

STRATEGIE DE COMMERCIALISATION
DES COMMERCANTS ET FORMATION
DU PRIX DES CEREALES AU MALI

(document de travail)

par P. PHELINAS
ORSTOM
Bamako

août 1989

Fonds Documentaire IRD



010025076

Fonds Documentaire IRD

Cote *B*25076* Ex: *unique*

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 vente des céréales dans le temps et dans l'espace.

Nos conclusions (provisaires) sont basées sur des entretiens semi directifs menés auprès d'un échantillon de 43 commerçants grossistes répartis entre les villes de Koutiala (9), Mopti (24) et Ségou (10).

1 - Les variables déterminant la décision d'achat des céréales

1.0. - L'état de l'offre

L'achat des céréales est avant tout conditionné par la disponibilité des riz, mil, sorgho et maïs sur le marché. L'activité des commerçants est donc elle-même subordonnée au rythme de mise en marché des producteurs.

La période d'achat la plus importante commence un peu avant la récolte (septembre). Selon les commerçants, c'est le moment où les paysans liquident leurs anciens stocks. Les mois de récolte et surtout d'après récolte (d'octobre à février) correspondent à une activité intense des commerçants en raison de l'abondance des céréales sur les marchés. Les commerçants qui se déplacent sur les marchés ruraux rapportent que les producteurs vendent beaucoup ; les commerçants qui ne se déplacent pas déclarent que leurs fournisseurs proposent des quantités importantes.

Inversement, l'hivernage (juin à septembre) est en principe la période où l'activité se ralentit sous la conjugaison de plusieurs facteurs :

- Les producteurs vendent moins. D'après les

commerçants, les paysans qui disposent de stocks hésitent à les céder tant qu'ils n'ont pas de certitude sur la future récolte. Leur comportement est alors fonction de la pluviométrie. Cependant si la campagne agricole passée a été excellente comme en 88/89, les producteurs vendent plus facilement.

- Les fournisseurs (collecteurs, raba^tteurs...) sont aussi cultivateurs et sont à cette période, occupés aux travaux agricoles. Les commerçants sont donc souvent obligés de se déplacer eux-même si d'ordinaire ils ne le font pas. Les très gros commerçants et/ou ceux exerçant la profession depuis longtemps déclarent avoir un réseau de fournisseur suffisamment étendu et ne rencontrent jamais de gros problèmes d'approvisionnement. Les délais de collecte sont seulement un peu plus long.

- L'état du réseau routier rend l'accès aux villages de brousse très difficile voire impossible. Le problème est généralement évoqué par les commerçants des régions productrices (Koutiala, Ségou). Plusieurs d'entre eux ont expliqué avoir acheté des céréales depuis quinze jours, trois semaines, et toujours bloqués en brousse.

1.1. - L'état de la demande

Pratiquement tous les commerçants indiquent qu'ils gèrent leurs achats à très court terme en fonction de la facilité d'écoulement. Ainsi, lorsque l'écoulement est difficile, le rythme des achats se ralentit. Inversement lorsque la demande est forte sur les marchés de consommation, la concurrence entre commerçants s'intensifie sur les marchés ruraux d'achat.

La plupart des commerçants ne travaillent pas sur commande. Cependant à Koutiala, cette pratique semble assez courante. Mais, même dans ce cas les commerçants procèdent à des achats "hors commande". Sur l'ensemble de l'échantillon, un seul grossiste a déclaré n'acheter que les quantités demandées par ses clients. En règle générale, la pratique

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 que les producteurs, laisser les céréales à crédit. Les grossistes de Koutiala et de Ségou qui achètent directement aux paysans affirment qu'il est absolument impossible de trouver des céréales à crédit. Si ils n'ont pas les fonds nécessaires, ils sont obligés de refuser d'acheter.

1.3. - Le niveau du prix d'achat

Un point fondamental à souligner est que le niveau du prix n'est pas une variable déterminant la décision d'achat. Les commerçants affirment généralement, que du point de vue du prix, tous les moments sont bons pour acheter.

Très peu de grossistes (5 en tout) ont déclaré préférer acheter au moment où les prix sont bas pour stocker et revendre ultérieurement. En règle générale, c'est la différence à court terme entre le prix à l'achat et le prix à la vente, qui intéresse le commerçant.

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 d'affaire suffisant.

2 - Les variables déterminant la décision de vente des céréales

2.0. - L'état de la demande

La saisonnalité des ventes est moins marquée que celle des achats. La période de la récolte correspond généralement à des ventes importantes. L'écoulement sur Bamako et sur la 7^e région (Gao - Tombouctou) est rapide. La demande des ONG et les appels d'offre de l'OPAM pour la reconstitution du Stock National de Sécurité contribuent à soutenir les ventes. Quelques commerçants font cependant état des difficultés d'écoulement à cette période : d'après eux les consommateurs

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 Ségou, elles sont livrées à Bamako et à Gao. Mopti enfin approvisionne tout le nord du pays.

2.1. - La surface financière

La contrainte financière impose la plupart du temps aux commerçants de vendre rapidement les céréales acquises afin de libérer la trésorerie nécessaire pour procéder à de nouveaux achats. Les ventes sont donc intimement liées aux achats. Très peu de commerçants ont déclaré avoir des moyens de stocker. Dans tous les autres cas, le stockage est involontaire et correspond généralement à un problème de mévente.

Le manque de moyens limite la marge de manœuvre des commerçants même à court terme. Ainsi, en cas de mouvement défavorable des prix la stratégie la plus courante consiste à vendre avec une marge très faible voire à perte plutôt que de stocker et attendre que les prix remontent. L'objectif est de récupérer rapidement la trésorerie engagée et procéder à une nouvelle opération plus fructueuse. Ce cas de figure se rencontre très fréquemment lorsque les céréales ont été prises à crédit.

Les ventes à crédit sont rares. Elles ont lieu souvent lorsque le rythme des ventes est lent et ne sont accordées qu'aux clients réguliers.

2.2. - Le niveau du prix de vente

Tout comme les achats sont indépendants du niveau du prix, les ventes de céréales ne sont pas gérées en fonction du mouvement saisonnier des prix. Le niveau du prix de vente n'a de sens que par référence au prix d'achat à un moment donné. Selon les déclarations des commerçants, l'écart de prix entre la vente et l'achat aurait tendance à se creuser lorsque des tensions se manifestent brutalement sur le

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.

Pratiquement tous les commerçants éprouvent des difficultés de vente lorsque les prix baissent brusquement, notamment juste avant la récolte. C'est une période très délicate pour l'activité commerciale. Les commerçants cherchent à se débarrasser de leurs anciens stocks rapidement parce qu'ils anticipent la chute des prix liée à l'arrivée de la nouvelle récolte. Les ventes à perte sont fréquentes. Les faillites ont lieu dans 90% des cas à cette période.

Les périodes de crise d'approvisionnement (en principe à la soudure) caractérisées par une augmentation rapide des prix conduisent les commerçants à accélérer la rotation de leurs stocks et gagner le plus grand nombre de fois possible une marge momentanément intéressante. C'est probablement une des raisons pour lesquelles les commerçants qui le peuvent intensifient leurs activités durant ces mois.

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. Une des raisons invoquées est la très forte variabilité des prix et par conséquent le risque associé aux opérations de stockage.

Par ailleurs, les arbitrages entre marchés de régions différentes sont chose courante. La possibilité de réaliser une marge plus forte en vendant sur les marchés lointains déficitaires ou "demandeurs" motive généralement le commerce à distance. Cependant, ces arbitrages comportent un sérieux élément d'incertitude dans la mesure où le prix sur un marché donné peut varier très brusquement. Les grossistes sont très bien informés sur les prix en différents lieux de vente. Dès qu'une opportunité intéressante se présente, les céréales sont déplacées. Mais une fois rendu sur place, le bénéfice anticipé peut être réduit à néant si le prix a chuté. Dans ce cas, la décision de vendre ou de stocker sur place, pour un cours laps de temps est fonction d'un arbitrage subtil entre

La marge réalisable et le besoin de trésorerie. Les commerçants déclarent qu'ils préfèrent toujours vendre avec un bénéfice, quitte à reporter la vente dans le futur. Le 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

Le prix d'achat se forme toujours à un instant donné par référence au prix de vente du jour sur le marché urbain le plus proche, quelque soit la destination finale des céréales. Ainsi le prix payé aux producteurs ruraux de la région de Koutiala par exemple est directement lié au prix auquel les céréales sont vendues à Koutiala, déduction faite des coûts de collecte, de transport de manutention et de la marge du commerçant. Il en va de même dans les régions de Ségou et de Mopti même lorsque les céréales sont acheminées sur Bamako ou sur Gao et Tombouctou. Le prix d'achat en ville est aussi fonction du prix de vente du jour moins les frais de manutention et la marge commerciale. Par ailleurs, les commerçants affirment que lorsque les prix augmentent ou diminuent, le mouvement est toujours amorcé en premier lieu par le prix de vente, et répercuté ensuite sur le prix d'achat. Ce sont donc les prix de la ville qui déterminent les prix en brousse et non l'inverse comme on le pense souvent.

Les prix d'achat en brousse varient peu entre les commerçants d'une même place. Ils opèrent en effet dans les mêmes zones géographiques et supportent les mêmes charges. Plusieurs commerçants ont déclaré qu'ils s'entendaient entre eux pour fixer un même prix d'achat. Cependant, tous les grossistes ont également signalé la présence d'un nombre important de commerçants venant de régions différentes sur un même marché rural. Les prix d'achat ne sont pas homogènes car les lieux de vente diffèrent. Parfois, un commerçant

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 prix souhaité par le fournisseur, ce dernier perçoit le bénéfice ; si il est inférieur, alors le fournisseur est obligé de vendre avec une plus faible marge ou à perte (sauf si il peut stocker). Le commerçant peut toutefois consentir un prix plus fort à son fournisseur pour lui éviter de faire faillite. Par contre, lorsque les céréales sont rares, le fournisseur impose plus facilement son prix.

Le prix du jour se forme généralement au cours de la première transaction de la journée en fonction du prix de la veille. Si l'état du marché ne se modifie pas sensiblement au cours de la journée, le prix formé le matin restera en vigueur. Si l'offre varie brutalement alors le prix peut-être modifié plusieurs fois dans la journée. La perception qu'ont certains commerçants de la formation du prix est que les céréales fixent elles-mêmes leur prix.

Le prix du jour s'impose à tout le monde et toutes les transactions se font à ce prix. Cependant, on observe des différences importantes de prix entre commerçants lorsque les prix varient brusquement ; l'adaptation à la nouvelle situation est plus ou moins rapide.

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 ^C 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.