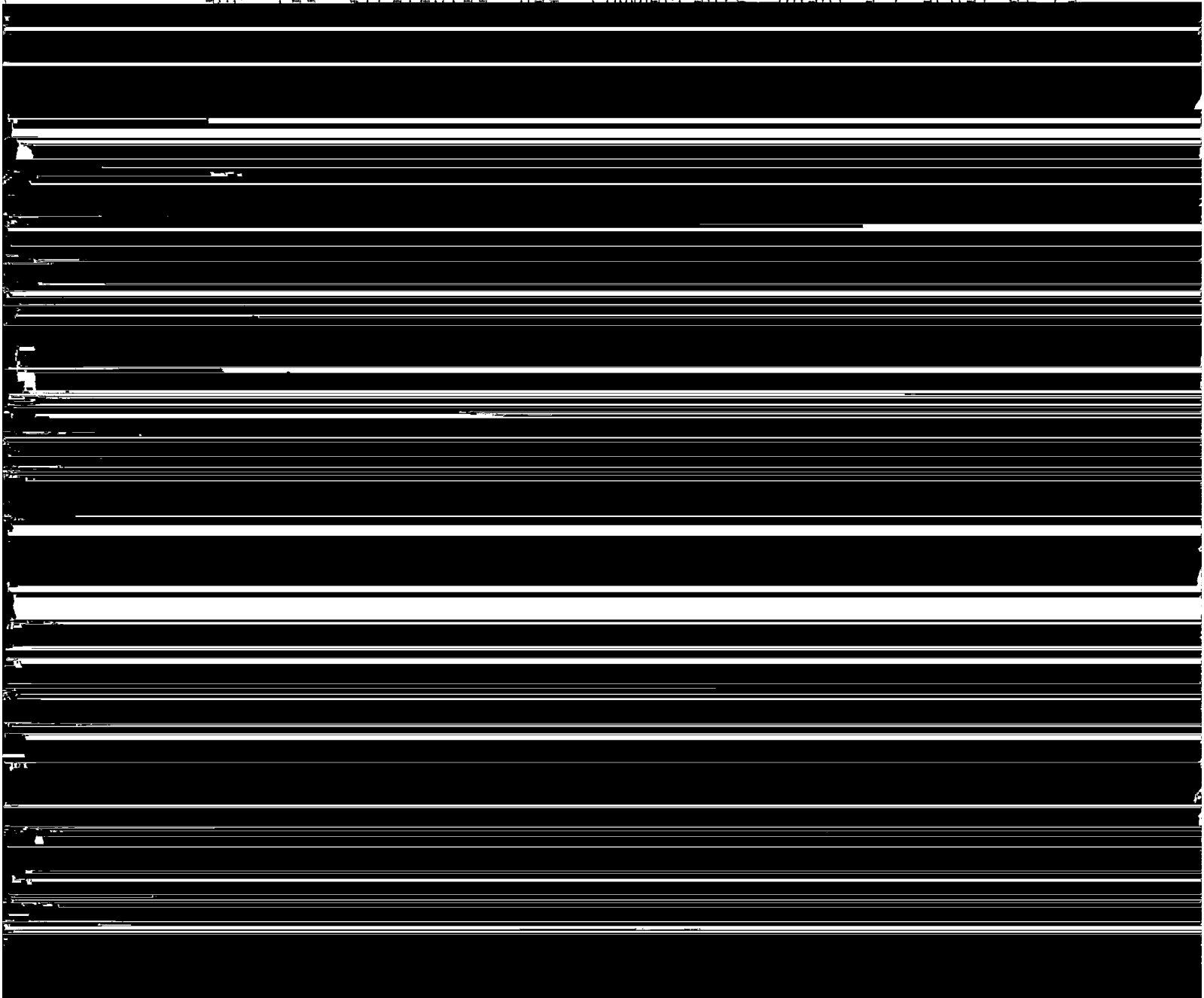


DON IND

DES COMMUNICATIONS ET INFORMATION

## Introduction

A travers un essai d'analyse du mouvement saisonnier et des écarts régionaux du prix des céréales, nous voulons faire apparaître le rôle joué par les commerçants dans le mécanisme de la formation des prix. Ceci nous a amené à nous interroger sur les stratégies des commerçants quant à l'achat et la



commerçants. Les paysans qui disposent de stocks hésitent à

consiste à acheter systématiquement le maximum en fonction des conditions générales de la demande.

Au cours de l'année, c'est au moment de la récolte et au cours des mois d'après récolte que la demande est la plus forte. Cependant, certains commerçants font également état d'achats importants à la période de soudure en raison de la demande soutenue des centres urbains.

D'autre part, les années de très bonne récolte comme 88/89, les commerçants expliquent avoir moins travaillé notamment à la période de soudure parce que les marchés de consommation sont saturés. A la récolte les achats importants qui ont eu lieu ont concerné le ravitaillement du stock national de sécurité et les achats sur crédit PRMC pour le stockage. Un seul commerçant a affirmé avoir moins acheté tout au long de l'année en raison de la faiblesse des débouchés.

#### 1.2. - La surface financière

La surface financière est une contrainte sévère, limitant dans beaucoup de cas les possibilités d'achat. Plusieurs commerçants ont soutenu être obligés de refuser des céréales à leurs fournisseurs, faute de trésorerie pour les payer. Pratiquement tous les commerçants travaillent sur fonds propres. Dans les régions productrices, ce sont les grossistes, qui généralement financent les collecteurs. De plus, la pratique des contrats de vente est peu développée et les avances des clients sont rares.

D'autre part, plusieurs commerçants ont exprimé leurs réticences à faire appel au crédit bancaire. L'activité commerciale, est incertaine et comporte des risques importants qui peuvent se traduire par des pertes substantielles.

Par ailleurs, le système d'achat à crédit semble très développé à Mopti, contrairement aux autres villes enquêtées. La tradition du commerce des céréales impose au grossiste

d'acheter obligatoirement les céréales que le fournisseur lui propose, même si il n'a pas d'argent. Dans ce cas de figure la solution, consiste à "faire descendre" les céréales selon l'expression en vigueur (c.a.d. décharger). Le fournisseur est alors remboursé au fur et à mesure des ventes. Cette pratique s'explique par plusieurs facteurs :

- Le but du système est d'éviter de perdre un fournisseur. Ce dernier, en effet, peut s'adresser aux autres commerçants de la place qui sont nombreux. Perdre un fournisseur, c'est risquer de se trouver en difficulté pour s'approvisionner.

- La position géographique de Mopti en fait un centre d'éclatement des céréales vers le nord. Les fournisseurs viennent parfois de loin (Koutiala, San, Bla) et doivent impérativement "placer" leurs céréales.

- Les fournisseurs sont généralement eux-même des commerçants et peuvent plus facilement eux les

Or cette différence est relativement stable et surtout n'est pas forcément plus élevée quand les prix sont hauts (cf. plus loin). Lorsque la marge bénéficiaire anticipée est faible ou nulle, la plupart des grossistes affirment ne pas acheter de céréales ou changer de marché d'achat pour essayer de trouver un prix plus intéressant. Cependant, plusieurs grossistes ont également soutenu diminuer leur marge (en proposant un prix d'achat plus fort) pour pouvoir acheter beaucoup de céréales. C'est souvent le cas lorsqu'il s'agit de fournir un client rapidement. Inversement, lorsqu'il existe des possibilités de réaliser une marge intéressante, les commerçants cherchent à augmenter le volume des achats.

Dans tous les cas de figure, c'est-à-dire que la marge soit modeste ou substantielle, la stratégie consiste toujours à essayer de faire tourner les stocks le plus rapidement possible. De ce point de vue, le niveau du prix peut influencer les quantités achetées en ce sens qu'une même somme d'argent permet l'acquisition d'un volume plus important de céréales si le prix est faible. Beaucoup de commerçants ne s'engagent pas dans le commerce du riz précisément parce que son prix est supérieur à celui des autres céréales ; les fonds disponibles ne permettent pas d'opérer avec un chiffre

s'approvisionnent "hors marché".

A la soudure, c'est-à-dire de juin à septembre, la demande est généralement plus forte qu'à la récolte. Selon les commerçants la plupart des consommateurs ont épuisé leur stock. La demande provient des grands centres de consommation (Bamako - Gao - Tombouctou). Localement, plusieurs facteurs vont dans le même sens :

- Les grossistes récupèrent la clientèle des petits commerçants partis cultiver leur champ.
- Les travailleurs saisonniers reviennent (de Côte d'Ivoire principalement) pour les travaux agricoles et procèdent à des achats importants pour leur famille. Le même comportement est observé chez les migrants pêcheurs à leur retour.
- A Mopti, le passage du bateau qui relie Bamako à Tombouctou en période de hautes eaux favorise également l'activité commerciale.

Un commerçant nous a rapporté que l'année 1989 fait exception à la règle en raison des très bons résultats de la campagne agricole. Au moment de notre passage (4ème semaine de juillet) tous les commerçants sans exception nous ont exposé leurs difficultés d'écoulement. Les marchés de consommation, très largement approvisionnés après la récolte sont tous saturés même dans le nord. Leurs clients présents sur ces marchés n'arrivent pas à écouler leur stock. Il faut également souligner que les producteurs ont peu ou pas acheté de céréales cette année.

Du point de vue de la répartition spatiale des ventes, il semble que les grossistes cherchent à écouler d'abord localement à d'autres commerçants de la place, généralement détaillants. Le commerce à distance se ferait alors en fonction des quantités invendues localement. Tous les commerçants déclarent chercher des débouchés sur les marchés lointains en cas de mévente, même ceux qui d'ordinaire ne déplacent pas les céréales.

h. 8 ?

De Koutiala, les céréales sont envoyées sur Mopti, Bamako et Sikasso de Ségué elles sont livrées à Bamako et à



marché; inversement cet écart se resserrerait quand les prix chutent brutalement. Lorsque les prix sont relativement stables, la différence entre prix d'achat et prix de vente varie peu quelque soit le niveau autour duquel les prix se sont stabilisés.

La marge réalisable et le besoin de trésorerie. Les

report n'est jamais très long : 3 jours à une semaine

maximum, rarement plus. Passé ce délai, les céréales seront

vendues même si les prix n'ont pas remonté.

report n'est jamais très long : 3 jours à une semaine maximum, rarement plus. Passé ce délai, les céréales seront vendues même si les prix n'ont pas remonté.

### 3 - La formation du prix des céréales

#### 3.0. - La formation du prix d'achat

augmente ses prix pour détourner la plus grande partie de l'offre à son profit. Dans tous les cas, les commerçants soutiennent être obligés de s'aligner sur le prix le plus élevé car les producteurs vendent au meilleur offreur. Rares sont les cas, où le commerçant peut imposer son prix : soit qu'il arrive le premier sur le marché ou que la plupart de ses homologues aient des difficultés de trésorerie. La négociation du prix d'achat en ville met en jeu un rapport de force subtil entre le fournisseur et le commerçant. Le premier arrive en ville avec "son prix" qui est fonction du prix d'acquisition des céréales en brousse, des différents frais et de la marge qu'il espère réaliser. Le second s'aligne sur le prix d'achat du jour en vigueur dans la ville. Lorsqu'il y a désaccord entre ces deux prix, la règle

générale est qu'en période d'abondance de céréales, le prix du marché en ville l'emporte toujours. Si il est supérieur au

### 3.1. - La formation du prix de vente

Fondamentalement, chaque commerçant pris individuellement cherche à placer ses céréales à un prix compatible avec son prix d'achat. Un écart de 5 FCFA entre ces deux prix en ville est généralement considéré comme satisfaisant. Contrairement au prix d'achat, il n'y a généralement pas d'entente entre les commerçants pour fixer le prix de vente. Chacun cherche son bénéfice. A Mopti cependant, il semblerait que ce sont les plus gros commerçants qui fixent le prix sur lequel tout le monde est obligé de s'aligner.

Les écarts de prix qui peuvent apparaître entre commerçants sont, toutes choses égales par ailleurs, liés à plusieurs facteurs :

- la disparité des prix d'achat, elle-même fonction du lieu d'achat. A Koutiala et à Ségou, les écarts de prix entre commerçants sont rares dans la mesure où les lieux d'approvisionnement sont les mêmes. A Mopti par contre, la diversité des sources de ravitaillement entraînerait des variations de prix.

- des rabais peuvent être également consentis à un bon client ou pour vendre un gros tonnage.

- lorsque la mévente s'aggrave, l'hétérogénéité des prix s'accroît ; les commerçants les plus contraints par la surface financière sont obligés de proposer des prix plus faibles pour écouler leurs stocks.

On doit cependant souligner que ces écarts de prix sont faibles de 1 FCFA à 2,5 FCFA au maximum. En effet, tous les commerçants interviewés ont soutenu qu'il était impossible de vendre à un prix très différent du prix du jour. Lorsqu'un client se présente, il a généralement déjà fait le tour de la ville et connaît parfaitement bien le prix en vigueur. Le commerçant est obligé de vendre à ce prix, sinon il perd son client.

Les commerçants qui opèrent sur les marchés lointains se renseignent d'abord sur le prix en cours. Dans la mesure où les marchés des grandes villes sont très approvisionnés, le prix peut varier plusieurs fois dans la journée. Il arrive souvent que le prix ait changé entre le moment où les céréales sont chargées et le moment où elles sont livrées. Dans tous les cas, le prix auquel les céréales seront effectivement vendues est le prix du jour (voire même du moment) en vigueur sur le lieu de vente.

La formation du prix du jour est, comme pour le prix d'achat, fonction de l'état de l'offre et de la demande. Sur un marché très approvisionné, l'acheteur a généralement un plus fort pouvoir de négociation et cherche à tirer les prix vers le bas. Inversement, sur un marché déficitaire, le vendeur est en position de force pour négocier une hausse de prix.

Il est intéressant de noter pour terminer que la négociation entre client et commerçant porte sur les marges bénéficiaires respectives, et non directement sur le prix lui-même qui s'impose normalement à tout le monde.

### Conclusion

Les commerçants jouent un rôle marginal en ce qui concerne la régulation des prix dans le temps. Le manque de fonds et le risque associé aux opérations de stockage explique en partie le comportement des commerçants.

Par contre, les opérations d'arbitrage entre les différents marchés contribuent incontestablement à unifier les prix sur l'ensemble du territoire malien.

Enfin, il semble que <sup>C</sup> se soient les prix des marchés urbains qui déterminent les prix payés aux producteurs sauf au moment de la récolte où le sens de la relation s'inverse.