très forte : le taux de ponte affecte très sévèrement le prix de revient des œufs et le ratio revenu / capital, alors que le taux de mortalité des animaux affecte surtout le revenu du capital (moins d'animaux productifs dans les mêmes bâtiments).
- Cette influence, et notamment celle du taux de ponte, est sensiblement moins forte dans les gros élevages.
- La variation de prix de vente des œufs a une répercussion considérable sur le revenu (de l'ordre de -50 %), avec un effet un peu inférieur dans les gros élevages. Il faut noter que l'hypothèse retenue (-10 F / œuf) n'est pas irréaliste : un écart de prix de cet ordre existe déjà entre différents modes de commercialisation, et la production croissante risque de faire varier les prix à la baisse. La variation de prix des poules de réforme n'a par contre pas un effet très fort sur le prix de revient global de l'œuf ni sur le revenu. Encore une fois les gros élevages sont moins sensibles.
- Les variations de prix des intrants ont une assez forte influence, notamment le prix de l'aliment. Or, des variations de prix supérieures à celle simulée ici (+ 10 F/ kg) peuvent se produire, et il est à *contrario* possible de réduire le prix des aliments par une fabrication autonome (pour les producteurs assez importants) ou par une concurrence accrue entre des fabricants produisant des quantités supérieures. Le prix du poussin, qui est élevé au Burkina Faso puisqu'il n'y a pas de couvoir, reste -toutes proportions gardées- un enjeu secondaire puisque même une variation importante de ce facteur a des conséquences limitées.
- La non prise en compte de l'amortissement et des frais financiers dans les calculs (situation " vécue " après la construction et le remboursement des emprunts) diminue le prix revient de l'œuf de façon plus importante chez les gros éleveurs.

En conclusion, les élevages plus importants sont, selon les hypothèses retenues, ceux dont la rentabilité du capital est la plus faible, mais également les moins sensibles à des variations de paramètres techniques ou économiques. Ce sont aussi ceux pour lesquels la VA par œuf est la plus importante.

4 - 2 Grossistes - revendeurs

Une estimation exacte de la valeur ajoutée chez les grossistes n'est pas faisable car leur fonctionnement est très différent de l'un à l'autre : frais de commercialisation, autres charges, salaires, etc. Nous étudierons donc la plus value dans ce maillon (prix de vente – prix d'achat).

4 - 2 - 1 Pour les opérateurs les plus importants

L'achat se fait principalement chez les gros éleveurs, qui livrent leurs œufs au grossiste. Le prix d'achat est relativement stable et se situe entre 1 450 et 1 500 F / plateau. Le prix de vente est différent selon les clients : autour de 1 600F – 1 650F pour les gros clients (revendeurs, ...), 1 800 F en moyenne au détail. Les volumes peuvent être supérieurs à 500 plateaux / semaine.

Une marge moyenne de 150 F/ plateau (5F / œuf) donne pour 500 plateaux / semaine, un bénéfice de 300 000 F/ mois, équivalant à la VA d'un élevage d'un millier d'animaux qui nécessiterait un investissement de 2 millions de FCFA. Cette marge est probablement facilement obtenue par les plus gros opérateurs, qui revendent une partie avec +100F et une partie avec davantage de bénéfice. Les frais de commercialisation sont minimaux : quasiment pas de stock (flux tendus et paiement des fournisseurs d'une livraison sur l'autre), pas de transport.

La marge de 5 F/ œuf acheté peut être comparée à celle des producteurs faisant une VA nette de 22 F/ œuf en moyenne.

4 - 2 - 2 Un cas particulier

Un grossiste de Ouagadougou, dans le commerce de l'œuf depuis 1983, achète la majorité de ses œufs à Bobo Dioulasso, auprès d'un des plus gros producteurs locaux. Les œufs sont achetés moins cher (1 400 F/ plateau, notamment pour les œufs blancs) et le transport sur les grosses quantités coûte 50 F/ plateau, ce qui ramène le plateau à 1 450 F rendu Ouagadougou. Le reste de l'approvisionnement est fait auprès de producteurs de Ouagadougou, à 1 500 F / plateau en moyenne. Ce grossiste est également producteur depuis un an, pour une partie seulement des œufs qu'il commercialise.

La revente se fait à 1 600-1 700 F selon les clients. Les quantités sont de 600-700 plateaux par semaine dont une centaine de sa production propre (en moyenne). Pour isoler l'activité " grossiste ", on considèrera que les œufs produits ont une valeur de 1 500 F / plateau (norme sur Ouagadougou). Le bénéfice est estimé à 175 F / plateau (soit 5.8 F/œuf environ), soit une VA mensuelle brute de 455 000 F, de laquelle il faut déduire les salaires de 3 personnes sur l'activité de vente (3 implantations), soit environ 50 000 F / mois.

4 - 2 - 3 Pour les opérateurs plus modestes

Les détaillants secondaires sont très variables en taille, en circuits d'approvisionnement et de revente. On peut simplement noter quelques chiffres.

Un supermarché de Ouagadougou qui achète des œufs à 1450 F/ plateau et les revend à 70 F/ pièce au détail fait un bénéfice de 650 F/ plateau (22F / œuf) ; ce qui semble être un record. Mais les quantités restent modestes et ce n'est qu'une partie de son activité. Dans ce cas précis, on se situe à une répartition à peu près égale de la VA par œuf entre le producteur et le vendeur; celui-ci n'ayant quasiment pas de risque (et payant en fin de mois).

Des petits revendeurs peuvent acheter les œufs à de petits producteurs, ou à des grossistes. On pourra considérer que le prix d'achat est de 1 600 F et que le prix de vente est de 1 800-2 000 F pour des quantités ne dépassant pas une cinquantaine de plateaux par semaine. Le bénéfice est de 400 F/ plateau (13.3 F / œuf) auquel il faut retirer des frais de commercialisation (déplacements).

Des vendeurs d'œufs bouillis (souvent des vendeuses, en fait), achètent de petites quantités de gros œufs en moyenne à 1 800 F/ plateau, et les revendent à 75-80 F/ pièce, donc avec une marge de 15-20 F/ œuf sur de petites quantités.

4 - 3 Synthèse sur la filière

Un tableau synthétique de la répartition de la VA dans diverses chaînes de commercialisation est présenté au tableau 5. On constate sans surprise que la plus grande partie de la VA revient au producteur. Il faudrait pouvoir rapporter cette VA au capital, mais cette donnée n'est pas disponible pour les grossistes : on constaterait que le rentabilité du faible capital investi par ces derniers est importante.

Les marges des grossistes sont relativement faibles par rapport à certains circuits de revente, mais les volumes en jeu sont très différents. De plus les vendeurs faisant une marge plus importante ont des consommations intermédiaires supérieures à celles des grossistes : transport, commercialisation, parfois boutique, etc.

5 - Mode de gestion de la filière

5 - 1 Organisation et relations dans la filière

5 - 1 - 1 Organisation de la filière

Peu de choses dans la filière de production d'œufs sont formellement organisées. La mise en place de la MDA a créé un espace d'échanges où notamment les questions relatives à l'approvisionnement en intrants et à la production sont débattues. Des projets communs peuvent ainsi voir le jour, comme la perspective de vendre les poules de réforme en Côte d'Ivoire où elles seraient mieux valorisées et où l'écoulement serait plus facile et moins saisonnier qu'au Burkina Faso. En ce sens, la MDA peut être considérée comme une structure qui organise la filière. Mais il ne faut pas surestimer l'ampleur de cette organisation : les producteurs restent très autonomes et ont des stratégies de production et de développement très individuelles. De plus la MDA s'occupe principalement du maillon productif.

L'approvisionnement est en cours d'organisation :

- Les plus gros aviculteurs importent des poussins et les revendent aux plus modestes. Malgré tout, la filière est fortement handicapée par l'absence de couvoir. L'émergence d'un couvoir -privé ou interprofessionnel- serait avantageux pour la profession, mais il faut que la demande en poussin atteigne une masse critique pour assurer la rentabilité de l'opération. Il faut aussi une certaine constance de la demande dans le temps, qui n'est pas du tout réalisée actuellement. Pour cela, il faudrait une filière " poulet de chair " assez forte consommatrice de poussins, pour constituer une certaine continuité d'activité pour le couvoir au cours de l'année. Or, il est peu probable que la filière " chair " se développe à court / moyen terme, vu la concurrence du poulet de brousse (il y a encore des exportations de poulet de brousse vers la Côte d'Ivoire, donc une marge d'augmentation de l'offre au Burkina Faso), le fort coût de production du poulet de chair (coût des intrants, faibles performances), et l'inorganisation de l'aval (pas d'abattoir, pas de possibilité d'écouler des bandes importantes en une fois).

- Les fabricants d'aliments sont de plus en plus compétents : la formulation étant à présent pratiquée en " routine " par la MDA, le renouvellement des formules a augmenté, ainsi que l'adéquation des aliments aux besoins compte tenu des matières premières disponibles. Les additifs alimentaires, y compris le sulfate de fer (détoxification du tourteau de coton), peuvent être trouvés dans de bonnes conditions de disponibilité et de prix à la maison de l'aviculture, alors que ce point posait problème auparavant.

• Les intrants vétérinaires peuvent également être obtenus de façon fiable à la MDA, alors qu'il était difficile il y a quelques années d'être certain de la disponibilité d'un produit donnée dans des conditions garanties de qualité et de prix. Ces intrants sont en effet difficiles à gérer puisqu'ils sont spécifiques à l'aviculture et de péremption rapide. En l'absence d'opérateur privé suffisamment impliqué dans la filière (anticipation de la demande, tenue d'un stock régulier mais assez faible pour ne pas être périmé, etc.), l'offre ne peut pas être régulière et fiable.

L'aval (commercialisation) n'est pas régulé ni formellement organisé : c'est la relative constance des fonctionnements individuels qui lui confère une certaine régularité. La commercialisation se fait de façon très informelle, avec toutefois des relations de " fidélité ", notamment entre les acteurs les plus importants :

• Les gros producteurs vendent régulièrement aux grossistes, pâtisseries et restaurants, qui en échange s'approvisionnent préférentiellement chez eux. Tous ces acteurs économisent donc des coûts de transaction.

• Les petits producteurs ont souvent une clientèle de proximité fidélisée par des garanties de fraîcheur et des tarifs moindres qu'au détail.

• Il n'y a à part cela pas de réelle contractualisation sauf pour le grossiste de Ouagadougou qui achète ses œufs régulièrement à un producteur de Bobo-Dioulasso.

En l'état actuel du marché (qui reste modeste et qui n'est pas saturé), ce fonctionnement informel donne des résultats satisfaisants.

5 - 1 - 2 Relations entre acteurs

Contractualisation

Il existe très peu de relations contractuelles dans la filière. Les " contrats " sont souvent moraux et non formels. Il n'empêche qu'ils peuvent avoir une grande importance pour les acteurs et pour la stabilisation de certains maillons.

• Les contrats de fourniture / d'achat pour les œufs (*cf* ci-dessus) : les gros producteurs ont une assurance de pouvoir écouler leur production sans avoir à prospecter les clients : les grossistes s'engagent de *facto* à prendre tout ce qui est livré. En échange, les producteurs s'engagent à leur assurer une livraison minimale, et ils sont prioritaires (comme les pâtisseries, etc.) en cas de chute de production. Le cas d'un petit revendeur payant d'avance un gros producteur pour être sûr d'être livré est probablement assez isolé mais c'est un mode de " contrat moral " assez original dans cette filière.

• Le cas des producteurs plus modestes est sensiblement différent : les grossistes se permettront parfois de refuser de la marchandise, ou plutôt de faire valoir une surproduction, un déclassement qualitatif, une dépréciation des œufs blancs, etc. pour faire baisser les prix. A l'inverse, ces petits producteurs ne sont pas non plus fidèles et vendront ailleurs s'ils ont une perspective de meilleure valorisation.

• La seule grosse entreprise commercialisant de la viande (le " Coq Frigo ") vend aussi bien des animaux de brousse que des poules de réforme ou des poulets de chair lorsqu'il y en a. Il revend aussi des œufs. Son réseau de revente est assez diversifié pour qu'il n'ait pas de problème d'écoulement, d'autant qu'il congèle une bonne partie de la production. Il propose aux aviculteurs faisant du poulet de chair un " contrat " qui est en fait un engagement (écrit) à acheter la production. L'objectif est d'inciter des aviculteurs à se lancer dans la production de volaille de chair en ayant l'assurance dès le départ qu'il y aura un écoulement. Il s'agit donc davantage d'une action d'encouragement à sens unique que d'une réelle contractualisation.

• Certains producteurs d'aliment sont tentés de mettre en place une contractualisation de la fourniture de matières premières. Rien de concret ne semble encore exister à grande échelle, sauf une velléité d'encourager la production de soja vers Bobo-Dioulasso par la fourniture de semence et une garantie d'achat.

Rapports de force entre les acteurs

Les gros producteurs ont des relations assez équilibrées avec leurs partenaires : connaissant bien la filière (coûts de production, prix aux différents niveaux du marché, ...) ils ne sont pas pénalisés par un manque d'information. Il en est de même des grossistes importants qui connaissent bien le marché à la production et à la revente.

Par contre, les plus petits opérateurs peuvent dans certains cas être défavorisés, notamment par manque d'information sur l'ensemble du marché :

• Les petits producteurs vendant à des grossistes peuvent obtenir des prix inférieurs sous des prétextes variés (calibre, couleur des œufs, dépression du marché ...) alors que les gros producteurs ne seront pas traités de la même façon.

• Les petits revendeurs obtiendront souvent les œufs à des prix supérieurs à ceux de la production, soit parce qu'ils passent par un intermédiaire (grossiste), soit parce que les producteurs importants, moins intéressés par ces clients plus volatiles, pratiqueront des prix plus élevés.

• En ce qui concerne les intrants, les petits éleveurs paient plus cher les poussins (obligation de passer par un intermédiaire, avec peu de maîtrise du prix) et l'aliment. Il n'y a par contre pas de problème sur les intrants vétérinaires et additifs alimentaires puisque le principal fournisseur (la MDA) vend au même prix à tous les opérateurs.

Mais dans l'ensemble, on peut considérer qu'il n'y a pas de problème majeur d'information ou de rapports de force fortement déséquilibrés dans la filière.

5 - 2 Evolution de la filière

La filière avicole intensive est relativement jeune, comme on l'a vu, et dans une dynamique de progression forte. Le marché n'est pas saturé, au dire des commerçants et en considérant le niveau encore modeste de consommation (moins de 20 œufs par an et par consommateur urbain). La consommation d'œufs n'est pas traditionnelle, à part les œufs de pintade en période d'hivernage. Il s'agit d'un phénomène récent et urbain, qui a d'abord concerné les expatriés et les franges aisées de la population burkinabé, et qui s'est aujourd'hui étendu à des consommateurs plus modestes : une remarque significative des grossistes est qu'ils n'ont plus de problème d'écoulement des œufs en période estivale, alors qu'il y a quelques années encore, la période de congé des expatriés déprimait le marché !

Malgré une forte augmentation de la production, la demande est donc encore soutenue et des marges d'augmentation semblent sans aucun doute exister encore. On ne sait par contre rien de l'élasticité de la demande par rapport au prix : comment évoluerait la demande si les prix augmentaient ? (*nb.* s'ils baissaient la consommation, la demande serait comme aujourd'hui, limitée par la production). Nous allons ci-après faire état de quelques remarques sur les caractéristiques de la filière qui pourraient la faire évoluer.

5 - 2 - 1 Evolution du marché

Comme on vient de le voir, la demande encore en augmentation est un facteur important de progression de la filière : les prix sont -pour le moment- à peu près stables, et l'absence de réel problème d'écoulement incite de nouveaux aviculteurs à s'installer, et les anciens à produire davantage.

Les cours de l'œuf se sont stabilisés depuis quelques années : la demande, supérieure, est aussi plus constante, et la dépression estivale (absence des expatriés) ou la flambée des prix de fin d'année ont presque disparu. Cette stabilisation, ainsi que l'augmentation de la production ont considérablement limité les importations (Ghana, Côte d'Ivoire) qui étaient assez importantes il y a quelques années. Ces œufs importés, qui ont mauvaise réputation (qualité et fraîcheur douteuses) ne sont quasiment plus rencontrés, et les commerçants importants ne voudraient pas y avoir recours de peur de se discréditer vis-à-vis de leur clientèle.

Peut-être que l'ouverture du marché avec la mise en place de la nouvelle tarification douanière au sein de l'UEMOA changera les données du problème, mais probablement seule une facilitation des importations depuis la Côte d'Ivoire pourrait intervenir. Ces importations étant actuellement faibles et le différentiel de prix avec Bobo Dioulasso étant limité, on peut s'attendre à ce que les données ne soient pas radicalement modifiées.

Le prix des œufs est relativement élevé : de 50FCFA à la production à 70-80 FCFA au consommateur. Ceci est dû d'une part au coût élevé des intrants (poussins, mais surtout aliment) et d'autre part aux performances relativement modestes de beaucoup d'élevages. Du reste, le prix de revient des œufs peut varier du simple au double entre deux élevages. On ne peut pas compter à court terme sur une baisse significative du coût de l'aliment, qui est le premier poste de consommations intermédiaires, d'autant plus que si le niveau technique progresse, il faudra probablement enrichir les rations (diversifier les sources de protéines). Par contre, un certain nombre de gros producteurs supporterait sans trop de problème une baisse de 5 à 10FCFA par œuf, ce qui est considérable (-10 à -20 %). Un éventuel tassement du marché (saturation de la demande) provoquera donc probablement à terme une baisse des prix, et un avantage aux éleveurs les plus performants.

5 - 2 - 2 Un indicateur : les souhaits d'évolution des acteurs

Les souhaits d'évolution des acteurs sont un bon indicateur de la manière dont ils perçoivent la filière et l'intérêt des différents maillons. De manière générale il transparaît du discours des acteurs qu'ils souhaitent se développer vers l'amont de la filière :

- Les gros aviculteurs et une partie des aviculteurs moyens fabriquent d'ores et déjà leur aliment. Les autres souhaitent passer à la fabrication, essentiellement pour une question de prix : un calcul rapide leur montre que le coût " matières premières " d'un aliment est bien inférieur à l'aliment qu'ils trouvent dans le commerce. Les coûts de fabrication, d'approvisionnement, etc... sont bien rarement considérés et on peut donc difficilement savoir le prix de revient exact de l'aliment. Même des aviculteurs très petits disent vouloir fabriquer, quitte à devoir faire moudre l'aliment dans un moulin à proximité (coût = environ 10FCFA / kg).
- Les plus gros aviculteurs souhaitent également maîtriser d'autres éléments de l'amont de la filière (l'un d'eux fabrique (et revend) des alvéoles, plusieurs songent à l'activité d'accouage, ...).
- Certains grossistes disent vouloir se lancer dans la production, qu'ils estiment lucrative. Ces grossistes importants traitent en effet avec des producteurs efficaces et dont l'activité est rentable. Pourtant le rapport revenu / capital est bien plus élevé dans l'activité commerciale que

dans la production, et les risques nettement moins élevés. La perception de la technicité requise et des risques est donc probablement un peu biaisée. Un des plus importants grossistes de Ouagadougou s'est d'ailleurs mis à la production : il trouve à *posteriori* que cette activité est prenante et difficile, que ce n'est pas là que l'on gagne le plus...

5 - 2 - 3 Rôle de la MDA

La MDA a permis l'émergence et la professionnalisation d'une filière naissante à laquelle il manquait quelques éléments essentiels :

- un approvisionnement régulier en certains intrants avec des prix et des qualités garantis : sulfate de fer, acides aminés, intrants vétérinaires,
- la spécialisation d'un vétérinaire en aviculture, et le soutien de techniciens avicoles formés aux techniques modernes ; l'ensemble permet d'accéder à un conseil adapté aux conditions locales,
- un service de formulation des aliments, les pratiques étant jusque là assez approximatives et non optimisées au plan économique.

Une filière moderne existe à présent, et elle a une dynamique de développement très forte. On peut se demander si elle aurait ainsi émergé sans la MDA. De fait, la filière moderne était naissante mais pas inexistante. Du fait de l'inorganisation de l'approvisionnement en intrants et du manque de conseil technique, la filière aurait probablement mis beaucoup plus de temps à décoller.

A *contrario*, on peut se demander si la présence de la MDA empêche des privés de se positionner sur les nouveaux créneaux que le développement de la filière a créés. Cette question est pertinente, mais probablement encore prématurée. En effet, la "masse critique" à partir de laquelle la filière pourrait faire vivre des entreprises spécialisées dans la fourniture d'intrants par exemple est juste en passe d'être atteinte. De manière générale, la politique de la MDA est de ne se positionner que sur des domaines dont la carence handicape la filière : la concurrence efficace d'un privé sur un secteur serait à cet égard une marque de réussite de la MDA puisqu'une partie de l'approvisionnement serait géré par un professionnel spécialisé. Du reste, la taille (ressources humaines) de la MDA limite aujourd'hui son action, et le transfert de certaines activités vers des opérateurs privés dans de bonnes conditions serait plutôt un avantage pour la structure, alors mieux à même de jouer son rôle d'animation de la filière. Il ne semble pas que la MDA ait la volonté de décourager l'initiative privée qui viendra tôt ou tard la "concurrencer". Par contre, il lui faudra alors trouver d'autres modes de financement (type CVO) pour compenser le bénéfice qu'elle fait sur la fourniture d'intrants.

5 - 2 - 4 CADO / ALIMAT : une intégration de la production ?

Les établissements CADO / ALIMAT sont situés à Bobo-Dioulasso, mais travaillent également sur Ouagadougou. Ils produisent des œufs, importent des poussins, commercialisent de l'aliment, du matériel, des alvéoles, et participent au suivi technique d'un certain nombre d'éleveurs.

Ils sont donc présents sur la quasi totalité de la filière. Toutefois, aucune contractualisation formelle existe et les aviculteurs se chargent eux-mêmes de la commercialisation de leurs produits. Il ne s'agit donc pas d'une intégration. Les conseils donnés aux aviculteurs sont davantage destinés à fidéliser des clients de l'usine d'aliment ou des acheteurs de poussins.

CADO / ALIMAT a également des vues sur le montage d'un couvoir, et sur la reprise d'une activité de production de poulet de chair. Dans ce secteur, la tentation pourrait -à terme- être grande d'assurer la commercialisation des produits et de devenir donc un intégrateur.

5 - 2 - 5 Evolution future de l'aviculture au Burkina Faso

L'ouverture des frontières aux importations des pays de l'UEMOA risque de ne pas avoir de grosses conséquences sur l'aviculture dans la mesure où le niveau des importations était relativement bas, et que les importations "informelles" n'étaient déjà pas taxées. En revanche, de gros fournisseurs d'intrants ivoiriens pourraient être tentés de conquérir une partie du marché bobolais, faisant concurrence à la MDA mais occasionnant par la même occasion une baisse des prix des intrants.

La demande semble pouvoir encore progresser, d'autant que la professionnalisation des aviculteurs permet d'ores et déjà à un certain nombre d'entre eux d'envisager sereinement une baisse des prix de l'ordre de 5 à 10 F/œuf. Si ce phénomène se produit, il y aura moins de place pour la frange la moins performante des aviculteurs et on assistera sans doute à une amélioration de la taille et du niveau technique moyen des aviculteurs.

Une amélioration de l'approvisionnement en matières premières semble être indispensable à l'amélioration des performances, et à la baisse des coûts de production. Sans une telle amélioration, la filière "chair" ne pourra pas non plus se développer car les poulets de chair sont exigeants en alimentation. Reste à savoir si cette amélioration sera le fait d'un gros fabricant d'aliment faisant des économies d'échelle sur des importations volumineuses, ou si une mise en place de cultures locales destinées à l'alimentation animale interviendra. Dans le cas du Burkina Faso, les importations sont problématiques puisque le pays n'a pas d'accès à la mer. Une bonne organisation de cultures de grande valeur alimentaire (soja, ...) pourrait donc répondre à la demande.

CONCLUSION

Les filières avicoles modernes sont peu développées et peu structurées au Burkina Faso. La production de poulet de chair, très anecdotique, n'a pas été abordée dans cette étude qui avait pour objet les productions modernes. Par contre le secteur traditionnel est très développé, comme dans les pays voisins aux conditions climatiques et d'enclavement comparables (Mali notamment). Un excédent est même dégagé. Il est exporté vers la Côte d'Ivoire. On ne peut pas s'attendre à un développement fort de la production de poulet de chair à moyen terme, même s'il existe quelques créneaux (restauration) qui demandent à être satisfaits.

Les filières de production d'œufs commencent à prendre de l'ampleur dans les deux grands centres urbains du pays : Ouagadougou et Bobo Dioulasso. En l'absence de gros opérateurs privés assurant la fourniture d'intrants ou la commercialisation des produits, les filières sont relativement courtes. Les producteurs en sont les acteurs principaux ; ils sont souvent leur propre fournisseur d'aliment et parfois importateur de poussins, et ils interviennent plus ou moins loin dans les circuits de commercialisation. Aucun réel mouvement d'intégration n'est perceptible, la tendance étant davantage à la pluriactivité des acteurs : fabricants/vendeurs d'aliments, producteurs, revendeurs, etc. Il faudrait probablement un marché d'un volume bien supérieur pour qu'un besoin d'organisation plus formelle de l'approvisionnement ou de la distribution se fasse sentir, ou pour que certaines niches de fourniture d'intrants par exemple ne puissent devenir assez rémunératrices pour le développement d'opérateurs privés spécialisés.

Pour le moment, la première phase d'intensification est accompagnée par la Maison de l'aviiculture qui a pallié à des carences de l'offre en intrants et services. Dans l'hypothèse d'un développement encore très fort de la filière, cette situation quasi monopolistique sur certains intrants ne serait plus justifiée et serait remise en cause naturellement. Mais dans la situation actuelle, elle permet aux aviculteurs de s'assurer d'un approvisionnement de bonne qualité à des prix raisonnables, en minimisant le coût de prospection de nouveaux fournisseurs, et en bénéficiant d'un appui technique jusqu'alors inexistant.

Tableau 1 : calcul de la valeur ajoutée

Elevage type :	Gros éleveur		
paramètres techniques			
nombre d'animaux	10000		
taux de ponte	85		
taux de mortalité	10		
Production (prod)			150 924 000
	quantité	prix	total
Œufs	2947375	48	141474000
Poules	9000	1050	9450000
Consommations intermédiaires (CI)			70 683 333
	quantité	prix	total
Poussins	10000	625	6250000
Aliment poulette	80000	145	11600000
Aliment ponte	312075	145	45250875
Débecquage+ lunettes	10000	50	500000
Frais vétérinaires	10000	350	3500000
Eau, énergie, litière désinfection	10000	260	2600000
Alvéoles	98246	10	982458
Taxes et impôts (IT)			
Assurances (A)			
Amortissements (AM)		Moyen sur durée d'amortissement	Moyen sur durée de remboursement
		6 000 000	12000000
			Après le remboursement
			0
Coût du bâtiment (clé : moderne : 2900-3500, semi 1200-1900) (par place)		3200	
(total)		32000000	
durée d'amortissement (ans)		8	
		FF moyens	FF sur 4 ans
		910 800	1821600
			FF après rembourst
			0
Frais financiers liés à l'investissement			
Part de l'investissement financée sur emprunt		66	
Montant financé		21120000	
Coût total des intérêts (10% / 4 ans ou 12% / 3ans)		4857600	
Frais financiers liés à la trésorerie		1 547 590	1547590
			1547590
Besoin en trésorerie		21316667	
Part de financement		33	
Coût sur la période (12%/ 18mois différé 6 mois)		1547590	
Salaires		1 350 000	
nombre de salariés		6	
		moyenne	durée emprunt
			routine
Valeur ajoutée (Prod - CI)		80 240 667	80 240 667
			80 240 667
EBE (VA - salaires - impôts)		78 890 667	78 890 667
			78 890 667
VA nette (Prod - CI - IT - AM -FF)		71 782 277	64 871 477
			78 693 077
Revenu (VA nette - Salaires)		70 432 277	63 521 477
			77 343 077
	Par place		
	par an	4 695,49	4 234,77
	/ capital		
	par an	1,47	1,32
	/ œuf	23,90	21,55
			26,24
prix de revient de l'œuf (compte tenu vente poules réforme)		24,1	26,4
			21,8

Tableau 2 : calcul de la valeur ajoutée

Elevage type :

Eleveur moyen

paramètres techniques

nombre d'animaux	2500
taux de ponte	72
taux de mortalité	10

Production (prod) 33 795 000

	quantité	prix	total
Œufs	624150	50	31207500
Poules	2250	1150	2587500

Consommations intermédiaires (CI) 19 039 534

	quantité	prix	total
Poussins	2500	700	1750000
Aliment poulette	20000	165	3300000
Aliment ponte	78019	165	12873094
Débecquage+ lunettes	2500	20	50000
Frais vétérinaires	2500	200	500000
Eau, énergie, litière	2500	160	400000
désinfection			
Alvéoles	20805	8	166440

Taxes et impôts (IT)

Assurances (A)

Amortissements (AM)

Coût du bâtiment	(clé : moderne : 2900-3500, semi 1200-1900)	
(par place)		2000
(total)		5000000
durée d'amortissement	(ans)	10

**Moyen sur durée
d'amortissement**
750 000

**Moyen sur durée
de remboursement**
1875000

**Après le
remboursement**
0

Frais financiers liés à l'investissement

Part de l'investissement financée sur emprunt	50
Montant financé	2500000
Coût total des intérêts (10% / 4 ans ou 12% / 3ans)	575000

FF moyens
86 250

FF sur 4 ans
215625

FF après rembourst
0

Frais financiers liés à la trésorerie

Besoin en trésorerie	5533333
Part de financement	50
Coût sur la période (12%/ 18mois différé 6 mois)	608667

608 667

608667

608667

Salaires

nombre de salariés	1,5
--------------------	-----

337 500

	moyenne	durée emprunt	routine
Valeur ajoutée (Prod - CI)	14 755 466	14 755 466	14 755 466
EBE (VA - salaires - impôts)	14 417 966	14 417 966	14 417 966
VA nette (Prod - CI - IT - AM - FF)	13 310 550	12 056 175	14 146 800
Revenu (VA nette - Salaires)	12 973 050	11 718 675	13 809 300
Par place par an	3 459,48	3 124,98	3 682,48
/ capital par an	1,73	1,56	1,84
/ œuf	20,79	18,78	22,12
prix de revient de l'œuf (compte tenu vente poules réforme)	29,2	31,2	27,9

Tableau 3 : calcul de la valeur ajoutée

Elevage type :	Petit éleveur		
paramètres techniques			
nombre d'animaux		500	
taux de ponte		60	
taux de mortalité		15	
Production (prod)			6 102 063
	quantité	prix	total
Œufs	101287,5	55	5570812,5
Poules	425	1250	531250
Consommations intermédiaires (CI)			3 842 213
	quantité	prix	total
Poussins	500	750	375000
Aliment poulette	4000	170	680000
Aliment ponte	15193	170	2582831
Débeccage+ lunettes	500	15	7500
Frais vétérinaires	500	200	100000
Eau, énergie, litière désinfection	500	160	80000
Alvéoles	3376	5	16881
Taxes et impôts (IT)			
Assurances (A)			
Amortissements (AM)		Moyen sur durée d'amortissement	Moyen sur durée de remboursement
		112 500	281250
Coût du bâtiment (clé : moderne : 2900-3500, semi 1200-1900)			Après le remboursement
(par place)			0
(total)			
durée d'amortissement (ans)			
		FF moyens	FF sur 4 ans
		12 938	32344
			FF après rembourst
			0
Frais financiers liés à l'investissement			
Part de l'investissement financée sur emprunt			50
Montant financé			375000
Coût total des intérêts (10% / 4 ans ou 12% / 3ans)			86250
Frais financiers liés à la trésorerie		83 430	83430
Besoin en trésorerie		1149167	
Part de financement		33	
Coût sur la période (12%/ 18mois différé 6 mois)		83430	
Salaires		112 500	
nombre de salariés		0,5	
		moyenne	durée emprunt
			routine
Valeur ajoutée (Prod - CI)		2 259 850	2 259 850
EBE (VA - salaires - impôts)		2 147 350	2 147 350
VA nette (Prod - CI - IT - AM -FF)		2 050 983	2 176 421
Revenu (VA nette - Salaires)		1 938 483	2 063 921
	Par place		
	par an	2 584,64	2 751,89
	/ capital		
	par an	1,72	1,83
	/ œuf	19,14	20,38
prix de revient de l'œuf (compte tenu vente poules réforme)		35,9	34,6

Tableau 4 : Simulation de l'effet de divers paramètres techniques et économiques sur les résultats des exploitations

Simulations	Petit élevage		Elevage moyen		Gros élevage	
	Prix de revient œuf	Revenu /capital/an	Prix de revient œuf	Revenu /capital/an	Prix de revient œuf	Revenu /capital/an
Paramétrage de base	100	100	100	100	100	100
Taux ponte	119,8	52,3	116,1	66,5	113,3	76,2
Taux mortalité	103,3	88,4	103,4	90,2	103,3	91,2
Prix vente œuf	100,0	47,7	100,0	52,0	100,0	57,8
Prix vente poule	102,8	94,8	103,1	95,4	103,3	96,6
Prix poussin	98,3	102,9	98,6	102,3	98,3	101,4
Prix aliment	94,4	110,5	94,5	107,5	94,6	105,4
Amortissement et FF	94,2	111,0	92,1	111,0	88,0	111,6

Tableau 5 : Répartition de la VA dans la filière en fonction des voies de commercialisation

<i>Axe gros producteur - grossiste en vente directe</i>									
	Prix de revient producteur	VA producteur	Prix d'achat grossiste	VA grossiste					
FCFA	24,10	25,90	50,00	10,00					
%		72,14		27,86					
<i>Axe gros producteur - grossiste - revendeur</i>									
	Prix de revient producteur	VA producteur	Prix d'achat grossiste	VA grossiste	Prix d'achat vendeur	VA vendeur			
FCFA	24,10	25,90	50,00	5,00	55,00	8,33			
%		66,02		12,74		21,24			
<i>Axe gros producteur - supermarché</i>									
	Prix de revient producteur	VA producteur	Prix d'achat supermarché	VA supermarché					
FCFA	24,10	24,23	48,33	21,67					
%		52,80		47,20					
<i>Axe producteur moyen - revendeur</i>									
	Prix de revient producteur	VA producteur	Prix d'achat vendeur	VA vendeur					
FCFA	29,20	24,13	53,33	10,00					
%		70,70		29,30					
<i>Axe producteur moyen - grossiste - revendeur</i>									
	Prix de revient producteur	VA producteur	Prix d'achat grossiste	VA grossiste	Prix d'achat vendeur	VA vendeur			
FCFA	29,20	20,80	50,00	5,00	55,00	8,33			
%		60,94		14,65		24,41			
<i>Axe producteur moyen - grossiste - oeufs bouillis</i>									
	Prix de revient producteur	VA producteur	Prix d'achat grossiste	VA grossiste	Prix d'achat oeufs bouillis	VA oeufs bouillis			
FCFA	29,20	20,80	50,00	5,00	60,00	17,50			
%		48,04		11,55		40,42			

Figure 1 : Organigramme de la maison de l'aviculture

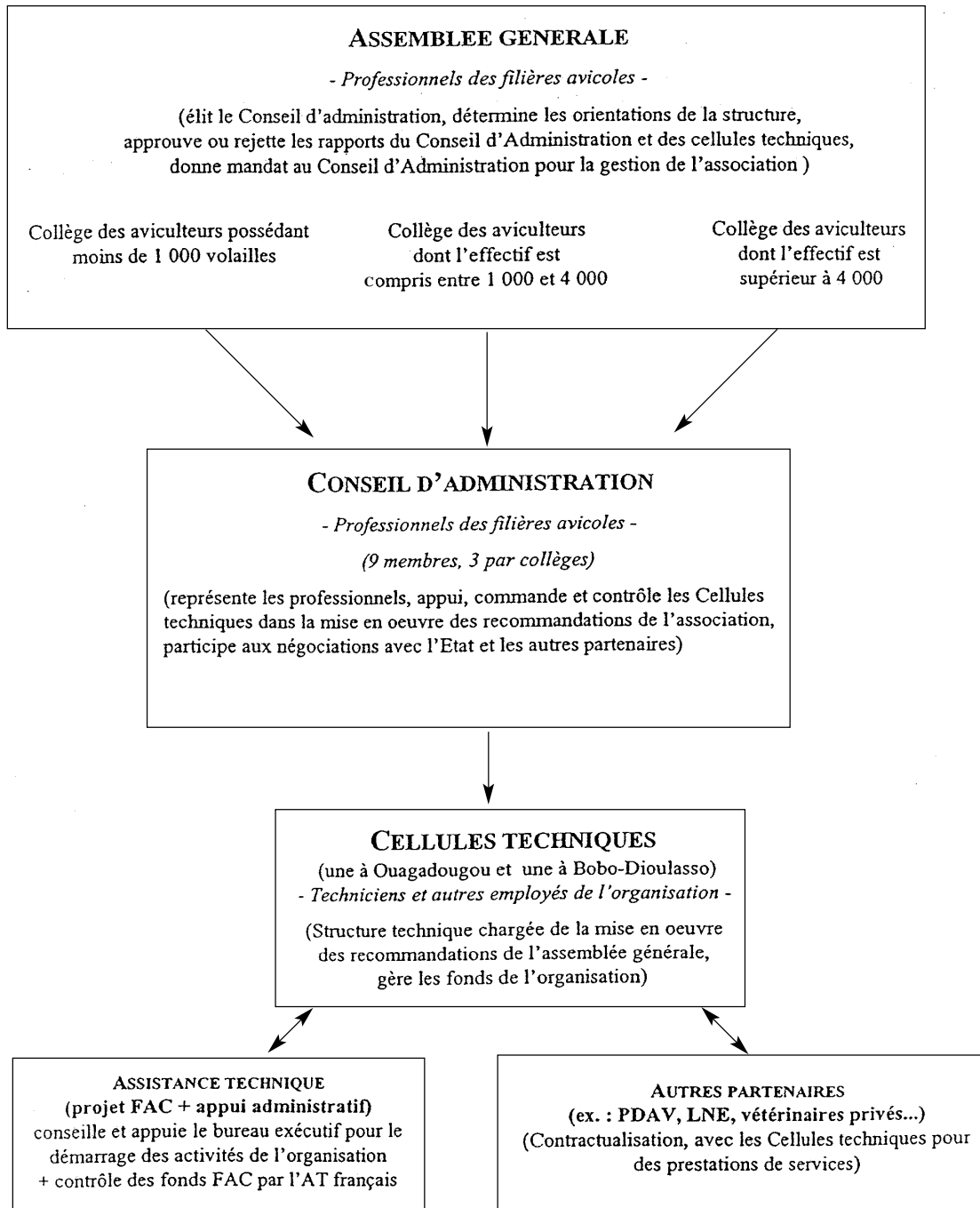


Figure 2 : Configuration générale

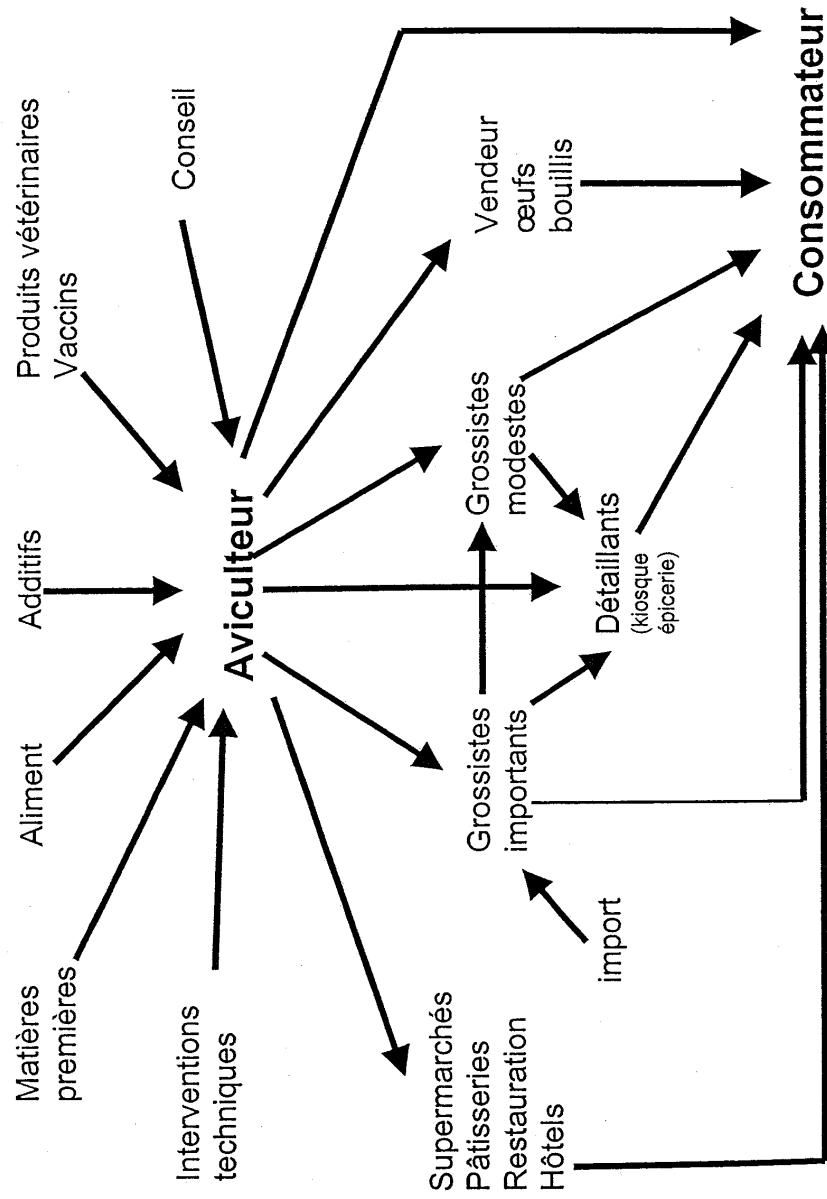


Figure 3 : Configuration “gros producteur”

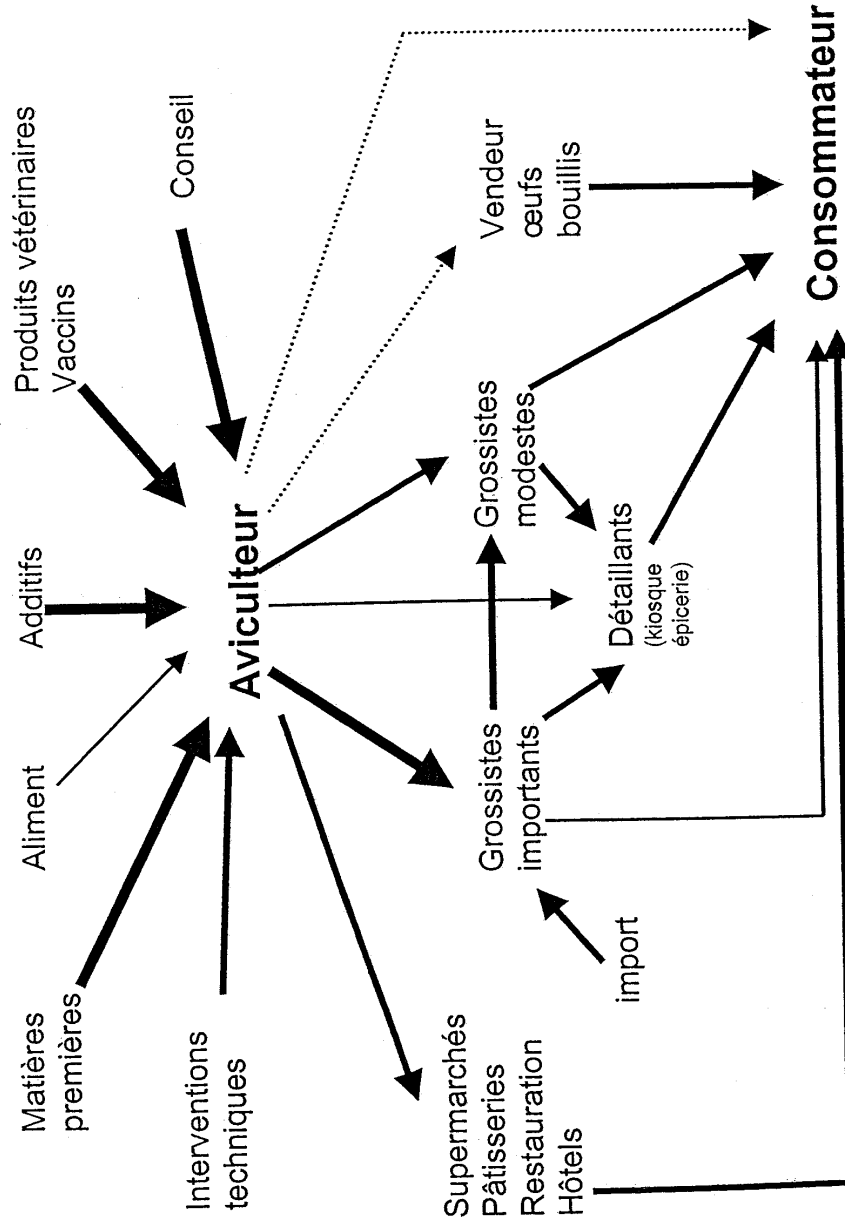
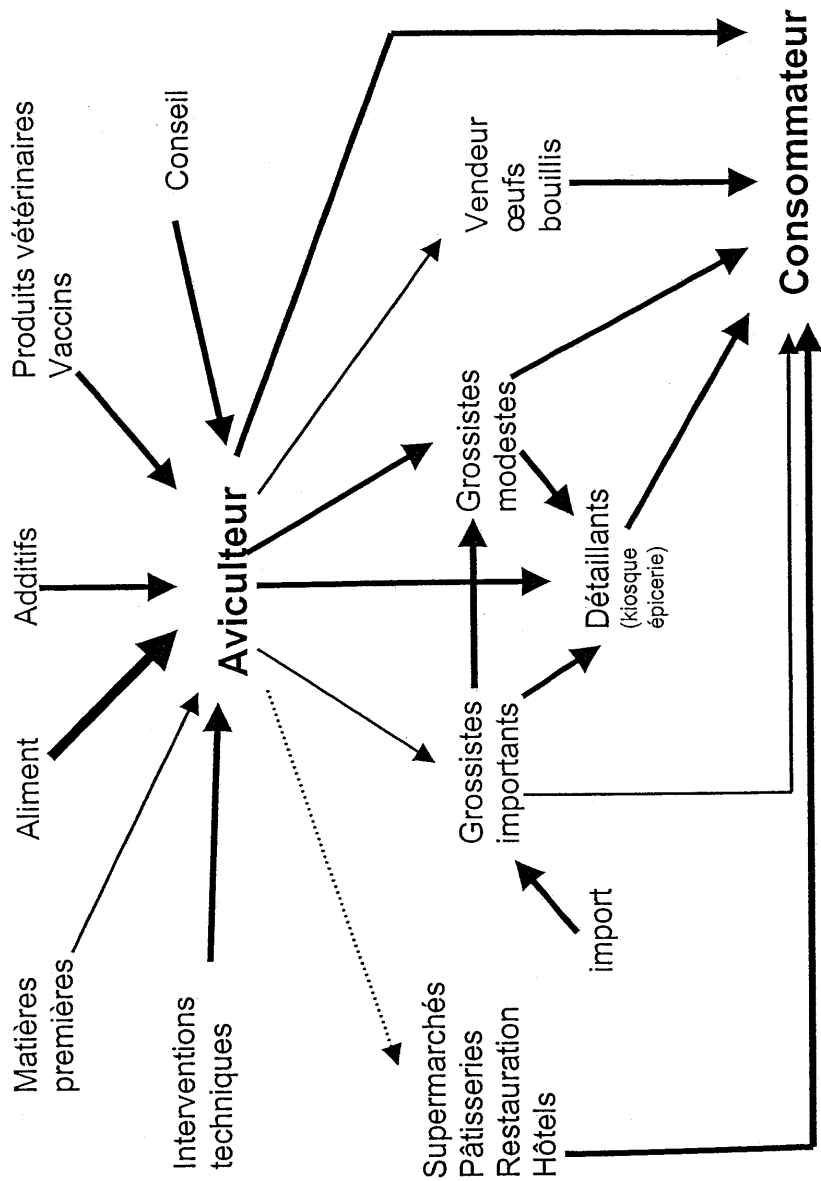


Figure 4 : Configuration “petit producteur”



ANNEXE III :

2 • LA FILIÈRE RIZ "A NIONO" (MALI)

par Raphaëlle DUCROT (CIRAD-EMVT)

SOMMAIRE

1 - Présentation de l'organisation générale de la filière	151
1 - 1 L'évolution de l'Office du Niger et de la filière riz : rappel historique	151
1 - 2 Une augmentation importante de la production de riz depuis la fin des années 90	154
1 - 3 Schéma général de la filière riz à Niono	156
2 - Les différents agents de la filière	158
2 - 1 Une diversité de producteurs	158
2 - 2 L'Office du Niger : un rôle central dans le foncier et la gestion de l'eau	164
2 - 3 Les organisations de producteurs (AV et GIE)	168
2 - 4 Les prestataires privés	170
2 - 5 Les institutions financières	181
2 - 6 Les fournisseurs d'intrants	185
2 - 7 L'appui aux organisations paysannes et aux producteurs	189
2 - 8 Le circuit de commercialisation : commerçants et transporteurs	193
2 - 9 La distribution	199
3 - Les principales évolutions des relations entre commerçants et producteurs à l'Office du Niger	199
3 - 1 La commercialisation du riz : des règles marchandes	199
3 - 2 Une ébauche d'organisation des AV pour la commercialisation de leur production	202
4 - Annexes	204

L'analyse de l'organisation de la filière riz à Niono au Mali en cinq jours (!) n'aurait pas été possible sans l'appui d'un certain nombre de personnes. Je voudrais tout particulièrement remercier : Bakary Traore, coordinateur du PCPS, Yacouba Coulibaly, chef de projet URDOC, Madou Kone et Satigui Soumaoro enquêteurs, Jean Michel Sourrisseau du CIRAD et Anne Chohin-Kuper, chercheur à l'INSAH.

Compte tenu de la durée de terrain de cette étude, je me suis appuyée sur l'importante documentation disponible sur la filière riz de l'Office du Niger (notamment pour la reconstitution de certains comptes) et sur des travaux antérieurs que j'avais réalisés dans la zone. A partir des entretiens réalisés lors de cette mission, j'ai essayé d'analyser les principales évolutions de la filière durant les 3 dernières campagnes. Les évolutions dégagées, à partir d'un travail de terrain de 5 jours seulement, ne peuvent cependant être prises qu'à titre d'hypothèses. Un travail plus approfondi permettrait de confirmer ou d'infirmer ces tendances et d'en dégager l'importance.

1. Présentation de l'organisation générale de la filière

Les périmètres aménagés de l'Office du Niger sont situés dans la partie occidentale du delta central du fleuve Niger au Mali, dans la région administrative de Ségou. 60 000 ha sont aménagés et irrigués en gravitaire sur la rive gauche du fleuve, à partir d'une série d'ouvrages hydrauliques et de différents réseaux d'irrigation et de drainage. L'Office du Niger est découpé en cinq zones administratives d'irrigation : les zones centrales et bien desservies de Niono, Molodo, N'Débougou dans le Kala inférieur sont reliées à la ville de Ségou par une route goudronnée¹ d'une centaine de kilomètres. Deux zones se révèlent plus difficilement accessibles : il s'agit de la zone de Macina en bordure gauche du fleuve, reliée à l'axe goudronné Ségou-Niono par une piste d'une soixantaine de km, et la zone de Kouroumari, au nord du Kala inférieur reliée à Niono par une piste difficilement praticable d'une cinquantaine de km.

1 - 1 L'évolution de l'Office du Niger et de la filière riz : rappel historique

Comme la plupart des filières irriguées d'Afrique de l'Ouest, la filière riz de Niono est passée en l'espace d'une dizaine d'années, **d'un dispositif étatique et centralisé de régulation à une économie de marché** (Dupressoir, 1998). Les principaux faits marquants de cette évolution sont rapidement rappelés dans les paragraphes suivants.

Créé dans les années 30 pour approvisionner en coton les industries textiles de la métropole, l'Office du Niger (ON) s'est orienté dès les années 70 vers la monoculture de riz. Cette filière très intégrée reposait sur un dispositif étatique, centralisé et sur d'importants investissements hydrauliques ou matériels. Avant les années 80, l'Office du Niger contrôlait ainsi 5 rizeries (d'une capacité totale de 10 000 t/mois) et disposait d'importants équipements de stockage. Il assurait l'ensemble du battage du paddy à partir de gros matériels motorisés, et prétendait contrôler l'ensemble de la commercialisation du paddy, avec l'appui d'une police économique chargée de suivre les flux de paddy sur les périmètres irrigués. Des années 60 au début des années 80, l'ON assurait ainsi 25 % de la production totale du paddy du pays et 80 % de la commercialisation officielle du riz.

¹ Très dégradé dans le dernier tiers.

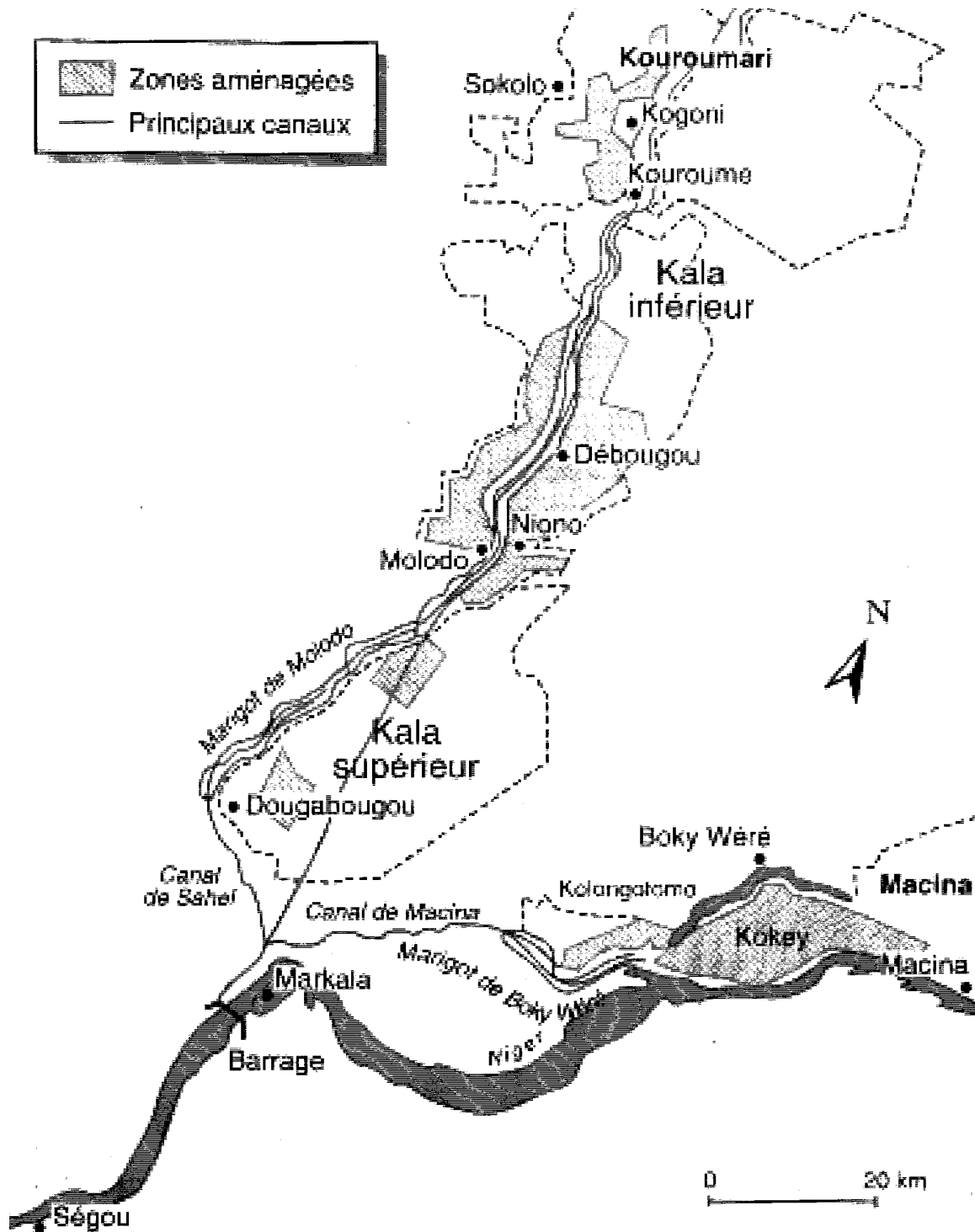
A la fin des années 70, les difficultés rencontrées par l'entreprise (rendements plafonnant à 1,5 tonne/ha, dégradation des réseaux, etc.) amènent le gouvernement malien à demander l'appui des bailleurs de fonds pour la réhabilitation des périmètres irrigués. L'effort d'investissement est alors recentré sur le réaménagement des casiers rizicoles. Parallèlement, le projet ARPON² dote les associations villageoises (AV) nouvellement créées de petites batteuses dites "Ricefan Votex ". Le battage leur confère un revenu et un rôle économique important et d'autres compétences de l'ON leur sont progressivement transférées (crédit, approvisionnement en intrants, sacheries etc.). Elles servent également de relais de l'Office du Niger dans les villages.

Encadré 1 : Quelques repères historiques

1932	Création de l'Office de Niger, lancement des travaux d'aménagement
1937	Installation des premiers colons à Niono
1947	Mise en service du barrage de Markala
1960 /1962	Indépendance du Mali, transfert de l'ON à l'Etat malien et nationalisation des terres
1970	Abandon définitif du coton, monoculture de riz
1978	Demande d'appui du gouvernement malien à la Banque mondiale ; premières études pour la réhabilitation des casiers
1982	Démarrage du programme ARPON (coopération néerlandaise) : réaménagements, mise en place d'un Fonds d'intrants agricoles (FIA) etc.
1983	Bitumage de la route Markala-Niono
1984	Suppression de la police économique Création des premières Associations villageoises
1986	Libéralisation (progressive) de la commercialisation du riz Début des réhabilitations du casier Retail (coopération française) Installation de la BNDA à Niono
1989	Liberté des prix du riz sur l'ensemble du territoire national
1990	Diffusion des techniques intensives de productions (variétés, repiquage, engrais) hors des secteurs réhabilités Création du Fond de développement villageois (FDV) à partir des fonds du FIA Introduction des premières décortiqueuses
1991	Mise en place de la taxe conjoncturelle d'importation (TCI), Autonomie de l'Atelier d'assemblage de matériel agricole (A.A.M.A)
1992/1994	Restructuration de l'Office du Niger
1994	Dévaluation du franc CFA Installation des premières caisses d'épargne et de crédit CIDR
1995	Premier contrat plan-Etat - Office du Niger - exploitants Cessation d'activité des rizeries Transformation du FDV en réseau de caisses mutuelles d'épargne et de crédit
1996	Décret de gérance de l'Office du Niger
1997	Vente des rizeries à un opérateur privé (SERIMA) Travaux d'extension de M'Bewani (premiers travaux d'extension de périmètres irrigués depuis 1975)
1999	Deuxième contrat plan-Etat - Office du Niger - exploitants

² Appui à la Riziculture de l'Office du Niger, de la coopération Néerlandaise ;

Carte 1 : Les différents périmètres aménagés de l'Office du Niger au Mali et zone d'extension possible



Parallèlement, le gouvernement malien réforme sa politique céréalière à partir du début des années 80 tandis qu'un programme d'ajustement structurel est mis en place. Ceci se traduit par une libéralisation par étape de la filière riz : ainsi, la police économique est supprimée en 1984. Les effets de la libéralisation sont limités au commerce extérieur dans un premier temps, ce qui favorise les importations de riz et déstabilise l'ensemble de la filière. A partir de 1987, les commerçants privés commencent à intervenir dans la zone. Les prix du riz sont complètement libéralisés à partir de 1989.

Au début des années 90, les petites décortiqueuses artisanales, initialement introduites auprès de groupements féminins, diffusent dans la zone Office du Niger et commencent à concurrencer les rizeries industrielles de l'Office du Niger.

La restructuration de l'Office du Niger (1992-1994) aboutit au recentrage des activités de l'entreprise sur les fonctions de gestion de l'eau, d'entretien des infrastructures primaires et secondaires, de maîtrise d'ouvrage déléguée, de gestion des terres immatriculées au nom de l'Etat et de conseil rural aux exploitations. Ces missions sont définies dans le cadre d'un premier contrat plan Etat-Office du Niger-paysans signé en 1995. L'Office du Niger se désengage de toutes les autres activités comme l'usinage du riz (mise en gérance des rizeries en 1995 puis vente en 1997), la construction de matériel agricole, les travaux d'aménagement et de réhabilitation (cession du Centre des travaux de l'Office du Niger) etc. Les rizeries, mises en gérance puis vendues à la SETIMA en 1997, tenteront sans succès de se fournir en paddy durant les campagnes 97 et 98. En dehors de la rizerie de Dioro (rachetée par la société GGB³), aucune des rizeries ne fonctionnait lors de notre passage à Niono. Le conseil aux organisations paysannes s'ouvre également à la concurrence et dès 1995 un projet appuyé par l'AFD⁴ (le centre PCPS/Faranfasi-so) propose aux AV de la zone de Niono des appuis juridiques et comptables.

La dévaluation du franc CFA en 1994, qui intervient alors que les cours mondiaux du riz connaissent une forte remontée, renforce la compétitivité du riz local par rapport au riz importé. Les producteurs tendent à s'approprier de la rente de la filière (Mendez del Villar, 1995).

Dès 1997 commencent les premiers travaux d'extension des aménagements conduits depuis plus de 20 ans. Ils concernent d'abord 400 ha du périmètre M'Bewani, sur un modèle d'aménagement particulier. Les producteurs participent aux aménagements tertiaires et quaternaires tandis que le primaire et secondaire sont réalisés à l'entreprise. L'aménagement des hors-casiers Retail (plus de 1 000 ha), fondé sur ce principe, est en cours de négociations. Enfin, un opérateur privé s'installe dans la zone en 1998 pour aménager 1 020 ha en profitant d'un bail emphytéotique signé avec l'Office du Niger.

Un deuxième Contrat-Plan (Etat/ON/paysans) a été signé en 1999.

1 - 2 Une augmentation importante de la production de riz depuis la fin des années 90

La production de riz a fortement progressé au niveau national depuis une dizaine d'années passant de 231 000 tonnes en 87/88 à 432 000 tonnes en 97/98. La part du paddy dans la production brute nationale de céréales est ainsi passée de 13,8 % en 85/86 à 27,8 % en 97/98. Ces augmentations ont été obtenues grâce à une forte progression des rendements (notamment en zone Office du Niger) et à l'extension des superficies aménagées. L'Office du Niger représente désormais près de 75 % des superficies aménagées en maîtrise totale de l'eau au Mali, et un peu moins de 50 % de la production nationale de paddy. (schéma directeur ON, 1999).

³ Grand Grenier du Bonheur

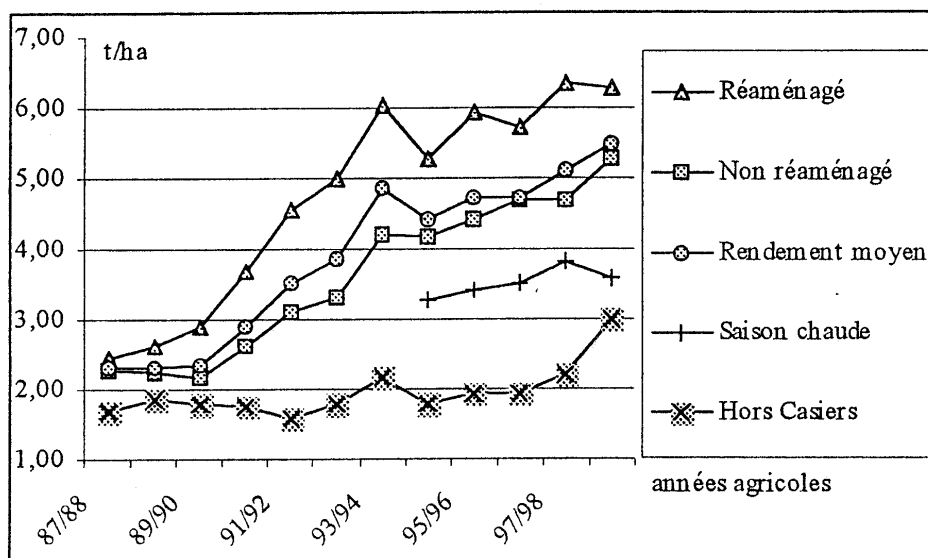
⁴ Agence Française de Développement

Selon les modes d'estimation de la production, la consommation moyenne par habitant de riz est estimée entre 47 kg par personne et par an et 34 kg/p/an (schéma directeur, 1999). Depuis 1988/87, la consommation urbaine de riz serait passée de 60 kg/p/an à 83 kg/p/an (Egg, 1999).

Selon les données des bilans de campagne de l'Office du Niger, citées par l'étude du schéma directeur 1999, les superficies cultivées ont progressé de 3 % par an depuis 1987/1988 à l'ON et la production totale de paddy estimée de 11 % par an. Jusqu'à présent, l'augmentation des superficies s'est faite plus par une meilleure mise en valeur du domaine aménagé que par l'extension des aménagements. Il reste cependant difficile d'estimer les superficies hors casiers et leur évolution, qui varient entre 3 600 ha et 13 000 ha selon l'origine des estimations (schéma directeur, 1999).

Les rendements moyens en paddy ont fortement augmenté au cours des dix dernières années passant, selon les estimations⁵ de l'Office du Niger de 2,3 t/ha en 87/88 à 5,5 t/ha en 98/99. Cette moyenne masque une grande diversité selon les zones de production. Ainsi, dans la zone entièrement réhabilitée de Niono, les rendements moyens seraient de l'ordre de 6 à 6,5 t/ha tandis qu'ils n'atteindraient que 3,5 à 4 t/ha dans la zone de Molodo.

Figure 1 : Evolution des rendements selon les zones de productions d'après les bilans de campagnes de l'Office du Niger

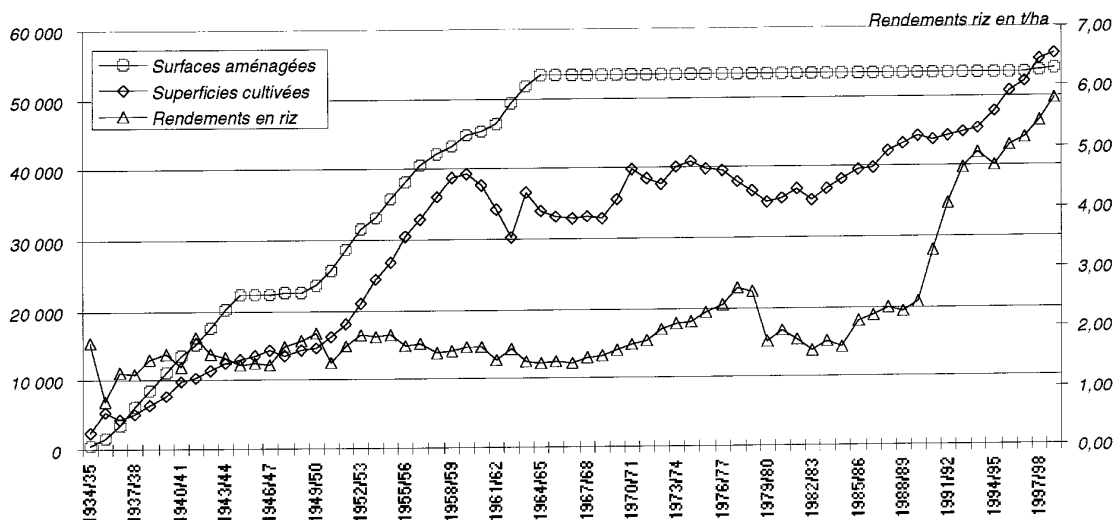


(source schéma directeur, 1999)

Les rendements battage et les rendements déclarés par les producteurs sont logiquement moins importants. La différence est liée d'une part à l'emprise des diguettes sur la surface aménagée (estimée à 8 %), d'autre part aux pertes liées aux manipulations à la récolte (perte à la récolte, pertes dans la paille au battage, perte sur le chantier de récolte) et enfin à la diminution de poids par séchage. Cependant, on conviendra qu'une fraction de ces " pertes " à la récolte/battage sont en réalité récupérées par les femmes lors des opérations de vannage de la paille et de glanage sur les champs. En première estimation, la part récupérée par les femmes serait de l'ordre de 10 % de la production totale pour des batteuses de types Ricefan Votex et de l'ordre de 4 % pour des batteuses de type Twinfan (batteuse vanneuse).(Ducrot et al, 1997).

⁵ par sondages agronomiques

Figure 2 : Evolution des surfaces aménagées des rendements de paddy et de la production de paddy selon les bilans de campagne de l'Office du Niger



(d'après schéma directeur, 1999)

1 - 3 Schéma général de la filière riz Niono

On peut différencier quatre grands " groupes d'opérations " dans la filière riz Niono.

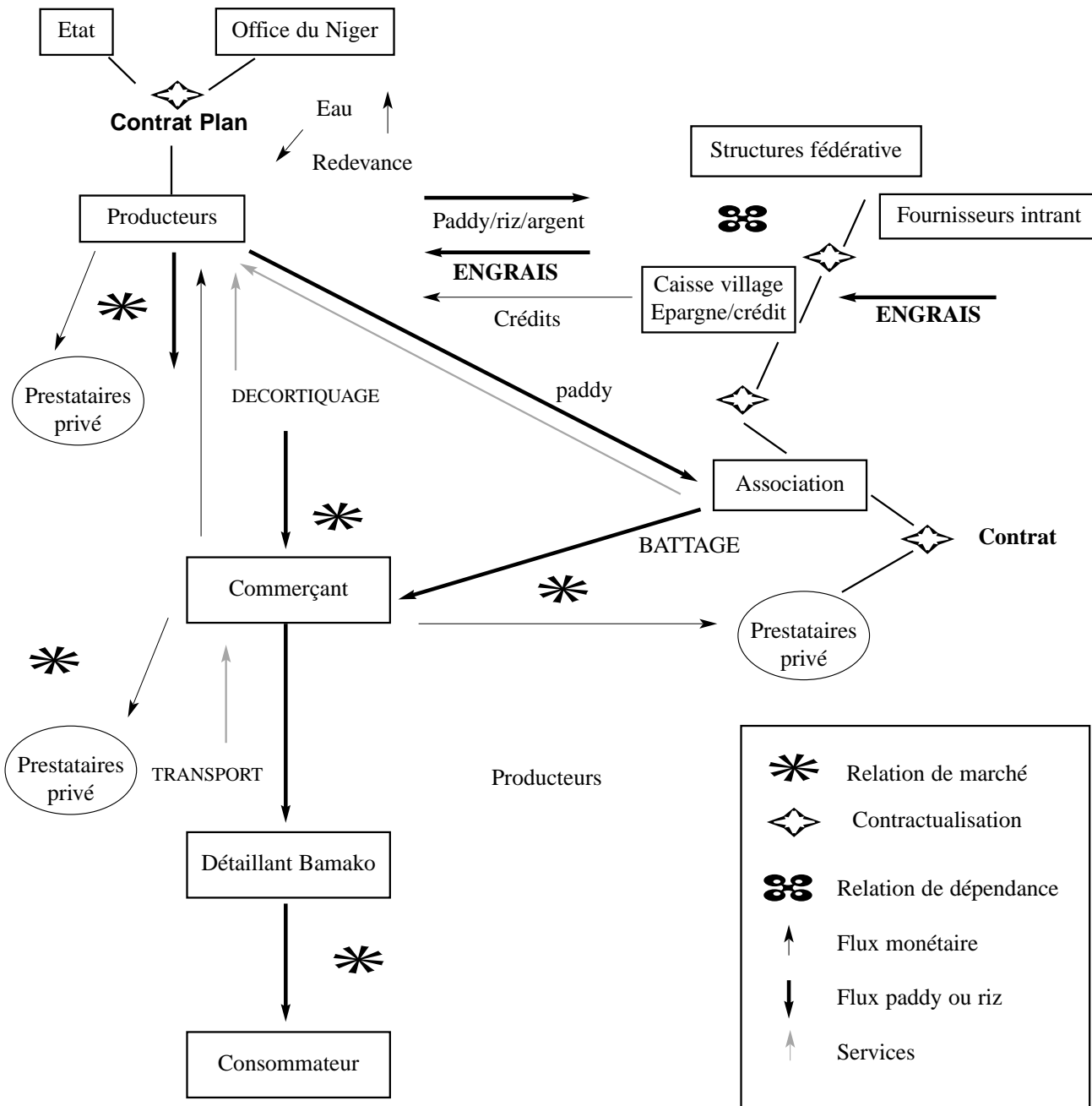
- **La production de paddy** proprement dite et **la transformation en riz** : la production est assurée par environ 15 300 exploitations agricoles exploitant environ 61 000 ha de rizières (superficies brutes) dont près de 23 400 ha seraient réaménagés à l'heure actuelle (soit 38 % des superficies totales). Les itinéraires techniques sont plus ou moins intensifs selon les zones mais le repiquage et la fertilisation sont généralisés. Le battage, le décortiquage, et plus ponctuellement le travail du sol, sont réalisés par des prestataires (qui peuvent être des associations villageoises ou des groupements).

- **Le conseil aux exploitations** est assuré par le Service conseil rural des zones de l'Office du Niger appuyé par les services centraux du siège à Ségou (DADR)⁶. Depuis 1995, une structure indépendante, le centre Faranfasi-so, appuyé par le projet PCPS, propose des prestations de conseil en gestion et de conseil juridique aux associations villageoises. La Chambre d'agriculture et les syndicats d'exploitants agricoles (nouvellement créés) jouent encore un rôle limité dans ce domaine.

- **L'approvisionnement en intrants des exploitants** : l'Office du Niger est incontournable en matière d'accès au foncier et à l'eau. Par contre, l'approvisionnement en engrais repose sur des circuits financiers décentralisés : 3 réseaux distincts de caisses d'épargne et de crédit interviennent en zone ON. Les crédits intrants sont accordés de façon individuelle mais sous caution d'un groupement, qui passe une commande groupée auprès d'un fournisseur d'engrais. L'approvisionnement en semences peut se faire soit par le biais du Service semencier national qui dispose d'une ferme de production à Molodo, soit par le biais du réseau de paysans semenciers animé par l'Office du Niger. Plusieurs commerçants de matériel agricole interviennent dans la zone pour le petit matériel motorisé (batteuses, décortiqueuses etc). L'ancien atelier d'assemblage de matériel agricole, racheté récemment par un privé, serait à nouveau opérationnel. Enfin, la coopération néerlandaise appuie un réseau de forgerons locaux (projet CAFON).

⁶ Direction des Aménagements et du Développement Rural

Figure 3 : Représentation schématique de l'organisation de la filière riz



• **La commercialisation et la distribution du riz** sont assurées par un ensemble de commerçants et de transporteurs privés. Les collecteurs, basés dans les villages, achètent la production pour le compte des commerçants. La production est ensuite acheminée sur Bamako où elle est revendue à des détaillants et aux consommateurs.

2. Les différents agents de la filière

2 - 1 Une diversité de producteurs

2 - 1 - 1 Les différents types de producteurs

La population des cercles de Niono et Macina est estimée à environ 300 000 habitants (1998) dont 165 000 à 195 000 habitants⁷ résideraient dans les zones aménagées. Les taux d'accroissement annuel de la population sont élevés : ils sont de l'ordre de 3,05 % sur l'ensemble de la zone ON mais atteignent près de 5 % dans les secteurs de Niono et de N'Débougou. On compterait près de 15 300 familles d'exploitants agricoles environ répartis dans 185 villages (schéma directeur, 1999).

Plusieurs typologies de fonctionnement d'exploitation ont tenté de cerner la diversité des producteurs tant sur le plan du fonctionnement des exploitations (Jamin, 1995 ; ICRA, 1994) que de l'importance quantitative de chaque type (Mariko et Coulibaly, 1996 ; Baris et al, 1996, schéma directeur, 1999). Les critères de différenciation du fonctionnement des exploitations retenus sont les suivants :

- le type de rizières cultivées selon qu'elles se situent ou non en casier réhabilité, ce qui détermine le potentiel de production des rizières ;
- l'importance respective des superficies cultivées en casiers et en hors-casiers ;
- la taille de la famille, qui détermine à la fois les besoins de la famille et la disponibilité en main d'œuvre, sachant que les surfaces attribuées par l'Office du Niger dépendent du nombre de travailleurs-hommes de l'exploitation ;
- le niveau d'équipement ;
- l'importance des activités de diversification notamment la culture maraîchère ;
- l'existence de doubles revenus : les exploitations dites de " non-résidents " ont des fonctionnements particuliers liés au fait que l'attributaire (un fonctionnaire, commerçant, retraité etc) et sa famille ne réside pas dans le village mais loue les services d'un manoeuvre permanent pour la mise en valeur de ses rizières. En fait, ces exploitations se distinguent par la faible disponibilité et faible niveau d'implication de la main d'œuvre familiale dans la culture du riz.

Cependant, la part relative des " non résidents " reste mal estimée par les différentes études réalisées sur la zone. Dans certains villages nouvellement réhabilités⁸, près de 20 à 30 % des rizières pourraient être cultivées par ce type d'exploitations.

On distingue ainsi 6 grandes catégories d'exploitations (8 si l'on considère les non résidents) présentées dans tableau suivant (schéma directeur, 1999).

⁷ selon les recensements

⁸ Les réhabilitations s'accompagnent d'une réattribution des terres nouvellement réaménagées selon une norme foncière fixée par l'Office du Niger (actuellement de 1,25 ha par travailleur-homme) ce qui correspond dans la plupart des cas à une réduction des superficies par exploitation existante : ces réattributions permettent donc de dégager une certaine fraction du terroir villageois pour de nouvelles attributions. Cette fraction est allouée aux non-résidents (" au village ").

Tableau 1 : Répartition des différents types d'exploitations sur le mode d'aménagement

	Secteur réaménagé			Secteur non réaménagé		
	Grande	Moyenne	Petite	Grande	Moyenne	Petite
Surface (ha)	+ 10 ha	4 à 10	< 4 ha	+ 10 ha	4 à 10	> 4 ha
Répartition % ON	3	17	21	5	28	26
Répartition / secteur en %	7	41	52	8	47	44

2 - 1 - 2 Des itinéraires techniques intensifs

L'augmentation importante de la production de paddy est liée à la diffusion d'un modèle technique intensif de type " révolution verte " (variété à haut potentiel de rendement et forte capacité de réponse aux engrais, application de fertilisants minéraux à haute dose, maîtrise de l'eau grâce aux réhabilitations). Ce modèle technique, qui a été initialement vulgarisé sur les casiers réaménagés de la zone de Niono, a progressivement diffusé dans les périmètres non réhabilités : le repiquage est désormais pratiqué sur près de 98 % des superficies aménagées, même si les niveaux réels de fertilisation varient d'un casier à l'autre, d'un village à l'autre et d'un producteur à l'autre en fonction notamment des possibilités d'accès au crédit et des capacités d'autofinancement.

Ainsi, en 1995, les niveaux de fertilisation minérale appliquée en zone Office du Niger étaient estimés à 160 kg/ha pour l'urée et de 90 kg /ha pour le DAP. (Toure, 1995, Mariko et al, 1999). En zone réhabilitée, ces doses sont proches des doses recommandées par les services techniques (200 kg/ha d'urée, 100 kg/ha de DAP) ; les niveaux d'intensification sont moins importants en zones non réaménagées.

Le cycle cultural s'étend de mai/juin à octobre/novembre avec un décalage entre les zones non réhabilitées (Molodo, Macina) où les implantations et donc les récoltes sont un peu plus tardives (cycle de juin/juillet à novembre/décembre).

La double culture du riz n'est pratiquée que sur moins de 5 % des superficies⁹, essentiellement dans les zones de Niono et N'Débougou. Ce taux a peu progressé depuis 10 ans, même si ces systèmes de cultures peuvent être localement bien maîtrisés (Urdoc, 1996).

La maîtrise de ces itinéraires techniques intensifs est permise par :

- un recours généralisé à la traction animale pour le travail du sol (labour et puddlage avec traction bovine) et pour le transport (charrette asine). Les bœufs de traits sont généralement complétés avec le son de riz (récupéré après décorticage) ;
- Un recours important au travail salarié, notamment pour les travaux de repiquage et de récolte les plus exigeants en main d'œuvre.

Depuis 1995, on note les évolutions techniques suivantes :

- Un intérêt accru pour la **fumure organique** (poudrette de parc, compost, fumier) ; depuis 1993/1994, la fumure organique s'achète dans la zone (500 FCFA/charrette de 200 kg environ). Elle est souvent appliquée en contre saison sur maraîchage dans une rotation maraîchage/riz.

⁹ Les superficies de double-culture pourraient être sous-estimées par les statistiques de l'ON (Bélières, com. Pers).

• **La diversification des variétés** ; la diffusion d'une virose (Panachure Jaune du Riz) a conduit les producteurs à diversifier leurs variétés : la variété locale Gambiaka, dont les qualités gustatives sont par ailleurs très appréciées, serait moins sensible que la BG-90-2 à cette virose. Cette maladie a connu une extension de 1993 à 1996. Depuis 1997/1998, le développement de cette maladie semble contrôlé même si elle provoque chaque année encore des dégâts importants. Or, il n'existe pas à l'heure de méthode de lutte réellement efficace.

• Les difficultés d'approvisionnement en intrants (liées aux restrictions d'accès au crédit) ont pu se traduire par une diminution des apports d'engrais dans certaines zones et villages. La quantification des apports n'a pas fait l'objet de suivis systématiques et il est difficile d'estimer l'importance réelle de ce phénomène. En cas de difficultés, c'est souvent l'apport de DAP qui est réduit, il est même parfois supprimé. Les doses d'urée peuvent être également réduites. L'impact global de ces stratégies sur les rendements est difficile à évaluer en l'absence d'études précises d'autant plus qu'un certain nombre de tests montrent que les apports de DAP peuvent être réduits sur certains sols (ou espacés tous les deux ans) sans effet sur le rendement.

• Un nouvel engrais complexe (N- P- K- S) ou " Sugube " commence à diffuser dans la zone. Il pourrait répondre localement à des déficits en K et S (zone de Macina notamment).

• L'intérêt de certains producteurs pour des mises en place précoces, permettent des récoltes en fin de période de soudure alors que les prix du riz sont élevés. Mais le paddy doit alors être récolté dans l'eau (parcelles non drainées).

2 - 1 - 3 Quelques éléments sur le travail salarié au repiquage

Le repiquage est ainsi assuré par différents types de main d'œuvre, dont l'importance respective n'a pu cependant être estimée avec précision.

Les groupes d'entraide de repiquage¹⁰ (associations villageoises de repiquage, souvent féminines¹¹) regroupent près de 17 500 membres dans les 520 associations de travail recensées sur l'ensemble de l'Office du Niger en 1997 (URDOC, 1997). Ces groupes se sont développés avec la diffusion du repiquage à partir du début des années 90. 85 % fonctionnent sur la base d'un règlement oral. Les prix moyens de repiquage par groupe varient selon les villages entre 10 000 FCFA et 22 500 FCFA/ha pour une moyenne de 17 300 FCFA. Les prix sont fixés soit en assemblée générale de l'association villageoise soit directement par le groupement de travail en fonction de la concurrence. Ces prix semblent avoir peu évolué depuis 1992 et on peut penser que le développement des groupes de travail a permis aux paysans de contrôler l'augmentation du prix de la main d'œuvre dans un contexte d'augmentation des besoins. La taille de ces groupes (en moyenne d'une trentaine de personnes) permet le repiquage de superficies importantes en un temps réduit (1 ha repiqué par un groupe de 26 personnes en 5 heures). Le tarif augmente lorsque le groupe intervient dans un autre village ou chez un non-résident. Les producteurs doivent souvent s'inscrire sur une liste d'attente. Dans les villages qui connaissent de fortes pénuries de main d'œuvre comme dans la zone de Macina par exemple, l'accès au groupe d'entraide est conditionné à la participation effective des femmes et jeunes de l'exploitation à ces associations de travail. Les droits de groupe de travail (" droit de dama ") peuvent dans ces villages être échangés contre des prestations spécifiques comme par exemple une prestation de labour. Dans certains villages, si les femmes ne peuvent se soustraire à l'obligation de participer à ces groupements pendant un temps donné, elles sont ensuite libres de s'associer pour repiquer à leur compte à des tarifs plus intéressants. Ces groupes accordent généralement des délais de paiement aux paysans jusqu'à la récolte. Dans de nombreux cas,

¹⁰ D'après une étude de l'URDOC, 1997.

¹¹ 78 % sont des groupes de femmes mariées, 7 % des groupes de jeunes et 6 % des groupes d'hommes.

ces groupes n'ont jamais été payés mais les groupes d'entraide n'ont réellement pris de mesure contre ces mauvais payeurs que depuis 2 à 3 hivernages (refus de travailler chez les débiteurs).

On trouve également :

- des groupes organisés et mobiles de " bellas " (réfugiés du nord), dont le travail est peu apprécié. Ils ne proposent pas leur service dans tous les villages ;
- des groupes (4 à 6 personnes) de migrants saisonniers en provenance des villages d'origine des colons ;
- des groupes mobiles (4 à 6 personnes) de Mossi ou Dogon qui viennent spécifiquement dans la région pour les travaux de récolte et de repiquage ;
- des journaliers individuels originaires du village ou des villages voisins.

Ces différents groupes proposent journalièrement leurs services " en bordure de champs ". L'importance de ce différents types de salariés dans le repiquage n'a pas pu être évalué et il pourrait être intéressant de mesurer les flux migratoires saisonniers liés aux activités agricoles de la zone.

2 - 1 - 4 Les coûts de productions des différentes unités de production

Comme les différentes études sur l'impact de la dévaluation dans la filière riz (Mendez Del Villar et al, 1995 ; Mariko et al, 1999) l'ont souligné, les producteurs de l'Office du Niger ont globalement bénéficié de la dévaluation. Les comptes des producteurs et budget de culture selon le type d'exploitation et le type de réhabilitation sont présentés dans les tableaux suivants (élaborés par JF Bélière, étude schéma directeur, 1999).

Comptes de production du riz d'hivernage selon les tailles d'exploitations

	ZONE REAMENAGEE																											
	Période 1992-1994						Période 1995-1997																					
	Petites exploitations 59%	Moyennes exploitations 34%	Grandes exploitations 7%	Moyenne Ensemble 100%	Petites exploitations 59%	Moyennes exploitations 34%	Grandes exploitations 7%	Moyenne Ensemble 100%																				
Répartition des exploitations																												
Produits	356 723	287 659	330 609	331 398	536 427	660 660	615 268	584 155	189 615	290 742	314 514	232 606	342 992	366 050	297 544	347 754	3 820	3 868	3 210	3 795	282 425	304 177	308 209	291 598				
Charges variables	200 560	179 507	183 424	192 214	8 990	9 546	9 301	9 201	30 012	31 662	32 351	30 734	44 408	43 777	44 113	44 173	8 070	14 922	17 690	11 062	42 137	50 564	48 387	45 436	43 000	43 000	43 000	43 000
Semences	7 128	5 937	5 928	6 640	19 664	19 909	16 522	19 533	22 261	22 981	21 241	23 119	58 583	58 583	58 583	58 583	2 500	2 500	2 500	2 500	2 800	6 733	4 521	4 258	26 861	29 471	29 955	27 962
DAP	13 798	11 547	11 319	12 862	12 609	6 885	7 197	10 289	321 895	340 533	345 361	329 849																
Urée	20 993	17 049	15 953	19 305																								
Fumure organique	3 197	2 413	882	2 772																								
Battage	24 108	20 229	22 239	22 658																								
Redevance eau	28 000	28 000	28 000	28 000																								
Décortiquage	27 334	20 571	25 405	24 897																								
Main d'œuvre extérieure	23 742	18 551	20 147	21 727																								
Main d'œuvre familiale	48 910	48 910	48 910	48 910																								
Maint d'œuvre familiale	1 250	1 250	1 250	1 250																								
Entretien des équipements	2 100	5 050	3 391	3 194																								
Entretien des animaux	29 865	22 228	21 498	26 691																								
Charges fixes	18 198	15 671	16 141	17 196																								
Frais financiers	11 667	6 557	5 357	9 495																								
Amortissements	230 425	201 735	204 922	218 905																								
Total charges avec mof																												
Indicateurs de performance																												
Revenus nets sans MOF	175 208	134 834	174 597	161 402																								
Revenu net avec MOF	126 298	85 924	125 687	112 492																								
Rendement en kg/ha	4 267	3 419	3 866	3 951																								
Cout de production (Fefa/kg de paddy)	54	59	53	55,41																								
Temps de travail en journées	71	62	70	68																								
Gain journalier (Fefa/jour)	1 791	1 378	1 785	1 661																								
Superficies cultivées par exploitation	2,40	6,10	16,80	4,64																								
Revenu sans MOF par exploitation	420 500	822 490	2 933 250	749 424																								
Personnes par exploitation	11	20	37	16																								
Revenu sans MOF par personne	38 230	41 120	79 280	10 189																								
Ratio charges variables	43%	45%	41%	43%																								
Break even yield change (%)	-35%	-30%	-38%	-34%																								
Prix du paddy	84	84	86	84																								

Source : Mariko D., Chopin-Kuper A., Kelly V., 1999. La filière riz à l'Office du Niger au Mali : une nouvelle dynamique depuis la dévaluation du FCFA. Institut d'économie rurale (IER) et Instiut du Sahel (INSAH), Avril 1999. 37 pages.

Comptes de production du riz d'hivernage selon les tailles d'exploitations

	ZONE NON REAMENAGEE										
	Période 1992-1994					Période 1995-1997					
	Petites exploitations 54%	Moyennes exploitations 33%	Grandes exploitations 12%	Moyenne Ensemble 100%	Petites exploitations 54%	Moyennes exploitations 33%	Grandes exploitations 12%	Moyenne Ensemble 100%			
Répartition des exploitations											
Produits	189 227	201 463	225 071	197 708	420 247	444 503	473 762	434 904			
Paddy	113 656	122 769	153 046	121 531	188 261	254 986	303 056	224 600			
Riz	74 218	77 428	70 980	74 890	229 271	187 407	168 685	207 876			
Son	1 353	1 266	1 045	1 286	2 715	2 110	2 021	2 428			
Charges variables	113 003	110 067	105 170	111 062	243 499	223 017	226 920	234 636			
Semences	8 085	6 834	7 609	7 610	9 175	7 973	8 300	8 667			
DAP	8 850	8 712	8 988	8 821	20 110	19 350	24 353	20 378			
Urée	13 227	12 751	12 781	13 014	32 856	34 674	37 598	34 044			
Fumure organique	1 535	597	236	1 063	10 928	5 109	3 192	8 038			
Battage	14 665	15 110	16 546	15 044	35 025	35 170	39 104	35 574			
Redevance eau	21 000	21 000	21 000	21 000	34 000	34 000	34 000	34 000			
Décontourage	6 966	6 518	5 377	6 622	13 975	10 861	10 402	12 498			
Main d'œuvre extérieure	19 364	18 997	13 499	18 521	36 865	25 000	19 643	30 795			
Main d'œuvre familiale	17 595	17 595	17 595	17 595	47 610	47 610	47 610	47 610			
Entretien des équipements	1 000	1 000	1 000	1 000	2 000	2 000	2 000	2 000			
Entretien des animaux	716	953	539	773	955	1 270	718	1 031			
Charges fixes	22 649	18 114	15 997	20 320	34 248	28 290	28 024	31 498			
Frais financiers	11 449	11 096	10 509	11 216	23 507	21 049	21 517	22 443			
Amortissements	11 200	7 018	5 488	9 105	10 741	7 241	6 507	9 054			
Total charges avec mof	135 652	128 181	121 167	131 383	277 747	251 307	254 944	266 133			
Indicateurs de performance											
Revenus nets sans MOF	71 170	90 877	121 499	83 970	190 110	240 806	266 428	216 381			
Revenu net avec MOF	53 575	73 282	103 904	66 325	142 500	193 196	218 818	168 771			
Rendement en kg/ha	2 609	2 670	2 955	2 672	3 516	3 696	3 922	3 626			
Coût de production (Fca/kg de paddy)	52	48	41	49,17	79	68	65	73,40			
Temps de travail en journées	26	28	30	28	48	51	52	49			
Gain journalier (Fca/jour)	2 022	2 583	3 453	2 406	2 995	3 793	4 197	3 426			
Superficies cultivées par exploitation	2 50	5,70	16,40	5,27	2,70	5,80	14,60	5,19			
Revenu sans MOF par exploitation	177 924	518 012	1 992 615	442 572	513 298	1 396 670	3 889 842	1 124 041			
Personnes par exploitation	9	14	30	13	10	15	32	14			
Revenu sans MOF par personne	19 770	37 000	66 420	6 336	51 330	93 110	121 560	15 060			
Ratio charges variables	50%	46%	39%	47%	47%	39%	38%	43%			
Break even yield change (%)	-28%	-36%	-46%	-34%	-34%	-43%	-46%	-39%			
Prix du paddy	73	75	76	74	120	120	121	120			

Source : Maniko D., Chopin-Kuper A., Kelly V., 1999. La filière riz à l'Office du Niger au mali : une nouvelle dynamique depuis la dévaluation du FCFA. Institut d'économie rurale (IER) et Institut du Sahel (INSAH). Avril 1999. 37 pages.

2 - 2 L'Office du Niger : un rôle central dans le foncier et la gestion de l'eau

De l'ancien dispositif étatique ne subsiste que le monopole de l'Office du Niger sur la gestion du foncier (pour le compte de l'Etat), la gestion de l'eau et la maintenance des infrastructures hydrauliques. Un contrat-plan, signé entre l'Etat, l'Office du Niger et les exploitants, fixe les responsabilités des différents partenaires sur ces aspects. Ces responsabilités respectives sont récapitulées dans le tableau suivant :

Tableau 2 : les principales dispositions du contrat plan Etat –Office du Niger-exploitants agricoles 1999-2001

	ETAT	OFFICE DU NIGER	EXPLOITANTS
Entretien des infrastructures	Dotation financière pour la maintenance du primaire. Suivi de la qualité de l'entretien	Entretien du réseau I pour le compte de l'Etat. Entretien du réseau II	Entretien des réseaux III, IV et des parcelles Paiement des redevances
Fonctionnement de l'office du Niger	Dotation budgétaire à l'Office du Niger pour ses missions de services publics	Formation et animation des comités paritaires Dispositions pour une gestion financière et comptable saine et transparente	Participation des délégués des paysans aux instances paritaires Informations des exploitants
Gérance de terres et sécurité foncière	Relecture du décret de gérance et du code domanial et foncier	Gestion des terres pour le compte de l'état (attribution des terres, accord avec les nouvelles communes, délivrance des PEA ¹² et de baux)	Généralisation des PEA
Mise en valeur	Audit de la gestion des AV /TV	Conseil agricole aux exploitants Appui à l'organisation du monde rural avec les autres intervenants	Intensification de la production
Travaux d'extension - réhabilitation etc	Promouvoir les conditions favorables pour la conduite des programmes de réhabilitation, d'extension et d'investissements privés	Maîtrise d'ouvrage déléguée	Participation aux travaux d'extension sous forme physique ou financière

L'Etat doit donc assurer les conditions réglementaires et juridiques permettant la sécurisation foncière des exploitants et le développement d'investissements hydroagricoles privés. Il doit également développer une politique visant à promouvoir la compétitivité de la filière rizicole malienne.

2 - 2 - 1 L'accès au foncier

Le décret de Gérance (1996) précise que l'Office du Niger gère les terres immatriculées au nom de l'Etat pour le compte de ce dernier. Ces terres ne peuvent officiellement ni être vendues ni être louées. C'est donc l'Office du Niger qui attribue les terres aux exploitants selon des normes d'attributions, définies par l'ON. Ces normes tiennent compte :

- du niveau d'équipement de l'exploitation (au minimum un attelage complet),
- de la capacité de travail de l'exploitation (1,25 ha attribués¹³ par travailleur-homme de 15 à 55 ans).

Cinq modes de tenure sont reconnus dans le décret de Gérance.

1. Le **contrat annuel d'exploitation**, applicable aux nouvelles installations sur terres aménagées, qui est prévu pour ne pas excéder deux ans. Il doit permettre de vérifier que l'exploitant est capable de respecter le cahier des charges fixé par l'ON.

¹² Permis d'Exploitation Agricole

¹³ Ce seuil a évolué au cours des dix dernières années : il était initialement de 1 ha par travailleur-homme.

2. Le **permis d'exploitation agricole** qui confère un droit de jouissance indéterminé à l'exploitant sur terres aménagées. Ce permis ne peut être retiré lorsque l'exploitant respecte ses obligations contractuelles (adoption des normes d'intensification, paiement régulier de la redevance, entretien du réseau tertiaire). Ce permis est transmissible aux ayants-droits.

3. Le **bail ordinaire** est un contrat entre l'ON et une personne physique ou morale, attribuant à cette dernière des terres non aménagées, à des fins d'aménagements et de mises en valeur. La durée maximale est de 30 ans.

4. Le **bail emphytéotique** (durée de 50 ans) sur terres non aménagées.

5. Le **bail d'habitation**.

Moins de 50 % des exploitations seraient détentrices de PEA (schéma directeur, 1999). Il est en effet communément admis que, si l'exploitant respecte le cahier des charges de l'Office du Niger, il ne peut être expulsé de ces terres. Le PEA n'apporterait pas de garanties supplémentaires et serait donc peu attractif.

Certains producteurs entreprennent à l'heure actuelle l'aménagement à leur compte de hors-casiers après obtention d'un bail ordinaire sur ces terres. Ces aménagements peuvent être importants pour une même exploitation (jusqu'à plus d'une vingtaine d'hectares voire plus) avec des coûts d'aménagement particulièrement limités¹⁴. L'importance de ce type d'aménagement n'a pu être estimé.

De plus, depuis plusieurs années se développe un marché foncier sur les terres aménagées de l'Office du Niger. Traditionnellement, ces échanges se limitaient aux terres hors casiers, à la périphérie des aménagements ; ces terres, bien que souvent immatriculées au nom de l'Etat, relevaient pour les agriculteurs du droit foncier traditionnel (appropriation par défrichage).

La location des rizières aménagées, bien qu'illégale, est désormais une pratique généralisée sur l'ensemble des casiers rizicoles. Un hectare se négocie autour de 100 000 à 150 000 FCFA dans la zone de Niono (zone réhabilitée) et autour de 75 000 à 80 000 FCFA en zone non réhabilitée (Sourrisseau, com. pers). Le titulaire de la parcelle paie la redevance à l'Office du Niger. Mariko et al estimaient que 8 % des exploitants avaient emprunté ou loué des terres en 96/97. L'importance de ces locations est cependant variable selon les casiers : elles étaient significativement plus importantes dans la zone de Niono où près de la moitié des exploitants déclaraient emprunter ou louer des terres (Mariko et al, 1999). Cependant, en 1995/1996 encore, un certain nombre d'évictions se sont faites au motif de "location des terres aménagées", notamment dans la zone de Niono.

De façon plus récente, il semble que les ventes de terres se développent. Un hectare se négocie entre 1 000 000 FCFA et 500 000 FCFA/ha¹⁵ selon les zones. La transaction, dont le paiement peut s'étaler sur plusieurs campagnes, est définitivement conclue par un changement de numéro sur le cadastre de l'Office du Niger, souvent sous couvert de séparation familiale. L'augmentation importante du nombre de séparations familiales au cours des dernières années traduirait le développement de ce type de pratiques¹⁶. L'Office reste indécis pour l'instant sur

¹⁴ Estimé à 39 000 FCFA (1 300 FCFA/m) pour la construction d'un canal de 30 m de long, d'un mètre de profondeur, d'une digue de 2 m de large au sol et 1 m en hauteur + frais de topographe pour le tracé du canal (selon nos entretiens).

¹⁵ Les prix évolueraient à la baisse depuis quelques campagnes (Sourrisseau, com. pers.).

¹⁶ Les séparations familiales peuvent avoir plusieurs l'origine : une mésentente familiale (liée par exemple aux modalités de gestion et de répartition des revenus familiaux) peut conduire à une demande de séparation. Le foncier et l'équipement de l'exploitation est alors partagée entre les plaignants. Certaines séparations relèvent de stratégies d'extension foncière visant à bénéficier de réattribution plus larges au moment des réhabilitations. Le nombre de séparation est particulièrement important dans la zone de Molodo qui doit être réhabilitée sous peu.

l'attitude à tenir vis-à-vis de ces pratiques. Dans ce type de transaction (location ou vente) plus ou moins licite, l'enjeu pour les producteurs est d'éviter un conflit ouvert qui, connu, risquerait d'être tranché par l'Office du Niger par une éviction. Les arrangements à l'amiable sont donc recherchés.

Enfin, la forte pression foncière, notamment au moment d'attributions postérieures aux réaménagements, laisse la porte ouverte à toutes sortes de dérives.

Le développement de ces transactions foncières pose deux types de problèmes :

1. Celui de la sécurité foncière des exploitants ; ventes et locations sont souvent liées à des difficultés de paiement à temps de la redevance et les paysans ont recours à ce type de pratique pour éviter une éviction. Par ailleurs, il est exceptionnel qu'un paysan cède l'ensemble de sa ou de ses parcelles, les producteurs cherchant à garder à tout prix une petite attribution (Sourrisseau, com. pers.). Ces pratiques se traduisent donc par une marginalisation croissante des exploitations en difficulté.

2. Celui de la viabilité des investissements hydroagricoles privés, puisque les niveaux de "prix de vente" actuels ne couvrent pas forcément les coûts d'aménagement. Ces coûts varient en effet de 500 000 FCFA/ha (amélioration de hors-casiers) à plus de 3 000 000 FCFA/ha¹⁷ (correspondant à des aménagements aux normes requises par l'Office du Niger) selon le type d'aménagement (allant de la simple amélioration de hors casiers, à l'aménagement des tertiaires uniquement ou à des aménagements complets) et le type d'entreprise retenue (internationale ou locale).

2 - 2 - 2 La redevance eau

La redevance eau, payée par les producteurs au niveau de la zone, sert à financer :

- en totalité, le fonctionnement des zones,
- partiellement, le fonctionnement du siège à Ségou,
- l'entretien et la maintenance d'une partie des infrastructures primaires, de la totalité des infrastructures secondaires d'une zone.

Les taux de redevance sont fixés annuellement par décret, sur proposition de l'Office du Niger après concertation avec les exploitants. Le nouveau contrat plan fixe le niveau des barèmes de redevance pour les années 1999/2001. La redevance a augmenté de 44 % sur les trois dernières campagnes.

Tableau 3 : Evolution des taux de redevance selon les casiers pour la riziculture d'hivernage en FCFA/ha

	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00
Casier réaménagé hivernage	40 000	43 000	43 000	57 150	62 000
Casier non réaménagé hivernage	30 000	34 400	34 400	46 150	53 000
Hors casier ou casier non réaménagé très dégradé	24 000	25 800	25 800	37 150	43 000

Les redevances de riziculture d'hivernage doivent être payées au plus tard le 30 avril de l'année suivant l'hivernage. Le non-paiement de la redevance entraîne quasiment systématiquement l'éviction du mauvais payeur : les taux de recouvrement sont donc très élevés même si

¹⁷ plus de 3 000 000 FCFA/ha pour le respect des normes d'aménagements requises par l'Office du Niger.

le paiement de la redevance de contre saison est souvent reculé au 30 avril (avec paiement avec la redevance d'hivernage) alors qu'elle devrait être payée au 30 septembre. On compte environ 500 évictions chaque année, dont une majorité dans les zones non réhabilitées (Macina, Kouroumari, Molodo).

2 - 2 - 3 Les instances paritaires

Les relations entre producteurs et Office du Niger sont gérées par le biais de deux comités paritaires :

- **Le comité paritaire de gestion des terres (CPGT)** dont le rôle est de participer à toutes les opérations d'attributions, de réinstallation, de retrait des terres de cultures ou d'habitation et de formuler des propositions à l'intention de la direction de l'ON, qui prend les décisions.

Dans chaque village, 3 délégués sont désignés en AG de l'association villageoise. Ces délégués nomment deux représentants par casier qui participent au comité avec le directeur de zone et le chef de service conseil rural.

- **Le comité paritaire de gestion des fonds de la redevance (CPGFR)** : il participe à l'élaboration et au suivi du budget annuel d'entretien du réseau secondaire, à l'organisation des travaux (appel d'offre), à leur réception ainsi qu'à l'examen des demandes de dégrèvement de redevance formulées par les exploitants.

Le fonctionnement effectif de ces comités, notamment celui de gestion des terres, semble très variable d'une zone à l'autre. Ainsi, si le comité paritaire de gestion des terres de Molodo se réunit effectivement régulièrement (une réunion mensuelle commune avec le comité de gestion de la redevance), il n'en est pas de même à Niono. Les procédures de séparations familiales sont donc en réalité différentes d'une zone à l'autre. A Molodo, toute demande doit être validée à la fois par le président de l'association villageoise, le représentant local du comité de gestion paritaire des terres avant d'être discutée en comité et soumise à la signature du directeur de zone. A Niono, au contraire, la demande est validée uniquement par le président de l'AV avant d'être soumise directement au directeur de zone. Notons que les délégués paysans perçoivent une petite indemnité pour frais de transport (5 000 FCFA/mois dans la zone de Molodo).

Les délégués paysans rencontrés reconnaissent cependant l'intérêt des comités, en particulier celui de gestion du fond de la redevance, qui permet une répartition plus équitable des travaux et une certaine transparence dans l'utilisation de ces fonds. Mais le bon fonctionnement de ces comités est limité par le faible niveau de formation et d'information des délégués paysans, ce qui restreint leur participation effective dans les débats. Enfin, si un minimum de concertation existe entre Office du Niger et les paysans au niveau de la zone (du moins pour la gestion des fonds de la redevance), les comités déplorent leur faible niveau d'information sur les modalités de décisions du siège à Ségou.

Les représentants paysans servent de fait de relais de l'ON auprès des paysans. Une majorité des représentants paysans de ces instances paritaires sont adhérents au SYNADEC, un des deux syndicats d'exploitants de l'Office du Niger, soutenu par l'ON. Nos entretiens laissent penser que cet engagement politique génère une certaine méfiance des paysans envers leurs délégués, ce qui limite l'impact de leur travail dans les villages.

La majorité des travaux d'entretien du secondaire budgétisés annuellement par le comité paritaire de gestion de la redevance est réalisée par de petits entrepreneurs locaux ou "tâcherons". Ils seraient au nombre de 130 environ (schéma directeur, 1999). Ces entrepreneurs sont sélectionnés sur appel d'offre. Peu d'éléments existent sur ces opérateurs, sur leurs activités (au

niveau technique comme économique) ou sur leurs relations avec l'Office du Niger et les comités paritaires.

2 - 3 Les organisations de producteurs (AV et GIE)

2 - 3 - 1 Une situation difficile

On compte actuellement 147 AV en zone Office du Niger et 9 T.V¹⁸

Les associations villageoises (AV) ont été mises en place dans l'ensemble du Mali au début des années 80 pour prendre le relais de l'Etat sur un certain nombre de fonctions liées à la transformation et la commercialisation des produits agricoles. Les premières AV en zone Office du Niger ont vu le jour en 1984. Le battage mécanique, précédemment assuré par l'Office du Niger, leur a rapidement été transféré (85/86) grâce à la diffusion par le projet ARPON de petites batteuses mécaniques (batteuse Votex), chaque AV recevant une batteuse par centaine d'hectares cultivés.

Des suivis technico-économiques avaient permis d'évaluer la rentabilité économique de ce type de matériel avant diffusion des batteuses. Le coût de la prestation avait été fixé à 8 % de la production battue, le battage étant payé en nature (paddy) à l'AV. Ce pourcentage permettait de couvrir les coûts d'amortissement (représentant 22 % du total de ces frais de battage), les frais de fonctionnement des machines proprement dit (salaires, entretien des machines etc.) à hauteur de 32 % des frais de battage, tout en permettant d'alimenter un fonds de développement villageois estimé à 45 % de la fraction récupérée. Le produit du battage touché par les AV est revendu soit en riz soit en paddy. Avec ces revenus, les AV sont censées mener des actions sociales comme par exemple de petits crédits de soudure, la mise en place et le fonctionnement de centres de santé primaires, l'alphabétisation fonctionnelle etc. Ils réalisent également des investissements collectifs tels que magasins de stockage, construction d'école, équipement de transport (motoculteur) ou de transformation (décortiqueuse). Les suivis actualisés (Urdoc, 1996) montrent que le prix de revient global du battage ne dépasse pas 4 % de la production battue. Or, depuis l'introduction de ces batteuses, le tarif de battage n'a pas évolué : le battage reste donc une activité très lucrative pour les privés qui ont progressivement investi ce créneau au fur et à mesure des difficultés rencontrées par les AV.

Les AV jouent aussi un rôle dans l'approvisionnement en intrants bien que leurs responsabilités dans ce domaine aient été réduites avec le développement des caisses d'épargne et de crédit. A la fin des années 1990, elles empruntaient directement auprès de la BNDA pour l'achat d'engrais auprès de fournisseurs privés. Mais le faible taux de remboursement aux banques (FDV et BNDA), l'endettement croissant des membres envers les AV qui n'ont pas pu ou voulu recouvrir les sommes préfinancées, les créances accumulées auprès de certains commerçants indécidés durant la campagne 92/93 ont conduit un nombre important d'AV dans des situations critiques : la grande majorité de ces associations ont été fermées au crédit dans les années suivant la dévaluation et se trouvent toujours fortement endettées auprès de ces institutions.

L'étude schéma directeur (1999) estime ainsi que sur les 156 AV/TV de la zone, seulement 24 peuvent être qualifiées de crédibles ou fortes. 12 des 24 AV de la zone de Niono cumulent des dettes de plus 238 millions de FCFA auprès des institutions financières pour un endettement ;

¹⁸ Les *Ton Villageois (TV)* sont des formes élaborées d'AV, cette dernière n'étant qu'une organisation pré-coopérative transitoire devant se transformer en TV. En zone Office du Niger, ces deux organisations exercent les mêmes fonctions et sont peu différenciées, si ce n'est que les TV sont soumis à une obligation de certification annuelle de leurs comptes et qu'ils sont dotés d'une personnalité juridique facilitant les actions judiciaires.

total dans la zone de 377 millions de FCFA. Certaines n'ont de fait plus aucune activité économique faute de fonds pour faire fonctionner leurs batteuses¹⁹ et d'accès possible au crédit d'autres maintiennent une petite activité de battage à partir d'un parc réduit de matériel sans avoir forcément la crédibilité suffisante pour leur permettre de récupérer la totalité des frais de battage ; ce désengagement de fait du battage s'est accompagné du développement des prestataires privés. Certaines de ces associations se sont cependant engagées dans une phase de restructuration et d'assainissement de leur compte et de leurs dettes avec l'appui d'organismes extérieurs (PCPS/Faranfasi-so, services financiers décentralisés).

Les difficultés rencontrées par les AV dans leur fonctionnement ont également généré un certain nombre de divisions et de scissions dans les villages qui, dans la plupart des cas, ont abouti à la création de GIE²⁰. Ces groupements ont tenté de proposer à leurs membres plus ou moins les mêmes services que les AV (battage, accès aux crédits décentralisés, approvisionnement en intrants) en concurrence ou en concertation avec l'AV. On compterait près de 300 GIE et GIEF²¹ dans la zone Office du Niger (222 GIE). En réalité, la plupart ne sont que des coquilles vides ou ont dû rapidement faire face aux mêmes difficultés que les AV (responsables véreux, gestion malsaine, etc.) si bien que sur un échantillon de 3 zones, l'étude schéma directeur de l'Office du Niger considère que seulement 14 % des GIE d'hommes sont crédibles et fonctionnels !

Le développement des caisses d'épargne et de crédit dans les villages a remis en cause la place et les responsabilités des groupements (AV ou GIE) dans l'approvisionnement en intrants : ils assurent désormais le rôle de caution solidaire : en cas de défection d'un paysan dans le remboursement de ses dettes de campagne à la caisse, le groupement se substitue au producteur et rembourse la caisse ; la poursuite du débiteur reste à la charge de l'association. Une fraction importante des crédits est en fait recouvrée en nature et stockée dans les magasins de l'AV, sous leur responsabilité. Enfin, les groupements sont censés sélectionner les fournisseurs. Une quinzaine d'AV cependant, qui n'ont jamais été endettées auprès de la BNDA, sont encore responsables de l'ensemble du circuit d'approvisionnement en intrants (du crédit au choix des fournisseurs jusqu'à la distribution).

En 1995, l'étude " approvisionnement en engrais " menée par l'URDOC montrait que 16 % des villages n'avaient pas accès à un crédit institutionnel mais la situation était hétérogène selon les zones : dans la zone de Macina, ce chiffre atteignait près de 34 % des villages. Depuis 1996, le développement des systèmes décentralisés d'épargne et de crédit et des appuis spécifiques ont permis à un certain nombre de villages de négocier des plans de rééchelonnement de leurs dettes en échange d'un crédit de campagne mais le pourcentage d'associations concernées n'a pu être précisé.

¹⁹ Les batteuses sont souvent hors d'usage faute d'entretien ou bien ont été vendues ... ou saisies par les banques.

²⁰ Groupement d'intérêt économique

²¹ Groupement d'intérêt économique féminin

2 -3 - 2 Les comptes des organisations paysannes

Les situations sont très variables d'une organisation à l'autre en fonction des activités réelles, de l'ampleur des dettes, de l'accès au crédit (accès direct au crédit BNDA ou caution pour les caisses d'épargne et de crédit).

Nous présentons les comptes de deux associations, membres de centre Faranfasi-so. Ils ont des résultats assez proches alors que les cas considérés couvrent des situations différentes.

• L'AV de Tissana N9 était une AV fortement endettée auprès de la BNDA et du FDV en 1995.

Sur les 6 batteuses dont elle était originellement dotée, seules deux restent fonctionnelles. Elles sont en mauvais état et ont donc des coûts d'entretien élevés. L'AV a donc passé un contrat oral avec un prestataire privé : la batteuse de ce privé, qui prend en charge l'ensemble du fonctionnement de sa machine, est intégrée dans le pool des machines de l'AV. En échange, le prestataire doit reverser une partie des frais de battage à l'AV mais la part à verser n'a pas été encore déterminée (elle le sera en fin de battage). Un compte d'amortissement est régulièrement approvisionné afin de renouveler les machines vieillissantes et de prévoir des investissements pour le village. Un plan de rééchelonnement négocié avec la BNDA et le FDV avec l'appui du centre Faranfasi-so sur une durée de quatre ans a permis d'apurer partiellement les dettes et l'AV envisage d'investir à nouveau dans un avenir proche (remplacement des batteuses, construction d'une école ...).

• Le GIE Danaya du village Km39 gère deux batteuses pour le compte de 23 chefs de famille exploitant une centaine d'hectares. L'endettement du GIE est faible. Le GIE reverse 30 % du stock récupéré à l'association villageoise.

• A titre d'indication, nous avons présenté les comptes de 1995 d'une AV bien gérée : l'AV de Seriwala possède 6 batteuses, deux motoculteurs, une décortiqueuse et différents autres petits matériels. La bonne maîtrise de la gestion du battage et le faible niveau d'endettement a permis à cette association de réaliser des bénéfices importants. Ces bénéfices ont été réinvestis dans le village ; depuis 1995, l'AV a construit de nouveaux bureaux, une école communautaire, a procédé à l'électrification des bureaux (extension de la ligne EDM), a acheté de nouveaux modèles de batteuses etc.

2 - 4 Les prestataires privés

Les producteurs font appel à des prestataires privés pour trois grands types de travaux :

- le travail du sol et le transport,
- le battage de la récolte,
- le décorticage du paddy.

2 - 4 - 1 Les prestataires de travail du sol et le transport

Si le travail du sol à traction animale domine, un certain nombre de prestataires (groupement, prestataires privés, certains gros producteurs) se sont équipés de motoculteurs à partir du début des années 90. Ce matériel était essentiellement utilisé en 1995 pour le transport. Les motoculteurs se révélaient en effet peu rentables pour le travail du sol dans le contexte post-dévaluation de 1995²²: Il fallait alors travailler 500 heures pour rentabiliser le matériel en travail du sol, ce qui correspondait au labour de 60 ha, au puddlage de 125 ha ou au travail complet d'environ 40 ha. En revanche, avec certains modèles permettant l'accouplement du moteur sur une batteuse de type Twinfan (batteuse vanneuse), l'association battage et transport avec motoculteur se révélait rentable, ce qui pourrait expliquer la progression du nombre de motoculteurs dans la zone : 39 équipements de ce type étaient recensés en 1995 dans la zone de Niono mais on en compterait environ 65 à l'heure actuelle (source ON, 1999). Nous n'avons pas eu le temps d'analyser les raisons de cette progression, le type de prestations désormais assurées par les motoculteurs, leur importance et les marges actuellement dégagées par ces opérateurs. Une actualisation de l'étude menée en 95 serait souhaitable. Les comptes d'exploitations de différents type de prestataires de transport et travail du sol (élaborée en 1995) sont présentés en annexes.

Les prestations de transport dans la zone sont facturées autour 100 FCFA/sac.

²²Avec des tarifs de la labour de 20 000/25 000 FCFA/ha contre 15 000/20 000 FCFA/ha en traction animale en 1995 ; le puddlage était facturé entre 10 000 à 15 000 FCFA/ha.

Tableau 4 : Compte d'exploitation de 3 groupements

campagne considérée	98/99 AV N9	98/99 GIE km 39	95/96 AV Seriwala
Situation de l'AV	en redressement	en redressement	bonne
Superficie cumulée des membres (ha)	225	107	430
Nb de membres	155		
Nb de batteuse votex	2	0	4
Nb de batteuse Twinfan	0	2	2
Nb de privé battage sous contrat	1	0	0
Immobilisation (magasin, batteuses, bascule, matériel de bureau etc)	5 655 430	1 872 900	27 066 258
Dettes des producteurs	35 037 283	654 135	605 500
autres débiteurs (commerçants)	23 500 000	0	4 012 807
PRODUIT			
Remboursement espèces /frais de battage	5 274 840	5 921 355	31 566 000
Ventes diverses (son etc.)	925 080	958 465	501 500
Prestations diverses (transport, motoculteur, décortiqueur)			2 091 000
Ventes autres (sacherie/tourteau coton)			4 787 500
Total produit	6 199 920	6 879 820	38 946 000
CHARGES			
Achat de fournitures	344 045	115 675	4 290 000
Frais liés aux batteuses (entretien)	207 675	837 250	2 564 295
Salaires et indemnités	2 174 680	1 124 700	3 571 345
Autres		1 760 700	
Frais de transformation (décortiquage)	328 750	50 500	1 006 125
Frais divers de commercialisation	6 500	7 000	
Cotisation centre Faranfasiso	303 680	193 830	
Frais de fonctionnement divers	229 450	208 405	1 275 000
Dotation aux amortissement	874 000	1 269 873	5 175 905
Provision pour renouvellement machines	500 000		
Charge financière (pénalité de retard)			956 000
Total des charges	4 968 780	5 567 933	18 838 670
RESULTATS BENEFICES	1 231 140	1 311 887	20 107 330

2 - 4 - 2. Les prestataires privés de battage

Ils se sont développés à la faveur des difficultés rencontrées par les groupements pour assurer le battage. En 1995, 6 villages seulement sur les 26 de la zone de Niono avaient conservé leur monopole du battage. L'Office du Niger recensait près de 514 batteuses en 1999.

Plusieurs modèles de batteuses existent dans la zone, d'origine et de performances technico-économiques variables. Les batteuses-vanneuses (type Twinfan de la marque Votex) suscitent un intérêt croissant de la part des producteurs du fait de leurs performances techniques (débit horaire élevé) et du vannage incorporé qui permet d'éliminer l'opération manuelle de vannage traditionnellement réalisée par les femmes. Les paysans se plaignent en effet du coût de cette opération de vannage, qui permettrait de plus aux femmes de détourner une certaine partie de la récolte²³. Aussi, on note une tendance au développement de ce type de machine (battage-vannage/Twinfan), que ce soit les groupements lorsqu'ils se rééquipent en matériel ou pour les privés (lorsqu'ils en ont les moyens). La dévaluation s'est accompagnée d'une augmentation du prix des batteuses : les batteuses Votex, montées localement par l'AAMA (Kit et pièces venant des Pays-Bas) ont connu des augmentations de 84 % pour les Ricefan (2 387 000 FCFA en 1995) et de 52 % pour les Twinfan (7 162 000 FCFA). Mais ces augmentations ont été compensées par la diffusion de modèles d'origine chinoise, indonésienne, russe ou canadienne beaucoup moins chers. Les tarifs des prestations sont de 8 % pour les modèles de type Ricefan et de 10 % pour les modèles de type Twinfan.

Tableau 5 : Caractéristiques de trois modèles de batteuses

opération	Ricefan	Twinfan	Chinoise
	battage	Battage, vannage ensachage	Battage, vannage, ensachage
CARACTERISTIQUES			
Débit	500-800 kg/heure	800-2000 kg/h	1000 –1200 kg/h
Puissance moteur	5-6 ch	9-10 ch	14 –15 ch
Consommation	0.8 l/h	1.2 l/h	1.5 l/h
Durée de vie	7-10 ans	7 ans	7 ans
Déplacement	manuel (charrette, véhicule)	tractée (tracteur, motoculteur)	tractée
Prix en FCFA 1995	2 387 000	7 162 000 (moteur) 10 000 000 (motoculteur)	4 300 000
Prix de la prestation	8 %	10 %	10 %
EVALUATION DES PERTES			
Pertes machines	14 %	6 %	
Autres pertes liées à la machine ²⁴ (dans la paille) gerbier	5 %	2 %	

²³ Les femmes vannent pour le compte du propriétaire du champ le produit issu du battage, en échange d'une petite rémunération en paddy (une calebasse par femme environ). Le paddy récupéré dans le vannage de la paille leur revient.

²⁴ Perte liée au fonctionnement du matériel, pris en compte par le constructeur.

En réalité, la fraction payée par les producteurs par rapport à leur récolte varie d'un village à l'autre en fonction de ce qui est effectivement pris en compte dans le dénombrement du nombre de sacs battus. En effet, selon les villages (la décision est prise en AG), le tarif est applicable sur la sortie normale de la machine, avec ou sans :

- les pertes " machines " ou " constructeurs ", liées au fonctionnement même de la machine : une partie des grains battus sont projetés devant la machine (mais pas dans la paille). Ces pertes " machines " peuvent être importantes dans le cas des modèles Ricefan (de l'ordre de 14 % de la récolte totale),
- le paddy correspondant au fond de gerbier, de moins bonne qualité que le reste de la récolte (mélange avec de la terre et des cailloux, humidité etc.).

En moyenne, la fraction réellement payée est de 7 % (variant entre 5 et 14 %) de la récolte totale (y compris part récupérée par les femmes dans la paille et glanage sur le chantier de battage) pour les Ricefan et 9 % pour les Twinfan (variant entre 8 et 14 %) (URDOC, 1997).

Compte tenu des tarifs fixés, l'activité battage se révèle très rentable. Ce sont des matériels relativement facilement accessibles par crédit que ce soit sur crédit-fournisseurs (remboursable en paddy souvent) ou auprès des institutions financières, bien que le crédit d'équipement soit rare.

Relation des prestataires de battage avec leurs clients (les paysans) :

Les prestataires privés de battage cherchent à négocier leurs interventions auprès des AV, ce qui limite les frais de prospection ou de transport. Les suivis réalisés en 1996 montraient en effet que les privés pouvaient être obligés de rechercher leur marché hors de la zone de l'Office du Niger s'ils n'avaient pas de contrat avec des groupements, parfois sur des zones d'intervention très éloignées (zone de Mopti par exemple ou en zone Office riz Ségou). Les hors-casiers de l'Office du Niger sont également des zones d'intervention privilégiées pour ces privés. Depuis quelques années, sous les conseils des centres Faranfasi-so, les villages tendent à réclamer une cotisation permettant l'accès aux rizières villageoises des matériels privés. Le montant de cette cotisation est variable (entre 10 et 25 % du paddy récupéré par le prestataire) mais ce montant est directement négocié entre le privé et l'association. Les centres Faranfasi-so encouragent la signature d'un contrat écrit (fixant essentiellement le montant de la cotisation du privé) entre le prestataire et le groupement. Les rôles respectifs (entretien, fourniture de la main d'œuvre, modalités d'affectation) sont rarement précisés pas dans les contrats bien que ces modalités de gestion puissent être très variables selon les cas : certains privés ne fournissent que le conducteur de la machine et les paysans doivent fournir les manœuvres (5 personnes). Dans d'autres cas, la machine du privé est complètement intégrée dans le *pool* des batteuses de l'AV et prise en charge par l'AV. D'autre part, avec l'assainissement de leur situation financière, certaines AV qui s'étaient retirées de la fonction battage, commencent à se rééquiper : il semble donc qu'il soit de plus en plus difficile pour les prestataires privés de trouver des marchés de campagne stables (contrats avec AV).

Le choix des prestataires dans un village peut se faire de façon différente :

- Soit l'AV fait appel aux prestataires privés résidents du village, ou à des connaissances personnelles des membres du bureau.
- Soit l'AV fait un " appel d'offre " par radio, en précisant les conditions d'intervention (cotisation) puis sélectionne les prestataires selon différents critères (en particulier l'état des machines).

• Soit le paysan trouve lui-même son prestataire, qui doit cependant négocier l'autorisation d'intervention avec le bureau villageois.

Reste que, pour l'association, le contrôle de la production battue par le privé est difficile. Les déclarations du prestataire sont souvent fantaisistes²⁵. Certains groupements mettent donc en place un suivi rapproché de ces privés (suivi journalier) et récupèrent ce qui leur est dû journalièrement ou hebdomadairement.

La récupération des frais de battage pose pour les groupements comme pour les privés un certain nombre de problèmes :

• Les frais de battage peuvent être minimisés par des arrangements entre conducteur et paysan, le conducteur inscrivant un nombre de sacs battus inférieur à la réalité en échange d'un versement (souvent en paddy). Pour minimiser ce risque, la plupart des groupements ont établi des règles plus ou moins strictes de rotations des machines de façon à ce que les paysans ne puissent choisir le conducteur qui interviendra sur leur parcelle.

• Les retards de paiement exigent une forte mobilisation des responsables villageois pour récupérer leur dû. Les privés ont cependant moins de difficultés car ils exigent souvent le paiement le jour du battage quitte à prélever directement leur part en bordure de champs (et à en assurer le transport jusqu'au lieu de stockage).

• Le paiement de sacs mal remplis qui a conduit un certain nombre de groupements à imposer la pesée systématique des frais de battage.

• Le versement de paddy de mauvaise qualité (fond de gerbier). Le contrôle de la qualité des sacs de paddy peut se faire de différente façon soit par sondage aléatoire à partir d'une sonde (même système que celui utilisé par les commerçants). Certaines AV exigent un stockage en vrac ce qui leur permet de contrôler de façon exhaustive l'ensemble des sacs récupérés mais pose des problèmes de manipulation à la revente (ensachage à réaliser) et de conservation (risque de pourrissement dans certains magasins).

Compte de l'activité battage

Les performances technico-économiques des opérateurs dépendent de l'état des machines et de la maîtrise de l'opération par les agents. Nous avons reconstitué les comptes d'exploitation de battage d'un privé. A la différence des AV qui rémunèrent la main d'œuvre au nombre de sacs battus, les privés préfèrent souvent s'appuyer sur une main d'œuvre familiale, rémunérée forfaitairement à moindre coût. Il recherche en effet une personne de confiance pour éviter les détournements de sacs. Ce n'est pas le cas du privé étudié, qui préfère s'appuyer sur un ancien conducteur d'AV, qui a donc bénéficié de formation²⁶ sur la manipulation et l'entretien des machines. Il valorise également le paddy récupéré en le décortiquant. La marge nette par kg total battu reste cependant inférieur aux performances observées dans les suivis réalisés en 1996 (Cf tableau 6).

²⁵ Lors des suivis effectués en 1996, il est apparu que ni les relevés des conducteurs, ni les déclarations des producteurs, ni les déclarations des propriétaires de machines, ni les relevés réalisés par les AV ne concordaient...

²⁶ Lors de l'introduction des batteuses, et jusqu'au début des années 90, le projet ARPON a systématiquement formé les conducteurs de batteuses proposés par les villages avec une à deux sessions de formation par an.

Tableau 6 : Exemple de performances technico-économique comparées de différents opérateurs (URDOC 1996)

	AV 1	AV 2	GIE 1	Privé
Nombre de machines	6	6	1	2
Produit (FCFA)	29 306 229	13 818 848	2 782 548	3 075 742
Charge	7 747 811	2 470 922	994 577	1 096 427
Revenu en % du produit	73 %	82 %	64 %	64 %
Nb jours travaillés	341	780	78	91
Nb sacs battus	27 258	16 335	3 546	3 664
Tonnage battu (80 kg)	2 180	1 307	284	293
Sacs battus/j	80	34	45	40
Charges en FCFA/sac	284	151	91	299
Produit/machine (FCFA)	4 884 372	2 303 141	2 782 548	1 537 871
Charges/machine (FCFA)	1 291 302	411 820	994 577	548 214
Marge/machine (FCFA)	3 593 070	1 891 321	1 787 971	989 657
Nb de jours travaillés /machine	57	80	78	46
Nb sacs battus / machine	4 543	2 723	3 546	1 832
Tonnage battu / machine	364	218	283	146
Marge / kg / machine (FCFA)	9,87	8,67	6,31	6,77

**Tableau 7 : Compte d'exploitation de battage 1998/1999 d'un prestataire privé
(propriétaire d'une décortiqueuse - source mission)**

campagne de battage

43 jours soit 6 semaines

Produit	unité	valeur	nb	Total
Sacs battus	sacs		2 972	
Nb de jours campagne			43	
Frais de battage	%		10%	
Part recupéré (sacs de 80 kg)	kg		297	
Cotisation AV (sur volume recupéré)	%		10	
Nb de sacs final à récupérer			267	
Kg paddy recupéré			21 384	
Dont vendu en riz	kg		12 830	
Vente production 1	FCFA/kg	185	5 000	925 000
Vente production 1	FCFA/kg	200	7 830	1 566 080
TOTAL PRODUIT				2 491 080
Charges				
<i>Salaires</i>				
Main d'œuvre conducteur	FCFA/sacs	25	1	74 300
Manœuvres	FCFA/sacs	15	7	312 060
<i>Entretien</i>				
Fourniture entretien courant		2 500	6	15 000
Transport entretien courant		1 500	6	9 000
Dents		490	12	5 880
Roulement		2 500	2	5 000
Mécaniciens		6 000	2	12 000
<i>Consommables</i>				
1,5 fut de gas oil		275	300	82 500
30 bidon huile 4 l		6 000	30	180 000
Graisse 3 kg		1 000	3	3 000
Total charge hors amortissement				698 740
Total charge FCFA/kg battus				139,75
Amortissement 7 ans				607 143
Total charges battage				1 305 883
Coût décortiquage (7,28 FCFA/kg)	7,28			155 676
Total charge battage + décortiquage				1 461 558
Marge nette				1 029 522
Marge nette en FCFA/kg battu				4,33

L'activité de battage se révèle donc lucrative, à condition que le matériel soit bien géré. Mais la concurrence accrue qui se développe depuis quelques campagnes, du fait de l'augmentation du nombre de prestataires privés et d'un meilleur contrôle des AV sur cette activité, n'a pas remis en cause les tarifs de battage qui n'ont pas évolué depuis 15 ans.

Enfin, il semble que les producteurs accordent de plus en plus une attention particulière à la qualité du battage. Cette qualité est essentiellement liée pour les producteurs au taux de pertes en grains dans la paille, donc au type de machine, à l'état de la machine, au taux d'humidité de la paille, et à la maîtrise du conducteur. Le développement des machines de batteuse-vanneuse (Twinfan), à faible taux de pertes, pourrait remettre en cause l'équilibre social des familles en supprimant pour les femmes les revenus tirés du vannage. On notera enfin qu'en année pluvieuse (cas de l'hivernage 99)²⁷, le nombre de batteuses dans certains villages peut être limitant pour assurer le battage dans de bonnes conditions de l'ensemble des parcelles.

2 - 4 - 3 Les prestataires privés de décortiquage

Introduites au début des années 90 par le projet ARPON dans des groupements féminins, les décortiqueuses privées se sont multipliées dans la zone en l'espace de quelques années. Dès les années 1993/1994, elles concurrençaient suffisamment les rizeries industrielles pour provoquer leur fermeture : les rizeries ont cessé leur activité en 1995. Elles ont été rachetées en 1997 mais en dehors de la rizerie de Dioro²⁸, elles n'ont plus usiné de quantités significatives de paddy depuis plusieurs hivernages.

En 1995, on estimait qu'il existait près de 700 décortiqueuses privées dans l'ensemble de l'Office du Niger, pouvant décortiquer une production de 250 000t en moins de 90 jours (Mendez del Villar, 1995); cette surcapacité de décortiquage s'est traduite par une diminution progressive des tarifs de décortiquage passés de 600 FCFA avant la dévaluation à 500 FCFA dans les années 96/99. Le décortiquage de gros volumes (plus de 50 tonnes) peut même être négocié à la baisse avec des remises de l'ordre de 100 FCFA à 25 FCFA/sac selon les villages et décortiqueuses.

Relations avec les clients

Cette concurrence se traduit par une évolution des relations entre prestataires privés et producteurs. Les producteurs n'hésitent plus à faire jouer la concurrence : ils sont "plus pressés qu'avant", comportement qui pourrait traduire également de nouvelles stratégies de ventes.

Les prestataires vont donc chercher à fidéliser leur clientèle. Certains accordent une importance particulière à la qualité du service rendu en offrant par exemple le thé ou repas lorsque le décortiquage dure. D'autres appuient les producteurs dans les opérations de commercialisation par leurs contacts avec les commerçants. Ils jouent également sur la qualité du décortiquage, c'est-à-dire sur la qualité des réglages et de l'entretien du matériel. Le conducteur et son niveau de maîtrise mécanique joue un rôle important dans ce domaine.

De nouvelles décortiqueuses pour la qualité

En fait, lors de notre passage nous avons noté le vif intérêt porté au décortiquage de qualité. Ceci se traduirait par une désaffection vis-à-vis des décortiqueuses mobiles, qui seraient plus fragiles que les machines fixes et produiraient surtout un travail de moins bonne qualité.

²⁷ Le stockage de la récolte en gerbier dans la parcelle, en attendant le tour de battage, est plus difficile du fait de problème de drainage ou d'averses.

²⁸ Rachetée par un grossiste de Bamako (société Grand Grenier du Bonheur) la seule en fonctionnement lors de notre passage.

De plus, de nouveaux types de machines commencent à s'implanter à Niono. Il s'agit de modèles fixes de grande capacité qui décortiquent, vannent et blanchissent voire assurent un criblage. Elles produisent donc un riz de "bonne qualité", à faible taux de brisure, bien blanchi et à faible teneur en son. Au moins 4 unités de ce type ont été repérées à Niono lors de notre passage. Les tarifs de décortilage sur ce type de matériel sont sensiblement plus élevés que sur les autres types de décortiqueuses et sont de l'ordre de 750 FCFA/sac.

Ces prestataires seraient particulièrement sollicités tant par les producteurs que par les commerçants, qui pour ces derniers s'informent à l'avance de leur prévision de commande. Le fonctionnement de ces unités de décortilage de qualité, les relations entre prestataires, clients et fournisseurs mériteraient cependant d'être vérifiées de façon plus précise et systématique.

Compte d'exploitation du décortilage

Les comptes d'exploitation réalisés en 1995 montraient que les marges réalisées en décortilage étaient faibles de l'ordre de 2 à 3 Fcfa/kg de paddy, pour des coûts de décortilage de l'ordre de 5 Fcfa/kg de paddy (Mendez Del Villar, 95).

Les comptes de deux types de prestataires privés de décortilage ont été reconstruits :

- L'un travaille avec une décortiqueuse mobile qu'il a achetée pour valoriser le paddy récupéré sur des prestations de battage. Le volume de prestation de décortilage est faible et l'opération ne serait pas rentable sans ces frais de battage. Le prix de revient du décortilage est élevé et ce prestataire aurait intérêt à faire décortiquer son paddy à moins qu'il n'arrive à augmenter le nombre de ses prestations (alors qu'il privilégie pour l'instant le travail avec l'AV de son village qui lui garantit un marché).

- L'autre prestataire a vendu une décortiqueuse mobile en 1998 pour acquérir une décortiqueuse fixe alimentée par électricité. Il a choisi de faire un décortilage de qualité afin de valoriser au mieux ce travail, ce qui lui permet de facturer sa prestation à 600 FCFA le sac. Cette politique lui garantit un volume élevé de prestations (+ 5 000 sacs traités par an) et de dégager une marge intéressante sur cette activité en dépit d'un coût de main d'œuvre élevé lié à son volume d'activité et à la qualification du conducteur choisi. Par ailleurs, ce prestataire a acquis une deuxième décortiqueuse de ce type au début de la campagne 99 et souhaite s'équiper d'une bascule pour favoriser les relations avec les commerçants/clients. Il pense également investir dans une batteuse la campagne prochaine. Posséder une batteuse lui permettra en effet de mieux maîtriser les opérations récolte / post-récolte / décortilage essentielles dans la définition de la qualité du riz et d'augmenter les quantités de paddy traitées.

Tableau 8 : Compte d'exploitation de décortiqueuses

	Privé 1 (avec batteuse)		Privé 2 (sans batteuse)	
Prestation de décortiquage	classique		qualité	
Capacité (paddy) (Kg/heures)	450		900	
Prix d'achat (en FCFA)	1 950 000		4 150 000	
Rendement décortiquage	0,60		0,66	
Fonctionnement annuel (Hr fonctionnement)	215		457	
Volume annuel traité (enkg t)	96 800		411 120	
Volume annuel traité (en sacs 80 kg)	1 210		5 139	
Dont en prestation (en nb sacs)	913		405 520	
Nb de sacs paddy en propre	297		70	
Tonnage en équivalent riz	14 256		3 696	
% tonnage décortiqué en propre	24%		1,3%	
Coût prestation	500		600	
PRODUIT		FCFA/kg		en FCFA/kg
Produit prestation	406 500		3 041 400	
Valorisation paddy récolté/battage	2 776 000		739 200	
Valorisation du son	35 640		14 000	
total produit	3 218 140		3 794 600	
CHARGES				
Consommable	74 650		98 000	
Piece et entretien	154 750		145 800	
Main d'œuvre	150 000		561 900	
Electricité			240 000	
Total charge	379 400	3,92	1 045 700	2,54
Durée amortissement	6		10	
Amortissement	325 000		415 000	
Coût avec amortissement	704 400	7,28	1 460 700	3,55
Soit par sac de 80 kg		582		284
Revenu annuel d'exploitation	2 513 740		2 333 900	
Marge nette (Fcfa/kg)	25,97		5,68	

2 - 4 - 4 Les prestataires de pesée (propriétaire de bascule)

Avec le développement des transactions, les " propriétaires " (ou locataires) de bascules se multiplient dans les villages. Alors que les bascules villageoises étaient gérées il y a quelques années uniquement par les AV et quelques commerçants, des prestataires privés de pesée se sont installés dans les villages (du moins dans certains villages très fréquentés et bien desservis). Les points de pesée sont des lieux clefs d'échange d'information sur les transactions. Lorsqu'un producteur souhaite vendre une quantité importante de riz sans passer par un collecteur, il en informe le propriétaire de la bascule qui se charge de faire circuler l'information auprès des commerçants de passage. Ces bascules peuvent également être installées à proximité de décortiqueuses, facilitant les relations entre commerçant et paysan. D'autre part,

la proximité d'une bascule permet au propriétaire de la décortiqueuse de suivre les transactions et de faciliter le recouvrement de ses frais de décortiqueuse. Les frais de pesée, à la charge des commerçants, sont de 100 FCFA/sac et 150 FCFA/sac lorsque la quantité dépasse 140 kg. Les balances peuvent être également gérées par des collecteurs villageois travaillant pour le compte de commerçants.

Les revenus dégagés sur une durée de 3 mois sont de l'ordre de 100 000 à 300 000 FCFA.

2 - 5 Les institutions financières

2-5-1 Quatre institutions financières

1) *La BNDA*

L'agence BNDA de Niono s'est installée dans la zone en 1986 : de 1990 à 1997, elle a accumulé des créances auprès des associations villageoises et a quasiment cessé tout crédit direct aux associations. Pour autant, elle a renforcé les garanties exigées envers les quelques associations avec qui elle maintient des contacts directs (délais de paiement raccourcis, taux accordés). Ces associations bénéficient de crédits de campagne au taux de 10 % par an. Elles n'accordent que très rarement de crédits équipement si ce n'est des prêts pour l'achat de bateaux sur une durée de 13 à 14 mois maximum (prêt de court terme à 10 %).

En fait, l'essentiel des crédits agricoles de la BNDA passe désormais par les caisses d'épargne et de crédit du réseau CVECA/CIDR. La BNDA analyse désormais individuellement chaque dossier, qui est élaboré par les caisses et les unions, en s'appuyant sur les rôles²⁹ de redevance fournis par l'Office du Niger. Une fois le déblocage des fonds autorisé (sous signature du siège de la BNDA à Bamako), l'agence de Niono informe les unions de caisses de la disponibilité des fonds, celles-ci se chargeant de retransmettre l'information aux caisses. Cette décentralisation des crédits a permis de réduire les taux d'impayés à la BNDA (100 % de remboursement en 98/99).

La BNDA a systématiquement engagé des procédures de justice envers toutes les AV débitrices, ce qui lui permet désormais de saisir légalement les stocks de ces groupements. Parallèlement, elle s'est engagée, avec l'appui des centres Faranfasi-so et de l'équipe technique du CIDR, dans la négociation de plans de rééchelonnement des dettes des AV. Si l'association ne respecte pas ses engagements, après vérification des motifs de ces retards, la BNDA peut engager des poursuites, saisir le paddy de l'AV et le commercialiser. Les frais de ce type d'opération sont de 10 % du montant recouvré par l'huissier. Légalement, l'ensemble de la procédure de saisie, stockage, vente est menée par l'huissier mais de nombreux détournements ont conduit la BNDA à modifier les procédures : elle saisit le paddy ou le riz qu'elle stocke dans ses propres magasins, déduit la valeur du stock au prix du jour de la saisie sur les dettes de l'association, puis effectue les démarches de commercialisation pour son propre compte.

2) *Le réseau des caisses CVECA/CIDR*

Le réseau des caisses CVECA/CIDR a commencé à se structurer dans la zone à partir de 1995. On compte désormais 49 caisses réparties dans les zones de Kouroumari (12), de Macina (12) et du Kala Inférieur (25). Le réseau est encore en expansion.

²⁹Qui permettent d'évaluer les superficies en rizières aménagées officiellement cultivées par chaque exploitant.

Il est structuré à partir de :

- 3 unions de caisses, autonomes les unes par rapport aux autres ;
- Un GIE " SATIM " (service d'appui technique aux institutions de microfinance), GIE qui regroupe les conseillers techniques chargés du suivi des caisses, de la formation et de l'appui aux unions et aux caisses. Le GIE contractualise ses prestations auprès de chaque union sous la base d'un nombre de jours de travail. Le fonctionnement de chaque conseiller est évalué à environ 7 millions FCFA/an.
- Le projet (financement AFD), dont l'opérateur est le CIDR, assure un rôle d'appui auprès des unions et du GIE. Il est amené à se retirer dans un avenir proche.

Chaque caisse villageoise est responsable de l'évaluation personnalisée des besoins en intrants, évaluation réalisée à partir d'une fiche de demande standardisée. La caisse transmet l'ensemble des demandes à l'Union puis aux services techniques (GIE) qui valident ces demandes avant de les transmettre à l'agence BNDA.

Pour avoir accès au crédit-intrant, chaque producteur doit être :

- membre d'une caisse,
- déposer 10 % du montant de sa demande de crédit en caisse,
- être membre d'une organisation paysanne qui assure la caution solidaire,
- ne pas avoir plus de 2 % d'impayés.

La BNDA accorde un crédit à l'Union au taux annuel de 8 % , qui refacture ce montant aux caisses au taux de 10 %. Pour les paysans, le taux est de 12 %. Ces taux sont fixés par la BNDA (qui fixe un plafond du taux annuel de crédit de campagne aux exploitations de 12 %) en concertation avec les services techniques du CIDR. Les caisses assurent d'autres types de crédit, notamment des crédits de diversification ou des crédits de commercialisation de très courte durée (2 à 3 jours) à des taux plus élevés. Ces petits crédits sont souvent entièrement financés sur les fonds de la caisse ou de l'Union.

3) *Les Caisses rurales mutualistes du Delta (CRMD)*

Ces caisses sont issues de l'ancien Fonds de développement villageois de l'Office du Niger qui était appuyé par la coopération néerlandaise. Il existe à l'heure actuelle 54 caisses (drainant environ 80 villages). Ces caisses sont regroupées en Union de caisses (une par zone Office du Niger) et les unions dans une Fédération qui regroupe 14 208 sociétaires. Cette fédération est appuyée par une direction technique. La fédération prête aux unions au taux de 8 %, qui prête aux caisses à 9 % et aux membres à 12 %. Les taux d'intérêt sont fixés annuellement par la fédération en fonction des taux pratiqués dans la zone.

Les conditions d'accès au crédit sont quasiment identiques à celles du réseau CVECA/CIDR. Il faut :

- être sociétaire à la caisse (souscription d'une part sociale d'au moins 5 000 FCFA),
- être membre d'un groupement qui assure la caution solidaire,
- déposer un minimum de 10 % du montant de l'emprunt demandé en caisse.

Le CRMD maintient des relations très étroites avec l'Office du Niger. C'est l'une des différences importantes avec le réseau CVECA/CIDR : toutes les demandes de crédit doivent être validées par le conseil rural de l'Office du Niger et l'ON est membre du conseil d'administration du réseau CRMD.

4) *Les caisses Nyéssigisso*

Ce réseau est un projet canadien des caisses Desjardins dont le siège est à Bamako. Il est également financé par l'USAID en partenariat avec une ONG américaine. Une direction régionale est présente à Ségou avec 55 agents qui appuient 25 caisses dont une "caisse centrale" à Niono.

Il diffère des deux autres réseaux, car il propose principalement des services à crédit à destination de l'artisanat ou le petit commerce. Les taux d'intérêt pour les crédits intrants seraient plus élevés que les autres caisses (de l'ordre de 15 %).

En 1999, ce réseau comptait 10 caisses en zone ON comptant 12 800 membres. Le financement de la filière rizicole, comme celui des céréales sèches, est sécurisé par une ONG canadienne qui intervient en amont et aval de la production à travers un projet spécifique, le PACCEM (projet d'appui à la commercialisation des céréales au Mali). Ce projet a commencé à opérer dans la zone en 1996 auprès d'un nombre réduit d'associations (2 à 3) avant d'étendre ses interventions par le biais des caisses Nyéssigisso en 98/99.

Le fonctionnement du PACCEM est le suivant. Chaque paysan intéressé s'engage individuellement sur une quantité de paddy qu'il cédera au PACCEM en fin de campagne. Un prix de cession est fixé de commun accord entre le projet et les paysans adhérents. Le PACCEM accorde un tiers environ de la valeur de vente de ce stock en début de campagne, un tiers 3 mois après le début de la campagne et le reliquat à la remise du stock de riz. L'ensemble des stocks est gardé sur zone puis sur Ségou avant d'être commercialisé par le projet sur Bamako. Les activités du PACCEM intéresseraient surtout les petits producteurs qui connaissent des difficultés de gestion de leur trésorerie et de stocks, ou qui n'ont pas d'autres accès au crédit ; en effet, le prix d'achat fixé reste inférieur à ceux du marché. L'importance des activités du PACCEM durant la campagne 99/00 n'a pu être évaluée lors de cette étude.

Au cours des dernières campagnes, les différents réseaux de caisse ont dû faire face à une insécurité croissante et en 1998 près de 18 cambriolages ont été enregistrés. Cette situation a incité certaines caisses à simuler des cambriolages (1 cas avéré).

2- 5 -2 La centrale des risques : un effort de coordination entre institutions financières

Un minimum de coordination entre institutions financières est rapidement apparu nécessaire afin de limiter les comportements opportunistes des groupements jouant sur la concurrence d'offre de crédit entre institutions financières de la zone : de nombreuses associations se sont successivement endettées auprès de l'un et de l'autre établissement (BNDA et FDV). Pour limiter ce type de comportement et permettre un véritable assainissement de la situation financière des associations, la BNDA, les réseaux CVECA/CIDR et le FDV/CRMD ont donc convenu à partir de 1995 de partager l'information sur les différents groupements demandeurs de crédit. La centrale se réunit chaque semaine au moment de l'octroi des crédits et en période de récupération de crédit et une fois par mois en période de récolte. Cette coordination permet de vérifier le niveau d'endettement réel des associations, de valider les plans de rééchelonnement négociés individuellement avec chaque institution, de vérifier et de suivre le respect des engagements pris. Cette coordination a également abouti à un partage de fait des villages d'influence de chaque réseau. Des négociations sont en cours pour intégrer les caisses Nyéssigisso dans la centrale des risques.

Le fonctionnement d'une telle centrale de risque repose sur la fiabilité des informations transmises par chaque établissement, ce qui n'est pas toujours sans poser problème. Mais globalement, l'ensemble des institutions considère la centrale de risque comme élément essentiel de leur fonctionnement dans la zone.

2 - 5 - 3 Les relations entre institutions financières et fournisseurs d'intrants

La BNDA encourage les commandes groupées auprès d'un seul commerçant, ce qui lui facilite le travail de paiement surtout lorsque le fournisseur est client de la banque.

Théoriquement, dans les différents réseaux, chaque caisse (et donc village) est libre de sélectionner son fournisseur. En réalité, cette règle n'a pas été respectée en 1999 et les choix des fournisseurs ont été faits par les unions ou la fédération, avec une implication plus ou moins forte des services d'appui technique des caisses ainsi que la Chambre d'agriculture.

En effet, la concurrence entre fournisseurs est forte et l'obtention de ces marchés fait l'objet de tractations diverses dans lesquelles les unions et services d'appui ont cherché à se positionner. La ristourne touchée par les intermédiaires est de l'ordre de 100 à 125 FCFA/sac. Les unions des caisses CIDR ont (partiellement) utilisé ces ristournes pour financer l'achat de motos aux responsables. Dans d'autres cas, l'utilisation de cette ristourne a été moins transparente.

2 - 5 - 4 La récupération des crédits de campagne et des dettes antérieures

En cas de défaillance d'un paysan dans le remboursement de ses dettes, les caisses mettent en jeu la caution du groupement (AV ou GIE) auquel il est adhérent. L'association doit alors payer la dette du défaillant, à charge pour elle de récupérer son dû. En fait, les crédits-intrants sont récupérables en espèces ou en nature (paddy ou riz), selon une décision en AG du village à un prix fixé au préalable par l'association³⁰. Cette dernière est aussi chargée du stockage des remboursements en nature et de leur commercialisation. Les marges (ou pertes) dégagées lors de cette opération peuvent être selon les groupements soient reversées aux membres, soient versées au bénéfice de l'association, en fonction notamment de la crédibilité de l'association.

Certaines AV ont mis en place des systèmes de commercialisation individualisés de ces stocks, ce qui permet de contrôler à la fois la valeur du paddy par rapport à la dette de l'exploitant et la qualité du produit cédé. Le paddy/riz est stocké dans le magasin du groupement de façon individuelle (en sac marqué) et chacun des titulaires, accompagné d'un responsable de l'AV, négocie le prix de ses sacs stock d'un commerçant. Il reverse le montant dû à l'AV et récupère au besoin le surplus.

En revanche, le paddy saisi par les institutions est commercialisé directement par la BNDA (parfois par l'huissier) parfois à des tarifs très supérieurs aux prix fixés (le cours du jour) lors de l'enlèvement. Le centre Faranfasi-so a pu intervenir auprès de la BNDA pour que le montant total de la vente (les charges de commercialisation déduites) soit décompté de la dette, en demandant à ce que les responsables villageois puissent être impliqués dans les transactions avec les commerçants.

L'implication des AV dans la récupération en nature du crédit signifie que les associations gèrent parfois des stocks importants (paddy ou riz) correspondant à la fois aux frais de battage et de crédit. Ce sont donc des clients intéressants pour les gros commerçants, notamment ceux qui recherchent plus spécifiquement du paddy. L'importance des flux de paddy/riz transitant par les associations reste cependant mal connu.

³⁰ Ou prix de récupération qui sert aussi pour la facturation du battage dans certains villages.

2 - 5 - 5 La diversification des circuits de financement

Avant la dévaluation, 98 % des engrais transitaient par les associations villageoises (Mariko et al, 1999) mais les circuits d'approvisionnement se sont diversifiés, du fait des difficultés rencontrées par les AV pour l'accès au crédit. Ces autres circuits de financement, leur fonctionnement et leur évolution restent assez mal connus. Cependant, une étude réalisée en 1995 montrait que 60 % des exploitations ne s'appuyaient que sur un crédit institutionnel pour financer leurs intrants (Toure, 1995).

Un certain nombre de commerçants (ou de paysans) accordent des crédits en intrant sur la base d'un versement en paddy au prix de 100 FCFA/kg par sac ou d'un sac d'engrais pour deux sacs de paddy. En 96/97, on estimait que 5 % à 8 % des quantités d'engrais distribuées dans la zone ON relevaient de crédits non formels (commerçants/autres producteurs) (Mariko et al, 1999). Selon nos entretiens, ce type de crédit serait présent dans toutes les zones mais est probablement plus courant dans les villages fermés au crédit et dans les zones du Macina et Kouroumari ³¹ (Toure, 1995).

L'autofinancement des engrais prend également une place croissante dans les exploitations et les associations bien que l'importance réelle de ce phénomène n'ait pas vraiment été évaluée : plusieurs éléments tendent cependant à souligner la progression : alors que le nombre de caisses d'épargne et de crédit augmente régulièrement, le volume des crédits de campagne dans les réseaux CVECA ou CRMD est relativement stable. Dans le suivi réalisé en 1995, il était apparu que déjà 6 % des associations autofinanciaient partiellement leurs intrants. 20 % des exploitations avaient financé directement la totalité de leurs engrais mais 1/3 de ces exploitations avaient du décapitaliser pour faire face à ces dépenses. Enfin, 20 % des achats totaux d'engrais aux commerçants auraient été payés au comptant dans les années 95/96 (Mariko et al, 1999). En fait, dans les villages ayant accès au crédit, il semble que le niveau d'autofinancement des intrants soit un critère pertinent pour caractériser les stratégies de développement des exploitations (Sourrisseau, com. pers.). Reste que certaines institutions financières cherchaient à décourager ce type de pratiques, qui les concurrencent. Quoi qu'il en soit, on peut penser que le développement des réseaux de caisses et l'accès aux crédits institutionnels limitent désormais le développement des circuits parallèles de financement, du moins dans certaines zones.

2 - 6. Les fournisseurs d'intrants

2 - 6 - 1 Vers une véritable concurrence sur le marché des engrais à l'Office du Niger ?

Les prix des engrais ont doublé après la dévaluation, puis n'ont cessé d'augmenter jusqu'à la campagne 97/98. Or, la campagne 99/00 a été caractérisée par une baisse sensible du prix des engrais à l'Office du Niger, baisse liée à l'intervention de nouveaux opérateurs d'importation sur ce marché.

³¹ Les transactions de ce type auraient concernées près de 80 tonnes d'engrais pour un seul commerçant du Kouroumari en 1999.

Tableau 9 : Evolution du prix des engrais dans la zone Office du Niger

	Avant dévaluation (Mariko et al, 1999)	95/96 (Toure, 1995)	Moyenne 95/97 Mariko et al 1999	98/99	99/00
Prix fournisseur Urée				191	155
Prix fournisseur DAP				191	223
Prix paysan Urée	115	217	227	211	181/210
Prix paysan DAP	126	243	257	235	208/253

Les prix d'achat par les paysans varient selon le circuit d'approvisionnement : en plus des taux d'intérêt du crédit, les AV facturent le coût de transport jusqu'au village, voire certains frais de manutention. Les prix d'achat au comptant varient également selon les quantités achetées (avec des prix de détail et de gros) voire selon l'acheteur (revendeur habituel, liens personnels etc.).

Traditionnellement, plusieurs gros opérateurs intervenaient dans la zone Office du Niger. On peut citer les sociétés COMADIS et AGRI 2000 qui travaillent exclusivement avec les sociétés SEMCHYM (Sénégal) et HYDROCHEM (Côte d'Ivoire). Un importateur, Diade Bah, qui diversifie ses circuits d'approvisionnement (Nigeria, Pays bas) est également bien implanté. A côté de ces gros importateurs, il existe une multitude de revendeurs : 25 intervenants avaient été identifiés en 1995.

Mais ce schéma traditionnel a été bouleversé avec l'introduction de nouveaux opérateurs à l'importation : HYDROCHEM par exemple a souhaité intervenir directement au Mali. La société " TRANSAMMONIA " (Côte d'Ivoire), qui avait des contacts personnalisés avec certains responsables paysans du syndicat SEXAGON, est également intervenu. Une troisième société, souhaitant importer ses engrais d'Allemagne, s'était également positionnée mais n'a pas été en mesure finalement d'opérer. Le faible nombre d'opérateurs sur ce marché avant cette dernière campagne favorisait les risques de collusion³². Mais avec l'extension du marché, et l'arrivée de nouveaux opérateurs, la concurrence s'accroît sur ce marché. Déjà en 1998, la COMADIS avec l'Office du Niger avait organisé une visite des usines HYDROCHEM d'Abidjan pour quelques responsables villageois et avait lancé un prix d'appel pour le DA, strictement réservé à la zone office du Niger.

Au début de l'année 1999, l'Office du Niger a organisé plusieurs réunions avec les principaux fournisseurs et institutions financières, visant à leur faire préciser leur offre de prix pour la campagne. En réalité, ces derniers n'ont réellement été fixés qu'à la signature de contrat effectif d'approvisionnement. Il semble que l'intervention précoce³³ de la société " TRANSAMMONIAS ", extérieure au " cartel " habituel, ait facilité cette concurrence sur les prix.

³² Les 3 ou 4 principales sociétés intervenant sur le marché des engrais à l'Office du Niger fixeraient habituellement un " prix plancher " en début de campagne. Il semble que ces accords n'aient pas été respectés en 1999.

³³ Cette commande aurait été la première commande fixe.

2 - 6 - 2 Reconstruction des flux d'engrais pour la campagne 1999/2000

Il est assez difficile d'avoir une idée précise des quantités d'engrais mis en jeu. Différentes études ont tenté d'estimer ces volumes (Toure, 1995, Urdoc, 1998) mais des imprécisions subsistent. Les chiffres doivent être donc pris avec précaution.

Tableau 10 : Reconstitution des flux d'engrais dans la zone Office du Niger

(En tonnes)	1994		1995			1998			
	Urée	DAP	Total	Urée	DAP	Total	Urée	DAP	total
Circuit institutionnel				5 500	2 900	8 400	4 700	2 700	7 400
Circuit informel				2 500	600	3 100	?	?	>3 410
Total	8 500	6 150	14 650	7 500	3 500	11 500			>10 800

D'après Mendez del Villar et al, 1995 ; Toure, 1995 ; Urdoc 1998

En 1998, en dehors des principaux circuits, on estime que 1 000 tonnes auraient été importées du Nigeria (un importateur concerné) et qu'une fraction (10 %) des engrais serait originaire de la zone CMDT, où ces fertilisants, commercialisés par le biais de la CMDT sont beaucoup plus intéressants qu'en zone Office du Niger³⁴ (source mission). Près de 460 tonnes de DAP et 950 tonnes d'urée auraient également été commercialisées par différents petits fournisseurs (Urdoc, 1998).

Durant la campagne 99, une première estimation de la répartition des " commandes " de la Chambre d'agriculture, qui a été le principal intermédiaire entre les fournisseurs et institutions financières sur cette campagne, est présentée dans le tableau suivant :

Tableau 11 : Reconstitution des flux d'engrais dans la zone Office du Niger pour la campagne 1999/000

(en tonnes)	Urée	DAP	Total	" Contrat "	Dont effectivement vendus aux AV/GIE
TRANSAMINASE	2 000	1 000	3 000	Ecrit, avec les caisses CRMD	3 000
Diade Bah ³⁵	9 000	3 000	12 000	Ecrit avec Ch. Agric.	8 000
COMADIS	2 000	1 000	3 000	Oral avec la Ch. Agric	819
Total			18 000		

(Source mission)

³⁴ En 1998 en zone CMDT, le DAP aurait été commercialisé par les AV à 7 500 FCFA/sac de 50 kg (150 FCFA/kg) et l'urée à 7 000 FCFA (140 FCFA/Kg).

³⁵ Il semble qu'au delà de la recherche du prix le plus intéressant, la Chambre d'agriculture ait plus ou moins cherché à répartir la commande entre les différents gros opérateurs de la zone. Le quatrième opérateur en jeu, Bacoure Sylla (également gros-siste en riz), qui devait assurer une commande de 3 000 tonnes à la demande de la Chambre d'agriculture a par la suite cédé sa part à Diade Bah.

La Chambre d'agriculture et SEXAGON sont intervenus pour faciliter les relations entre le OP et les fournisseurs : les commandes passées sont des commandes soit orales soit écrites entre les fournisseurs et les responsables de la Chambre d'agriculture, ou entre une institution financière, le fournisseur et la Chambre d'agriculture. Ces " contrats " mentionnent simplement les quantités à livrer par type d'engrais, les lieux de livraison et une date limite de livraison. Il faut simplement noter que la Chambre d'agriculture ne finance pas ces commandes, même si elle en est signataire du contrat. Elle sert simplement d'intermédiaire entre les organisations paysannes et les fournisseurs et touche pour ce travail une commission, versée par les fournisseurs d'intrants. Cette commission a été partagée cette année avec les institutions financières et les deux syndicats. Ces sommes³⁶ sont partiellement destinées au financement de ces organisations (Chambre d'agriculture, syndicats, fédération ou unions de caisses). Devant l'importance des quantités en jeu, on comprend que la concurrence³⁷ ne concerne pas seulement les fournisseurs mais aussi différents intermédiaires comme la Chambre d'agriculture, les syndicats, l'Office du Niger et les institutions financières.

2 - 6 - 3 Les comptes des fournisseurs : exemple d'un importateur

La reconstitution des comptes des fournisseurs est assez difficile et les chiffres présentés doivent être pris avec précaution. Un fournisseur nous a indiqué des prix rendus Niono de 165 000 FCFA/tonne pour l'urée et de 175 000 FCFA/tonne pour le DAP pour la campagne 98/99. En 1995, la reconstitution des comptes de différents importateurs donnait des coûts d'urée rendu Niono, par la Côte d'Ivoire, de 171 900 FCFA/tonne pour l'urée et de 187 000 FCFA/tonne pour le DAP.

La reconstitution de la structure des coûts de l'engrais à partir d'un entretien réalisé lors de la mission donne les comptes présentés dans le tableau 10. Il semble donc que les marges dégagées sur l'urée soient très faibles (voire négatives ?) par rapport à celle du DAP, ce qui concorde avec les chiffres précédents. On notera par ailleurs que les contrats signés avec la Chambre d'agriculture en 1999 ne différencient pas le prix de l'urée et du DAP, qui étaient vendus aux AV à un prix global de 9050 FCFA/sac (181 FCFA/kg)³⁸.

³⁶ Elle serait de l'ordre de 100 à 125 Fcfa par sac mais si l'on s'en tient aux sommes déclarées au compte du fonctionnement de ces organisations de l'ordre de 20 Fcfa/sacs seulement...

³⁷ Concurrence entre intermédiaires qui a nécessité un arbitrage politique à un niveau élevé en 1999.

³⁸ L'office recommande l'application de deux sacs d'urée et d'un sac de DAP par hectare.

Tableau 12 : Reconstitution de la structure du prix des engrais d'un importateur

	Urée	DAP
Prix Abidjan par tonne (importé)	123 500	156 000
Dédouanement (6 % valeur)	7 410	9 360
Transport Abidjan/Niono (taxes comprise)	27 500	27 500
Déchargement (400 fcfa/tonnes)	400	400
Frais financier (taux de 3 %)	1 000	1 000
Frais de gestion	100	100
Transit	500	500
Coût total rendu Niono en FCFA/tonnes	160 410	194 860
Prix commerçant Niono	155 000	223 000
RBE (hors charge de structures)	-5 410	28 140

2 - 6 - 4 Les risques liés au choix des fournisseurs

La fiabilité des fournisseurs est importante pour les groupements et producteurs qui doivent recevoir leur engrais en tout début de campagne (le DAP s'applique juste avant le repiquage). Certains fournisseurs spécialisés cherchent à fidéliser leur clientèle sur leur capacité à fournir des engrais de façon précoce : leur surface financière et leur spécialisation dans le domaine des engrais à l'échelle du Mali leur permet d'importer et de stocker une quantité minimale d'engrais avant toute commande ferme. Lorsque l'un des fournisseurs n'est pas en mesure de respecter les délais d'approvisionnement, certaines associations qui en ont les moyens se tournent vers ce type de fournisseur avec des achats au comptant. L'autre fournisseur se voit contraint de trouver d'autres marchés pour ses stocks.

Enfin, la qualité de certains engrais fournis par les réseaux informels laisseraient à désirer. Mais les possibilités de contrôle pour les paysans sont difficiles car même l'emballage des engrais en provenance SEMCHYM et HYDROCHEM varierait d'une année sur l'autre.

2 - 7 L'appui aux organisations paysannes et aux producteurs

2 - 7 - 1 L'Office du Niger

Cette structure a un mandat d'appui aux producteurs (conseil aux exploitations) notamment aux nouveaux installés. Le fonctionnement de ce conseil s'inspire du principe "*Training and Visit*" avec groupes de contact et thèmes techniques. En réalité, les capacités d'intervention sont limitées par le faible nombre de conseillers, et les faibles capacités financières de l'Office du Niger. En dépit d'un véritable effort de programmation, les activités du conseil rural paraissent souvent liées à des opportunités extérieures (intervention d'un projet dans la zone sur un thème donné etc.).

L'Office du Niger intervient également auprès des associations villageoises en contractualisant un certain nombre d'interventions (audit des OP, formation etc) auprès de bureaux d'étude locaux ou services spécialisés (CEFE, ex-CAC etc).

2 - 7 - 2 Les centres Faranfasi-so : un nouveau type de structure d'appui aux organisations paysannes

Le centre Faranfasi-so de Niono a été mis en place en 1996 avec l'appui du projet PCPS (projet de centre de prestation de service) sur financement de l'AFD. L'objectif du projet est d'apporter aux organisations paysannes (AV/TV et GIE) un appui en matière de gestion/comptabilité et dans le domaine juridique et organisationnel. Le centre Faranfasi-so, association dotée d'une personnalité morale de prestation de services autonome, est constitué et géré par un ensemble d'AV et GIE. Il regroupe désormais 15 organisations paysannes de la zone de Niono. Ce centre fait appel à des conseillers comptables et juridiques constitués en GIE (" DELTA-CONSEILS ") qui contractualisent leurs interventions auprès du centre (avec un contrat écrit en français et bamanan). Le centre prend ainsi en charge à 100 % un conseiller en gestion et 20 % du coût d'un conseiller juridique. L'adhésion au centre est de 5 000 FCFA par groupement. Le fonctionnement du centre est assuré par les cotisations annuelles payées par les OP membres. Cette cotisation, qui dépend des superficies concernées par chaque OP, est déterminée en AG du centre. A titre d'exemple, cette cotisation est de 1 600 FCFA/ha pour le centre de Niono.

A partir de 1998, 4 autres centres ont été créés sur ce modèle dans les zones de N'Débougou (10 associations), Molodo (29 associations), Kouroumari (12 associations) et Macina (11 associations). Institutionnellement, le projet est rattaché à l'assemblée permanente des chambres d'agriculture du Mali (APCAM).

Les conseillers en gestion forment les responsables des OP à l'utilisation des outils de gestion mis à leur disposition par le centre, apportent un suivi régulier à la tenue de ces documents, les appuient dans la réalisation des bilans annuels. Les conseillers juridiques ont pour mission l'aide à l'élaboration de règlements intérieurs après diagnostic de la situation de l'AV, l'appui au recouvrement de leurs créances de commercialisation. Ils s'efforcent avec les responsables de reconstituer la situation de l'endettement tant interne qu'externe afin de leur permettre de négocier un plan de rééchelonnement de ces dettes auprès des institutions financières. Ils effectuent un suivi du respect des engagements pris. Ils appuient également les OP dans la négociation et la rédaction de contrats avec des prestataires (battage par exemple) ou de commerçants. Des formations ont également été dispensées auprès des OP sur des aspects législatifs (contrat-plan, décret de Gérance), ou économique (fonctionnement de la filière riz) . Le PCPS est également intervenu pour des formations à destination des comités paritaires de gestion de l'eau.

Enfin, il propose un programme d'alphabétisation en bamanan des responsables paysans et édite un journal d'information à destination des membres dans cette langue. Le projet PCPS teste également, en collaboration avec l'URDOC (autre projet financé par l'AFD), une démarche de conseil en gestion aux exploitations de la zone. Les conseillers du GIE peuvent également intervenir sur demande auprès d'autres structures (petites entreprises etc.) au tarif de 8 000 FCFA/jour. En revanche, les conseillers ne peuvent certifier les comptes, ce qui relève du mandat de la SLRC³⁹ ou d'experts comptables agréés. Les centres étudient la possibilité de contractualiser ce service auprès de ces opérateurs.

Les comptes du Centre Faranfasi-so de Niono sont présentés en annexe.

³⁹ Service local de la réglementation et du contrôle du secteur du développement rural rattaché à la Direction régionale de la réglementation et du contrôle du secteur du développement rural (DRRC).

L'originalité de cette intervention tient :

- à la structuration du centre qui est un regroupement d'OP doté d'une personnalité juridique ;
- à ses relations avec les conseillers (contractualisation avec un GIE) et avec ses membres (contractualisation avec paiement d'une cotisation annuelle) ;
- à la nature des services proposés aux OP qui sont aussi bien comptables que juridiques.

Certaines des prestations fournies par les centres aux OP sont concurrentes des services proposés par l'Office du Niger, ce qui a été source de vives tensions entre l'ON et le PCPS. Actuellement, les relations se sont améliorées et il existe un protocole de collaboration entre la cellule d'appui PCPS et la Zone Office du Niger de Niono. Dans certaines zones, il y a de fait un partage des secteurs d'influence par village ou par association. Dans d'autres, comme à Molodo, une certaine collaboration entre les institutions a pu se développer. Notons que cette concurrence a conduit l'Office du Niger à revoir ses modalités d'intervention auprès des organisations paysannes. L'ON cherche en fait à revaloriser son service conseil rural en développant des approches plus novatrices (appui à la programmation annuelle des activités des associations, conseil de gestion aux exploitations agricoles etc.).

Mais il existe aussi une concurrence entre institutions financières (notamment caisses CVECA/CIDR) et centre Faranfasi-so/PCPS qui proposent le même type de service en matière de diagnostic et d'assainissement de la situation financière des AV. Cette rivalité est alimentée par le difficile positionnement entre associations villageoises et caisses villageoises sur la question du refinancement des intrants. Ceci a pu être source de tensions dans les villages comme entre conseillers. Une meilleure coordination entre centres et caisses, entre responsables villageois, entre techniciens, entre cellules d'appui, paraît désormais indispensable. Ceci passe par la clarification des responsabilités des différents types d'organisations (caisses ou AV) (Spinat, 1999).

2 - 7 - 3 Le rôle de la Chambre d'agriculture

Les Chambres d'agriculture au Mali sont de création récente (1993). Au niveau national, l'assemblée permanente des chambres d'agriculture du Mali (APCAM) regroupe l'ensemble des Chambres régionales d'agriculture, qui sont des organes professionnels consultatifs des intérêts agricoles. L'organisation part du village jusqu'à la région : 4 représentants⁴⁰ par village sont désignés selon les usages locaux pour former la Chambre d'agriculture de l'arrondissement, qui désigne 4 représentants pour la région, qui désigne elle-même 4 représentants au niveau national. Des organisations professionnelles sont également avec voie consultative à chaque échelon (dont l'Office du Niger à l'échelon régional).

La Chambre d'agriculture de Niono (niveau arrondissement) a été renouvelée en 1998. Elle mène des activités de sensibilisation auprès des paysans, en collaboration avec différentes structures ou opérateurs ; lors de notre passage par exemple, elle avait organisé une campagne de promotion dans l'ensemble des villages pour le compte d'un commerçant d'engrais organiques. C'est également au niveau de la Chambre de Niono qu'est installée l'unité locale de collecte et de diffusion de l'Observatoire des marchés agricoles, chargée de la collecte d'information sur les prix des produits agricoles.

⁴⁰ Pour les quatre chambres consulaires que sont l'agriculture, l'élevage, la pêche, l'exploitation forestière.

En fait, jusqu'à présent, la principale activité de la Chambre d'agriculture reste son rôle d'intermédiation entre fournisseurs et organisations paysannes pour l'approvisionnement en intrants. Elle a renoncé en 1999 à fixer un prix de commercialisation du paddy, qui se voulait le prix de référence des associations (pour la récupération des crédits etc). En fait, il semble que la Chambre d'agriculture ait du mal à se positionner face aux syndicats et le risque est qu'elle se limite à la conduite d'actions revendicatrices.

2 - 7 - 4 Les syndicats

Deux syndicats d'exploitants agricoles, le SEXAGON (créé en 1997) et le SYNADEC (1998) rivalisent dans la zone⁴¹. Cette rivalité, attisée par une forte politisation des conflits, a été source de très vives tensions qui se sont répercutées dans les autres organisations paysannes (délégués des instances paritaires de l'Office du Niger, Chambre d'agriculture voire certaines AV). Ces rivalités et tensions sont encore très sensibles et à notre sens il existe une véritable ligne de fracture entre les partisans de l'un et de l'autre syndicat au sein des villages. Ces discordes attisent les antagonismes et la méfiance au sein des associations villageoises et des villages. Enlisés dans ces conflits, les syndicats n'ont pas jusqu'à présent mené d'actions significatives, en dehors de l'implication du SEXAGON dans l'approvisionnement en engrais (intermédiation avec la société TRANSMINASE).

2 - 7 - 5 Appui aux organisations paysannes : quelques coûts de transaction

Quelques coûts de transaction sur l'information/formation des producteurs sont récapitulés dans l'encadré suivant :

Encadré 1 : Quelques coûts de transaction pour la formation/information des producteurs

Diffusion d'information par le biais des radios rurales : 500 F par message + 50 F par village ou personne nommés

Déplacement des responsables paysans pour réunion : 2 000 FCFA/réunion/personne

Organisation de formation: 10 000 FCFA/jour/personnes formées

Prestation de conseillers du GIE DELTA-CONSEILS : 8 000 FCFA/jour

Coût de revient annuel des conseillers Faranfasi-so : 2 200 000 FCFA/personne

⁴¹ Pour résumer, on retiendra que le SEXAGON se veut un contre-pouvoir à l'Office du Niger, tandis que le SYNADEC est le syndicat porté par cet établissement.

2 - 8 Le circuit de commercialisation : commerçants et transporteurs

Si on estime la consommation de paddy par personne et par an dans la zone ON à 300 kg de riz (460 kg de paddy) (Sourisseau, com.pers.), la production totale de paddy à 300 000 tonnes, la population des familles à 195 000 personnes, la commercialisation de paddy porterait sur 210 000 tonnes de paddy correspondant à 136 500 tonnes de riz. L'Office du Niger estime quant à lui que 240 000 tonnes de paddy ont été commercialisées dans la zone en 1998/1999 (schéma directeur, 1999).

2 - 8 - 1 Différents types de commerçants

S. Dupressoir mettait en évidence l'existence de différents types de commerçants de riz intervenant dans la zone de Niono (Dupressoir, 1998). Elle avait analysé le fonctionnement de ces unités sous l'angle de la théorie des conventions. Cette typologie nous paraît toujours pertinente pour rendre compte de la diversité des unités commerciales de Niono et de leur fonctionnement. Nous présentons de façon simplifiée les principaux types de commerçants identifiés.

1) Les "transformateurs domestiques"

Apparu au début des années 90, ce type d'unité commerciale s'appuie sur des compromis relevant du monde " domestique " : il privilégie l'autofinancement familial, avec l'affectation en routine d'une somme donnée à l'achat de riz/paddy tout au long de la campagne. Il ne pratique donc pas de stockage (délai de stockage maximal d'un mois) et écoule leur riz de façon régulière par le biais d'une clientèle fidélisée (grossistes ou semi-grossistes). Ces derniers peuvent trouver auprès de ce type de commerçants des volumes importants de riz de qualité. Ces clients réguliers bénéficient de délais de paiement (d'une durée d'une semaine à quinze jours).

Pour s'assurer d'un flux régulier de paddy permettant d'alimenter l'unité de décorticage qui est la base du système, ces commerçants cherchent également à fidéliser leurs fournisseurs. Ils cherchent donc à tisser des liens durables avec ces fournisseurs et/ou à placer du matériel agricole ou des intrants à crédit. Ces biens sont remboursés partiellement ou en totalité en paddy. Les risques sont limités par les liens de proximité noués éventuellement complétés par un suivi rapproché et régulier de leur clientèle (le commerçant assure l'entretien du matériel motorisé par exemple), et éventuellement par la signature de contrat écrit (lors du placement de matériel), régularisé à la gendarmerie (coût 5 000 FCFA/contrat). Ces liens sont renforcés par différents types de prestations de services : prestations de décorticage, de transport etc. Ce type de commerçant s'appuie en effet sur d'importants investissements (matériels de décorticage, petite flotte de camions, etc.).

Le prix d'achat du paddy est fixé en fonction des taux de décorticage observés auquel est ajoutée une marge ; alors le prix de vente se fait au prix du marché.

A la différence de ce qui avait été observé par S. Dupressoir en 1995, l'unité de ce type que nous avons rencontrée développait plus une **politique de qualité** que de quantité : ce commerçant s'est doté en effet de 4 décortiqueuses de débit moyen (800 kg/heure) assurant un décorticage de qualité (vannage, blanchissage, faible taux de brisure). Ce changement de politique, qui s'inscrit dans une stratégie de fidélisation de la clientèle, vise également à faciliter un écoulement régulier. Il traduit aussi l'intérêt accru sur la qualité sur le marché du riz à Niono.

2) Les "forains"

Ces commerçants sont apparus avec la libéralisation. Leur fonctionnement s'appuie sur des compromis de type marchand. Ils achètent de façon régulière des quantités relativement faibles (de 3 à 15/20 tonnes) de riz sur les petits marchés de la zone qu'ils acheminent et revendent à Bamako, en complétant éventuellement leur chargement par de l'échalote. Ces commerçants cherchent à limiter les dépenses monétaires de leur activité commerciale en limitant les frais de stockage, en sous-traitant le transport auprès de spécialistes (les transporteurs), en renégociant les quantités achetées à chaque transaction, en s'alignant sur le prix du marché et en payant comptant. Ils ne sont pas en mesure de se déployer hors de la zone de Niono faute de moyen de transport et concentrent leur intervention sur le marché de Niono et les petits marchés de villages adjacents, ou les petits marchés ruraux comme Siengo par exemple. Certains s'équipent cependant de moyen de transport (mobyette), ce qui leur permet de prospecter dans les villages périphériques en s'appuyant notamment sur des intermédiaires (" logeur ") chargés de les informer sur les stocks disponibles, voire de réaliser des achats pour leur compte. Les forains tissent des relations privilégiées avec leur transporteur pour limiter les risques liés à cette opération (pertes en route, retard de livraison, etc.).

S. Dupressoir montrait également que certains de ces commerçants étaient intégrés dans *une communauté de forains* se regroupant autour du stockage ou de la location de camion. Ces communautés jouaient un rôle important dans l'apprentissage du marché, dans la construction de la réputation, dans la gestion des risques et la maîtrise de la concurrence.

Au début des années 90, certains paysans de l'Office du Niger s'étaient engagés dans ce type d'activités : l'implication directe des producteurs dans la commercialisation du riz à Bamako a eu tendance à diminuer même si certains ont su pérenniser leur activité en nouant des liens privilégiés avec des détaillants ou des semi-grossistes de Bamako. Certains paysans ont des activités de commerce de riz avec leur village d'origine. Chez ce type d'opérateur, qui pourrait faire l'objet d'un type particulier⁴², la collecte est garantie par des relations de proximité et de réciprocité avec les producteurs.

Les marges des forains auraient progressé depuis quelques années, après avoir chuté avec la dévaluation (passant de 10 FCFA/kg à 5 FCFA/kg). La reconstitution des comptes des quelques forains rencontrés lors de cette mission donnent des marges de l'ordre de 15 à 25 FCFA/kg, correspondant sans doute à une politique d'achat de la qualité.

3) Les grossistes ou agents de variété

Quatre grands grossistes interviennent dans la zone de Niono : il s'agit des sociétés SETIMA, ACHKAR GMB (Grand Moulin de Bamako), GGB (Grand Grenier du Bonheur) et GTCM (Grand Distributeur Céréalière du Mali). Ces grossistes sont généralement représentés à Niono par un agent et entretiennent **un réseau de collecteurs dans les villages**. Ce sont souvent d'anciens importateurs qui se sont reconvertis dans le commerce de riz ou du paddy local. Ils privilégient différents types de clientèle ou de vente : par contrat auprès de syndicats de salariés ou de services publics (armées), vente routinière par coxeurs sur les marchés urbains, période de soudure sur les marchés urbains. Les prix de vente sont fondés sur la règle du "mark-up" à savoir le calcul d'un coût de revient auquel est ajoutée une marge de commercialisation.

⁴² Appelé " nouveaux acteurs " par Dembele et al, 1999.

Ces grossistes s'appuient sur des immobilisations importantes, avec des infrastructures de stockage sur les lieux de collecte et de vente, une flotte de transport, des investissements en personnel (comptable, agent permanent). Lorsqu'il ne sont pas propriétaires, ils privilégient la location forfaitaire de longue durée. Leurs investissements immobiliers leur permettent d'avoir accès au crédit bancaire et ces agents diversifient leurs activités dans le domaine commercial sur différents produits (céréales sèches, import/export, produits de consommation courante etc.). Ils ont cherché également à se positionner sur le marché de la transformation du paddy avec l'acquisition de matériel de décortilage/usinage de grosse capacité (mini-rizerie, anciennes usines de l'ON, etc.).

Ces grossistes sont en relation avec tout un réseau de collecteurs villageois, ce qui leur permet d'acheter en priorité aux producteurs. Ce réseau est constitué progressivement en testant la collaboration avec le nouvel agent à plusieurs reprises. Lorsque la confiance s'instaure, les grossistes préfinancent l'achat de leur stock.

Ces grossistes auraient modifié leur circuit d'approvisionnement depuis la dévaluation en développant leurs propres réseaux, ce qui leur permet désormais un approvisionnement direct sans passer par les gros commerçants de Niono. Ces commerçants de Niono, qui auraient des difficultés à s'adapter à un marché devenu plus concurrentiel, seraient donc en perte de vitesse (Galtier, com. per.)

Le versement d'une avance au collecteur fait l'objet de la signature d'un document avec témoin, document fixant la somme versée, le prix d'achat et la quantité de riz correspondante ainsi que la durée du versement. Mais ce type de contrat ne permet pas de lever tous les risques de non-remboursement de l'avance, d'autant plus qu'à la différence des commerçants de Niono qui sélectionnaient leurs collecteurs en jouant sur leurs liens personnels dans la zone, ces grossistes n'ont que peu de contact dans la zone. Le risque de non-remboursement de l'avance serait le principal problème rencontré dans ce type de commerçant. Pour pallier ce risque, l'un des grossistes cherche à impliquer la famille du collecteur dans le contrat : la famille devient alors caution de l'agent, et ses biens (charrues, bœufs de trait, matériel agricole) peuvent alors être saisis par le grossiste en cas de défection.

Une partie des transactions est réalisée avec les associations paysannes qui présentent l'intérêt de pouvoir fournir des volumes importants de riz mais aussi de paddy. Mais la concurrence entre grossistes est forte, et ces derniers développent des pratiques assez "agressives" pour fidéliser leur clientèle en nouant des contacts suivis avec les responsables d'AV (petits cadeaux, temps, voire aide personnalisée en cas de problème⁴³). Ils ont également des contacts privilégiés avec les institutions financières (pour les saisies de paddy/riz) La concurrence sur le paddy, qui doit alimenter les unités de décortilage, pourrait être importante : la capacité d'usinage totale de ces grossistes est de 128 000 tonnes ; en 97/98 leur activité de commerce de paddy n'a porté que sur 35 000 tonnes (moins de 15 % des flux de paddy) avec des projets pour 98/99 de 88 000 tonnes. (Dembele, 1999). Or, en 98/99, la SERIMA, qui avait des objectifs de collecte importants, n'a pas travaillé : elle impute cet échec à des difficultés de financement de sa campagne de collecte (faute de crédit) mais le prix fixé au producteur de 105 FCFA/kg (en fonction de ses coûts de revient) pourrait ne pas être suffisamment attractif pour les paysans alors que le marché du riz est de plus en plus concurrentiel⁴⁴.

⁴³ Par exemple, transport de malades à l'hôpital, etc.

⁴⁴ Ce prix correspond à un prix de vente du riz inférieur à 175 Fcfa/kg.

Cette concurrence sur la collecte du paddy pourrait être à l'origine de stratégies diversifiées. Certains grossistes privilégient notamment les zones excentrées (Dogofry, Macina) où la capacité de décorticage est limitée.

Les marges des grossistes ont été estimées en 97/98 à 5 FCFA/kg de riz (Dembele et al, 1999), alors qu'elles avaient fortement diminué avec la dévaluation (6/ 7 FCFA/kg avant la dévaluation et de 2/3 FCFA/kg juste après (Dembele et al, 1999 ; Mendez del Villar et al, 1995). Elles ne progressent que depuis quelques campagnes (1997).

4) *Les "collecteurs" ou agents villageois*

A partir d'une petite somme dégagée en début de campagne de commercialisation (par exemple par la culture de l'échalote, ou la culture d'un riz précoce), ces paysans se lancent dans une activité de commerce en achetant une certaine quantité de riz au niveau du village qu'ils revendent aux commerçants les jours de marchés. Ces agents cherchent à se faire une marge de 2.5 à 5 FCFA/kg (3 FCFA/kg en moyenne par Dembele et al, 1999). Certains s'intègrent progressivement dans un réseau de collecte (grossistes mais aussi autres commerçants ; dans ce cas le choix du collecteur se fait souvent sur la base de liens personnels). Les marges des collecteurs ont très peu évolué par rapport aux années avant la dévaluation.

Il semble que le nombre de collecteurs et de réseaux varie d'un village à l'autre. Le marché du riz dans un village serait donc plus ou moins concurrentiel en fonction du nombre de réseaux présents et du passage régulier ou non de forains.

2 - 8 - 2 Les transporteurs

Ils affrètent des camions pour le transport de Niono aux centres urbains. Ils entretiennent des liens de proximité et de fidélité avec les commerçants ce qui leur permet d'évaluer le nombre de camions à acheminer chaque semaine en fonction du déroulement de la campagne. Les camions sillonnent les villages à la demande des commerçants.

Le prix de transport est de 10 FCFA/kg de riz et de 15 FCFA/kg d'échalote pour le transport de Niono à Bamako. Les déplacements dans le village se font aux conditions suivantes : 10 litres de gasoil (5 650 FCFA) pour une distance parcourue de moins de 20 km, sinon majoration du prix de transport de 2.5 FCFA/kg.

En cas de doute sur le poids transporté, les quantités sont pesées à l'arrivée à la charge du transporteur.

Comptes d'exploitation de commerçants forains

FORAIN 1		FORAIN 2		FORAIN 3	
		tonnes	Fcfa/kg	tonnes	Fcfa/kg
sur une semaine					
achat jeudi (gambiaka) en t	3,50	2,6	165	0,6	165
achat dimanche (gambiaka) en t	4,20	4,5	190	3,1	190
total en t pour une semaine	7,70	0,12	160	1	160
<i>charges</i>		6,2	195	2,8	195
achat produit (190 Fcfa/kg)	1 463 000	13,42	2 512 200	7,5	1 394 000
sacherie (72 sacs x 155)	11 160		2 512 200		1 394 000
manutention Niono (2 personnes/jours)	4 000		23 750		40 000
frais de transport Niono/bko (10 fcf/kg)	77 000		4 000		2 000
location (5000/mois)	1 250		6 700		9 375
gardien	1 000		6 700		3 750
salarié permanent (comptabilité des ventes à Bko)	12 500		13 400		1 000
frais de déplacement	3 500		134 200		1 875
taxe et patente/semaine	1 589		15 000		437
			2 500		770
			625		75 000
			2 200		
			1 650		
Total charge/semaine	1 574 999		2 722 925		1 528 207
Total charge par kg/riz	205		203		204
Produit Vente à Bamako					
vente à 6 t 800 à 220 Fcfa/kg	1 496 000		538 200		129 000
vente 200 kg x 225 Fcfa/kg	45 000		856 900		
en stock 700 kg valorisé à 220 kg 154 000			24 600		
			1 521 300		
			66 000		
Total produit	1 695 000		3 007 000		1 721 000
Total marge (en FCFA)	120 001		284 075		192 793
Total marge par kg de riz	16		21		26

Tableau 13 : Compte d'exploitation d'un transporteur

compte d'exploitation d'un transporteur			
Produit	kg	Fcfa/kg	Fcfa
jeudi : 140,325 tonnes	140 325	10	1 403 250
jeudi : 30 sacs oignon	1 830	15	27 450
dimanche 1579 sacs	172 322	10	1 723 220
dimanche 27 sacs oignons	1 638	15	24 570
Total produit	316 115		3 178 490
charges			
location de camion :			
	jeudi location camion 35 t	265 000	
	jeudi location camion 15 t	100 000	
	dimanche 5 camions 35 t	1 325 000	
	dimanche 1camions15 t	100 000	
	total location camion		1 790 000
	cout du sejour à niono/semaine		13 000
	frais de téléphone		5 000
	chauffeurs et apprentis (rations...)		25 000
	frais de route		80 000
	frais de logeur		1 250
	frais de déplacement dans zone		3 500
	frais de chargement à Niono (450 fcfa/tonne)		142 225
	frais de déchargement Bko		158 057
	carburant		
	Total charge		2 218 032
	Marge nette en FCFA		960 458
	marge par kg transporté (tout confondu)		3,04

2 - 9 La distribution

Nous n'avons pas pu étudier les circuits de distribution à Bamako lors de cette mission. Les informations sont tirées de la bibliographie disponible.

Les clients de commerçants varient à *priori* selon le type de commerçant. Ces clients peuvent être :

- des semi grossistes ou grossistes,
- des détaillants : les commerçants accordent généralement des délais de paiement à leur clientèle régulière de détaillants (délai de l'ordre de la semaine),
- des coxeurs chargés d'écouler la production de grossistes ou semi grossistes,
- les consommateurs directement,
- des " services " ou entreprises qui achètent le riz pour leurs employés : les prix seraient alors majorés de 15 à 25 FCFA par rapport au prix consommateur (source mission).

Les prix varient selon le type de clients avec des différences de l'ordre de 5 FCFA/kg entre détaillant et consommateur.

3 - Les principales évolutions des relations entre commerçants et producteurs à l'Office du Niger

3 - 1 La commercialisation du riz : des règles marchandes

3 - 1 - 1 Les règles de transactions

La grande majorité des transactions de riz entre producteurs et commerçants se font sur des conventions de type marchand : les producteurs cherchent à éviter tout lien personnel avec les commerçants, toute relation de fidélisation qui nuirait à leur pouvoir de négociation. Les achats se font systématiquement au comptant. Les transactions sont matérialisées par l'inscription au feutre du nom de l'acheteur sur les sacs de riz, après la pesée.

Dans le marché concurrentiel qui existe actuellement, alors que tout le monde s'accorde pour dire que le nombre d'acheteurs a globalement augmenté depuis 2/3 campagne dans la zone ON, la tentation est forte pour les vendeurs de ne pas respecter leurs engagements : il arrive que les producteurs remettent en jeu leur lot de paddy/riz si un commerçant propose un meilleur prix et si l'enlèvement n'a pas encore été réalisé.

Les " propriétaires " de bascules et de décortiqueuse jouent un rôle important dans l'information des commerçants sur les quantités disponibles (et qualité dans une moindre mesure). Ce sont des lieux d'échange au sein des villages. Il pourrait exister dans certains villages centraux ou facilement accessibles de petits marchés, où se concentrent transporteurs et commerçants : en revanche dans les villages périphériques ou difficiles d'accès, la commercialisation du riz pourrait être beaucoup plus entre les mains de collecteurs (travaillant pour différents commerçants), avec des tarifs inférieurs à ceux du marché. La concurrence serait donc moins forte.

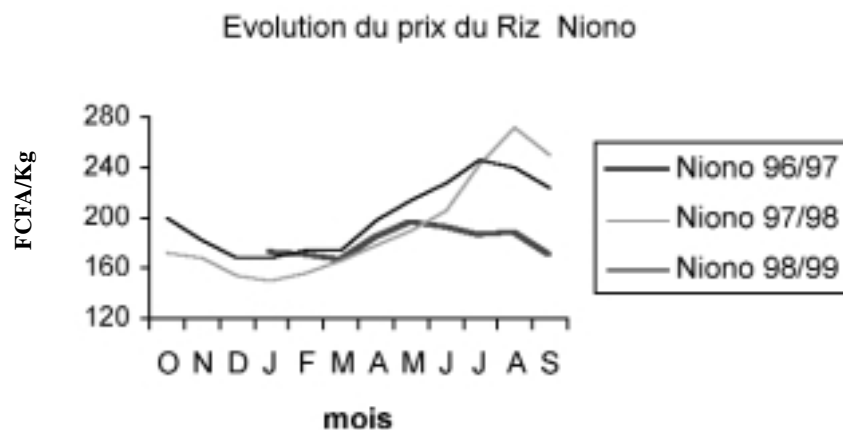
La commercialisation entre AV et commerçants pourrait être beaucoup plus fondée sur des liens de fidélité (monde domestique) que dans le cas des producteurs, même si la concurrence entre grossistes peut être importante pour fidéliser ce type de clientèle.

3 - 1 - 2 Evolution des cours du riz et du paddy

Les prix du paddy au producteur ont connu une augmentation forte et régulière en FCFA courant depuis la libéralisation comme en francs constants depuis la dévaluation du FCFA (Egg, 1999). Les producteurs rencontrés s'accordent pour dire que les prix des deux dernières campagnes sont restés satisfaisants même en mars/avril. Habituellement, les prix aux producteurs

baissent régulièrement de novembre jusqu'à avril (le 30 avril est la date limite de paiement de la redevance et du remboursement des crédits) pour remonter progressivement jusqu'à un certain palier pendant la soudure (juillet-août-septembre), avant de redescendre avec la nouvelle récolte. En 1998, pour la première fois dans l'histoire de la commercialisation du riz de la zone Office du Niger, du riz "importé"⁴⁵ a été mis en vente sur le marché de Niono pendant la soudure. Il en a été de même durant la soudure 99.

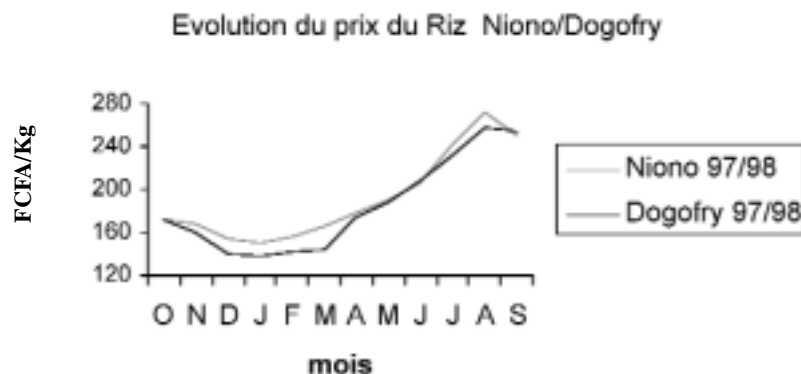
Figure 4 : Evolution du prix du riz DP au producteur durant les trois dernières campagnes



En fait, les prix peuvent varier fortement d'une zone à l'autre : ils seraient sensiblement plus faibles dans les zones et villages éloignés comme les zones de Molodo, Kouroumari ou Macina. C'est notamment le cas durant la période de récolte/commercialisation mais les prix différencieraient relativement peu entre zones en période de soudure (cf figure 5). En période de commercialisation, la différence est de l'ordre de 15 à 20 FCFA/kg, mais elle pourrait être plus importante dans les villages excentrés.

Les cours mensuels du paddy ne sont pas relevés de façon systématique à Niono où les prix de paddy obtenus correspondent à des prix calculés à partir de taux de décorticage. Il est donc difficile d'en connaître l'évolution mais à certaines périodes, il serait plus intéressant de vendre en paddy qu'en riz. Dans la zone de Molodo par exemple en mai 99, le paddy aurait atteint le prix de 130 FCFA/Kg (correspondant à un prix minimum de riz de 195 FCFA/kg).

Figure 5 : Evolution du différentiel de prix entre les prix relevés à Dogofry (zone de Kouroumari) et ceux relevés à Niono (campagne 97/98)



⁴⁵ Il y avait également du riz produit à l'ON, qui avait été stocké par les grossistes à Ségou ou Bamako.

3 - 1 - 3 Un marché spatialement hétérogène ?

Nous pensons qu'il existe une certaine hétérogénéité spatiale du marché du riz, plus ou moins importante selon la période. Les différences porteraient aussi bien sur le prix du riz, sur le type de produit (rapport paddy/riz disponible), sur la qualité du riz vendu, sur l'importance de la concurrence et le type de commerçant en concurrence. Cette différenciation mériterait cependant d'être approfondie par une étude plus systématique.

Tableau 14 : Hétérogénéité spatiale du marché du riz dans la zone Office du Niger

	Niono ville et adjacent, villages bien desservis ou centraux / petits marchés ruraux (Siengo etc.)	Villages périphériques ou mal desservis / zones éloignées (Kouroumari/Macina)
Type de commerçant dominant	Forains	Collecteurs villageois Réseaux de grossiste
Marché du paddy	Peu développé	Existant
Qualité	Marché de la qualité en développement	Médiocre (décortiqueuses mobiles)
Prix du riz		De 15 à 30 FCFA/kg plus faible que dans les marchés plus concurrentiels

3 - 1 - 4 L'émergence d'un marché de la qualité ?

La fermeture des rizeries et la multiplication des petites décortiqueuses a généré une grande incertitude sur la qualité du riz fourni par le marché (Lelièvre, 1998). *“Les acteurs de la commercialisation ont perdu confiance dans la marchandise et chaque transaction commerciale ; l'acheteur quel qu'il soit vérifie la marchandise⁴⁶”*. La classification du riz en riz DP (décortiqueuses privées) ou riz RM40⁴⁷ ou riz BB (brisure), qui différenciait les qualités avant la dévaluation, n'a en réalité plus aucune signification. En fait, les critères d'appréciation de la qualité varient selon les opérateurs de la filière. Deux critères de qualité dominant :

- la variété, le riz BG⁴⁸ et la variété locale Gambiaka se différenciant selon la taille et la forme des grains ;
- la qualité du décortilage (taux de brisure, longueur de la graine, taux d'impureté, blancheur) est l'un de ces critères.

Cependant, en l'absence de standardisation véritable, un certain flou domine. La dénomination Gambiaka peut regrouper des variétés très différentes que les opérateurs ne sont pas forcément à même de différencier. La différence entre BG et " Gambiaka " serait plus stricte. *“Ainsi lors des transactions, la dénomination résulte de la négociation particulière à chacun des partenaires et reste donc instable sur le marché rizicole bamakois”*. Ceci a poussé un certain nombre

de consommateurs et de commerçants à établir des liens personnels avec leur fournisseur pour limiter cette incertitude sur la qualité. A partir de 1997, des détaillants se sont lancés dans des opérations de tamisage et vannage leur permettant de faire correspondre leur produit aux attentes de leurs clients. Ces adaptations permettaient en 1997 soit un écoulement plus rapide des

⁴⁶ A l'aide d'un poinçon piqué à différents endroits du sacs.

⁴⁷ Riz malien à 40 % de brisure.

⁴⁸ BG-90-2 nom d'une variété.

stocks soit une légère valorisation du produit. Des différences de prix de l'ordre de 15 à 50 FCFA étaient observées sur le marché de Bamako selon la qualité du riz en vente. Cependant, les prix restaient peu différenciés à Niono.

Il semble que désormais, il existe à Niono des différences de prix parfois importantes entre les différentes qualités, c'est-à-dire entre " BG " et " Gambiaka " mais aussi selon la qualité du décorticage. Cet intérêt accru pour la qualité expliquerait le désintérêt relatif pour les décortiqueuses mobiles par rapport aux décortiqueuses fixes, le développement de nouvelles décortiqueuses assurant les opérations de vannage, blanchissage voire triage, avec des tarifs sensiblement plus élevés de décorticage (750 FCFA au lieu de 500 FCFA/kg) etc. Enfin, cette valorisation de la qualité se traduirait également par des pratiques de culture (choix variétaux certes mais aussi soins apportés au désherbage et surtout techniques de récolte et battage), du moins chez certains producteurs de la zone de Niono.

Il s'agirait cependant d'un marché saisonnier, lié au pouvoir d'achat des consommateurs de Bamako . Ce marché de la qualité est à notre sens surtout sensible dans la zone de Niono.

Il est difficile d'évaluer l'importance de ces évolutions en cinq jours de terrain mais il est certain que ces préoccupations sur la qualité étaient beaucoup moins vives chez les producteurs il y a deux à trois campagnes. Et les évolutions dans ce domaine mériteraient d'être suivies avec attention tant au niveau des producteurs, sur le marché de Niono, que sur le marché de Bamako. Les stratégies des grands opérateurs pourraient être également déterminantes. Pour l'instant, ils ne nous ont pas paru intéressés par ce marché de qualité au producteur : au contraire, la société GGB, qui ne parvient pas à alimenter en paddy son usine, retraite systématiquement le riz collecté dans la zone, en assurant notamment un triage, vannage et blanchissage du produit. Cette stratégie lui permet une collecte large du produit, quelle que soit la qualité. Il serait cependant intéressant d'analyser dans quelle mesure cette stratégie se révèle rentable. Les stratégies en matière de qualité pourraient se différencier fortement selon les types de commerçant et d'après nos entretiens, on peut opposer les grossistes, peu regardants sur la qualité, aux forains qui recherchent un certain type de produit.

3 - 2 Une ébauche d'organisation des AV pour la commercialisation de leur production

Une association de groupements villageois (" Jeekafeere ") pour la commercialisation a été créée en 1997 avec l'appui de l'ONG Afrique Verte. Il s'agissait initialement de faciliter les échanges directs entre organisations de producteurs de la zone de Niono (excédentaire en céréales) avec les associations des zones déficitaires (région de Kayes et du Nord). Les transactions sont réalisées au cours de " bourses annuelles aux céréales " organisées avec l'appui de l'ONG, pendant lesquelles les associations des zones déficitaires expriment leur besoins et négocient un prix avec " Jeekafeere " . Cette association regroupe à l'heure actuelle 19 AV ou GIE. Un contrat fixant quantité, prix, date de livraison est signé entre les deux parties. La quantité fixée lors de la transaction est répartie également entre les différentes OP adhérentes qui se chargent de collecter leur " quota ". Chaque OP et Jeekafeere se font une marge de 2.5 % sur le prix de vente fixé. De ce fait, le prix n'est pas toujours intéressant par rapport au prix du marché du jour dans tous les villages adhérents notamment pour ceux proches de Niono (et de son marché concurrentiel). En revanche, il est souvent intéressant pour les villages excentrés. Il peut donc y avoir cession de quota d'un village à l'autre.

Les transactions ont porté sur des tonnages relativement limités jusqu'à présent bien qu'en croissance : 133 tonnes en 97/98, 108 tonnes en 98/99 et 395 tonnes en 99/00. L'association reste limitée dans ses activités du fait de l'absence de liquidité lui permettant de constituer des stocks sur place et de les commercialiser. Cependant, elle souhaite développer cette activité

commerciale à travers des marchés de grosses quantités : des contacts sont en cours avec la CMDT ou les communes de Bamako.

Sur ce type de marchés, l'association sera cependant en concurrence avec d'autres commerçants comme les principaux grossistes, le PACCEM ou encore la toute nouvelle association des commerçants de céréales de Niono.

Tableau 11 : Rentabilité du motoculteur dans les différents types de propriétaires

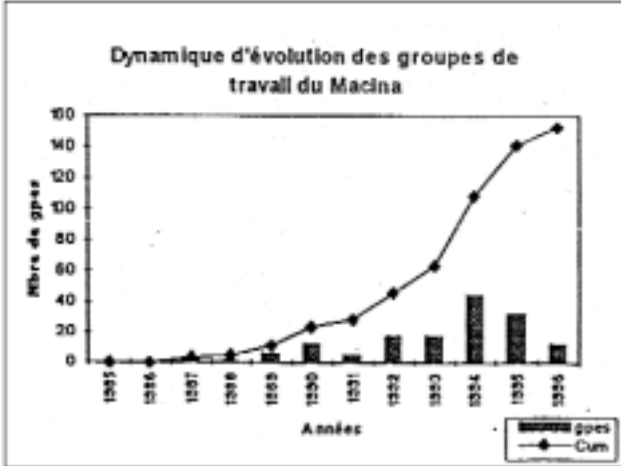
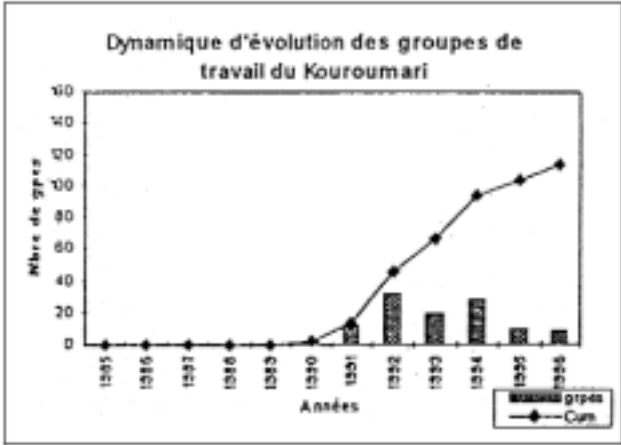
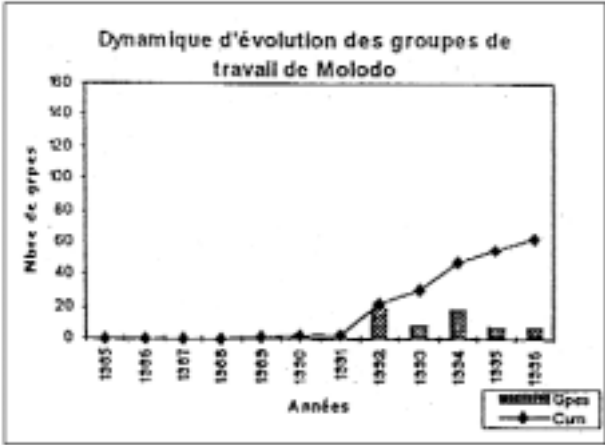
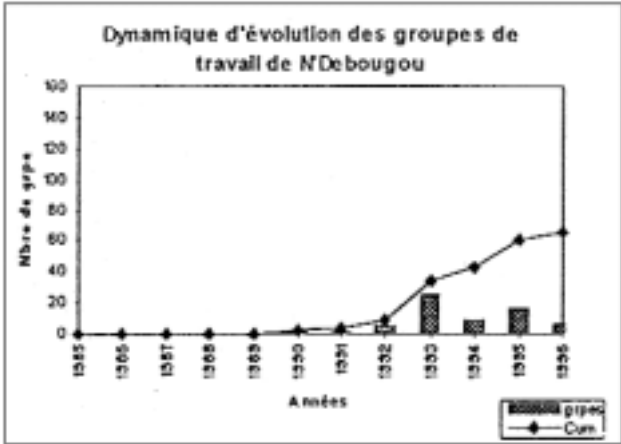
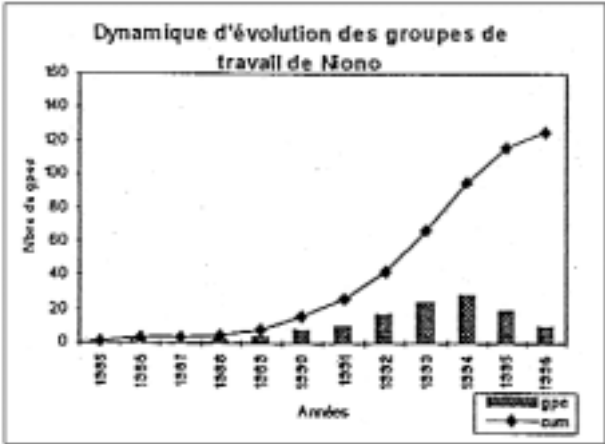
	« Double actifs »				« Grands propriétaires			« Petits propriétaires »		
	10	24,5	9	5,4	27	20	7,4	9	8	
Superficie ³ (ha)										
Superficie travaillée personnelle ⁴ (ha)	30	73,5	27	10,8	46	20	14,8	12	16	
Superficie prestation (ha)	0		6	7	10	30	23	9	33	
Recette total⁵	524 000	1 227 000	402 000	278 000	1 084 000	683 000	659 000	666 000	1 120 000	
Dont prestation de service	0%	0%	15%	25%	9%	55%	43%	77%	65%	
Part labour	48%	50%	45%	39%	26%	0%	28%	0%	76%	
Part puddlage	24%	25%	37%	45%	34%	91%	57%	30%	17%	
Part transport	9%	9%	0	16%	36%	9%	14%	73%	7%	
Charge opérationnelle (C.O)	629 000	860 000	677000	606 000	909 000	670 000	681 000	755 000	814 000	
Marge brute	-105 000	367 000	-275 000	-328 000	175 000	13 000	-22 000	-89 000	306 000	
Charges fixes	625 000	580 000	637 000	997 000	651 000	443 000	725 000	651 000	1 492 000	
Résultats net	-730 000	-213 000	-912 000	-1 325 000	-476 000	-430 000	-747 000	-740 000	-1 186 000	
% recett/C.O	83%	143%	59%	46%	119%	102%	97%	88%	138%	

³ Superficie de l'exploitation

⁴ cumul des superficies travaillées labour + puddlage + planage

⁵ avec valorisation du travail réalisée sur l'exploitation au tarif en vigueur

Figure 2 : Dynamique d'évolution des groupes de travail des différentes zones de l'ON



UNION DE :
CAISSE DE BASE DE :

CONVENTION DE FINANCEMENT INDIVIDUEL

Entre la Caisse de Base du réseau des Caisses Rurales Mutualistes
du Delta, représentée par son président Monsieur
et Monsieur Exploitant agricole à
membre de (O.P.)
Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Article 1: La Caisse Villageoise de s'engage à financer
Monsieur
pour le titre de la campagne 98/99 sous la caution solidaire de son O.P.

Article 2: Pour cette année Monsieur
a reçu (capital + intérêt) le prêt de
se décomposant comme suit:
- Phosphate d'ammoniac (capital + intérêt 12%) à soit:
- Urée (Capital + intérêt 12%) à soit:
- Autres (capital + intérêt 1,5% le mois) durant mois: soit:
Montant total du financement :

Article 3: Le crédit est octroyé aux conditions suivantes :

- 3.1. Dépôt Epargne Caution (D.E.C.) de 20% du montant du financement soit :
- 3.2. Paiement du prêt en espèces ou en nature (à son O.P. ou Caisse). En cas de
paiement en nature le paddy sera récupéré à cent (100) Francs CFA le Kg durant le
hattage.
Cependant, il sera possible de reprendre le paddy à l'O.P. ou à la caisse sur un délai de
un mois après dépôt contre paiement immédiat en espèce du montant du prêt.
- 3.3.- il sera ristourné à Monsieur (après déduction des charges
de stockage) pour avoir payer en nature ses crédits la marge bénéficiaire de
commercialisation occasionnée par la vente du paddy de l'organisation paysanne
divisée par le nombre de kg commercialisé.
- en cas de perte Monsieur acceptera payer
proportionnellement le montant de la perte conformément au poids du paddy destiné au
paiement du crédit.

Article 4: Un registre nominatif permettra le suivi du remboursement de ces opérations.

Article 5: Tout litige découlant de l'exécution de la présente convention sera réglé à
l'amiable, à défaut par le tribunal Civil de
Fait à le en double exemplaires originaux

Pour le Président de la Caisse
Villageoise

Le Président du Comité
de crédit

Caution Solidaire de l'orga-
nisation paysanne

Pour l'exploitant

Compte d'exploitation au 31/12/1998

CHARGES	MONTANTS		PRODUITS	MONTANTS	
	1998	1997		1998	1997
Ch. D'exploitation			Prdts d'exploitation		
Achat fourm. Bureau	214 700	20 300	Cotizat. Collectées	3 802 520	4 300 900
Achat doc. Gest. OP			Tél/fax-photocop.	267 460	
Achat carb. Et Lubrif	15 550	8 000	Vente journal k.yel	18 000	
Loyer			Subv. exploitation	2 868 920	885 000
Electricité	117 890				
Téléphone	609 635				
Frais réunions	154 000	169 200			
Frais Ass. Générales	113 750	55 000			
Transports , Déplac.	348 000	58 000			
Charges diverses exp	78 590	111 825			
Dotations amort/prov	791 525	64 844			
TOTAL ch. Exploit.	2 443 640	487 169	TOTAL PROD.exp	6 956 900	5 185 900
Autres ch. gestion					
Frais entretien local	0	0	Produits exception.		
Frais entre mat. Trans	18 000	3 000			
Frais entre mat.infor.	50 000				
Pub.promo.rel.publiq	82 710	27 800			
Frais prod.journal ky	51 200				
Impôts, taxes assimilés	500				
Cotisations AOPP	50 000				
Frais de personnel	450 000				
Charges sociales	0				
Autres ch. administratives	0				
Honoraires conseillers	2 514 000	1 509 600			
Hono. formateur alphabét.	1 124 290	685 000			
Autres formations	0				
Total autres ch. gestion	4 340 700	2 425 400			
Ch. financières	6 000	0			
Ch exceptionnelles	5 000				
Total des charges	6 795 340	2 912 569	Total des produits	6 956 900	5 185 900
Surplus d'exploitation	161 560	2 273 421			
TOTAL GENERAL	6 956 900	5 185 990	TOTAL GENERAL	6 656 900	5 185 900

Tableau n°32: LA STRUCTURE DES COÛTS DE FONCTIONNEMENT, LES PRIX DE REVIENT ET LES COMPTES D'EXPLOITATION DES DECORTIQUEUSES.

Structure du coût de fonctionnement des décortiqueuses - Office du Niger (campagnes 1993/94 et 1994/95)

	Décortiqueuses mobiles AVANT DEVALUATION		Décortiqueuses fixes AVANT DEVALUATION		Décortiqueuses mobiles APRES DEVALUATION		Décortiqueuses fixes APRES DEVALUATION	
	Echantillon: 14 décortiqueuses		Echantillon: 18 décortiqueuses		Echantillon: 18 décortiqueuses		Echantillon: 18 décortiqueuses	
	Moyenne	Ecart-Type	Moyenne	Ecart-Type	Moyenne	Ecart-Type	Moyenne	Ecart-Type
Capacité (peddy) (kg/hr)	531	114	593	179	550	112	590	179
Prix d'Achat (en millions Fcfa)	1,53	0,62	1,29	1,15	1,48	0,58	1,59	1,15
Rendement décortique (%)	68	3	67	3	67	3	67	3
Amortissement (hrs. fonc.)	645	310	670	409	645	260	791	440
Fonctionnement annuel (hrs. fonc.)	418	100	420	88	414	131	405	82
Volume annuel traité (en 1000 de t)	216	43	281	90	222	72	235	79
Volume annuel traité (en sac 50 kg)	2 696	537	3 511	1 129	2 778	886	2 839	985
Coût d'entretien (en % du prix d'achat)	6	6	9	6	7	4	12	7
Proportions de service (Fcf/sac)	600	91	628	99	544	44	592	65
COÛTS UNITAIRES								
Gas oil (Fcf/s)	199	28	187	26	267	7	266	13
huile (Fcf/s)	817	122	753	113	1 113	111	1 093	90
graisse (Fcf/kg)	536	129	527	223	986	57	1 181	455
conducteur (Fcf/sac)	20	13	21	7	25	14	31	13
main d'oeuvre (Fcf/sac)	21	13	19	8	20	15	24	11
lames (Fcf/paire)	3 739	1 227	3 042	567	5 694	1 147	5 722	1 336
rouleau, lames, couteaux (f/s/paire)	3 904	3 291	4 506	2 949	5 156	5 041	8 053	7 502
gros entretien (Fcf/s)	84 143	57 966	119 026	65 056	101 596	56 408	165 972	65 583
NORMES FONCTIONNEMENT								
Carburant (litres/heure)	2	1	2,1	1	2,4	0,5	2,1	0,6
huile (litres entretien)	6	3	6	3	6	3	6	3
graisse (kg entretien)	1	0,5	1	0,5	1	0,5	1	0,5
huile (heures fonction)	104	22	111	27	196	21	111	27
graisse (heures fonction)	106	30	115	40	105	27	115	40
lames (tonnes)	14	4	15	10	13	3	15	11
rouleau (tonnes)	74	64	100	102	65	67	137	124
gros entretien (heures fonction)	436	91	461	70	436	86	458	71
COÛT DECORTICAGE (fcfa/kg)								
carburant	0,9	0,3	0,7	0,3	1,2	0,3	1,0	0,4
huile	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
graisse	0,02	0,01	0,01	0,01	0,03	0,01	0,02	0,01
main d'oeuvre	0,5	0,3	0,5	0,2	0,5	0,3	0,7	0,3
entretien/pièces	1,2	0,6	1,1	0,3	1,8	0,7	1,9	0,5
Coût hors amortissement	2,8	0,9	2,4	0,5	3,7	0,8	3,8	0,6
amortissement (5 ans)	1,2	0,4	1,1	0,5	1,2	0,3	1,3	0,5
Coût incluant amortissement	3,9	1,0	3,5	0,8	4,9	1,0	5,1	0,7
Coût équivalent riz	5,9	1,7	5,2	0,8	7,3	1,6	7,6	1,0
Produit annuel								
Produit annuel	1 833 537	462 764	2 232 762	848 530	1 907 043	455 340	1 742 511	624 696
Depenses annuelles d'exploitation	645 726	283 333	960 970	299 763	1 043 146	276 246	1 189 950	402 377
Résultats annuel d'exploitation	754 811	439 166	1 271 792	500 241	483 897	335 274	555 561	325 454
Matériel totalement amorti (nb. hrs)	714	477	593	236	668	548	950	497
Marge brute (fcfa/kg)	4,7	1,4	5,5	1,4	3,1	0,9	3,6	1,1
Marge nette (fcfa/kg)	3,6	1,6	4,3	1,2	2,0	1,1	2,3	1,1

Source: données d'enquête CIRAD-IFER, 1995

ANNEXE III :

**3 • L'ORGANISATION DE LA FILIERE LAITIERE
AUTOUR DE NIONO (MALI)**

par Guillaume DUTEURTRE (CIRAD-EMVT)

SOMMAIRE

Introduction : la question de l'organisation	213
1 - L'élevage laitier : tradition et nouveaux contrats	215
1 - 1 Niono, pôle de croissance agricole	216
1 - 2 Les éleveurs peuls : propriétaires et bouviers	216
1 - 3 Les échanges traditionnels de lait et de produit laitiers	217
1 - 4 Nouveaux éleveurs et nouveaux contrats	218
1 - 5 Un marché du lait local en pleine évolution	219
2 - Le commerce laitier : nouvelles entreprises et nouveaux contacts	220
2 - 1 Le marché de produits importés	220
2 - 2 Nouveaux produits, nouvelles conventions : l'explosion de la RHF (restauration hors foyer)	222
2 - 3 Les M.L.A. : vers une contractualisation croissance	223
2 - 4 Le modèle de Danaya Nono	225
3 - Perspective d'appui à la structuration de la filière	227
3 - 1 Le soutien aux groupements de producteurs et de productrices	227
3 - 2 L'appui à l'émergence d'un tissu d'entreprises laitières	229
3 - 3 L'émergence d'un environnement institutionnel favorable	229
Conclusion : quels concepts pertinents ?	231

INTRODUCTION : LA QUESTION DE L'ORGANISATION

Le présente étude traite de l'organisation de la filière laitière autour de Niono. Elle s'intègre dans un travail de réflexion plus large sur l'organisation des filières agro-alimentaires dans les pays de la ZSP¹, étude commanditée par le ministère des Affaires étrangères et coordonnée par le CIRAD-AMIS.

L'objectif de cette étude globale est d'étudier les niveaux d'organisation atteints dans quelques filières agro-alimentaires d'Afrique subsaharienne pour :

- ✓ Proposer des concepts d'analyse pertinents ;
- ✓ Mieux comprendre le changement social induit par le développement de ces filières ;
- ✓ Enrichir le discours et la pratique relatifs aux débats et aux réformes en cours.

Dans ce document, le développement de l'organisation des filières sera apprécié en regard de l'enjeu de la structuration des marchés et des filières. Comme le proposent les termes de références, le concept de structuration sous-entendra les objectifs suivants :

- ✓ La réduction du risque, notamment variations de prix, pénuries, risques sanitaires ;
- ✓ La réduction des coûts de transaction, c'est-à-dire des pertes dues à une organisation de la filière inefficace ;
- ✓ L'amélioration de la compétitivité de la filière ;
- ✓ La répartition optimale de la rente et le soucis d'équité.

Un peu d'histoire

Avant les années 80, les politiques relatives à l'organisation des filières agro-alimentaires en Afrique ont connu, à des degrés divers, une période de capitalisme d'Etat. Dans le secteur laitier, ces politiques ont conduit à la mise en place de laiteries industrielles publiques qui avaient pour rôle (1) de proposer aux populations urbaines des produits bon marché et de bonne qualité sanitaire et (2) de servir au développement de la production locale. Ce modèle centralisé bénéficia dans les années 70 des faveurs des institutions internationales comme le PAM, l'UNICEF, la FAO ou la Banque mondiale, et se nourrissait des succès de l'opération flood menée en Inde. Ainsi furent créés l'Union laitière de Bamako (ULB) au Mali, l'Office laitier du Niger (OLANI), la Dairy Development Enterprise (DDE) en Ethiopie, la Kenyan Co-operative Cremery (KCC), la Tanzanian Dairy Limited (TDL), la Malawi Dairy Limited (MDL), etc. Le plus souvent, ces institutions détenaient le monopole de la commercialisation des produits laitiers et étaient les maîtres d'œuvre des politiques publiques de soutien à la filière et de contrôle des prix².

¹ Zone de solidarité prioritaire du ministère des Affaires étrangères.

² On opposait alors classiquement le secteur formel, composé de la filière étatique, au secteur informel, dont l'analyse était en général peu approfondie. La plupart des auteurs s'accordent aujourd'hui pour dire que ce dualisme rend assez mal compte de la réalité.

Ce modèle entra en crise à partir de 1980. Ces entreprises connaissaient en effet des problèmes de gestion. D'autre part, les systèmes de collecte de lait local mis en place par ces laiteries modernes n'arrivaient pas à satisfaire leurs besoins. Malgré le recours massif aux importations, les capacités de ces unités étaient sous-utilisées. En corollaire, les politiques nationales laitières ne parvenaient pas à réduire la dépendance des marchés locaux vis-à-vis des importations.

Sous l'impulsion des bailleurs de fonds, et dans le cadre des programmes d'ajustement structurels, on entreprit de libéraliser les filières par la privatisation des installations, la libéralisation des prix, et l'ouverture du marché à de nouveaux transformateurs. Les années qui suivirent connurent un développement important des petites et moyennes entreprises laitières, sans que l'on assiste à la formulation de politique très claires de soutien à la filière lait local. La question de la compétitivité des filières continua à se poser de manière cruciale, même si l'augmentation des importations connu un léger ralentissement en raison notamment d'une conjoncture internationale favorable.

Aujourd'hui, l'enjeu des travaux sur l'organisation des filières laitiers en Afrique subsaharienne réside en grande partie dans l'analyse de cette diversité de petites et moyennes entreprises laitières (FAO, 1995). Quels sont leurs degrés de partenariats avec les différents types de producteurs ? Quels types de produits fabriquent-elles et pour quels segments de marchés ? Quels sont les formes d'organisation des producteurs ? Quel rôle joue l'ajustement des prix et la qualité des produits dans la compétition entre les différentes formes d'approvisionnement ?

L'économie, boîte à outils

Entreprendre une démarche " filière " consiste a priori à considérer que la spécificité du produit échangé influe sur les particularités des relations économiques à l'œuvre. Le lait, liquide périssable et matière première d'une multitude de produits, mais aussi produit chargé de symboles, constitue à lui seul une référence qui peut conduire à proposer des concepts d'analyses particuliers, à mettre en évidence des schémas économiques propres. Vatin (1996) propose d'ailleurs de parler de " sociologie économique du lait ", discipline qui tiendrait compte de la logique propre du produit lait pour proposer un cadre d'analyse pertinent.

Dans la présente étude de cas, on essaiera d'étudier les différents contrats entre acteurs, les conventions commerciales et l'organisation spatiale qu'implique les contraintes techniques inhérentes au produits laitiers. On mettra en évidence les différents rayons de collectes qui sont fonction des capacités de conservation des produits et de leur valeur volumique, selon le célèbre modèle de von Thünen : rayon de collecte du lait frais, du lait caillé et du beurre, et espace régional. Dans le même ordre d'idée, on insistera sur les techniques qui permettent la conservation des produits : fermentation, froid et dessiccation. On tentera aussi de comprendre la logique (au sens de Vatin, la " raison ") des différents acteurs producteurs de produits laitiers marchands. On soulignera les logiques **internes** à l'organisation sociale (par exemple le poids de l'organisation peule) et les logiques **externes** qui viennent remettre en cause l'organisation traditionnelle notamment par le jeu de la concurrence.

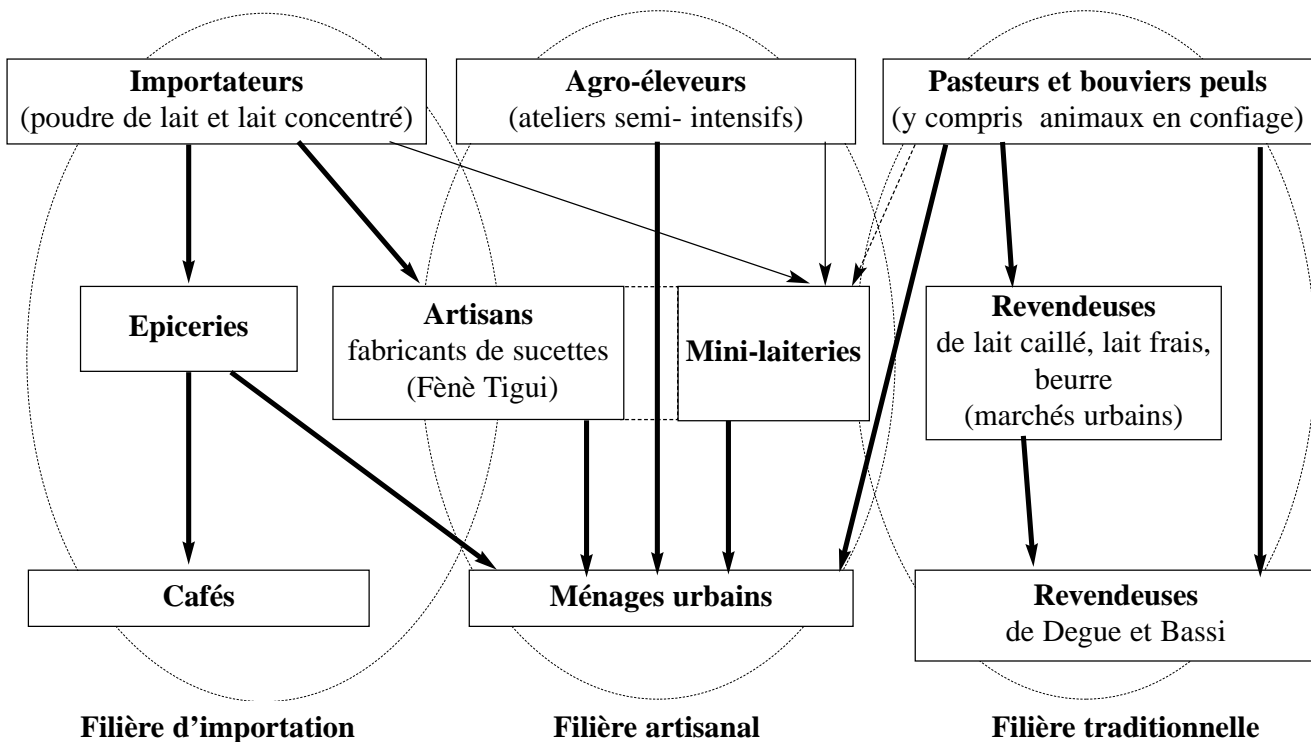
Mais au-delà de l'approche " produit ", l'analyse de la filière proposée ici tentera aussi de rendre compte de la richesse des outils fournis par la l'économie politique au sens large. On assiste en effet depuis 30 ans à un renouvellement progressif du discours sur l'analyse économique des marchés. Pour mieux comprendre l'organisation du secteur, on s'appuiera sur certains

concepts développés par l'économie institutionnelle : concurrence imparfaite, économie des contrats, méso-analyse, théorie des conventions. Tous ces concepts théoriques renvoient à l'analyse des logiques des acteurs, c'est-à-dire de leur rationalité individuelle ou commune.

Du point de vue de la méthode, nous tenterons d'identifier les stratégies des acteurs rencontrés en procédant à des entretiens individuels ouverts. Nous aurons d'autre part recours à la technique d'enquête "à dire d'experts", technique particulièrement adaptée à une mission courte sur le terrain.

Ainsi, nous tenterons de rendre compte de la diversité des acteurs et des formes d'organisations de la filière pour contribuer à la réflexion annoncée au début de ce document. Comme le montre le schéma ci-dessous, nous verrons que cette diversité justifie le choix de Niono comme zone d'étude : on rencontrera tour à tour dans l'analyse les importateurs de poudre de lait, les bars laitiers, les artisans transformateurs de poudre et utilisateurs de lait local et, bien sûr, les acteurs traditionnels du système laitier : producteurs peuls et revendeuses.

Schéma de la filière d'approvisionnement en produits laitiers de Niono



1 - L'élevage laitier : tradition et nouveaux contrats

L'élevage laitier dans la région de Niono est traditionnellement le domaine réservé des peuls. Sans entrer dans le détail de l'organisation du système d'élevage peul en Afrique de l'Ouest, thème sur lequel on dispose d'une bibliographie assez riche, nous verrons que leur activité commerciale laitière s'insère dans un tissu de relations et d'échanges avec les agriculteurs sédentaires. Nous verrons aussi comment l'exclusivité laitière peule s'est petit à petit effacée avec l'arrivée aujourd'hui de nouveaux éleveurs laitiers. Mais avant de rentrer dans l'analyse de la production laitière proprement dite, il convient de décrire rapidement le contexte agricole de Niono.

1 - 1 Niono, pôle de croissance agricole

A Niono, l'observateur est d'abord frappé par le dynamisme des échanges : pousse-pousse, charrettes asines, vélos, mobylettes, motos, camionnettes, gros porteurs : tous circulent, affairés, dans un nuage de poussière, embouteillant le goudron central ou se faufilant sur les ponts et les digues bordant les canaux. Dans ce tohu-bohu, la fièvre économique ne semble pas se limiter aux frontières de la ville et s'étend aux villages agricoles environnant. Bien plus, c'est de l'activité agricole périphérique que Niono tire sa richesse et son rayonnement régional. Tandis que les sacs de riz, de paddy ou de produits maraîchers sont exportés par camion vers l'axe Ségou-Bamako, on voit passer sur les charrettes autant de produits qui témoignent de l'intense activité agro-alimentaire locale : sacs de son, pailles, niébé, poissons, engrais, produits laitiers, moutons, décortiqueuses.

Les recensements officiels confirment ce dynamisme exceptionnel : ils font état d'un taux de croissance de la population de 5 % par an entre 1986 et 1996³.

A l'origine de cette croissance agricole, l'aménagement de canaux d'irrigations réalisés par l'Office du Niger dès les années 40 à partir de la mise en eau d'un des bras morts du fleuve Niger. Au début de cette aventure, qui concerna une grande partie du Delta, les autorités coloniales avaient tablé sur la culture du coton irrigué. Très tôt, pourtant, le riz prit son essor, tandis que dans le sud du pays, les cultures de coton pluvial se révélaient beaucoup moins coûteuses que sur les périmètres irrigués.

Au début des années 1990, le contrôle des importations de riz, le ré-aménagement de certains casiers rizicoles et la restructuration de l'Office du Niger (dont les prérogatives furent très fortement revues à la baisse) donnèrent un coup de fouet à ce pôle de croissance agricole. Plus récemment, la dévaluation du FCFA de 1994 fut un facteur de renforcement de la compétitivité du système rizicole des casiers.

Au delà de la culture du riz irrigué, le développement du pôle de Niono fut marqué par une remarquable diversification des activités agricoles. Le maraîchage, mais surtout l'élevage, bénéficièrent des retombées de ce succès rizicole.

1 - 2 Les éleveurs peuls : propriétaires et bouviers

Avant la création de l'Office du Niger, l'élevage peul était la première forme de mise en valeur du milieu. Cet élevage reposait sur l'exploitation extensive des pâturages et la transhumance des troupeaux. Il est encore aujourd'hui pratiqué de façon traditionnelle par les nombreux éleveurs peuls de la zone. L'amplitude des transhumances varie de plusieurs centaines de kilomètres à seulement quelques dizaines. Certains éleveurs se sont sédentarisés en bordure des villages et des casiers. Le système peul se caractérise par l'importance de ses liens avec les systèmes agricoles environnants (Vatin, 1996). Cette intégration économique s'appuie sur des contrats de confiage par lesquels les bouviers peuls prennent en charge les animaux appartenant aux agriculteurs. Ainsi, les troupeaux peuls sont constitués à la fois d'animaux dont ils sont propriétaires et d'animaux qui leur ont été confiés.

Les contrats de confiage rencontrés chez les peuls d'Afrique de l'Ouest sont de plusieurs types. Ils comprennent en général un salaire en espèce ou en nature (veaux). Dans tous les cas, le lait est laissé par le propriétaire à la disposition du bouvier peul. Ainsi, les animaux issus du cheptel familial ainsi que ceux appartenant à des propriétaires non peuls sont indifféremment

³ D'après les recensements du Cercle de Niono, la commune de Niono (qui regroupe la ville proprement dite et 20 villages environnants), comptait 35 000 habitants en 1996 pour une population de seulement 21 500 habitants en 1986.

exploités pour leur lait. Il ressort de nos entretiens avec des agriculteurs et des peuls des environs de Niono, que le confiage d'un troupeau de 20 têtes comprend, en plus de l'exploitation du lait, un salaire d'environ 5000 FCFA/mois. Le paiement relatif au confiage d'une paire de bœufs de trait se fait plutôt en nature, à raison d'un sac de riz par campagne agricole et par paire de bœufs.

La gestion quotidienne des animaux en confiage est laissée à l'entière responsabilité du bouvier. Le propriétaire est bien sûr régulièrement informé des mouvements des animaux, y compris pendant la transhumance. Les traitements vétérinaires semblent plutôt du ressort du propriétaire, tout comme l'utilisation éventuelle d'aliments concentrés. Le confiage inclut d'autre part des accords plus ou moins explicites sur l'utilisation des résidus de récolte du propriétaire par les animaux du troupeau. En échange, les champs bénéficient de la fumure (contrats de fumure).

D'après Sangaré et Diallo (1998), le cheptel bovin de la zone du Kala inférieur (rayon de 25 km autour de Niono) était évalué en 1998 à 117 500 têtes dont 61 % étaient dans les casiers et 39 % en zones exondées. Les auteurs reconnaissent que ce cheptel a connu une augmentation importante et rapide ces trente dernières années, due à l'achat de bovins de traction et surtout à l'investissement des revenus de la riziculture dans de l'épargne sur pied. Il est très difficile de connaître avec précision la part des animaux dont les peuls sont propriétaires et la part qui leur est confiée par les agriculteurs. Néanmoins, les évolutions décrites par Sangaré et Diallo laissent à penser que la part des troupeaux dont les bouviers sont propriétaires a fortement diminuée. On assisterait ainsi à une augmentation progressive de la dépendance économique des peuls vis-à-vis des agriculteurs.

Depuis quelques années, cependant, on note un ralentissement dans la croissance du cheptel bovin. Toujours selon les mêmes auteurs, le taux d'accroissement annuel net est passé de 13 % en 1992 à 8 % en 1997 dans les exploitations d'agro-pasteurs des casiers. Au même moment, la part des achats dans l'accroissement du troupeau a baissé de 34 % à 7 %. Ce ralentissement s'explique par l'augmentation de la pression foncière (Sangaré et Diallo, 1998).

1 - 3 Les échanges traditionnels de lait et de produit laitiers

Alors que la traite revient en général aux hommes (sans que ceci soit une règle générale), la vente des produits est réalisée par les femmes des campements peuls. Lors de la saison sèche, après les récoltes, les animaux entrent en pâture sur les casiers rizicoles. Ils sont alors proches des villages de sédentaires et la commercialisation journalière de lait frais ou caillé est relativement aisée. Pendant la saison des pluies, les animaux partent en transhumance dans les zones exondées ou plus loin, jusqu'en Mauritanie. Les animaux qui restent à proximité des villages peuvent continuer à fournir du lait ou des produits transformés pour la vente.

A Niono, la commercialisation se fait selon plusieurs schémas : le lait frais, produit hautement périssable, est commercialisé sur de courtes distances par l'intermédiaire de livraisons à domicile ou sur des marchés spécialisés. Ces ventes directes sont réalisées par les femmes peules. Il arrive rarement que le bouvier commercialise lui-même le lait.

Le lait caillé et le beurre, qui sont plus facilement conservables, sont commercialisés par des revendeuses qui circulent dans la ville ou s'installent sur les marchés urbains. Les revendeuses des marchés sont très souvent de l'ethnie *Jawando*, ethnie qui fait partie du groupe peul mais qui ne pratique pas l'élevage. En plus des produits laitiers, certaines revendeuses commercialisent parfois des plats traditionnels préparés à base de lait caillé : le *degue* (bouillie de mil) et le *bachi* (couscous de mil ou de riz). Le rayon de collecte du lait caillé et du beurre est

d'environ 30 à 50 km : les produits sont transportés à pied ou à vélo. La clientèle est composée de riziculteurs installés en ville ou dans les villages environnants, ainsi que de la population urbaine attachée aux emplois commerciaux ou administratifs.

Aujourd'hui, un grand nombre d'élevages peuls participent à l'approvisionnement de la ville de Niono selon ce schéma traditionnel. Des comptages réalisés aux principales entrées de la ville les 5 et 7 décembre 1999 de 7 heures à 22 heures ont permis d'évaluer le nombre vendeuses pénétrant dans la ville entre 20 et 50 par jour, selon qu'il s'agit d'un jour de marché ou non (annexe 3). Ce qui équivaut à un marché de 250 à 400 litres de lait/jour, dont la moitié de lait caillé, sans compter le beurre.

La gestion du revenu laitier est en principe uniquement féminin, même si les besoins de la famille font l'objet de compromis au sein du ménage. Classiquement, le revenu laitier sert à l'achat de céréales. Plusieurs femmes peules rencontrées nous ont dit utiliser le revenu laitier pour l'achat de condiments et secondairement pour l'achat de bijoux, d'habits ou de tissus.

La plupart des vendeuses rencontrées étaient des femmes peules. Mais l'enquête a montré que d'autres ethnies participaient aussi à l'approvisionnement. Le paragraphe qui suit rend compte de ces " nouveaux éleveurs ".

1 - 4 Nouveaux éleveurs et nouveaux contrats

Comme nous l'avons évoqué ci-dessus, les systèmes agricoles des casiers reposent sur l'utilisation importante de la traction animale. Dans les casiers, 79 % du troupeau est constitué de bovins d'élevage, et 21% de bœufs de labour. La disponibilité moyenne en bœufs de trait est de 1,6 à 2,15 bœufs par famille, ce qui témoigne d'une profonde intégration agriculture-élevage (Sangaré et Diallo, 1996). Ainsi, les agriculteurs sont souvent des agro-éleveurs propriétaires d'un troupeau dont seule la force de travail est systématiquement valorisée. Le lait est, comme nous l'avons dit, laissé à la disposition du bouvier peul.

Or, ces systèmes d'élevage se diversifient rapidement : culture maraîchère en contre-saison, embouche ovine ou bovine, petit élevage, apportent un revenu complémentaire et permettent de mieux valoriser les ressources disponibles. La production laitière fait partie de ces activités de diversification et est aujourd'hui pratiquée par un nombre significatif d'agro-éleveurs. Ces stratégies de diversification apparaissent d'ailleurs renforcées par les opérations de développement menées sur ce thème. Ainsi, le projet *Danaya Nono* conduit par le CIDR a conduit, comme nous le verrons plus loin, un certain nombre d'agro-éleveurs à s'engager dans la production régulière de lait.

Pour les propriétaires agro-éleveurs, cette diversification consiste à séparer les vaches en lactation du reste du troupeau donné en confiage. Les animaux laitiers sont ramenés au village et placés sous la responsabilité d'un gardien salarié qui se charge de la traite et de la conduite journalière des animaux sur les parcours. L'ancien bouvier reste chargé de la conduite des animaux non laitiers et perd le bénéfice laitier sans compensation de salaire. Cette renégociation des contrats de confiage se fait donc au détriment des bouviers peuls et de leur famille. Elle rend compte d'un rapport de force favorable aux propriétaires. "*Au démarrage des nouveaux groupements d'éleveurs laitiers, il y a toujours des problèmes avec les Peuls*" explique un membre de la laiterie *Danaya Nono*. Paradoxalement, ce sont de jeunes peuls qui acceptent l'emploi de gardien salarié. On assiste ainsi à l'apparition de nouveaux contrats de gardiennage qui modifient profondément les relations entre peuls et agriculteurs.

La pression foncière dans les casiers conduit ces nouveaux agro-éleveurs laitiers à recourir à des techniques d'élevage relativement intensives : logement en parcs à bétail dans les village,

alimentation en concentré, suivis vétérinaires. La mise en place de ces nouvelles techniques butte néanmoins sur les difficultés d'approvisionnement en intrants : les marchés en concentré (tourteau de coton), en produits et services vétérinaires, en crédit ou en conseil techniques sont imparfaits. Dans ce cadre, l'intensification des techniques est rendue possible par une contractualisation des approvisionnements. Ces nouveaux contrats s'appuient sur la mise en place de groupements professionnels.

Enfin, les nouveaux éleveurs ont tendance à recourir à des ventes sécurisées : les transformateurs laitiers urbains proposent à certains producteurs des contrats de collecte du lait frais. Les agro-éleveurs trouvent dans ces nouveaux partenariats des perspectives de commercialisation intéressantes par leur régularité. On observe de nombreux modes de paiements différents qui rendent compte de la diversité de ces contrats : les paiements sont mensuels ou journaliers ; les niveaux de prix varient selon les clients et selon les saisons ; la collecte est prise en charge dans certains cas par la laiterie et dans d'autres par les producteurs eux-mêmes, etc.

La nature de ces contrats de gardiennage, d'approvisionnement en intrants et de collecte varie selon les cas. La plupart des contrats sont oraux, mais il arrive que certains reposent sur des documents écrits. C'est le cas notamment des crédits consentis par les banques ou les projets de développement. Nous verrons dans le chapitre suivant que l'organisation mise en place par la laiterie *Danaya Nono* s'appuie sur une contractualisation maximum de l'environnement amont et aval de la production laitière.

Parallèlement au développement de cet agro-élevage, on assiste à la croissance du nombre des éleveurs laitiers intra-urbains. Ces élevages bénéficient de leur situation de proximité qui leur permet de disposer de coûts de livraison réduits. Sans qu'il soit possible de le quantifier, ils participent probablement de manière importante à l'approvisionnement en lait frais des ménages urbains.

1 - 5 Un marché du lait local en pleine évolution

L'importance du marché en lait local est donc loin d'être négligeable. D'après nos relevés, on peut estimer que les élevages peuls fournissent à la ville de Niono 350 litres/jour de lait frais ou caillé⁴. Il faut ajouter à cela les quantités de lait collectées auprès des agro-pasteurs par 2 mini-laiteries locales (environ 300 litres/jour) ainsi que les livraisons intra-urbaines (environ 350 litres/jour). On peut alors sans trop de risque évaluer le marché total en lait frais liquide (frais ou caillé) à 1 000 litres/jour. Il faut aussi considérer le marché du beurre liquide (30 litres/jour) qui représente 240 litres équivalent-lait⁵. Ainsi, le marché du lait local peut être estimé au total à 1240 litres/jour, soit 450 tonnes EL de lait par an. Nous comparerons ce chiffre aux quantités de produits importés dans la partie qui suit.

En conclusion, l'organisation de la filière évolue et les partenariats traditionnels entre pasteurs et agriculteurs se modifient. On assiste à l'apparition de nouveaux types d'éleveurs dont l'efficacité (et les capacités d'intensification) résident en grande partie dans leurs facultés à mettre en œuvre différents types de contrats en amont et en aval de leur activité laitière.

L'adaptation des élevages peuls à ces changements est relativement difficile et leur poids dans la filière diminue. Cette adaptation se heurte aux exigences de la mobilité pastorale. Elle passe bien souvent par une redistribution des rôles au sein des familles, les hommes devenant petit à

⁴ Voir quatrième paragraphe du 1.3.

⁵ Les unités EL (équivalent lait) sont calculées ici en affectant aux quantités de produits les coefficients suivants : 1,0 pour le lait liquide ; 2,0 pour le lait condensé ; 7,6 pour le lait en poudre ; 3,2 pour les fromages ; 6,6 pour le beurre ; 8,0 pour l'huile de beurre. Ces unités servent à comparer entre elles des quantités de produit en les ramenant à des quantités de lait équivalentes. Les unités EL ne sont que des estimations (Meyer et Duteurtre, 1998).

petit des acteurs importants du système laitier. Les capacités de négociation de tels contrats sont en effet bien plus importants chez les hommes que chez les femmes. Malgré les efforts des responsables de *Danaya Nono* pour impliquer les femmes peules dans les négociations sur la collecte, il faut constater qu'aucune femme n'a participé aux livraisons de lait à la laiterie.

D'après les responsables de *Danaya Nono*, ce constat s'explique par le poids de la hiérarchie dans l'organisation des villages peuls : on constate une mainmise de l'homme sur l'innovation⁶.

Ainsi, l'organisation de la production évolue à la fois à vers une fragilisation de l'organisation traditionnelle peule et vers le renforcement des nouvelles unités de production laitières. La perte de prérogative des femmes peules coïncide donc avec une structuration de la filière au sens défini dans l'introduction du présent document : les contrats amont et aval permettent de limiter les risques encourus par les producteurs, à réduire les coûts de transaction et à améliorer leur compétitivité.

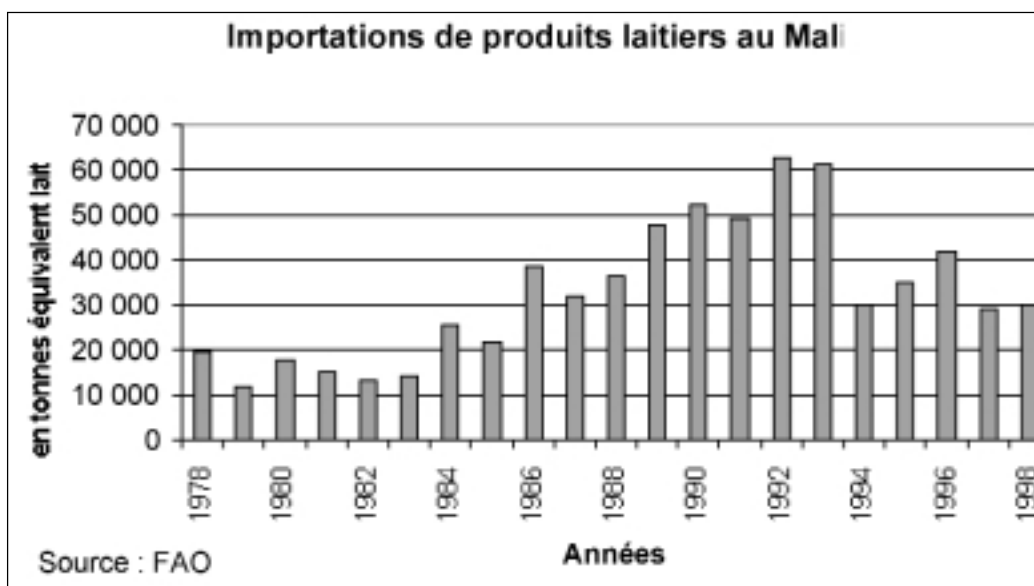
Au delà de ces dynamiques inhérentes à la sphère de la production, l'organisation de la filière est très fortement influencée par les évolutions du marché. Nous allons voir dans le chapitre qui suit que le dynamisme des entreprises de transformation rend compte de ces évolutions qui mettent en jeu, là aussi, une très grande diversité de contrats.

2 - Le commerce laitier : nouvelles entreprises et nouveaux contacts

De nombreuses études ont souligné la croissance des importations de poudre de lait et de lait condensé en Afrique subsaharienne (FAO, 1995, Vatin, 1996, Duteurtre, 1998). Elle montrent que le développement du marché des produits importés s'est appuyé sur une modification des habitudes alimentaires ainsi que sur l'apparition d'entreprises laitières utilisatrices de ces produits.

2 - 1 Le marché de produits importés

Le Mali n'échappe pas à la tendance. Le graphique ci-dessous montre l'évolution des importations depuis 20 ans. On notera que ces importations ont culminé au début des années 90 pour se ralentir depuis 94, à la faveur d'un contexte international favorable.



⁶ Selon le responsable du projet CIDR (Amadou Diallo), le faible rôle des femmes peules dans les livraisons du lait aux laiteries *Danaya Nono* est un problème récurrent. Certaines laiteries l'ont résolu avec plus ou moins de succès. A San, sur 80 fournisseurs, 15 sont des femmes.

A Niono, le marché des produits laitiers importés est composé de poudre de lait et de lait concentré sucré. Plusieurs marques françaises et hollandaises sont représentées. La poudre de lait est conditionnée en boîtes (Nido de Nestlé, France-Lait), en vrac (Laicran de Tradition laitière) ou en sachets de 10 ou 20 g de poudre de lait instantanée (marques africaines). Le lait concentré est conditionné en boîtes (Gloria de Nestlé, Bonnet Rouge de Friesland Dairy Food, Bel Val de HNWG).

Le prix au détail de ces produits est un peu inférieur au prix du lait local, sauf pour ce qui est de la poudre de lait de marque (comme Nido).

Produit	Marque	Prix	Rendement (litres de lait/kg)	Prix du litre de lait reconstitué
Lait frais local	-	250 F/kg	1	250 F/l
Poudre de lait	Laicran	1800 F/kg	7*	257 F/l
Poudre de lait	Nido	3000 F/kg	7	428 F/l
Lait concentré	Bonnet Bleu	1000 F/kg	4**	232 F/l

* Dans la pratique, on peut fabriquer du lait reconstitué avec un rendement de 10 litres de lait pour 1 kg de poudre. On obtient alors un lait moins riche, mais qui convient parfaitement à la fabrication de lait caillé sucré. Le prix de revient d'un tel produit est de 180 F/l.

** Le lait sucré obtenu à partir de lait concentré est moins riche en matières grasses que le lait entier.



Un grossiste de poudre de lait

L'importation de ces produits sur le marché de Niono est une activité contrôlée par un oligopole de 4 grossistes. Cette concentration du commerce semble s'expliquer par les barrières d'entrée dues aux difficultés d'accès au marché de gros de Bamako. Selon 2 commerçants enquêtés, on peut évaluer les quantités commercialisées à Niono à 1700 kg/semaine de lait concentré et 1500 kg/semaine de poudre de lait. Si l'on considère que la moitié de ces produits sont revendus à l'extérieur de la ville, on peut évaluer la consommation totale de la ville de Niono à environ 480 tonnes équivalent laitier par an.

Le tableau suivant compare l'importance du marché en lait local à celui des produits importés.

	Consommation totale (en tonnes EL/an)	Consommation par habitant (en kg EL/an)	Part du total (en %)
Lait local (frais ou caillé)	450	12,9	47
Produits importés	480	13,7	53
TOTAL	930	26,6	100

Les produits importés représentent donc un peu plus de la moitié des quantités de produits laitiers consommées à Niono. La consommation totale de produits laitiers peut ainsi être évaluée à 27 kg EL par an et par habitant, ce qui est égal à la moyenne africaine (Duteurtre, 1998). Ce chiffre doit être considéré comme relativement élevé en raison de l'absence de traditions laitières chez les populations d'agriculteurs de la zone. Il s'explique par le niveau de vie élevé de ces populations.

Les grossistes revendent les produits à des détaillants, à des particuliers ou à des transformateurs. On trouve trois types de transformateurs : les cafés de rue ou bars laitiers, les *fènè tiguï* et les mini-laiteries artisanales. Ces différents types de clients correspondent à différents usages alimentaires.

2 - 2 Nouveaux produits, nouvelles conventions : l'explosion de la RHF (restauration hors foyer)

Les cafés de rue confectionnent essentiellement du café au lait sucré à partir de lait concentré. On trouve à Niono plusieurs dizaines de ces bars laitiers dont l'activité est très dynamique. Ils fonctionnent surtout le matin et correspondent à une nouvelle habitude de consommation en plein développement : le petit-déjeuner hors foyer.

Les *fènè tiguï* (littéralement, *propriétaires de fènè*) commercialisent d'autres types de produits. Elles utilisent la poudre de lait en vrac pour confectionner du lait fermenté sucré vendu en sachets de 50 à 150 g. Ce lait fermenté est appelé par abus de langage *fènè*, (le *fènè* est le nom bambara de la crème) probablement par analogie aux sachets de *fènè* vendus par l'industrie laitière nationale Mali-lait. Les sachets de *fènè* sont vendus glacés ou réfrigérés et présentés dans des glacières. On parle de sucettes de *fènè*. Les sachets sont thermo-soudés ou tout simplement fermés par un nœud.

Plus d'une dizaine de *fènè tiguï* ont été recensées à Niono. La taille de ces entreprises est très variable. Elles conditionnent entre 5 et 20 litres/jour à partir de lait en poudre. La commercialisation de ce lait fermenté sucré se fait sur les marchés ou aux abords des écoles. Vendus entre 25 et 150 F l'unité, ces conditionnements sont abordables même pour les consommateurs disposant d'un faible revenu.

La consommation de ces nouveaux produits se développe grâce à l'apparition de nouvelles conventions de qualité. Le produit recherché n'est pas un produit authentique fermier ou traditionnel, mais plutôt un produit rafraîchissant, sucré, nourrissant et pratique à consommer.

Les vendeuses de lait caillé reconstitué (*fènè tigui*)



Une *fènè tigui* devant un collège



Fènè tigui dans une rue de Niono



Sachet ou sucette de *fènè*

2 - 3 Les M.L.A. : vers une contractualisation croissance

Comme les fabricants de "*fènè*", les mini-laiteries artisanales ou "M.L.A." fabriquent du lait fermenté sucré en sachet thermo-soudés. Mais à la différence des *fènè tigui*, ces ateliers possèdent un local réservé à la confection et à la vente des produits et commercialisent une gamme importante de produits : lait cru, lait pasteurisé, lait fermenté non sucré, crème (" véritable " *fènè*) ou laits fermentés aromatisés. Certaines ont envisagé de s'engager dans la fabrication de yaourts, mais sans succès jusqu'à présent.

Il existe 3 M.L.A. à Niono, dont 2 sont apparues il y a moins d'un an. Elles sont toutes trois dirigées par des femmes. Il s'agit :

- de l'entreprise *Danaya Nono*, fondée en 1992 dans le cadre du " projet diffusion laiteries " mis en œuvre par le CIDR, aujourd'hui SARL dirigée par Mme Rackia Cissé ;
- de l'entreprise *Niono Fènè* dirigé par Mme Oumou ;
- de l'entreprise *Ada Nono*, créée en novembre 1999 par Mme Dao Aïcha.

Il semble que le modèle des mini-laiteries artisanales soit apparu en Afrique de l'Ouest au début des années 90 et soit actuellement en plein essor notamment au Mali, au Burkina et au Niger. La particularité de ces entreprises repose dans la simplicité du modèle technique mis en œuvre : les procédés de transformation n'utilisent pas de système de froid. Cette simplicité rend l'implantation de ces entreprises peu coûteuse et réalisable dans des zones dépourvues d'électricité. La diffusion du modèle repose donc surtout sur la transmission du savoir-faire du transformateur, comme pour les *fènè tigui*.

Les équipements minimum de ces mini-entreprises sont : des marmites pour le chauffage du lait, des cuvettes pour son refroidissement et son ensemencement, une thermosoudeuse pour l'ensachage et éventuellement un réfrigérateur ou un congélateur pour le stockage des produits finis.

Les mini-laiteries artisanales : des techniques simples



Marmites pour le chauffage du lait cru



Bassines pour le refroidissement au bain-marie



Ensachage



Conservation des produit finis à +4°C

Les MLA ont toutes recours à des salariés, c'est-à-dire à des contrats de travail. L'organisation du travail est plus ou moins rationalisée et les tâches sont réparties entre plusieurs compétences : collecteur, transformateur, vendeur. La vente au détail des produits fabriqués par ces MLA se fait selon deux circuits : la vente en kiosque sur le lieu de production et la vente ambulante par des livreurs.

Une partie de l'approvisionnement en lait des MLA se fait grâce à l'utilisation de la poudre de lait en vrac. L'autre partie est assurée grâce à des contrats de collecte de lait auprès des éleveurs de la zone. Seule la laiterie *Ada Nono* ne collecte pas de lait à l'heure actuelle, mais l'entreprise a entamé des démarches auprès des campements peuls des environs de Niono. Les raisons qui expliquent le choix pour le lait local (en dépit de son prix élevé) sont diverses. Pour la laiterie *Danaya Nono*, il s'agit d'un choix de départ dont nous verrons qu'il fonde toute la démarche de l'entreprise. Pour les deux autres laiteries, la recherche du lait local est plutôt lié au soucis d'amélioration de la qualité des produits fabriqués. Les consommateurs semblent en effet préférer les produits fabriqués à partir de lait frais.

Ainsi, la collecte du lait local peut être analysée en terme de conventions : les choix de recourir au lait local ou au lait importé participent à des compromis qui prennent en compte à la fois des logiques de coût, des besoins de rationalisation des procédés, des préoccupations d'ordre civique et des exigences de qualité. Ces compromis s'expriment différemment selon les

entreprises. Nous verrons dans le paragraphe suivant qu'ils se traduisent aussi différemment en terme d'organisation juridique.

Les Mini-laiteries artisanales : un commerce dynamique



Le kioske de l'entreprise " Niono Fene "



Mme Dao Aïcha et son entreprise Ada Nono



Livreur Danaya Nono



Les produits Mali-lait : un modèle du genre

Si les mini-laiteries de Niono sont toutes les trois relativement jeunes et de petite dimension, on trouve dans d'autres villes du Mali des exemples d'entreprise plus avancées, dont l'organisation relève d'une industrie laitière. Il existe à Niono deux points de vente de produits fabriqués par des laiteries localisés en dehors de la zone : un point de vente des produits fabriqués à Ségou par Ségou-lait, et un autre qui écoule les produits fabriqués à Bamako par Mali-lait.

Sur les trois MLA de Niono, celle qui possède l'organisation la plus structurée est la laiterie *Danaya Nono*. Il nous a donc paru important de s'y intéresser plus précisément.

2 - 4 Le modèle Danaya Nono

La mini-laiterie artisanale *Danaya Nono* de Niono fait partie d'un dispositif de 4 mini-laiteries mises en place depuis 1990 par le CIDR dans quatre villes secondaires du Mali : Koutiala, San, Niono et Sikasso. Un cinquième site d'implantation est en cours de réalisation.

L'originalité de ce projet réside dans le réalisme des opérations mises en œuvre : pas de grand projet de laiterie, pas de système de collecte motorisé, mais plutôt un modèle simple, artisanal, sans chaîne du froid, sans investissements lourds et faciles à gérer. L'intérêt de cette initiative pour notre analyse est qu'en dépit de cette simplicité technique, le montage implique une organisation relativement complexe. Les principales caractéristiques de cette organisation concernent :

- l'élaboration de contrats de travail avec les employés,
- la participation de plusieurs personnes au capital de l'entreprise (employés, apporteurs, livreurs, projet CIDR),
- la normalisation des procédures de fabrication,
- les contrats de collecte avec des apporteurs,
- les contrats de suivis et d'appui technique des éleveurs apporteurs,
- les contrats d'association avec des livreurs,
- la création d'un groupement d'intérêt économique (GIE) unissant les 4 mini-laiteries *Danaya Nono* du Mali,
- projet de label commun.

Pour les responsables du projet CIDR qui ont piloté la mise en place de la laiterie *Danaya Nono*, l'objectif initial de la laiterie est l'appui à la production laitière locale. Ce choix justifie l'utilisation du lait local comme matière première principale même si la poudre de lait vient en complément du lait lorsque les collectes sont trop irrégulières, notamment pendant la saison sèche chaude. Cette logique semble rester celle de la gérante, même dans le cadre du retrait prévu du CIDR des parts de la SARL d'ici deux ans. L'équipe du CIDR reconnaît pourtant qu'il n'est pas évident que ces préoccupations d'ordre civique continuent à guider la stratégie de la laiterie. Toutefois, la participation de certains éleveurs au capital de l'entreprise garantit l'objectif premier de valorisation de la production locale.

La réussite de l'opération, qui ne doit pas cacher les difficultés qui subsistent encore (notamment sur la collecte), réside dans la viabilité de l'organisation ainsi proposée. A la base de cette viabilité on pourra souligner le respect de la logique d'entreprise, l'implication des partenaires dans le capital de l'entreprise (apporteurs, prestataires de service aux éleveurs, employés, livreurs), la constitution d'un GIE rassemblant les 4 laiteries *Danaya Nono*. Ces dispositifs institutionnels permettent de garantir une confiance entre les acteurs. D'ailleurs, *Danaya Nono* signifie en bambara " le lait en confiance ".

Le GIE *Danaya Nono* paraît être une structure particulièrement adaptée à l'appui aux savoir-faire des laiteries du réseau. Il est aussi le lieu idéal de réflexion sur une marque ou un label garantissant une meilleure information des consommateurs sur la qualité des produits *Danaya Nono*. Il permet enfin des économies d'échelle appréciables qui concerne l'achat d'emballages communs ou de produits spécifiques (présure, arômes, etc.).

Ainsi, l'impact de la mini-laiterie consiste en une intégration verticale de la filière visant une valorisation maximale du lait local. Plus qu'un simple outil de transformation du lait, la laiterie permet l'établissement de *relations de confiance* du producteur au consommateur.

La mini-laiterie *Danaya Nono* peut ainsi être analysée comme un dispositif de structuration de la filière :

- ⇒ Elle réduit les risques liés aux variations de prix, aux pénuries, aux risques sanitaires.
- ⇒ Elle réduit les coûts de transaction notamment en fidélisant les échanges et en offrant des garanties de qualité.
- ⇒ Elle améliore la compétitivité de la filière en valorisant le lait local.

3 - Perspective d'appui à la structuration de la filière

La filière d'approvisionnement en produits laitiers de Niono est en cours de structuration : de nouvelles formes organisationnelles apparaissent qui permettent d'abaisser les risques dans la filière, de réduire les coûts de transaction, et de renforcer la compétitivité du secteur.

Cette structuration présente un impact encore mal évalué en terme d'équité : si les femmes peules restent à l'écart des nouveaux contrats, il semble qu'elles continuent dans certains cas à commercialiser leurs produits de manière traditionnelle. L'ampleur de leur "marginalisation" liée à l'émergence des hommes peuls dans le commerce laitier reste à mesurer.

Globalement, le dynamisme de la filière se traduit en tout cas par une augmentation du chiffre d'affaire du secteur qui semble bénéficier à tous les types d'acteurs. Plusieurs thèmes nous paraissent important à prendre en compte pour favoriser ce dynamisme, c'est-à-dire pour soutenir l'émergence de nouveaux contrats : le soutien aux groupements de producteurs et de productrices, l'appui aux PME et la création d'un environnement institutionnel favorable.

3 - 1 Le soutien aux groupements de producteurs et de productrices

L'histoire des organisations paysannes autour Niono est particulièrement riche. La création des premiers groupements de producteurs remonte à la mise en place des associations villageoises (AV) chargées de mettre en œuvre la politique de l'Office du Niger. Elles intervenaient notamment dans la commercialisation du riz. Des groupements d'éleveurs avaient ensuite été mis sur pied tels que la coopérative des éleveurs de Niono créée en 1964 qui regroupait essentiellement des éleveurs peuls. Comme les AV, cette coopérative existe encore aujourd'hui.

Depuis quelques années, on assiste à Niono à une montée en puissance des organisations paysannes (Sorhaitz, 1999). Le rôle des AV, par exemple, s'est vu renforcé par le désengagement de l'Office au début des années 90. Les AV interviennent aujourd'hui dans des domaines qui n'étaient jusqu'ici pas de leur ressort comme la gestion des crédits alloués par diverses institutions. D'autres groupements concurrents se sont aussi créés dans les villages sur la base du modèle AV. Plus récemment, d'autres encore ont émergé avec plus ou moins de succès comme l'association lait-viande, ou comme les groupements *Danaya Nono*.

L'exemple du village de N10 relaté dans le portrait de Kalil BERTE permet d'illustrer le dynamisme des organisations paysannes.

M. Kalil BERTE, agro-éleveur

Le village de N10 (ou Tenegue) fut fondé en 1954, suite à la création des périmètres irrigués par l'Office du Niger. Des agriculteurs Minyanka vinrent de Koutiala s'y installer de gré ou de force pour y cultiver du coton. Bientôt, la culture du coton irriguée, qui avait été le cheval de bataille de l'Office, fut remplacée par la riziculture, plus rentable. Dans les années 70, une deuxième vague de peuplement vit s'installer dans le village des agriculteurs Bambara suite aux sécheresses qui s'abattirent sur le Sahel.

Aux premiers temps de leur installation, les agriculteurs comme Kalil ne possédaient pas d'animaux et ne récoltaient pas de céréales. Leur nourriture était fournie par l'Office sous forme de poudre de son, d'huile et de poisson. Le lait était très peu consommé.

Petit à petit, les crédits concédés par l'Office et les revenus agricoles permirent aux agriculteurs d'investir dans du matériel de traction et dans des bœufs de trait. Le cheptel fut dès le début confié aux pasteurs peuls de la zone, en échange du lait produit par les quelques vaches du troupeau ou parfois d'un salaire en nature ou en monnaie.

Les échanges lait-céréales constituent depuis longtemps un des piliers de l'économie peule dans la région de Niono. Au début, cependant, l'arrivée des colons fut mal perçue par les Peuls qui

transhumaient dans la zone, et les échanges entre les deux communautés ne s’instaurèrent pas de suite. Bientôt, pourtant, les Peuls commencèrent à livrer du lait aux agriculteurs. Ces échanges réalisés sous forme de troc ou sous forme monétaires peuvent être qualifiés de marchands dans la mesure où les valeurs relatives des produits varient au cours du temps selon leur rareté⁷. D’après Kalil Berte, une louche de lait, qui valait dans les années 60 un tiers de calebasse de riz, équivaut aujourd’hui à une calebasse de riz entière. Cette hypothèse de hausse relative du prix du lait demande bien sûr à être confirmée. Le profil de ces échanges varie aussi selon la saison. En hivernage, lorsque les campements peuls sont éloignés des villages colons, les femmes viennent livrer leur produit seulement 2 à 3 fois par semaine. Il s’agit surtout de lait caillé et de beurre. En saison sèche, lorsque les animaux sont plus proches des habitations, les livraisons peuvent être journalières, et le lait est parfois commercialisé en frais. Le lait frais et caillé est utilisé dans les bouillies, dans le degue, dans le couscous (bassi) et dans le café. Le beurre est utilisé en matière grasse dans le riz, en cosmétique, et pour des usages symboliques ou artisanaux.

En 1996, les agents de la laiterie Danaya Nono vinrent demander le concours des organisations paysannes agricoles pour l’approvisionnement de la nouvelle laiterie. On organisa un conseil du village afin de réfléchir à la création d’un groupement lait. Très vite, deux difficultés apparurent :

- Les Peuls du village étaient très réticents à l’adhésion à l’opération.
- L’AV (association villageoise) ayant été contactée directement par Danaya Nono, ceux qui n’en étaient pas membre (et qui appartenaient aux groupements villageois concurrents à l’AV) furent mécontents et firent obstacle à la participation du village.

Ces problèmes furent réglés petit à petit, le chef du village étant assez favorable à la création d’un groupement lait. Très vite, les agriculteurs propriétaires de troupeaux en confiage comprirent l’intérêt de s’engager dans la production de lait en s’appuyant sur les compétences d’un gardien peul. Aujourd’hui, 9 producteurs participent à l’opération et livrent un total de 60 litres/jour à la laiterie, pour 40 vaches laitières. Kalil Berte est chargé de remplir les reçus, les carnets d’approvisionnement, les commandes, etc. Le groupement n’est pas formalisé mais il se réunit 2 fois par mois et fonctionne grâce à un bureau (en fait, chaque producteur a un rôle dans ce bureau : président, vice-président, secrétaire du groupement, secrétaire à l’organisation, trésorier, trésorier adjoint, secrétaire aux conflits). Il n’existe pas (encore) de contrat écrit entre le groupement et la famille, ce qui laisse aux apporteurs la liberté de pouvoir se retirer.

Le groupement gère une caisse commune : les agro-éleveurs versent 100 F/mois. Cette caisse est destinée à pallier aux carences du livreur (payé par la laiterie), à avancer l’achat de vaccins, etc. Ce mois-ci, le groupement s’est inscrit à une caisse d’épargne et de crédit.

Les animaux du groupement sont gérés en plusieurs lots, regroupés par famille de propriétaires. Les vaches de Kalil sont menées dans un lot de 12 têtes dont un berger peul s’occupe exclusivement. Le berger est payé 12 500 F/mois par les propriétaires. Les animaux sortent entre 5 et 8 heures, puis de 11 à 17 heures. La nuit, ils sont gardés dans un parc au village. La traite du matin est livrée à Danaya Nono (16 litres/jour). La traite du soir est réservée à des livraisons dans le village et à l’autoconsommation.

Il a été difficile de trouver ce berger car les Peuls étaient au départ très réticents à la vente du lait par les propriétaires. Cette opération a d’ailleurs entamé les relations de confiance qui existaient entre éleveurs et agriculteurs. Lorsque Kalil a demandé au berger qui avait ses animaux en confiage de prendre 3 vaches laitières au village, le Peul a refusé. Puis une réunion entre Peuls s’est tenue sur ce sujet. " Les Peuls ont dit que d’ici quelques années, il n’auraient plus de bêtes ". Le berger a donc refusé, d’où une crise dans les relations entre propriétaire et bouvier. Finalement, les deux protagonistes ont trouvé un accord : les bêtes effectuent des rotations entre la stabulation et le pâturage.

Au total, c’est le revenu laitier qui apparaît comme principal avantage du groupement Danaya Nono pour les agro-éleveurs. En plus, ils apprécient le suivi technique de la laiterie (prestataire zootechnicien, vétérinaire). Certains soulignent enfin l’intérêt d’être payé mensuellement (épargne).

⁷ Ainsi, Vatin (1996) rappelle que l’échange marchand n’est pas forcément lié à l’utilisation d’une monnaie d’échange.

Cet exemple illustre l'intérêt de la démarche *Danaya Nono*. Plus généralement, il souligne l'efficacité des organisations de producteurs pour mettre en place de contrats d'approvisionnement en intrants (aliments, crédit), des contrats de collecte, ou des contrats sur l'occupation de l'espace. Cet exemple évoque aussi le faible niveau de structuration professionnelle des éleveurs peuls comparativement aux agro-éleveurs riziculteurs.

Les groupements jouent aussi un rôle important dans le règlement des litiges, notamment sur les problèmes d'accès au foncier, et dans la mise sur pied d'instances de concertation entre utilisateurs des mêmes ressources.

Enfin, il faut noter ici que nous n'avons pas rencontré de groupements de femmes d'éleveurs peuls.

3 - 2 L'appui à l'émergence d'un tissu d'entreprises laitières

Le chapitre 2 a souligné l'importance des petites et moyennes entreprises dans la structuration de la filière grâce aux divers contrats d'intégration verticale.

La question du savoir-faire de transformation nous paraît essentielle dans le développement de ces petites entreprises. La demande solvable en formation dans un domaine comme la transformation laitière n'est pas toujours suffisante pour susciter une offre de formation privée. De ce fait, la plupart des savoir-faire sont acquis de manière informelle au sein des réseaux familiaux : une des *fènè tiguï* interviewées pendant nos enquêtes nous a confié avoir reçu un apprentissage d'une tante elle-même *fènè tiguï*. De même, Mme Dao Raïcha qui dirige une mini-laiterie artisanale a reçu son apprentissage d'une de ses cousines qui travaillait en tant que technicienne à la laiterie Ségou Lait.

De ce fait, les savoir-faire sont souvent incomplets et peu soucieux de l'hygiène publique. Les pratiques des *fènè tiguï* sont parfois étonnantes : désinfection de l'eau de mélange avec de l'eau de javel ; utilisation de l'eau de ville pour la fabrication du lait reconstitué sans chauffage préalable, etc. Outre des risques pour la santé publique, ces insuffisances techniques expliquent aussi bien des échecs dans le développement des petites et moyennes entreprises laitières. Bien plus, l'utilisation du lait local est parfois freinée par le fait que sa conservation et sa transformation sont beaucoup plus difficiles à maîtriser que celles du lait en poudre. Les barrières d'entrées en terme de connaissance sont donc importantes dans cette activité.

Les pouvoirs publics (institutions de recherche ou ministères techniques) ou les projets ont un rôle important dans la structuration de la filière : par la formation et la diffusion des savoir-faire adaptés ; ils peuvent faciliter l'émergence de petites et moyennes entreprises laitières. C'est un des axes de travail principal du projet *Danaya Nono*.

Favoriser le développement de groupements de producteurs et contribuer à l'émergence de PME par le biais de la formation sont donc deux axes importants d'appui à la structuration de la filière. De telles actions se doivent d'être soutenues par un contexte législatif et politique favorable.

3 - 3 L'émergence d'un environnement institutionnel favorable

Il n'existe pas, au Mali, de réglementation précise sur les conditions de production, de transport, de transformation et de commercialisation des produits laitiers (CIDR, 1999c). Le seul texte en vigueur est l'arrêté interministériel n°7028 MRNE-MSPS du 22 décembre 1987 " portant réglementation de l'inspection sanitaire et de salubrité des produits d'origine animale destinés à l'alimentation humaine au Mali ". Ce texte est très général et ne propose pas de norme ni de définition précise des produits laitiers. Il se limite à la définition du cadre des

inspections sanitaires des agents du ministère de l'Élevage et des agents de l'Hygiène publique. Les premiers sont chargés de l'inspection des animaux et de l'inspection des denrées d'origine animale. Les seconds sont chargés de la salubrité des locaux.

Toutefois, deux nouveaux textes sont actuellement en cours de discussion. Il s'agit d'un arrêté interministériel MDRE-MICA-SG "*fixant les normes et le contrôle de qualité du lait et des produits laitiers*" et d'un projet de loi "*fixant les conditions de production, de collecte de transformation, de conditionnement, de transport, d'importation et de commercialisation du lait et des produits laitiers*".

Le premier de ces deux textes définit des normes pour les produits suivants : lait cru, lait pasteurisé conditionné, lait caillé, lait stérilisé, yaourt, crème fraîche pasteurisée, beurre pasteurisé, ghee, lait concentré sucré et non sucré, poudre de lait écrémé spray, fromages frais.

Ces normes précisent les caractéristiques physico-chimiques et organoleptiques " de base " de ces produits ainsi que les conditions d'emballage. Elles s'apparentent aux normes appliquées dans les pays développés. Elles reconnaissent uniquement des produits de confection industrielle et sont donc inadaptées au commerce des produits artisanaux. En dehors du lait caillé, aucun produit traditionnel n'est défini par l'arrêté : le *fènè* (crème fermière), le beurre fermier solide et liquide, le *tchikomart* (fromage local) sont exclus du texte. Les contrôles ne s'appliquent donc pas à ces produits.

Le projet de loi en cours de discussion est lui aussi inspiré de la réglementation européenne. Il définit le cadre sanitaire de la filière. Plusieurs des obligations de la loi ne semblent pas conformes aux conditions locales. Il s'agit notamment de l'exigence pour l'éleveur laitier de posséder des troupeaux exempts d'animaux porteurs de tuberculose ou de brucellose ; il s'agit aussi de l'exigence pour le lait pasteurisé de présenter un taux butyreux compris entre 3,5 et 4 %.⁸

Ainsi, la réglementation actuelle sur les produits laitiers et les textes en voie de parution sont largement inadaptés au contexte de la production laitière nationale. Parmi les acteurs de la filière d'approvisionnement de la ville de Niono, la plupart opèrent en dehors de ce cadre législatif. L'inadéquation entre les textes et la réalité est un obstacle important à la libre concurrence : elle peut donner lieu à des interprétations très différentes. Toutefois, aucun acteur de la filière ne s'est plaint de ce problème lors des enquêtes. Tout se passe comme s'il existait un compromis, un accord tacite entre les services des ministères responsables du contrôle sanitaire (qui n'ont pas les moyens d'opérer sur le terrain) et les acteurs de la filière. De ce fait, les recommandations suivies sont celles formulées par les consommateurs et par les projets de développement. La législation malienne est donc largement inutilisable, voire inutile.

Par contre, il ressort de nos enquêtes que les principaux problèmes de qualité encourus par les acteurs sont des problèmes de frelatage ou de tromperie : mouillage du lait, tricherie sur la teneur en matières grasses des sachets de *fènè*, contrefaçons de produits et emballages. Ces problèmes sont récurrents dans l'histoire du commerce laitier aussi bien en Afrique que dans d'autres régions du monde (Vatin, 1996). Ils contribuent fortement à l'augmentation des coûts de transaction dans la filière. Les démarches de " marque " ou de " label " semblent les procédures les plus réalistes pour limiter ces coûts de transaction dans le contexte de Niono. On parle alors de stratégies " d'auto-contrôles " valorisés sur le marché par des signes de qualité.

Les rôles respectifs des services de l'Etat et des prestataires privés doivent être précisés dans plusieurs domaines : l'information du consommateur sur le produit (unité de mesure, composition, nom du produit, date limite de consommation, etc.) ; les risques sanitaires ou la protection des marques d'entreprises.

⁸ La littérature donne plutôt des taux butyreux compris entre 4,5 et 5,5 % pour le lait de zébu.

CONCLUSION : QUELS CONCEPTS PERTINENTS ?

L'étude de la filière d'approvisionnement en produits laitiers de Niono montre que dans le secteur laitier malien, les contrats et les partenariats entre acteurs se diversifient rapidement. Ces évolutions sont liées à des facteurs techniques, démographiques, financiers, économiques et politiques et sont donc complexes à analyser. Les concepts que nous avons utilisés pour analyser ces mutations sont divers et font appel à plusieurs courants théoriques.

On retiendra notamment :

- ✓ *Le concept de contrat* qui permet de décrire plusieurs types de partenariats.
- ✓ *Les imperfections des marchés* qui justifient le recours à des contrats de suivis sanitaires, d'approvisionnement en intrants ou d'accès aux crédits.
- ✓ *Les barrières d'entrées* en terme d'accès à l'information ou au capital qui conditionnent les niveaux de concentration du commerce ou de la transformation.
- ✓ *Le concept de coûts de transaction* qui permet d'expliquer le recours à des contrats ou à des signes de qualité (marque, label).
- ✓ *Le concept de convention* qui exprime la nécessité pour les acteurs de trouver des compromis entre plusieurs logiques antagonistes.
- ✓ *Les relations de pouvoir* entre individus ou entre groupes sociaux qui amènent certains contrats traditionnels (confiage, répartition sexuelle des tâches) à être renégociés en de nouveaux compromis.

Résultats des comptages aux entrées de la ville de Niono

Total vendeuses entrant le 05/12 (jour de marché) : 50 (soit 400 litres)

Total vendeuses entrant le 07/12 : 30 (soit 240 litres)

Date	Lieu	Sexe	Ethnie	Proven. (km)	Marché (O/N)	Lait caillé (en litre)	Lait frais (en litre)	Beurre (O/N)
05/12	Pt Ségou	F	Peule	15	O	10		O
		F	Peule	15	O	5	5	N
		F	Peule	7	O	5	5	N
05/12	Coyan Coura	F	Peule	14		5 ?		N
		H	Peul	6		4 ?		O
		H	Bambara	7		5 ?		N
		H	Peul	14			4	N
		F	Peule	14		5		N
		H	Bambara	14		5 ?		N
		F	Peule	6			5 ?	N
		F	Peule	10		5	5	O
		F	Peule	4			5 ?	O
05/12	Coyan	F	Peule	6	O	5		N
		F	Peule	5	N	10		N
		F	Peule	6	N	10		N
		F	Peule	6	O	5		O
		F	Peule	10	O	5		O
		F	Peule	6	N	10		O
		F	Peule	6	O	10		O
		F	Peule	10	O	10		O
		F	Peule	10	N	5		O
		F	Peule	6	N	5		N
05/12	N3	F	Peule			7		N
		F	Peule			9	3	O
05/12	*Route ségou	F	Peule	6	O	4	4	O
		F	Peule	10	O	7	5	O
		F	Peule	6	O	4	4	O
		F	Peule	6	O	4	4	O
		F	Peule	15	O	4	2	N
		F	Peule	15	O	4	4	O
		F	Peule	12	O	4	4	O
07/12	Route ségou	H	Minianka				10	N
		F	Peule			10		N
		F	Peule			5		O
		F	Peule			5		O
		F	Peule			5		N
		F	Peule				5	N
		F	Peule				5	N
		F	Peule			4		N
		F	Peule			5	4	N
		F	Peule				4	N
		H	Peul			4		N
		H	Peul				8	N
07/12	Pt de Ségou	H	Peul			4		N
		F	Peule		O	5		N
		F	Peule		O	5	5	N
07/12	Coyan Coura	F	Peule		N	5		N
		F	Peule		N	5		N
		F	Peule		O	5		O

Données sur le marché de Niono

Nomenclature des produits traditionnels

FRANÇAIS	BAMBARA	FOULFOULDE
Lait (mot générique)	Nono	Kossam
Lait frais	Nono Kéné	Berhadam
Lait caillé (fermenté écrémé)	Nono Koumou	Kaadam
Lait fermenté entier	?	Pengal
Crème	Fènè	Carma
Beurre solide	Naré	Nebam naï
Beurre clarifié	Sirme	Nebam Sirme

Prix de détail sur le marché de Niono (déc.99)

PRODUIT	NOM	FABRICANT	CONDITIONNEMENT	PRIX (FCFA)	PRIX (F/kg)
Lait frais	Lait cru	<i>Producteurs</i>	Vrac		200 à 250
	Lait cru	<i>Revendeuses</i>	Vrac		400
	Lait pasteurisé	Danaya Nono	500 ml	150	300
	Lait pasteurisé	Niono Fènè	500 ml	150	300
	Lait pasteurisé entier	Mali lait	200 ml	125	625
	Lait fraise	Mali lait	200 ml	125	625
Laits fermentés	Lait caillé	<i>Producteurs</i>	Vrac		190 à 250
	Lait caillé	Danaya Nono	500 ml	150	300
	Lait caillé	Niono Fènè	150 ml*	100	660
	Lait caillé sucré	Na Lait (Ada Nono)	200 ml	100	500
	Lait caillé sucré	Danaya Nono	155 ml	100	645
	Lait caillé sucré	Mali lait	200 ml	125	625
	Sucette de fènè	<i>Fènè tigui</i>	100 ml	50	500
	Fènè	Danaya Nono	500 ml	300	600
	Fènè	Niono Fènè	400 ml*	300	750
	Fènè sucré	Mali lait	200 ml	300	1 500
	Yaourt sucré	Mali lait	120 ml	175	1450
Beurre	Beurre clarifié	<i>Revendeuses</i>	Vrac		2 500
	Plaquette Président	Besnier International	200 g	750	3 750
Lait concentré	Gloria	Nestlé	1 kg	1000	1000
	Bonnet Bleu	Friesland Dairy Food	1 kg	1000	1000
Lait en poudre	Laicran	tradition laitière**	12,5 kg vrac	22 500	1 800
	France Lait	France Lait	0,4 kg	1150	2 875
	Nido	Nestlé	0,4 kg	1 350	3 375
	Nido	Nestlé	0,9 kg	2 750	3 055
	Nido	Nestlé	2,5 kg	7 000	2 800
	Vita Lait	SATREC (Sénégal)	Sachet 40 g	80	2 000
Le Maxi	SAICO (RCI)	Sachet 25 g	65	2600	

Sources : enquêtes

* : mesure effective, différente de la mesure affichée sur l'emballage

** : Laicran, Lait en poudre, spray 26% m.g., 4% humidité, poids net 12,5 kg, tradition laitière, F 53.084.01 CEE, France SSM

Y4

ANNEXE III :

4 • LA FILIERE HARICOT VERT AU BURKINA FASO

par Benoit LEVERRIER - Consultant

SOMMAIRE

1 - Quelques éléments sur la filière haricot vert du Burkina Faso	239
2 - Structures, organisation et fonctionnement de la filière	241
2 - 1 les structures de production	241
2 - 2 Les structures d'exportation	241
2 - 3 Les structures d'importation	242
2 - 4 Les autres agents	242
2 - 5 Organisation de la filière	246
2 - 6 Fonctionnement de la filière, relations entre les acteurs	247
3 - Conditions techniques de production et qualité des produits	250
4 - Analyse comptable de la filière	252
5 - Diagnostic rapide	255

1 - Quelques éléments sur la filière haricot vert du Burkina Faso

Le Burkina Faso est l'une des premières origines ACP à avoir mis en culture et exporté du haricot vert fileté sur les marchés européens. Depuis le début des années 70, cette production est exclusivement exportée par voie aérienne vers la France, qui absorbe plus de 95% des exportations.

Le haricot vert est de loin le premier produit d'exportation. En 1998/1999, le Burkina Faso a exporté 2 970 tonnes de haricot vert vers l'Union européenne, sur un total de 3 500 tonnes incluant la mangue.

Les chiffres clés :

Les principaux fournisseurs des marchés européens :

	1993	1997
Kenya	12 483	16 627
Egypte	7 456	13 380
Maroc	3 018	7 869
Sénégal	3 728	4 382
Ethiopie	1 484	3 149
Burkina Faso	2 820	3 193
Zimbabwe	700	1 876
Cameroun	374	367

Les exportations des principaux fournisseurs de l'union européenne ont progressé de 19 000 tonnes entre 1993 et 1997. La part des pays ACP s'effrite avec une baisse de 64% à 58% de part de marchés alors que leur tonnage progresse sensiblement en valeur absolue.

Les exportations égyptiennes et marocaines ont doublé en 5 ans. En ce qui concerne les exportations égyptiennes, ces évolutions se sont faites principalement en haricot Bobby à destination des marchés nord européens (Allemagne, Hollande).

Les principaux fournisseurs ACP du marché européen en 1997

Volumes exportés en tonnes	Logistique utilisée	Principales destinations
Kenya 16 627	Aérienne Vols réguliers	Royaume Uni : 62% France : 22% Belgique : 6%
Sénégal 4 382	Aérienne Vols réguliers Vols affrétés	Pays Bas : 45% France : 9% Belgique : 7%
Ethiopie 3 149	Aérienne Vols réguliers Aérienne	Italie : 36% Pays Bas : 36% Allemagne : 14%
Burkina Faso 3 193	Vols réguliers Vols affrétés Aérienne	France : 96% Italie : 3%
Zimbabwe 1 876	Vols réguliers Aérienne	Non précisé
Cameroun 367	Vols réguliers	France : 99%

Source : Eurostat 1997

Les pays exportateurs entretiennent des relations commerciales privilégiées avec les pays européens, le Kenya exporte 62% des ses quantités sur le Royaume Uni, le Burkina, comme l'ensemble des pays de la sous région d'Afrique de l'Ouest, exporte la quasi totalité sur le marché français.

En 1997, 5 pays ACP assurent 88% des expéditions sur le marché européen. Le Kenya représente à lui seul près de 50% des exportations des pays ACP contre à peine 10 % pour le Burkina Faso.

Evolution des exportations du Burkina Faso (en tonnes)

1993/1994	1994/1995	1995/1996	1996/1997	1997/1998	1998/1999
2 820	2 956	3 328	2 062	3 194	2 970

Source: Coleacp, Apefel

Alors que la majorité des pays fournisseurs du marché européen voient leurs exportations évoluer, le Burkina Faso se caractérise par des quantités fluctuantes d'une année sur l'autre.

2 - Structures, organisation et fonctionnement de la filière

2 - 1 les structures de production

Différents types de structures sont à distinguer :

- Des coopératives installées sur des périmètres irrigués qui consacrent chaque année des surfaces plus ou moins importantes à la production de haricot vert. Certaines coopératives cultivent jusque 80 ha de ce produit, d'autres ne consacrent que 5 ha. En général, l'ensemble des coopératives impliquées dans la production de haricot vert assurent en même temps des productions destinées au marché local (pomme de terre, oignons).
- Des groupements de producteurs travaillant sur le même principe que les coopératives. Les moyens de production (travail du sol, irrigation, évacuation des produits) sont communs à l'ensemble des producteurs impliqués dans ces groupements. Les surfaces destinées à la production du haricot vert varient de 1 à 15 ha. Sur certaines zones, des ONG initient la production de haricot et pour cela organisent les producteurs en groupement ou associations.

Pour les structures ci-dessus, la mise en valeur de ces périmètres se fait à partir de parcelles attribuées aux différents membres des coopératives et/ou des groupements et permet une gestion collective des parcelles. Les coopératives peuvent compter plusieurs centaines de " coopérateurs " qui cultivent du haricot vert. En règle générale, la surface de base de culture est d'environ 15 – 20 ares. Chaque coopérateur ou membre du groupement va mettre en culture une ou plusieurs surfaces de base. La surface finale cultivée par opérateur dépend principalement de la disponibilité de la main d'œuvre familiale ou de la volonté d'embaucher du personnel extérieur à la famille.

- Des structures privées installés sur des périmètres dont les surfaces sont très variables. Certains producteurs privés consacrent jusqu'à 65 ha à la production de haricot vert, d'autres et notamment en périphérie des zones d'exportations travaillent de petites surfaces (1 à 2 ha). L'on peut également rencontrer des producteurs privés impliqués directement dans des activités commerciales et notamment dans l'exportation des haricots produits sur leurs propres périmètres (travail en régie).

Pour les producteurs privés, la production du haricot peut être conduite sur diverses formes. Soit le propriétaire foncier embauche de la main d'œuvre extérieure et paie à la journée, soit le propriétaire confie des parcelles à des voisins agriculteurs ou bien à des familles du village ne disposant pas de foncier. Ces derniers gèrent les parcelles et livrent leur production au propriétaire du terrain.

2 - 2 Les structures d'exportation

La majorité des structures d'exportation travaillent dans le cadre d'un " *paysannat associé* ". Les structures d'exportation se présentent sous différentes formes :

- Des sociétés privées passant des accords d'approvisionnement en amont avec des groupements de producteurs, des coopératives ou des producteurs privés et en aval, passent des contrats de livraison avec des importateurs européens.
- Une structure privée a caractère coopératif (UCOBAM) ; cette société leader dans les volumes exportés est l'émanation de coopératives qui assurent la production. Certains groupements de producteurs sont également des fournisseurs privilégiés de cette entité d'exportation.

En 1998, ce sont 14 sociétés qui ont assuré l'exportation des 2 970 tonnes de haricot vert du Burkina. La taille et les volumes travaillés par les structures d'exportation sont très variables.

Deux structures d'exportation peuvent être considérées comme de grandes structures à l'échelle du pays. Elles exportent, pour la première, environ 40% des volumes totaux (1 200 tonnes) et pour la seconde environ 25% du tonnage total exporté. Pour réaliser de tels volumes, elles encadrent et "animent" des surfaces comprises entre 200 et 300 ha de culture.

Quatre structures sont considérées comme des structures moyennes. Les quantités exportées sont comprises entre 100 et 200 tonnes. Pour réaliser ces tonnages, elles doivent encadrer et gérer des surfaces de 30 à 50 ha.

Pour finir, huit sociétés sont de petites structures exportant entre 15 et 75 tonnes qui nécessitent l'encadrement de périmètres compris entre 3 et 20 ha.

2 - 3 Les structures d'importation

Ce ne sont pas moins de 35 sociétés d'importation qui ont réceptionné du haricot burkinabé en 1998. L'on observe que 30 de ces sociétés sont basées en France, 2 en Belgique, 1 en Allemagne et 2 en Italie. De plus, il existe une grande disparité dans les tonnages réceptionnés qui varient de 1 à 780 tonnes.

La ventilation des tonnages réceptionnés sur la campagne 1998/1999 est la suivante :

- 18 importateurs reçoivent moins de 20 tonnes,
- 10 importateurs reçoivent entre 20 et 100 tonnes,
- 4 importateurs reçoivent entre 100 et 200 tonnes.
- 3 importateurs reçoivent 400 tonnes et plus ; la société d'importation la plus importante a reçu 770 tonnes et la seconde a reçu 560 tonnes : ces trois dernières structures sont basées en France .

La majorité des sociétés d'importation françaises sont basées sur le marché de Rungis, quelques sociétés sont basées dans le sud de la France (Avignon, Perpignan, Marseille).

2 - 4 Les autres agents

Sont considérés comme autres agents, l'ensemble des intervenants qui fournissent des intrants (engrais, semences, emballages) ou des services (transitaires, transporteurs aérien).

Approvisionnement en intrants :

Le Burkina Faso possède une agriculture assez diversifiée. Un tissu commercial s'est développé notamment pour assurer la fourniture des intrants nécessaires à la culture du coton.

Les engrais et pesticides

Une grande partie des intrants est importé de Côte d'Ivoire et la commercialisation est assurée par différents canaux, à savoir :

- Des sociétés commerciales dont les sièges sociaux sont basées dans le sud du Burkina (Bobo Dioulasso), région à fort potentiel de production de coton. Quatre de ces sociétés ont des succursales dans la région de Ouagadougou, région où se produit l'essentiel des haricots verts.
- Une société d'Etat DIMA (Distribution intrants et matériel agricole) basé à Ouagadougou.

- Un tissu de petits commerçants qui à l'occasion peuvent proposer de l'engrais. Ces commerçants disposent d'engrais provenant de divers canaux (importations informelles des pays voisins Niger et Ghana, opportunités d'achat auprès de structures locales).

Les engrais comme les produits phytosanitaires (pesticides, fongicides) sont disponibles en quantités tout au long de l'année. Bien souvent les engrais proposés sont ceux utilisés sur le coton. Il n'existe pas ou peu de fertilisants spécifiques aux cultures maraîchères. Seule une société est actuellement en mesure de proposer une formulation adaptée à la culture du haricot vert.

Les prix affichés sont en général identiques pour la majorité des sociétés. Seule la société d'Etat, la DIMA, vend les engrais à un meilleur prix que les autres sociétés commerciales. Mais les contraintes liées à une structure étatique (procédures de vente et attente souvent longue avant livraison des marchandises) n'encourage pas les producteurs ou les structures assurant l'approvisionnement des intrants aux producteurs à se servir auprès de cette entité.

Les prix moyens observés sur le marché sont les suivants :

	Engrais azotés (FCFA la tonne)	Engrais de fond (FCFA la tonne)
DIMA.(Société d'état)	202 000	212 000
Sociétés commerciales privées	225 000	235 000
Commerçants privés	200 –225 000	200 – 235 000

La différence de prix observée entre, d'une part les sociétés commerciales privées, et d'autre part, la société DIMA explique en partie la présence des commerçants dans la fourniture des engrais. En effet, ces derniers, installés près des zones de production achètent à la société DIMA à un prix compétitif et s'alignent sur les prix de vente des sociétés commerciales spécialisées.

En ce qui concerne les produits phytosanitaires et notamment la gamme des insecticides, celle-ci est en majorité proposée par des succursales de sociétés ivoiriennes. Ces sociétés lancent leur propre gamme de produit et diffusent leurs formulations sur l'ensemble des pays de la sous région. Les prix sont identiques pour l'ensemble des sociétés. Seuls quelques commerçants proposent des produits de traitement dont l'origine et les formulations sont parfois inconnues et d'une efficacité douteuse et aléatoire. Ces produits sont en général proposés à des prix défilants toute concurrence, mais sont de moins en moins utilisés par les producteurs, sensibilisés notamment aux risques de résidus pesticides et insecticides décelables en Europe.

Les semences

Les semences proviennent de plusieurs origines:

- les semences importées d'Europe par voie aérienne ou voie maritime (via Abidjan),
- les semences sélectionnées produites au Burkina Faso,
- les semences multipliées par les producteurs.

En ce qui concerne les semences importées, deux sociétés se partagent le marché. Il s'agit de la société Royal Sluis (Pays Bas) et la société Technisem (France). La première diffuse la variété Amy, variété hybride alors que la seconde diffuse la variété Garonnal.

Les prix des semences importées sont de 4 800 à 5 500 FCFA le kg pour la variété Amy et de 3 000 à 4 000 FCFA pour la seconde variété.

Pour ce qui est des semences sélectionnées produites sur place, les coûts sont moindres et permettent aux producteurs de minimiser les coûts de mise en culture. Cette production est supervisée par la société Nankosem, filiale de Technisem au Burkina. Des contrats de production sont établis avec des producteurs et l'APEFEL, maître d'œuvre de cette action. La société Nankosem assure l'assistance technique et vérifie le bon déroulement des multiplications et la qualité des semences. Pour ces semences, le prix de vente aux producteurs est de 2 000 FCFA le Kg.

Certains producteurs, pour réduire au maximum les frais de mise en culture, gardent en fin de saison quelques parcelles pour récolter les semences. Semences qui seront utilisées à la prochaine campagne. Bien souvent, ces techniques de multiplication ne donnent pas des produits très intéressants. En effet, ces semences ont un faible potentiel de production et pénalisent les résultats techniques et économiques des parcelles emblavées avec ce type de semence.

Les emballages

Une seule société basée à Bobo Dioulasso fabrique et propose des cartons pour le haricot vert : la SONACEB. Cette société est une filiale de la société ivoirienne, la SONACO. Les prix sont identiques pour l'ensemble des exportateurs et sont fixés pour une campagne. Deux types de cartons sont proposés, de qualité différente.

Pour la campagne 1998/1999, le prix était de 422 FCA par unité pour le carton de qualité supérieure et de 398 FCA pour le carton de moindre qualité. Ces prix sont des prix départ usine et hors taxes. Pour favoriser les exportations, les cartons sont exonérés de TVA du fait qu'ils sont eux aussi exportés avec le haricot vert et de ce fait considérés comme intrant en admission temporaire.

Les transitaires:

Les opérations d'exportation nécessitent des opérations de transit. Deux sociétés de transit basées à Ouagadougou, en périphérie de l'aéroport, assurent les opérations de transit départ qui consistent à:

- faire la déclaration en douane,
- établir le certificat EUR1,
- établir la LTA.

Le coût des opérations de transit est à la charge des exportateurs. Le prix est de 12 FCA par kg. Un montant forfaitaire de 16 000 FCFA est prélevé sur chaque expédition. Cette facture correspond notamment aux taxes aéroportuaires et aux frais divers de gestion du dossier.

L'ensemble des exportations est en port dû, ce qui veut dire que les factures de transit (mais aussi de transport) sont payées par le transitaire réceptionnaire européen.

Outre les frais liés à sa prestation, le transitaire "prélève" 6 FCFA (valeur pour 1998/1999, portée à 10 FCA en 1999/2000) par kg de haricot exporté pour le compte de l'association des producteurs et des exportateurs de fruits et légumes du Burkina Faso (APEFEL-B). Ce prélèvement est versé en fin de campagne à la dite association.

Une fois la marchandise arrivée en Europe, un transitaire européen assure les opérations de répartition et de livraison dans les entrepôts des importateurs.

Cette prestation est de 58 FCFA au kg, auquel il faut ajouter des frais fixes de 250 Francs français par tranche de 2 tonnes livrées.

L'ensemble des frais de transit départ et d'arrivée, comme le coût du transport sont facturés à l'importateur qui, en fonction des contrats conclus avec ses exportateurs, répercutera l'ensemble ou une partie des frais de transit et de transport relatifs aux expéditions.

le transport aérien:

Les exportations aériennes sont assurées par divers canaux:

- sur les vols réguliers passagers (Sabena, Air France, Air Afrique),
- sur des vols cargos réguliers faisant escale au Burkina pendant la campagne,
- sur des vols charters programmés avec différentes compagnies aériennes.

Jusqu'à la campagne 1997, la société Air Afrique avait le monopole du transport aérien. La campagne d'exportation se caractérise par des volumes importants sur une courte période. C'est pourquoi, chaque année, de grandes difficultés apparaissaient pour assurer l'évacuation des produits. Dès la campagne 1997/1998, une autre société de transport, Faso Logistique, a été autorisée à positionner des avions charters.

Une concertation annuelle entre l'APEFEL-B, les compagnies aériennes et la Direction générale de l'aviation civile (DGAC) a lieu dans la phase préparatoire de la campagne pour décider des tonnages à exporter, des tarifs applicables et du programme hebdomadaire des exportations. Les relations contractuelles entre les compagnies aériennes et l'association seront développées dans le chapitre suivant.

Les tableaux ci dessous reprennent l'ensemble des éléments relatifs aux moyens de transport utilisés (vols passagers, vols contractualisés), aux parts de marché des compagnies aériennes ainsi que les destinations des produits.

	Vols passagers	Vols contractualisés
Tonnages	1 760	1 210

Compagnie aérienne	Air Afrique et Air France	Sabena	Faso Logistique
Tonnages)	2 266	178	525

Aéroports d'arrivée			
Paris CDG	Marseille	Bruxelles	Ostende
1 538	727	178	525

Sur les 1 210 tonnes exportées par vols contractualisés, 525 sont chargés par Faso Logistique, le solde est pris en charge par Air Afrique.

En Europe, les marchandises arrivent en majorité sur les aéroports français, la société Faso Logistique pose ses avions en Belgique et les produits sont acheminés par route sur le marché de Rungis.

Les prix du transport est différent selon que les vols soient des vols réguliers ou des vols supplémentaires affrétés spécialement pour venir charger au Burkina.

En 1998/1999, le prix est de 575 FCFA par kg pour les vols réguliers (passagers et cargos).

Ce prix est appliqué sur le poids brut expédié, et équivaut à un prix de 632 FCFA sur le poids net de haricot vendu.

Le prix appliqué sur les vols supplémentaires affrétés est nettement supérieur. En 1998 ce prix était de 735 FCFA par kg brut (soit environ 805 FCFA sur le poids net).

2 - 5 Organisation de la filière :

Deux types d'organisation sont recensés au Burkina Faso. Elles concernent les producteurs et les exportateurs.

Les producteurs peuvent être organisés en coopérative ou en groupements. Ce sont ces entités qui vont gérer les relations avec les autres acteurs de la filière, c'est-à-dire les exportateurs et/ou les importateurs.

Le rôle des coopératives concerne:

- les plannings de production,
- la gestion des intrants et des avances financières reçues,
- la répartition des parcelles et des surfaces aux membres,
- le groupage des récoltes et les acheminements vers les stations de stockage et de reconditionnement basées en périphérie de l'aéroport,
- le paiement des récoltes aux différents membres.

En 1992, a été créée l'association des producteurs et des exportateurs de fruits et légumes du Burkina (APEFEL-B). Cette association a été officiellement reconnue en 1994. L'ensemble des exportateurs impliqués dans l'exportation de haricots verts sont membres de cette association. Les autres partenaires de cette structure sont:

- Les organisations d'Etat (ministères, services des douanes, etc.),
- Les prestataires de services (transitaires et compagnies aériennes),
- Les importateurs,
- Les producteurs.

Les principaux objectifs de cette association sont:

- D'être un lieu de concertation permettant l'organisation de relations contractuelles ainsi que la gestion d'actions collectives pour favoriser la professionnalisation de la filière fruit et légumes d'exportation au Burkina Faso.
- D'étudier les aspects économiques, sociaux, financiers touchant à la production, la commercialisation et la promotion des exportations.
- De favoriser le développement de la filière d'exportation.
- De défendre les intérêts généraux des entreprises exportatrices en général et de ses membres en particulier.

Les principales interventions de l'APEFEL-B concernent:

- l'élaboration d'une stratégie commune et de règles favorisant l'organisation de la filière,
- la gestion des contrats avec les compagnies aériennes pour l'évacuation des produits,
- l'harmonisation des prix d'achat aux structures de production,
- le contrôle et la simplification des relations commerciales entre exportateurs et importateurs,
- l'amélioration de la qualité des produits exportés,

- l'application des normes de qualité.

L'association intervient également au stade de la production par la mise en place de programmes de multiplication de semences sélectionnées. Elle est également en relation avec les sociétés européennes de semences pour harmoniser les prix et la diffusion de ces semences.

Pour conduire ses différentes actions, L'APEFEL-B reçoit un financement de l'Agence française de développement. Ce financement vient en complément du financement des membres qui cotisent au *pro rata* des quantités exportées.

Malgré la prise en compte de l'intérêt des producteurs par l'APEFEL-B, ces derniers mécontents des résultats économiques des campagnes ont créé en 1996 une association autonome des producteurs.

L'Association nationale des producteurs de haricots verts, est née sous l'impulsion de la FENOP (Fédération nationale des organisations professionnelles). Son principal objectif étant de défendre les intérêts des producteurs face aux exportateurs et notamment par une meilleure transparence des contrats et des relations commerciales.

Il n'a pas été possible de rencontrer au cours de cette mission ni le président de la FENOP, ni le président de cette association de producteurs.

Cette association se fait particulièrement discrète et n'a jamais été citée au cours des différents entretiens!

2 - 6 Fonctionnement de la filière, relations entre les acteurs

Avant le début de la campagne d'exportation qui couvre la période décembre-mars, les exportateurs ou les producteurs négocient des programmes de livraison avec des importateurs européens. Ces programmes concernent des tonnages hebdomadaires et peuvent également concerner des prix d'achat FOB.

Une fois les programmes établis, une concertation entre les exportateurs et l'APEFEL-B permet d'élaborer le planning d'exportation des haricots verts du Burkina Faso.

Une fois les quantités arrêtées, l'association va pouvoir établir avec les compagnies aériennes les programmes d'enlèvement des marchandises. Ces programmes se contractualisent pour éviter les déboires économiques et financiers au cas où l'une des deux parties viendrait à être défaillante (absence de quantités ou absence d'avion).

Une fois les programmes d'exportation définitifs, les exportateurs vont établir avec leurs producteurs (coopératives, groupements, producteurs indépendants) des plannings de livraison de haricots pour honorer les engagements pris avec les importateurs.

L'organisation ci-dessus est en général la base sur laquelle la majorité des acteurs essaient de travailler. Il arrive que certains exportateurs, en général ceux dont les volumes export sont faibles, travaillent de façon opportuniste; c'est-à-dire se contentent d'acheter à des périodes où les marchés européens sont demandeurs et rémunérateurs. Pour s'approvisionner, ils parcourent les zones de production et achètent comptant les quantités dont ils ont besoin. Cette stratégie, quelque peu cavalière peut dans certains cas perturber les plannings et programmes des structures les mieux organisées.

Le fonctionnement de la filière est présenté sur le schéma 1.

Cette organisation induit des relations entre les acteurs qui sont assez complexes. Ces relations concernent des flux de marchandises, mais également des flux financiers importants.

En effet, et l'analyse comptable de la filière le confirmera, la majorité des structures, qu'elles

soient des structures de production ou d'exportation, ne disposent pas de surface financière suffisante pour assurer l'autofinancement de leur campagne et encore moins leur développement.

C'est pourquoi, face à un système de crédit inexistant de la part des banques locales, le financement des campagnes d'exportation est assuré par les importateurs européens.

Les importateurs préfinancent les exportateurs qui vont eux-mêmes préfinancer leurs producteurs. Les avances versées aux exportateurs peuvent être faites par avances des intrants (semences, emballages) mais peuvent être faites également sous formes d'avances financières.

Les avances consenties aux producteurs par les exportateurs et/ou les importateurs sont du même type (intrants, avances financières). L'ensemble des flux qu'ils soient physiques (marchandises) ou financiers (avances de campagne, paiement des marchandises) sont repris dans le schéma 2.

Relations entre les acteurs

Relations exportateurs - producteurs

Pour assurer leurs engagements d'exportation, les exportateurs vont en majorité passer des contrats de livraison avec des producteurs (coopératives, groupements, privés). Ces contrats portent sur :

- les quantités à produire selon un planning hebdomadaire,
- les engagements de la part de l'exportateur dans la fourniture des intrants (engrais, semences, produits phytosanitaires),
- les prix d'achat des produits aux producteurs,
- les pénalités en cas de non-respect des plannings,
- l'organisation des livraisons,
- les conditions de paiement.

Un exemplaire de contrat fréquemment utilisé figure en annexe 1.

Ces contrats ne concernent que la marchandise "retenue" après triage dans les stations de reconditionnement des exportateurs et non pas la marchandise sortie de chez les producteurs.

Ces triages sont souvent source de conflit entre les producteurs et les exportateurs. Les producteurs estiment que les écarts de triage sont importants notamment aux périodes où les marchés européens sont difficiles et peu rémunérateurs pour les exportateurs. Cet aspect sera détaillé ultérieurement.

Relations exportateurs - importateurs

Comme pour les relations du premier maillon (production – exportation) les relations sont également contractuelles. Il existe deux types de contrat entre les importateurs et les exportateurs:

• Des contrats de vente à la commission

Dans ce cas, la marchandise est "confiée" à un importateur qui va la vendre pour le compte de l'exportateur. Une fois la vente effectuée sur les marchés de gros, l'importateur va régler le producteur après avoir déduit les frais de commission et les frais d'approche (transit, fret, etc.).

• Des contrats de vente ferme

Ces contrats lient les deux parties par un prix ferme et définitif. Le prix ferme est en général un prix FOB (Free on bord) c'est-à-dire marchandise livrée à bord de l'avion. Au cours de la campagne, les prix d'achat varient et sont précisés sur les divers contrats.

Le premier type de contrat est en instance d'être supprimé. En effet, sous l'impulsion de l'APEFEL, il est devenu obligatoire que les importateurs s'engagent sur des prix minimaux garantis. Nous assistons à la mise en place de contrats commerciaux intermédiaires entre une vente à la commission et une vente ferme. Trois exemples de contrat figurent en annexe 2.

Le respect de ces contrats nécessite d'une part, que les plannings de livraison soient respectés et d'autre part, que le haricot vert exporté soit de qualité loyale et marchande et corresponde aux normes de qualité en vigueur sur les marchés européens.

En cas de problèmes qualitatifs, les engagements ne sont plus respectés et le lot est payé au prix réellement vendu sur lequel sont déduits les frais d'approche (transit, transport, etc.) mais aussi les frais de commission.

Relations compagnies aérienne - APEFEL

Pour assurer le transport des produits, et face au déficit des potentialités de chargement dans les vols passagers réguliers, l'APEFEL contractualise avec les compagnies aériennes l'enlèvement des marchandises. Les contrats obligent les deux parties à honorer leurs engagements. En cas de défaillance de l'une des deux parties, des sanctions financières sont appliquées.

Les principales clauses du contrat portent sur:

- le respect des plannings quantitatifs prévus en début de campagne,
- le respect de l'exécution des vols prévus,
- les tarifs appliqués,
- le paiement du fret initialement prévu y compris en cas de défaillance,
- les pénalités en cas de retard ou d'annulation d'un avion prévu au programme.

Dans le cas d'une défaillance des quantités à exporter, les pénalités financières supportées par l'APEFEL sont répercutées aux exportateurs qui n'ont pu respecter leur planning.

Pour minimiser ces pénalités, les exportateurs peuvent en cas de défaillance de l'un d'eux, se répartir le fret disponible ou bien approvisionner en marchandises l'exportateur défaillant.

Il arrive également que pour éviter de supporter des pénalités financières, l'exportateur défaillant se lance dans la recherche de produits et aille s'approvisionner directement chez des producteurs avec lesquels il n'a pas de programme, pour tenter d'honorer ses engagements.

Les relations contractuelles entre les différents acteurs de cette filière sont présentées sur le schéma 3.

3 - Conditions techniques de production et qualité des produits

Les zones de productions :

Les superficies emblavées en haricot vert représentent plus de 600 ha. La principale zone de production (300 ha) se situe dans la zone du Bam situé à environ 120 km au nord de Ouagadougou. La proximité d'un lac permet de disposer de suffisamment d'eau pour assurer l'irrigation des périmètres.

Les plantations :

Le haricot vert se cultive en saison sèche. Les parcelles destinées à la culture du haricot vert sont ensemencées en céréales et cultures vivrières pendant la saison des pluies. Cette rotation permet aux producteurs de mener deux cultures consécutives. Il arrive certaines fois que la culture précédant le haricot occupe encore le terrain alors que les premiers semis doivent être faits pour répondre au programme et au planning convenu avec l'exportateur ou l'importateur.

Des retards sont régulièrement observés et le respect des plannings et des programmes est difficilement respecté. Cette situation pose des problèmes aussi bien dans la gestion du fret que sur les aspects commerciaux en Europe. En annexe 4, figure le planning prévisionnel et la réalisation d'une des principales structures d'exportation.

On observe que pour la période précédent Noël, très intéressante d'un point commercial, le planning prévisionnel n'est pas respecté. De plus, il y a transfert des quantités initialement prévues avant Noël sur la période de fin décembre - début janvier, période toujours très morose dans la mise en marché du haricot vert de contre saison.

La production

Le cycle végétatif du haricot est d'environ 50 à 60 jours. Les variétés utilisées sont le Garonnel, et l'Amy. Le Garonnel fut la première variété importée au Burkina. L'Amy, variété plus récente, répond mieux aux attentes des producteurs et des distributeurs européens. D'un potentiel de production supérieur et d'une meilleure tenue, cette variété a tendance à remplacer la variété Garonnel qui a fait la réputation du haricot vert de cette région.

Les cultures sont conduites en planches, irriguées par gravité. Chaque "famille" de producteur reçoit en fonction de son expérience et des moyens humains mobilisables une surface au sein de la coopérative ou du périmètre. La coopérative fournit l'ensemble des intrants pour assurer la production et assure la préparation des sols et l'irrigation.

Les producteurs maîtrisent la culture, mais certaines stations d'exportations encadrent les périmètres notamment pour faire respecter les plannings et les programmes de production. L'importateur leader sur cette origine dispose d'une assistance technique expatriée pour suivre l'ensemble des opérations de production et de conditionnement.

D'autres structures recrutent pour la campagne d'exportation des techniciens mis à disposition des coopératives ou groupements de producteurs. Cette présence permet également de surveiller que les productions soient réellement livrées selon le programme et non vendues à des exportateurs opportunistes.

Cette assistance technique auprès des producteurs figure dans certains contrat de production.

La récolte et le conditionnement :

Les rendements moyens observés sont très variables selon les soins et le suivi des parcelles. Les rendements exportés varient de 3,5 tonnes pour les producteurs les moins performants à plus de 6,5 tonnes pour les meilleurs. En 1998/1999, la majorité des structures coopératives

ont réalisé des rendements moyens de 4,5 tonnes de marchandises.

Chaque producteur récolte et conditionne la production de sa parcelle. En fin de journée, l'ensemble des colis de la coopérative sont identifiés par producteur et un premier contrôle qualitatif est effectué avant la livraison à la structure d'exportation.

Ce premier conditionnement permet d'enregistrer les quantités livrées par chaque producteur, mais n'est pas le conditionnement final. En effet, la majorité des lots réceptionnés dans les entrepôts des sociétés d'exportation sont à nouveau conditionnés.

Les haricots non conformes sont retournés à la structure de production et ne sont pas payés. Les écarts de triage peuvent représenter jusqu'à 10% des quantités réceptionnées dans les stations d'exportations.

Certains producteurs dont le travail est conforme aux attentes des exportateurs (donc des importateurs) ont des écarts de triage inférieurs à 2% sur l'ensemble de la campagne. Pour une des principales sociétés d'exportation, les écarts de triages sont de 8% pour la campagne 1998/1999.

Dans de nombreuses structures de production, il existe une ébauche de traçabilité pour éviter de pénaliser les bons producteurs et ainsi répercuter les quantités déclassées au véritables fautifs.

Malgré tout, certains producteurs se sentent lésés notamment dans les périodes de méventes, ils estiment que le tri est exagéré et que le déclassement des marchandises est trop important.

Les opérations d'évacuation par avion

Une fois les opérations de préparation finies (trilage, conditionnement, palettisation), les marchandises sont stockées en chambre froide en attente d'être chargées dans les avions. De nombreuses structures d'exportation ne disposent pas de chambre froide et louent, pour certaines des chambres frigorifiques à l'UCOBAM qui disposent de capacité supérieure à ses besoins. D'autres exportateurs stockent les marchandises en partance dans des conteneurs frigorifiques.

En ce qui concerne les chambres froides de l'UCOBAM, un projet de réhabilitation de l'ensemble des infrastructures de mise à froid doit être mené dans les prochains mois et ainsi d'améliorer les conditions de conservation et de préparation des marchandises.

Qualité des produits:

A ce jour, les contrôles qualitatifs sont effectués à deux niveaux. Un premier contrôle est fait au moment de la récolte et du conditionnement sur le périmètre. Certains producteurs, souvent par méconnaissance, mais aussi par "tricherie" tentent de mettre des haricots dont la qualité n'est pas conforme aux attentes des clients européens. Les principaux motifs de mauvaise qualité concernent:

- le calibre des produits,
- la fraîcheur des haricots,
- les haricots cassés ou blessés (blessures mécaniques, dégâts d'insecte),
- la propreté des marchandises (présence de terre, de débris végétaux).

C'est pourquoi, en règle générale, l'ensemble des stations d'exportation effectue un second triage des marchandises réceptionnées. Ce second contrôle permet d'éliminer les marchandises non conformes.

L'APEFEL-B a prévu cette année de faire effectuer un agréage au départ des marchandises par un service de certification. Le bureau Véritas, dont une antenne est basée à Abidjan, va donc

définir un cahier des charges et mettre en place une politique de qualité homogène pour l'ensemble des opérateurs.

Cette disposition permettrait, à *priori*, de minimiser et de limiter les litiges entre exportateurs et importateurs. Trop souvent, les exportateurs ont le sentiment de payer les aléas commerciaux qui n'ont aucune relation avec la qualité des marchandises exportées.

4 - Analyse comptable de la filière

L'analyse comptable est faite d'une part, pour les deux principaux schémas de production rencontrés (coopératives et producteurs privés) et d'autre part pour les structures d'exportation. Pour ces dernières, seront étudiées les structures s'approvisionnant auprès de producteurs (coopératives ou privés) et celles qui assurent la production et l'exportation des marchandises.

Structure des coûts de la partie production

Les deux schémas principaux de production repris concernent:

- la production en coopérative et/ou en groupements de producteurs,
- la production par des opérateurs privés ayant conclu des contrats directement avec des importateurs.

Cette analyse aborde les coûts de production mais aussi les marges dégagées par les producteurs.

En ce qui concerne la production en structures coopératives (tableau 1), deux comptes sont présentés suivant deux sources d'informations.

La première des sources (**compte A**) correspond aux chiffres fournis par l'APEFEL. La seconde, quant à elle (**compte B**), repose sur les calculs propres aux observations et données recueillies au cours de la mission.

Les remarques sur ce premier tableau

1. En ce qui concerne la main d'œuvre extérieure, de nombreux adhérents de coopératives travaillent des surfaces adaptées à leur main d'œuvre familiale sans faire appel à du personnel extérieur. Ce choix ne leur permet en général de ne cultiver que des surfaces réduites (10 à 25 ares).
2. Le rendement moyen retenu est de 4 500 kg par ha. Il correspond aux résultats de nombreuses coopératives. Il est très représentatif des résultats techniques observés sur place. Certains adhérents de ces coopératives arrivent à produire près de 6 500 kg/ha, d'autres au contraire ne dépassent pas 2 500 - 3 000 kg/ha.
3. Deux périodes sont prises en considération. La période où les prix de vente aux exportateurs sont de 325 FCFA le Kg et la période où les prix de vente sont de 300 FCFA le kg.
4. L'ensemble des intrants est fourni par l'exportateur et facturé aux coopératives. Bien souvent, une participation aux frais de transport est incluse dans ce prix. La fourniture et la facturation de ces intrants est souvent source de conflit.

En effet, certains exportateurs ne précisent pas le prix à la livraison et "ajustent" les prix en fin de campagne. Si la campagne d'exportation est moyenne ou mauvaise, les exportateurs ont tendance à faire payer plus cher les intrants pour améliorer leurs marges et leurs résultats financiers.

L'analyse d'un opérateur privé (**tableau 2**) concerne également les deux périodes où le prix d'achat diffère. Concernant ce schéma de production et en comparaison au premier système,

On remarque un coût de production mais aussi un coût de revient station Ouagadougou moins élevé. Cela s'explique par :

- un meilleur rendement,
- une meilleure maîtrise des coûts de l'irrigation,
- une maîtrise et une autonomie des moyens de transport pour évacuer les marchandises sur Ouagadougou.

Il est apparu intéressant de reprendre notamment les coûts de production avant la dévaluation du FCFA (**tableau 3 annexe 3**). Comme pour le tableau 1, deux comptes sont présentés. Le premier (**compte A**) correspond aux observations et données recueillies auprès des producteurs. Le second (**compte B**) correspond aux différents rapports de campagne des coopératives et/ou des données de l'APEFEL.

A la lecture de ce tableau, l'on s'aperçoit que la situation économique des producteurs s'est dégradée au cours des années suivant la dévaluation. Les marges dégagées par les producteurs ont, dans certaines périodes et selon les comptes (A ou B), fortement baissé.

Structure des coûts de la partie exportation

Les coûts relatifs à la phase exportation sont détaillés dans le **tableau 4**. Ils reprennent les deux schémas type du travail d'exportation.

En I), analyse de la situation d'un exportateur privé. Cette analyse est la suite du tableau 2 (coûts de production d'un opérateur privé).

En II), analyse des autres organisations d'exportation (union des coopératives, autres exportateurs privés mais non producteurs). En ce qui concerne la partie relative à ce modèle d'organisation, deux comptes sont présentés. Comme pour les coûts de productions, le premier (**Compte A**) provient des données de l'APEFEL, le second (**compte B**) est établi selon les valeurs recueillies pendant la mission.

En partie I, on remarque :

Un coût d'assistance technique élevé ; cette situation correspond à la présence d'un technicien expatrié mis à disposition par l'une des plus importantes sociétés d'importation. Ce coût n'est pas systématiquement imputé par l'importateur. En cas de mauvaise campagne, cette assistance technique n'est pas prise en compte.

En partie II, les principales remarques concernent :

La prise en compte dans certaines organisations de l'utilisation de cartons spécifiques à la récolte et au transfert des marchandises entre les périmètres et la station de conditionnement, ce qui représente un surcoût de 15 FCFA le kg.

La notion de rendement est prise en compte dans la partie I dans la mesure où l'on est dans une situation qui intègre la production et l'exportation. Les variations de rendement ont une influence sur les coûts de mise à FOB.

Les prix FOB des différents comptes et organisations sont sensiblement identiques, excepté pour le compte fourni par l'APEFEL. Cette organisation représentant les intérêts des exportateurs, l'on peut comprendre que ces derniers aient intérêt à "maximiser" les coûts et cela dans le but de faire évoluer les prix des contrats de vente aux importateurs!

L'analyse des prix de vente sur les marchés européens

Comme nous l'avons précisé, il existe deux types de contrat de vente entre les exportateurs et les importateurs:

- Un contrat de vente ferme dont le prix varie de 600 à 700 FCFA FOB ; Les prix évoluant au cours de la campagne (700FCFA en décembre et mars, 600, 650 FCFA en janvier et février).
- Un contrat de vente à la commission ; les prix payés aux exportateurs sont le reflet des prix de vente effectués par les importateurs.

En cas de vente ferme et au regard du coût de mise à FOB, les marges des exportateurs varient de 116 FCFA à 41 FCFA. Cette variation est fonction du compte retenu (Compte APEFEL ou valeurs observées) et de la période de production. Ces résultats concernent des marchandises dont la qualité répond aux exigences et aux normes de qualité des marchés européens.

En cas de problèmes qualitatifs, le contrat de prix ferme n'est pas appliqué, et la marge de l'exportateur peut être négative.

Pour les contrats de vente à la commission, deux années de commercialisation ont pu être étudiées et analysées. Ces comptes sont présentés dans le **tableau 5**.

L'année 1996/1997 a été une année particulièrement difficile pour l'origine burkinabé. Les prix de vente sur le marché européens ont été rarement rémunérateurs.

De nombreuses ventes sont inférieures au prix de revient "rendu entrepôt Rungis". Pour cette campagne 1996/1997, la moyenne payée à un exportateur est de 320FCA FOB le Kg, alors que les prix moyens FOB sont nettement supérieurs à ces résultats.

En référence aux chiffres du tableau 4, les pertes minimales de cet exportateur s'élèvent à plus de 20 millions de FCFA.

Les principales raisons qui peuvent expliquer une mauvaise campagne sont:

- des tonnages exportés en inéquation avec les besoins des marchés,
- un mauvais respect des plannings d'exportation,
- une concurrence des autres pays producteurs (Egypte, Maroc, Sénégal),
- des problèmes qualitatifs répétés.

Devant une telle situation, les importateurs assument une partie des mauvais résultats en allégeant les retenues correspondantes aux avances de campagne. Mais il arrive également dans ces années déficitaires que certains exportateurs ne paient pas les producteurs. Cette situation ne permet pas à ces derniers de rembourser le préfinancement reçu en début de campagne.

A l'opposé, l'année 1998/1999 fut nettement meilleure. Le prix moyen payé est supérieur à 620 FCFA le kg (prix FOB).

Ces bons résultats s'expliquent en particulier par une très bonne fin de campagne et notamment au mois de mars où les prix de vente moyens sont supérieurs à 1 400 FCFA. Cette période fut marquée par un déficit de production du Maroc où les conditions climatiques sur ce pays ont été mauvaises, pénalisant la production de haricots primeur venant en général concurrencer l'origine burkinabé.

Les principales remarques que nous pouvons faire sur ce tableau concernent:

- Les frais de transports et de transit qui varient de 720 FCFA à près de 990 FCFA. Cette variation s'explique notamment par le type de transport utilisé, le transport par avion

cargo spécialement affrété est nettement supérieur au prix des cargos réguliers et des vols passagers.

- Les comptes de vente négatifs. Il arrive que les ventes sur les marchés de gros soient inférieures aux frais de transport et de transit. Ces comptes négatifs signifient en réalité que l'exportateur "doit" de l'argent à l'importateur.

Face à ses incertitudes et aux risques financiers qui sont intégralement (en théorie!) supportés par l'exportateur, l'APEFEL a imposé à l'ensemble des importateurs un engagement sur des prix minimums garantis. Cette disposition devra être appliquée pour la campagne 1999/2000.

En réalité et au cours des différentes rencontres avec les acteurs de la filière, il est fréquent que l'importateur partage les mauvais résultats avec ses partenaires producteurs ou/et exportateurs. Cette situation se rencontre fréquemment quand les relations commerciales sont anciennes et que la confiance est établie entre les acteurs.

5 - Diagnostic rapide

Domaines	Contraintes	Atouts
Culture	Non-respect des plannings prévus en début de campagne De fortes disparités dans les résultats techniques (rendements exportés) Forte concurrence des autres pays producteurs (Kenya, Maroc)	Climat propice à cette production de contre saison Compétence dans la mise en place des cultures (travail du sol, semis, irrigation, protection sanitaires)
Récolte	Manque de maîtrise dans la phase récolte (calibre, qualité)	Main d'œuvre disponible
Conditionnement et stockage	Mauvaises conditions de transport entre les périmètres et l'aéroport Infrastructures de niveau moyen (chambre froide)	L'ensemble des marchandises est vérifié avant l'embarquement
Transports intérieurs et mise à FOB	Sortie des marchandises trop longtemps avant l'embarquement Infrastructures routières de mauvaises qualité (pistes en mauvais états)	Les entrepôts de stockage sont en périphérie de l'aéroport
Transport aériens	Coût du fret élevé sur vols cargos supplémentaires	Contrats entre APEFEL et compagnies
Organisation et fonctionnement de la filière	Dépendance financière des exportateurs vis à vis des importateurs. Dépendance financière des producteurs vis à vis des exportateurs Manque de transparence dans les prix des intrants quand ceux ci sont avancés aux producteurs	Régularité des vols Une intégration des producteurs. Un cahier des charges qualité mis en place dès cette campagne

Le marché européen est en progression, mais la pression sur les prix ne permet de dégager des marges qu'au niveau des origines les plus compétitives.

Le marché est de plus en plus exigeant sous l'angle des caractéristiques du produit (fraîcheur, calibre, présentation) et des services associés (régularité des apports, respect des programmes).

La programmation des arrivages et la logistique sont prédominantes et opèrent une sélection entre les origines.

La filière du Burkina Faso se caractérise par un équilibre fragile. Malgré tout, cette production de contre saison est une source de revenus non négligeables pour de nombreux producteurs.

Pour d'autres, cette production ne génère aucun revenu soit du fait de faibles rendements soit du fait du non-respect des contrats avec leurs exportateurs.

Contrat de production et de commercialisation de haricots verts (Campagne 1999/2000)

ENTRE

La Direction de l'Union des Coopératives Agricoles et Maraîchères du Burkina (UCOBAM) représentée par son Directeur Général, Monsieur Seydou ZOROM ;

D'une part

ET

Les Unions Régionales, les Coopératives et les groupements représentés par son Président, Monsieur

D'autre part

Il a été convenu ce qui suit :

ARTICLE 1

Le présent contrat a pour objet la production et la commercialisation de haricot vert Bobby selon les quantités et les périodes stipulées dans les tableaux joints en annexe.

ARTICLE 2

La Direction de l'UCOBAM s'engage à fournir à temps ou le cas échéant à appuyer les démarches de l'URCOMAYA pour l'acquisition des intrants indispensables à la production du haricot vert bobby d'un montant de .
de francs CFA ; faisant l'objet du présent contrat.

ARTICLE 3

Les Unions régionales, les coopératives et les groupements s'engagent à utiliser les variétés fournies et à respecter le planning hebdomadaire de semis ci-joint.

ARTICLE 4

Au moment des semis, les unions régionales, les coopératives et les groupements communiqueront chaque lundi début de semaine les superficies réalisées au cours de la semaine écoulée au Directeur et/ou au chef de service production de l'UCOBAM

ARTICLE 5

Au moment des récoltes, les unions régionales, les coopératives et les groupement sont tenus d'informer le directeur et/ou le chef de production les quantités prévisibles de semaine qui suit :

ARTICLE 6

Au cours de la campagne, la direction à travers son service de production s'engage à exécuter un programme de suivi-appui technique de la production auprès des unions régionales, des coopératives et des groupements.

ARTICLE 7

Les unions régionales, les coopératives et les groupement s'engagent à livrer à l'UCOBAM des produits conformes aux normes de qualité notamment celles en vigueur au sein de l'Association Professionnelle des Exportateurs de Fruits et Légumes du Burkina (APEFEL/B)

ARTICLE 8

Le haricot vert livré à l'UCOBAM fera, l'objet de tri et de conditionnement préalable avant réception.

ARTICLE 9

Les livraisons de haricot vert se feront au plus tard à 9h00 du matin au hall de conditionnement de l'UCOBAM et le seuil admissible de variation est établi à +/- 10% pour les livraisons hebdomadaires.

ARTICLE 10

Toute livraison de haricot vert au-delà des normes visées à l'article 9 fera :

- 1) l'objet de mise en quarantaine si la réception se fait au-delà de 9H00
- 2) des pénalités pécuniaires s'il s'agit d'un manque à gagner incluant notamment le coût de transport (si cette fonction a été assurée par l'UCOBAM)
- 3) de rejet, s'il s'agit d'un surplus de livraison.

ARTICLE 12

Le prix d'achat du haricot vert pour la campagne 1999/2000 est de :

Haricot vert Bobby

Nov-déc 1999 et Jan-fév-mars-avr 2000 : 275

Haricot vert fin

Nov-déc 1999 : 325

Janv-fév 2000 : 300

Mars-avril 2000 : 325

ARTICLE 13

Tout haricot vert conforme aux normes de qualité, aux délais de livraison et aux quantités contractuelles, devra obligatoirement être réceptionné et commercialisé au niveau de la direction de l'UCOBAM.

ARTICLE 14

Le directeur de l'UCOBAM s'engage à procéder aux règlements des factures suivant les règlements reçus de sa clientèle dans un compte ouvert par l'URCOMAYA à l'URGPY-
Toutefois, le règlement définitif devra intervenir au plus tard le 31 mai 2000. (URCOM)

ARTICLE 15

Les règlements des factures se feront sur la base du respect du planning établi (période de livraison, quantité et qualité).

ARTICLE 16

Les unions régionales, les coopératives et les groupements fautifs vis-à-vis du manque à gagner en quantité, feront l'objet de pénalités financières.

ARTICLE 17

Toutes modifications du planning de production ne pourront s'effectuer que d'accord partie.

Cependant, en cas de force majeure vérifiable par UCOBAM (intempéries, catastrophe naturelles, etc...) Les parties ne sauraient être tenues responsables du non-respect du présent contrat.

ARTICLE 18

Le présent contrat engage les deux parties.

En cas de litige la solution amiable sera la première recherchée. A défaut d'entente les deux (2) parties désignent de commun accord un arbitre.

Fait à Ouagadougou, le

Pour
Le Président et par délégation,
Le Directeur

Pour l'UCOBAM
Le Directeur Général



**CONTRAT DE COMMERCIALISATION
HARICOT VERT BURKINA
1999 / 2000**

Entre :

La Société

sise,
représentée par

Et :

La Société SELECTION sise, 36 Rue d'Angers - Bât A3 - Fruileg 708 - 94584
RUNGIS CEDEX - France représentée par **Monsieur Yves GALLOT** son Président
Directeur Général.

Il a été convenu ce qui suit :

I) La Société s'engage (nf) à expédier tonnes de haricots
verts à **la Société SELECTION** suivant le programme et cahier des charges ci-après annexé.

II) Le haricot vert devra être d'une qualité saine, loyale et marchande et sera agréée au
départ de l'avion par **Monsieur Marc BERTET** qui aura plein pouvoir pour refuser toutes
marchandises non conformes. En cas de contestation de la qualité, l'association sera habilitée à
trancher dans l'intérêt de la filière.

III) Ce tonnage sera à 5 % près en plus ou moins, toutefois en cas d'excédents
importants de la production, si le marché et la logistique le permettent, et en accord
avec **Monsieur Yves GALLOT**, des tonnages supplémentaires pourront être
commercialisés par les Ets **SELECTION** aux mêmes conditions. Dans tous les cas,
l'exportateur s'engage à respecter les tonnages définis par le programme.

IV) Au travers de l'association des exportateurs, l'exportateur devra faire valoir ses
engagements de vente afin que la logistique nécessaire soit mise en place. Elle devra
également attirer l'attention de tous les décideurs qu'un tonnage supérieur à plus de
2500 tonnes de haricots verts pour le Burkina, serait suicidaire et qu'il est nécessaire
qu'un programme global soit mis en place et qu'il soit respecté par les planteurs
pour éviter également la catastrophe 97/98.

36 - 44, rue d'Angers - Fruileg 708 bât. A3 - 94584 Rungis Cedex
TEL / 01 45 12 27 80 FAX / 01 46 87 07 42 TELEX / 265 100
S.A. au Capital de 500.000 Francs - R.C.S. Créteil B 702 021 817

- V) SELECTION s'engage à commercialiser tonnes suivant les conditions précédentes.
- VI) Toutes les marchandises agréées au départ seront réglées suivant le système de la commission aux taux de 10 % avec un prix minimum garanti de FCFA FOB Ouaga, de 600 FCFA sous réserve du respect de l'article 4.
- VII) Sur ce prix seront retenus les avances, les facteurs de production, et toutes autres sommes que Selection aurait pu payer pour le compte de entre autre la mise à FOB et assistance technique.
- VIII) L'exportateur s'engage à joindre à toutes les expéditions **EUR1** et **Phytosanitaires**. En cas de manquement, l'ouverture d'un **D.48**, serait à sa charge. Les opérations de mise à **FOB** devront être intégralement faite par la **Société S.N.T.B.**
- IX) Monsieur Marc BERTET, représentant des Ets SELECTION est chargé de l'exécution de ce contrat et à plein pouvoir.
- X) En cas de force majeure : problèmes climatiques, problèmes de logistique, problèmes de tonnages démesurés par le Burkina, les conditions 6-7 et 8 seraient renégociées à l'amiable.

Fait à Ouagadougou le,

L'exportateur.

L'importateur.

CONTRAT DE COMMERCIALISATION CAMPAGNE 1999/2000

ENTRE

L'Union des coopératives Agricoles et Maraîchère du Burkina (UCOBAM 01 B. P. 277 OUAGADOUGOU 01 – Burkina Faso) – ci-après désignée le vendeur, représentée par son Directeur Général, M. Seydou ZOROM

d'une part

ET

d'autre part

Il a été convenu ce qui suit :

ARTICLE 1 : OBJET

Le présent contrat a pour objet la commercialisation de tonnes de pour la campagne 1999/2000.

Fortement tributaire de la pluviométrie, les quantités sur lesquelles porte le présent contrat de vente sont susceptibles de fluctuer à la hausse ou à la baisse dans une proportion de 10 % sans que cela puisse porter préjudice à l'esprit et au terme du contrat.

ARTICLE 2 : PRIX

La marchandise étant vendue F.O.B. OUAGADOUGOU, il appartient à l'UCOBAM de veiller à la mise en place à bord de l'avion jusqu'au départ effectif de celui-ci, au delà la responsabilité de l'acheteur est engagée.

Les prix fermes et non révisables pour la campagne ont été arrêtés d'accord partie comme suit :

▪ HARICOT VERT FIN

6,5 F/kg de décembre 1999 à mars 2000

▪ HARICOT VERT BOBBY

5,5 F/kg de décembre 1999 à mars 2000

Le caractère définitif de ces prix est expressément entendu et accepté entre les parties, dès signature de la présente convention.

ARTICLE 3 : PLANNING DE LIVRAISON

L'UCOBAM s'engage à livrer la marchandise selon le planning hebdomadaire fourni en addenda, avec les variations permises de plus ou moins 10 %.

Le planning sera confirmé ou révisé par entente mutuelle après les semis.

Ultérieurement, le planning devra être respecté, mais le vendeur ne pourra être tenu responsable des écarts imputables à des phénomènes de nature (véritables) tels que pluviométrie, harmattan dégâts par l'orage...

Dans ce cas, le vendeur s'efforcera de favoriser l'acheteur afin de limiter les écarts avec le tonnage prévu.

Les livraisons excédant 10 % du planning devront être préalablement convenues entre les parties quant aux quantités et aux prix.

Les insuffisances par rapport au planning hebdomadaire devront être rapportées à l'acheteur dès qu'elles sont prévisibles.

Le vendeur s'engage à aviser l'acheteur par voie de fax, télex, téléphone ou tout autre moyen utile, avant chaque expédition, de la date du chargement.

ARTICLE 4 : CONDITIONNEMENT

Le conditionnement se fera en carton de 4 kilogrammes nets minimum.

ARTICLE 5 : AGREGAGE ET CONTROLE DE QUALITE

Le vendeur s'engage à livrer à l'acheteur une marchandise saine, loyale et marchande, calibrée et conditionnée conformément aux normes et réglementation en vigueur dans l'Union Européenne en matière de normalisation, de phytosanitaire et de résidus pesticides.

ARTICLE 6 : MONTANT DU MARCHE

Sur la base du prix fixé à l'article 2 et du planning de livraison, le présent contrat est arrêté à la somme de(.....) Francs FF.

ARTICLE 7 : GARANTIE DE PAIEMENT

Afin de faciliter la mise en place de la campagne, l'acheteur se substituera au vendeur pour les opérations d'achat des emballages et des semences conformément aux demandes formulées par l'UCOBAM (..... cartons de haricot vert, type 4 kg, et kg de semence Amy et kg de Paulista.

L'acheteur octroie une avance de FF pour contribuer au préfinancement de la campagne sous forme de traites avalisées de FF en fin décembre 1999, et de FF en fin février 2000.

ARTICLE 8 : PROCEDURE ET DELAI DE PAIEMENT

Afin de faciliter la procédure devant mener au respect des délais de paiement par l'acheteur, le vendeur s'engage :

- 1) à facturer unitairement chaque livraison
- 2) à joindre l'EUR1 original et à l'expédier au transitaire le jour même de l'embarquement
- 3) à produire sur demande une copie conforme et authentifiée de l'EUR1 si ce dernier était perdu en cours de route.

L'acheteur convient d'autre part de ce qui suit :

- 1) Dans le cadre des achats d'emballages et de semences effectués par le client, le paiement sera retenu au fur et à mesure à hauteur de FF/kg jusqu'à apurement de la dette ainsi contractée par l'UCOBAM
- 2) Le paiement résiduel est effectué dans les 15 jours suivants l'embarquement.

Les paiements s'effectueront par virements bancaires au bénéfice de l'UCOBAM par l'intermédiaire du correspondant de
à Ouagadougou BURKINA FASO.

ARTICLE 9 : RENCONTRE DES PARTIES

Les deux (02) parties devront impérativement se rencontrer au cours de l'exécution de la campagne, pour réajuster à la hausse et à la baisse les tonnages annoncés dans le présent contrat si l'une des parties venait à rencontrer quelque difficulté.

Ladite rencontre doit se tenir impérativement dans la dernière quinzaine de janvier 2000. Toute modification du contrat au cours de cette rencontre devra faire l'objet d'un procès verbal dûment signé par les deux (02) parties.

ARTICLE 10 : LITIGES

Le présent contrat engage les deux (02) parties.

En cas de litiges, la solution amiable sera la première recherchée. Si cette procédure n'aboutissait pas, les deux parties désignent d'un commun accord la Chambre comme seule compétente en la matière et s'obligent à ses conclusions.

En cas de litige sur la qualité à l'arrivée du produit, une contre-expertise sera effectuée par un bureau reconnu par toutes les parties.

ARTICLE 11 : ELECTION DE DOMICILE

Les parties font élection de domicile pour les présents en leur demeure respective.

POUR UCOBAM
Le Directeur Général,
Seydou ZOROM

POUR
Le Directeur Général,

Structures des coûts de production avant dévaluation

Structures des coûts de production et des marges (structures coopératives et groupements campagne 1998/1999)

Par ha en FCFA	Compte A	Compte B
Semences	448 000	280 000
Engrais de fond	94 000	100 000
Engrais azotée	45 000	49 000
fumure organique	10 670	30 000
Labour, préparation	15 000	15 000
Protection phytosanitaire	45 000	44 800
Redevance irrigation	300 000	300 000
Frais M.O Coop.	0	45 000
Frais fonctionnement coop.	100 000	0
Main d'œuvre extérieure	476 000	240 000
Frais de culture	1533 670	1103 800

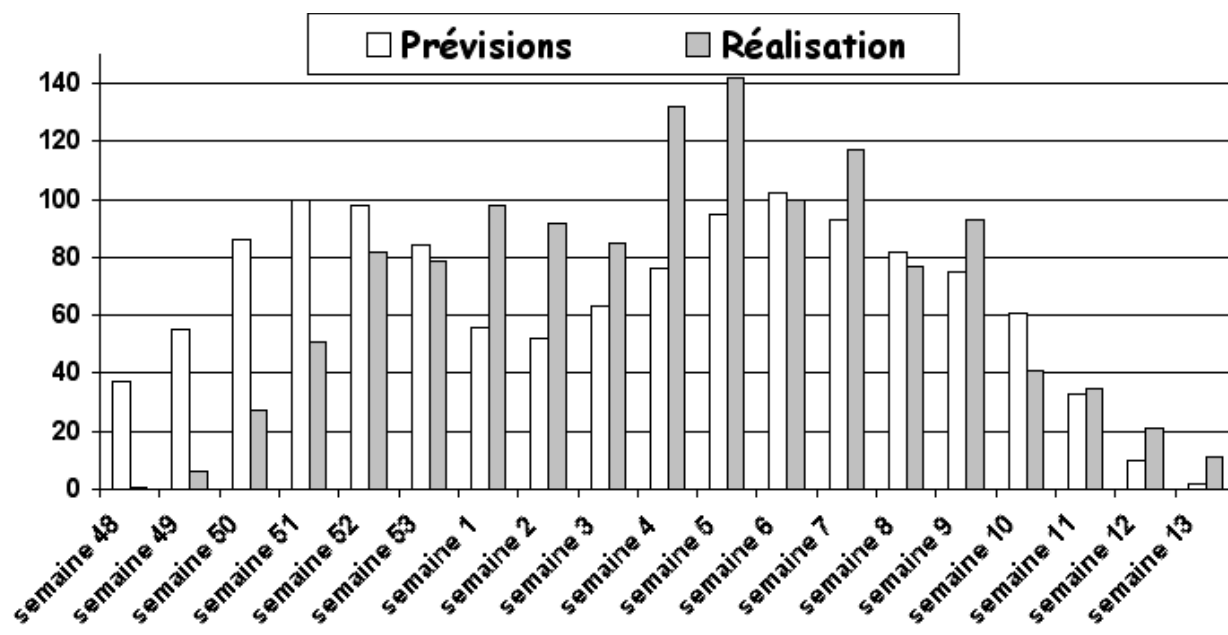
Compte A: Coopérative et producteur privé visités

Compte B: Rapport bilan campagne Union des coopératives

Coût par kg compte A	Rdt faible	Rdt moyen	Rdt élevé	en % rdt moyen
	3000	4500	6500	4500
Semences	44	29	20	17%
Engrais de Fond	23	15	10	9%
Engrais azotée	10	7	5	4%
Fumure organique	5	3	2	2%
Labour, préparation	5	3	2	2%
Protection phytosanitaire	8	5	4	3%
Redevance irrigation	100	67	46	39%
Frais fonctionnement coop	17	11	8	6%
Main d'œuvre extérieure	33	22	15	13%
Transport périmètres Ouaga	10	10	10	6%
Coût revient station Ouaga.	254	173	123	100%
Prix achat mois 12 et 03	275	275	275	marge
Marge producteur au kg	21	102	152	37%
Prix achat janvier février	225	225	225	
Marge producteur au Kg	-29	52	102	23%

Coût par kg compte A	Rdt faible	Rdt moyen	Rdt élevé	en % rdt moyen
	3000	4500	6500	4500
Semences	44	29	20	17%
Engrais de Fond	23	15	10	9%
Engrais azotée	10	7	5	4%
Fumure organique	5	3	2	2%
Labour, préparation	5	3	2	2%
Protection phytosanitaire	8	5	4	3%
Redevance irrigation	100	67	46	39%
Frais fonctionnement coop	17	11	8	6%
Main d'œuvre extérieure	33	22	15	13%
Transport périmètres Ouaga	10	10	10	6%
Coût revient station Ouaga.	254	173	123	100%
Prix achat mois 12 et 03	275	275	275	marge
Marge producteur au kg	21	102	152	37%
Prix achat janvier février	225	225	225	
Marge producteur au Kg	-29	52	102	23%

Programme prévisionnel et réalisation des exportations



ANNEXE III :

**5 • LIBÉRALISATION ET TENAILLE DES PRIX
CACAO/INTRANTS
Le cas du Sud-Ouest du Cameroun**

par François RUF (CIRAD -TERA)

SOMMAIRE

1 - Un boom cacao à base de migrations	275
2 - Les étapes de la libéralisation du secteur cacao	276
3 - Perspective d'appui à la structuration de la filière	277
4 - Mais une écologie aussi favorable aux maladies ... donc des rendements élevés sous réserve d'un des coûts de production les plus élevés au monde	277
5 - Une écologie stimulant les innovations techniques	281
6 - Accès aux intrants, prix et arrangements institutionnels	283
7 - Une économie de plantation entre la maturité optimale et le vieillissement	286
8 - Une dévaluation puis une libéralisation sans effet "apparent" de 1994 à 1996	287
9 - Une libéralisation apparemment plus efficace sur les prix à partir de 1997	287
10 - La libéralisation a sans doute aidé à empêcher le déclin du Sud-Ouest, notamment en relançant les investissements dans les nouvelles plantations	288
11 - La libéralisation va t'elle aider à faire rebondir la cacaoculture du Sud-Ouest dans les années 2000 ?	288
12 - Le premier facteur jouant sur le prix au producteur : la levée des taxes à l'export	289
13 - Le second facteur : concurrence et réduction des marges de commercialisation	289
14 - Prix producteurs, FOB, CAF et marges commerciales	292
15 - Qualité : fermentation/séchage, concurrence, prix, ... et écologie	294
16 - Les organisations et les partenariats économiques : état des lieux en 1999	297
Conclusion	301

Comment l'écroulement récent du cours mondial passant de 1 100 £/tonne en juillet 1998 à 550 £/tonne en novembre 1999 va-t-il peser sur la cacaoculture du Sud-Ouest du Cameroun? On sait que cette cacaoculture est fortement consommatrice d'intrants (Temple 1995, Varlet 1997). Sera-t-elle une des premières en Afrique à se fragiliser? Ou, au contraire le Cameroun ayant libéralisé sa filière cacao en 1995, ce qui a déjà permis de remonter les prix au producteur en 1997 (Varlet 1997, Gockowski et al, 1998), va-t-il mieux résister que d'autres pays à ce nouvel effondrement du cours mondial?

Sur la période 1990-1994, la production oscille entre 100 000 et 110 000 tonnes. Entre 1995 et 1999, la fourchette se situe plutôt entre 110 000 et 120 000 tonnes. A première vue, par rapport à un processus de libéralisation qui se déroule entre 1992 et 1996, on pourrait faire l'hypothèse d'une relative neutralité de la libéralisation. On pose ici l'hypothèse que cette stagnation apparente ou ce léger progrès de la production ressemble déjà à une performance des planteurs alors qu'au début des années 90, la plupart des observateurs et experts s'attendaient à un déclin vers 70 000 tonnes. La libéralisation y a-t-elle été pour quelque chose ?

L'évaluation de la libéralisation sur le secteur cacao, du Sud-Ouest du Cameroun est quelque peu complexifiée par la simultanéité de plusieurs événements. Tout d'abord, le cours mondial du cacao remonte à partir de la fin 1993 et jusqu'à la mi-1998. Ensuite intervient la dévaluation en 1994. La libéralisation complète de la filière est décidée en 1995 avec des décrets d'application en 1997. Quel rôle a précisément joué la libéralisation sur les prix aux producteurs en interaction avec ces deux autres facteurs influençant directement les prix payés aux producteurs ? Un des premiers objectifs affichés par les bailleurs de fonds prônant la libéralisation était de restituer les prélèvements de l'Etat aux planteurs, mais aussi de transférer à ces derniers une partie de la rente captée par le circuit de commercialisation interne. Cet objectif a-t-il été atteint ?

Après les prix au producteur, un second critère d'évaluation de la libéralisation de la filière est la qualité des fèves, en prenant soin de confronter les discours aux faits. Les détracteurs de la libéralisation évoquent la détérioration de la qualité, laquelle serait liée à la concurrence d'acheteurs peu professionnels, capables d'acheter "tout ce qui vient". La référence indonésienne prouve qu'une apparente "mauvaise qualité" dans un contexte de concurrence presque parfaite relève plus d'une adaptation au marché que de son échec (Bennett et Hasan 1993, Faivre et al 1993, Ruf et Yoddang 1998). En Côte d'Ivoire, à l'aube de la complète libéralisation de la filière en 1999, tous les indicateurs montrent un faible impact sur la qualité (Legrand 1999).

Au Cameroun, les premières observations montrent également que la baisse de qualité à l'export relève du mythe (Gielbert 1998, Tollens 1999). Alors adaptation ou échec du marché ? Que peut apporter une approche microéconomique des stratégies paysannes sur cette question en 1999) ?

¹ Je remercie tout particulièrement Alain Bernard (CICC) et Frederic Varlet (STABEX), tous deux associés à la mission, ainsi que Anne Le Berre, Thibaud Lanthiez (AFVP) et Georges Nkal Woub, basés au projet "Séchoirs à cacao" financé par l'union européenne dont l'appui sur le terrain a été également décisif. Tous mes remerciements vont aussi à Mr Tsimi, à l'accueil de son équipe au CICC mais aussi à l'ensemble de l'interprofession, depuis des planteurs, chaleureux malgré la situation du marché mondial du cacao, jusqu'aux exportateurs et importateurs, fort cordiaux. Cette seconde version du rapport, légèrement revue par rapport à celle de décembre 1999, doit beaucoup aux commentaires de L. Temple et A. Bernard. Les prises de position et les erreurs n'engagent néanmoins que son auteur et aucunement les personnes mentionnées ni le CIRAD.

Dans les années 80, les organisations de l'Etat telles que la SODECAO ont été particulièrement faibles ou absentes dans le Sud-Ouest. On peut considérer comme acquis qu'elles n'ont joué aucun rôle déterminant dans l'offre de cacao du Sud-Ouest, ni positif ni négatif, avant la libéralisation. Au contraire, dans les années 80, la croissance de l'offre du cacao dans le Sud-Ouest a contribué à masquer la déroute de la SODECAO dans un Centre-Sud qui n'en finissait pas de vieillir. On pourra donc se poser la question du rôle que pourrait jouer des organisations appuyées par l'Etat après la libéralisation.

Par ailleurs l'impact des fluctuations de prix du cacao sur l'offre dépend beaucoup des alternatives économiques (notion de prix relatif). Ainsi, au début des années 90, les opportunités d'emplois dans les secteurs secondaires et tertiaires semblent défavoriser l'agriculture (Losch et al, 1992). Qu'en est-il en 1999 ? L'impact des prix courants peut aussi être tempéré par les espoirs des planteurs (prix anticipés). Qu'espèrent les planteurs du Sud-Ouest en 1999 ?

En dehors des prix, l'offre est aussi lourdement déterminée par la structure d'âge du verger et de la population. Les cycles du cacao se caractérisent souvent par de fortes vagues de migrations, à l'origine des booms, puis par une conjonction "inexorable" des cycles de vie des planteurs et de leurs cacaoyers. Comme l'espace forestier se réduit sous l'avancée des fronts pionniers, il y a vieillissement simultané, fragilisant l'économie cacaoyère et précipitant la récession après une phase de boom (Ruf 1993). Ce modèle s'applique fort bien à l'échelle d'une région puisque les nouveaux migrants potentiels ont tendance à éviter ces régions vieillissantes. Ils délaissent ces régions à productivité du travail déclinante (et donc à revenus déclinants) et à accès limité au foncier, pour se reporter vers des régions à plus fort potentiel de réserve forestière avec des plantations plus jeunes offrant de meilleures rémunérations (Ruf 1994).

Ce modèle s'applique-t-il au Sud-Ouest du Cameroun ? Comment ont évolué la production et la structure de la cacaoculture du Sud-Ouest ? D'éventuels changements se dessinent-ils depuis 1995 ? De tels changements sont-ils en partie liés au processus de libéralisation ?²

Le nombre de questions implique une structuration du rapport en 16 points :

1. un boom cacao à base de migration,
2. les étapes de la libéralisation du secteur cacao,
3. une écologie *a priori* favorable aux rendements élevés,
4. mais une écologie aussi favorable aux maladies, donc des rendements élevés sous réserve d'un des coûts de production les plus élevés au monde,
5. une écologie stimulant les innovations techniques,
6. accès aux intrants, prix et arrangements institutionnels,
7. une dévaluation puis une libéralisation sans effet "apparent" de 1994 à 1996,
8. une économie de plantation entre la maturité optimale et le vieillissement,
9. une libéralisation apparemment plus efficace sur les prix à partir de 1997,
10. la libéralisation a sans doute aidé à empêcher le déclin du Sud-Ouest,
11. la libéralisation va-t-elle faire rebondir la cacaoculture du Sud-Ouest dans les années 2000 ?,
12. le premier facteur jouant sur le prix au producteur : la levée des taxes à l'export,
13. le second facteur : concurrence et réduction des marges de commercialisation,

² Au plan de la méthode, compte-tenu du bref temps imparti, les étapes sont les suivantes. Avant la mission, deux entretiens avec le professeur E. Tollens, ayant déjà travaillé pour le STABEX sur la libéralisation du secteur cacao au Cameroun (cf Vrije Universiteit 1999) ont permis de jeter les premières hypothèses. Les 5 jours de mission ont consisté à "s'immerger" sur les terrains de Muyuka et Kumba et interviewer le plus possible de planteurs, complété de quelques acheteurs puis exportateurs et importateurs à Douala. Ensuite, la bibliographie a été explorée en s'appuyant sur la documentation du CICC et sur une séquence de 4 excellentes études faites dans la région Sud-Ouest par Losch, Dupraz et Fusiller en 1990/91, par L. Temple entre 1991 et 1994, par F. Varlet et D. Berry en 1997 et enfin par A. Le Berre en 1999.

14. prix producteurs, FOB, CAF et analyse des marges commerciales,
15. la question de la qualité,
16. les organisations et les partenariats économiques : état des lieux en 1999.

1 - Un boom cacao à base de migrations

De l'histoire des fazendas de Bahia au Brésil entre le 19^{ème} et le 20^{ème} siècle jusqu'au dernier boom cacao de Sulawesi (Indonésie) à l'aube du 21^{ème}, un boom cacao est presque toujours associé à un phénomène migratoire, lequel apporte de nouveaux bras en très peu de temps. De ce point de vue, jusqu'en 1960, le Cameroun a longtemps constitué une exception, un "isolat" avec sa province du Centre-Sud qui avait fondé sa cacaoculture sur l'adoption du cacaoyer par des autochtones. Ils étaient certes aidés par des migrations saisonnières de travail, venant par exemple du pays Bassa, mais peu par des migrations d'installation. Un département comme le Nyong et M'foumou était prostré par le manque chronique de force de travail, miné par l'émigration des jeunes autochtones vers les villes, sans compensation par des flux de migration. Dans ces conditions, même un support actif de l'Etat sous forme de projet de développement de la cacaoculture était condamné à l'échec (Ruf *et al* 1989).

Dans le Sud-Ouest, au début du 20^{ème} siècle, les colons allemands font venir de la main d'œuvre d'autres régions du Cameroun et du Nigeria. Le système britannique de gouvernement indirect semble favoriser les initiatives locales dont les migrations (Losch 1995, 171-172). Une partie des ouvriers essaime et crée des exploitations familiales mais leur production reste limitée jusque dans les années 1960 (Temple 1995). C'est également un processus très classique dans l'histoire des économies de plantation, et plus particulièrement cacaoyères. En général, les manœuvres essaient dans la forêt et font monter la production, comme à Trinidad, dès que les autorités ouvrent l'accès à la terre (Giacottino 1977, Lewis 1996, Ruf 1995, 172-177).

Ici dans le Sud-Ouest du Cameroun, on peut faire l'hypothèse que le manque de pistes principales rendait l'accès à la forêt difficile. Ainsi, c'est seulement après la seconde guerre mondiale, sous l'incitation de l'administration britannique, que s'opèrent des investissements décisifs pour déclencher les migrations. Des routes principales relient Limbé (ex Victoria) à Bamenda et au Nigeria *via* Kumba et Mamfé. Des sociétés privées, notamment forestières, s'installent et l'on connaît leur impact en termes de créations de pistes secondaires dans les forêts. C'est d'ailleurs vérifié à l'échelle de 2 villages qui connaissent un boom cacao, l'un en 1950, l'autre en 1965 lorsqu'ils sont reliés au réseau routier par des pistes d'évacuations des grumes (Losch, Fusiller, et Dupraz, 1991, 65-67). Par ailleurs, la pression de maladie des cacaoyers a du longtemps dissuader les petits planteurs avant qu'ils aient pu s'assurer d'un accès aux fongicides.

Au Cameroun, ce n'est donc réellement qu'à partir des années 1960 et 1970 que le Sud-Ouest et le M'Bam (au Nord de Yaoundé et de la Lekié) font rebasculer le Cameroun dans la "normalité" des histoires cacaoyères : ces deux régions connaissent un boom cacao "classique" fondé sur le travail des migrants. Le modèle semble fonctionner notamment très bien dans le cas du Sud-Ouest. La production de cette région a vraiment décollé à partir des années 1970 et croît jusqu'en 1990, et cette croissance est clairement associée à de fortes migrations, "de l'ordre de 5,6% par an entre 1961 et 1987" (Temple 1995, 2).

Ces migrations sont même très classiques dans leur composition. Le cacao dans ces nouvelles régions attire :

- des anciens manœuvres des grandes plantations, à la fois du Cameroun et de "l'étranger", en l'occurrence du Nigeria ;

- des parents et voisins dans les villages d'origine de ces premiers pionniers, lesquels diffusent l'information sur le cacao et la terre disponible de par leur propre réussite ;
- de nouveaux migrants d'autres villages et autres régions accédant à l'information un peu plus tard ;
- des planteurs et fils de planteurs des anciennes régions cacaoyères du pays, attirés par la disponibilité en terre ;
- des fonctionnaires, saisissant en général l'opportunité d'une affectation pour investir dans une plantation et préparer leur retraite.

En outre, la répression de la rébellion des Bamileké a provoqué la fuite de toute une génération de jeunes planteurs (qui maîtrisaient les techniques de plantations du café principalement) et qui ont constitué une partie des pionniers du Sud-Ouest (Temple 2000).

Ainsi, à la différence du bassin de production autour de Yaoundé où prédominent les autochtones, et comme dans le M'Bam au Nord de la Lekié, la cacaoculture du Sud-Ouest résulte principalement du travail de migrants. Comme tout boom de production cacaoyère, celui du Sud-Ouest est avant tout structurel, composé de migrations vers une forêt tropicale préalablement peu habitée, ouverte aux appétits des migrants. Tant les spécificités écologiques que les réformes économiques peuvent certes moduler le rythme des décisions de migrations. Quelles ont été les étapes du processus de libéralisation au cours de ces dernières années ?

2 - Les étapes de la libéralisation du secteur cacao

1990

La première mesure de libéralisation est de supprimer le monopole d'achat du cacao par les grosses coopératives du Sud-Ouest. Ces dernières jouent un rôle important dans l'extension des plantations entre les années 70 et 80. Cette suppression permet alors l'essor des LBA ("Licensed Buying Agents"), acteurs privés, auparavant illégaux. Il existait même des barrages policiers pour les attraper (Temple 2000).

1990- 1993

La deuxième mesure de libéralisation en 1990 est la suppression des subventions aux intrants et de la Sodecao (Société d'Etat, encadrant les planteurs de cacao), dont la zone d'intervention directe exclut le Sud-Ouest, du moins en principe. En réalité la Sodecao (et les coopératives) ont encore de très gros stocks en 1990, lesquels permettent d'approvisionner le Sud-Ouest jusqu'en 1993. La suppression de la Sodecao a une incidence sur l'approvisionnement en intrants du Sud-Ouest dans la mesure où la quasi totalité de stocks de fongicides distribués ou vendus "au rabais" par les coopératives d'Etats sont alors issus des détournements en provenance de la Sodecao.

D'après L. Temple, ces coopératives ont joué malgré toutes les critiques, un rôle important dans la diffusion de la cacaoculture du Sud-Ouest par cette fonction d'approvisionnement en fongicides et pesticides, mais également, dans la stabilité des prix aux producteurs (Temple 2000). Enfin, certaines coopératives ont construit des fours en béton où les producteurs pouvaient venir sécher leur cacao.

Certes, ces coopératives ont quasiment dérobé la récolte de 1991 aux planteurs et n'ont plus aujourd'hui de caractère fonctionnel. Leur remplacement par les LBA (impact direct de la libéralisation) crée une situation nouvelle (*cf infra*).

La troisième mesure de libéralisation était la levée des taxes à l'exportation, jouant pleinement son effet à partir de 1996/97.³

3 - Une écologie *a priori* favorable aux rendements élevés

Les sols volcaniques et la pluviométrie abondante (2 000 à 3 000 mm contre 1 400 à 1 500 dans le Centre-Sud), une option de système de culture de type monoculture et proche du plein soleil, et des plantations moins âgées que dans le Centre-Sud favorisent des rendements élevés. Il y a bien des rendements faibles en dessous de 500 kg/ha mais on observe aussi fréquemment des rendements entre 500 et 1 000 kg/ha. Cette fréquence est variable selon les enquêtes et probablement les années, du fait des variations de climat et de prix. Les rendements entre 500 et 1 000 kg/ha ne concerneraient que 20 à 30% des planteurs en 1990 (Losch et al 1991), Temple 1995, Varlet 1997). Ces rendements sont élevés par rapport à ceux du Centre-Sud, mais aussi par rapport à la moyenne en Afrique.

4 - Mais une écologie aussi favorable aux maladies ... donc des rendements élevés sous réserve d'un des coûts de production les plus élevés au monde

Pourriture brune, mirides et coûts de production en 1990-1993

Les pluies très abondantes, entre 2 000 et 3 000 mm par an, et la présence de phytophthora, un champignon attaquant les cabosses forment un cocktail très menaçant. D'une part, l'infestation déjà très grave dans le Centre-Sud Est encore exacerbée par l'abondance des pluies et la quasi absence de saison sèche. Sans traitement, 90% à 100% des cabosses sont infestées et les planteurs n'ont d'autre choix que de traiter régulièrement aux fongicides.

En décembre 1999, les planteurs affirment que le nombre de traitements annuels dépend en partie de la fréquence des pluies mais que l'on peut se baser sur un strict minimum de 4 traitements par an. En pratique, ils font souvent beaucoup plus, toutes les 3 semaines pendant 4 mois, soit près de 12 traitements dans l'année.

Au plan des insectes, les types de mirides qui se sont adaptées localement aux cacaoyers sont également très virulents, attaquant non seulement les tiges mais aussi les cabosses, au point de rendre les fèves incommercialisables. Les traitements sont également incontournables. On arrive ainsi à des coûts de traitements très supérieurs à ceux de la Côte d'Ivoire, ou même de Sulawesi, du moins avant développement du *pod borer*.

Parmi les calculs de coûts de production disponibles dans cette région du Sud-Ouest, on dispose de quelques estimations entre 1990 et 1993. Ils sont particulièrement intéressants à rappeler puisqu'ils ont été estimés au moment de la chute des prix de 1989 à 1993. Si on peut comparer des prix, des coûts et des stratégies de producteurs, on pourrait avoir une meilleure idée des enjeux en 1999/2000.

En 1990/91, en comptabilisant l'ensemble de la main d'œuvre, en modélisant une exploitation qui confie l'ensemble du travail à des salariés, le coût est alors estimé entre **200 et 300 FCFA/kg**. En reportant une partie du travail sur la famille, ce coût pouvait descendre à **150 F/kg** (Losch, Fusiller et Dupraz 1991, 79).

A peu près à la même époque, une étude de la Banque mondiale obtient 188 FCFA/kg en affectant un coût d'opportunité du travail familial au prix de marché du salariat journalier (cité par L. Temple 1995, 14). Toujours avant la dévaluation, en laissant cette fois de côté le coût de la main d'œuvre familial, il semble que l'on puisse descendre à 130 FCFA/kg.

³ Entre temps, la dévaluation du franc CFA en 1994 semble avoir été plutôt favorable aux zones rurales.

Ainsi avant la dévaluation, entre 1990 et 1993, pour un prix au producteur tombé autour de 200 F/kg, ayant officiellement varié entre 220 et 180, mais étant parfois descendu à 150 F/kg, les coûts de production ont évolué entre 130 et 300 F/kg selon le mode de conduite des exploitations et selon le mode de calcul. La principale différence dans le mode de calcul consiste à affecter ou pas un coût d'opportunité du travail familial ou à représenter le cas réel de quelques exploitations tournant à 100% avec du travail salarié, payé mensuellement.

D'après ces chiffres, on vérifie que les planteurs sont passés par une crise très grave entre 1991 et 1993, avec un coût de production supérieur au prix. Seule l'acceptation des planteurs de survivre quelques temps sans rémunérer leur travail familial, et bien sûr en renvoyant quelques manœuvres, a permis de surmonter la crise. C'est une des forces des exploitations familiales par rapport aux grandes plantations.⁴

Le détail des coûts confirme une dépendance considérable de la cacaoculture du Sud-Ouest par rapport aux fongicides, insecticides dans une moindre mesure envers l'obligation d'un séchage au bois (tableau 1). Ce sont dans cet ordre, les principales composantes à l'origine d'un coût aussi élevé.

Tableau N° 1 : Coût de production dans le Sud-Ouest pour un rendement de 437 kg dans les années 1991 à 1993 (selon L. Temple)

	Fcfa/kg	%
Fongicide	25,1	16%
Insecticide	16,8	10%
Séchage (hors main d'œuvre)	10,5	7%
M.O. ext.	76,6	48%
Marge brute MOF	31,5	20%
Total	160,5	100%

Sources : L. Temple 1995, 15.

A la même époque, nos estimations de coûts de production en Côte d'Ivoire et en Indonésie étaient très inférieures. En adoptant l'hypothèse maximaliste consistant à affecter un coût d'opportunité au travail familial, on arrivait à **110 FCFA/kg** en Côte d'Ivoire et **56 FCFA/kg** à Sulawesi (Ruf and Jamaludin 1995, 354).⁵

La comparaison entre Côte d'Ivoire et Sulawesi avait aussi pour objectif d'illustrer l'intensification en capital du système développé à Sulawesi en relation avec un prix relatif cacao/intrants très supérieur à Sulawesi. Ainsi la structure du coût de production à Sulawesi se répartissait à 30% en intrants et 70% en travail⁶ mais en Côte d'Ivoire de seulement 10% en intrants et outils pour 90% en travail.

⁴ A moins que les grandes exploitations bénéficient de législations du travail "moyenâgeuses ou extrêmement libérales" permettant de licencier sans préavis ni indemnités, comme ce fut le cas pendant plus d'un siècle à Bahia. Au moins autant que la maladie du balai-de-sorcière, une législation du travail effective a marqué le début de la fin pour les grandes fazendas de Bahia (Ruf, Gasparetto, Forget, 1994).

⁵ Voir également une comparaison des coûts de production exprimé en Us cents dans Ruf 1993.

⁶ Situation à Sulawesi en 1993 avant la diffusion généralisée de l'insecte local, le "foreur de cabosses" ou "*cocoa pod borer*" qui génère des coûts d'insecticides sensiblement plus élevés, ce qui devrait développer une structure de coût proche de 40% pour les intrants.

En d'autres termes, la Côte d'Ivoire garde une forte flexibilité et une plus grande capacité de résistance à la baisse du prix. Si on revient à une hypothèse de calcul de coût de production de coût de survie en période de crise, sans affecter de coût d'opportunité au travail familial, on peut descendre à un coût de survie de l'ordre de 40 FCFA/kg en 1992/93. Ils avaient de la marge.

Pour en revenir au Sud-Ouest du Cameroun, on comprend que les planteurs aient eu beaucoup moins de marge. En décembre 1999, tous les planteurs rencontrés évoquent ces difficultés des premières années 90, certains affirmant qu'ils avaient commencé à abattre un partie des cacaoyers et à développer la banane plantain.⁷ Sans observer d'abattage de cacaoyers, L. Temple témoigne effectivement d'une "extensification de la cacaoyère par insertion croissante des vivriers à l'"intérieur des plantations" (Temple 1993: 13).

Le seul élément qui empêche alors L. Temple de pronostiquer sans hésitation une baisse de production du Sud-Ouest est le constat simultané que des migrants nigériens passés par un stade de métayer restent relativement actifs dans leur volonté d'accéder à la terre et passer au stade de planteur (Temple 1993). En d'autres termes, dans un contexte de crise, c'est-à-dire de chute de prix, entre 1990 et 1993, le Sud-Ouest du Cameroun illustre parfaitement le fonctionnement classique des économies cacaoyères, fondé sur le déplacement des foyers de production. C'est à la même époque un fonctionnement voisin dans son principe en Côte d'Ivoire (Ruf 1991). D'un côté il y a vieillissement et baisse de production inexorable et de l'autre montée en puissance par création de nouvelles exploitations sur fronts pionniers, en général par de nouveaux migrants. Parfois, le transfert est plus direct. Ce sont les mêmes qui abandonnent la plantation et partent dans un nouveau cycle cacaoyer un peu plus loin. Dans tous les cas, une chute du prix dans un contexte de disponibilité en forêt peut accélérer ce processus, *via* un marché foncier.

Que peut-on pressentir d'une situation à nouveau fort ressemblante en 1999 dans le Sud-Ouest du Cameroun ?

Fongicides et coûts de production en 1999

C'est aussi probablement à la suite de la crise des prix entre 1989 et 1993⁸ que les planteurs du Sud-Ouest du Cameroun ont du commencer à réduire les contrats à la durée, de type mensuels et annuels au profit des systèmes de métayage. Du moins en décembre 1999, tous les planteurs rencontrés ont évoqué ce glissement du système mensuel en faveur du métayage.⁹

En novembre/décembre 1999, d'après les calculs d'A. Le Berre, et selon les cas étudiés et les hypothèses de calcul, le coût de production pourrait varier entre **265 F et ... 700 FCFA/kg**. Rappelons que le prix moyen du cacao payé au producteur est de 400 F/kg.

⁶ Situation à Sulawesi en 1993 avant la diffusion généralisée de l'insecte local, le "foreur de cabosses" ou "*cocoa pod borer*" qui génère des coûts d'insecticides sensiblement plus élevés, ce qui devrait développer une structure de coût proche de 40% pour les intrants.

⁷ La possibilité de vendre une production importante de banane plantain en mai-juin, en contre-saison aide beaucoup les planteurs à maintenir les revenus et donc à acquérir les fongicides dont l'usage augmente en juillet-août. La proximité du marché vivrier lié à la proximité de Douala des zones cacaoyères joue donc un rôle non négligeable dans les facilités à financer l'intensification de la cacao culture (Temple et Fadani 1995, Temple 2000). Cette logique de développement d'un marché domestique complémentaire du marché international, sous l'effet de la croissance démographique, est une règle fréquente en zone tropicale humide (Ruf 1995).

⁸ Saisie sur le vif en 1991 par B. Losch, J.L. Fusiller et L. Dupraz qui ont rédigé la première étude de référence sur les stratégies des producteurs face à la chute du prix du cacao (Losch et al, 1991).

⁹ Le même phénomène avait été observé en Côte d'Ivoire.

Le calcul à 700 F correspond à une exploitation de rendement faible et intègre des amortissements de coûts fixes sur 25 ans, dont de 500 000 FCFA/ha considérés comme le coût investi dans l'établissement de la plantation et donc à prévoir dans le coût de renouvellement du capital. Le calcul à 270 F concerne une grande exploitation de 18 ha qui obtient en moyenne 900 kg/ha. En enlevant l'amortissement des coûts fixes pour le rendre plus homogène par rapport aux calculs des années 1990-1993, on obtient **245 F/kg**, ce qui laisse à cette exploitation de pointe une marge nette d'environ 155 F/kg. Celle-ci s'en tire bien grâce à un rendement élevé et un chiffre d'affaires qui lui permet de maintenir le volume de travail et d'intrants requis pour ne pas sombrer dans une spirale de récession (baisse des intrants/chute des rendements et revenus).

Tableau N° 2 : Coût de production dans une exploitation du Sud-Ouest pour un rendement de 900 kg/ha, en 1998/99 (selon A. Le Berre, 1999)¹⁰

	FCFA/ha	FCFA/kg	% Total	% Total sans amortissements
Intrants et petit matériel	112 056	24	43%	47%
Travail	126 222	140	48%	53%
Amortissements coûts fixes	24 344	27	9%	
Total	262 622	91	100%	
Total sans amortissement	238 278	64		100%

Sources: A. Le Berre, 1999, com. pers.

Même pour ce planteur qui semble plutôt bien s'en sortir, le système reste extrêmement fragile. Sa dépendance envers les fongicides reste considérable. Ramené au kilogramme, le coût de fongicide s'élève à **98F/kg**. C'est d'ailleurs l'ensemble des coûts de produits chimiques. Même ce grand planteur semble avoir dû renoncer aux insecticides cette année. Au total intrants, bois de chauffe compris, et petit matériel, représentent 112 000 F/ha face aux 126 000 F/ha de main d'œuvre (travail familial inclus), et 24 000 F/ha d'amortissements. Si on exclut les amortissements, les intrants hors travail représentent 47%. C'est un taux de dépendance par rapports aux intrants parmi les plus élevés au monde.

Enfin et surtout, beaucoup d'exploitations se rapprochent plutôt de 400 F/kg, flirtant avec le prix du moment, ce qui justifie les plaintes de tous les planteurs rencontrés.

“On ne gagne plus d'argent”.

“On passe 50% du revenu cacao dans les produits de traitement et le reste dans le travail”.

“Nous ne restons ici que parce que nous espérons encore que le prix remonte”.

“On ne sait rien faire d'autre, on est obligé d'accepter”.

“J'ai arrêté les manœuvres et demande à mes enfants à m'aider”.

“On est toujours déficitaire. Même si on achète les fongicides comptant, on ne s'en sort pas”.

“Les fongicides sont trop chers. On aurait besoin de formation pour les économiser”.

¹⁰ Je remercie ici particulièrement A. Le Berre pour la communication de ses calculs et relevés de prix.

Cependant après deux années de prix élevés, les planteurs espèrent et continuent d'anticiper de meilleurs prix. Comme le dit l'un d'eux, c'est bien ce qui les fait tenir pour l'instant à la moitié de la campagne 1999/2000.

Séchage

Les pluies abondantes en période de pic de récolte réduisent fortement l'efficacité du séchage solaire et contraignent au recours à des fours à bois, renchérissant le coût de production, par les frais fixes que représentent les fours, mais surtout par la dépense en bois de feu et le travail associé au mélange des fèves pendant le séchage.

Tableau N° 3 Eléments de comparaison des coûts de séchage dans différents pays et régions

Pays/région	Coût approximatif(Fcfa/kg)	Technique/stratégie de séchage
Côte d'Ivoire, Centre-Ouest	15-20	Séchage solaire sans difficultés
Côte d'Ivoire, Sud-Ouest	20-30	Séchage solaire + complément feu fréquent mais sans four, sous séchoir autobus
Sulawesi (Indonésie)	25-30	Séchage solaire avec une stratégie de fermentation abrégée de 1 à 2 jours
Cameroun, Sud-Ouest	30-35	Séchage artificiel par four dominant + complément séchage solaire

Sources : Côte d'Ivoire et Indonésie, observation auteur; Cameroun: A. Le Berre 1999, 11-12.

A noter que ces coûts de séchage reposent sur un coût du travail relativement homogène entre les secteurs cacao de ces différents pays, autour de 2.5 à 2.75 \$ par journée.

5 - Une écologie stimulant les innovations techniques

L'écologie plaçant le cacaoyer en forte pression de maladies, limite fortement les options d'extensification d'un système en cas de baisse du prix. En d'autres termes, il est difficile de descendre en deçà d'un certain nombre de traitements, sous peine de perdre 90% de la récolte. (Les planteurs évoquent 100% de pertes...). Il y aurait donc un plancher à la diminution du nombre de traitements en cas de baisse du prix du cacao. Il y aurait une faible sensibilité du degré d'intensification au prix, du moins jusqu'à un certain prix plancher et revenu plancher, en deçà duquel les planteurs lâcheraient la logique et se replieraient sur d'autres cultures, principalement vivrières. En ce cas, la production de cacao diminuerait brutalement d'une année sur l'autre.

Il semble que même à 400 FCFA/g de cacao pour un sachet de ridomil entre 500 et 700 FCFA (voir ci-dessous), la majorité des planteurs assure encore un minimum de traitements. Si la baisse de production pressentie en cours de campagne se confirme, la raison essentielle est à rechercher dans les hasards climatiques qui en réduisent les rendements en 1999/2000.

Une adoption généralisée des fongicides et insecticides: si les planteurs perdent 90% de la récolte en cas d'arrêt des traitements contre *Phytophthora* et contre les mirides, ils sont paradoxalement astreints à une adoption généralisée des traitements, très supérieure à ce que l'on peut rencontrer dans un pays comme la Côte d'Ivoire où la pourriture brune est encore limitée et dans une souche plus bénigne, "palmivora". En Côte d'Ivoire, on peut encore trouver près de 50% de planteurs n'utilisant aucun intrant (mais représentant tout de même moins de 30% de la production). Même dans le Centre-Sud largement infesté par *Phytophthora*, les planteurs peuvent choisir de traiter certaines parcelles et pas d'autres, pour jouer simultanément la sécurité et le risque (Lepladeur 1987, com. pers.).

Dans le Sud-Ouest du Cameroun, rien de tel. Aux premiers commentaires des planteurs, on a l'impression que le choix est presque binaire, entre 0 et 1. A plusieurs d'entre eux, je leur ai demandé quel était leur premier problème en cacaoculture. Comme pour d'autres pays, je m'attendais à voir citer le bas prix en premier. Il est très frappant de les voir citer les prix des fongicides en premier, puis des insecticides. Le prix du cacao ne vient qu'en seconde position, voire troisième ou quatrième, après les contraintes en travail qualifié et en transport pour évacuer le produit depuis la plantation jusqu'au village.

Ceci a été déjà bien exprimé en 1991 : *“Le niveau d'utilisation des intrants ne semble pas être un élément d'explication des rendements mais plutôt une condition nécessaire pour obtenir une récolte”* (Losch, Fusiller et Dupraz 1991, 76). Par ailleurs, selon ces mêmes auteurs, ce niveau d'utilisation va bien au delà de la norme SODECAO de 60 sachets par hectare, avec plus de 100 sachets dans 70 à 75% des cas, y compris plus de 200 sachets dans 35 à 40% des cas.

En fait, précisément dans le Sud-Ouest et à ce niveau de traitements, il y semble quand même y avoir une réponse du rendement au nombre de sachets utilisés. D'après L. Temple, alors que les plantations du Centre-Sud atteignent un plafond de rendement aux alentours de 400 kg/ha avec 60 sachets, celles du Sud-Ouest commencent à répondre significativement à 80 sachets, ont besoin de 100 sachets/ha pour atteindre les mêmes 400 kg/ha mais continuent de monter ensuite à 1 000 kg/ha avec 150 sachets (Temple 1995, Annexe 5, XXIII). Au passage, on note que la norme SODECAO était parfaitement justifiée pour le Centre-Sud et totalement inadaptée pour le Sud-Ouest.

On a donc bien une possibilité théorique de flexibilité et d'augmentation ou réduction des traitements et des soins accordés aux plantations en fonction des prix, qui a été soulignée et analysée par différents calculs de sensibilité aux prix (Temple 1995, Varlet et Berry 1997).

Tableau N° 4. Rendements et consommations d'intrants dans le Sud-Ouest, selon L. Temple (1995)

Rendement en cacao (kg/ha)	992	551	280
Nombre de sachets de fongicides	149	109	81
Litres d'herbicides	3,6	2,5	1,5
Marge brute au prix de 220-230 Fcfa/ha	181 528	98 360	46 845

Sources : L. Temple, 1995

Toutefois, après le niveau d'utilisation très élevé, le facteur le plus important ressortant de tels chiffres est bien en cohérence avec les discours des planteurs : la marge de flexibilité, de jeu sur la consommation de fongicides (et dans une moindre mesure d'insecticides) se joue au delà d'un seuil très élevé, que l'on peut situer entre 60 et 80 sachets. En dessous, il y a très peu de production à espérer.

Lorsque le prix du cacao décline, jusqu'à un certain seuil de tolérance, qui sera différent entre les exploitations encore capables de rester autour de 1 000 kg/ha et celles qui sont déjà tombées à 280 kg/ha, on aura donc une élasticité-prix faible de la production au prix parce que les planteurs tentent de maintenir leur niveau d'intrants. Puis, lorsque le prix descend en dessous de ce seuil, l'élasticité-prix de l'offre doit être très forte, compte-tenu de la sensibilité majeure à la moindre baisse de consommation de fongicides.

En 1999, la stricte dépendance aux fongicides est plus que jamais confirmée. 98% des planteurs traitent leurs plantations (Le Berre 1999, 7). Mais il semble qu'à 400 FCFA/kg de cacao pour un sachet de ridomil entre 500 et 650 FCFA, on soit très proche de ce seuil limite.

Une bonne technique de taille : sans pouvoir le démontrer quantitativement, les visites de parcelles témoignent d'une bonne technique de taille. Les planteurs sont très explicites à ce sujet. La taille est bien conçue en fonction des infestations de *Phytophthora*. Il s'agit d'aérer l'arbre et la plantation, de laisser passer la lumière et l'air, de façon à limiter le plus possible le développement du champignon. La taille de formation semble annuelle, avec des égourmandages complémentaires en fin de récolte.

Un séchage artificiel : la contrainte de séchage amène donc à un fréquent usage des fours, déjà anciens, mais rend les planteurs attentifs aux innovations proposées dans ce domaine. Il y a ainsi un intérêt indéniable envers les fours conçus et distribués par le projet "séchoirs à cacao" de l'union européenne. Comme souvent, les planteurs adoptent l'innovation pour une tout autre logique de l'idée du bailleur de fonds. Pour les planteurs, il ne s'agit pas vraiment d'améliorer la qualité du cacao, pour laquelle à ce jour ils ne sont pas rémunérés, mais surtout d'économiser du bois, grâce à la bien meilleure efficacité énergétique des fours proposés.

6 - Accès aux intrants, prix et arrangements institutionnels

Des discours des planteurs aux premiers calculs économiques, tout confirme l'enjeu du rapport de prix cacao/fongicides, ou plutôt "revenu cacao" / "disponibilité et prix des fongicides". Cette différence entre revenus et prix est importante. Comme dans bien d'autres pays et régions, les planteurs ne disent pas "si le prix du cacao est bon, j'achète les intrants" mais "si il y a l'argent, j'achète les intrants".

Peut-être du fait d'une culture peu orientée vers l'épargne bancaire mais surtout du fait des déficiences institutionnelles en matière d'épargne, du fait des années de prix du cacao au plus bas dans les années 1989 à 1993, les planteurs africains ont généralement de grandes difficultés à financer leurs intrants. Au Cameroun, ces difficultés sont *a priori* renforcées par l'ampleur des traitements fongicides. Avant la libéralisation et en particulier dans le Centre-Sud, ces produits étaient fournis à bas prix aux planteurs par la SODECAO, l'organisme de vulgarisation. Il y eut visiblement un commerce informel, soit depuis le Nigeria, soit un transfert imprévu des subventions du Centre-Sud vers le Sud-Ouest (bien que la SODECAO ne soit jamais intervenue directement dans le Sud-Ouest), puisqu'en 1991, les prix des fongicides proposés aux planteurs sont inférieurs aux prix de gros proposés par les importateurs, de l'ordre de 160 F (Losch, Fusiller et Dupraz 1991, 77). Selon leurs observations, en 1990, les intrants fournis gratuitement par les services de l'agriculture sont toujours inférieurs à 10% des quantités utilisées et les planteurs s'approvisionnent auprès de trois sources :

- sur les marchés villageois où le prix du sachet-dose de fongicides varie entre 25 et 100 F en 1988/89 et 1989/90,¹¹
- auprès des acheteurs de cacao avec un prix du sachet entre 35 et 85 F selon le délai de paiement consenti,
- auprès des coopératives dans la même fourchette de prix mais depuis 1987/88, les coopératives ne faisaient plus de crédit (Losch, Fusiller et Dupraz 1991, 76).

¹¹ A noter que dans le Centre-Sud, en septembre 1989, nous avons déjà enregistré le prix de sachet de ridomil, le plus cher des fongicides, à 195 F (Ruf et al 1989, Annexe 10). Rappelons également qu'à cette époque le prix officiel du cacao est tombé de 425 F en 1988 à 250 F en 1989 mais qu'en pratique, dans le Sud-Ouest du Cameroun, (comme en Côte d'Ivoire), il est payé comptant entre 150 et 225 F/kg par les acheteurs, qu'il s'agisse de LBA ou des coopératives qui laissent des impayés (Losch et al 1991, 144).

Ces chiffres ne précisent pas si la variabilité est due à des types de produits différents ou à des rapports de force différents entre planteurs et acheteurs. Ces derniers sont privés mais ont été reconnus par la caisse de stabilisation, d'où leur nom de LBA, Licensed buying Agents.¹² Avant 1990, ils sont encore peu nombreux et surtout en situation illégale. En 1990, ils doivent se trouver en situation de concurrence limitée mais variable selon les villages.

Toutefois, ces chiffres ont le mérite d'introduire la notion de paiement comptant et à crédit. Si on se base sur les premiers chiffres de 25 F au comptant et 35 F à crédit, on aurait un intérêt de 10 F représentant **40%** du "capital emprunté" sur une période indéterminée, mais en moyenne de 7 mois, ce qui représenterait un intérêt de l'ordre de **70%** sur 12 mois.

A partir de 1990, les subventions s'estompent de 25% par an jusqu'à disparaître en 1993. Sans donner de détails sur le mode de calcul, selon Temple, le taux d'intérêt en 1993 pour accéder aux fongicides ; *via* les *buying agents* serait de **50%**.

Puis la dévaluation de 50% du FCFA en janvier 1994 intervient pour *a priori* doubler les prix des intrants en francs courants. En 1999, les planteurs déclarent un prix de 800 F/sachet de ridomil en 1998 puis 600 à 650 F. Quelle est la réalité de ces prix ? Comment en 1999, les planteurs du Sud-Ouest du Cameroun parviennent-ils à financer les produits de traitement si coûteux ?

Les entretiens avec les planteurs mettent toujours en avant le système d'avance par les *buying agents*. La majorité des *buying agents* soutenus par les exportateurs ont maintenu leur système hybride entre le crédit et le troc. C'est une véritable adaptation du principe "traditionnel" d'économie de traite à la "modernité" des traitements fongicides. Les *buying agents* reçoivent des avances des exportateurs sous forme de produits fongicides qu'ils redistribuent aux planteurs, également en guise d'avances.

Ainsi 4 ou 5 ans après la libéralisation, grâce aux "LBA"¹³ recevant eux-mêmes le produit à crédit par un gros acheteur en ville ou par un "exportateur"¹⁴, les planteurs peuvent entretenir leurs plantations sans apparemment épargner ni investir. Leur revenu net correspond à la vente de cacao de laquelle est déduite le montant du crédit sous forme d'intrants. Leur motivation cacaoyère dépend de ce solde. Leur motivation dépend donc du coût des intrants et des taux d'intérêts pratiqués pour les mois séparant la période de traitement de celle de la récolte. Comment évoluent ces taux d'intérêts, en 1999 ? La réponse à cette question est un élément clef pour l'analyse d'impact de la libéralisation. Un taux d'intérêt en augmentation en 1998/99 apporterait un premier mauvais point à la libéralisation.

En 1999, un sachet de ridomil vaut entre 500 et 550 FCFA/kg s'il est payé comptant et entre 600 et 650 après un crédit de campagne, soit environ 7 mois (Avril, période de traitement à octobre, période de récolte).¹⁵ Si on retient 150 F de différence entre le comptant et l'acquisition à crédit, on obtient un taux d'intérêt de **30%** sur 7 mois et **50%** sur 12. Si on retient la différence de 100F, on aurait seulement **20%** sur 7 mois et quelques **30%** sur un an.

¹² En 1989/90, les coopératives seraient encore censées avoir le monopole d'achat et les acheteurs privés, LBA seraient encore en partie illégaux. Ils n'auraient été reconnus que (Com pers L. Temple, 2000). Toutefois, Losch et ses co-auteurs évoquent les activités des acheteurs sous le nom de LBA.

¹³ Des "LBA" qui ne sont souvent que des "BA", n'ayant pas forcément besoin de licences, tout juste d'une carte professionnelle.

¹⁴ Le terme d'exportateur est également sujet à discussion. Pour plusieurs d'entre eux, les ventes se font à l'importateur qui a un représentant à Douala, lequel assure lui-même la mise en FOB. "L'exportateur" ressemble donc fort à un simple acheteur intermédiaire.

¹⁵ Un sachet de Nordox se vend entre 250 et 300 F au comptant contre 350 à 450 en avance-crédit. Il est moins cher car il s'agit selon les planteurs d'un fongicide de contact, peu rémanant, dont l'effet disparaît à la première pluie, contrairement au ridomil. Dans la pratique, ils alternent l'usage des deux types de fongicides en fonction des saisons.

Quand on se réfère aux indications données plus haut de l'ordre de 40-50% à 70%, des chiffres de 20 à 50% semblent plutôt à la baisse. Sous réserve d'informations plus consistantes, tant sur la période avant libéralisation qu'en 1999/2000, on peut affirmer qu'au pire, les taux de crédit n'empirent pas, au mieux ils se réduisent.

Ce rôle important de l'approvisionnement en fongicides par les *buying agents* et la probable tendance à la baisse des taux d'intérêt semble plutôt confirmer une concurrence croissante entre LBA. On observerait alors le même phénomène qu'en Côte d'Ivoire où l'approvisionnement en insecticides par les acheteurs et pisteurs est resté longtemps marginal mais s'est beaucoup développée depuis 1998, probablement en relation avec l'installation croissante d'acheteurs dans les villages, et avec l'augmentation du prix du cacao qui accroît la demande des planteurs en insecticides. On retrouve également le même ordre de grandeur de taux d'intérêt, puisqu'un bidon de 2 litres de pesticide se vend environ 9 000 FCFA au comptant et 12 000 F à 13 000 FCFA à crédit sur 7 mois.

Par ailleurs, après l'augmentation en francs courants du fait de la suppression des subventions puis de la dévaluation, les prix du ridomil semblent sur le déclin depuis trois ans, du moins "le prix" donné spontanément par les planteurs, c'est-à-dire celui payé aux *buying agents* leur attribuant les fongicides à crédit sous réserve d'avoir leur production de cacao.

Tableau 5 : Evolution des rapports de prix cacao/fongicides telle que se le représentent les planteurs de Muyuka et Mato Botu

	1987-88 (1)	1997/98	1998/99	1999/2000
Cacao (Fcfa/kg)	420	700	650	400
Ridomil (F/sachet) comptant				550
Ridomil (F/sachet) avec crédit	250	800	675-700	650
Cacao/ridomil comptant				0,7
Cacao/ridomil avec crédit	1,7	0,9	0,9	0,8

Sources : interview déc 1999. Note (1) : avec des réserves sur le souvenir des années de référence

Les planteurs parlent surtout spontanément de leur système de crédit/troc fongicides versus cacao avec les *buying agents*, ce qui en souligne l'enjeu. Au vu de quelques entretiens avec les planteurs, la majorité d'entre eux ont recours à un approvisionnement de fongicides à crédit. Toutefois, les dernières enquêtes du projet "séchoirs cacao" montrent une certaine diversité des sources de crédit. Ces enquêtes attribuent une plus grande importance aux "magasins privés". Ces derniers assureraient 55% des approvisionnements en produits phytosanitaires contre 35% aux *Licensed buying agents*, soient un total de 90% , laissant seulement 8% aux coopératives (Le Berre 1999, 7-8).

Enfin, une institution publique, la Soweda (South-West Development Authority) s'attelle à cet enjeu essentiel en essayant d'inciter les planteurs à créer pour recréer des groupements de 10 planteurs et en fournissant ces intrants à crédit avec un intérêt de 12%. Au moins dans leurs discours, les planteurs disent énormément apprécier cette initiative. Cependant, à la mi-1999, seulement 2% des planteurs en profiteraient (Le Berre 1999, 8). Ce pourcentage est peut-être à la hausse sur la campagne 1999/2000.

En résumé, en 1999/2000, l'enjeu essentiel et le sort de la cacaoculture du Sud-Ouest réside plus que jamais dans le rapport entre revenus du cacao et prix des fongicides et insecticides. La suppression des subventions puis la dévaluation de 1994 inflige de très grandes difficultés

aux planteurs (tableau 5). Même avant la dévaluation, "le démantèlement des organisations coopératives et l'extension du rôle des acteurs privés que sont le LBA créent une inégalité d'accès au marché des intrants chimiques", estime L. Temple (1993 : 11). La situation se dégradait donc rapidement entre 1989 et 1995, y compris sous l'effet des toutes premières mesures de libéralisation.

De ce point de vue, via sa contribution à l'augmentation du prix au producteur à partir de 1996/97, l'achèvement du processus de libéralisation joue un premier rôle salutaire. Il semble inverser la dégradation de l'accès aux intrants. Il semble également que le système libéralisé ait une capacité à infléchir ses marges sur le crédit aux fongicides. Ce mouvement semble amorcé en période de prix du cacao élevé en 1997 et 1998 mais se confirmerait en période de bas prix en 1999. Tout se passe comme s'il fallait maintenir une rentabilité minimale à cette cacaoculture performante mais coûteuse.

L'action de la Soweda, très positive dans son principe, semble encore de portée trop faible pour y jouer un rôle significatif. Pour l'instant, au vu des données disponibles, la libéralisation semble plutôt faire avancer les choses dans le bon sens. C'est bien le point clef de l'avenir de la cacaoculture du Sud-Ouest. Au pire, la libéralisation reste neutre sur les taux d'intérêts et donc ne lamine pas ses effets positifs sur les prix du cacao payés aux producteurs.¹⁶ Pour nuancer le constat plutôt positif de la libéralisation, une fois achevée, il faut aussi souligner que la baisse de prix du ridomil est loin d'avoir atteint son potentiel. La molécule active étant tombée dans le domaine public, on pourrait s'attendre à une baisse plus rapide du produit. Sur ce plan, la libéralisation est loin de produire les effets que l'on pourrait espérer.

7 - Une économie de plantation entre la maturité optimale et le vieillissement

Malgré une histoire ancienne, par rapport au Sud Cameroun, les plantations du Sud-Ouest peuvent être considérées comme jeunes, au moins en 1991. "La cacaoculture de la Mémé bénéficie du verger le plus jeune du Cameroun grâce à une extension continue et importante des surfaces plantées et à une pluviométrie et une fertilité exceptionnelles qui permettent un renouvellement continu des plantations" (Losch Fusiller et Dupraz, 1991, 74-75). Il y aurait donc d'un côté une dynamique de plantation de front pionnier qui se maintiendrait, au moins à la fin des années 1980, et simultanément une certaine dynamique de replantation ou régénération, plus facile que dans d'autres pays grâce à une écologie favorable. Cette replantation serait donc surtout une régénération d'un gourmand à la base du "tronc ou ... des troncs, car les cacaoyers traditionnels" ou "German cocoa" sont souvent conduits en multicaulie, avec 3 ou 4 pieds par arbre.

Cependant, même si les producteurs de cacao du Sud-Ouest anglophone sont moins connus que leurs homologues du Centre-Sud, en partie parce que négligés par les structures d'encadrement, une partie significative des plantations sont anciennes.

¹⁶ Des recherches restent à effectuer sur les taux d'intérêt réels pratiqués avant et après la libéralisation, sur la part récupérée par les exportateurs, sur la composante de revenus que ça procure aux coopératives puis aux "buying agents" et enfin sur les conditions qui permettent aux agents économiques de prêter avec une apparente garantie minimale de remboursement sous forme de livraison de cacao. Les auto contrôles des "buying agents" par peur d'action réciproque du confrère suffisent-ils à calmer le jeu ? Les contrôles par voisinage sont-ils suffisants dans une société villageoise ? Pourquoi les planteurs n'auraient-ils pas plus tendance à essayer de vendre le cacao à un autre LBA ? D'après B. Daviron, ce serait une des contraintes de l'intensification du cacao à Sao Tome (Daviron, 1999, comm. pers.). En revanche, en Côte d'Ivoire, la proximité entre le "pisteur" de plus en plus basé au village (ce qui était rare ou inexistant jusque dans les années 90) et les producteurs rendent les coûts de surveillance abordables. D'une part le "pisteur" connaît les niveaux de production de chacun et peut adapter son niveau de crédit pour minimiser les risques de non-remboursement. D'autre part, il peut identifier très vite le planteur qui lui a emprunté de l'argent et qui livre son cacao à un autre acheteur, aucune possibilité de sanction immédiate, l'arrêt de tout crédit à l'avenir à ce planteur.

Ainsi dans l'arrondissement de Muyuka considéré comme région pionnière en 1993 (Temple 1993), la moyenne d'âge des plantations en 1999 serait de 19 ans avec 50% dans la phase optimale, entre 10 et 20 ans, mais déjà 30% entre 20 et 30 ans. Seulement 15% des plantations auraient moins de 10 ans¹⁷ (Le Berre 1999).

A la moitié des années 1990, au moment où la libéralisation intervient, 35% du verger a passé l'optimum du cycle. Cela n'apparaît pas car il y eut des nouvelles plantations dans les années 1980, surtout à partir de 1984¹⁸, et celles-ci arrivent donc à l'optimum entre 1995 et 2000. Cette structure du verger permet une production stabilisée probablement autour de 40 000 à 45 000 tonnes par an, peut-être en légère croissance, apparemment dynamique, mais pourtant déjà proche du point de bascule, surtout sous l'effet des prix déclinants entre 1988 et 1993.

8 - Une dévaluation puis une libéralisation sans effet "apparent" de 1994 à 1996

Dévaluation en 1994 et libéralisation en 1995 se produisent presque en même temps au Cameroun, et malgré la reprise du cours mondial à partir de 1993, les effets positifs tardent à se manifester. Jusqu'en 1996, les prix au producteur tardent à remonter. En attendant, les prix des intrants ont doublé. D'après Gockowski, l'effet le plus déterminant de la baisse des prix réels du cacao est d'abord une reprise des défrichements de forêts pour reprendre des cultures vivrières, du moins dans le Centre-Sud (Gockowski 1998). Mais dans un second temps mais toujours dans le Centre-Sud, la dévaluation apparaît quand même positive au plan de la reprise de consommation des produits phytosanitaires. Malgré l'augmentation des prix des intrants, le fait que la dévaluation ait abaissé le coût de la main d'œuvre redonne une rentabilité globale au système. On retrouve le même principe en Côte d'Ivoire (Ruf 1999). Le principe doit *a priori* s'appliquer avec moins d'ampleur au Sud-Ouest Cameroun où la main d'œuvre représente un pourcentage moins décisif du coût global, face à celui des produits phytosanitaires.

9 - Une libéralisation apparemment plus efficace sur les prix à partir de 1997

Avec un prix moyen au producteur de 650 à 700 FCFA/kg, la hausse des prix permise par la conjonction de la libéralisation et l'embellie sur le cours mondial en 1997 et 1998 a été nette le Sud-Ouest. Il semble que les prix au producteur aient été supérieurs de 50 F/kg dans le Sud-Ouest comparé au sud. On peut penser que la libéralisation a été plus efficace dans une région :

- de production forte et relativement concentrée, avec 50% des plantations à l'optimum de son cycle de vie économique (caractéristique partagée avec le M'Bam mais pas avec le sud),
- à proximité du port de Douala (frais de transport inférieurs),
- à moindre pénétration du vieux réseau de commercialisation et d'exportation tenu par des expatriés, à coûts élevés, (voir *infra*)... et où il est donc plus facile de rentrer dans le secteur pour de nouveaux exportateurs, d'où une plus forte concurrence,

On aurait pu aussi poser l'hypothèse d'une meilleure organisation coopérative dans le Sud-Ouest mais les faits semblent rejeter cette hypothèse.

A priori on vérifie ici l'hypothèse selon laquelle une zone de production concentrée et où subsistent des plantations encore jeunes profitent plus de la libéralisation qu'une zone vieillissante et saturée.

¹⁷ On va cependant voir que ce pourcentage est probablement un peu sous-estimé, par apport récent de plantations de moins de 3 ans, à distance des zones étudiées.

¹⁸ Parmi les hypothèses à vérifier, on peut ici se demander si des arrivées entre 1983 et 1985 ne sont pas en partie liées à la sécheresse de 1982/83. C'est vérifié en Côte d'Ivoire par nos enquêtes dans le Sud-Ouest du pays. On pense aussi aux sécheresses du Nordeste au Brésil au tournant du 19^{ème} et 20^{ème} siècle et à Sulawesi (Indonésie) en cette fin de 20^{ème} siècle (Ruf et Yoddang 1999). Les sécheresses génèrent des crises de production et revenus dans les zones d'origine qui incitent à migrer vers de nouveaux fronts pionniers.

10 - La libéralisation a sans-doute aidé à empêcher le déclin du Sud-Ouest, notamment en relançant les investissements dans les nouvelles plantations

Tant dans la région de Muyuka que de celle du Nord de Kumba, simultanément aux plaintes des planteurs cités ci-dessus, exprimant la ponction des revenus bruts par les coûts des fongicides, les mêmes planteurs évoquent de nouvelles arrivées. Certains assurent que les Nigériens continuent leurs migrations. D'autres soulignent l'arrivée de jeunes Camerounais. Il est vrai que dans tous les villages, le nombre de jeunes prédominent de façon spectaculaire. Ils viendraient de toutes les régions, notamment du pays Bamenda.

La hausse des prix du cacao à laquelle la libéralisation a contribué, a d'abord dû aider à sauver le Sud-Ouest du déclin à court terme en permettant une augmentation ou du moins une reprise des traitements fongicides. On a vu que ces traitements pouvaient avoir un impact fort sur les rendements au delà de 100 sachets par hectare.

Dans un second temps, la libéralisation semble avoir relancé des migrations et des nouvelles plantations dont on va voir l'effet en termes de production dans les premières années 2000. La libéralisation va donc probablement aider à sauver le Sud-Ouest du déclin, grâce à cette relance des plantations nouvelles.

Pour une part, ces jeunes peuvent tenter de rentrer dans le secteur de la commercialisation, en particulier du cacao, mais la plupart sont attirés par la relative facilité à créer une plantation sans guère de capital au départ. La terre est encore très peu chère.

Ainsi par rapport au début des années 1990, la crise de l'économie camerounaise dans son ensemble génère plutôt une inversion de la dynamique de migration des campagnes vers les villes.

A partir de 1997, non seulement le retour de jeunes dans leur village d'origine se confirmerait mais de nouvelles migrations de jeunes Camerounais et de nouvelles plantations se déclencheraient. Cette relance des investissements se produirait sous le double effet de :

- la montée subite du prix du cacao au producteur en 1997,
- accumulation des effets de la crise en ville et dans d'autres régions ; le cacao redevient soudain particulièrement attractif.

11 - La libéralisation va t-elle aider à faire rebondir la cacaoculture du Sud-Ouest dans les années 2000 ?

En définitive, on se retrouve dans une situation très proche de celle décrite par L. Temple (1993) : d'un côté des plantations établies au bord du déclin dans leurs rendements, de l'autre la création de nouvelles plantations par de nouveaux migrants. C'est une situation typique des économies cacaoyères, simplement exacerbée par la pression de maladies qui sévissent dans le Sud-Ouest.

• Comme en 1993, il est à nouveau difficile en 1999 de savoir si ces nouvelles plantations du Sud-Ouest, très récentes et encore difficiles à repérer car elles sont loin des routes, vont compenser le déclin des plus âgées ou pas. Les exportateurs et importateurs interrogés sur ce point ne semblent pas tous connaître ce mouvement de plantations récentes et déclarent plutôt pencher pour un vieillissement global et un déclin du Sud-Ouest à l'avenir.

• Sous réserve que le cours mondial ait touché son seuil plancher en 1999 et remonte en 2000, nous pensons plutôt que le nouvel essor de plantations par afflux de jeunes Camerounais et probablement de Nigériens peut compenser les déclin de production des plantations vieillissantes et même faire croître l'offre régionale à partir de 2001 ou 2002.

•Cependant, surtout si le cours mondial ne remonte pas rapidement au delà de 600£ par tonne, un effet cumulatif de la nouvelle baisse des prix et surtout des revenus en 1999/2000 est à craindre pour les deux prochaines années. En effet, même si le prix moyen de 400 FCFA/kg touché par le producteur témoigne de la concurrence entre acheteurs, ce prix représente une chute considérable par rapport aux 650 FCFA/kg touchés en 1997/98 et 1998/99. En outre 1999/2000 sera une mauvaise année. Au 1er décembre 1999, seulement 40 000 tonnes ont été exportées de Douala. On devrait être au moins à 60 000 tonnes. Or, l'avortement des cherelles fait abandonner l'espoir d'une excellente petite traite susceptible de compenser les faiblesses du premier pic de récolte de septembre-décembre.

12 - Le premier facteur jouant sur le prix au producteur : la levée des taxes à l'export

Dans les différentes étapes de la libéralisation considérée comme achevée en 1995, ayant en fait attendu les décrets d'application de 1997, l'étape la plus décisive a été la suppression de la taxe à l'exportation. Quand on compare les prix payés au producteur en novembre 1999, autour de 400 F dans le Sud-Ouest du Cameroun et de 250 à 270 F dans le Centre-Ouest de Côte d'Ivoire, l'essentiel de la différence s'explique par la taxe d'exportation de 125 FCFA/kg encore pratiquée en Côte d'Ivoire (et qui était encore de 150 F/kg en sept/octobre 1999).

13 - Le second facteur : concurrence et réduction des marges de commercialisation

On retient d'abord deux grands types critères quantitatifs pour évaluer la concurrence, le nombre d'acheteurs à différentes étapes de la filière (LBA, exportateurs et importateurs) et les prix aux producteurs en fonction des cours du marché international. On nuancera ensuite avec le critère pour l'instant qualitatif de "symétrie de l'information" et maîtrise de la transaction entre producteur et acheteur, sur l'opération de pesée.

Nombre de buying agents

Dans les régions de Muyuka et Nord Kumba, les planteurs disent tous que le nombre de *buying agents* a augmenté, voir doublé depuis quelques années. Même si ces régions créent encore récemment de nouvelles plantations, le nombre d'acheteurs a crû beaucoup plus vite que la production.

Comme en Côte d'Ivoire, une des premières étapes de la libéralisation, la levée des quotas et des licences par régions, permettant à qui veut de s'improviser *buying agent* a indéniablement joué un rôle. Mais toujours, comme en Côte d'Ivoire, on peut aussi faire l'hypothèse que cet afflux de concurrence correspond aussi à l'arrivée dans la vie active d'une nouvelle génération, dont une des opportunités est l'activité de commerce du cacao (Ruf 1999b). Ce serait une des hypothèses à tester dans le Sud-Ouest.

Nombre d'exportateurs

La production oscillant entre 110 000 et 120 000 tonnes depuis 1994, mais les broyages locaux par Barry ayant tendance à augmenter, le volume d'exportation en fèves tend à décliner légèrement depuis 1995 : -11,4% en 1996, -1,2% en 1997/98, -4,4% en 1998/99 (CICC 1999a). Ces pourcentages sont faibles et on peut considérer l'activité d'export comme relativement stable.

Si on prend la campagne 1994/95 comme l'année de référence avant la libéralisation, avec 175 exportateurs déclarés dont 46 actifs, ces chiffres ont immédiatement augmenté durant les 3 campagnes suivantes pour amorcer ce qui ressemble à un ajustement structurel spontané de la filière en 1999/2000 (tableau N° 6).

Tableau N° 6 : Evolution du nombre d'exportateurs de cacao, d'après CICC 1999.

	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/00 (*)
Nombre total d'exportateurs déclarés	175	294	397	511		
Nombre d'exportateurs ayant eu une activité	46	58	54	75	44	27
Supérieur à 5000 t	6	7	8	6	7	
De 1000 t à 5000 t	17	15	18	19	13	
De 100 t à 1000 t	20	31	20	30	17	

Sources : CICC sept 1999 actualisé au 1er dec 1999 (*)

Dans un contexte de cours mondial plutôt à la hausse depuis 1994, il est logique que de nouveaux arrivants aient des velléités de se lancer dans le secteur. Entre les velléitaires et ceux qui parviennent à effectivement entrer dans le secteur, il reste peu d'élus mais ceux-ci augmentent aussi logiquement d'année en année. Pour un nouvel exportateur ayant accès à un crédit, tout en étant peu professionnel, sans s'arbitrer sur le marché à termes, il est relativement facile de faire de l'argent quand le prix monte. La précaution majeure à prendre est de ne pas vendre trop vite, faute de quoi la concurrence vous oblige à acheter cher un cacao pour honorer un contrat déjà signé à un prix inférieur. C'est peut-être en partie ce qui explique la chute du nombre de petits et moyens exportateurs en 1998/99. Ils n'ont pas été assez prudents en 1997/98 lorsque le prix montait rapidement au cours de la campagne 1997/1998.

On revient donc à un niveau pré-libéralisation déjà fort honorable et suffisant. Pour exporter 100 000 tonnes, un ensemble de 25 à 30 exportateurs apparaît sinon comme un luxe du moins comme suffisant pour assurer la concurrence, même si quelques sociétés servent de prête noms à d'autres.

En termes de part de marché, il y a certes concentration avec les 7 premiers exportateurs représentant 63,5% du secteur en 1998/99 (contre 56,5% en 1994/95). Au vu des résultats provisoires au 1er décembre 1999, la concentration se renforce encore en 1999/2000. Les 7 premières sociétés ramassent et exportent 78% des 40 000 tonnes rassemblées à cette date (ce qui semble confirmer une baisse de production en 1999/2000). Mais cela représente encore une apparente concurrence suffisante pour les tonnages en jeu.

Certes, derrière cette concentration, se cache un *turn-over* fondamental. Le premier exportateur régnant depuis des décennies sur la place, Kassep, d'origine grecque, était encore premier en 1994/95 avec 14 000 tonnes. Il passe second en 1997/98 avec 9 000 tonnes. Au 1er dec 1999, il n'est plus que 3^{ème} avec 4 000 tonnes loin derrière les deux premiers, nouveaux venus sur le marché, qui ont déjà le double.

Une autre société à fort taux d'expatriés, SOTAGRA, encore 4^{ème} en 1994/95 avec 6 000 tonnes rétrocede à quelques 3 600 tonnes en 1998/99 puis à la 10^{ème} place au 1^{er} dec. 1999 avec tout juste 1 000 tonnes.

Ces types de sociétés ont eu l'habitude de travailler avec des marges très élevées et garanties en début de campagne, les prix d'achat et de vente étant fixés à l'avance par l'Etat. Ils étaient plus des chargeurs que des exportateurs. Ils ont de très grandes difficultés à réagir et à diminuer leurs coûts de production, essentiellement les salaires des expatriés et les coûts d'entretien d'une flotte de camions sous-utilisée. Ils ont des difficultés à devenir de vrais exportateurs, cherchant des contrats et des clients en Europe ou sur le continent américain. Par ailleurs, ils n'ont pas su ou pas voulu s'adapter au processus pourtant classique de déplacement de foyers

de production. Pour la collecte, leur positions géographiques les plus importantes au Cameroun sont encore sans les vieilles zones de production déclinante et les plus faibles dans les zones encore pionnières et en expansion. Ils ont donc laissé le champ libre aux nouveaux concurrents.

Or, la libéralisation a eu pour premier effet d'inquiéter les grands groupes internationaux et à les amener à se rapprocher des centres de production, au minimum en créant une société satellite ou en envoyant un expatrié chargé d'organiser les achats sur place. Ce faisant, ces sociétés internationales ont été renforcées dans cette stratégie lorsqu'elles se sont aperçues des marges considérables que faisaient ces exportateurs dans les années passées. La réaction ne s'est pas fait attendre. Tout en achetant à ces exportateurs, ils ont immédiatement renforcé les activités de leur société prête-nom ou/et favorisé la montée d'exportateurs camerounais en abaissant leurs marges unitaires mais en augmentant leurs tonnages, et donc en laminant doucement les "vieux" exportateurs.

La baisse des marges dans la commercialisation domestique est indéniablement un des résultats les plus flagrants de la libéralisation. En résumé, à la faveur de la stratégie de rapprochement des centres de production, les grands groupes internationaux ont pu mieux apprécier les marges considérables des exportateurs sous régime de stabilisation, et ont fait en sorte de les laminer.

Les perdants sont clairement ces anciens exportateurs, même s'ils essaient de résister à la mort lente, de toute façon à portée de vue car eux aussi sont touchés par le fameux "cycle de vie du cacao" et vieillissent en même temps que leurs planteurs, sans beaucoup d'héritiers. Les gagnants sont à coup sûr les groupes internationaux qui peuvent récupérer une partie de la rente, les nouveaux exportateurs qui profitent de la stratégie de ces groupes, et probablement pour une part, les producteurs. Mais on devine bien à travers ce processus que la mesure de l'efficacité de la libéralisation en pourcentage du prix FOB d'export est un demi-indicateur et demi-piège. La libéralisation conduit à augmenter ce pourcentage, mais au moins autant par baisse du prix FOB que par hausse relative du prix au producteur. Au mieux, la part de rente captée chez les "exportateurs grecs" se distribue entre groupes internationaux, nouveaux exportateurs à dominante camerounaise, et enfin aux planteurs. Mais par agrégation de ces mécanismes dans d'autres pays, la libéralisation peut ainsi contribuer à la baisse du cours mondial.

Nombre d'importateurs et risque d'oligopsne ?

Outre les 20 à 25 000 tonnes absorbées par Barry dans son usine locale de broyage, les quelques 100 000 tonnes se partagent entre deux utilisateurs finaux, CARGILL et ADM. Il y a donc 2,5 à 3 acheteurs finaux. Même pour 110 000 à 120 000 tonnes, cela paraît peu et cela fait craindre un risque d'oligopole le jour où les deux sociétés auront des relations de clientélisme suffisamment fortes et pourraient trouver un accord de partage du marché ou si d'aventure, le processus de fusions entre sociétés géantes se poursuit sur fonds de libéralisation dans le jeu mondial.

Pour l'instant, ce n'est pas du tout la situation qui prévaut, pour plusieurs raisons.

- Ces sociétés sont toujours en phase d'investissement et de conquête d'un marché alors que les exportations sont en léger déclin. Pour capter l'offre, la concurrence semble rester rude entre les deux acteurs dominants du secteur.
- Elles ont elles-mêmes à se prémunir contre le danger d'un autre monopole en cours de construction, le fret maritime alors que les trois sociétés de la place appartiennent au

même groupe Bolloré, lequel vient d'acquérir une maison d'exportation en Côte d'Ivoire, DAFCI. Ce danger va probablement amener au moins un des deux grands acheteurs à investir dans ses propres installations de hangar et de chargement au port, alors que jusqu'à présent, il s'épargnait ces coûts fixes en faisant livrer chez la société de transport maritime.

- Elles sont non seulement concurrentes sur l'offre mais aussi au regard de la qualité du cacao recherchée et demandée aux producteurs. L'un étant moins exigeant que l'autre sur la qualité, un accord risque d'être difficile (*cf infra*).
- Enfin au moins deux acheteurs internationaux de dimension plus réduite en Europe ont compris qu'ils devaient intercepter une plus grande part des fèves pour ne pas se faire dicter la loi par l'un des deux groupes, quitte à leur revendre les fèves. Ils ont appliqué cette stratégie avec un certain succès, *via* des exportateurs vite montés en puissance, en particulier GIC Proba, s'affichant comme premier exportateur au 1er dec 1999, avec plus de 9 400 tonnes, soit un quart des exportations camerounaises de cacao à cette date...

Il reste que l'oligopsonie est là, et que les conséquences peuvent soudainement apparaître si les deux principales sociétés trouvent des raisons d'enterrer la "hache de guerre"¹⁹. Le problème dépasse d'ailleurs l'échelle du Cameroun puisque les deux sociétés (ou trois en intégrant Barry International) se retrouvent plus ou moins face à face dans d'autres pays, certains où la production de cacao décline, comme au Brésil, et d'autres où la production semble très bien se maintenir, en particulier la Côte d'Ivoire et ses 40% de l'offre mondiale.

14 - Prix producteurs, FOB, CAF et marges commerciales

Evolution sur 30 ans

En moyenne annuelle sur 30 ans, les courbes en FCFA courants des prix FOB et prix producteurs montre bien que les seconds suivent beaucoup mieux les premiers depuis la libéralisation, ce qui était le premier objectif. Au moins, les planteurs profitent-ils des périodes de hausse, ce qui était beaucoup moins le cas avant (Fig.1). C'est un premier résultat.

En même temps, la marge brute entre FOB et producteur semble rester autour de 200 FCFA/kg, même lorsque le cours mondial rechute, ce qui apparaît comme un signe de rigidité du secteur de commercialisation. Les courbes en FCFA constants rappellent alors que la dévaluation est passée par là et que des marges brutes de 200 FCFA courants à la fin des années 1990 représentent des marges brutes de 100 F en 1993 avant la dévaluation (Fig. 2). Le secteur commercialisation a bien dû réduire ses marges sous l'effet de la dévaluation.

En même temps, pour un nouvel exportateur financé par des prêts venus d'Europe, il fallait emprunter deux fois moins de capital pour amorcer une activité d'exportation. Comme en Côte d'Ivoire, la dévaluation a certainement favorisé un regain d'intérêt dans la commercialisation et l'exportation de cacao.

¹⁹ L'expression peut apparaître peu scientifique mais dans les années 1980, la notion de "guerre du cacao" a été popularisée avec trop de talent par des journalistes, à propos d'autres acteurs géants de l'époque (Philips Brothers et Sucden), aujourd'hui disparus en tant que négociants du cacao, pour que cette récurrence des affrontements entre géants en 2000 ne soit pas évoquée ici (Gombeaud et al, 1990).

L'approximation des calculs est grande puisque tentée en fort peu de temps de présence. La représentation des coûts donnée au tableau 7 reste à améliorer. Par exemple elle n'introduit pas les réfections sur les poids infligés au *buying agent* si son cacao est trop élevé en humidité. Elle n'inclut pas non plus la composante de ses bénéfices par les intérêts sur la distribution des fongicides.

Cette représentation du tableau 7 est surtout approximative parce qu'établie en période de prix très bas, ce qui a tendance à comprimer les marges des intermédiaires. Si les exportateurs ont signé de meilleurs contrats qu'à celui de la semaine du 6 au 10 décembre, leur marge nette s'améliore. Néanmoins, on dispose ainsi d'une image des coûts réduits de la filière entre le village et l'export.

Au 7 décembre 1999, le cours du marché de Londres est tombé à 540 £/tonne, soit 560 FCFA/kg. Compte-tenu du différentiel théorique de -45 FCFA/kg entre l'origine Cameroun, la côte de Londres, plus ou moins fondée sur l'origine Ghana, on arrive à un prix de référence CAF de 515 FCFA/kg. Au même moment, on peut vérifier en brousse que le prix au producteur est bien stabilisé à 400 FCFA/kg.²⁰ Même si l'estimation reste très imparfaite, même si la situation de novembre/décembre 1999 est particulière, la majorité des planteurs du Sud-Ouest du Cameroun reçoivent un prix élevé en pourcentage du prix FOB, probablement supérieur à 80%.

Tableau No 7 : Coûts approximatifs de la filière en novembre/décembre 1999

<i>Etales/opérations</i>	F/kg	% du prix FOB
Prix d'achat au producteur	400,0	88%
Buying agent Village-Kumba		
Chargement sacs camion: 25 F/sac	0,4	
Transport 20 000 F/Tonne pour fuel	2,9	
Taxes informelles : 2000/camion	0,3	
Marge nette	10,5	
Sous-total	14	3%
Prix de vente à : exportateur à Kumba	414	
Transport Kumba-Douala + chargt/dechargt	7	
Sacs 650 F/sac	9	
Marge nette exportateur	5	
Sous-total	21	5%
Prix arrivée Douala, livraison port	435	
Mise à FOB	18	4%
Prix FOB	453	100%
FOB à CAF	62	
Prix de référence Cameroun théorique (-45F) dec 1999	515	

²⁰ Ce niveau de prix est *a priori* validé par plusieurs relevés de l'équipe du projet " séchoirs cacao ".

Cette représentation des coûts de la filière amène donc à un diagnostic favorable à la libéralisation. Celle-ci aurait rempli un de ses objectifs: diminuer les marges entre prix et producteur et prix mondial, et donc “remonter” le prix au producteur en pourcentage des prix FOB et CAF. Un tel résultat semble donner une preuve supplémentaire de l’expression d’une concurrence entre LBA, entre exportateurs, entre importateurs, pour l’instant.

Face à cette représentation favorable à la libéralisation, il convient cependant de souligner que les planteurs sont loin d’en être convaincus. Exactement comme en Côte d’Ivoire, les planteurs du Sud-Ouest du Cameroun sont même persuadés d’un impact négatif de la libéralisation à leur égard et d’un accroissement des marges de commercialisation à leurs dépens. Comme en Côte d’Ivoire, on peut invoquer une confusion des planteurs entre chute du cours mondial et libéralisation : “*La libéralisation des prix risque d’être considérée comme un échec par les planteurs*” (Legrand 1999, 39). Même si la libéralisation peut contribuer à affaiblir le prix mondial, notamment lorsque les importateurs capturent une partie de l’ancienne rente à l’exportation en système stabilisé, l’essentiel de la baisse n’a rien à voir avec la libéralisation. Néanmoins, cette perception et analyse des planteurs doit être prise en compte. Au delà des confusions et du manque d’information des planteurs, il y a peut-être des indices à relever.

Contrôle de la pesée et informations asymétriques

Il reste un doute à éclaircir sur la réalité du kilogramme payé à 400 FCFA/kg début décembre. D’après A. Lema et A. Bernard, ce point est crucial et un rapport en cours de rédaction sur les stratégies des producteurs de cacao au Cameroun, rédigé par M. Griot au début de 2 000 insiste sur ce point : “*Vrai ou faux, 60% des producteurs du Sud-Ouest ... estiment avoir subi l’an passé une injustice sur la pesée du cacao vendu*”. “*S’il fallait choisir une seule action à conduire pour aider les cacaoculteurs, 40% des agriculteurs du Sud-Ouest opteraient pour la supervision de la pesée ; ce qui en dit long sur cette contrainte*”. D’après A. Lema, la triche des acheteurs peut aller jusqu’à 20 ou 30% du poids et donc du prix payé au kilogramme (Com. pers., A. Bernard 2000).

Si avant 1995, la vérification des poids et mesures était loin d’être idéale, au moins avait-elle lieu de façon significative. Aujourd’hui, on peut dire que la quasi totalité du matériel de pesée n’a pas été vérifié depuis des années. Cela ne remet pas en cause la libéralisation dans son principe mais cela rappelle la nécessité de règles et de contrôles, probablement par des organisations paysannes (Com. pers., A. Bernard 2000).

Pour reprendre la comparaison avec la Côte d’Ivoire, c’est en effet par le développement de groupements de producteurs informels et des anciens “GVC”, groupements à vocation coopératives, rebaptisés coopératives en 1999, investissant dans une balance, que ce problème de tricherie à la pesée a significativement diminué. En investissant dans une balance, les groupes de planteurs rétablissent une symétrie d’information. C’est un des critères élémentaires de condition de “concurrence parfaite”.

15 - Qualité : fermentation/séchage, concurrence, prix, ... et écologie

Au plan statistique, et comme l’avait déjà conclu E. Tollens (1999), les chiffres de qualité à l’export semblent clore le débat sur la qualité supposée se dégrader avec la libéralisation et la concurrence incontrôlée. La baisse des revenus d’exportation incombant à une baisse de qualité à l’exportation ressemble en effet fort à un mythe. D’une part, la qualité à l’export a intrinsèquement peu ou pas baissé. D’autre part, même si elle avait baissé, elle semble avoir trouvé des acheteurs peu regardants sur la qualité.

**Tableau No 8 : Evolution de la qualité du cacao exporté, en pourcentage
(selon CICC, 1999)**

	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99
Good fermented	7	3,6	5,4	7,8	13,7
Fair fermented	61	47,3	51,6	89,6	86,3
Fair Average Quality	17	20,7	17,5	0	
Hors standard	14	28,4	25,5	2,6	
Non conf & resid	0	0	0	0	
Total	100	100	100	100	100

Sources, CICC, sept 1999.

Malgré ou à cause des doutes sur la réalité de ces données, presque nécessairement arrangées par les exportateurs fournissant ces données au CICC, l'amélioration apparente de la qualité en est même suspecte. Elle pourrait être liée à un manque d'intérêt de la part de la demande des acheteurs, moins soucieux de pénaliser une mauvaise qualité qui de toute façon sera amortie par les gains de productivité acquis par le transport en "megabulk", en vrac en cargo (Gielbert 1998).

Reste la question de la qualité à l'achat aux producteurs. Y aurait-il baisse de qualité à l'achat aux producteurs qui serait redressée au cours de la filière ? On peut essayer de raisonner sur 3 critères, celui du degré de fermentation, de séchage, et de goût de fumée.

Rappelons les conclusions auxquelles nous étions parvenus sur le cas de Sulawesi en Indonésie. La faible durée de fermentation, de 1 à 2 jours, pratiquée par les planteurs de Sulawesi est une double adaptation aux conditions écologiques et à celles du marché. Dans un contexte de pluies fréquentes, les planteurs ont des risques au séchage (uniquement solaire) et gèrent ce problème en réduisant les temps de fermentation. Au premier rayon de soleil, le cacao est mis à sécher. S'ils fermentaient plus longtemps, ils auraient plus de risques au séchage et finalement des coûts élevés, pour lesquels le marché n'était pas prêt à les rémunérer suffisamment. Cette pratique entraînant une "baisse de qualité" par "manque de fermentation" n'a donc rien à voir avec la concurrence entre *middlemen*. En revanche, il est vrai que la concurrence favorise un achat à 2 jours de séchage. Les *middlemen* et exportateurs sont obligés d'accepter un cacao mal séché et doivent terminer le séchage chez eux. Mais ce transfert de la fin des opérations de séchage du planteur vers le *middleman* n'entraîne aucune baisse de qualité. Dans une moindre mesure, nous avons retrouvé le même processus de réduction des temps de fermentation dans le Sud-Ouest ivoirien.

En définitive, le seul point résiduel est celui de la baisse de fermentation, laquelle est bien une double adaptation aux conditions écologiques et au marché. Au moment où ils ont eu peur d'une éventuelle régulation de l'Etat pour contraindre à la fermentation, les groupes internationaux ont progressivement tu leur plaintes sur la qualité et se sont exprimés de plus en plus clairement sur leurs besoins en fèves peu fermentées de Sulawesi. Ces fèves sont surtout appréciées pour leur beurre dur, utile dans dans les mélanges de fèves. On a donc aussi conclu à une forme de *free riding* de la part de certains de ces groupes, c'est-à-dire une stratégie consistant à ne pas exprimer ses besoins en qualité de façon à ne pas avoir à les payer. On a aussi conclu au rôle positif d'un marché libre et concurrentiel, amenant progressivement ces groupes à mieux exprimer les caractéristiques des produits qu'ils recherchent (Ruf et Yoddang 1998).

Que valent ces conclusions dans le cas du Sud-Ouest du Cameroun ? Y a-t-il une adaptation des pratiques des planteurs aux contraintes écologiques, lesquelles échapperaient à la compréhension du marché ou dont le marché profiterait sans le savoir ? Y a-t-il du *free riding* de la part des groupes en place ?

Au delà des statistiques d'exportation, le Cameroun et plus particulièrement le Sud-Ouest offre un cas d'école extrêmement intéressant sur les relations entre qualité, libéralisation, évolution de la demande des acheteurs et contraintes écologiques.

Tout d'abord, comme rappelé au cours de l'analyse, l'abondance des pluies et la faible intensité de la lumière dans le Sud-Ouest contraignent à l'utilisation généralisée du four à bois. Pour limiter les investissements, ils sont généralement fabriqués par assemblage de fûts et peu entretenus, d'où un échappement permanent de fumée venant contaminer l'odeur et le goût des fèves. Ce goût vient souvent parmi les récriminations des acheteurs mais les éventuelles propositions de prime à la qualité pour éviter le goût de fumée sont pour le moins discrètes. Lorsqu'elle existent, elles ne parviennent guère aux planteurs (*cf infra*).

Néanmoins, avec l'intention affichée d'améliorer globalement l'image de qualité de cacao du Cameroun, l'union européenne a financé un projet "séchoirs à cacao". Il s'agit de séchoirs améliorés, très bien conçus, d'un investissement abordable. Avec un soutien technique et financier du projet, ce séchoirs sont fort bien accueillis par les planteurs de la région de Muyuka, où ils sont installés. Pourquoi ?

Sans prétendre y répondre en quelques jours, il suffit de quelques entretiens avec les planteurs pour comprendre les enjeux les plus importants.

- La première et fondamentale raison d'adopter un séchoir amélioré est de diminuer la consommation de bois, lequel a un coût, au moins de contrat avec un détenteur de tronçonneuse. L'important est de réduire les dépenses en numéraire, même si le séchoir amélioré implique plus de travail dans l'opération de séchage, du moins dans sa première version.
- Au vu de la maçonnerie et de la toiture du séchoir, il y a peut-être un souci de prestige entre planteurs, et de début de liens clientélistes si un planteur vient demander le service de sécher son cacao chez le propriétaire du séchoir (Com. pers. A. Bernard, 1999).
- Le souci de qualité ne vient qu'en dernière position. Au delà du souci de ne pas décevoir celui qui pose la question, les planteurs évoquent une anticipation sur la qualité, moins en termes de prime que de peur de pénalité. Ils ne voudraient pas prendre le risque d'une soudaine exigence de qualité. Donc, s'ils peuvent faire de la qualité à moindre coût, comme ce séchoir le permet, ils s'en satisfont.

De même on comprend assez vite pourquoi sous des contraintes de pluies abondantes au moins aussi fortes qu'à Sulawesi, les planteurs du Sud-Ouest du Cameroun adoptent une stratégie opposée sur la fermentation, qu'ils prolongent généralement jusqu'à 5 jours. Le séchage au bois inverse la logique. Le risque au séchage étant désormais réduit, il s'agit au contraire de prolonger la fermentation dans l'optique de vider les fèves de leur eau, et ainsi abrégé le séchage, la meilleure façon de réduire la consommation de bois. ²¹

Or les deux grands groupes acheteurs s'opposent non seulement sur le partage de la production mais aussi sur celle de la qualité. Le premier a besoin de fabriquer du beurre de cacao. Pour ce groupe négociant et industriel, une fermentation dans les vieilles normes de 5-6 jours est inutile. Quand au goût de fumée, le beurre est relativement facile à désodoriser et ce n'est pas un problème majeur. A l'inverse, le second industriel fabrique de la poudre et s'intéresse

²¹ Même logique observée au Brésil, à Bahia, chez les grands planteurs de la province.

plus à la couleur, à la fermentation, et cherche à éviter le goût de fumée. Il est difficile de se débarrasser de ce goût de fumée dans le procédé de fabrication de la poudre.

Or, pour la première fois à notre connaissance, un tel groupe tente de proposer des incitations pour obtenir ce qu'il cherche, mais il fait l'erreur de s'arrêter aux intermédiaires. Il a d'abord proposé des séchoirs à bois totalement gratuits à ses exportateurs et acheteurs. Aucun n'en a voulu, en soulignant au passage qu'ils pouvaient vendre à l'autre importateur si celui-ci ne voulait pas de leurs fèves. L'échec vient en effet de ce que ce type de matériel est trop contraignant en travail pour un acheteur. Tant que c'est possible, il préfère laisser ce travail de séchage au planteur. Sauf stratégie très agressive de conquête de marché aux dépens des concurrents, ce serait une erreur tout aussi stratégique pour un acheteur que d'inciter les planteurs à lui livrer un cacao mal séché.²²

L'importateur a ensuite tenté pendant 2 ans de proposer une prime au cacao sans goût de fumée, également sans succès. Le montant est resté confidentiel mais il a probablement été entre 10 et 30 F/kg. Cela n'a pas suffi pour 2 raisons. D'une part, le prix était élevé entre 1997 et 1998 et une telle marge devait mal ressortir parmi les fluctuations de prix au cours du mois ; d'autre part et surtout, puisque les planteurs l'ignoraient, c'est que les exportateurs/acheteurs ont tenté de garder la totalité de la prime et d'obtenir du "sans-fumée" sans le demander, probablement en faisant des mélanges avec des cacaos venant du Centre-Sud.

Le groupe reste donc avec des difficultés pour obtenir du "sans-fumée" tandis que son concurrent continue de ramasser ce qui vient. Il faudra soit abandonner l'objectif, soit construire des liens de confiance plus directs avec les planteurs, de façon à ce qu'ils touchent la prime correspondant à la qualité requise par le groupe. En revanche, il obtient la fermentation sans la demander puisque les planteurs en ont besoin pour minimiser leurs coûts de séchage artificiel. En définitive, tout se passe comme si la sécurité au séchage obtenue avec un séchoir artificiel permettait aussi une forme de *free riding* sur le critère fermentation.

16 - Les organisations et les partenariats économiques : état des lieux en 1999

A quoi servent les organisations et institutions de type associations de producteurs ou leur organisation en coopérative? Historiquement, en France sur l'exemple des céréales, des coopératives ont pu jouer et introduire une concurrence dans un secteur de commercialisation où le marché n'avait pas suffi à établir une concurrence suffisante, où un usinier privé pouvait avoir un monopole local. En bref, ils regroupent leur production et parfois investissent dans une usine pour obliger le privé à réduire ses marges.

Un autre objectif a pu être une démarche volontaire de viticulteurs décidés à se regrouper pour réduire des coûts de vinification puis ultérieurement pour promouvoir la qualité d'un produit et son image. Une fois la qualité reconnue sur le marché, la tentation permanente des individus à bénéficier de l'image tout en relâchant leur propre effort peut être contrôlée à moindre coût par une association locale.

D'après Temple, Touzard et Jarrige, l'émergence des organisations coopératives viticoles dans les années 30 est liée à trois facteurs :

²² Curieusement, il n'y a pas eu de contacts et d'échanges entre l'initiative de ce groupe international et celle du projet séchoir de l'union européenne. Ils auraient pourtant tout à y gagner, le projet en bénéficiant de soutien éventuel du groupe, la société privée en s'aidant de l'expérience du projet pour adapter ses séchoirs aux planteurs plutôt qu'aux acheteurs.

- un facteur d'utilité économique lié à la recherche d'un affranchissement de la dépendance des petits producteurs vis-à-vis des grands propriétaires et surtout vis-à-vis des courtiers et négociants qui profitaient de la forte atomisation de l'offre (transactions segmentées, forte asymétrie d'information) ; les premières coopératives faisaient uniquement de la vente à commun mais la vinification est longtemps restée individuelle ;

- un facteur d'affirmation sociale et identitaire lié à la rébellion des salariés et de petits viticulteurs ;

- un facteur d'ordre idéologique lié aux principes socialistes et mutualistes qui avaient le vent en poupe à l'époque et qui a beaucoup mobilisé le midi viticole appelé aussi dans l'histoire agraire du Languedoc, "*le midi rouge*". Il y eut ensuite de nombreuses étapes avant d'arriver à la qualité (Temple, Touzard et Jarrige, 1996).

Beaucoup de ces conditions sont similaires dans le Sud-Ouest du Cameroun en 2000.

Au sein d'un secteur, à quoi peut servir une interprofession, une organisation de la profession que ne pourrait assurer le marché ?

Les adhérents peuvent donc se servir de l'interprofession pour faire du lobbying par rapport à l'Etat et défendre des intérêts perçus comme communs à l'ensemble des acteurs de la filière, du moins de ceux représentés dans l'association. Celle-ci peut aussi jouer le rôle de la "case à palabre" où les adhérents discutent de leurs conflits internes. L'association peut parfois jouer le rôle d'arbitre et éventuellement mettre une petite barrière à l'entrée du secteur de commercialisation afin de limiter les actions de "*raiders*" qui entreraient et sortiraient du secteur sans précaution, sans investir, fragilisant peut-être la profession. Encore les limites entre "régulation positive" et protection par limitation de la concurrence sont-elles parfois floues. Encore faut-il qu'il n'y ait qu'une seule case à palabre dans le village.²³

A quoi sert un soutien éventuel des pouvoirs publics à des organisations de ce type ? Selon M. Boutonnet, en France, presque toutes les organisations interprofessionnelles sont nées à l'occasion de conflits que l'Etat a contribué à régler en aidant au montage d'un comité interprofessionnel, tel que l'ONIC. Avec le temps, les acteurs prennent progressivement le contrôle de leur outil.

En Indonésie, ASKINDO, l'association des indonésiennes du cacao est née de l'initiative d'un privé, possédant plusieurs milliers d'hectares de cacao, association qui devait lui permettre d'orienter les exportateurs vers une plus grande attention vers la fermentation et l'amélioration de la qualité. Il a finalement échoué car les exportateurs jugeaient de leur intérêt de continuer à exporter du cacao peu fermenté et les analyses économiques leur ont donné raison. Mais l'association a été un lieu d'influence, de pression mais de discussions. Enfin, l'association a servi à regrouper tous les exportateurs lorsqu'est apparue la menace d'une tentative de la famille Suharto de prendre le contrôle de la filière sous forme de "*pseudo marketing board*".

Comment ces principes s'appliquent au cas du Sud-Ouest du Cameroun ?

²³ Pour reprendre encore ici la formulation d'Alain Bernard.

Les GIC

Selon la loi de 1992, Le GIC (Groupement d'intérêt commun) est une nouvelle forme associative professionnelle qui a pour vocation de permettre à de petits groupes de s'organiser pour développer des activités économiques. La loi n'est pas restrictive à la production agricole et aux villages mais elle s'y adapte fort bien. La procédure de constitution de ces groupes est très simple.

On a vu plus haut que la SOWEDA accorde ses crédits aux planteurs individuels sous réserve qu'ils s'organisent ainsi en GIC d'une dizaine ou vingtaine de planteurs. Cette formule est théoriquement bonne lorsqu'elle permet à des planteurs de consolider des initiatives de regroupement préalables, par exemple lorsqu'ils s'organisent pour acheter des fongicides ensemble, en ville, au meilleur prix possible, et en réduisant les coûts de transport. C'est déjà moins bon si le GIC sert juste de paravent pour satisfaire les caprices de la SOWEDA et ainsi accéder au crédit.

S'il se vérifie que la filière de commercialisation du cacao est bien en relativement forte concurrence, avec des marges réduites, le regroupement des sacs de cacao pour une vente groupée perd peut-être un peu de son intérêt. Il reste néanmoins plusieurs objectifs pour des GIC de planteurs: maintenir et renforcer encore la concurrence, en rétablissant une symétrie d'information par contrôle de la pesée (*cf supra*) et éventuellement par un contrôle de la qualité par le GIC. Enfin, il y a bien sûr l'objectif de minimiser les coûts des fongicides, et sur ce plan il y a encore beaucoup à gagner. Les GIC peuvent sans doute y aider, au moins par le regroupement de planteurs pour limiter les coûts de transaction et accéder au crédit le moins cher possible. Dans les villages visités, les planteurs disent ouvertement que la carte d'un CIC leur permet d'échapper aux "taxes informelles" prélevées par les corps d'Etat lorsqu'ils ramènent des cartons de fongicides depuis Douala.

Reste la dérive inévitable de ce genre de loi. Comme dans bien d'autres pays, des commerçants privés voire des sociétés relativement importantes prennent le statut de GIC afin d'échapper aux taxes et on tombe ainsi dans la dérégulation la plus extrême, et surtout dans la concurrence déloyale envers ceux qui continuent à en payer quelques uns. Cette situation est dénoncée par le CICC, ce qui est parfaitement juste mais ne facilite pas l'adhésion des exportateurs qui utilisent le système !...

Le CICC, centre interprofessionnel du cacao et du café

Le CICC, conseil interprofessionnel du café et cacao est visible, organisé en 4 collèges, (planteurs, acheteurs usiniers, exportateurs, et transformateurs industriels) et sert de pôle de connaissance sur le cacao du Cameroun. Il contribue à la production de statistiques et informations utiles, met en chantier un travail d'identification de petits bassins de production homogènes. Il commence à développer des contacts avec les planteurs qui sont encore sous-représentés et pas forcément bien représentés dans le CICC. Un effort est fait en ce sens et devra être continué.

Pour le CICC, sa fonction d'interprofession est bien le point de rencontre des catégories professionnelles des filières, représentées par les organisations professionnelles ; elle est censée être neutre, ne défendant pas les intérêts d'une catégorie par rapport à une autre, mais défend l'ensemble des catégories au sein de la filière :

- à l'intérieur, la défense des intérêts est vis-à-vis de l'Etat et des autres acteurs économiques,
- à l'extérieur, la défense des intérêts est vis-à-vis du marché international (défense de l'origine, coordination avec les autres pays producteurs),

- par délégation de certaines prérogatives de la puissance publique à une association privée, le CICC pourrait être le lieu où les problèmes des professionnels sont réglés par des professionnels.

Le principal problème relève en priorité d'un "manque de reconnaissance" par une partie des exportateurs. Que signifie ce "manque de reconnaissance" ?

Les exportateurs sont organisés en deux syndicats différents et concurrents, le GEX (groupement des exportateurs) et l'AECC (association des exportateurs de cacao et de cafés du Cameroun).

Le Gex rassemble plutôt les "anciens" exportateurs, et notamment les sociétés dirigées par les expatriés (Grecs, Français, ..), lesquels se sont mis en règle avec le CICC en déposant une caution bancaire et en ayant leur carte professionnelle. Le paradoxe apparent est que l'AECC regroupe principalement de nouveaux exportateurs, et principalement des Camerounais et qu'il est en "délicatesse" avec le CICC. La plupart de ces nouveaux exportateurs ne déposent pas la garantie bancaire et ne prennent pas de carte professionnelle auprès du CICC. Rien d'étonnant dans la mesure où les services de douane ne l'exigent aucunement et où il n'y a aucune sanction.

De ce paradoxe apparent, il est difficile de ne pas conclure que le CICC est regardé par les anciens exportateurs comme un moyen de défense par rapport à l'assaut des nouveaux exportateurs. En symétrie tout se passe comme si les nouveaux exportateurs, proches des deux grands importateurs, voyaient encore le CICC comme une institution générant un coût supplémentaire pour eux. Ils peuvent aussi percevoir le CICC comme une instance proche de l'Etat dont ils ne veulent pas ou au contraire suffisamment loin des centres de pouvoir de l'Etat pour pouvoir passer outre. Ainsi, si les douanes n'exigent pas de carte professionnelle d'exportateur, pourquoi ces derniers se soucieraient-ils du CICC qui la délivre? En caricaturant, ces nouveaux acheteurs veulent pouvoir commercer directement avec les deux gros acheteurs qui les aident à se développer, sans avoir à se soucier du CICC qui leur est exogène.

Les deux principaux importateurs semblent également garder une certaine distance même si leur poids économique ne les empêcherait pas de faire une concession, par exemple pour pouvoir distribuer des cartes professionnelles à leurs acheteurs et limiter les taxes informelles du secteur de la gendarmerie et autres corps de l'Etat.

Mais, par rapport aux fonctions et objectifs généraux d'une inter-profession, et ceux que se donne précisément le CICC, on voit bien les raisons de son fonctionnement limité dans le contexte actuel :

- Par rapport à l'objectif de défense de la filière par rapport à l'Etat et les autres secteurs, l'essentiel est déjà accompli puisque l'Etat a renoncé à la taxe d'exportation. C'est principalement la taxe d'exportation de 125 FCFA/kg en Côte d'Ivoire qui génère la différence entre prix au producteur pratiqué début décembre entre Côte d'Ivoire (250 à 280 FCFA/kg) et Cameroun (390 à 400 FCFA/kg).

- Par rapport à l'objectif de défense de la filière par rapport à "l'extérieur", (défense de l'origine Cameroun, coordination avec les autres pays producteurs), la majorité des exportateurs est désormais tellement intégrée aux géants mondiaux du commerce et du broyage qu'on voit mal pour l'instant comment ces exportateurs joueraient la défense de la filière par rapport à l'international.

Il reste donc à réfléchir et agir sur les objectifs d'un CICC. Par exemple le travail de réflexion lancé par Alain Bernard et la coopération française sur les perspectives de qualité et de niche de marché va dans le bon sens, quel qu'en soit la réponse. Mais il ne peut vraiment aboutir sans faire participer tout ou partie des acheteurs finaux, et en particulier de l'acteur majeur en matière de qualité, le groupe ADM. De même l'action de l'union européenne sur les séchoirs de cacao, excellente, (même si les objectifs de "l'Europe" rencontrent des objectifs de planteurs fort différents mais par chance, compatibles), semble se conduire curieusement sans relation directe avec les acheteurs. Tout se passe comme si un projet visant à promouvoir la qualité et l'image d'un produit régional fonctionnait sans concertation claire avec les agents économiques chargés de vendre ce produit... Il y a là un cas d'école qui semble relever par excellence du fonctionnement du CICC. C'est bien dans cette instance que les planteurs, *buying agents*, et exportateurs intéressés pourraient se retrouver avec leurs différents bailleurs de fonds, ici la France et l'Europe, et étudier une action concertée.

En même temps, cet exemple souligne bien les difficultés d'une action à l'échelle du Cameroun et du CICC. Si un acheteur final a vraiment besoin d'une certaine qualité, et s'il est vraiment prêt à la payer par une prime à la qualité, celui-ci aurait intérêt à ce que cette prime parvienne jusqu'au planteur. Si le montant de la prime est faible, il sera très difficile d'y parvenir parce que les intermédiaires, *buying agents* et exportateurs auront intérêt à la capter. Ce serait donc une incitation à pousser des coopératives capables d'exporter, supprimant une grande partie des intermédiaires, dont les exportateurs. Cette suppression au moins partielle des exportateurs permettrait du même coup de diminuer encore les coûts de commercialisation interne. Une telle perspective a peu de chances d'inciter les exportateurs récalcitrants à entrer dans l'interprofession ... à moins que les exportateurs liés aux grands acheteurs internationaux s'aperçoivent soudainement que leurs intérêts communs ne sont pas éternels. Il est fort possible que leur disparition entre à terme dans le jeu stratégique des grands groupes dont certains découvrent les vertus des coopératives.

CONCLUSION

1. Un des premiers effets de la libéralisation du secteur cacao en Afrique a été d'inciter les grands groupes internationaux intéressés par une origine donnée à décider d'arrêter de se rapprocher des foyers de production, au minimum en établissant une société d'achat direct sur place avec des dirigeants nationaux, parfois en détachant un représentant européen sur place pour monter un réseau d'exportateurs et d'achat, et plus exceptionnellement pour investir dans des installations sur place, d'entrepôt, voire de broyage. Pour l'instant au Cameroun, on observe seulement les 2 premières situations.

2. En conséquence directe de ce choix d'investissement sur place, même limité, les grands groupes ont mieux appréhendé les marges considérables des exportateurs dans le système de caisse de stabilisation, par l'ancien réseau. L'impact ne s'est pas fait attendre. En quelques années, les marges de ces exportateurs se sont considérablement réduites. Il en résulte un prix producteur élevé en pourcentage du prix FOB. Les producteurs et les nouveaux exportateurs y ont gagné quelque chose aux dépens des anciens exportateurs. Ainsi à l'échelle du Cameroun, au moins depuis 1996 et jusqu'à la période d'observation, en 1999/2000, les planteurs de cacao sont parmi les gagnants de la libéralisation.

3. En effet, en 1999, parmi les changements observés, on relève surtout un prix au producteur qui se maintient autour de 400 FCFA/kg, en dépit des baisses de prix entre juillet et novembre 1999. Ceci semble consolider l'hypothèse d'un marché concurrentiel capable d'atténuer les variations du cours international par adaptation des marges et jeu sur les contrats avec les

acheteurs. Ainsi se vérifierait l'hypothèse d'un marché libre et concurrentiel capable de stabiliser un prix en période de baisse du cours mondial, mieux que les caisses de stabilisation n'ont jamais su le faire.

4. Mais il est difficile de croire que les groupes internationaux n'y ont pas récupéré une part de rente lorsqu'ils viennent s'installer sur place et réduisent les marges réalisées autrefois par les exportateurs. Cette réduction des coûts de commercialisation domestique ne se transfère-t-elle pas en partie dans la baisse du cours international ? Le Cameroun est un producteur trop secondaire pour influencer sur le cours mondial. En revanche, même si l'ensemble joue sur quelques dizaines de francs CFA par kg, il y a probablement là une des composantes expliquant la coïncidence entre baisse du cours mondial et l'entrée du premier producteur mondial, la Côte d'Ivoire dans la libéralisation.

5. En d'autres termes, au delà du cas du Cameroun, et probablement au delà du cas du cacao, on voit bien se dessiner l'effet paradoxal de la libéralisation sur une filière et un marché de matière première agricole. D'un côté les enjeux dans un marché plus ouvert incitent les acheteurs de dimension internationale à investir sur place dans les pays producteurs. Il en résulte une concurrence accrue, y compris des actions de *dumping* et donc un prix au producteur qui augmente en pourcentage du prix FOB, au moins à court terme. D'un autre côté, par plusieurs mécanismes, la libéralisation contribue probablement à diminuer les prix FOB et CAF, c'est-à-dire à faire fléchir le prix mondial, du moins à accentuer la baisse si on est en période de baisse. Au Cameroun et au delà du Cameroun, en Côte d'Ivoire où on retrouve presque les mêmes acteurs, il est encore difficile de savoir si les planteurs resteront vraiment gagnants à l'issue de ce mouvement contradictoire initié par la libéralisation. Il s'agit notamment de vérifier si à long terme les acheteurs internationaux de dimension internationale ne vont pas verrouiller l'achat aux producteurs par un oligopole dès lors que la phase de concurrence a pu être dépassée. Pour l'instant ce n'est pas le cas, ni au Cameroun, ni en Côte d'Ivoire, puisque l'oligopole est en phase de construction. Les planteurs profitent au contraire d'opérations de surenchères. Qu'en sera-t-il à l'avenir ? On peut certes souligner les faibles barrières à l'entrée dans un secteur de collecte et d'exportation du cacao et faire l'hypothèse qu'à la moindre tentation de rente d'oligopole, de nouveaux venus viendraient rétablir l'équilibre. Mais le risque est présent et les mécanismes de concurrence devront rester sous haute surveillance, y compris par l'interprofession.

6. Avant ou après la dévaluation et la libéralisation, l'enjeu essentiel de la cacaoculture du Sud-Ouest du Cameroun est le rapport entre revenus du cacao et prix des intrants, en particulier des fongicides. L'avenir du cacao dans le Sud-Ouest réside dans cette tenaille de revenus/prix qui doit se desserrer par différents moyens (effort des industries phytosanitaires, des acheteurs de cacao, effort d'information du CICC auprès des planteurs pour leur faire connaître de nouvelles marques offrant à moindre coût l'agent actif du ridomil, passé au domaine public, réduction sur les taux d'intérêt, etc.). Le mode de distribution des intrants dans le Sud-Ouest a affronté un processus de libéralisation moins radical que dans le Centre-Sud où la Sodecao intervenait directement. Néanmoins cette distribution était déjà en grande partie entre les mains des coopératives et seulement secondairement de privés illégaux. Cependant, il y a bien eu un effet indirect puisqu'une partie des produits achetés par la SODECAO et revendus avec subvention dans le circuit du Centre-Sud était détournée vers le Sud-Ouest. Malgré les taux d'intérêt pratiqués, le relais de l'approvisionnement des planteurs en fongicides par la filière des LBA est une réussite. C'est un bel exemple d'adaptation du réseau à la contrainte écologique. Il y a peu d'exemples de crédit informel sur les intrants fonctionnant aussi bien. Il semble avoir été relativement peu étudié, ce qui s'explique sans doute par son caractère récent, du

moins par son importance récente, mais cela demanderait à être corrigé. En l'état des données disponibles, il semble que la libéralisation a été au pire, neutre sur cette question, au mieux a permis une légère amélioration. Sous réserve de vérifications par enquêtes complémentaires, la concurrence aiguisée par la libéralisation semble là aussi avoir contribué à faire légèrement décliner les prix et les taux d'intérêt.

7. A la suite de la dévaluation de 1994 et de la libéralisation en 1995, s'appliquant en 1996, les changements observés (et pour une part à vérifier par des enquêtes plus systématiques) en 1997 et 1998 sont les suivants :

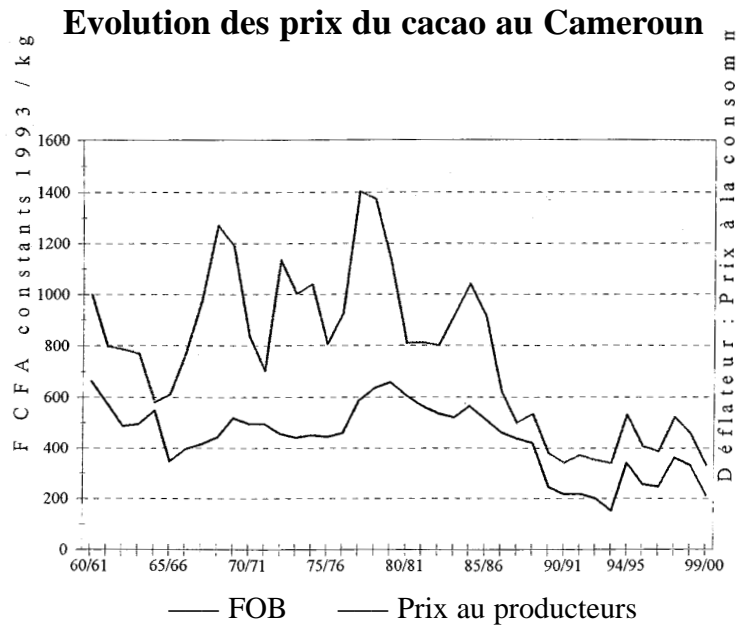
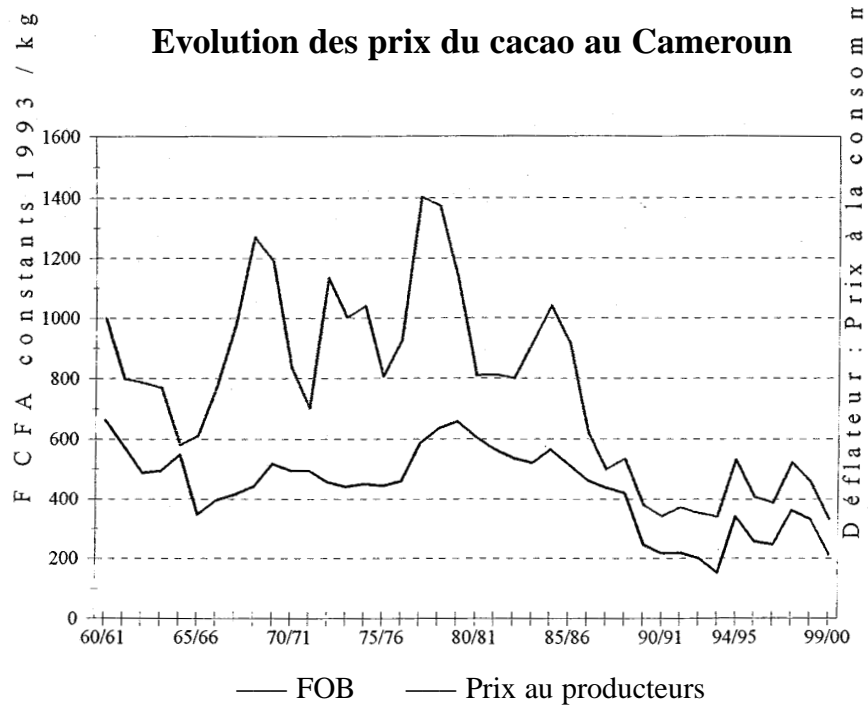
- un relèvement significatif du prix du cacao payé au producteur et la libéralisation y a contribué de façon nette ;
- en conjonction avec la crise économique générale dans le pays, ce relèvement du prix du cacao semble avoir réactivé la dynamique de nouvelles migrations et donc de nouvelles plantations dans le Sud-Ouest ;
- ces nouvelles plantations se font par des jeunes Camerounais revenant dans leurs villages mais aussi par de nouveaux migrants Camerounais. Après l'apogée des migrations en provenance du Nigeria dans les années 1980, un phénomène de bascule se produit. Les nouveaux migrants semblent moins venir du Nigeria et beaucoup plus des différentes régions du Cameroun ;
- le mécanisme d'accès à la terre se modifie guère. Il semble toujours passer par un stade de pseudo-métayage ("*party men system*") durant deux ans, le temps d'établir la confiance et d'économiser assez pour acheter la terre, laquelle reste à un prix fort abordable, de l'ordre de 100 000 à 125 000 FCFA/ha à quelque distance de la route.

8. Compte-tenu de l'effet majeur de la tenaille des prix cacao/fongicides sur l'avenir de la cacaoculture du Sud-Ouest, la première chance ou plutôt le premier domaine d'activité ou des organisations de producteurs ou même d'une structure de l'interprofession ont encore à élargir leur champ d'action, serait de contribuer à disséminer l'information sur les fongicides génériques et à favoriser l'accès à une épargne individuelle et en groupements. Ce serait les deux principaux moyens de faire baisser les prix des fongicides. *A priori*, si les deux ou trois principaux importateurs voulaient vraiment se donner les moyens de leur stratégie de sécurité d'approvisionnement, ils devraient eux-même s'y intéresser et favoriser les petites coopératives.

9. Au plan de la qualité, les importateurs qui ont besoin de bonne fermentation ont la chance de l'obtenir sans la demander spécifiquement car les planteurs ont eux-mêmes besoin de la maintenir pour limiter les temps de séchage. En revanche, si les importateurs veulent du cacao sans goût de fumée, la seule chance d'y parvenir est d'offrir une prime qui ne soit pas absorbée par les intermédiaires mais qui aille directement au planteur. Pour cela, les organisations de producteurs ont une carte à jouer, une raison de se développer, sous réserve qu'elles puissent avoir accès à une négociation avec l'acheteur prêt à mettre une prime à l'achat. Théoriquement, une interprofession pourrait y aider. Mais la priorité des priorités reste bien la diminution des coûts de traitements aux fongicides.

10. Pour peu que le marché mondial du cacao redevienne franchement déficitaire et si le secteur trouve un moyen de réduire les coûts des traitements fongicides, alors il ne manquera plus que quelques routes pour transformer les forêts du Sud-Ouest, encore relativement abondantes, en cacaoyères pour le début du 3^{ème} millénaire. Bien des Camerounais et Nigériens semblent prêts à unifier les *cocoa belts* du Sud-Ouest du Cameroun et du Sud-Est du Nigeria...

Au plan de l'environnement, les forêts tropicales du Sud-Ouest ont été en partie protégées par les coûts des fongicides... C'est une des autres composantes classiques du débat sur l'impact à venir de la libéralisation.



ANNEXE IV :
BIBLIOGRAPHIES

BIBLIOGRAPHIES

1 - Générale

- BOURGEOIS R. 1998. *La constitution des filières et les institutions quaternaires*. CIRAD-ECOPOL. Document de travail 36. Paris
- BOUTONNET J. P. 1999. *Principes du fonctionnement et de la dynamique des filières de produits agricoles*. INRA. Note. Communication personnelle. Montpellier
- BROWN P. G. 1992. *The failure of markets failures*. in *Journal of socio economics*. Vol. 21-1
- BOYER R. 1998. *La théorie de la régulation*. Paris. La découverte
- CHEDANNE P. 1999. *Analyse institutionnelle des processus de transition économique dans deux filières agricoles du Mali*. ENSAR. Mémoire
- CHEVASSUS-LOZZA E., VALCESCHINI E. 1993. *Les concepts de l'économie des conventions et leur articulation*. INRA
- DAVIRON B. 1998. *Les défaillances de marché et les filières agricoles*. CIRAD-ECOPOL. Document de travail 38. Paris
- DAVIRON B., LOSCH B. 1998. *Quelles stratégies sectorielles agricoles pour l'aide publique française*. CIRAD-AFD. Paris
- DAVIRON B. 1999. *Markets, rights and equity : rethinking food and agricultural standards in a striking world*. Compte rendu séminaire. East Lansing 31-10-99
- DAVIRON B. 1999. *L'insertion des pays en développement dans les échanges internationaux de produits alimentaires*. ECOPOL- Document de travail 44. Paris
- DE FORGELINIS L. 1996. *Une perception erronée de la sécurité alimentaire*. Note. Communication personnelle. Paris
- DEMBELE NIAMA N. Egg J. 1999. *Libéralisation des filières céréalières au Mali*. CIRAD-Séminaire MES-1999
- DUPRESSOIR S. 1998. *Conventions, modèles d'unités commerçantes et dynamique du marché du riz au Mali*. Thèse de doctorat. EHESS. Tomes I et II
- EICHER C. K. 1999. *Institutions and the African Farmer*. CGIAR. *Issues in Agriculture* 14. Washington
- FABEREAU O. *Organisation et Marché*. Revue française d'économie
- FABRE P. ET ALI. 1997. *Le concept de filière : un outil pour la recherche*. Notes et documents. 24-CIRAD
- FABRE P. 1994. *Utilisation de l'analyse de filière pour l'analyse économique des politiques*. CARPA- Doc.35, FAO-Rome
- FAFCHAMPS M., DE JANVRY A., SADOULET E. 1995. *Transaction Costs, market failures, competitiveness and the state*. Communication personnelle. University of California at Berkeley.
- FRAVAL P. 1999. *Eléments pour l'analyse économique des filières agricoles en Afrique sub-saharienne*. Note. MAE. Communication Personnelle
- GRIFFON M. 1992. *Eléments d'économie institutionnelle*. URPA. Notes et documents n° 33. Paris.
- GRIFFON M. 1997. *Transition vers l'économie de marché dans l'agriculture en Afrique*. Note. ECO-POL
- GRIFFON M., HUGON P. 1995. *Meso-economic analysis "filière" and competitiveness in Africa*. in Benoît-Cattin, Griffon, Guillaumont. *Economics of agricultural policies in developing countries*. Revue Française d'Economie. Paris

- GRIFFON M. 1992. *Peut-on utiliser les concepts de la régulation pour l'analyse des filières internationales*. CIRAD-URPA. Document de travail 10. Paris
- HOLLZMAN J. 1986. *Rapid reconnaissance guidelines for agricultural marketing and food system research in developing countries*. MSU. Working Paper 30. East Lansing-Michigan
- HUGON P. 1998. *Instabilité et organisation des filières coton en Afrique*. Cered-Forum. Paris X. Nanterre
- INTER-RÉSEAUX - MOUSTIER P. 1997. *Contacts et concertation entre acteurs des filières vivrières*. Dossier 4. Paris
- JACOB A., VÉRIN H. 1992. *L'inscription sociale du marché*. L'Harmattan. Paris
- JAFFEE S., MORTON J. *Marketing Africa's high value foods of an emergent private sector*. Kendal/Hunt-Iowa
- LECAILLOU J. 1992. *Ethique et Marché*. in Analyses de la SEDEIS n° 88. Paris
- MOUSTIER P. 1998. *Contribution de l'économie des organisations aux débats sur les marchés africains : l'économie des coûts de transaction et de l'information imparfaite*. CIRAD-ECOPOL. Document de travail 35. Paris
- REQUIER-DESJARDINS D. 1999. *Agro-Industria Rural y Sistemas agro-alimentarios localizados*. C3ED/UVSQ. Paris
- REVUE SCIENCES HUMAINES. 1993. *Le marché, loi du monde moderne*. Paris
- RIBIER V.(ed) 1998. *Acteurs des politiques agricoles*. (Actes du séminaire). CIRAD-MAE. Paris
- SALAIS R. 1990. *Approches économiques et historiques récentes du marché-in* Genèses. sept 90
- SAUTIER D., CARON P., GAMADA SILVA P., MONTEIRO DE CARVALHO O., HOLANDA NETO J. 1998. *Diagnostic rapide de la mise en marché*. in Griffon D., Scott G. Prix, produits et acteurs. CIRAD-CIP-KARTHALA
- SCARBOROUGH V. KYDD J. 1992. *Economic analysis of Agriculture markets*. A manual NRI-ODA-Chasham U.K.
- SCHMID A. 1992. *Fondations juridiques du marché. Conséquences pour l'Afrique*. MSU. Staff Paper 92-28. East Lansing-Michigan
- SMITH V., WILLIAMS A. 1993. *L'économie de marché expérimentale*. in Pour la science. Paris
- SMITH L. D. 1994. *Problems of liberalising canal markets*. The Kenya case-communication personnelle
- WALISER B. 1995. *Théorie des jeux et genèse des institutions*. Paris
- ZELIZER V. 1992. *Repenser le marché-in Actes de la recherche en Sciences sociales*. sept 1992. Pour une approche sociologique du marché. Annexe 2

2 - Filières céréalières

- BARIS P., COSTE J., COULIBALY A., DEME M., 1996. *Analyse de la filière rizicole de la zone de l'Office du Niger et des perspectives à Moyen et long terme*. IRAM, MDRE/CPS, Délégation générale chargée de la restructuration de l'Office du Niger. 108 p. + annexes
- Contrat-Plan, Etat- Office du Niger – Exploitants agricoles 1999-2001. Office du Niger, République du Mali. 19 p + annexes
- COULIBALY Y., BULTEAU P., CISSE S., 1999. *Journée de réflexion sur l'approvisionnement en engrais des paysans de l'Office du Niger : bilan de la campagne agricole 1998/1999*. Document de travail, version provisoire. URDOC, Zone Office du Niger de Niono. 15 p
- DEMBELE N.N., LAMBERT A., STAATZ J., TRAORE A., 1999. *Etude de l'impact de la libéralisation sur le fonctionnement des filières céréalières au Mali*. Module N°3 : Analyse des données fournies par le SIM ; Module N : Analyse qualitative de l'organisation et de la structure du marché. Rapport définitif. PRMC. 66 p
- MARIKO D., CHOHN-KUPER A., KELLY V., 1999. *La filière riz à l'Office du Niger au Mali : une nouvelle dynamique depuis la dévaluation du FCFA*. IER ; CILSS, INSAH. 32 p. + annexes
- MENDEZ DEL VILLAR P., SOURISSEAU J.M., 1995 ; *Les premiers effets de la dévaluation sur les filières riz irriguées au Sahel : le cas du Mali*. IER, CIRAD, Ministère de la Coopération, République Française. 137 p
- EGG J., 1999 ; *Etude de l'impact de la libéralisation sur le fonctionnement des filières céréalières au Mali*. Rapport de synthèse, Rapport définitif. PRMC. 72 p
- LANSER P., 1999. *Etude de l'impact de la libéralisation sur le fonctionnement des filières céréalières au Mali*. Module N°2 : Analyse macro-économique et sectorielle des résultats enregistrés par les filières céréalières. Rapport définitif. PRMC. NEI. 38 p
- LELIÈVRE S., 1998. *L'enjeu de la qualité pour les commerçants et les consommateurs de riz à Bamako dans le contexte post-dévaluation*. IER, CIRAD, CILSS/INSAH. 19 p
- Office du Niger, 1997. *Restructuration de l'Office du Niger*, Contribution de ARPON III. Sous la direction de A. Toure, S. Zanen, N. Kone. Coopération néerlandaise. 142 p
- Anonyme, 1999. *Projet caisses villageoises d'épargne et de crédits autogérées en zone Office du Niger*. Rapport annuel d'activités 1998. CIDR/MALI/BNDA. 31 p + annexes
- Schéma Directeur de l'Office du Niger, 1999. Socio-économie ; Etape A1 *Diagnostic de la situation actuelle*. Groupement SOGREAH-BCEOM-BETICO ; MDRE, Office du Niger. 63 p
- Schéma Directeur de l'Office du Niger, 1999. Agro-économie ; Etape A1 *Diagnostic de la situation actuelle*. Groupement SOGREAH-BCEOM-BETICO ; MDRE, Office du Niger. 80 p
- SOURISSEAU J. M : thèse de doctorat de 3ème Cycle. A paraître
- SPINAT J.B., 1999. *Projet de centre de prestation de services*. Rapport de mission d'appui 15 au 26 mars 1999 IRAM., MDRE, CAMOPA. 32 p
- TOURE M., 1996. *Etude sur la filière de commercialisation des engrais minéraux à l'Office du Niger*. URDOC, Zone Office du Niger de Niono. 38 p
- TRAORE B., 1999. *Rapport d'activités janvier 1999 à septembre 1999*, PCPS – Niono. MDRE, CAMOPA, PCPS. 23 p. + annexes
- URDOC, 1996. *Rapport d'activités 1995*. Office du Niger. 61 p + annexes
- URDOC, 1997 ; *Rapport d'activités – Contre saison 1995/1996 – hivernage 1996*. Office du Niger. 99p. annexes
- URDOC, 1999. *Rapport d'activités 1997*. Office du Niger, 46 p. + annexes

3 - Filières lait et produits laitiers

- CIDR, 1995 : "*Etude d'opportunité d'une unité laitière à Niono*", Rapport CIDR/MALI/Filière Lait/AD/n° 17, Bamako, 25 p. + annexes
- CIDR, 1999a : "*Organisation de la production transformation et commercialisation des produits laitiers*", rapport annuel d'activités 1998, CIDR/MALI/Filière Lait/AD/n°26, Bamako, 28 p. + annexes
- CIDR, 1999b : "*Rapports d'activités trimestriels*", Projet Diffusion Laiteries, CIDR, Bamako
- CIDR, 1999c : "*Eléments de réglementation sur les produits laitiers au Mali*", rapport CIDR – Ségou, 5p
- DUTEURTRE Guillaume, 1998 : "*Compétitivité prix et hors-prix sur le marché des produits laitiers d'Addis-Abeba, Ethiopie : la production fermière face à ses nouveaux concurrents*", Thèse en agro-économie, ENSA Montpellier, 316 p
- FAO, 1995 : "*L'approvisionnement des villes africaines en lait et produits laitiers*", Etude FAO Production et santé animales n°124, GRET, FAO, Rome, 103 p
- LE MASSON Alain, 1997 : "*Mise en place d'une plate-forme de concertation sur les problèmes de la cohabitation riziculture élevage à l'Office du Niger, République du Mali*", Rapport de mission CIRAD-EMVT n° 97-014, Montpellier
- MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL, 1996 : "*Analyse de la production laitière : Situation actuelle, démarches proposées, actions à entreprendre*", Direction Production Animale et Aménagement Pastoral, Direction Régionale Elevage de Segou, Assistance Technique Néerlandaise, 19 p
- SANGARE Yacouba, DIALLO Aly, 1998 : "*Riziculture et élevage à l'Office du Niger : Le cheptel bovin, effectifs, enjeux et perspectives, cas du Kala inférieur*", Office du Niger, rapport URDOC, Niono, 38 p
- SORHAITZ Estelle, 1999 : "*Systèmes d'élevage, groupements d'éleveurs et intensification dans la région de Niono, Mali*", Mémoire d'ingénieur, CNERC / Agro Montpellier, 90 p. + annexes
- SOUGNABE Pabamé, 1999 : "*Développement de la production laitière locale périurbaine dans les villes secondaires du Mali : le cas de Koutiala*", CIDR, Mémoire d'ESAT 1, CNEARC, Montpellier, 83 p. + annexes
- VATIN, 1996 : "*Le lait et la raison marchande, essais de sociologie économique*", Presses Universitaires de Rennes, 206 p

4 - Filières cacao

- Afrique-Agriculture, 1999. Cameroun 1999. No 268
- AULONG, S., DURY, S., and TEMPLE L., 1999. *Structure floristique et dynamique des agroforêts à cacao et agrumes au centre du Cameroun. Etude de cas dans la Lekié*, centre Cameroun. CNEARC, AUPELF-UREF, CIRAD, Montpellier et Yaoundé, 18 p
- BENNET, C. and FADIL HASAN (1993), *Exports of low quality cocoa from Sulawesi, Indonesia. Market failure or market evolution?* Paper presented at the International Conference on Cocoa Economies, Bali, 19-22 October 1993, CIRAD et ASKINDO, 15 pp
- BERNARD, A., 1999. Communications personnelles
- CICC, 1999. *Evolution des exportations de fèves de cacao sur cinq campagnes (1994 – 1999)*. CICC, Douala, Sept 1999, 6 p
- CICC, 1999. *La filière libéralisée du cacao du Cameroun et la qualité du cacao produit et commercialisé*. Douala. 51 p
- CICC, 1999. *Compte-rendu des travaux. Assemblée Générale ordinaire*. Douala
- CICC, 1999. *Propositions de relance des productions de cacao et de cafés*. Texte adopté par l'assemblée Générale du 8 janvier 1999. Douala
- CICC, 1999. Note de conjoncture No 8, Oct. 1999. CICC, Douala, 8 p
- CIRAD, 1993. (Etude rédigée par Leconte, Didtner, Petithuguenin, Sautier). *Relance régionalisée de la production paysanne de café et de cacao au Cameroun*. Phase 2. Stratégie et Programme de relance. Montpellier, CIRAD
- DAVIRON B. (1996), *Economic aspects of quality*. In: CIRAD (ed), *Cocoa Meetings. The various aspects of quality*. Seminar Proceedings, June 30, 1995, Montpellier, pp. 125-134
- FAIVRE B., WARIS ARDHY and EHRET P. (1993). *The cocoa marketing sector in Sulawesi ; strategies of participants and the effect of product quality*. Paper presented at the International Conference on Cocoa Economies, Bali, 19-22 October 1993, CIRAD et ASKINDO, 9 pp
- FAMBON S., 1998. *Crise, Réformes économiques et performance de la filière cacaoyère au Cameroun. Communication présentée au séminaire régional " Réseau des politiques cacaoyères "*, CIRES, Abidjan, 33p
- GIACOTTINO J.C., 1977. *Trinidad et Tobago. Etude géographique*. Thèse de l'Université de Lille, 3 vol
- GIELBERT C. L., 1997. *Cocoa Market Liberalization : its effects on quality, futures trading and prices*. *Cocoa Association of London*, 71 p
- GOCKOWSK, J., TONYE J., BAKER D., WEISE S., NDOUMBÉ M., TIKI MANGA T. and FOUAGUÉGUÉ A., 1998. *Characterisation and diagnosis of farming systems in the ASB Forest Margins Benchmark of Southern Cameroon*. IITA, Yaoundé, 65 p
- GOMBEAUD J.L., MOUTOUT C. , and SMITH S., 1990. *La guerre du cacao. Histoire secrète d'un embargo*. Calman-Levy, 220 p
- HANAK-FREUD E. et FREUD C., 1996. *Devaluation and Liberalization as tools for enhancing competitiveness ? Some insights from recent West African experience in cocoa marketing* . CIRAD ; Document de travail en Economie des filières No 29, 11 p
- HANAK-FREUD E., PETITHUGUENIN Ph., et RICHARD J., 1996. *Innovation in West-African smallholder cocoa : some conventional and non-conventional measures of success*. CIRAD, Document de travail en Economie des filières, (26), Montpellier, 19 p
- HEIDHUES F., KAMAJOU F., CHATAIGNER J., GRIFFON M., FADANAI A., MADI Ali, et TEMPLE L., 1995. *Agrocultural Price Policy and Export and Food Production in Cameroon. A farming Systems Analysis of Pricing policies*

- LE BERRE A., 1999. *Compte-rendu des enquêtes auprès des planteurs. Arrondissement de Muyuka, département du FAKO, Province du Sud-Ouest*
- LEGRAND A., 1999. *La libéralisation de la filière cacao en Côte d'Ivoire : son impact sur les prix et la qualité.* Marchés Tropicaux et Méditerranéens, No 6886, Nov. 1999, 32-39
- LEBAILLY P., 1997. *Impact de la fluctuation des cours du cacao et d'une révision éventuelle de la directive européenne relative à la composition du chocolat sur l'économie du Cameroun.* Note de Synthèse. Gembloux, 36 p
- LEPLAIDEUR A. et RUF F., 1981. *Quelques éléments sur l'évolution historique des économies de plantation en zone forestière africaine.* Cahiers du CIRES (30) : 26-38
- LEWIS K. P., 1996. *The Trinidad Cocoa Industry and the Struggle for Crown Land during the Nineteenth Century.* In : Clarence-Smith (ed), *Cocoa Pioneer Fronts since 1800.* The rôle of small-holders, planters and merchants. Macmillan, London, 45-64
- LOSCH B. , 1995. *Cocoa Production in Cameroon : A comparative analysis with the experience of Côte d'Ivoire.* In: RUF, F. and P.S SISWOPUTANTO (eds), *Cocoa Cycles. The economics of cocoa supply.* Woodhead Publishing. Cambridge. pp
- LOSCH B., FUSILLER J.L., et DUPRAZ P., 1991. *Stratégies des producteurs en zone caféière et cacaoyère du Cameroun. Quelles adaptations à la crise ?* Collection Documents Système Agraires, CIRAD, Montpellier, Vol 12, 252 p
- LOSCH B. et VARLET F., 1995. *Quelles innovations institutionnelles face à l'ajustement structurel ? Le cas de la restructuration des filières café et cacao au Cameroun et en Côte d'Ivoire.* In ; CHAUVEAU et YUNG (eds). *Innovations et Sociétés. Quelles agricultures ? Quelles innovations ?* Actes du 14e séminaire d'économie rurale du 13 au 16 sept 1993. Vol II, les diversités de l'innovation. 123-131
- LOSCH, LAUDIÉ, VARLET, RUF, 1997. *Politiques publiques et agriculture. Une mise en perspective des cas mexicain, camerounais et indonésien.* CIRAD, Collection Repères, 166 p
- Mission Française de Coopération et d'Action culturelle au Cameroun (rédaction par A. BERNARD), 1998. *Les filières cacao et cafés au Cameroun. Diagnostic et Propositions pour la relance de la production.* Yaoundé et Paris, 32 p
- RUF F., 1985. *Politiques économiques et développement agricole. Quelques points de repère dans les pays africains producteurs de cacao.* In: CIRAD 1985, "Etats, développement, paysans". Actes du colloque organisé à Montpellier par le CIRAD-MESRU, septembre 1985, 62-71
- RUF F., 1994. *Le cacao: cycles, coûts, externalités. Quelle place pour le politique ?* In: BENOIT-CATTIN M., (ed). 1994. *Economie des politiques agricoles dans les pays en développement.* vol.3. Editions de la Revue Française d'Economie, Paris, pp. 149-198
- RUF F., 1995. *Booms et crises du cacao. Les vertiges de l'or brun.* Karthala, Paris, 459 p
- RUF F. 1998. *De la rente forêt aux engrais et pesticides pour le cacao en Côte d'Ivoire.* CIRAD et Ministère Français des Affaires étrangères. Montpellier et Paris, 22 p
- RUF F., 1999a. *La fête des rois du cacao.* L'Autre Afrique, (71): 40-43
- RUF F., 1999b. *Comment et pourquoi la Côte d'Ivoire produit durablement plus d'un million de tonnes de cacao? Afrique Agriculture,* (268): 21-25
- RUF F., JARRIGE J., ARDITI C., 1989. *Le département du Nyong et M'Foumou (Cameroun) dans la crise du marché international. Quelles perspectives? Quelles propositions?* Montpellier et Paris, CIRAD/DSA et CCCE, 97 p
- RUF F., 1993. *Comparison of Cocoa Production costs in Seven Producing Countries.* The Planter, Vol 69, (807) : 247-262
- RUF F. and EHRET P., 1993. *Compétitivité et cycles du cacao. Vrais et faux problèmes sous l'éclairage indonésien.* [Competitiveness and Cocoa Cycles. Real and False Problems from an Indonesian

- Angle]. In: ETIENNE, G., GRIFFON, M., GUILLAUMONT, P., (ed.), 1993. Afrique-Asie: Performances agricoles comparées. Revue Française d'Economie. pp. 255-301
- RUF F., FORGET M., GASPARETTO A., 1994. "Production de cacao et replantation à Bahia, Brésil". Collection Les bibliographies du CIRAD, Montpellier, (5): 17 -65
 - RUF F., JAMALUDDIN, YODDANG, WARIS ARDHY, 1995. *The 'spectacular' efficiency of cocoa smallholders in Sulawesi: why? Until when?*. In: RUF, F. and ISWOPUTANTO P.S. (eds), *Cocoa Cycles. The economics of cocoa supply*. Woodhead Publishing. Cambridge. pp. 339-375
 - RUF F. and YODDANG, 1998. *The Cocoa Marketing Sector in Sulawesi. A Free Market and "Almost Perfect Competition"*. *La filière de commercialisation du cacao à Sulawesi. Un marché libre et une concurrence "presque parfaite"*. Plantations, Recherche, Développement, vol 5 (3): 161-175
 - RUF F. and CEBRON D., 1999. *La libéralisation du cacao en Côte d'Ivoire dans un marché international en crise*. Afrique Agriculture
 - TEMPLE L. 1993. *L'impact de la politique des prix agricoles au Cameroun. Le cas du cacao dans le sud-ouest. Rapport intermédiaire*. INRA.CIRAD. Montpellier, 19 p
 - TEMPLE L., 1995. *Systèmes et structures des exploitations de cacao au Cameroun*. (Contribution à " Agricultural Price Policy and its impact on export and food Crop Production in Cameroon. A farming Systems Based Analysis of Pricing Policies. Final Report to STD Programme, édité par H. Heidhues, University of Hohenheim). CIRAD, Montpellier, 45 p
 - TEMPLE L. et FADANI A., 1997. *Cultures d'exportation et cultures vivrières au Cameroun*. *Economie Rurale* 239 : 40-48
 - TEMPLE L., TOUZARD J.M., et JARRIGE F., 1996. *Restructuration des coopératives vinicoles en Languedoc-Roussillon. Du modèle communal à la diversité des adaptations actuelles*. *Revue Economie Méridionale*, 44 (176) : 73-93
 - TEMPLE L., 2000. Communications personnelles
 - TOLLENS E., 1999. Communications personnelles
 - VARLET F., 1992. *Relations entre les pouvoirs publics et le secteur agricole au Cameroun. Mémoire de DAA*. ENSAM, Montpellier, 101 p
 - VARLET F., 1997. *Réformes des institutions dans les filières cacao et café au Cameroun. Chronique des années 1990 à 1997*. CIRAD-SAR, Montpellier, 55 p
 - VARLET F. et BERRY D., 1998. *Réhabilitation de la protection phytosanitaire des cacaoyers et caféiers du Cameroun*, CIRAD-SAR, Rapport No 96/97, Montpellier, 2 tomes, 204 p + 202 p
 - VRIJE Universiteit Amsterdam, (rédaction par TOLLENS E. , GILBERT C. ,KAMAJOU F. et al). 1999. *Effets de la libéralisation dans les sous-secteurs café-cacao au Cameroun*. Rapport final. Vol. 1, Amsterdam, 250 p
 - WOODS D. , LOSCH B. and RUF F., 1999. *Structure, Politics and Crisis of Cocoa Production in Ghana, Côte d'Ivoire and Cameroon*. (Document de travail), 20 p

Titres disponibles dans la série

RAPPORTS D'ÉTUDE

- Compétitivité du cacao africain. 1990
- Compétitivité des bois d'oeuvre africains. 1993
- Compétitivité des cafés africains. 1993
- Les systèmes d'épargne et de crédit décentralisés. 1994
- Compétitivité de la filière textile en Afrique subsaharienne. 1995
- Le secteur pharmaceutique commercial privé en Afrique. 1996
- Compétitivité de la pêche maritime en Afrique. 1997
- Le recouvrement des coûts dans le secteur de la santé. Bilan et perspectives. 1999
- Un bilan de la prospective africaine, 2 tomes : synthèse et annexes. 2000
- Migrations et développement en Afrique de l'Ouest. Etude prospective à l'horizon 2015, 2 tomes : rapport final et démarche méthodologique. 2000
- Développement : 12 thèmes en débat. 2000
- Lutte contre la pauvreté et les inégalités. Actions de la coopération française (1995-1999). 2 tomes : synthèse, juillet 2000 et étude-bilan, décembre 2000
- Les apprentissages en milieu urbain. Formation professionnelle dans le secteur informel en Afrique. Analyse par pays : Mali, Sénégal, Bénin et Mauritanie. 2001
- Compétitivité des productions animales en Afrique subsaharienne et à Madagascar. 2001
- Actions de coopération décentralisée. Etat et perspectives des politiques et des actions développées par les collectivités territoriales. 2001
- Le rôle des pays prescripteurs sur le marché et dans le monde de l'art contemporain. 2001
- Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale. 2001
- Formation professionnelle et investissement productif. 2001
- Mise en oeuvre des accords multilatéraux sur l'environnement : quels instruments économiques pour les pays de la ZSP ? 2001
- Droits fonciers délégués en Afrique de l'Ouest. Reconnaître et sécuriser les procédures. Synthèse. 2001
- Le risque maladie dans les assurances sociales : bilan et perspectives dans les PVD. 2001
- La mobilisation des ressources locales au niveau des municipalités d'Afrique subsaharienne. 2001
- Filières agroalimentaires en Afrique : comment rendre le marché plus efficace ? 2001