

# **LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU MALI : COMPORTEMENT DES AGENTS ECONOMIQUES PRIVES ET REGULATION DU MARCHÉ.**

**P. PHÉLINAS**

Economiste, Mali puis Thaïlande

L'année 1981 marque un tournant dans la politique céréalière du Mali. Le gouvernement entreprend en effet une vaste réforme du marché céréalier avec l'appui des principaux donateurs d'aide alimentaire : c'est ainsi que le Programme de Restructuration du Marché Céréalier (PRMC) voit le jour. Ce programme visait, à travers la libéralisation du marché céréalier, à accroître le rôle du secteur privé dans la commercialisation des céréales.

Cependant, le manque de connaissance réelle du fonctionnement du marché privé des céréales suscitait des réserves sur la capacité des commerçants privés à approvisionner régulièrement les marchés à un prix acceptable pour les consommateurs, sans trop léser les producteurs. En outre, il existait peu d'information sur le "comportement commercial" des paysans vis à vis des céréales.

Cet article présente les principaux résultats empiriques d'une enquête sur les comportements des producteurs et des commerçants privés maliens à l'égard de la commercialisation des céréales. Les principales conclusions présentées ici sont basées sur une série d'entretiens menés au cours de l'année 1989 auprès d'un échantillon de 45 commerçants grossistes et de 72 exploitations paysannes. Cette source directe d'information a été complétée, dans la mesure du possible, par quelques données statistiques provenant de différentes enquêtes.

## **1. Les stratégies paysannes de mise en marché.**

Parmi les facteurs qui influencent la mise en marché des céréales, deux sont apparus déterminants : il s'agit du besoin de liquidités et de la diversification des sources de revenu des exploitations.

a ) Le montant de l'encaisse désirée par les producteurs dépend du volume des transactions qui seront effectuées par l'intermédiaire de la monnaie. Ce volume est en principe directement fonction du revenu : on devrait donc constater une augmentation des ventes de céréales lorsque le revenu augmente c'est-à-dire lorsque la production céréalière s'accroît (la relation prix-revenu-ventes de céréales sera examinée plus loin).

Les résultats de deux enquêtes menées respectivement par le Projet Sécurité Alimentaire M.S.U.-C.E.S.A. (Dione, 1989) et par l'Institut d'Economie Rurale (Cebron, 1990) montrent que les exploitations des ré-

gions qui, en moyenne, produisent le plus de céréales sont également celles qui en vendent le plus. Les ventes de céréales sont également plus importantes lorsque la récolte est meilleure : ainsi, entre 1985/86 et 1986/87 la production des exploitations de la zone d'intervention de la Compagnie Malienne des Textiles (CMDT) a augmenté de 40% et les ventes de 46%.

Ce point est confirmé par les déclarations des producteurs lors de notre passage : lorsque les récoltes sont abondantes les sorties monétaires liées aux transactions courantes (condiments, habillement, et dépenses dites personnelles) s'élèvent. Cependant l'achat de bétail, que nous classons dans la catégorie des transactions dites "spéculatives", constitue un motif primordial de vente de céréales lorsque la production est bonne.

Le bétail joue le rôle de réserve de valeur. C'est traditionnellement sous cette forme que se constitue le patrimoine collectif de l'exploitation. La constitution d'un cheptel remplit également une fonction de prévention du risque de famine. Le bétail est généralement acheté juste après la récolte. La décision de vente est directement fonction de la capacité de l'exploitation à assurer la nourriture de ses membres en cas de production céréalière déficiente. Si les sources de revenu provenant des cultures de rente ou des activités non agricoles sont faibles ou inexistantes (région de Ségou par exemple), la vente de bétail se substitue aux ventes de céréales pour financer les dépenses courantes et/ou sert à acheter des céréales.

Beaucoup d'exploitants ont soutenu qu'ils ne cherchaient pas à stocker les céréales en prévision des mauvaises années. Le niveau déclaré de ces stocks apparaît relativement bas en fin de campagne : en novembre 1989, 63% des exploitations enquêtées disposaient de moins de 2 mois de consommation en réserve, malgré les résultats excellents de la campagne agricole 1988/89.

Cette substitution du cheptel aux stocks de céréales pour assurer la fonction de sécurité alimentaire peut s'expliquer de plusieurs façons : capacité de reproduction naturelle, mobilité (pratique en cas de vérification fiscale), prestige social, difficultés de stockage à long terme des céréales.

Le fait que les ventes de céréales soient liées à un besoin d'argent a des conséquences importantes sur la date de mise en marché des céréales. Les rares sources statistiques disponibles montrent que 80% à 90% des ventes ont lieu au cours du premier semestre suivant la récolte (Cebon, 1990).

Les ventes précoces traduisent l'importance des besoins de trésorerie des exploitations au moment de la récolte. Ces besoins sont vécus par les exploitants comme relativement incompressibles et peu modulables dans le temps : il s'agit principalement du paiement de l'impôt, du remboursement des emprunts contractés (notamment pour les engrais et l'équipement agri-

cole), des dépenses sociales (principalement la dot) et de l'achat éventuel d'animaux.

b) Au cours des entretiens, les producteurs ont déclaré ne vendre les céréales que lorsqu'ils n'ont rien d'autre à vendre, pour deux raisons essentielles : éviter de vendre les céréales et de se trouver dans l'obligation d'en acheter plus tard, bénéficier de prix plus attractifs. Les cultures dites de rentes (principalement arachide et coton) sont perçues (à juste titre) par les producteurs comme plus rémunératrices.

On peut donc s'attendre à ce que la mise en marché des céréales soit d'autant plus faible que les autres sources de revenu contribuent de manière substantielle à la satisfaction des besoins monétaires. D'après l'enquête de l'IER, les ventes de céréales de la zone cotonnière (Koutiala, Sikasso, Bougouni) sont proportionnellement moins fortes que dans les autres régions alors que les niveaux de production sont plus élevés : en constituant une source immédiate de liquidité, le revenu cotonnier diminue la dépendance des exploitations vis-à-vis des céréales pour la liquidité.

Un second effet de la diversification des sources de revenu de l'exploitation porte sur la date de mise en marché des céréales : cette dernière est généralement reportée jusqu'à l'épuisement des autres sources éventuelles de revenu. Ainsi en zone cotonnière les ventes de céréales de la seconde moitié de l'année agricole sont aussi importantes que celles de la première.

c) Le comportement commercial des producteurs ne varie pas en fonction des mouvements de prix des céréales.

Si les prix sont bas, la mise en marché reste indispensable pour couvrir les dépenses courantes. Il est, dans la plupart des cas, impossible de reporter les ventes pour attendre des prix plus favorables, sauf s'il existe d'autres sources de revenu. Cependant, même dans ce cas, le report des ventes n'est pas motivé par la possibilité d'obtenir des prix plus élevés, mais plutôt par l'idée d'économiser les stocks de céréales.

Des prix élevés à la récolte vont généralement de pair avec une mauvaise production ; les producteurs ralentissent alors les ventes pour éviter de ponctionner la partie réservée à l'autoconsommation.

## **2. Le rôle des commerçants : les arbitrages spatiaux.**

Les résultats de nos enquêtes montrent que la stratégie d'achat et de vente des commerçants est basée sur l'existence de déséquilibres régionaux entre production et demande et sur les écarts de prix qui en résultent. Ces déséquilibres expliquent le développement des échanges de céréales le long d'axes bien définis.

## **A - Arbitrages spatiaux et intégration des marchés : résultats empiriques.**

On distingue à l'heure actuelle, au Mali, 4 principaux réseaux marchands (SIM, 1988), reliant une multitude de marchés ruraux à un ou plusieurs grands centres de consommation :

- L'axe oriental part des régions productrices du Sud-Est (Koutiala, San, Ségou, Niono, Bankass), et approvisionne les principaux centres de consommation du nord (Mopti, Gao, Tombouctou) et Bamako ;

- L'axe sud achemine les céréales de la zone de Sikasso, Bougouni, Kadiolo principalement vers Bamako ;

- L'axe centre alimente Bamako, Ségou et Mopti à partir des marchés de Dioila, Fana, Kolokani ;

- L'axe occidental enfin draine les surplus des marchés de la zone de Kita vers les centres déficitaires que sont les villes de Kayes et Bamako mais aussi vers les marchés frontaliers de Nara et Nioro du Sahel.

L'analyse de l'intégration des marchés est fondée sur le calcul de coefficients de corrélation ( $R^2$  ajusté) entre les prix des marchés des zones productrices et ceux des zones de consommation en principe le long d'un même axe céréalier. Le nombre de marchés et le nombre d'observations utilisés a évidemment été fonction des séries de prix existantes. On a retenu deux marchés ruraux par axe et sept villes principales du Mali comme destination finale des céréales.

Les résultats montrent que les marchés sont généralement bien intégrés à la fois pour le mil et le sorgho. La transmission des mouvements de prix de la zone sud du Mali vers les villes du nord est particulièrement marquée.

On doit cependant souligner quelques exceptions à ce panorama globalement positif : la ville de Bamako étant approvisionnée par plusieurs axes, le prix des céréales dans la capitale est moins lié à l'évolution des prix ruraux d'un axe particulier que les autres villes. Par ailleurs, l'absence de lien entre le marché de Kayes et les zones productrices de l'axe occidental s'explique par les difficultés de transport à l'intérieur de la région. De plus, la proximité de la frontière guinéenne et l'intensité du commerce avec ce pays laisse supposer qu'une bonne partie de l'approvisionnement de la région est d'origine externe.

Enfin, aucun résultat statistiquement significatif n'a pu être dégagé des relations entre marchés des zones productrices et consommatrices de riz. C'est à peine surprenant puisque le marché du riz au Mali est largement soumis aux pressions des approvisionnements d'origine externe (officiels et frauduleux) : entre 1985 et 1989, 15% à 25% des ressources en riz "officiellement" disponibles provenaient de l'extérieur.

## **B - Les déterminants du comportement des commerçants.**

a) L'activité des commerçants est subordonnée au rythme de mise en marché des producteurs. La période d'achat la plus importante commence un peu avant la récolte (septembre) et se prolonge jusqu'en février. Inversement, au cours de l'hivernage (juin à septembre), l'activité d'achat se ralentit en raison de la raréfaction de l'offre.

Les achats sont gérés à très court terme en fonction des possibilités d'écoulement. A la récolte, les achats des ONG du nord du pays, les appels d'offre de l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM) pour la reconstitution du Stock National de Sécurité (SNS), et depuis 1986 les achats sur crédit PRMC pour le stockage contribuent à soutenir la demande. Quelques commerçants font cependant état de difficultés d'écoulement à cette période : d'après eux les consommateurs s'approvisionnent "hors marché". A la soudure, la demande des exploitations rurales déficitaires vient s'ajouter à celle des marchés traditionnellement demandeurs (Bamako et les villes du nord).

Les arbitrages entre marchés de régions différentes sont chose courante : ils tiennent à l'existence d'une forte demande des centres urbains et des zones rurales du nord déficitaires. Ce sont les grossistes des zones de production qui assurent généralement le transport vers les marchés demandeurs. Ils sont bien informés sur les prix en différents lieux de vente : dès qu'une opportunité intéressante se présente, les céréales sont expédiées.

b) La surface financière est une contrainte sévère, limitant l'activité commerciale dans beaucoup de cas. Le commerce des céréales fonctionne à crédit (Amselle, Bagayogo, 1988) et presque tous les commerçants travaillent sur fonds propres. En conséquence, la stratégie "optimale" consiste à vendre rapidement les céréales acquises afin de libérer la trésorerie nécessaire pour procéder à de nouveaux achats. Cinq commerçants ont déclaré avoir les moyens de stocker. Dans tous les autres cas, le stockage est involontaire et traduit simplement un problème de mévente.

Le manque de moyens limite la marge de manoeuvre des commerçants même à court terme. Ainsi, en cas de mouvement défavorable des prix, l'usage consiste à vendre avec une marge très faible voire à perte plutôt que de stocker pour attendre des prix plus intéressants. C'est grâce à une vitesse

de rotation élevée des moyens financiers disponibles que les commerçants maximisent leur profit.

c) Le niveau du prix sur les marchés n'est pas en soi une variable déterminant les décisions d'achat et de vente. C'est la différence à court terme entre le prix à l'achat et le prix à la vente qui intéresse le commerçant.

Au cours des périodes de tension entre offre et demande (de mai à août) caractérisées par une augmentation rapide des prix, l'écart entre le prix de vente et le prix d'achat a tendance à se creuser et les marges atteignent, d'après les commerçants, jusqu'à 20 F CFA. La vitesse de rotation des stocks serait maximale durant ces mois.

Inversement l'écart entre prix d'achat et prix de vente se resserre brusquement juste avant la nouvelle récolte ; la marge peut dans ce cas devenir négative et la plupart des grossistes affirment ne pas acheter de céréales. Les ventes à perte sont fréquentes. Les faillites ont lieu dans 90% des cas à ce moment de l'année.

Si la surface financière est souvent un obstacle au stockage, de nombreux commerçants ont soutenu que la vente immédiate est plus rentable que la vente future. Cette affirmation est confirmée par l'étude de Dembélé, Dione et Staatz (1986) : en 1986, les marges nettes spatiales calculées entre Zangasso et Mopti et entre Zangasso et Bamako allaient de 2 F CFA/kg à 6 F CFA/kg alors que les marges sur stockage de janvier à mars à Koutiala, Sikasso, Bamako et Mopti variaient de - 4,9 F CFA/kg à + 4,5 F CFA/kg.

### **3. Le rôle de l'Etat : les difficultés d'une politique de stockage.**

Dans un environnement où l'abondance succède à la pénurie, le stockage des céréales est un élément clé de la régulation du marché. De toute évidence, cette fonction n'est pas assurée "spontanément" par les commerçants privés.

Depuis 1986/87, un ensemble de mesures a progressivement été mis en place dans le cadre du PRMC pour permettre l'accès du secteur privé au crédit. Plusieurs lignes de crédit ont ainsi été ouvertes à la BNDA et dans les agences régionales des banques en faveur des Associations Villageoises, des commerçants grossistes et des demi-grossistes des régions regroupés en Groupement d'Intérêt Economique (GIE). L'objectif de ce programme était de favoriser d'une part le retrait d'une fraction de l'offre en début de campagne et soutenir ainsi le prix des céréales aux producteurs, et d'autre part d'encourager le stockage privé.

Les financements mis à disposition des agents économiques privés ont progressivement été augmentés : 1 milliard de F CFA en 1986/87, 1,5 milliard en 1987/88, 2,22 milliards en 1988/89.

Le succès de ces crédits auprès des agents concernés et leur impact sur le marché céréalier national a beaucoup varié selon les années soit en raison des financements réellement débloqués (en 1986/87), soit en raison des résultats médiocres de la campagne et d'un désintérêt des agents privés pour les opérations de stockage.

En 1988/89, les divers mécanismes de financement ont altéré significativement le mouvement saisonnier des prix. Sous l'effet conjugué des achats privés financés sur les fonds PRMC et de l'intervention de l'OPAM pour la reconstitution du SNS, les prix du mil du sorgho et du maïs se sont maintenus autour de 35-40 F CFA/kg jusqu'en avril 1989. L'épuisement progressif des différents crédits a provoqué la baisse des prix après le mois d'avril aux alentours de 30-35 F CFA/kg. L'approche de la nouvelle récolte de la campagne 1989/90 a accentué le mouvement descendant des prix en août qui s'est prolongé jusqu'en décembre 1989.

Cette évolution atypique des prix a entraîné des difficultés de dénouement des crédits de la campagne 1988/89. Ainsi, selon les informations diffusées par le SIM à la date du 31 mars 1990, 18% seulement des fonds débloqués ont été recouverts. Cette faiblesse des remboursements s'explique en grande partie par les difficultés de vente des stocks à un prix suffisant pour couvrir les frais financiers et les coûts de stockage. L'échéance de recouvrement a dû être reportée jusqu'en août 1990.

Le succès des crédits octroyés au cours de la campagne 1988/89 a révélé les limites des mécanismes actuels de financement de la commercialisation lorsque deux années d'excédents céréaliers se succèdent. Il souligne également l'imprudence du PRMC, liée probablement au manque d'expérience, quant aux montants débloqués : l'injection de plus de deux milliards de F CFA sur un marché très étroit risquait de provoquer des effets déstabilisateurs.

\*

\*\*

Les ventes paysannes de céréales sont toujours "forcées". Si ce n'était la nécessité d'acquérir de l'argent, il est probable que les paysans ne vendraient pas de céréales. Cette pression des besoins d'encaisse sur la mise en marché des céréales est d'autant moins forte que les sources de revenus de l'exploitation sont diversifiées. Ainsi l'existence du revenu cotonnier apparaît comme un facteur limitant les volumes céréaliers mis en marché et accroissant la capacité des exploitations à retarder les ventes de céréales.

Ce résultat a des conséquences importantes tant du point de vue de l'objectif de soutien des prix que du point de vue de la régulation intrannuelle du marché. Toute mesure visant à réduire les besoins d'argent au

moment de la récolte peut constituer un moyen indirect de régulation de l'offre dans le temps. Dans ce sens il importe de réfléchir par exemple aux possibilités de report du recouvrement de l'impôt et d'étalement des échéances de crédit.

Les commerçants jouent un rôle marginal en ce qui concerne la régulation du marché dans le temps. Le manque de fonds, la faible rentabilité et le risque associé aux opérations de stockage expliquent en grande partie le comportement des commerçants. Par contre le commerce privé à longue distance est, de toute évidence actif et garantit l'approvisionnement des marchés déficitaires.

La première phase du PRMC (1981/82 à 1985/86) a été fortement marquée par un contexte de pénurie. A partir de 1985/86, le retour long-temps attendu de récoltes normales puis excédentaires a mis le problème de la gestion des excédents à l'ordre du jour.

La question qui se pose est celle d'une politique de crédit à moyen ou long terme susceptible d'inciter le secteur privé à stocker les excédents des bonnes années afin de couvrir les déficits des années de production médiocre. A l'heure actuelle, le financement des aides au stockage pose problème en cas de deux bonnes années consécutives.

## **BIBLIOGRAPHIE**

AMSELLE J.L., BAGAYOGO D., 1988 - Marché des céréales au Mali et système d'information des commerçants privés, OSCE, Bamako, 37 p.

CEBRON D., SANOGO O., 1990. - Etude d'impact des crédits PRMC aux groupements villageois, campagne 1988/89, rapport final, Institut d'Economie Rurale, Bamako, 53 p.

DEMBELE N., DIONE J., STAATZ J., 1986 - Description et analyse du comportement et de la performance du marché de gros des céréales au Mali, document de travail 86-05, Projet Sécurité alimentaire MSU-CESA, Bamako, 30 p.

DIONE J., 1989. Informing food security policy in Mali : interactions between technology, institutions and market reforms, Ph. D. Thesis, Michigan State University, East Lansing, 400 p.

SIM, 1988 - Séminaire sur la mise en place d'un Système d'Information du Marché, Bamako.