

CNRA  
Bibliothèque  
BAMBEY

CN0101430  
E724  
GAY

**L'INTERVENTION DES OPERATEURS PRIVES DANS LE MARCHE  
DES PRODUITS AGRICOLES AU SENEGAL : REALITES ACTUELLES  
ET IMPLICATIONS SUR LA FILIERE COMMERCIALE**

par

**Matar Gaye**

avec le concours de

Ou nane Badiane  
Christopher Delgado

C.N.R.A. - BAMBEY - S.D.I.	
Date	08. Novembre 1994
Numéro	525/94
Mots Bulletin	
Destinataire	SI

International Food Policy Research Institute  
1776 Massachusetts Avenue, NW  
Washington, D.C. 20036

Institut Sénégalais de Recherches Agricoles  
Dakar, Sénégal

novembre, 199 1

## SOMMAIRE

### 1. INTRODUCTION

- 1.1 Justificatifs de l'étude
- 1.2 Objectifs de l'étude
- 1.3 Approche méthodologique

### II. VUE D'ENSEMBLE SUR LES OPÉRATEURS

- 2.1 Domaines d'activités
- 2.2 Motivations dans le choix de produits
- 2.3 Niveau, d'intervention
- 2.4 Identité légale
- 2.5 Ressources logistiques

### III. DYNAMIQUE DU MARCHÉ INFORMEL

- 3.1 Fluctuations saisonnières
  - 3.1.1 Marché des céréales
  - 3.1.2 Marché de l'arachide
- 3.2 Variabilité inter-annuelle
  - 3.2.1 Marche des céréales
  - 3.2.2 Marché de l'arachide

### IV. TRANSFERTS DANS L'ESPACE ET DANS LE TEMPS

- 4.1 Transferts dans l'espace
  - 4.1.1 Situation d'ensemble
  - 4.1.2 Réseau intérieur des flux
  - 4.1.3 Echanges transfrontaliers
- 4.2 Transferts dans le temps
  - 4.2.1 Observations à l'échelle hebdomadaire
  - 4.2.2 Stockage durable

## V. PRIX, COÛTS D'INTERVENTION ET MARGES COMMERCIALES

5.1 Niveau des prix

5.2 Coûts d'intervention

5.2.1 Structure **générale**

5.2.2 Structure par type de produits

5.3 Marges commerciales

5.3.1 Marges brutes **moyennes**

5.3.2 Marges brutes et **transferts** dans l'espace

5.3.3 Marges brutes et **stockage** durable

5.4 Confrontations des marges **commerciales** avec les coûts d'intervention

5.4.1 Résultats globaux

5.4.2 Coûts et marges **commerciales** selon les axes

## Vi. CONTRAINTES AUX ACTIVITES COMMERCIALES

6.1 Classification hiérarchique **des** problèmes

6.2 Financement et accès au **crédit**

6.3 Problème des taxes et **contrôles**

6.4 Problème du transport

6.5 Problèmes relatifs au marché

## VII. CONCLUSION

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 2.1	Structure des <b>transactions</b> de produits agricoles
Tableau 2.2	Répartition des <b>commerçants</b> selon leur niveau de collecte et d'écoulement
Tableau 2.3	Raisons de <b>non-possession</b> des papiers <b>légaux</b>
Tableau 4.1	Importance des ventes hors lieu d'achat et distances moyennes de transferts
Tableau 4.2	Expériences récentes <b>dans</b> le commerce transfrontalier
Tableau 4.3	Plus durable stock par <b>commerçant</b> au cours des deux dernières armées
Tableau 5.1	Prix observés pour les principaux produits
Tableau 5.2	Structure des coûts <b>directs</b> par type de produit
Tableau 5.3	Marges brutes <b>moyennes</b> pour les céréales et l'arachide
Tableau 5.4	Décomposition des marges et coûts par Kg
Tableau 5.5	Coûts et marges <b>unitaires</b> pour le mil selon les axes
Tableau 5.6	Coûts et marges <b>unitaires</b> pour l'arachide "bonnes graines" selon les axes
Tableau 5.7	Structure des coûts <b>selon</b> les axes pour le mil
Tableau 5.8	Structure des coûts <b>selon</b> les axes pour l'arachide "bonnes graines"
Tableau 6.1	classification des <b>problèmes</b> soulignés par les commerçants
Tableau 6.2	Sources et <b>caractéristiques</b> des <b>crédits</b> obtenus au cours des douze mois <b>précédents</b>

## LISTE DES FIGURES

Figure 1	Principaux axes pour les <b>céréales</b> et l'arachide
----------	--

## LISTE DES MARCHÉS COUVERTS PAR L'ENQUÊTE

1. Wirkelane
2. **Dinguiraye**
3. **Dioly**
4. **Farafénié** (Gambie)
5. **Kaffrine**
6. Kaolack
7. **Keur** Madiabel
8. **Keur Pathé** (Gambie)
9. **Koungheul**
10. Mabo
11. **Médina** Sabakh
12. **NDiba**
13. **NDioté**
14. **Ndramé**
15. **Nioro**
16. Passy
17. Porokhane
18. Touba **Mouride**
19. **Wack NGouna**

# I. INTRODUCTION

## 1.1. Justificatifs de l'Etude.

L'instabilité des marchés agricoles dans les pays du Sahel constitue une donnée pratiquement devenue structurelle. Par conséquent, sa prise en compte s'impose au niveau des politiques de développement en **général** et agro-alimentaires en particulier. Dans le cas spécifique des **céréales**, l'enjeu principal est celui de la sécurité alimentaire. Celle-ci est une préoccupation de premier ordre aussi bien pour les gouvernants à l'échelle nationale que pour les populations et collectivités au plan local. Une étude réalisée par l'IFPRI aboutit à la **conclusion** qu'une politique d'intégration sous-régionale des marchés permettrait de réduire sensiblement l'impact négatif des facteurs **d'instabilité** au sein des entités nationales (Badiane, 1990). Cela peut dans une certaine mesure être **transposé** entre les différentes **zones** à l'intérieur d'un pays donné. Quel que soit l'angle sous lequel on aborde le problème, les questions de base gravitent autour des mécanismes qui régissent le **fonctionnement** des marchés nationaux. Leurs aspects les plus déterminants sont ceux relatifs **aux** acteurs, ce qui pose directement le problème de la libéralisation et donc de **l'intervention** des **opérateurs** privés.

## 1.2. Objectifs de l'Etude

**L'Etude** est une composante d'un programme plus général d'analyse de la problématique du commerce des produits agricoles en Afrique de l'Ouest. Ce volet qui concerne le Sénégal vise à cerner les **réalités** au **niveau** du circuit informel animé par les opérateurs privés. D'une manière globale, il **s'agit** de contribuer au **débat** sur la libéralisation des marchés agricoles surtout à l'échelle nationale mais aussi **sous-régionale**. Les objectifs spécifiques s'articulent autour de cinq grands points.

Dégager les caractéristiques **générales** des opérateurs commerciaux en mettant l'accent sur celles qui sont directement liées à leurs activités.

Identifier les différents **aspects** de l'évolution du marché informel des principaux produits.

Examiner les transferts de denrées aussi bien sous l'angle spatial que temporel.

**Etablir** et expliquer la structure des coûts d'intervention et les mettre en rapport avec les marges commerciales.

Situer les problèmes majeurs au niveau des opérateurs eux-mêmes et de leur environnement au sens large.

Tous ces **éléments** convergent vers une préoccupation centrale qui est d'apporter un éclairage factuel à la problématique du commerce agricole privé dans ces multiples dimensions.

### 1.3. moche **Methodologique**

Les enquêtes sur le terrain ont **été menées** pendant trois mois allant d'avril à juin 1991 .

Les marchés cibles sont au nombre de 19 dont deux en territoire Gambien sur la frontière avec le Sénégal. Le **choix** a été guidé principalement par l'importance des transactions de produits agricoles **et** du nombre de commerçants qui les fréquentent. Précisons que parmi ces marchés, quatre sont permanents et urbains tandis que les autres sont ruraux et hebdomadaires.

Les investigations ont plus porté sur les opérateurs et leurs activités que sur les localités. Elles ont été **menées à partir** d'un questionnaire en deux volets. Le premier administré une seule fois à chaque répondant **visé** à collecter diverses données de base aussi bien quantitatives que qualitatives. Le second administré de façon répétitive est axé sur le

suivi des opérations avec les coûts correspondants. Tout commerçant rencontré pour la **première** fois doit d'abord **répondre** aux questions du volet 1. Pour toute autre rencontre ultérieure, l'interview porte sur la volet 2 et couvre les **opérations** de la semaine **écoulée**. Le recul est **volontairement** limité à cette **durée** pour éviter les erreurs qu'entraîneraient des **défaillances** le **mémoire**. Dans les situations où tous les commerçants présents et disponibles ne pouvaient pas être enquêtés le même jour, ceux dont les affaires semblaient plus **importantes** étaient visés en priorité. Chaque marché était visité par les enquêteurs une fois par quinzaine. Au bout du compte, nous avons obtenu 142 interlocuteurs et le nombre de **séances** avec chacun d'eux varie de 1 à 10. Vers la **fin** du troisième mois, nous ne rencontrons pratiquement plus de nouveaux individus dans les marchés **visités**. Cela indique une assez bonne couverture des opérateurs à l'exception des petits **détaillants** locaux qui **n'étaient** pas ciblés. Les cas de réticence ne sont qu'au nombre de deux et tous les autres se **prétaient** volontiers aux interrogations **parfois** en venant eux-mêmes vers les enquêteurs. Après chaque rencontre, il était demandé **notre** interlocuteur de noter toutes ses opérations pour faciliter la prochaine séance.

## II. VUE D'ENSEMBLE SUR LES OPERATEURS

### 2.1 Domaines d'Activités

Le commerce constitue la profession principale de 92% des opérateurs de l'échantillon. Pour les autres qui sont avant tout des agriculteurs, l'activité de **commerçant** est plutôt considérée comme secondaire. Par ailleurs, près de 82% des commerçants professionnels ont l'agriculture comme deuxième activité et ceux qui ne font rien d'autre que le commerce représentent **environ 15 %**.

Si l'on considère le principal domaine d'intervention de chaque opérateur, les **céréales** traditionnelles à savoir le mil, le sorgho et le maïs viennent en tête dans 92 % des cas. Les fruits sont en seconde position mais de **très loin** puisque seulement 3.5 % des commerçants interrogés s'y spécialisent contre 1 sur 142 pour les légumes. Quant aux autres **commerçants** et aux autres produits, il n'y a pas de **dominance suffisamment** marquée pour qu'on puisse parler de **spécialisation**.

En confrontant la spécialité actuelle de chaque **commerçant** à celle qu'il avait à ses **débuts** dans le **métier**, on observe un certain glissement vers les céréales traditionnelles. Au niveau de l'échantillon, celles-ci ne concernaient que 62% des **opérateurs** contre 92% **à présent**. Parmi ceux qui ont commencé avec les céréales, plus de 94% sont restés tandis que 48 autres opérateurs soit le tiers de l'échantillon ont changé de **spécialité** pour les rejoindre. Ce glissement s'est **opéré** surtout aux dépens des produits manufacturés mais aussi des fruits et légumes. La question se pose de savoir dans quelle mesure le **phénomène** peut être lié à la libéralisation du marché céréalier décidée par les pouvoirs publics en 1985. On note que 30% des commerçants sont entrés dans le circuit des **céréales après** la libéralisation et parmi eux, 62% ne faisaient pas le commerce

auparavant. Par ailleurs, si l'on considère tous ceux qui sont devenus commerçants à partir de 1986, 89% se sont spécialisés dans les céréales. A l'échelle de l'échantillon, les premières expériences en matière de commerce céréalier remontent à 40 ans et seulement 2% des opérateurs n'ont jamais été impliqués.

Etant donné que les investigations, ont eu lieu dans le bassin arachidier, on peut s'étonner du fait que plus d'un quart des commerçants n'ont jamais inclus l'arachide dans leurs activités. Cela pourrait être une conséquence de la réglementation qui a toujours été plus étroite au niveau de ce secteur.

Sur toute la période de suivi, les transactions de produits agricoles réalisées par l'ensemble des commerçants de l'échantillon présente la structure suivante :

Tableau 2.1 :Structure des transactions de produits agricoles

Denrées	Achats		Ventes	
	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Mil	75.4%	68.8%	77%	69.8%
Sorgho	2%	1.8%	1.4%	1.6%
Maïs	7.8%	8.2%	5%	5.4%
Arachide	12%	20.2%	10.9%	19.3%
Fruits	2.7%	0.077%	5.4%	3.8%

Source: Calculs à partir des données de l'enquête.

Les transactions portent essentiellement sur les céréales et en particulier sur le mil dont la culture est très répandue. La relative marginalité du sorgho ne fait que refléter sa place au sein du système de production agricole. Quant au maïs, son introduction plus récente a été appuyée par l'Etat dans l'optique de le substituer partiellement au riz

**importé.** Sa culture est plus concentrée au Sud du bassin arachidier et le taux de production écoulé sur le marché est nettement plus **élevé** que celui des autres **céréales** (Gaye, 1991).

Les transactions sur l'arachide portent essentiellement sur les graines décortiquées. Pour une culture aussi **répandue** que le mil, sa place dans le commerce informel est tout **à fait** disproportionnée. Pour ce qui **concerne** les fruits, il s'agit en particulier des mangues et du pain de singe ou fruits de baobab. Cette dernière filière gagne de plus en plus d'importance car le produit est **utilisé** dans la fabrication des **crèmes** glacées dont le commerce est en pleine expansion en **milieu** urbain. Les autres produits non mentionnés **à savoir** le **niébé** et les légumes ont une place négligeable dans les transactions **enregistrées**.

## 2.2. Motivations dans le Choix des Produits

Les motivations dans le choix des produits peuvent être cernées **à** partir de trois questions complémentaires **à savoir**: Comment **l'opérateur** justifie sa spécialisation actuelle? Pourquoi ses **activités** n'ont jamais <sup>A</sup>**porté** sur certains produits? S'il y en a d'autres dont il a cessé de faire le commerce, quelles ont été les raisons de l'abandon? S'agissant de la **dernière** question, on note que l'abandon a été plus **fréquent** pour les légumes, les fruits et le **niébé**. **Dans** les deux premiers cas, la détérioration rapide vient en tête parmi les raisons évoquées. **Le** même argument reste prédominant chez ceux qui n'ont jamais fait le commerce des fruits et **légumes**. Ceux qui sont actuellement impliqués surtout **à cause** d'une marge bénéficiaire jugée intéressante le soulignent parmi les principaux **problèmes** rencontrés. De ce fait, la facilité de conservation apparaît

comme étant un critère non **négligeable** dans le choix des produits lorsqu'il y a **alternative**.

Si l'on examine le cas de ceux **qui ont** cessé le commerce du **niébé**, les difficultés d'écoulement mais aussi d'approvisionnement constituent le principal facteur. Il s'agit en même temps de la première **raison** évoquée par les **opérateurs** qui n'ont jamais exploré la filière du **niébé**. Cette **denrée** n'est pratiquement **consommée** au **Sénégal** qu'en qualité de condiment, ce qui explique la relative faiblesse de **la** demande. L'absence de débouché **à** grande **échelle** réduit donc la motivation des opérateurs en ce qui concerne la **niébé** **plutôt** **confiné** dans le petit commerce de détail.

Quant **à** la question de savoir **qu'est-ce** qui justifie les spécialisations actuelles, les réponses obtenues concernent **particulièrement** les céréales et se répartissent comme suit:

Facilité d'approvisionnement	35.5%
Marge bénéficiaire <b>intéressante</b>	25.5%
<b>Facilité</b> d'écoulement	22.5%
Moindre risque de détérioration	7.5%
<b>Possibilité</b> de <b>financement</b> par les grossistes	5.5%
Demande moins de fonds	3.5%

La facilité d'approvisionnement **qui** vient en premier lieu est **à interpréter** dans un sens relatif. Par comparaison **à** l'arachide qui est le principal produit concurrent, les céréales sont plus faciles **à** trouver dans les marchés ruraux. Ces derniers permettent de centraliser l'offre très dispersée et **leur** prolifération a largement **facilité** la collecte. En outre, contrairement aux fruits **dont** le commerce est très saisonnier, l'offre de céréales est étalée sur une longue période, ce qui assure une certaine **continuité** dans les activités. L'étalement résulte de plusieurs facteurs dont la contrainte du battage et le fait que la plupart des producteurs ne vendent leurs **céréales** qu'en cas de besoin puisqu'elles sont avant tout destinées **à** l'autoconsommation.

Il va sans dire que la simple disponibilité du produit ne **suffit** pas pour motiver les commerçants si les affaires ne sont pas rentables. Ainsi, la marge bénéficiaire jugée **intéressante** dans l'ensemble constitue le second facteur justifiant l'option **céréalière** dominante.

La facilité d'écoulement est une conséquence du fait que la demande existe en tout temps et en tout lieu y compris les zones rurales. L'existence de débouchés surs plus ou moins instantanés combinée à la disponibilité quasi permanente de l'offre permet une rapide rotation des stocks. Cela convient **particulièrement** aux petits capitaux dont disposent la plupart des opérateurs.

Pour ceux qui font le stockage, les **céréales présentent** l'avantage de se conserver mieux que les autres produits agricoles et notamment l'arachide décortiquée. Le risque de détérioration qui a poussé certains à abandonner le commerce des fruits et légumes est nettement moins grand.

La **possibilité** de financement par les grossistes attire surtout les collecteurs n'ayant pas de capitaux propres. Cette **opportunité** n'existe pratiquement que dans le commerce **céréaliier** pour des raisons surtout liées à la forte **compétition** au niveau des marchés de collecte.

Enfin, le dernier argument en **faveur** de l'option **céréalière** est que celle-ci demande moins de fonds si on la compare à l'alternative de l'arachide par exemple. Cela apparaît au tableau **précédent** où l'arachide représente 12% du volume des achats de produits agricoles et plus de 20% de leur valeur.

### 2.3. Niveaux d'Intervention

La **répartition** des commerçants selon leurs niveaux de collecte et d'écoulement se résume ainsi :

Tableau 2.2 : Répartition des commerçants selon leur niveau de collecte et d'écoulement.

Collecte	Producteurs	Autres Commerçants	Total
Écoulement			
Consommateurs	3.5%	1.5%	5%
Autres Commerçants	75%	20%	95%
Total	78.5%	21.5%	100%

**Source:** Calculs à partir des données de l'enquête.

La répartition ainsi obtenue est **basée sur** les pratiques dominantes qui sont rarement exclusives.

La forte proportion des commerçants qui s'approvisionnent **auprès** des producteurs donne une idée de la compétition au niveau des marchés de collecte. Les trois quarts qui achètent **à** la base pour vendre à d'autres commerçants forment la catégorie dominante des intermédiaires demi-grossistes. En **régle générale**, ils **opèrent** dans les marchés hebdomadaires et écoulent tout ce qu'ils achètent en fin de journée. Le transfert d'un lieu **à** un autre et le stockage même de courte **durée** sont des pratiques exceptionnelles chez ceux qui n'ont pas un contrat de livraison les liant à d'autres commerçants basés ailleurs.

Ceux qui achètent à des commerçants pour vendre à d'autres commerçants constituent la classe des grossistes représentent 20% de l'échantillon. Ils sont principalement basés dans les marchés urbains et contrôlent le mouvement des produits sur les **grands axes**.

Le stockage volontaire de longue durée n'est pratiqué que par les grossistes dont la surface **financière** n'impose pas une rotation rapide du capital.

Quant aux détaillants, on **peut** distinguer ceux **opérant** directement entre producteurs et consommateurs (3.5 %) et ceux qui s'approvisionnent **auprès d'autres** commerçants (1.5%). Ces deux catégories se rencontrent respectivement en milieu **rural** et dans les villes. La faible représentation des détaillants est due au fait que les petits commerçants n'étaient ciblés qu'en dernier lieu compte tenu des orientations de l'étude.

#### 2.4, Identité Légale

La profession de commerçant est régie par un certain nombre de dispositions **réglementaires**. En premier lieu, il y a l'identification légale qui commence par l'inscription au registre du commerce. Sur l'ensemble des 142 commerçants de notre échantillon, 63 soit 44% ne **sont** pas inscrits et par conséquent ne sont pas officiellement **reconnus**. Dans l'ensemble, on note que 35% des inscriptions ont eu lieu après la libéralisation du marché **céréaliier** à partir de **1985-86** et les premières remontent à une trentaine d'années.

Pour ce qui concerne les autres papiers à l'échelon supérieur, 22 individus, soit 15.5 % de l'échantillon ont la carte de commerçant. Celle-ci donnerait droit à la liberté de transfert des produits **partout dans le** pays. Pour pouvoir aller **au-delà** des frontières nationales, il faut la carte d'importateur-exportateur. Toutefois, dans le cas de la Gambie, les commerçants disent qu'il leur suffit d'une licence spéciale vendue à 50,000 F et **valable** pour une année.

En interrogeant les **opérateurs** sur la non-possession des différents papiers relatifs à l'exercice de leur **métier**, les **principales** raisons **avancées** se répartissent comme suit :

Tableau 2.3 :Raison de **non-possession** des papiers **légaux**

	Registre de Commerces	Carte de Commerçant	Carte Import-Export
Manque de moyens	39%	38%	48%
Utilité non perçue	33%	20%	36%
Méconnaissance	23%	39%	14%
<b>procédures</b>	5%	3%	2%
Autres raisons			
Nombre de réponses traitées	61	99	118

Source: Calculs à partir des données de l'enquête.

S'agissant des coûts, les chiffres **communiqués pour** les cas les plus récents (un an au maximum) vont de 9.850 à 12.000 F pour l'inscription au registre du commerce et de 5.000 à 15.000 F pour la carte de commerçant. De telles disparités soulèvent des questions quant à la transparence dans l'octroi de ces papiers. Pour ce qui concerne la carte d'importateur-exportateur, **les** trois individus qui en disposent ont payé respectivement 8.000 F il y a 12 ans, 60.000 F il y a 5 ans et 100.000 F il y a 3 ans. Cela reflète une croissance exponentielle du coût sans compter les redevances annuelles qui s'y ajoutent, poussant certains opérateurs à suspendre leur carte inutilisée. Bon nombre de commerçants sont d'avis que tous ces papiers administratifs sont inutiles parce que ne donnant aucun **privilege** spécial. Ils n'assurent même pas selon eux une protection contre la concurrence de ceux qui ne sont pas en **règle**.

A propos de la méconnaissance des procédures, quelques uns de nos interlocuteurs soulignent le besoin d'une certaine formation ou information qui leur permettrait d'être plus à l'aise au sein d'un environnement institutionnel changeant. Ce besoin est en rapport avec le fait que contrairement aux autres filières, le commerce des **denrées** agricoles est largement dominé par les paysans et plus de trois quarts des commerçants de l'échantillon **résident** en milieu rural.

## 2.5. Ressources Logistiques

Les principales ressources **logistiques** sont les moyens de transport, les instruments de pesage et les infrastructures de stockage.

Pour ce qui concerne les moyens de transport, **l'échantillon** ne compte que cinq commerçants qui en possèdent. Il s'agit de cinq camions et deux camionnettes pour une charge utile totale de 62 tonnes. Les autres ne possèdent au mieux que des charrettes qui ne sont que rarement utilisées dans le cadre des activités commerciales peut être en raison des besoins **domestiques**.

Quant aux instruments de pesage, on dénombre 66 commerçants dotés de balances leur appartenant, soit 46% de l'échantillon. Toutefois, avec le système de collecte itinérante, la possession d'instruments n'exclut pas le recours à ceux des autres moyennant paiement car il est difficile de se **déplacer** avec une balance. Dans **les** marchés ruraux, des balances sont installées en permanence sur les lieux de transaction. Elles appartiennent soit à des propriétaires locaux, soit à des commerçants non résidents mais qui fréquentent principalement ces marchés. Ainsi, pour les opérateurs à faible degré de **sédentarité**, la question se pose de savoir s'il est opportun d'investir dans des

instruments qui seront **très** sous-exploités. En définitive, la possession de bascule n'est pas un important facteur de différence dans les conditions d'activité des commerçants. Pour ce qui concerne les infrastructures de stockage, environ 44% des commerçants disposent de magasins leur appartenant et plus de la moitié des autres ont recours **à** la location.

La capacité totale de stockage composée de 129 magasins se chiffre à 5,282 tonnes de **céréales**. Cela fait une moyenne d'environ **50** tonnes par commerçant si l'on exclut les 26% qui ne disposent pas d'infrastructures. Dans certains marchés urbains, il existe des emplacements **spécifiques** pour le stockage sous bâche ou **à** ciel ouvert avec gardiennage collectivement payé.

Au niveau des lieux de collecte, il est presque toujours possible de stocker temporairement dans des locaux particuliers moyennant paiement.

### III. DYNAMIQUE DU **MARCHE** INFORMEL

L'activité commerciale menée autour des produits agricoles dans le marché informel est soumise à l'influence d'un certain nombre de facteurs. Leurs effets sur la dynamique du **système** peuvent être scindés en trois éléments, à savoir les fluctuations saisonnières, la variabilité inter-annuelle et ce qu'on pourrait appeler les grandes tendances. Nous retiendrons ici les céréales traditionnelles et l'arachide qui polarisent l'essentiel du commerce des produits agricoles au Sénégal, particulièrement au niveau du bassin arachidier.

#### 3.1. Fluctuations Saisonnières

##### 3.1.x. Marché des Céréales

Les **récoltes** céréalières sont faites en octobre et les **premiers** apports arrivent sur le marché à cette période. Les paysans dont la plupart traversent la soudure sans argent s'empressent en **général** d'écouler une partie de leur production pour faire face aux **besoins** financiers les plus urgents. A ce propos, les céréales **récoltées** avant les cultures de rente constituent leur principal recours bien qu'elles soient traditionnellement **destinées** à l'auto-consommation. De ce fait, les ventes réalisées en **période** de récolte le plus souvent par manque d'alternative se font même lorsque le producteur est déficitaire. En règle générale, les premiers flux alimentant le marché viennent des plus démunis dont la plupart sont contraints de vendre pour acheter après. Ainsi, on peut supposer que l'importance des quantités vendues au moment de la récolte détermine dans

une certaine mesure celle de la demande paysanne ultérieure sur le marché. Au plan quantitatif, les premiers apports sont limités par le fait que les récoltes **n'étant** pas encore bien sèches se **prêtent** mal au battage très contraignant. Cela pousse certains paysans **à** s'orienter vers le maïs dont la commercialisation en épis verts connaît une expansion remarquable.

L'intervention de **l'Etat** dans la collecte des **céréales** vise **à** garantir aux producteurs un prix-plancher. Toutefois, le Commissariat **à** la Sécurité Alimentaire (CSA) mandaté par les pouvoirs publics n'est pas sur le terrain au moment des récoltes. Une des raisons est qu'à cette période, la teneur en eau des céréales est trop **élevée** pour qu'on puisse les stocker de façon durable. Ainsi, les premières collectes ne sont assurées que par les **opérateurs** privés et il s'agit surtout des commerçants locaux. En raison de la faiblesse des quantités, ceux qui sont éloignés n'ont souvent pas intérêt à faire le déplacement dans les marchés ruraux si c'est uniquement pour les **céréales**. Cela tend **à** réduire la concurrence en période de récolte qui correspond à celle des plus bas prix au producteur.

La seconde phase du mouvement saisonnier **début**e avec l'ouverture de la campagne de commercialisation officielle des arachides en novembre-décembre. Les activités ont tendance à ralentir dans le marché céréalier car la finition des derniers travaux dans les champs d'arachide occupe toute la main d'oeuvre y compris les femmes. Celles-ci n'ont donc le temps de battre les céréales que pour les besoins quotidiens de consommation. Par ailleurs, les revenus tirés des premières ventes d'arachide font que les paysans sont **à** l'abri des ventes de céréales par contrainte comme c'était le cas en période de récolte.

Le marché se réanime à partir de février, lorsque les batteuses **mécaniques** sillonnant les campagnes entrent pleinement en activité. Sans le recours à ces machines, le battage manuel très dur et dévolu uniquement aux femmes constitue une grosse contrainte de commercialisation à grande échelle. Ainsi, les gros producteurs excédentaires qui constituent la clientèle des batteuses n'arrivent sur le marché qu'à partir de cette troisième phase. L'offre devient **plus** importante et moins atomisée, ce qui rend la collecte relativement plus aisée. Pour les commerçants, c'est la période du grande "rush" et la compétition atteint son point culminant. Elle est accentuée par la présence (parfois symbolique) du CSA et **l'arrivée** des premiers producteurs **déficitaires** qui achètent (ou rachètent) avec leurs revenus tirés de la vente des arachides. Pour fructifier ces revenus, bon nombre de paysans se transforment en commerçants saisonniers de céréales et l'envahissement du marché par ces concurrents "déloyaux" est dénoncé par les **opérateurs** "en règle".

Le nombre réduit de batteuses implique un certain étalement dans l'arrivée des surplus sur le marché. Selon l'importance de la récolte à traiter, l'afflux peut durer jusqu'en avril-mai.

A la veille de l'hivernage (juin), les petits producteurs reviennent sur le marché, les uns pour vendre en vue de **préparer** la saison (semences, **réparations** des équipements, etc.. .), les autres pour renforcer leurs stocks en vue de mieux assurer la soudure. Durant cette **quatrième** phase, le marché redevient dominé par les commerçants locaux comme c'était le cas en période de **récolte**. Toutefois, la différence est qu'ici une partie des transactions se **réalisent** directement entre paysans.

Enfin, la cinquième et dernière phase est celle de l'hivernage avec une offre primaire négligeable. Les grands commerçants stockeurs deviennent seuls maîtres du circuit et leurs opérations se déroulent presque exclusivement au niveau urbain et inter-urbain.

### 3.1.2. Marché de l'arachide

Le marché informel de l'arachide porte essentiellement sur les graines décortiquées. A ce propos, il faut rappeler que le circuit de commercialisation des gousses **a toujours été** contrôlé par **l'Etat**. Ce dernier ne tolérait la circulation de certaines quantités que pour l'arachide décortiquée. L'absence d'intervention commerciale officielle dans ce secteur fait que le circuit informel n'est peut être pas perçu comme un concurrent, ce qui serait tout à fait illusoire. Même si le **contrôle** est actuellement moins vigilant, cela peut expliquer la place assez restreinte du commerce informel des gousses qui ont en plus l'inconvénient du volume.

Contrairement au cas des céréales où la **différenciation** qualitative est pratiquement inexistante sauf d'un type de céréale à l'autre, la notion de grade est très importante pour l'arachide décortiquée. En simplifiant, on peut distinguer la catégorie des bonnes graines et celle des écarts de triage ou "rebuts". Les bonnes graines font **leur** apparition sur le marché vers le mois de décembre. L'offre est encore plus atomisée (petitesse des quantités par vendeur) et beaucoup **moins importante que celle des céréales**. L'approvisionnement du marché par **les** producteurs se caractérise par une plus grande stabilité tout au long de la saison sèche. L'offre primaire est inexistante en hivernage sauf lorsque les pluies sont exceptionnellement tardives, **poussant certains** paysans à

vendre leur semences. S'agissant des écarter de triage, leur période d'afflux est celle du décorticage des semences en mai-juin, pendant que les stocks de bonnes graines trouvent l'occasion d'être **écoulés** avec la demande de semences **émanant** des populations rurales. Quant **à** la demande urbaine plutôt tournée vers la consommation, elle est, si l'on peut dire, uniformément répartie dans le temps, ce qui exclut toute variation saisonnière spéciale.

### 3.2. Variabilité Inter-annuelle

#### 3.2.1. Marche des Céréales

La variabilité inter-annuelle résulte en particulier de **l'instabilité** de la production. Celle-ci est très fluctuante **à** l'échelle nationale et sur la période 1976-1984, le coefficient de variation (**écart-type/moyenne** arithmétique) est **égal à** 22 % . **Le** tonnage enregistré en 1983-84 ne représente environ que la moitié de celui obtenu en 1978-79. Les différences d'une zone à l'autre sont déterminantes dans le mouvement des flux. En règle **générale**, chaque fois que la récolte **s'avère** bonne dans le Nord du pays, ce qui est exceptionnel depuis des années, les débouchés deviennent relativement limités et se confinent pour l'essentiel à la demande urbaine.

Si l'on **considère** les différentes phases saisonnières précédemment identifiées, seule la première qui correspond à la période des récoltes n'est pas sensiblement affectée par le volume de la production. En effet, les ventes réalisées par les producteurs **à** ce moment précis sont indépendantes de leur niveau d'autosuffisance.

L'importance des revenus tirés de l'arachide constitue le second facteur dont l'impact sur le marché céréalier est **indéniable**. Moins ces revenus sont **élevés**, plus la vente de **céréales** est favorisée pour compenser la baisse. Dans le bassin arachidier, on a **constaté** que la baisse inopinée du prix de **l'arachide** au producteur (90 à 70 F/kg) intervenue en **1988-89** alors que la récolte était assez médiocre s'est accompagnée d'un doublement du taux de commercialisation des **céréales** par rapport à la campagne précédente. Ce taux est passé de **9,5% à 19,5%** au niveau d'un échantillon composé de 240 exploitations agricoles (Gaye, M. 1991). Par ailleurs, la stabilité des prix officiels dans un contexte de production **fluctuante est** aussi un facteur **d'instabilité** des revenus arachidiers et donc du **marché** céréalier.

### 3.2.2. Marché de l'Arachide

La configuration du marché informel de l'arachide est surtout fonction d'un certain nombre de circonstances au niveau du circuit officiel. La collecte parallèle **dépend** des prix offerts par **l'Etat** en rapport avec le volume de la production. Paradoxalement, une **hypothèse** qui nous semble **très** plausible est que la quantité d'arachide **injectée** dans le circuit parallèle tend à être en **corrélation négative** avec le volume des récoltes. Lorsque celles-ci sont mauvaises, le jeu d'une certaine "loi du **marché**" aboutit dans le circuit parallèle à des prix plus attractifs que ceux offerts par **l'Etat**. Toutefois, l'absence d'une libéralisation totale limite la concurrence ouverte sur le terrain. Inversement, lorsque la production est abondante, la même "loi du marché" rend le circuit officiel plus attractif, ce qui réduit le volume des **flux** dans le marché informel.

Par ailleurs, la date d'ouverture de la campagne officielle de commercialisation, le nombre de points de collecte autorisés, leur répartition géographique et surtout la disponibilité d'argent pour un **règlement** immédiat des apports sont **autant** de facteurs qui conditionnent le recours **au** circuit **parallèle** et qui peuvent varier d'une année à l'autre.

Dans le cas particulier des semences d'arachide, la demande sur le marché informel dépend étroitement de l'importance du crédit **officiel** qui a été **très** fluctuante au cours de ces dernières **années**.

### 3.3. Grandes Tendances

#### 3.3.1. Marchés des Céréales

Les **céréales** traditionnelles ont historiquement **été** des cultures de subsistance et cette caractéristique a survécu **après** l'introduction de l'arachide par le colonisateur. De nos jours, la dualité subsistance-rente au niveau du secteur agricole tend à s'estomper en raison d'un certain nombre de facteurs. Le plus ancien n'est autre que le phénomène d'urbanisation accentué par l'exode rurale. Les villes deviennent de plus en plus des pôles de demande pour les **céréales** traditionnelles, ce qui favorise leur **pénétration** progressive dans l'économie marchande. Par ailleurs, la tendance **à** une diversification du régime alimentaire entraîne un glissement de la demande des zones rurales vers les villes. En effet, la diversification implique le plus souvent une substitution au détriment des **denrées** dont la part dans le régime alimentaire est très élevée, ce qui est le cas du riz chez le consommateur urbain et des **céréales** traditionnelles en milieu rural. (Gaye, 1991)

Le second facteur résulte des changements **géo-climatiques** qui ont bouleversé le milieu naturel. Tandis que le nord du pays devient chroniquement déficitaire, l'**épicerie** de la production glisse vers le sud. Cette "distanciation" entre l'offre et la demande a favorisé l'émergence **d'opérateurs** faisant trait d'union entre producteurs et consommateurs qui sont de moins en moins confondus. La prolifération des marchés ruraux hebdomadaires au cours de la **dernière** décennie a eu un impact très décisif particulièrement dans la collecte de l'offre.

Les tendances au niveau du marché céréalière sont aussi marquées par la politique de **l'Etat**. A ce sujet, il faut souligner que depuis l'ère coloniale, l'intervention des pouvoirs publics a toujours **été biaisée** en faveur des cultures de rente. Le système de crédit, l'encadrement, la vulgarisation et les circuits commerciaux n'étaient pratiquement conçus que pour ces dernières. L'orientation actuelle dictée dans une large mesure par la crise alimentaire traduit une plus grande volonté de promouvoir le secteur **céréalière**. De ce point de vue, les mesures qui semblent influencer le marché de façon significative sont intervenues **à** partir de 1985 avec la Nouvelle Politique Agricole (NPA). **Il** s'agit de la restriction du crédit **officiel** pour le semences d'arachide et de la libéralisation du commerce des **céréales**.

L'accès plus difficile aux semences d'arachide conduit certains producteurs **à** se rabattre sur les **céréales** dont le capital semencier ne pose pratiquement pas de problème, tout au moins sur le plan quantitatif (Gaye, 1991). Ainsi, lorsque les céréales sont cultivées en substitution à l'arachide, elles sont surtout destinées **à** la vente. Cela est particulièrement vrai chez les producteurs qui ne sont pas chefs de famille et qui ne cultivent en général que pour avoir de l'argent. Ainsi, toute politique qui les pousse à

produire des céréales même **malgré** eux favorise une hausse du taux de commercialisation dans le secteur.

Quant à la libéralisation du marché, son effet le plus visible porte sur la concurrence par l'accroissement du nombre d'opérateurs commerciaux. A ce propos, nous avons déjà souligné que beaucoup de paysans se transforment en commerçants de céréales pendant la saison sèche sans compter le nombre grandissant de professionnels qui se spécialisent en le **matière**.

Avec la politique de promotion des emplois non salariés, on assiste à la naissance d'une nouvelle classe d'opérateurs qui cherchent à **s'insérer** dans le créneau. Leur particularité est que ce sont des intellectuels **dotés** d'un capital financier relativement important mais (**péculs** de départ volontaire de la fonction publique) sans expérience dans le commerce. Leur avènement peut dans une certaine mesure être vu comme le résultat d'une certaine restructuration de la demande. **La nouvelle filière** qu'ils semblent cibler est celle approvisionnant la transformation industrielle que **l'Etat** cherche à encourager. Les exigences qualitatives des usines imposent la prise en compte des notions de grade et de pureté contrairement aux pratiques qui **caractérisent** le commerce informel. En outre, le simple fait de traiter avec une institution implique des **formalités** que le commun des opérateurs de "l'ancienne **génération**" **ne** saurait maîtriser sans difficulté.

En somme, la question se pose de savoir si le marché céréalier évolue vers une segmentation qui verrait un sous-secteur plus formalisé coexister avec le circuit informel ou si ce dernier est le seul qui soit compatible avec le **système** de production actuel. **Les** commerçants quant à eux se disent persuadés que les **opérateurs** de la "nouvelle génération" qui veulent s'essayer au métier ne pourront pas réussir, handicapés qu'ils

sont par leur inexpérience mais surtout par un formalisme qui ne s'accommode pas avec la nature du travail.

Dans la **mouvance** du désengagement de **l'Etat**, la place du circuit officiel s'amenuise et les pouvoirs publics se confinent de plus en plus dans un rôle de catalyseur de la concurrence entre les opérateurs privés. Cela se fait par la diffusion régulière des prix **collectés** au niveau des principaux marchés ruraux et urbains. Ce **système** d'information a affecté le mode de circulation des céréales. **Auparavant**, les grandes zones de consommation s'approvisionnaient **surtout à** partir des villes situées dans les centres de production. Avec la diffusion **des** prix accompagnée de renseignements sur la **disponibilité** des produits, certains de nos interlocuteurs soulignent que les commerçants qui viennent de loin ont actuellement tendance **à** descendre **jusque dans les** marchés de collecte. Quand ils n'étaient **pas** renseignés, ils n'osaient pas prendre la risque et faisaient leur cargaison auprès des grossistes dans les centres urbains. Le rôle de transit des villes du bassin **céréaliier** comme Kaolack est sérieusement bouleversé, ce qui met en question l'intérêt **du** stockage à grande **échelle** par les grossistes résidents. S'agissant de la zone Nord devenue un **débouché** de première importance, les perspectives d'avenir qui se dessinent suscitent aussi des interrogations. En effet, la mise en service **du** barrage de **Diama** sur le **fleuve permet** de développer la riziculture dans le cadre de l'aménagement progressif des périmètres irriguées. La question se pose de savoir quel sera à moyen et long terme l'impact de cette mutation sur le **marché** intérieur des céréales.

Enfm, un dernier point sur les grands tendances du marché céréalière concerne le volet organisationnel. A ce propos, on observe que le **phénomène** des groupements d'intérêt économiques (**GIE**) très **répandu** en milieu rural commence à faire tache d'huile au niveau des commerçants. Comme dans le cas des paysans, l'objectif déclaré est l'accès au crédit qui est plus difficile sur une base individuelle. Toutefois, l'avenir de ces organisations naissantes dépendra étroitement des conditions de **partenariat** avec le système bancaire dont les exigences sont pour le moment **jugées** dissuasives.

### 3.3.2. Marché de l'Arachide

Du temps où les semences étaient généreusement **cedées** à crédit par **l'Etat**, le marché informel de l'arachide canalisait d'importants flux. Les semences distribuées à la veille de l'hivernage (mai) étaient en grande partie revendues aux **commerçants** et le **phénomène** était connu sous la dénomination de "seconde traite". En effet, les paysans mettaient à profit la facilité du crédit pour faire face à tous leurs autres besoins; il suffisait de prendre beaucoup et revendre ce qui **n'était** pas utilisé comme semences. La **fin** de ce système depuis le **début** des **années** 80 s'est fortement répercutée sur le marché informel de l'arachide qui ne connaît plus de véritable pointe dans son évolution saisonnière.

**Les** commerçants déclarent que la Mauritanie absorbait une bonne partie des quantités collectées et les transferts se faisaient de manière clandestine. La fermeture de la frontière suite au conflit d'avril 1989 a sensiblement limité les **débouchés** selon les **témoignages**. Cela permet à **l'Etat** de mieux contrôler la production commercialisée

dans la mesure où la collecte **parallèle** devient relativement moins attractive. Toutefois, en raison du **caractère** conjoncturel de cette situation, un renversement de tendance est tout **à** fait envisageable.

Enfin, un aspect qui mérite d'être retenu dans **l'évolution** du marché informel de l'arachide a trait au développement de la trituration artisanale que les pouvoirs publics semblent tolérer actuellement puisqu'elle n'est plus réprimée. Avec la prolifération très rapide des presses en milieu rural, les paysans ont de plus en plus fa possibilité de vendre de l'huile et des tourteaux plutôt que de l'arachide. Cela entraîne une profonde mutation dans la mesure où la trituration artisanale est essentiellement une affaire de femmes et leurs produits incorporent une plus grande valeur ajoutée.

## IV. TRANSFERTS DANS L'ESPACE ET DANS LE, TEMPS

### 4.1. Transferts dans l'Espace

#### 4.1.1. Situation d'Ensemble

Les 142 **commerçants** de produits agricoles identifiés au cours de l'enquête desservent un réseau de quelques **50 marchés** ruraux et urbains. Un premier indicateur de l'importance des transferts dans l'espace est le nombre de cas où le principal lieu d'achat ne **coïncide** pas avec le principal lieu de vente pour chaque opérateur.

Ces cas de non coïncidence se répartissent comme suit pour les différents produits, les pourcentages s'appliquant au nombre d'opérateurs impliqués dans le commerce de chaque denrée **concernée** :

Mil	41%
Sorgho	<b>35%</b>
Maïs	41%
Arachide	44.5%
<b>Niébé</b>	<b>62.5%</b>
Fruits	<b>83%</b>
Légumes	100%

Le transfert d'un lieu **à** un autre constitue la règle pour les légumes, les fruits et dans une certaine mesure le **niébé**. Les fruits et légumes ont la particularité d'être produits de façon concentrée **à** des points **géographiques** précis. Cette concentration de l'offre réduit la chaîne des intermédiaires qui, dans le cas des céréales, explique le grand nombre de collecteurs primaires **vendant** sur leurs lieux d'achat. A cela s'ajoute le fait que dans les zones de **céréaliculture**, bon nombre de producteurs sont **déficitaires** d'où l'existence d'une demande locale sur le marché. Quant au **niébé**, sa position par rapport au transfert dans l'espace découle du fait qu'il est **surtout** cultivé au nord du pays.

La simple proportion des **opérateurs** impliqués dans le mouvement des produits ne constitue toutefois qu'un indicateur sommaire. Une petite proportion ne veut pas dire que les volumes correspondants sont faibles puisqu'à ce niveau il s'agit surtout de grossistes.

Si l'on considère l'ensemble des ventes effectuées par les 142 opérateurs durant toute la période de suivi, les ventes hors lieu d'achat sont caractérisées dans le **tableau** suivant pour les principaux produits :

Tableau 4.1 :Importance des ventes hors lieu d'achat et distances moyennes de transfert

Produits	Quantités (tonnes)	Pourcentage de ventes totales	Distance moyenne de transfert (km)	Nombre de transactions
Mil	386	39	77	56
Sorgho	16	86	195	2
Maïs	16	25	184	8
Arachide	29	21	32	36
Fruits	62	89	240	8

Source: Calculs à partir des données de l'enquête.

Les transferts dans l'espace sont nettement plus accentués pour les fruits et le sorgho **tandis** que les mouvements de l'arachide sont plutôt limités aussi bien **sur** le plan du volume que de la distance.

#### 4.1.2. Réseau Intérieur des Flux

Le **réseau** intérieur des flux de produits agricoles est représenté à la Figure 1. Seuls les principaux axes fréquentés par les commerçants de l'échantillon ont été retenus. Il n'y a pas de séparation entre les **céréales** et l'arachide qui dominent largement le commerce des produits agricoles au **Sénégal**. D'une manière générale, les flux vont du Centre-Sud vers le Nord et l'Ouest du pays. A l'**exception** d'un seul opérateur impliqué dans le commerce des arachides entre Dioly et **Tamba**, aucun axe menant vers la zone orientale (frontière malienne) n'a été identifié. Pour le mil et l'arachide, les commerçants impliqués dans des opérations de transfert se répartissent comme suit en fonction des axes les plus **fréquentés** à l'échelle d'une **année**.

Tableau **4.2: Répartition** par axe des commerçants qui effectuent des transferts dans l'espace

	Mil	Arachide
Pas de <b>transferts</b>	81	<b>61</b>
Transferts entre marchés ruraux locaux	19	20
Transferts vers les villes locales	9	9
Transferts vers l'Ouest (Thiès, Bargny, Dakar)	10	9
Transferts vers le Nord (Touba, <b>Dahra, Louga</b> )	<b>0</b>	1
Transferts vers l'Est (Tamba)	1	1
Transferts vers le Sud ( <b>Bignona</b> )		
	137	110
Nombre total de commerçants		

Source: **Données** de l'enquête auprès de 142 commerçants

La majorité des **intervenants** sont des collecteurs qui vendent leurs produits sur les lieux d'achat. En règle générale, les flux entre marchés ruraux partent des zones enclavées vers les axes routiers. Pour le mil, les commerçants impliqués dans les transferts sur **longues** distances prennent surtout la direction nord. La plupart de ceux qui empruntent cet axe s'approvisionnent dans les **marchés** situés à l'Est (**NDioté**, Dioly, Kaffrine). Quant à la destination ouest, elle est principalement desservie à partir des marchés du Sud (**NDiba**, Porokhane, Passy, etc.)

Ceux qui partent des villes locales vers d'autres régions ne sont qu'au nombre de quatre pour le mil et deux pour l'arachide. Par ailleurs, il n'y a pratiquement pas d'activités sur les axes inter-urbains locaux. Tout cela signifie que **les marchés** de collecte et de consommation sont liés de manière assez directe.

Les **données** d'ensemble ne laissent pas apparaître des renversements de **flux** c'est à dire des retours de produits vers leurs points de départ. Dans le cas des **céréales**, on pourrait penser à une telle éventualité en période de soudure. Cependant, en cas de nécessité, les paysans font le déplacement pour se ravitailler dans les marchés urbains.

Quant aux flux croisés de produits agricoles non identiques, leur absence entre marchés ruraux traduit la marginalité des échanges intra-sectoriels. Les principaux produits à savoir **les céréales** et l'arachide sont **cultivés** pour l'essentiel non seulement dans les mêmes zones mais aussi dans les mêmes exploitations. **Quant** à la réciprocité entre **marchés** ruraux et marchés urbains, ces derniers fournissent plutôt des **céréales** importées et dans une moindre mesure des légumes et condiments de provenance mixte.

#### 4.1.3. Echanges Trans-frontaliers

Il ressort de la Figure 1 que la seule frontière **traversée** par les grands axes identifiés est celle de la Gambie. Les **flux à** sens unique vont de la Gambie vers le **Sénégal** pour tous les produits concernés à savoir les céréales, l'arachide, les fruits et les **légumes**. Ce sont les commerçants sénégalais qui vont chercher les produits que **n'amènent** pratiquement jamais leurs homologues Gambiens.

Sur les marchés frontaliers, ces derniers ne peuvent pas concurrencer les collecteurs **sénégalais** en raison d'une forte **préférence** pour le franc CFA dans ces zones. Le sens des flux peut donc résulter du rapport entre le CFA et le **Dalasi** plus que de tout autre facteur.

Deux marchés Gambiens situés sur **la frontière** ont été ciblés dans nos enquêtes à savoir **Farafénié** et **Keur Pathé**. Ils sont **fréquentés** par 9% des **commerçants** de l'échantillon. Le premier est physiquement **très** accessible parce que situé sur la route goudronnée Kaolack-Banjul à **trafic** assez dense. En revanche, elle est étroitement surveillée de façon permanente par les forces de l'ordre. A l'opposé, **Keur Pathé** est une frontière de brousse sans obstacle de ce genre mais on ne peut y accéder que par des pistes très difficiles. Malgré cela, nous constatons que l'essentiel des flux provenant de la Gambie partent de ce marché. Si l'on considère les principaux lieux d'approvisionnement des commerçants interrogés, **Keur Pathé** est mentionné sept fois contre deux fois pour Farafénié. Les contraintes **d'accès** physiques semblent donc moins dissuasives que celles **liées** à la surveillance frontalière. Toutefois, quand l'opportunité de transactions est évidente, les stratégies ne manquent pas pour contourner la barrière du contrôle. C'est

ainsi que dans le cas de Farafénié, **un** marché jumeau se tenant le même jour fut créé de l'autre côté de la frontière, juste **à** deux km. Ce marché **présente** des spécificités qui confirment son caractère tout **à** fait artificiel. C'est le seul où les transactions ne portent pratiquement que sur les céréales et il ne **débute** qu'à partir du moment où ceux qui sont partis à Farafénié commencent **à** rentrer. Les céréales sont transportées par petites quantités sur des charrettes. Elles sont en général affrétées par des collecteurs résidents qui connaissent bien la zone et les grossistes les attendent à la place du marché avec leurs **véhicules**.

La police Gambienne tolère la sortie des céréales par charrette mais elle s'y oppose quand il s'agit de camion. Cette attitude traduirait un souci de sécurité alimentaire que l'exportation massive vers le Sénégal risque d'hypothéquer. Selon les commerçants, la douane sénégalaise réclame **500F** par sac **à** titre d' "arrangement" en cas de prise.

A l'exception de la Gambie, aucun échange avec les autres pays limitrophes n'a été enregistré au cours de la période de suivi. Toutefois, la présence des commerçants maliens venus chercher des céréales a été signalée dans la zone de **Koungheul** mais c'était entre novembre et janvier.

Pour voir au-delà de la situation réelle durant la **période** de suivi, nous avons interrogé chaque commerçant sur sa plus récente expérience en matière **d'échanges trans-frontaliers**.

Les informations obtenues sont **présentées** dans le tableau **ci-après** :

Tableau 4.2: Expérience **récentes** dans le commerce **trans-frontalier**.

Produits	Importations		Exportation	
	Pays	Nombre de Commerçants	Pays	Nombre de Commerçants
Mil	Gambie	41		
Maïs	Gambie	20		
Sorgho	Gambie	15		
Arachide	Gambie	24	Mali	1
Aliment de bétail	Gambie	1		
Piment	Gambie	1	<b>Guinée</b>	1
Mangues	Gambie	2	Bissau	
Riz paddy	Gambie	2		
Pomme de terre				<b>1</b>
Oignons			Gambie	<b>1</b>
Cola			Gambie	<b>1</b>
<b>Niébé</b>			Guinée	<b>1</b>
			Bissau	
			Gambie	

Source : **Données** de l'enquête

Ces expériences s'inscrivent pour la plupart (86% des cas) sur la période 1988-91 et concernent au total 49 commerçants, soit 34.5% de l'échantillon. La Gambie constitue de loin le principal partenaire et le seul pays d'importation, Pour les légumes, les cas **mentionnés** d'exportation vers la Gambie datent de 1980 et leur petit nombre ne permet pas de conclure que le sens des flux s'est renversé par rapport à la situation actuelle. Il y a également lieu de ne pas perdre de vue que la grande diversité des **légumes autorise l'existence de flux réciproques pour ce type de denrée. Quant au commerce** avec les autres pays, il ne s'agit pratiquement que d'exportations. Un seul cas datant de 1988 est noté pour le Mali et concerne l'arachide décortiquée.

Selon l'appréciation des **commerçants** interrogés, des opportunités **d'échange** inexploitées surtout **à** cause des contraintes réglementaires existent avec les pays limitrophes.

A la question de savoir quelles sont les potentialités dans le domaine des produits agricoles, 98 réponses ont **été** obtenues des 142 commerçants si l'on exclut celles ayant trait aux **échanges** avec la Gambie. Au total, 83% de ces réponses identifient des possibilités d'exportation avec une nette **dominance** de l'arachide et des céréales vers la Mauritanie et le Mali. La Guinée-Bissau et la **Guinée-Konakry** sont vus comme des fournisseurs potentiels de fruits tandis qu'aucune possibilité d'importation n'est apparue pour la Mauritanie. Concernant le Mali, les potentialités portent sur les fruits mais aussi sur les céréales, ce qui semble quelque peu paradoxal **à** moins qu'on ne prenne en compte des **différentiations** dans les produits. Par ailleurs, une certaine **subjectivité** dans **l'appréciation** des commerçants peut bien expliquer quelques oppositions des points de vue.

Pour ce qui concerne le **niébé** dont la faible consommation nationale est une contrainte de taille au développement de la production, le marché Gambien offre des possibilités que certains jugent intéressantes. Ces jugements se fondent sur l'importance de la **clientèle Gambienne** chez les **détaillants** de **niébé** dans les marchés sénégalais.

## 4 2. Transferts dans le Temps

### 4.2.1. Observations à l'Echelle Hebdomadaire

Durant toute la **période** de suivi, la balance hebdomadaire des opérations achats-ventes est équilibrée à 96% en terme de volume global. Le plus grand écart s'observe pour le maïs accusant un reliquat moyen de 38% contre 11% pour l'arachide, 10% pour le sorgho et 2% pour le mil. Quant au niébé dont la place est tout à fait marginale, les ventes ne représentent que 6% des achats. Pour cette denrée **particulière** faiblement consommée, la vente se fait surtout au détail, ce qui explique l'écart exceptionnel **constaté**. Dans le cas des **céréales**, la question se pose de savoir qu'est ce qui peut expliquer les **différences** observées. Curieusement, le critère de **cherté** donne le même classement que celui du **déséquilibre** de la balance des opérations, le maïs venant en tête, suivi du sorgho et du mil. On peut donc penser que la demande partiellement **liée** aux prix est un facteur de **différenciation**.

Toutefois, l'hypothèse qui nous semble la plus plausible est celui du seuil minimum d'écoulement. En effet, le sorgho et le maïs **étant** plus rares, la collecte d'un volume donné demande plus de temps, ce qui implique un stockage intermédiaire des faibles quantités. Dans certains cas plus **fréquents** pour le sorgho, les petites quantités finissent simplement par être mélangées au mil et cette pratique s'observe aussi chez les paysans. Au niveau des marchés ruraux, le stockage se fait en **général** de manière provisoire surtout par les collecteurs qui **transfèrent** leurs produits vers d'autres zones. Cela leur permet de n'engager un **véhicule** pour le transport qu'après avoir suffisamment collecté.

La durée de ce stockage dépend donc de l'offre sur le marché mais elle n'excède une semaine que rarement.

L'intérêt des observations à l'échelle hebdomadaire reste très limité quand il s'agit d'analyser les transferts dans le temps. Ainsi, pour mieux cerner les pratiques en matière de stockage, nous avons élargi le cadre de référence en prenant un recul de deux ans. Chaque opérateur de l'échantillon devait fournir des précisions sur le plus durable stock détenu sur cette période.

#### 4.22. Stockage durables

En prenant les deux dernières années comme cadre de référence, nous avons fait la distinction entre le stockage volontaire et le stockage involontaire. Les informations fournies par les commerçants se résument dans le tableau suivant, "V" signifiant volontaire et "I" involontaire.

Tableau 4.3: Plus durable stock par commerçant au cours des deux dernières années

	Mil		Sorgho		Maïs		Arachide		Niébé		Fruits		Légumes	
	V	I	V	I	V	I	V	I	V	I	V	I	V	I
<b>Quantités (tonnes)</b>														
- Moyenne	12	6.7	1	2.3	4	3.4	1.8	1.2	1.1	5	4.6	2.8	3.5	2.7
- Maximum	110	50	8	10	25	20	8	4	1.6	10	10	10	6	3
- Minimum	0.5	0.4	0.2	0.2	0.14	0.2	0.12	0.1	0.7	0.2	0.4	0.2	0.7	2.5
<b>Durée (jours)</b>														
- Moyenne	58	31	31	16	48	15	47	26	68	30	75	15	4	37
- Maximum	300	360	280	60	210	60	180	-	120	30	300	30	6	60
- Minimum	1	1	1	1	1	1	1	4	25	30	3	7	2	15
<b>Nombre de commerçants</b>	64	71	17	27	30	37	55	29	3	2	5	7	2	2

Source : Calculs à partir des données de l'enquête

Les transferts dans le temps sont plus marquées pour le mil aussi bien en terme de quantité, de durée que du nombre de commerçants impliqués. Cela résulte certainement

de la place qu'occupe cette céréale dans le système de production agricole. A ce sujet il faut rappeler que l'arachide également cultivée à grande échelle est surtout commercialisée dans les circuits officiels, laissant les céréales en première ligne au niveau du commerce informel.

La **plus** longue durée de stockage volontaire n'a pas dépassé une semaine chez 36% des commerçants impliqués dans le cas du mil et 30% dans celui de l'arachide. Si l'on se **réfère** à la durée moyenne de détention des stocks, le **degré** de conservabilité des produits ne semble pas constituer une contrainte majeure. Toutefois, dans les cas extrêmes constatés notamment pour le mil, le problème de conservation peut bien se poser. De ce point de vue, les **céréales** sont relativement moins **vulnérables** que les autres produits. S'agissant de l'arachide, le décorticage augmente de **manière** sensible la **vulnérabilité** des stocks même si cela permet des économies d'espace.

La durée de 300 jours mentionnée pour les fruits peut paraître quelque peu singulier-e si l'on ne sait pas qu'il s'agit du "pain de singe" ou fruits de baobab.

En **régle générale**, le stockage involontaire est plus fréquemment observé sauf dans le cas de l'arachide. Pour ce produit, on peut penser que l'opportunité de spéculation est plus réelle en raison de la demande de semences à la veille de l'hivernage. La demande est plus uniformément répartie dans le temps pour les autres produits, réduisant ainsi les tentations aux pratiques spéculatives.

En moyenne, la durée de stockage s'avère nettement moins longue pour ceux qui gardent leurs produits contre leur **gré**. Cela arrive par absence temporaire de clients ou lorsque le prix du marché ne garantit pas une marge bénéficiaire acceptable. Le stockage volontaire de longue durée se fait le plus souvent en prévision de **pénurie** et la tentation

est plus forte lorsque les récoltes sont mauvaises. Par ailleurs, l'arrivée des nouvelles récoltes sur le marché entraîne toujours des **difficultés** d'écoulement d'éventuels résidus d'anciens stocks. Tel a été le cas du seul commerçant qui a gardé du mil pendant une **année**. Il a fallu qu'il le cède **à crédit au** prix d'achat pour s'en débarrasser (10 tonnes). Le dilemme qui se pose est qu'avec une bonne **récolte à** l'échelle nationale, les commerçants ont la **possibilité** de stocker beaucoup mais ils peuvent ne pas être incités **à** le faire compte tenu de leurs prévisions quant **à** la conduite future du marché. Selon les **témoignages**, l'année 1985 est **chargée** de souvenirs, car beaucoup de commerçants ont constitué de grands stocks de **céréales** dont **l'écoulement a été** très difficile par la suite en raison d'une **bonne** récolte même **au** nord du pays. Cette expérience qui a poussé un d'entre eux **à** se retirer temporairement n'est pas encore oubliée. La méfiance qu'elle peut susciter **est** de nature **à** faire **réfléchir** sur l'opportunité du stockage durable chaque fois que la production **s'avère** abondante. Si les récoltes sont faibles, la distribution éventuelle d'aide alimentaire constitue un facteur d'incertitude (Newman, M.D. et al, 1988).

Le phénomène de dépréciation induit par **l'arrivée** des nouvelles **récoltes** même quand celles-ci sont faibles est une autre contrainte structurelle non négligeable. Par ailleurs, lorsque pour une raison ou une autre le marché n'absorbe **pas toute** l'offre émanant des producteurs en année d'abondance, on peut s'attendre **à** une réduction des superficies **céréalières** pour la saison suivante. Tout cela met en exergue le caractère délicat de l'auto-régulation inter-annuelle du marché domestique à partir du stockage durable par les opérateurs privés.

## V. PRIX, COUTS D'INTERVENTION ET MARGES COMMERCIALES

### 5.1. Niveau des Prix

Pour les différents produits, nous distinguons les prix d'achat, les prix de vente sans transfert dans l'espace et les prix de vente hors lieu d'achat. Ces trois situations sont respectivement désignées par "A", "V1", et "V2" dans le tableau suivant:

Tableau 5.1: Prix observés pour les principaux produits (FCFA/kg)

	Mil			Sorgho			Maïs			Arachide bonnes grains			Arachide "rebuts"		
	A	V1	V2	A	V1	V2	A	V1	V2	A	V1	V2	A	V1	V2
Moyenne	73.05	76.33	77.7	75.60	77.9	92.5	83.8	90	94	149	166	159.4	114	120	122
Maximum	85	90	90	85	87.5	95	100	135	100	210	235	210	175	175	150
Minimum	60	67	70	65	70	90	71	74	87.5	72.5	82	110	55	95	109
Ecart-type	3.9	4.2	5.2	5	4.5	3.5	5	8.8	4.6	23	24.8	22.4	13	10	13.6
Nombre d'observations	369	297	54	14	10	2	131	90	8	201	155	27	138	114	9

Source: Calculs à partir des données de l'enquête.

L'examen des chiffres laisse apparaître un certain nombre de points frappants.

On observe tout d'abord une assez nette **différenciation** entre le mil, le sorgho, et le maïs en ce qui concerne le niveau des prix. Cet aspect mérite d'être retenu si l'on sait que le prix-plancher au producteur défini et appliqué par l'Etat est uniforme pour ces trois types de céréales. Cette uniformité ne reflète donc pas les réalités du marché. Compte tenu de ce que nous connaissons sur les **préférences** des consommateurs dans leur grande majorité, le prix du sorgho plus élevé en moyenne que celui du mil est un résultat inattendu. Il a été d'habitude la moins **chère** des céréales notamment quand il s'agit de la **variété** rouge. Notre **hypothèse** est qu'il y a un renchérissement de ce produit en rapport avec le développement de l'aviculture. La taille du grain constitue un critère de choix et de ce point de vue, le sorgho est préféré au mil. Etant **donné** que l'aviculture est surtout pratiquée dans la région de Dakar, l'hypothèse est appuyée par les distances observées pour le transfert. Comme nous l'avons **déjà** noté, ces distances

sont nettement plus grandes pour ce qui concerne le sorgho. Quant au maïs, son prix est habituellement plus élevé que ceux du mil et du sorgho en raison de plusieurs facteurs. Il y a tout d'abord la **préférence** des ménagères qui le trouve plus facile à traiter notamment dans la phase du décorticage (Gaye, 1991). En outre, le maïs dont la culture est techniquement plus exigeante comporterait des coûts de production plus élevés, ce qui peut aussi justifier son prix supérieur à celui des autres **céréales**.

Dans l'ensemble, 83% de la collecte de mil par les commerçants ont été effectués à des prix supérieurs au plancher officiel de 70 F/kg. Ce plancher a été "percé" pour environ 4% des achats.

Pour le maïs, toute la collecte s'est faite au dessus du prix-plancher et l'exception pour le sorgho ne porte que sur une seule transaction.

Après la **libéralisation** du marché céréalier en 1985, les pouvoirs publics ont décidé de n'intervenir dans la collecte que si les prix tombent au-dessous de 70 F/kg. En même temps, l'**Etat** avait le souci de stabiliser le marché de consommation. Cela impliquait **nécessairement** la détention d'un stock régulateur et donc la collecte quel que soit le niveau du prix au producteur. Un **tel dilemme** devait conduire en 1989-90 à l'adoption d'une stratégie de "plancher glissant" **fixé périodiquement** en fonction des tendances du marché. **Néanmoins**, ce système ne s'est pas **avéré** efficace en raison des lourdeurs de procédures et de la **volatilité** des prix. Il arrivait même que ceux qui étaient arrêtés par l'**Etat** fussent caducs avant d'être communiqués aux agents sur le terrain.

L'amplitude des **écarts** de prix indique des différences spatiales non négligeables qui guident le mouvement des flux. La grande variabilité caractérisant l'arachide (**écart-type**) est surtout liée du facteur qualité. En effet, nous n'avons retenu que deux grandes

**catégories** par simplification mais en réalité il en existe beaucoup plus. Les “bonnes graines” ne sont pas toujours triées et même lorsqu’elles le sont, le **degré** de sélectivité du tri **détermine** des grades **intermédiaires**. Quant aux karts de tri (rebuts) leur valeur marchande dépend surtout du tant de **bruchage**.

## 5.2. Coûts d’Intervention

### 5.2.1. Structure Générale

Si l’on considère l’ensemble des charges directes supportés par les opérateurs dans le cadre du commerce des **produits agricoles**, les chiffres obtenus sur toute la période de suivi donne la structure suivante :

Transport	52%
Manutention	18.5%
Commissions	11.3%
Taxes	9%
Conditionnement	3.4%
Divers	5.8%

Pour ce qui concerne le transport, l’utilisation de véhicules personnels n’a été **observée** que dans deux cas. Les charges directes retenues portent essentiellement sur le carburant.

Les commissions se composent de la rémunération souvent à l’amiable des aides et accompagnateurs. Ces derniers rendent divers services comprenant la manutention des petites quantités, le remplissage et la **cousure** des sacs. Cela implique une **sous-estimation** de la part effective des rubriques manutention et conditionnement. Cette **dernière** a pour composante principale le coût des emballages. Sa part relativement

faible résulte du fait qu'au-delà **d'une** certaine quantité (environ **50** kg pour les **céréales** et l'arachide), le vendeur laisse le sac **à** l'acheteur. Les **bénéficiaires** ultimes seront les consommateurs qui **achètent** en demi-gros et les commerçants qui vendent au détail. Concernant les taxes, celles qui sont **payées** sur une base annuelle (patente) ne sont pas incluses. L'enveloppe globale de la patente dont les commerçants interrogés sont redevables équivaut **à** 5.5 fois la somme des **autres taxes** supportées au cours de la période de suivi. Cependant, les magasins dont la taille et l'emplacement semblent déterminer le montant de la patente ne sont pas exclusivement utilisés pour le commerce des produits agricoles, ce qui pose un **problème** d'imputation même pour les loyers. Les charges diverses se composent essentiellement des frais de séjour dans les **marchés** et des coûts liés **à** l'utilisation **d'infrastructures** de stockage ou d'instruments de pesage sur le lieux de collecte.

#### 5.2.2. Structure par Type de Produits

Nous **considérons** trois groupes de produits **à** savoir les **céréales** prises globalement, l'arachide et les fruits. Le **niébé** et les **légumes** ne sont pas pris en compte car leur place **dans les transactions** enregistrées est **tout à** fait marginale.

La structure des coûts directs pour ces trois groupes de produits se présente dans le tableau suivant :

Tableau 5.2 :Structure des coûts directs par type de produits

	Céréales	Arachide	Fruits
Transport	52.7%	56.6%	62%
Manutention	19.5%	21.5%	11.2%
Commissions	12.4%	2.7%	8 %
Taxes	9.2%	12.4%	6.8%
Conditionnement	2.4%	2.6%	12%
Divers	3.8%	4.2%	
Total	100%	100%	100%

Source: Calculs à partir des **données** d'enquête

Les coûts directs non imputables à un type de produits donné représentent environ 4.8% des charges liquides totales.

Pour tous les types de produits, le transport constitue la composante principale des coûts directs d'intervention. Son caractère encore plus accentué dans le cas des fruits s'explique par le fait que ces produits sont transférés sur de plus longues distances. Les zones d'approvisionnement sont plus **éloignées** et pour les manques il s'agit surtout de la **Casamance (Bignona)**.

Les commissions sont assez spécifiques aux **céréales** et dans une moindre mesure aux fruits. Pour le cas des céréales, c'est le système de collecte découlant des caractéristiques de l'offre qui est le facteur principal. Nous avons déjà souligné le recours à des aides et accompagnateurs lors des déplacements dans les marchés hebdomadaires. Il s'y ajoute l'effet de la concurrence qui pousse certains commerçants à "recruter" pour ainsi dire des rabatteurs locaux dans les principaux marchés visites. Leur rôle consiste surtout à intercepter les charrettes quand elles transportent des

céréales pour les diriger vers leur “patron”, la connaissance mutuelle aidant parfois. En fin de journée, ils empochent le “prix de la cola” et rendez-vous est fixe au prochain jour de marché. Pour l’arachide, la concurrence est moins forte et l’offre vient surtout des femmes qui vendent de **petites** quantités le plus souvent pour acheter des condiments. Les rabatteurs ciblent ‘surtout les vendeurs qui ont d’assez grandes quantités, ce qui est exceptionnel pour, l’arachide décortiquée.

La part non **négligeable** des commissions dans le domaine des fruits découle du fait que pour les mangues qui **constituent le** gros du lot, les commerçants négocient des vergers et font appel **à** des enfants pour faire la cueillette, 11 leur revient ensuite d’acheter des paniers que les artisans locaux fabriquent en grandes quantités dans toutes les zones de production **fruitière**. Cela explique l’importance de la rubrique “conditionnement” pour les fruits par comparaison aux autres produits.

Parmi les charges diverses, il y a celles relatives au stockage constitués par les frais de gardiennage et les coûts d’utilisation d’infrastructures dans les marches de collecte pour stocker provisoirement. Ce stockage provisoire concerne en particulier les céréales lorsqu’elles deviennent rares. Dans pareille situation, les commerçants qui viennent s’approvisionner n’arrivent en général **à** collecter suffisamment qu’après avoir visité plusieurs marchés. Le tarif en vigueur est de 25 F/**sac indépendamment** de la durée.

La seconde catégorie de charges diverses se composent de droits d’usage de bascules et balances au niveau des lieux de collecte. En effet, les commerçants ne peuvent pas toujours se **déplacer** avec leurs propres instruments surtout quand il s’agit de bascule. Pour celle-ci, le droit d’usage **indiqué** est de 25 F/**quintal** tandis la balance peut être louée pour 200 F la **journée**.

**Enfin**, les frais de séjour **dans** les marches **constituent** le troisième **élément** des coûts divers et il s'agit surtout de la restauration.

### 5.3. Marges Commerciales

#### 5.3.1. Marges Brutes Moyennes

En faisant la distinction entre les ventes sur lieux d'achat et celles réalisées après transfert dans l'espace, les marges brutes moyennes calculées pour les **céréales** et l'arachide sont les suivants:

Tableau 5.3: Marges brutes moyennes pour les **céréales** et l'arachide (FCFA/kg)

	M i l	Sorgho	Maïs	Arachide "bonnes graines"	Arachide "rebuts"
Ventes sur lieux d'achat	3.34	3	5.33	9.45	6.72
Vente hors lieux d'achat	5.43	15.6	11.92	12.5	9.68

Source : Calculs à partir des données de l'enquête

Selon Ouédraogo et **N'Doye (1988)**, les collecteurs de céréales qui **achètent** et vendent sur place visent une marge brute de 5 F/kg alors que les grossistes **opérant** dans les mêmes conditions cherchent **à réaliser** la **moitié**, soit 2.5 F/Kg. De ce point de vue, les trois types de céréales ne semblent pas offrir les mêmes opportunités.

L'ampleur des **différences** entre **les** deux types de marges calculées est surtout déterminée par les distances moyennes de transfert. L'observation **faite à** ce sujet pour

ce qui concerne le sorgho réapparaît ici de **manière** frappante. L'effet du temps est négligeable compte tenu de l'inexistence de stocks durables sur toute la période de suivi. Pour l'ensemble des **céréales**, plus de 94% des achats sont écoulés dans la même semaine et pour l'arachide le chiffre est dans l'ordre de 89%.

### 5.3.2. Marges Brutes et Transferts dans l'Espace

Pour établir la relation entre marges **brutes** et distances de transferts, nous avons exclu tous les cas de vente sur lieux d'achat **plutôt** que de les considérer avec une distance de **zéro**. Un nombre suffisant d'observations existent pour le mil et l'arachide. Dans le cas du mil, la régression **linéaire** simple avec la marge brute en **FCFA/Kg** comme variable dépendante et la distance en km comme variable explicative donne un "R carre" **ajusté** de 0.64 avec une droite de pente égale **à** 0.034. Ainsi, pour un transfert sur 100 km, on peut s'attendre **à** ce que la marge brute augmente de 3.4 **F/kg**. Pour que l'opération se justifie, il faut que le coût de transport associé soit donc **inférieur** ou au plus **égal à** ce chiffre. Celui trouvé par **Ouédraogo** et **N'Doye** en 1988 est de 3 **F/kg**. En ce qui concerne l'arachide, la corrélation entre marge brute et distance de transfert n'est pas statistiquement significative et la droite de **régression** affiche une pente plutôt négative pour la catégorie "rebuts".

### 5.3.3. Marges Brutes et Stockage durable

Les informations sur les plus durables stocks au cours des deux dernières années comportent des **précisions sur** les prix **d'achat et** de vente. Si nous nous limitons **aux** cas où les stocks ont été volontairement **gardés**, les coefficients de corrélation suivants sont obtenus entre marges **brutes** en **FCFA/kg** et durée de stockage en jours.

Mil	<b>0.47</b>
Maïs	<b>0.45</b>
Arachide	0.44

Le petit nombre d'observations n'autorise pas le calcul pour les autres produits. Dans l'ensemble, la relation entre marge brute et **durée** de stockage est assez faible. Bien que les **équations** de régression indiquent **avec certitude** (teste F) l'existence **d'une** relation, la durée de stockage n'explique environ que 20% de la variabilité des marges.

Quoiqu'il en soit, l'effet du stockage sur les marges ne peut pas être cerné de façon exacte uniquement **à** partir des prix d'achat et de vente. Cela suppose que l'achat, le stockage, et la vente soient réalisés au même endroit, ce qui n'est pas assuré ici.

L'existence de marges négatives ou nulles n'a été révélée que pour le mil et 13 commerçants de **l'échantillon** ont été concernés. Une dépréciation due soit **à** l'arrivée des nouvelles récoltes sur le marché ou **à** une dégradation qualitative en est la **cause** principale. Dans certains cas, les stocks résiduels sont vendus **à** bas prix lorsque cette dépréciation non encore effective devient imminente.

#### 5.4. Confrontation des Marges Commerciales avec les Coûts d'Intervention

##### 5.4.1. Résultats Globaux

La marge brute permet en principe de couvrir les coûts d'intervention et d'assurer un certain profit. En maintenant la distinction entre les cas avec transfert dans l'espace "AT" et ceux sans transfert "ST", nous obtenons la décomposition ci-dessous :

Tableau 9.4 : Décomposition des marges et coûts par Kg

	Mil		Sorgho		M Is		Arachide "bonnes graines"		Arachide "rebut"	
	AT	ST	AT	ST	AT	ST	AT	ST	AT	ST
<b>Marges brutes (MB)</b>	5.43	3.34	15.5	3	11.92	5.33	12.5	9.45	9.68	6.72
<b>Transport</b>	1.097	0.302	4.527	0.439	2.729	0.130	2.478	0.176	2.880	0.481
<b>Manutention</b>	0.681	0.158	0.789	0	0.564	0.534	0.532	0.337	0.467	0.269
<b>Commission</b>	0.349	0.309	0	0.043	0.636	0.301	0.054	0.075	0	0.001
<b>Conditionnement</b>	0.062	0.061	0.027	0	0.052	0.049	0.118	0.032	0.276	0.035
<b>Taxes</b>	0.583	0.002	1.879	0	0.439	0.027	1.127	0.015	0.061	0.033
<b>Divers</b>	0.154	0.068	0.016	0.075	0.202	0.017	0.208	0.022	0.226	0.055
<b>Total coûts directs (TCD)</b>	2.826	1.200	7.239	1.126	4.426	1.058	4.517	0.657	3.91	0.874
<b>MB-TCD</b>	2.604	2.14	8.262	1.874	7.494	4.272	7.983	8.793	5.77	5.846
<b>Praia Généraux (FG)</b>	0.123	0.121	0.12	0.35	0.143	0.137	0.253	0.251	0.179	0.188
<b>Marges nettes</b>	2.481 (3.292)	2.019 (2,711)	8.142 (9,65%)	1.524 (2%)	7.351 (8,49%)	4.135 (4,85%)	7.730 (5.07%)	8.542 (5,645)	5.591 (4,70%)	5.658 (4,98%)
<b>Nombre d'observations</b>	56	297	2	11	8	90	27	158	10	118

Source: Calculs à partir des données de l'enquête.

Dans la ligne "marges nettes", les chiffres entre parenthèse dorment les pourcentages par rapport aux prix de revient. Pour les ventes effectuées sans transfert dans l'espace, les frais de transport mentionnés correspondent aux billets de voyages à travers les marchés. Les différences observées d'un produit à l'autre résulte encore du facteur distance. En dehors du transport, la rubrique qui accuse le plus de variation selon que le produit est mouvementé ou non est celle des taxes. En effet, les transferts se font en grande partie vers les centres urbains où le droits à l'entrée s'ajoutent aux autres taxes municipales.

Les frais généraux ont été imputés proportionnellement à la valeur d'achat lorsqu'ils concernent plusieurs produits.

Les marges nettes dégagées doivent couvrir les charges indirectes non incluses dans les calculs. Il s'agit en particulier de la patente et des coûts d'usage des biens capitaux.

On constate que pour toutes les céréales, ceux qui font le transfert dans l'espace obtiennent des gains plus élevés, notamment pour le sorgho. Toutefois, des ventes à

perte ont **été** observées chez les commerçants qui font le transfert. La **façon** d'interpréter les informations **diffusées** par **l'Etat** au sujet du marché céréalier en est souvent la cause. Une première source de confusion est la pluralité des prix communiqués (producteur, gros, détail). Il y a ensuite le **décalage** entre la date de relevé et celle de diffusion qui induit parfois en erreur. Ainsi, lorsque le prix trouvé sur le marché est plus bas que celui auquel on s'attendait, l'alternative de retourner avec sa cargaison est **généralement** exclue. Pour éviter ce risque, certains commerçants ne font le **déplacement** que sur commande et la possession d'un téléphone **confère à** cet égard **d'importants privilèges**.

Pour l'arachide, il s'avère que dans l'ensemble la vente sur lieux d'achat est **préférable**, les marges nettes correspondantes **étant** plus élevées. Ce résultat est en concordance avec la corrélation négative décelée auparavant entre la marge brute et la distance de transfert. Il s'agit plus d'une logique que d'un paradoxe dans la mesure où les transferts se font en **général** vers les villes alors que la demande pour l'arachide émane surtout du monde paysan. Tandis que les bonnes graines sont utilisables comme semences, les **écarts** de triage servent dans la cuisine, notamment chez les populations moins aisées, ce qui accentue le caractère rural de la demande. Toutefois, les données ont été collectées **à** une période où les paysans préparent l'hivernage, ce qui a pu avoir une incidence sur les résultats.

#### 5.4.2. Coûts et marges commerciales selon les axes

Les **transferts** effectivement enregistrés au cours de la période de suivi ont été **réalisés** selon quatre grandes modalités en fonction des axes. On peut ainsi distinguer les mouvements entre marchés ruraux dans les zones de production, les transferts vers les villes locales (**Kaolack**, Kaffrine, Nioro), vers l'ouest (Thiès, Bargny, Dakar) et vers le nord (Touba, Dahra, **Louga**).

Nous retenons ici les deux principaux produits commercialisés à savoir le mil et l'arachide de la catégorie dite "bonnes graines". Les **résultats** quantitatifs sont présentés dans les quatre tableaux 5.5 à 5.8.

Les transferts de mil vers les villes **locales** et de l'arachide vers le Nord ont rarement été observés. Le premier cas serait un indice du changement souligné à propos du rôle des villes locales comme centres de transit des céréales. Quant à la faiblesse des flux d'arachide vers le Nord, on peut se demander dans quelle mesure cette situation est **liée** au blocage du marché mauritanien souligné par les commerçants.

Le mil est surtout acheminé vers le nord qui a absorbé 57% des quantités mouvementées tandis que la direction ouest a drainé 19.6% du volume des flux.

Tableau 5.5: Coûts et marges unitaires pour le mil selon les axes

	Transferts entre <b>marchés</b> ruraux	Transferts vers l'Ouest	Transferts vers le Nord
<b>Quantités</b> totales (tonnes)	<b>79,92</b>	76	220
Distances moyennes (Km)	<b>15,5</b>	242	230
Prix moyens d'achat	<b>72,08</b>	<b>74,46</b>	<b>73,02</b>
Prix moyens de vente	<b>75,05</b>	<b>84,70</b>	<b>83,25</b>
<b>Marges brutes (CFA/Kg)</b>	<b>2,97</b>	<b>10,24</b>	<b>10,23</b>
Transport	1,496	4,042	3,529
Manutention	0,543	0,438	0,730
Commissions	0,011	0,631	0,616
Conditionnement	0,210	0,010	0,019
Taxes	0,035	2,172	0,252
'Frais généraux	0,024	0,057	0,061
'Divers	0,053	0,203	0,122
Coûts totaux	<b>2,372</b>	7,553	5,329
<b>Marges nettes en CFA/Kg</b>	0,598	2,687	<b>4,901</b>
<b>Marges nettes en % du prix de revient</b>	<b>0,80</b>	<b>3,27</b>	<b>6,25</b>
<b>Nombre d'observations</b>	37	5	12

Source : Calculs à partir des données de l'enquête

**Tableau 5.6:** Coûts et marges unitaires pour l'arachide "bonnes graines" selon les axes

	<b>Transferts entre marchés ruraux</b>	Transferts vers les villes locales	Transferts vers l'Ouest
Quantités totales (tonnes)	7,72	6,96	7,21
Distances moyennes (km)	8	49	130
Prix moyens d'achat	147,18	144,06	160
Prix moyens de vente	157	148	186
<b>Marges brutes (CFA/Kg0)</b>	<b>9,82</b>	<b>3,94</b>	26
Transport	0,865	2,585	6,129
Manutention	0,196	0,580	0,928
Commissions	0	0,348	0,222
Conditionnement	0,015	0	0
<b>Taxes</b>	0	0,316	3,106
Frais généraux	0,042	0,072	0,112
Divers	0,001	0,035	0,603
coûts totaux	<b>1,119</b>	3,936	<b>11,100</b>
<b>Marges nettes en CFA/Kg</b>	<b>8,701</b>	<b>0,004</b>	14,892
<b>Marges nettes en % du prix de revient</b>	<b>5,86</b>	<b>négligeable</b>	<b>8,70</b>
<b>Nombre d'observations</b>	<b>15</b>	5	<b>5</b>

Source : Calculs à partir des données de l'enquête

Tableau 5.6: Coûts et marges unitaires pour l'arachide "bonnes graines" selon les axes

	Transferts entre <b>marchés</b> ruraux	Transferts vers les villes locales	Transferts vers l'Ouest
<b>Quantités</b> totales (tonnes)	<b>7,72</b>	<b>6,96</b>	<b>7,21</b>
<b>Distances</b> moyennes (km)	8	49	130
<b>Prix</b> moyens d'achat	<b>147,18</b>	<b>144,06</b>	160
<b>Prix</b> moyens de vente	157	148	186
<b>Marges brutes (CFA/Kg)</b>	<b>9,82</b>	<b>3,94</b>	26
Transport	0,865	2,585	6,129
Manutention	0,196	0,580	0,928
Commissions	0	0,348	0,222
Conditionnement	0,015	0	0
Taxes	0	<b>0,316</b>	3,106
Frais généraux	0,042	0,072	0,112
Divers	0,001	0,035	0,603
<b>Coûts</b> totaux	<b>1,119</b>	3,936	<b>11,100</b>
<b>Marges nettes en CFA/Kg</b>	8,701	<b>0,004</b>	14,892
<b>Marges nettes en % du prix de rev.ient</b>	<b>5,86</b>	<b>négligeable</b>	<b>8,70</b>
<b>Nombre d'observations</b>	<b>15</b>	<b>5</b>	5

Source : Calculs à partir des données de l'enquête

Tableau 5.7: Structure des coûts selon les axes pour le mil

	Transferts entre marchés ruraux	Transferts vers l'ouest	Transferts vers le Nord
<b>Transport</b>	63%	<b>53,5%</b>	<b>66,22%</b>
Manutention	23%	<b>5,8%</b>	14%
Commissions	<b>0,5%</b>	<b>8,3%</b>	<b>11,55%</b>
Conditionnement	<b>8,8%</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,35%</b>
Taxes	<b>1,5%</b>	<b>28,8%</b>	<b>4,72%</b>
Frais généraux	1%	<b>0,8%</b>	1%
Divers	2.2%	2.7%	2.3%
Total	100%	100%	100%

Source : Tableau 5.5

Tableau 5.8: Structure de coûts selon les axes pour l'arachide "bonnes graines"

	Transferts entre marchés ruraux	Transferts vers les villes locales	Transferts vers l'Ouest
Transport	<b>77,3%</b>	<b>66%</b>	<b>55,2%</b>
Manutention	<b>17,5%</b>	15%	8,956
Commission	0%	9%	2%
Conditionnement	<b>1,4%</b>	0%	0%
Taxes	0%	8%	28%
Frais généraux	<b>3,7%</b>	<b>1,9%</b>	1%
Divers	<b>0,1%</b>	0,196	<b>5,4%</b>
Total	<b>100%</b>	100%	100%

Source : Tableau 5.6

L'examen des coûts révèle que les grands **différences** se situent en particulier au niveau du transport et des taxes.

Le transport du mil entre marchés ruraux revient en moyenne à **96,5 F** par **tonne/km**.

Sur les grands distances, les **chiffres** sont respectivement de **16,6 F** pour ceux qui vont vers **l'Ouest** et **15,3 F** sur l'axe nord. Les facteurs de différences sont essentiellement la nature des routes et **l'échelle** des activités vue à travers les quantités par **opération** et les **distances** de transfert. Le transport entre marchés ruraux se fait généralement par piste et avec des véhicules moins **lourds** dont les tarifs sont plus **élevés**. Par contre, sur les longues distances, on a plutôt des routes **bitumées** et des camions. Le facteur échelle apparaît lorsqu'on fait la **confrontation** entre les **quantités** transférées et le nombre **d'opérations** correspondantes **ainsi** que les distances. Cela donne une moyenne d'environ deux tonnes sur **15,5 km** pour les mouvements entre marchés ruraux. Quant aux axes ouest et nord, on a **respectivement** 15 et 18 tonnes sur 242 et 230 km.

Pour ce qui concerne l'arachide, les **tarifs** moyens par tonne/km sont de 108 F entre marchés ruraux, 53 F vers les **villes** locales et 47 F sur l'axe ouest. S'agissant de **l'échelle** des opérations, on a **respectivement** **0,5 tonnes** sur 8 km, **1,4 tonnes** sur 49 km et **1,4 tonnes** sur 130 km.

On note au passage que pour le mil **comme** pour l'arachide, les **frais** de conditionnement sont beaucoup plus élevés chez les **commerçants** qui opèrent entre marchés ruraux alors que la situation contraire s'applique **aux** commissions. Cela **caractérise** non pas les axes mais les commerçants eux-mêmes. **En** fait, les mouvements sur courtes distances sont surtout effectués par les collecteurs achetant au **détail**, ce qui les oblige à se procurer les sacs par la suite. Contrairement **aux** grossistes qui font le transfert de grands volumes

sur longues distances, il ne font recours à des assistants que de façon exceptionnelle, ce qui explique les **différences** dans la rubrique des commissions.

A propos de taxes, les disparités précédemment **soulignées** entre les **différentes** zones ressortent de façon **très** claire. Pour le mil, les moyennes par kg sont dans le rapport de **1 à 8,6** entre les axes nord et ouest. Cela confirme les observations faites par nos interlocuteurs sur la destination Dakar (axe ouest) par comparaison aux autres. Les commerçants qui transportent le mil vers le nord obtiennent des profits presque deux fois plus élevés que ceux de leurs homologues desservant l'ouest pour des marges brutes identiques. Les disparités dans la taxation expliquent 86% des **différences** entre les deux axes au niveau des coûts unitaires totaux.

En comparant les tableaux 5.4 et 5.5, on constate que les achats et ventes de mil sur place sont plus rentables que les transferts entre marchés ruraux notamment en **raison** des coûts de transport. Il y a lieu de préciser que les mouvements du mil entre marchés **ruraux** sont en général **effectués** par des collecteurs en "liaison contractuelle" avec des grossistes qu'ils doivent trouver **à** des lieux précis.

S'agissant du commerce arachidier, il est plus rentable que celui du **mil** sur les **mêmes** axes. Toutefois, les profits sont négligeables lorsque le transfert se fait en direction des villes locales. Apparemment, le **problème** se situe non pas au niveau des coûts mais des prix de vente assez bas pour des raisons qui ne sont pas bien **cernées**. Une explication possible serait le développement des importations de pâte d'arachide en provenance de la Gambie. Ce commerce **n'est** en fait qu'un **suterfuge trouvé** par les femmes qui profitent de toute occasion pour acheter des ustensiles beaucoup moins chers sur le marché gambien. Pour faire passer les récipients sans être **inquiétées** par la

douane, elles les remplissent de pâte d'arachide qui est un produit qu'on laisse passer. La marchandise est alors vue comme étant le contenu plutôt que le contenant. Il va sans dire que la pâte d'arachide ainsi introduite concurrence celle produite localement, d'où un effet **dépressif** sur les prix de l'arachide qui en est la matière première. Précisons que la plus **éloignée** des villes locales (Kaolack) n'est qu'à 85 km de la frontière gambienne. Tout cela ne constitue cependant qu'une **hypothèse** qui reste **à vérifier**. Quoi qu'il y en soit, la question se pose de savoir pourquoi les commerçants s'engagent dans une activité si peu rentable. A ce propos, il faut noter que contrairement au cas des céréales, aucune information n'est **diffusée** sur le marché de l'arachide. Ainsi, les opérateurs privés n'ont pas toujours une solide base d'arbitrage pour effectuer les transferts d'un lieu **à** un autre de la **manière** la plus optimale possible.

## VI. CONTRAINTES AUX ACTIVITES COMMERCIALES

### 6. 1. Classification Hierarchique des Problèmes

Chacun des 142 opérateurs concernés dans l'étude devait préciser **par** ordre les trois plus **grands problèmes** rencontrés dans le cadre de ses activités. En vue d'établir une classification **hiérarchique**, nous avons adopté la méthode suivante: Pour chaque problème soulevé, nous avons compté le nombre de fois qu'il apparaît en première position (**N1**), en deuxième position (N2) et en troisième position (N3). L'importance attribuée dans l'ensemble à un **problème** est déterminée par un nombre  $P = 3 N1 + 2 N2 + 1 N3$ .

Les coefficients 3, 2, et 1 permettent **ainsi** d'attacher un poids à chaque problème en fonction de sa place dans le classement fait par **la** personne interrogée. Les contraintes soulevées s'articulent autour de cinq points **hiérarchisés** comme suit à partir de la valeur de P indiquée pour chaque rubrique :

Tableau 6.1: Classification des problèmes

Nature du problème	Valeur de P	Répartition des réponses			% des commerçants qui ont souligné le problème
		N1	N2	N3	
Financement	356	77%	20%	3%	92%
Taxes et contrôles	93	42%	32%	26%	30%
Transport	85	11%	59%	30%	33%
Marché	83	31%	51%	18%	27%
Facilités de stockage	17	24%	62%	13%	6%

Source: Donnés de l'enquête

Toutes les réponses relatives à un même problème mais formulées différemment ont été **regroupées**. Les infrastructures de stockage ne représentent pas une contrainte majeure. Nous allons nous focaliser sur les autres points et en particulier sur le financement qui constitue la plus grosse difficulté rencontrée par les commerçants.

612. Financement et Accès au Crédit

Le problème de financement est posé surtout en terme d'accès au **crédit**. La première image qu'on obtient du crédit se **reflète à** travers les modalités de **financement** des **investissements** durables. Il s'agit des **infrastructures** de stockage, des moyens de transport et **des** instruments de pesage dont nous avons parlé **au début**.

Ces investissements réalisés presque en **totalité** au cours des dix dernières années concernent 86 commerçants (60.5% de l'échantillon) qui n'ont pratiquement bénéficié d'aucun apport de crédit. Deux seuls cas d'exception sont notés pour une somme totale représentant moins de un **millième** des investissements durables cumulés **pour tout** l'échantillon. Ils concernent tous la réalisation d'infrastructures de stockage.

Dans le premier cas qui date de 1975, il s'agit d'un crédit accordé par un autre commerçant pour 18 mois à un taux de 6.6% rapporté à l'année. Le second cas date de 1990 avec un délai de remboursement non précisé et sans aucun intérêt parce que le créancier est un proche parent.

Si l'on en vient **au** financement des activités courantes, nous avons retenu comme **période** de référence celle des 12 **mois** précédents.

Les **crédits** obtenus sont entièrement destinés à l'achat de marchandises. La part des fruits est de **0,38%** (mangues) contre 3% à l'arachide. Tout le reste concerne les céréales à l'exception de deux cas (crédit US-AID) où celles-ci ont **été associées** à d'autres produits non agricoles. Dans l'ensemble, 30 commerçants soit 21% de l'**échantillon** en ont bénéficié et le tableau suivant résume la situation globale.

Tableau 6.2: Sources et **caractéristiques** des **crédits** obtenus au cours des **12** mois précédents

Source	US-AID	Autres Commerçants	Parents	Total
Part relative	67 %	16.8%	16.2%	100%
Nombre de bénéficiaires	4	14	12	30
Enveloppe moyenne	<b>2,815.00</b>	205.700	230.830	571.670
Durée moyenne (jours)	285	38	120	109
Taux d'intérêt	17%	51.1%	0%	23.8%

Source : **Données** de l'enquête d'avril - juin 1991.

Le crédit US-AID est dispensé dans le cadre du projet de Développement des Collectivités Locales et de l'Entreprise Privée **ayant** une base à Kaolack. Malgré sa part très importante dans la masse des crédits octroyés aux commerçants, le nombre de bénéficiaires est relativement faible. Cela résulte du fait que l'exigence de garantie matérielle (titres fonciers, véhicules, etc.) est systématique. Ceux qui ne peuvent ou ne veulent pas en produire sont inéligibles,

Les commerçants qui octroient le crédit à d'autres sont en général de grands grossistes. Ils rendent service à leurs principaux fournisseurs de produits agricoles, la solidité des relations d'affaires assurant une certaine garantie. Pour six cas sur les quatorze enregistrés, le remboursement s'est fait en **céréales** à un prix **ultérieurement** convenu en

fonction des **réalité** du marché. Ces cas n'ont pas été pris en compte dans le calcul du taux d'intérêt qui varie entre 0 et 243 % . Une situation plus fréquente est celle où un commerçant reçoit de l'argent d'un grossiste à qui il doit. livrer dans un délai court (**généralement une** semaine) des **céréales** à un prix fixé d'avance. Des pratiques similaires ont **également** été observées au Mali (Eleni, 199 1). Nous n'avons pas **considéré** cela comme un crédit mais plutôt comme un achat avec **règlement** immédiat et livraison **différée**. La masse monétaire correspondante équivaut à 3.8 fois l'enveloppe globale des **crédits** toutes sources confondues. Pour les 15 opérateurs qui en ont bénéficié, la moyenne annuelle est de **4,392,000** FCFA. Cette **possibilité** d'être financé par les grossistes à été évoquée par quelques commerçants comme le principal motif de leur option pour les **céréales**. Notons au passage que la fixation des prix à l'avance crée parfois de conflits car lorsque ceux du marché **s'avèrent** plus intéressants, le "débitteur" est tenté de ne pas respecter son contrat tacite.

Le crédit octroyé par des parents à la particularité d'être sans intérêt avec un délai d'exigibilité relativement plus long que celui du **crédit** commercial,

**Enfin**, un point qui frappe l'attention est l'absence totale d'intervention bancaire dans le **financement** des **activités**. Cela ne saurait s'expliquer par le problème d'identité légale précédemment discuté dans la mesure où mêmes ceux qui sont en règle n'ont pas fait exception. Une différence de taille entre le circuit bancaire et celui du projet US-AID est que dans ce dernier cas, les demandeurs de crédit sont assistés dans la confection de leurs dossiers par un personnel de terrain. L'appui sur ce plan est très décisif compte tenu du niveau **général d'instruction** des opérateurs dont plus de trois quarts résident dans les zones rurales: Par ailleurs, les banques ne sont **implantées** que

dans les capitales **régionales** où ne sont basés que 13% des commerçants de produits agricoles.

Nous avons mentionné auparavant la création de **GIE** par les commerçants en vue d'avoir accès au **crédit** bancaire. Il s'agit notamment de la **Caisse** Nationale de Crédit Agricole du **Sénégal** (CNCAS). Ces GIE doivent regrouper 3 à 10 personnes et un apport personnel de 20% est exigé en plus des **frais** de dossier. Lorsqu'il y a accord, le crédit est **débloqué** en trois tranches de **40%, 30%,** et 30% sur la base de justification des achats qui ne peuvent porter que sur des céréales. Le stockage se fait dans des magasins spéciaux **gérés** par la chambre de Commerce et les recettes des ventes sont directement versées à la banque avec factures **à l'appui**. Dans l'ensemble, les commerçants s'accommodent mal de toutes ces formalités et un seul groupement financé a été identifié. Un autre s'est retiré **après** avoir effectué l'apport personnel car les membres mis tardivement au courant des autres conditions ne les ont pas acceptées. Ainsi, l'avenir des **GIE** comme porte **d'accès** au **crédit** bancaire reste incertain. Par ailleurs, leur mise sous tutelle de la Chambre de Commerce implique que seuls les **opérateurs** légalement identifiés pourront en profiter au cas où les conditions de financement deviennent plus acceptables.

### 6.3. Problème des Taxes et Contrôles

Les taxes sont celles **payées** aux municipalités **à l'entrée** des villes, la patente annuelle et les redevances sur certains produits spéciaux. La taxe municipale est très variable non seulement d'une région à l'autre et d'une ville à l'autre, mais aussi d'un commerçant à l'autre, voire même d'un passage **à l'autre** selon ceux qui sont au poste de contrôle.

Le cas le plus **décrié** est celui de **Bargny** à l'entrée de Dakar. Jusqu'à 300 kg, le tarif dit normal y est de **140F/quintal** pour les céréales et l'arachide décortiquée et, au-delà il est de **240 F/quintal**. A titre de comparaison, le coût du transport entre Dakar et **Kaolack** distants de 200 km est dans l'ordre **300F/quintal**. La lourdeur de cette taxe a favorisé le développement d'un trafic secret autour de l'affaire. Le **système** fonctionne en **réseau** établi entre les agents de contrôle et certains commerçants qui **fréquentent** les axes menant à Dakar. Par exemple, si un parmi eux arrive avec un camion de 10 tonnes, il paie 24,000F pour ne pas éveiller de soupçons et on lui délivre un tiquet en omettant de remplir certaines lignes. Plus loin sur la route ou arrivé à destination, il le remet à un autre agent du réseau qui lui restitue disons la moitié de son argent. Le tiquet est retourné au poste pour **être cédé** à plein tarif un prochain **commerçant** qui passe avec un camion de dix tonnes et qui n'est pas du réseau. Les agents empochent donc 12,000F dans cette **opération** et le tiquet détaché du carnet rapporte 24,000 F à la municipalité. Cette situation est un obstacle au libre jeu de la concurrence que **l'Etat** cherche à encourager dans la mesure où pour un **même** marché, la pression **fiscale** qui se répercute sur les coûts passe du simple au double selon les individus. Quant aux disparités régionales, elles conduisent à l'inondation des marchés où la taxation est plus clémente. c'est ainsi que bon nombre de commerçants boycottent la destination **Dakar** tant qu'il leur est possible de vendre ailleurs leurs produits. La grande différence observée entre **les** axes nord et ouest en ce qui concerne les taxes et la rentabilité des **opérations** constitue un indice éloquent. Dans les lieux de collecte, les commerçants s'acquittent d'une taxe journalière fixe. Elle est généralement de **100F** et l'incidence sur les coûts est tout à fait minime.

Les redevances spéciales concernent en particulier les produits de cueillette qui sont **contrôlés** par le service des Eaux et Forêts. Pour le pain de singe dont le commerce se **développe** de plus en plus, le tarif **rapporté** est de **20F/kg** pour un prix d'achat dans l'ordre **25F/kg**. Cette fiscalité excessive conduit les commerçants à user de toutes leurs astuces pour ne pas payer. Puisque certains arrivent à échapper, disait l'un d'eux, ceux qui paient n'arriveront à écouler leur produit qu'en cas de **pénurie**.

S'agissant des Contrôles, le **problème** réside en partie dans le fait que la plupart des produits agricoles mouvementés à l'intérieur du pays viennent des régions frontalières avec la Gambie. Ainsi, les forces de l'ordre arrêtent pratiquement tous les **véhicules**, prétendant soit que les produits transportés viennent de ce pays, soit qu'ils cachent de la fraude. L'inexistence de factures d'achat ne permet pas de prouver matériellement la provenance des marchandises dont le sort ne **dépend** en **général** que de l'humeur des hommes de loi. Certains commerçants racontent avoir été obligés de décharger à leurs frais leurs camions pour **vérification** au bout d'une longue immobilisation. Le risque d'être longuement immobilisé est surtout pris en compte lorsqu'il s'agit de denrées périssables comme les fruits et légumes.

En dehors des questions fiscales et **douanières**, bon nombre de commerçants soulignent les tracasseries de l'inspection technique des instruments de mesure par les services du Contrôle Economique. Le poinçonnage annuel obligatoire des bascules, balances et poids est jugé trop coûteux.

---

#### 6.4. Problème du Transport

Rappelons que pour l'ensemble des commerçants de l'échantillon, on n'a **dénombré** que cinq camions et deux camionnettes comme parc automobile pour le transport de marchandises. La faiblesse des investissements dans ce domaine est **compréhensible** car l'acquisition des véhicules demande beaucoup de fonds et **l'accès** au crédit est **très difficile**. Cependant, on peut pas prétendre qu'il s'agit des seuls facteurs qui expliquent la situation. Les propriétaires sont au nombre de cinq, ce qui correspond **à** 3.5 % de l'échantillon. Par **conséquent**, la presque totalité des commerçants doivent faire appel au marché lorsqu'ils ont des besoins en **matière** de **transport**. A ce sujet, les **difficultés** soulignées ont surtout trait à la disponibilité du service. Celle-ci obéit à certains paramètres dont la demande au niveau des secteurs concurrents. Sur ce plan, la période d'intenses activités pour les céréales coïncide avec celle de l'évacuation des récoltes arachidières vers les huileries. Ouédraogo et **N'Doye** (1988) sont d'avis que le trajet **à** vide effectué par les camions vers les lieux de chargement peut être mis à profit par les **commerçants** céréaliers. Nous estimons que cela n'offre pas de grandes opportunités pour la simple raison que toutes les huileries sont situées en zone urbaine. Les camions ne roulent à vide que quand ils vont vers les campagnes d'où partent les céréales en direction des villes. Par contre, la situation est favorable aux commerçants de produits manufactures et de céréales **importées**.

S'agissant des tarifs, les quelques individus qui ont fait allusion à leur cherté attribuent cela **tantôt à** l'absence de réglementation comme pour les voyageurs, tantôt aux lourdes charges qui **pèsent sur** les transporteurs. En outre, certains marchés de collecte ne sont accessibles que par les moyens de transport plus légers qui sont **généralement** plus chers.

### 6.5. Problèmes Relatifs au Marché

Les problèmes soulevés au sujet du marché concernent spécialement les céréales. Ils sont tous en rapport avec les mutations induites par la nouvelle politique de l'Etat. Ainsi, pour les commerçants professionnels, la libéralisation a favorisé l'arrivée massive de "marginiaux" qui leur font concurrence de manière "déloyale". Nous avons à ce propos souligné que 44% des commerçants de l'échantillon ne sont pas légalement reconnus comme tels. Les autres qui ne sont pas gratuitement entrés dans la profession sentent qu'ils n'ont plus de privilège, ce qui entraîne un certain désarroi. Les anciens commerçants se plaignent d'une baisse de rentabilité de leurs activités due à la vive concurrence notamment au niveau de la collecte. Par ailleurs, ils soutiennent que la rentabilité du commerce repose principalement sur le "secret" qui n'existe plus à cause des informations diffusées par l'Etat concernant les prix dans les principaux marchés. Ce système a surtout pénalisé les grossistes des zones de production qui perdent de plus en plus la clientèle que constituent ceux venant d'autres régions. Nous avons à ce sujet déjà mentionné que ces derniers ont tendance à descendre dans les marchés ruraux pour s'approvisionner à la base.

En définitive, l'ensemble de ces problèmes relatifs au marché se posent plutôt en terme de conflit d'intérêt entre les opérateurs privés eux-mêmes, le bonheur des uns faisant le malheur des autres.

## VII. CONCLUSION

L'intervention des opérateurs privés dans le commerce des produits agricoles au Sénégal n'est pas un fait nouveau. Cependant, elle a été largement favorisée par la libéralisation du marché céréalier **décidée** dans le cadre de l'ajustement **structurel**. Tandis que le secteur informel réussit à se tailler une place non négligeable dans le circuit de l'arachide régi par l'**Etat**, ce dernier n'arrive pratiquement pas à se maintenir sur le marché **céréalier** libéralisé. La **compétitivité** des commerçants privés repose entre autres facteurs sur leur grande **mobilité** et leur capacité de réagir **instantanément** à la dynamique du marché dans toutes ses dimensions. Le profil des **opérateurs** révèle que la grande majorité d'entre eux sont également producteurs. En favorisant l'**entrée** des paysans dans le circuit commercial, la **libéralisation** permet au monde rural de bénéficier d'une plus grande part des revenus **générés** par l'agriculture.

La forte concentration des **intervenants** au niveau de la collecte primaire **constitue** un trait saillant du marché des céréales. La vive compétition qui en résulte profite spécialement aux producteurs excédentaires qui, bénéficient de meilleures conditions d'écoulement. A l'opposé, les déficitaires concurrencés par les collecteurs commerciaux s'approvisionnent avec plus de **difficultés** et **à** des prix plus élevés. Il est donc permis de penser que les paysans deviennent moins tentés par la **stratégie** du déficit optionnel qui consiste **à** mettre l'accent sur les cultures de rente pour acheter les céréales après. **L'époque** n'est plus celle où les rares acheteurs étaient rois dans les marchés ruraux. Tous ces changements ne peuvent que motiver davantage les producteurs soit pour **dégager** des surplus **à** vendre soit pour ne pas être obligés d'acheter.

Le stockage commercial durable **constitue** dans l'ensemble une pratique relativement **limitée**. En milieu rural, la fonction de **stockeur** est plutôt assumée par les producteurs eux-mêmes. C'est ainsi que les transactions de **céréales** notamment à la veille de l'hivernage sont en partie **réalisées** entre paysans **excédentaires** et leurs homologues **déficitaires**. Le rôle des producteurs dans le transfert par rapport au temps **découle** aussi du fait que les stocks de vivres remplissent parfois une fonction d'épargne liquide. On y a recours pour faire face à certains besoins au fur et à mesure qu'ils se présentent, ce qui explique entre autres causes l'étalement de la commercialisation dans le temps.

Chez les commerçants, le stockage durable est une entreprise à haut risque surtout lorsque les récoltes sont abondantes. Leur conduite en la matière tend à être dictée non seulement par la contrainte de rotation rapide qu'impose le capital financier limité mais aussi par la prudence quant aux anticipations concernant le marché. S'agissant des céréales en particulier, la dépréciation automatique **liée** au cycle des récoltes est une donnée qui pèsera sur les éventuelles stratégies de régulation inter-annuelle du marché domestique. Le concept d'espace céréalier **trouve** ici tout son sens car indépendamment de **toutes** autres considérations, les surplus et déficits se compensent plus facilement par rapport à l'espace que par rapport au temps.

Les **flux** traversant la frontière Gambienne vers le Sénégal sont apparemment loin d'être négligeables malgré les obstacles **du** contrôle exercé par les forces de l'ordre. Toutefois, il y a lieu de se demander si le mécanisme de compensation spatiale peut jouer de façon symétrique dans le contexte monétaire qui prévaut.

A l'échelle nationale, le transfert des produits vers les centres urbains et le nord du pays constitue un aspect fondamental de l'intervention des **opérateurs** privés. Cela explique la part largement dominante des frais de transport dans la structure des coûts. Quant aux charges d'origine institutionnelle, elles découlent de la réglementation officielle qui se trouve doublée d'un volet **parallèle** officieux. Cette catégorie de charges **recèle** de grandes disparités qui influencent d'une certaine **manière** la compétition sur le terrain. La concurrence est sans entrave au niveau des marchés de collecte dont l'entrée est pratiquement libre, ce que les commerçants en règle considèrent comme inéquitable. Par contre, elle est relativement biaisée en aval du fait des disparités dans la taxation des produits **mouvementés**.

Si la concurrence est stimulante pour les producteurs, les consommateurs ne doivent pas pour autant être perdus de vue. A ce sujet, les coûts d'intervention qui se répercutent sur les prix à la consommation **affectent** la **compétitivité** des céréales traditionnelles par rapport au riz importé. **Même** s'il **arrive** quelques fois que les marges brutes ne couvrent pas la totalité des charges, le commerce des produits agricoles est dans l'ensemble **jugé** lucratif par les opérateurs privés. Néanmoins la rentabilité semble avoir baissé pour certains commerçants que les mutations induites par la politique de **l'Etat** a quelque peu **pénalisés**.

Chez les uns et les autres, les ressources financières constituent l'élément commun des facteurs limitants. Toutefois, la question se pose de savoir dans quelle mesure l'intégration au système du **crédit** formel peut être promue sans bouleverser le caractère informel des activités et tout en préservant la place dominante qu'y occupent les **opérateurs** ruraux.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Badiane, Ousmane. **1991. *Transaction Costs in agriculture: Impact on marketing, trade and food security in West Africa.*** International Food Policy Research Institute, Washington, D.C. (Mimeo)
- Gaye, Matar. **1991. *Les cultures céréalières dans le bassin arachidier: Motivations et contraintes chez les producteurs.*** Institut Sénégalais de Recherches Agricoles, Document de Travail.
- Eleni, Z.G. Madhin. **1991. *Transfer costs of cereals marketing in Mali: Implications for Mali's regional trade in West Africa.*** Masters Thesis, Michigan State University, Department of Agricultural Economics.
- Newman, B. M., Sow, P.A., and NDoye, O. 1988. ***Incertitude réglementaire, objectifs gouvernementaux, organisation et performances de marchés céréaliers: Le cas de Sénégal.*** MSU International Development Papers, Reprint No. 24F.
- Ouedraogo, I. and NDoye, O. 1988. ***Les marges et coûts de commercialisation des céréales dans le bassin arachidier.*** Institut Sénégalais de Recherches Agricoles.