

UNIVERSITE DE PARIS X – NANTERRE

UFR de sciences sociales et administratives

Département de géographie

**ORGANISATIONS PAYSANNES ET SECURITE
ALIMENTAIRE EN AFRIQUE SAHELIEENNE
Rôles et enjeux des banques de céréales au Burkina Faso**

Thèse de Doctorat

(nouveau régime)

Présentée et soutenue publiquement

Par

Mamadou SANFO

Directeur de recherche

Monsieur le Professeur

Jean Pierre RAISON

Novembre 1999

SOMMAIRE

AVANT PROPOS	10
INTRODUCTION GENERALE	12
A. JUSTIFICATION	12
B - METHODOLOGIE	14
1 Les enquêtes auprès des banques de céréales.....	14
1.1 L'échantillonnage des banques de céréales.....	14
1.1.1 L'échantillonnage analytique.....	14
1.1.2 L'échantillonnage statistique.....	16
1.1.2.1 Les banques de céréales multivillageoises.....	16
1.1.2.2 Les banques de céréales villageoises ou isolées.....	19
2 La collecte et le traitement des données statistiques relatives au fonctionnement des banques de céréales.....	19
2.1 Les différents niveaux d'enquêtes.....	19
2.1.1 Les documents de gestion des banques de céréales.....	19
2.1.2 Les marchés ruraux.....	20
2.1.3 Les organisations d'appui.....	20
2.1.4 Les ménages.....	21
2.2 Quelques précisions conceptuelles.....	22
C. LES LIMITES DE LA METHODOLOGIE ET LE PLAN DU TRAVAIL	22
1 Les limites.....	22
1.1 Les critères de choix des banques de céréales.....	22
1.2 La représentativité des banques de céréales enquêtées.....	23
1.3 Le caractère anachronique des donnée statistiques.....	23
2 Le plan de travail.....	24
PREMIERE PARTIE : LES BANQUES DE CEREALES DANS L'ESPACE CEREALIER BURKINABE	25
CHAPITRE I : LA DIVERSITE DES SITUATIONS ALIMENTAIRES : PRECARITE ET AUTONOMIE CEREALIERES DE LA PAYSANNERIE BURKINABE	26
A- LES FONDEMENTS PRINCIPAUX	26
1. <i>La dynamique des conditions principales de la production agricole</i>	27
a. La fragilité des activités productives principales dans les provinces déficitaires du Yatenga et du Sahel (Soum, Séno, Oudalan).	27

b. Des conditions agro-climatiques moins contraignantes dans les provinces du Mouhoun et du Gourma	36
2. <i>Des espaces vivriers contrastés</i>	40
a. La précarité vivrière des provinces du Yatenga et du Sahel	41
b. L'autosuffisance alimentaire des provinces du Mouhoun et du Gourma	44
B. LA GESTION TRADITIONNELLE DES CEREALES.....	46
1. <i>Les techniques de stockage sécuritaires</i>	47
2. <i>Les stratégies d'utilisation des vivres stockés</i>	50
3. <i>L'articulation des céréales avec les autres sources de revenus des activités rurales</i>	53
3.1. Les produits de rapport cultivés.....	53
a. Les plantes vivrières : l'exemple des produits maraîchers.....	54
b. Les cultures de rapport non vivrières : l'exemple du coton à l'Ouest	55
3.2. Les produits de l'élevage dans les sociétés agro-pastorales des provinces déficitaires du Sahel	57
CHAPITRE II : LES STRUCTURES DE COMMERCIALISATION ET L'ARBITRAGE DES DISPARITES ALIMENTAIRES.	62
A. LE RESEAU MARCHAND DANS LA DISTRIBUTION DES CEREALES LOCALES.....	62
1. <i>L'aire de distribution des céréales</i>	63
2. <i>Des pratiques de cession "contraignantes"</i>	66
2.1. Les conditions de vente à crédit jugées usuraires	66
2.2. Les prix comme élément d'appréciation de l'efficacité du réseau marchand.	70
3. <i>Quelques éléments d'explication</i>	72
3.1. Les conséquences de l'organisation hiérarchique des commerçants sur les prix de vente aux consommateurs.....	72
3.2. L'état du réseau routier dans les zones déficitaires	74
B. L'OFNACER : UN EXEMPLE DE L'INTERVENTION DE L'ETAT DANS LA COMMERCIALISATION DES CEREALES LOCALES.	79
1. <i>La collecte de céréales locales principalement dans les zones autosuffisantes</i>	80
2. <i>L'importance des zones déficitaires dans la distribution.</i>	82
3. <i>Pour quels résultats ?</i>	83
3.1. Des limites dans la gestion des récoltes au niveau national.....	85
3.2. L'impact sur les prix dans les zones de production.....	88

C LES BANQUES DE CEREALES COMME REPONSES AUX INSUFFISANCES DES CIRCUITS ETATQUES ET PRIVES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES	92
1. <i>Essai de définition de la banque de céréales.....</i>	93
2 <i>L'évolution du concept des banques de céréales.....</i>	94
2.1 La sécurisation alimentaire des paysans.....	94
2.2 L'accroissement des revenus dans les régions de production.....	95
2.3 L'auto promotion paysanne, l'objectif à long terme	95
3. <i>La géographie de l'implantation des banques de céréales au Burkina Faso</i>	96
3.1. L'épineux problème des sources d'information.....	97
3.2 La dynamique des banques de céréales.....	100
4. <i>La diversité des stratégies d'implantation.....</i>	105
4.1. Les critères de choix des localités.....	106
a. La taille des localités d'implantation	106
b. L'origine de la demande	106
c. Le dynamisme des organisations paysanne et l'absence de tension sociale entre les villageois.	107
4.2. Les conditions de financement.....	108
a. Les magasins de stockage.....	108
b. La formation à la gestion.....	109
c. La mise en place des fonds de roulement initiaux.....	110
d. Les structures de suivi	111
4.3. Les organisations paysannes	114
4.3.1. Quelques éléments d'appréciation des organisations paysannes	114
4.3.2. L'organisation de la gestion.....	116
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....	118

DEUXIEME PARTIE : L'EFFICACITE DES BANQUES DE CEREALES PAR RAPPORT A LEURS OBJECTIFS 121

CHAPITRE III : LES STRATEGIES COMMERCIALES DES BANQUES DE CEREALES 124

A. L'ORGANISATION DES ACHATS	126
1 <i>Une stratégie d'achats a plusieurs variables dans les régions déficitaires.....</i>	126
a. L'option pour l'approvisionnement chez les associations inter-villageoises	126
b L'aptitude des organisations villageoises aux collectes externes	133
B L'ECOULEMENT DES STOCKS	139
1 <i>Les décalages saisonniers des ventes entre les régions contrastées</i>	139

2	<i>Les conséquences des types de cession pratiqués</i>	145
2.1	L'inadaptation de la vente exclusive à crédit avec l'économie rurale.....	145
2.2	Les caractéristiques de la cession mixte	149
2.2.1	La tendance vers la modération des crédits internes.....	149
2.2.2	Les échelles spatiales de distribution	154
a.	Des ventes essentiellement intra-régionales dans les régions déficitaires.....	154
b.	La diversité des canaux de distribution dans les zones excédentaires	159

CHAPITRE IV : LES ORGANISATIONS PAYSANNES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES: ROLE ET AVENIR DANS LA NOUVELLE POLITIQUE CEREALIERE DU BURKINA FASO

165

A	LES ORGANISATIONS PAYSANNES DANS LE NOUVEAU DISPOSITIF DE SECURITE ALIMENTAIRE	165
1.	<i>Les limites opérationnelles des organisations paysannes des régions excédentaires en cas d'appel d'offres</i>	166
2.	<i>Les structures paysannes des régions déficitaires, des possibilités d'intervention dans la rotation du stock national de sécurité.</i>	169
3.	<i>Réflexion sur l'efficacité des organisations paysannes dans la distribution des aides alimentaires d'urgence</i>	171
B	LES MULTIPLES APPUIS A L'IMPLICATION DES ORGANISATIONS PAYSANNES DANS LES ECHANGES CEREALIERES	173
2	<i>La spatialisation des stratégies d'intervention des autres structures d'appui</i>	175
2.1	Le Comité Régional des Unions du Sahel : d'énormes potentialités spatiales mal exploitées.	175
2.2	Le Programme Sahel Burkinabè/Pays-Bas (PSB/P.B) dans le système d'approvisionnement céréalier des zones à risque	179
2.3	Le projet Appui Coopératif et Associatif aux Initiatives de Développement à la base dans le Sahel (ACOPAM), l'expérience d'une structure gérée par des organisations paysannes de zones agro-climatiques contrastées	182
3.1.	La dynamique spatiale des interventions	188
3.2.	Les actions mises en œuvre.....	192
3.3.	L'évolution de l'espace marchand, résultat de la faiblesse des échanges internes	196
a.	La situation au Niger	196
b.	Une situation .similaire au Burkina Faso.	200
c.	D'où l'extension de l'espace marchand	202

CHAPITRE V : LES BANQUES DE CEREALES DANS L'ECONOMIE RURALE 208

A LA QUESTION DE LA VIABILITE DES ORGANISATIONS PAYSANNES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES	210
1. <i>L'analyse des résultats financiers</i>	210
1.1. Les caractéristiques des résultats d'exploitation des fonctions commerciales	211
1.1.1. Les grands traits des résultats d'exploitation : la précarité financière des organisations paysannes des régions déficitaires.....	211
1.1.2. Les causes principales limitant le fonctionnement des banques de céréales comme des entreprises commerciales.	213
a. La gestion difficile des crédits internes: augmentation des charges et pertes sur les recettes.	213
b Le coût du stockage	219
c. Des résultats d'exploitation réels en grande partie satisfaisants	221
1.2. Le coût de l'encadrement : difficilement supportable par la trésorerie des banques de céréales	225
a. La structure du coût de l'encadrement	226
b. L'incapacité des banques de céréales des provinces déficitaires à supporter le coût de leur encadrement	231
1.3. Des fonds de commercialisation en grande partie subventionnés par rapport aux conditions du marché financier national	232
2. <i>Perception et Impacts des banques de céréales</i>	236
2.1. Perception paysanne du rôle des BC sur le fonctionnement des marchés locaux.....	236
a. La facilité d'obtenir les céréales : la fonction la mieux appréciée quelque soit la zone agro-climatique	236
b. L'influence sur le fonctionnement des marchés locaux.....	238
2.2. Les différentes formes de subvention aux économies des ménages ruraux.....	239
a. Impact des achats sur les prix d'achat aux producteurs dans les provinces excédentaires	240
b. L'impact des ventes sur les prix aux consommateurs dans les localités déficitaires.	242
c. Les subventions liées au différentiel des conditions de ventes par rapport au réseau marchand.	243
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE	251

CONCLUSION GENERALE	253
L'harmonisation des stratégies d'appui, nécessaire à la bonne marche des BC.....	255
La nécessité de mettre en œuvre ou d'adopter une politique de sécurité alimentaire conséquente	256
LES CHANGEMENTS INTERVENUS DEPUIS 1993 ET LEURS IMPACTS	257
LA RESTRUCTURATION DU MARCHÉ CÉRÉALIER : LA LIQUIDATION DE L'OFNACER ET LA CRÉATION DE LA SONAGESS, LA RÉDUCTION DES INTERVENTIONS PUBLIQUES SUR LE MARCHÉ DES CÉRÉALES LOCALES.....	257
LES CAPACITÉS OPÉRATIONNELLES DES OP DE COMMERCIALISATION DES CÉRÉALES DANS LES MOUVEMENTS DU STOCK NATIONAL DE SÉCURITÉ GÉRÉ PAR LA SONAGESS	258
LISTE DES SIGLES	260
LISTE DES GRAPHIQUES	263
LISTE DES TABLEAUX	264
LISTE DES CARTES	268
BIBLIOGRAPHIE	269
ANNEXES	277

DEDICACE

A mes parents,

Qui n'ont ménagé aucun effort pour soutenir mes études

AVANT PROPOS

Cette étude doit être considérée comme une contribution à la connaissance approfondie de la position des banques de céréales dans l'économie rurale des pays sahéliens en général et du Burkina Faso en particulier. Ce, d'autant plus qu'avec la liquidation des offices céréaliers, marquant le retrait des Etats de la commercialisation des céréales du cru, la question d'un appui aux opérateurs privés de commercialisation des céréales locales est d'actualité. Des partisans de la libération totale du marché céréalier estime que les banques de céréales sont largement subventionnées parce qu'elles reçoivent d'importants appuis financiers et techniques. Cet état de fait risque (selon eux) de créer une concurrence déloyale avec les commerçants qui sont les mieux placés pour assurer la sécurité alimentaire des populations.

Personnellement, nous estimons qu'il faudrait plutôt apprécier les banques de céréales selon les missions qui leur sont assignées et non pas sur des critères autres que celles-ci. Il importe donc d'avoir à l'esprit que les banques de céréales devaient assumer une mission d'utilité publique non assumée par les commerçants : assurer la sécurité alimentaire des populations à faible pouvoir d'achat, fonctionner dans des localités rurales excentrées, difficilement accessibles et qui n'ont aucun attrait économique pour les commerçants. Dans ce cas, n'est-il pas nécessaire qu'elles soient subventionnées ? La recherche du profit, qui anime les commerçants, est-elle conciliable avec la sécurisation alimentaire des populations ?

L'efficacité des commerçants à assurer la sécurité alimentaire des populations doit être nuancée. La campagne agricole de 1995/1996 en donne une idée. Alors que les récoltes de 1995 ont été mauvaises au point que le gouvernement a lancé un appel à la communauté internationale, les commerçants du Burkina Faso exportaient les céréales au Mali, au Niger et au Bénin, où les prix seraient le double de ceux pratiqués au Burkina Faso, accentuant ainsi le déficit de production et les difficultés alimentaires dans les localités rurales excentrées.

D'où la nécessité de réaliser une sorte d'évaluation des banques de céréales, perçues comme une réponse au dysfonctionnement des structures privées des grains, pour assurer la sécurité alimentaire des populations, soutenir l'effort de production dans les localités excédentaires, améliorer les revenus des paysans, et favoriser à long terme l'auto promotion du monde rural.

Plusieurs personnes, à qui nous voudrions exprimer notre reconnaissance, ont contribué à la réalisation de ce travail. Nous remercions particulièrement, et du fond du cœur, le Professeur **Jean Pierre Raison**, notre Directeur de thèse, pour avoir été constamment à notre écoute tout au long de notre réflexion.

Madame Peltre, vous avez non seulement accepté d'orienter notre travail, mais également apporté les appuis matériels et moraux nécessaires à sa réalisation. Nous vous en remercions infiniment.

Messieurs **Jean Rock, Jean Paul Minevielle et Jean Yves Fauré**, nous vous sommes reconnaissant pour les appuis que nous avons reçus de l'ORSTOM. Soyez assurés de notre profonde gratitude.

Monsieur **Tallet Bernard**, depuis notre année de DEA, nous avons toujours bénéficié de votre disponibilité. Vous avez accepté de continuer à suivre nos travaux. Nous vous en remercions du plus profond du cœur.

Monsieur **Dauplais Thierry** de la Mission Française Régionale d'Appui au CILSS à Ouagadougou, nous vous sommes reconnaissant pour les facilités de travail que vous nous avez accordées durant votre mission au Burkina Faso.

Madame Jacques Violette, Claude et Alain Gosmagin, Maurice et Suzanne Grouès, nous ne vous remercierons jamais assez pour tous les efforts que vous avez consentis pour faciliter nos conditions d'études en France. Considérez ce travail comme l'aboutissement du soutien que vous nous avez apporté.

A mon tuteur **Ouédraogo Yacouba**, à mes amis **Paré Lacinan, Drabo Issa, Jean Guy Affoum, Benoît Allanic, Carole Lauga –Sallenave**, et la famille **Soumah-Mis**, nous exprimons nos sincères remerciements.

Nous exprimons également nos remerciements aux responsables d'organisations paysannes gestionnaires des banques de céréales qui ont accepté de nous héberger de mettre à notre disposition des données statistiques relatives à la gestion de leurs unités et de se prêter à nos questions, aux responsables des structures d'encadrement qui nous ont fourni certaines informations confidentielles sur leur gestion financière et aux agents des services techniques d'encadrement. A tous, nous souhaitons que ce travail puisse être utile.

INTRODUCTION GENERALE

A. JUSTIFICATION

1. Les banques de céréales comme un outil de sécurité alimentaire et d'auto-promotion des populations rurales au Burkina Faso.

La sécheresse de 1973 qui a durement compromis l'équilibre entre production et besoins vivriers dans les localités rurales burkinabé a suscité, entre autres interventions, la mise en place de banques de céréales dans les villages.

Par cette opération, l'on a non seulement visé l'intégration des populations rurales organisées en structures paysannes dans la filière céréalière, mais surtout perçu les banques de céréales comme une réponse au dysfonctionnement des structures privées de commercialisation des céréales, pour assurer la sécurité alimentaire, soutenir la production dans les localités généralement excédentaires et, à long terme, l'auto-promotion du monde rural.

De 9 en 1974, les banques de céréales implantées au Burkina Faso ont atteint le nombre spectaculaire de 1496 en 1989 avec une capacité de stockage de plus de 50 000 tonnes (selon le dernier recensement effectué à l'échelle nationale en 1989 par le Fonds de l'Eau et d'Equipe-ment Rural (FEER)¹ Elles constituent donc un potentiel à ne pas négliger en matière de politique et de stratégie alimentaires.

Ainsi, ont-elles été intégrées dans le Programme Populaire de Développement 1985-1987. Au total 500 banques de céréales devaient être financées. En 1993, une stratégie nationale les concernant a été élaborée et adoptée en Conseil des Ministres².

¹ FEER, 1989 – *Inventaire des banques de céréales au Burkina Faso, Ouagadougou*

² Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales, Ministère de l'Eau et de l'Environnement, 1993 - *La stratégie nationale en matière de banques de céréales, Ouagadougou, 53 p*

En 1996, suite au déficit céréalier de la campagne agricole 1995/1996, les banques de céréales ont été associées aux opérations d'approvisionnement des populations en vivres. Il en a été de même en 1998. La campagne agricole 1997/1998 qui s'est soldée par un déficit de production de 375 000 tonnes de céréales a également suscité de nombreux appuis envers les banques de céréales. Environ 500 banques de céréales ont été intimement associées à la mise en œuvre du programme d'urgence élaboré par le gouvernement burkinabé.

En outre, tous les projets de développement ont, à quelques rares exceptions près, au moins un volet relatif à la commercialisation des céréales par les organisations paysannes.

Par ailleurs, dans le cadre de la deuxième phase du Programme d'Ajustement Structurel du secteur Agricole (PASA II), plusieurs programmes et plans d'actions contiennent des actions spécifiques aux organisations paysannes de commercialisation des céréales.

Ces exemples montrent que le thème de notre étude, conduite sous l'angle de la recherche-action, est bien d'actualité. Ils mettent en évidence l'importance stratégique que revêtent les banques de céréales.

2. Les motivations personnelles

En plus de l'intérêt quelle représente pour les orientations de la politique agricole et alimentaire du Burkina Faso, cette étude constitue le prolongement des réflexions que nous avons commencées en année de maîtrise et poursuivies en DEA, et que nous continuons de mener dans le cadre de nos activités professionnelles.

Notre mémoire de maîtrise a porté sur deux banques de céréales de la Province d'Oubritenga. IL nous a initié à l'analyse des éléments de gestion des banques de céréales.

Le mémoire de DEA nous a permis de constituer une bibliographie consistante et surtout de mieux cerner l'enjeux des banques de céréales dans les politiques agricoles des Etats soudano-sahéliens.

Les missions que nous avons effectuées pour le compte d'organismes et d'agences de développement nous ont davantage convaincu de la nécessité de réaliser une étude expresse prospective dont les conclusions peuvent servir à la formulation des orientations de politique agricole et alimentaire dans le cadre du Programme d'Ajustement du Secteur Agricole.

3. Objectifs

Trois questions essentielles structurent notre réflexion :

- Comment les banques de céréales ont-elles assumé les fonctions commerciales, économiques et sociales qui leur ont été confiées ?
- Quelles sont leurs force et faiblesse dans le contexte actuel de libéralisation ?
- Quels sont les éléments constitutifs d'une stratégie d'ensemble d'intégration des banques de céréales à la politique agricole et alimentaire ?

B - METHODOLOGIE

1 Les enquêtes auprès des banques de céréales.

1.1 L'échantillonnage des banques de céréales

Nous avons, ici, associé deux types d'échantillonnage :

- un échantillonnage analytique qui permette de prendre en compte les différenciations spatiales et les résultats économiques et financiers des banques de céréales ;
- un échantillonnage statistique qui valide sa représentativité en permettant de dégager des fréquences.

1.1.1 L'échantillonnage analytique

L'échantillonnage analytique est basé sur :

- La typologie des banques de céréales : les banques de céréales multi-villageoises constitués de plusieurs banques de céréales villageoises dont les centres de décision relatifs à leur fonctionnement se situe à l'échelle supra villageoise, les chefs lieux de départements ou les chefs-lieux de provinces. Les banques de céréales villageoises ou isolées dont les règles de fonctionnement sont définies dans le village d'implantation.

- Des éléments économiques, financiers et commerciaux.

Pour le choix des banques de céréales, nous avons privilégié les aspects suivants : la stratégie commerciale dans l'espace céréalier, les comptes de résultats des activités commerciales, l'impact sur le fonctionnement des marchés, les conditions d'accès des populations, les coûts des fonctions qu'elles assument et les coûts qu'elles font supporter aux organismes d'appui.

Comme, d'une part, ces éléments doivent être analysés avec des données statistiques que nous aimerions collecter dans les documents de gestion tenus par les gestionnaires des banques de céréales et que, d'autre part, notre étude se veut prospective, il s'est avéré indispensable de travailler non seulement sur les banques de céréales qui fonctionnent, mais également, et surtout sur celles qui peuvent fournir des statistiques sur leurs activités commerciales.

Aussi, pour des question pratiques, avons- nous évité de travailler sur les banques de céréales très éloignées les unes des autres. Elles ont été choisies avec l'appui des structures techniques d'appui, les Centres Régionaux de Promotion Agropastorales et les Organisations Non gouvernementales (ONG).

- Les différenciations spatiales

Le nombre important (1496) des banques de céréales implantées de 1973 à 1989 ne permet pas de réaliser une étude exhaustive. Elles ont été choisies de manière à couvrir les deux principaux types d'espaces céréaliers qui caractérisent la problématique céréalière : les zones déficitaires et les zones excédentaires au plan céréalier (voir carte n°1).

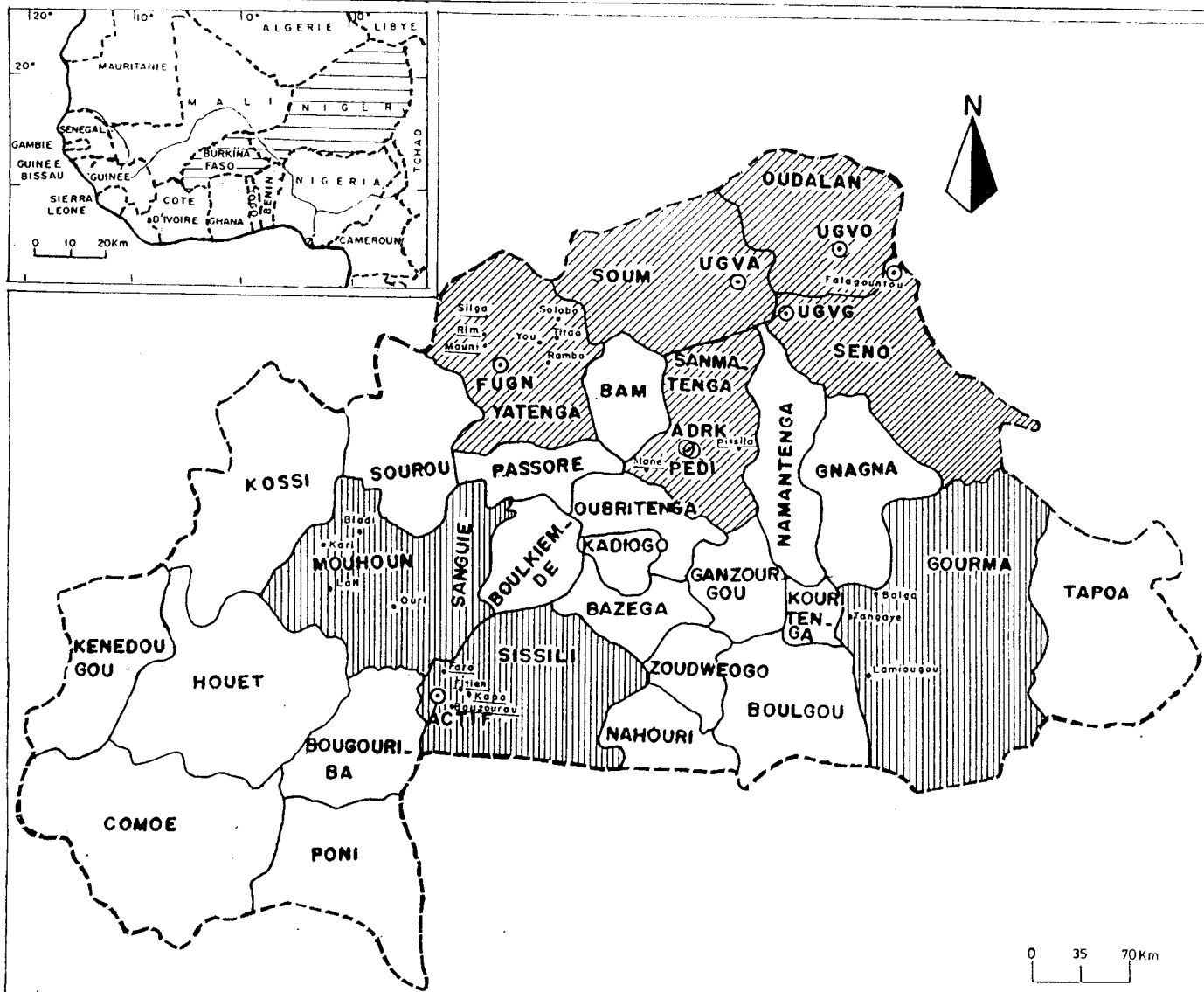
1.1.2 L'échantillonnage statistique

1.1.2.1 Les banques de céréales multivillageoises

Plusieurs termes sont généralement utilisés pour les désigner : Associations, Fédérations et Unions. Au delà des formes juridiques qui peuvent les distinguer les unes des autres, nous avons considéré leur trait dominant. Au total, six banques de céréales de ce types ont été enquêtées : celles de la Fédération des Groupements Naam du Yatenga (dans la province du Yatenga), de l'Union des Groupements villageois de l'Oudalan (dans la province déficitaire de l'Oudalan), de l'Union départementale des Groupements Villageois de Gorgadji (dans la province déficitaire du Séno) de l'Union des Groupements villageois d'Aribinda (dans la province déficitaire du Soum), de l'Association des Banques de Céréales du département de Fara (dans la province excédentaire de Sissili) et de l'Association pour le développement de la région de Kaya (dans la province déficitaire du Sanmatenga).

CARTE N°1

LOCALISATION DES BANQUES DE CEREALES ENQUETEES



---	Limite Nationale
- - -	Limite Provinciale
○	Unions/Associations de banques de céréales
•	Banques de céréales de groupements villageois
Silga	Echantillons d'Unions/Associations
ACTIF	Association Conseils des Initiatives de Fara
ADRK	Association pour le Développement de la Région de Kaya
FUGN	Fédération des Unions des Groupements Naam
PEDI	Programmation et Exécution de Développement Intégré
UGVA	Union des Groupements Villageois d'Aribinda
UGVG	Union des Groupements Villageois de Gorgadji
UGVO	Union des Groupements Villageois de l'Oudalan

Auteur: SANFO M.

Cartographie: DAÏRE E.

U. O.

Nous avons ainsi pu cerner les stratégies commerciales dans l'espace de 431 banques de céréales réparties de la manière suivante : la Fédération des groupements Naam du Yatenga (200 banques de céréales), l'Union des Groupements Villageois de l'Oudalan (30 banques de céréales), l'Union des Groupements villageois de Gorgadji (13 banques de céréales), l'Union des groupements villageois d'Aribinda (52 banques de céréales), l'Association des banques de céréales de Fara (49 banques de céréales) et l'Association pour le développement de la région de Kaya (87 banques de céréales).

Tableau n°1: Représentativité quantitative des banques de céréales multivillageoises enquêtées dans leur province d'implantation

	Province d'implantation	Nombre de Banques de céréales officielles en 1989	Nombre de banques de céréales de la structure paysanne en 1989
FUGN	Yatentga	209	193
UGVO	Oudalan	44	30
UGVA	Soum	28	45
UGVG	Séno	23	13
Actif ex ABCF	Sissili	13	30
ADRK	Sanmatenga	174	87
Sources : FEER (op cit, 1989) et enquêtes de terrain			

Par ailleurs nous avons constaté que l'inventaire réalisé par le Fonds de l'Eau et de l'Equipeement Rural (FEER) a sous-estimé le nombre de banques de céréales implantées (nous y reviendrons dans la rubrique 3.1. consacrée aux sources d'information). Selon le FEER, la province de la Sissili comptait au total 13 banques de céréales en 1989. Or, l'Association des Banques de Céréales de Fara en comptait, à elle seule, 30 à la même période. Il nous semble aussi que toutes les 45 banques de céréales de l'Union des Groupements Villageois d'Aribinda n'aient pas été prises en compte par le FEER.

1.1.2.2 Les banques de céréales villageoises ou isolées

Elles n'appartiennent pas à une structure multivillageoise. Les règles qui régissent leurs activités sont définies au niveau du village

Les banques de céréales de ce type enquêtées (voir carte N°1) sont celles de Solobo, Rambo, You et Titao (dans la province du Yatenga) Oury, Bladi, Lah, Kari (dans la province du Mouhoun), Lamiougou, Tangaye et Ralga (dans la province du Gourma).

L'analyse des données commerciales établi que le niveau de pénétration de l'espace marchand diffère selon la taille de l'organisation paysanne de tutelle. Les Banques de Céréales Villageoises des zones déficitaires sont plus aptes à acheter directement auprès des producteurs des zones excédentaires que les banques de céréales multivillageoises. Dans les zones excédentaires, les clients sont les mêmes quelle que soit la taille de l'organisation paysanne de tutelle. L'Association des Banques de Céréales de Fara et les banques de céréales de Bladi, Oury, Lah et de Kari vendent aux mêmes types de clients (les commerçants, les populations, les banques de céréales d'autres localités).

2. La collecte et le traitement des données statistiques relatives au fonctionnement des banques de céréales

2.1. Les différents niveaux d'enquêtes

2.1.1. Les documents de gestion des banques de céréales

Les données statistiques qui pourraient renseigner sur le fonctionnement des banques de céréales ont été collectées dans les documents de gestion tenus par les gérants. L'analyse des données nous a permis d'établir les stratégies commerciales (à partir des comptes de résultats des activités commerciales) qui influencent les résultats des opérations commerciales.

Quant à l'analyse des résultats d'exploitation, elle visait à dire si oui ou non les banques de céréales sont rentables, tant les conditions d'implantation sont très variables et les fonctions qui leurs sont assignées presque incompatibles. Nous avons tenté de montrer (à partir de quelques cas de figure) les éléments qui jouent sur la pérennité des banques de céréales, en confrontant les objectifs poursuivis avec les résultats commerciaux atteints.

2.1.2. Les marchés ruraux

L'objectif de cette enquête était d'appréhender l'impact des banques de céréales sur le comportement des commerçants.

Des entretiens semi-directifs ont été réalisés avec les commerçants exerçant à l'échelle du village, car c'est à ce niveau que se déroule l'essentiel des opérations commerciales des banques de céréales.

Deux séries de données ont été collectées. La première a été effectuée de novembre 1992 à mai 1993 à Kari (village excédentaire) et à Fallangountou de mars à septembre 1993 (village situé dans la province déficitaire du Séno). A Kari, il s'agissait de savoir si les collectes internes influencent le niveau des prix d'achat des céréales aux producteurs dans les zones excédentaires. A Fallangountou, l'enquête consistait à rendre compte de l'impact des opérations de vente des banques de céréales sur l'évolution des prix des céréales aux consommateurs.

Le second type de données a concerné les prix relevés par les agents des services agricoles les années précédant nos investigations. Nous avons complété les données manquantes en faisant appel à la mémoire des populations. Ces informations ont surtout servi à comparer les prix de vente pratiqués par les banques de céréales (fournis par les documents de gestion) aux prix de vente des commerçants. C'est ce différentiel de prix entre la banque de céréales et les commerçants que nous avons considéré comme une subvention de la banque de céréales aux populations rurales. Le même exercice a été effectué pour ce qui est des conditions de vente à crédit afin d'établir une autre forme de subvention que la banque de céréales offre aux populations.

2.1.3. Les organisations d'appui

Le recensement effectué par le FEER indique que 33 organismes ont financé les 1 496 banques de céréales qu'il a identifiées. Bon nombre d'organismes publics n'ont pu être rencontrés parce qu'ils ont été initiés dans le cadre de projets ayant pris fin au moment de nos enquêtes. Ce sont

les projets qui ont surtout intervenu dans les zones excédentaires du Mouhoun et du Houet. Néanmoins, les entretiens que nous avons eus sur le terrain avec les ex-agents de ces projets nous ont permis de comprendre les stratégies d'implantation des banques de céréales.

L'essentiel des investigations a concerné les organismes qui consacrent une bonne partie de leurs activités aux banques de céréales. Une attention particulière a été accordée à ceux qui ont accepté, à condition que nous ne les nommons pas dans notre texte, de nous fournir les informations comptables sur le coût relatif à l'encadrement : salaires, formation, achat et fonctionnement des moyens de déplacement. Ces charges ont été rapportées aux quantités de céréales commercialisées par les banques de céréales qu'ils encadrent. Pour nous, elles constituent les subventions perçues par les banques de céréales.

La comparaison des subventions perçues par les banques de céréales avec celles qu'elles offrent dans le cadre des fonctions qu'elles doivent assumer renseigne sur le niveau réel de subventions perçues. C'est ce à quoi nous avons voulu aboutir. Mais nous nous sommes aperçus que toutes les subventions liées au fonctionnement des banques de céréales ne sont pas quantifiables. Le renforcement des capacités de négociation des paysans vis-à-vis des commerçants, la présence d'un stock au sein du village et qui atténue la fréquence des déplacements alimentaires en période de travaux champêtres et permet aux populations d'aborder les activités agricoles avec sérénité sont difficiles à quantifier.

Outre les organismes directement impliqués dans l'implantation des banques de céréales, nous avons collecté des informations auprès de l'OFNACER. Le but était d'appréhender la capacité des banques de céréales à s'adapter aux nouvelles exigences de la libéralisation du marché céréalier. Dans la province du Mouhoun, les bordereaux d'achat des céréales qui contiennent les quantités de céréales achetées avec les banques de céréales et les délais de livraison nous ont permis d'analyser les capacités des banques de céréales des zones excédentaires à répondre à des appels d'offre d'achat, en concurrence avec les commerçants.

2.1.4. Les ménages

La collecte des données a concerné 480 ménages de 15 localités. A l'exception de Fallagountou (où 60 ménages ont été enquêtés), l'enquête a porté dans les autres localités sur 30 ménages classés en membres et en non-membres de l'organisation paysanne. Les membres sont ceux qui ont certes payé des droits d'adhésion, mais qui également participent régulièrement aux activités de l'organisation paysanne. Ils peuvent, contrairement aux autres paysans bénéficier des achats à crédit à la banque de céréales. Comment les populations perçoivent-elles le rôle des banques de

céréales sur le fonctionnement du marché des céréales ? Quelles sont les fonctions des banques de céréales qui leur semblent prioritaires ? Ce sont là, les principaux thèmes abordés avec les populations.

Les résultats des enquêtes nous ont servi dans la formulation de quelques solutions sur l'avenir des banques de céréales en prenant en compte les attentes des populations et les exigences du cadre politique dans lequel évoluent les banques de céréales.

2.2. Quelques précisions conceptuelles

Pour mieux appréhender, d'une part, le niveau de pénétration des banques de céréales dans l'espace marchand et, d'autre part, leur capacité de maîtrise du circuit commercial des céréales, nous avons, au cours du traitement des données commerciales, utilisé des expressions spécifiques. Ainsi, la collecte désigne les opérations d'achat effectuées directement auprès des producteurs. Elle est, interne lorsque la localité d'achat est dans la province, et, lorsque la localité est dans une autre province. L'approvisionnement représente les achats effectués (en gros) avec une personne morale pouvant être une banque de céréales, un commerçant, l'OFNACER, etc...).

L'espace concerné par les provinces du Soum, du Séno et de l'Oudalan sera parfois désigné par le terme générique « provinces du Sahel ».

C. LES LIMITES DE LA METHODOLOGIE ET LE PLAN DU TRAVAIL

1. Les limites

Trois critiques peuvent être faites sur notre méthodologie

1.1. Les critères de choix des banques de céréales

On pourrait nous reprocher d'avoir choisi les banques de céréales en privilégiant la disponibilité des données de gestion. Plusieurs critères auraient pu effectivement servir aux choix des banques de céréales. A titre indicatif, nous citons : la taille des villages, la situation géographique du village (l'accessibilité), l'existence d'un centre commercial, la situation par rapport à un centre de financement, la présence d'organismes d'appui technique et/ou financier, le niveau d'organisation de la structure paysanne, la cohésion sociale, etc...

Face à la variabilité des critères susceptibles d'influencer les résultats, nous avons préféré partir des résultats pour analyser les facteurs qui peuvent les déterminer. Et comme nous situons nos travaux dans une étude prospective, nous avons estimé qu'il serait hasardeux de travailler sur des banques de céréales qui ne peuvent fournir de données statistiques qui sont pourtant indispensables à l'analyse de leur efficacité par rapport à leurs missions. Toutefois, nous n'insinuons pas là que les banques de céréales qui ne disposent pas de données statistiques sur leurs activités commerciales ou qui ne fonctionnent plus soient inintéressantes à étudier. Il nous a semblé délicat et même très risqué d'aborder des questions de gestion sans chiffre à l'appui pour étayer nos propos.

1.2. La représentativité des banques de céréales enquêtées

D'emblée nous précisons que l'absence de statistiques à jour sur les caractéristiques des banques de céréales (taille et la nature des magasins, les conditions de financement, les banques de céréales qui fonctionnent, celles qui sont mortes) constitue un obstacle au choix des banques de céréales représentatives de la diversité des banques de céréales installées.

Néanmoins, il est utile de noter que dans certains cas, les banques de céréales multivillageoises sont (par leur nombre) représentatives au niveau de leur province (voir tableau N°1)

1.3. Le caractère anachronique des données statistiques

Nos enquêtes de terrain ont été menées de 1992 à 1994. L'essentiel des données statistiques qui constituent la base de nos propos ne vont pas au-delà de 1993. On pourrait alors penser que nos analyses et nos principales conclusions sont dépassées. Travaillant dans le domaine depuis 5 ans environ, participant à de nombreuses rencontres en la matière, et ayant mené diverses études sur le thème, je puis affirmer qu'il n'en est rien.

Si les changements intervenus dans l'environnement des banques de céréales ont un impact certain sur leur capacité de s'en accommoder, ils ne remettent cependant pas en cause nos analyses, nos observations et nos conclusions. Bien au contraire. Ils éclairent à bien des égards.

2. Le plan de travail

Le plan comprend deux grandes parties. La première, LES BANQUES DE CEREALES DANS L'ESPACE CEREALIER BURKINABE, porte essentiellement sur les éléments justificatifs de la mise en place des banques de céréales.

La seconde, LES BANQUES DE CEREALES, ROLES ET ENJEUX AU BURKINA FASO, traite de l'efficacité de celles-ci par rapport aux objectifs qui leur avaient été assignés et de leur avenir dans la nouvelle politique agricole du Burkina Faso.

PREMIERE PARTIE :

**LES BANQUES DE CEREALES
DANS L'ESPACE CEREALIER BURKINABE**

CHAPITRE I : LA DIVERSITE DES SITUATIONS ALIMENTAIRES : PRECARITE ET AUTONOMIE CEREALIERES DE LA PAYSANNERIE BURKINABE

Dans toutes les localités rurales de la zone soudano-sahélienne, les disponibilités alimentaires, et notamment en céréales, aliment de base de la majorité des populations, dépendent en premier lieu du niveau des productions par rapport à la demande en céréales vivrières. Or les quantités de céréales produites pour subvenir aux besoins vivriers dépendent de plusieurs facteurs. Les principaux, pour ce qui est de notre champ d'étude, sont les conditions agro-climatiques et morpho-pédologiques, supports des activités productives et des méthodes d'exploitation des ressources naturelles par l'homme. La dynamique des unes et des autres, d'ampleur différente selon les espaces agricoles, a fragilisé dans bien des espaces ruraux les activités productives principales. Le clivage naturel, qui en résulte, se traduit par des conditions alimentaires contrastées entre les différentes échelles d'un espace donné.

Au Burkina Faso, deux types principaux d'espaces ruraux se distinguent au plan céréalier : des espaces autosuffisants, où la production couvre généralement l'ensemble des besoins et ceux dont les productions cérésières n'arrivent pas à faire face à la demande. Les premiers sont représentés par les provinces du Mouhoun et du Gourma et les seconds celles du Séno, de l'Oudalan, du Soum et du Yatenga.

A- LES FONDEMENTS PRINCIPAUX

Pays totalement enclavé, le Burkina Faso, de par sa position géographique, constituerait un carrefour d'échanges culturels et commerciaux non négligeables entre les Etats d'Afrique Occidentale. Les 6 frontières qu'il partage avec le Mali, le Niger, la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Togo et le Ghana lui en offrent l'occasion.

Pour son développement agricole, le pays est divisé en 12 Centres Régionaux de Promotion Agro-pastorale (CRPA). Chaque CRPA comprend 2 à 3 provinces (à l'exception de celui de la Comoé qui se limite à la province du même nom) et est subdivisé en Services Provinciaux. Ceux-ci sont composés de Zones d'Encadrement Agricole (ZEA) constituées d'Unités d'Encadrement Agricole (UEA) regroupant chacune plusieurs villages.

Ces unités spatiales ne forment pas un ensemble homogène. Les conditions climatiques, morpho-pédologiques et les pratiques agraires se conjuguent pour les différencier les unes des autres. Et il en résulte des disparités dans les niveaux de la production agricole. Le mil, le sorgho et le maïs, principales céréales locales, constituent l'alimentation de base de la population. Ces produits qui occupent régulièrement plus de 60 % des terres affectées à la production végétale et sur lesquelles portera l'essentiel de notre propos couvrent plus ou moins convenablement les besoins en vivres. Comment en est-on arrivé à cette situation ?

1. La dynamique des conditions principales de la production agricole.

De nombreuses études ont été réalisées sur les composants naturels des écosystèmes sahéliens. Aussi, nous contenterons-nous de dégager les éléments fondamentaux qui influencent de façon déterminante les activités productives à partir desquelles les populations agricoles tirent l'essentiel de leur subsistance, en tentant de montrer la chaîne de causalité qui aboutit au clivage alimentaire entre les unités spatiales. Nous nous appuierons sur les données statistiques pour catégoriser notre champ d'étude en espaces vivriers déficitaires et excédentaires au plan céréalier.

Les premiers seront représentés par 4 provinces (celle du Yatenga au nord et celles du Soum, du Séno, et de l'Oudalan à l'extrême nord, communément appelées les provinces du Sahel) et les seconds par les provinces du Mouhoun (à l'ouest) et du Gourma (à l'est).

a. La fragilité des activités productives principales dans les provinces déficitaires du Yatenga et du Sahel (Soum, Séno, Oudalan).

Dans les provinces du Yatenga et du Sahel, les déficits de production céréalière sont réguliers et plus accentués que les excédents qui apparaissent désormais comme des situations conjoncturelles. Le relief y est très peu contrasté. De manière générale, l'altitude moyenne ne dépasse guère 300 m de commandement au-dessus du niveau de la mer. Les collines culminant à environ 400 m au sud-ouest de la province du Yatenga, les affleurements de granites au dessus des pénéplaines plus concentrées dans le département d'Aribinda et les tables cuirassées éparpillées partout ailleurs constituent les lignes de hauteur dans les quatre provinces. Mais, de par leur mise en valeur, la province du Yatenga se distingue de celles du Sahel.

Dans la province du Yatenga, les sols gravillonnaires, avec par endroits de faibles recouvrements argileux portant une végétation de savane arborée et steppique, sont de préférence consacrés à la pâture du bétail et à la culture du mil. Tandis que les sols argilo-sableux, peu épais et

pauvres en éléments fertilisants des hauts de pentes, sont utilisés pour la culture du mil, du maïs et de l'arachide et ce en dépit des risques considérables qui menacent les cultures.

Quant aux sols d'apport des dépressions périphériques et des bas de pentes, les plus fertiles, ils sont en permanence ensemencés de sorgho et de mil ; plus bas, dans les bas-fonds, les sols argilo-limono-sableux, constamment engorgés d'eau en saison de pluies, peu fertiles, lourds, difficiles à travailler avec la houe (outil couramment utilisé par les paysans) ont une grande capacité de rétention en eau et permettent aux plantes cultivées de résister à une sécheresse peu prononcée. Mais ils présentent d'énormes risques d'asphyxie pour les cultures en année de pluviométrie abondante. Selon les saisons, les paysans les affectent aux cultures maraîchères, à la riziculture et au sorgho.

En revanche, dans les provinces du Sahel, les catégories de terres consacrées à l'agriculture sont limitées. Celles principalement utilisées pour la production des vivres sont les sols sableux des cordons dunaires. Légers, ces sols sont plus faciles à travailler avec l'iler que les sols sur alluvions des bas de pentes (vertisols). Ceux-ci, pourtant fertiles, ne présentaient pas un intérêt agricole aux yeux des populations. Aptes à la culture du sorgho, ils ont peu intéressé les populations dont la préférence alimentaire va au mil. Mais depuis la pénétration des Mossi dans la région, notamment au sud de la province du Soum et la sécheresse des années 1970, les sols des bas de pentes sont exploités et désormais consacrés à la culture du sorgho (provinces du Soum et du Séno), du maïs et quelquefois de riz.

L'activité pastorale, qui occupe la majorité de la population rurale, repose sur l'exploitation saisonnière des ressources naturelles. Les formations dunaires portant les graminées sont exploitées durant toute la saison chaude. Mais dès que tombent les premières pluies, les brousses tigrées des tables cuirassées sont mises à contribution pour alimenter les animaux.

Le support morpho-pédologique succinctement analysé n'est pas en soi aussi contraignant que le climat dont nous allons maintenant appréhender le fonctionnement. Les conditions climatiques constituent la principale contrainte difficilement maîtrisable ; elles constituent les principaux obstacles qui rendent aléatoires les activités productives des paysanneries tropicales. Toutefois, sans minimiser les autres composantes du climat, notre analyse portera en grande partie sur la pluviométrie qui, en l'état actuel des connaissances, apparaît comme l'élément fondamental du climat qui influence une agriculture de type pluvial.

Les données pluviométriques établies sur plusieurs décennies montrent une baisse considérable des pluies annuelles. Dans la province du Yatenga, la moyenne annuelle des pluies

tombées, qui était de 720 mm entre 1921³ se situe à 584,6 mm sur la période 1963-1993. Sur celle de 1971-1993, elle n'est que de 554,8 mm. Dans les provinces du Sahel, la tendance n'est guère meilleure. Les données de Michel Grouzi et de Jean Alberger (in, le risque en Agriculture) en donnent une idée. Selon leur travail, les moyennes annuelles des totaux des pluies enregistrées à Dori et à Gorom-Gorom de 1920 à 1983 sont respectivement de 535 mm et de 462 mm. Les écarts avec celles que nous avons calculées sur deux périodes différentes sont significatifs : 1963-1993, 472 mm à Dori et 378 mm à Gorom-Gorom ; 1971-1993 , 433 mm dans la première localité et 340 mm dans la seconde.

En effet, en dépit de quelques améliorations de la quantité des précipitations annuelles par rapport aux moyennes précédemment calculées à Gorom-Gorom (514,1 mm et 589,5 mm respectivement en 1969 et 1991) à Dori (684,5 mm en 1969, 603,1 mm en 1976 et 518 mm en 1991) et à Ouahigouya (761,3 mm, 775,9 mm, 836,1 mm et 679,5 mm respectivement en 1974, 1978, 1981, et 1991), les graphiques pluviométriques (n°1 n°2 et n°3) montrent que les quantités d'eaux tombées pour alimenter les plantes cultivées et les fourrages ont considérablement chuté depuis 1967, année de pénuries alimentaires moins médiatisées que 1973-1974, 1983-1984 et 1991. Les années déficitaires par rapport aux moyennes établies sur plus de 60 ans (séries de données que nous estimons suffisantes pour caractériser les mécanismes pluviométriques) dans les postes de Ouahigouya, Dori et de Gorom-Gorom sont majoritaires ; plus de 60 % des années ont enregistré des pluies inférieures à la moyenne : Ouahigouya (64,52 %), Dori (74,19 %) et Gorom-Gorom (80,64 %). Les fluctuations inter annuelles traduites par les graphiques cités ont été si souvent importantes qu'elles ont provoqué des sécheresses difficilement oubliables par les populations en raison des résultats agricoles catastrophiques et des pertes importantes d'animaux qui en ont découlé. Les plus récentes sont celles des années 1973, 1983 et 1984.

La baisse des pluies annuelles hypothèque le développement des céréales vivrières et la repousse des fourrages constitués principalement de graminées annuelles dont la quantité et la qualité sont intimement fonction de la pluviométrie.

De plus les précipitations sont généralement irrégulières à l'intérieur de la saison des pluies. Certes les graphiques des moyennes mensuelles (graphiques n°5 et 6) montrent que tous les mois à Ouahigouya et dix mois dans le Sahel sont susceptibles d'être arrosés. Mais les pluies utiles, celles sur lesquelles les paysans comptent ne s'étendent que sur deux à quatre mois, parfois entrecoupées de périodes de sécheresses. Celles-ci obligent bien souvent les paysans à reprendre les semis avec le risque que les plantes n'arrivent pas à maturité avant la fin de la saison des pluies. Une grande partie

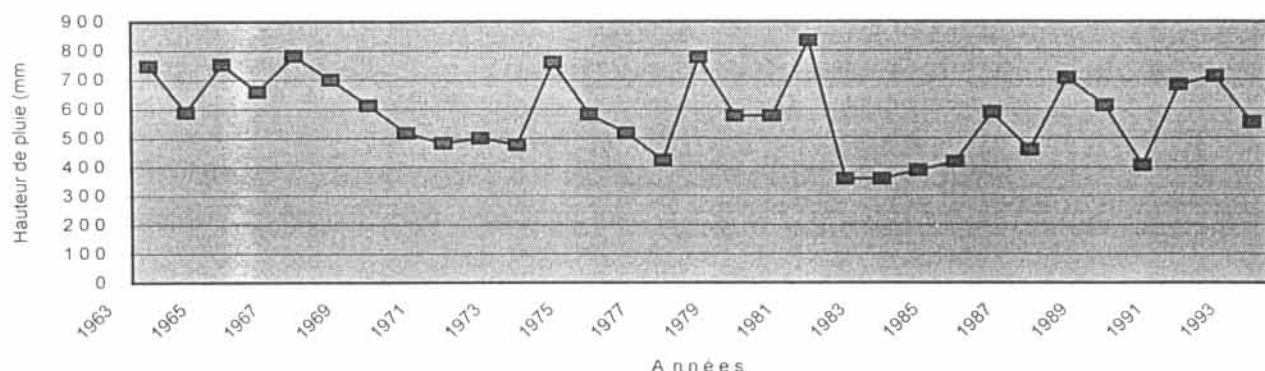
³ Jean Yves Marchal : 1983, *Société, espaces et désertification dans le Yatenga ou dynamique de l'espace rural soudano-sahélien* Paris, travaux et documents de l'ORSTOM, 873 P.

du Nord du Burkina Faso a connu une fin de campagne agricole 1995 extrêmement difficile du fait de l'arrêt des pluies en octobre. La situation alimentaire des animaux et des hommes serait telle << *que si rien n'est fait d'ici trois mois, il y aura mort d'hommes et d'animaux dans le Sahel* >> (aurait lancé une autorité politique à l'intention des partenaires de coopération).

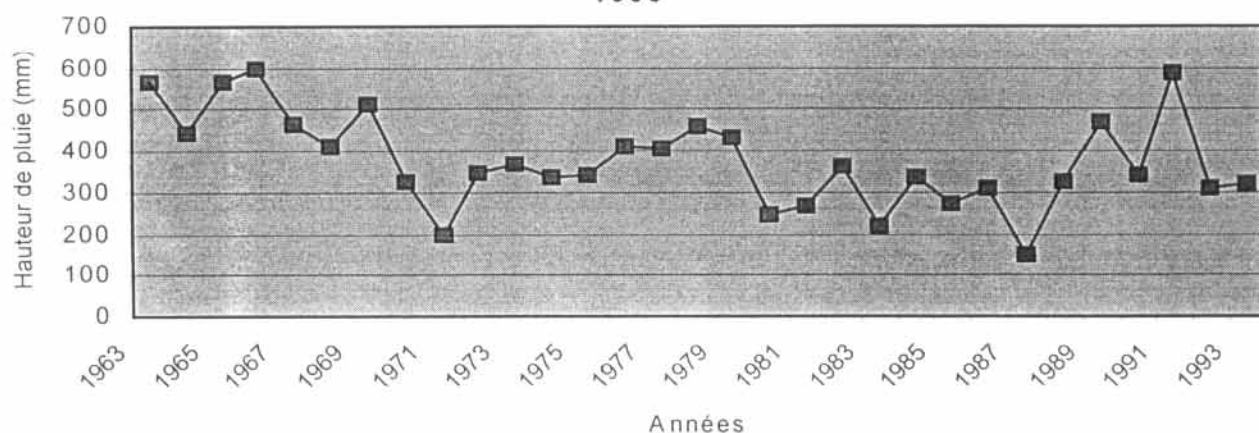
A ces contraintes pluviométriques s'ajoutent les fortes températures (atteignant parfois 45°C dans les provinces du Séno et de l'Oudalan, 40°C dans celle du Yatenga) et l'harmattan, vent desséchant qui souffle de novembre à mars-avril. L'évapotranspiration qui en est liée et constamment supérieure à 2000 mm⁴ par an, accélère le flétrissement des végétaux et contribue puissamment à réduire les ressources en eaux des sols.

⁴ Selon Michel Grouzi (1987) cité par Dominique Guillaud (1993, *l'Ombre du mil. Un système agropastoral en Aribinda (Burkina Faso)*, Paris, ORSTOM, Collection *A travers Champs*, 321 p.) l'évapotranspiration dans les environs de la Mare d'Oursi est 8 fois supérieure.

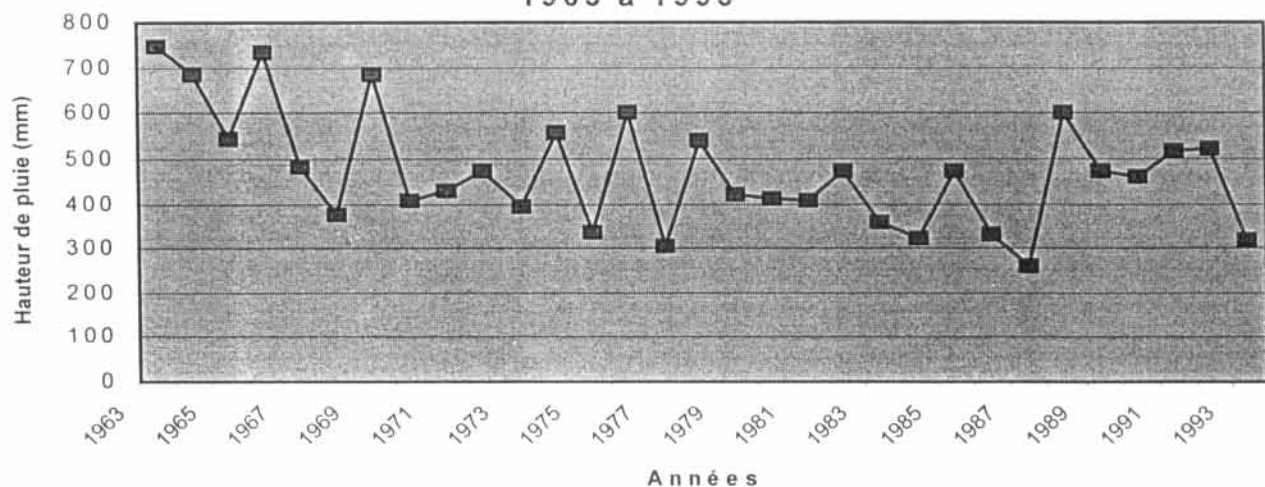
Graphique N° 1 : Pluviométrie annuelle à Ouahigouya de 1963 à 1993



Graphique n° 2 : Pluviométrie annuelle à Gorom - Gorom de 1963 à 1993

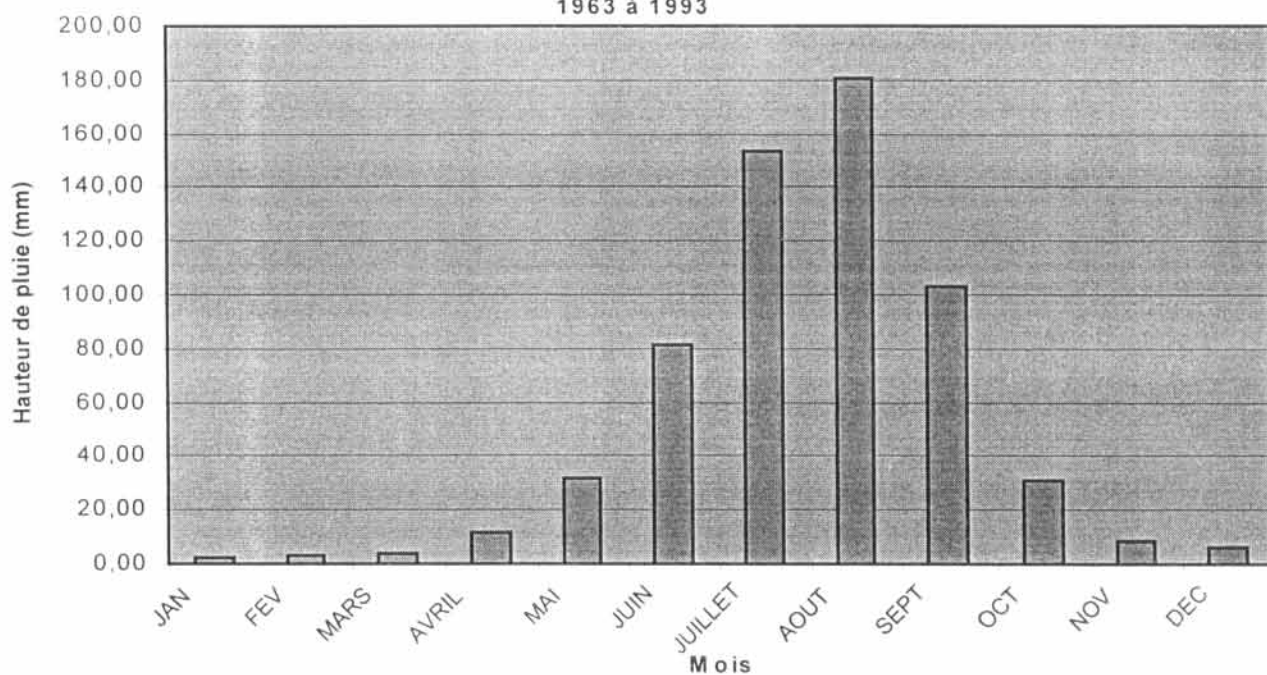


Graphique N° 3 : Pluviométrie annuelle à Dori de 1963 à 1993

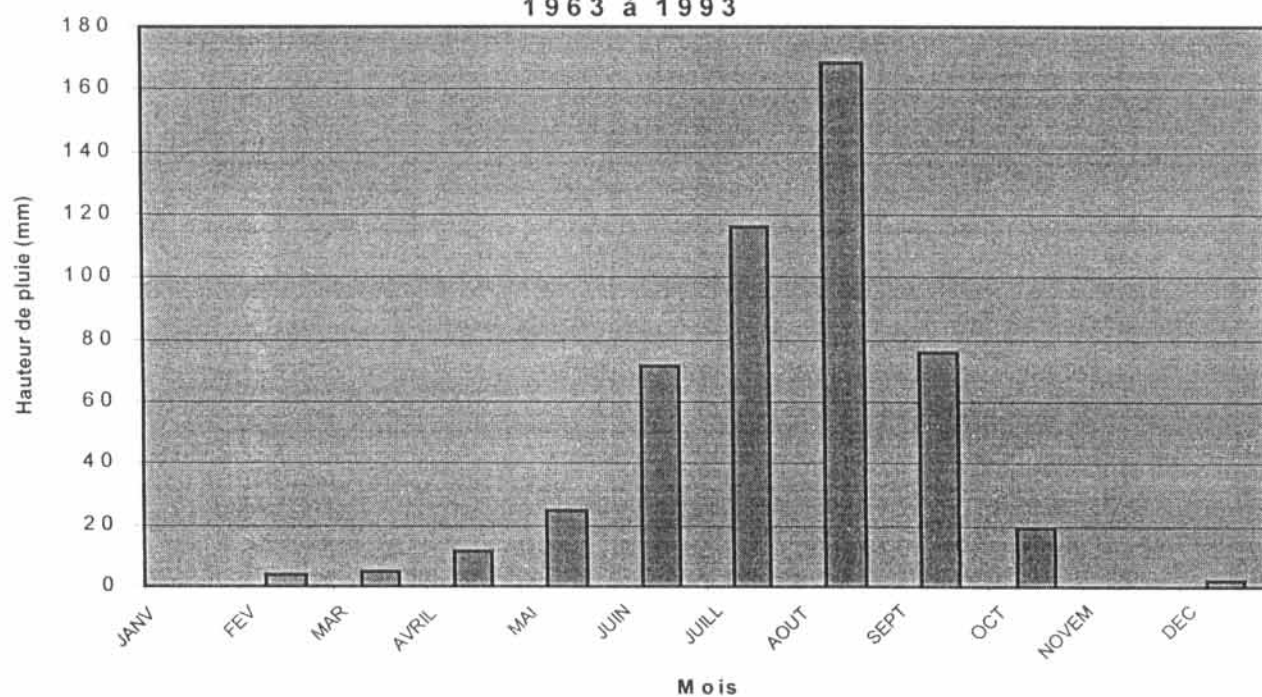


Source : Direction de la météorologie

Graphique N° 4 : Moyennes pluviométriques mensuelles à Ouahigouya de 1963 à 1993



Graphique N° 5 : Moyennes pluviométriques à Dori de 1963 à 1993



Source : Direction de la météorologie

Les irrégularités pluviométriques sont telles qu'à chaque campagne agricole les paysans doivent spéculer sur les pluies pour l'obtention des récoltes⁵. Et ce d'autant que <<*quelques jours de plus ou de moins, c'est la soudure assurée ou la disette permanente. Il s'ensuit une insécurité alimentaire permanente.*>> (Selon un administrateur colonial du Yatenga dont les propos nous sont rapportés par Jean-Yves Marchal : 1983, op. cit).

Toutefois les méfaits des conditions naturelles ne doivent pas dissimuler la responsabilité des hommes. Le mode de vie des populations n'est pas de nature à les atténuer, surtout dans la province du Yatenga. En témoignent les études de Jean Yves Marchal (op. cit) sur les dynamiques agraire, foncière et démographique.

Tableau n°2 : La dynamique démographique dans la province déficitaire du Yatenga 1960-1991

Années	1960	1970	1975	1985	1991
Données démographiques					
Habitants	415.000	474.000	530.192	536.578	558.318
Densités (hab/km ²)	31,4	35,8	40,1	40,6	42,2

Sources : Jean Yves Marchal (1983, op. cite) et INSA (1985 : Recensement général de la population au Burkina Faso. 1991 : Enquêtes démographiques au Burkina Faso).

Nous avons calculé les densités de population en partant du principe que les limites provinciales sont restées immuables pendant la période considérée. Le nombre d'habitants au km² qui était de 31,4 en 1960 est passé à 42,2 en 1991 avec des densités locales supérieures à 50 hab/km². En 1985, plus de 50 % des départements de la province avaient des densités de population comprises entre 50 et 140 hab au km².

La pression démographique est encore plus forte si nous ne tenons compte que de la portion du territoire cultivable, la terre utile. En 1976, celle-ci a été estimée à 34 %⁶ de la superficie totale de la province (13 222 km² selon les documents des services techniques de l'agriculture) soit, grosso-modo, 4500 km². Si nous supposons que la terre utile évaluée en 1976 est non seulement égale à celle de 1960 mais aussi qu'elle n'a pas sensiblement varié, la densité humaine serait alors passée de

⁵ Jean Yves Marchal : 1982, *L'Option pour l'extensif. L'évolution de l'agriculture Mossi (Haute-Volta)*, In *Economie rurale*, N° 147-148, Janvier 1982, PP 63-67).

⁶ D'après le Bureau Africain de Recherches Appliquées (1976, *Examen sur la situation actuelle et perspectives d'évolution des ORD du Sud-Ouest et du Yatenga*, Bruxelles, 137 p).

92,2 hab/km² en 1960 à 119,2 hab/km² et à 124,1 hab/km² respectivement en 1985 et 1991. C'est donc dire que l'augmentation de la population entraîne une forte pression sur les surfaces cultivables.

Du tableau n°2, il ressort que la population, après avoir remarquablement augmenté entre 1970 et 1975 (2,27 %) s'est presque stabilisée entre 1975 et 1985 (0,12 %) et sur la période 1985-1991 (0,66 %). Les famines de 1982-1984, sans doute les plus dramatiques de toutes celles qui ont sévi ces 30 dernières années dans les localités rurales burkinabé et plus généralement sahéliennes auraient sans doute précipité la mort de nombre de populations vulnérables (les vieux et les enfants). Mais elles ont surtout accéléré le mouvement d'émigration.

Malheureusement, l'émigration concerne une proportion plus forte d'actifs que d'inactifs. Jean Yves Marchal⁷ a établi que près de 40 % de la classe d'âge de 15 à 39 ans est concerné. Si les départs diminuent le nombre de bouches à nourrir, ils affectent davantage la force de travail. Cette altération, malgré la croissance démographique, est notable au niveau des unités familiales de production qui de plus en plus se rétrécissent. Jadis composées d'environ 40 personnes, les exploitations agricoles atteignent désormais à peine 10 personnes, avec certainement moins de 5 actifs (le recensement de la population en 1985 ayant estimé que la province compte 49,45 % d'actifs). Il faut donc fournir davantage d'efforts pour produire.

En plus du facteur migratoire, l'individualisme de plus en plus prononcé et la recherche du gain monétaire individuel ont favorisé la segmentation des grandes unités de production en cellules élémentaires, approchant le ménage. L'indépendance économique à laquelle aspirent les cadets se traduit dans l'espace par l'accroissement des superficies cultivées, accompagné de l'extension des parcelles en vue de minimiser le risque climatique.

L'option pour l'extensif s'est traduite par des taux d'occupation du sol très élevés par endroits : 75 % de la superficie totale des localités était déjà exploité en 1982 (Jean Yves Marchal : 1982, op. cit). Or ceci ne s'est pas accompagné d'une amélioration importante des techniques de production. Au contraire, les pratiques culturales soignées mais exigeantes en main d'œuvre ont été abandonnées : les sarclages avec buttage sont désormais effectués de façon sommaire ou pas du tout ; la fumure organique dont l'éloignement et la dispersion des champs limitent l'utilisation, suffit de moins en moins ; et la jachère, autrefois principal moyen moins onéreux d'amélioration de la qualité des sols, est en voie de disparition.

⁷ Jean Yves Marchal : 1977, *système agraire et évolution de l'occupation de l'espace au Yatenga (haute-Volta)*. Paris, in *cahiers. ORSTOM, séries SC humaines, Vol XIV, N° 2 PP 141-149*.

Cela, a n'en pas douter, a des conséquences fâcheuses sur le support physique des activités productives. Les sols ainsi dénudés par les agressions multiples de l'homme (en quête de bois de chauffage déjà entamé par un climat altéré et de terres de cultures) et des animaux (pâturage aérien) sur la végétation subissent les érosions hydraulique et éolienne. L'eau de ruissellement provoque des formes de dégradation spectaculaires: environ 300 tonnes/km² /an de sol sont enlevées (d'après une étude du GERES citée par Jean-Yves Marchal, 1983 op.cit).

L'harmattan (dont nous avons déjà noté l'impact sur les végétaux) prive le sol des particules fines et le dessèche en profondeur. Incontestablement il s'ensuit une baisse progressive de la fertilité des sols.

Aussi, dans les provinces du Sahel, des mutations sociales opérées au début du 19^{ème} siècle ont-elles eu des conséquences néfastes sur les conditions naturelles des activités productives, en particulier l'élevage. Même si les transformations sociales sont de nature différente de celles de la province du Yatenga, elles se sont conclues par le même résultat : la péjoration des ressources naturelles.

En effet, sans toutefois entrer dans une étude approfondie des structures sociales dans les trois provinces du Sahel⁸ nous rappelons que les règles de fonctionnement des sociétés traditionnelles pastorales reposaient sur des relations de dépendance entre les différentes catégories sociales qui la composent. La province de l'Oudalan était sous le commandement des Touareg qui constituaient avec leurs serfs, les Bella, le groupe des Kel-Tamachek. Tandis que la province du Séno dépendait des Foulbé, maîtres des Rimaïbé. Par contre, dans la province du Soum et plus particulièrement en Aribinda, Dominique Guillaume nous rapporte que cette différenciation sociale se passait avec moins d'acuité. Les pouvoirs politiques et religieux étaient répartis entre les sédentaires Mossi venus du plateau central Mossi et les Kurumba qui seraient les premiers habitants. La hiérarchisation des rapports sociaux avaient des implications sur la division sociale du travail. Le travail de la terre était du ressort des serfs. Plusieurs facteurs vont se conjuguer pour mettre à mal l'élevage, l'activité productive principale : l'instauration de l'administration coloniale ayant mis fin aux hégémonies politiques touareg et foulbé favorise l'ouverture de champs de cultures par les serfs ; les sécheresses de 1913 - 1914 et 1973 provoquent d'une part l'arrivée massive des Mossi qui occupent les bas-fonds jadis réservés à la pâture du bétail et d'autre part la sédentarisation de certains nomades qui se reconvertissent dans l'agriculture.

⁸ A ce sujet, nous conseillons les travaux de Henri Barral, Michel Langlois et Dominique Guillaud (voir bibliographie) pour plus de détails sur les structures sociales du Sahel burkinabè

Ainsi l'espace agricole s'étend au détriment de l'activité pastorale. Les champs empiètent considérablement sur les parcours de bétail qui (pour les populations restées nomades) n'étaient pas régis dans les sociétés pastorales par des règles d'exploitation : appartenant à tout le monde, les terres traditionnellement réservées à la pâture n'étaient en fait sous la responsabilité de personne.

La mise en culture des zones de bas-fond affectées à l'abreuvement en saison des pluies accentue la pression des animaux sur les herbacées qui déjà subissent les effets néfastes de la baisse des pluies. Les sols dépourvus de leur couverture deviennent alors très sensibles à l'érosion surtout lorsque les premières averses sont violentes. La dégradation des sols se répercute sur la production du fourrage et par conséquent sur les produits de l'élevage dont le lait qui comme nous le verrons plus loin, joue un rôle non négligeable dans la sécurité alimentaire des populations.

Face à l'altération du cadre de leurs activités de subsistance, les populations ont adopté des stratégies variées abondamment étudiées par Michel Langlois, Henri Barral et Dominique Guillaud (pour les provinces du Sahel) et par Issa Drabo et Jean-Yves Marchal (pour la province du Yatenga). Elles reposent sur: les migrations alimentaires et de travail, l'exploitation saisonnière des potentialités naturelles, l'utilisation des variétés de céréales à cycle végétatif court et adaptées aux conditions climatiques contraignantes, la sédentarisation des groupes de populations traditionnellement nomades et à l'inverse la pratique de l'élevage par les populations anciennement agricoles, et des méthodes variées de protection des sols contre l'érosion. Toutes ces stratégies participent de la gestion des risques auxquels les activités productives sont durement confrontées, le plus important étant le risque climatique. A l'inverse, dans les provinces du Gourma et du Mouhoun, la contrainte climatique apparaît avec moins d'acuité.

b. Des conditions agro-climatiques moins contraignantes dans les provinces du Mouhoun et du Gourma

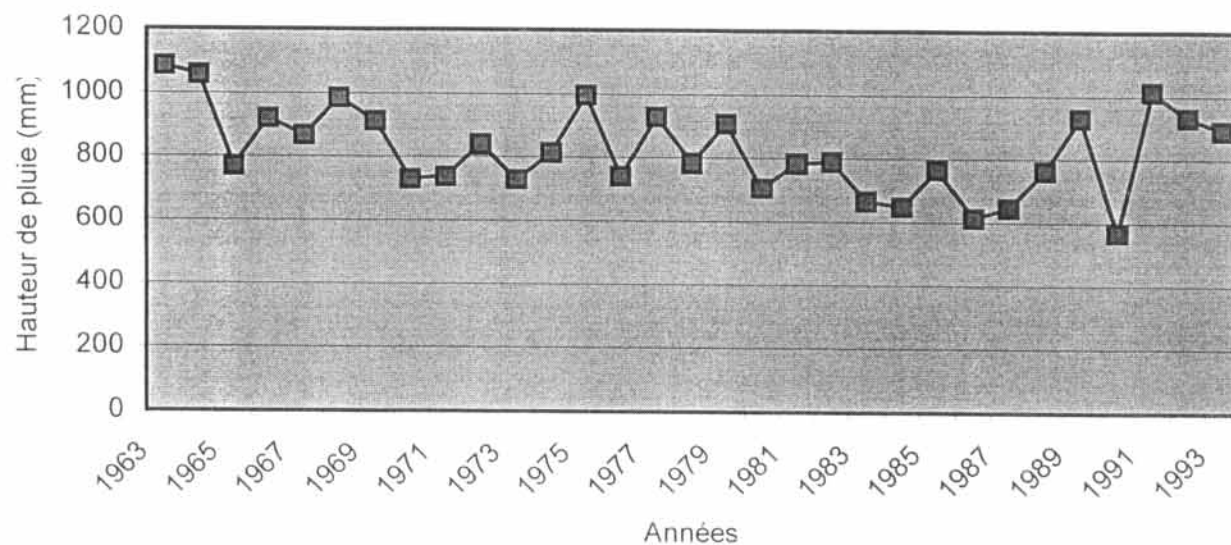
Les provinces du Mouhoun et du Gourma, situées entre les 12° et 13° de latitude nord et entre les isohyètes 600 mm au nord et 900 mm au sud appartiennent à la zone climatique soudanienne. Les moyennes annuelles des hauteurs de pluies enregistrées à Dédougou (chef lieu de la province du Mouhoun) et à Fada (chef lieu de la province du Gourma) de 1963 à 1993 sont respectivement de 754,7 mm et 823,7 mm (graphiques n° 6 et 7). A Fada, les précipitations ont varié entre 1076,9 mm (en 1963) et 395,6 mm (1991). A Dédougou ces chiffres sont de 1083 (1963) et 568 (1990).

Dans ces deux provinces, les plantes cultivées souffrent peu de l'insuffisance des pluies. Ce d'autant plus que les pluies utiles s'étendent au moins sur quatre mois. En plus les coefficients de variation intra-mensuels sont inférieurs à 50 %. Contrairement aux exploitations agricoles des

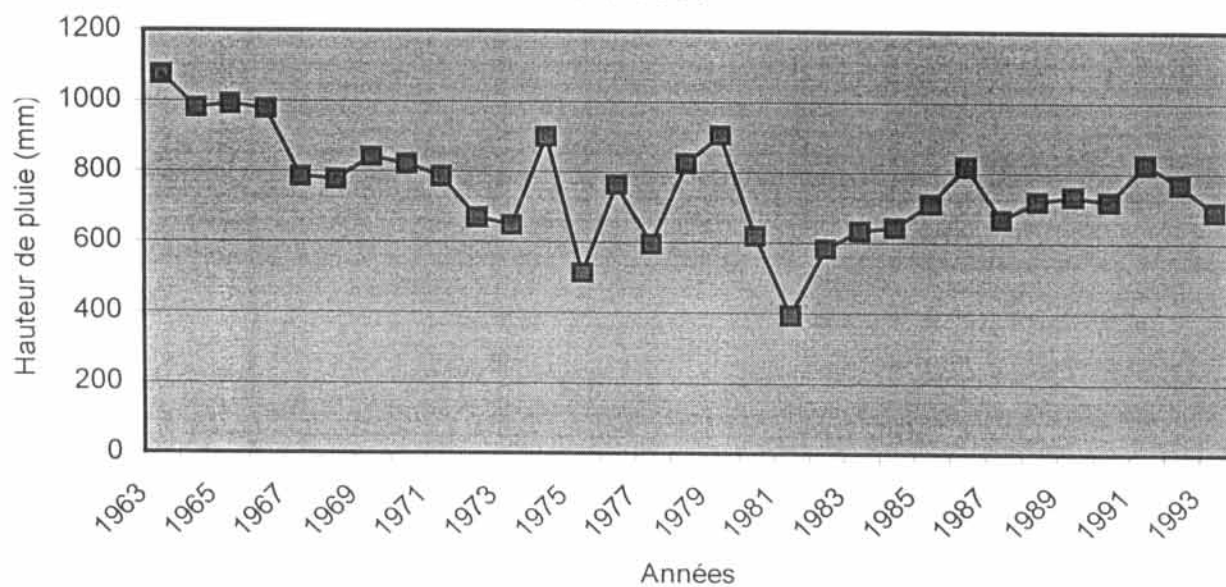
provinces du Yatenga et du Sahel confrontées à la brièveté de la saison des pluies, celles des provinces du Mouhoun et du Gourma ont la possibilité de remédier aux temps de sécheresse . Elles ne connaissent pas des interruptions de pluies prolongées qui se traduisent parfois par des sécheresses à l'intérieur de la saison des pluies; les précipitations sont, dans bien des cas bien, réparties. Michel Eldin (in le risque climatique) en comparant les pluies décadaires à l'ETP établit que, même en années difficiles, les producteurs agricoles de la province du Gourma bénéficient de 70 jours de culture et de 100 jours de cultures en années normales.

De 1963 à 1993, la moyenne des jours de pluies à Fada et à Dédougou est respectivement de 70 jours et de 61 jours. Les mois de juillet et d'août desquels dépend en grande partie la situation des récoltes sont convenablement et régulièrement arrosés (graphiques n° 8 et 9). Sur la période considérée, de l'observation des pluies décadaires, il s'avère que seules quelques décades ne reçoivent pas de pluies : les deuxièmes décades de juillet 1976 et 1977 à Fada. Mais les hauteurs d'eau des décades précédentes sont suffisantes pour éviter le dessèchement des sols. Même si nous étendons la période à risque au mois de juin, nous constatons que les pluviosités ne sont pas contraignantes. A Fada N'Gourma et à Dédougou, ce sont respectivement 14 % et 13 % des décades qui ont été faiblement arrosées (pluviosités inférieures à 20 mm).

**Graphique N° 6 : Pluviométrie annuelle à Fada de
1963 à 1993**

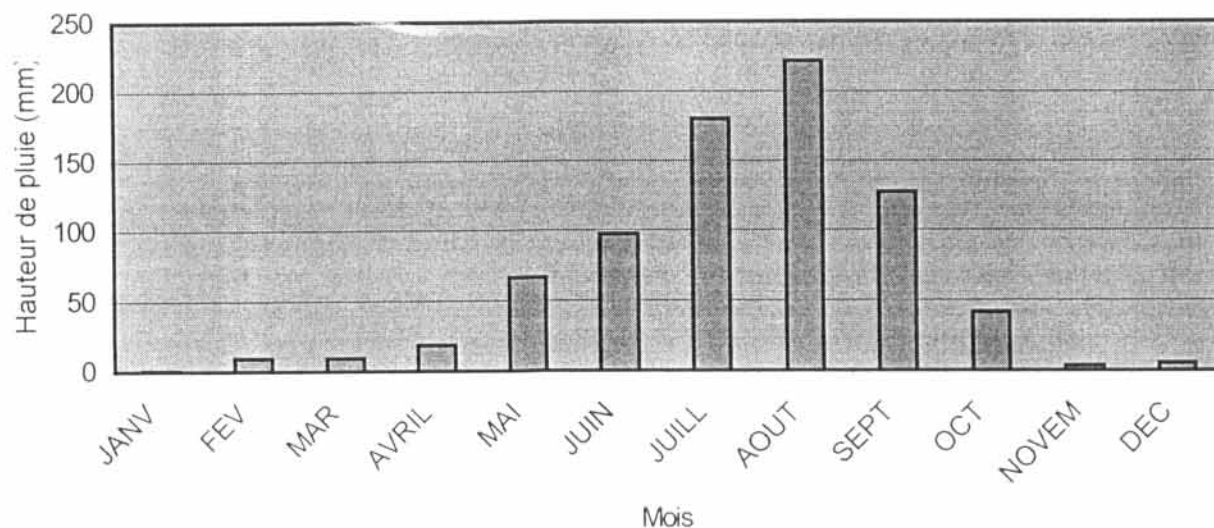


**Graphique N° 7 : Pluviométrie annuelle à Dédougou de
1963 à 1993**

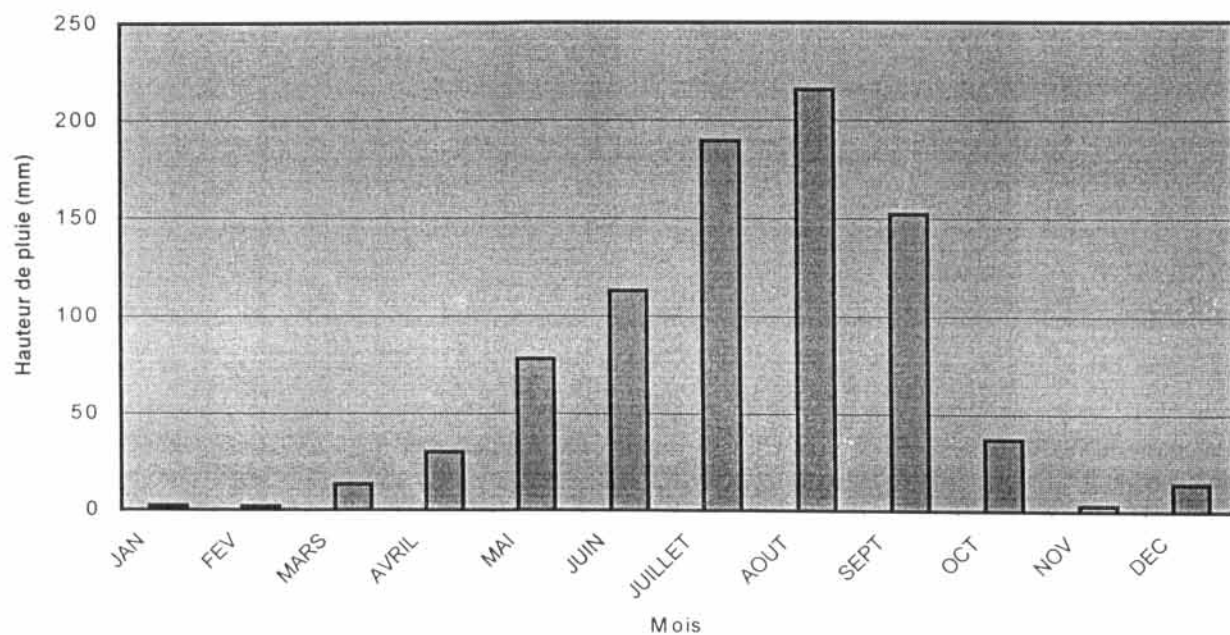


Source : Direction de la météorologie

**Graphique N° 8 : Moyennes pluviométriques mensuelles à
Dédougou de 1963 à 1993**



**Graphique N° 9 : Moyennes pluviométriques mensuelles à
Fada de 1963 à 1993**



Source : Direction de la météorologie

Par contre, l'abondance des pluies peut constituer un handicap au développement des cultures. La concentration des précipitations sur quelques jours asphyxie les plantes. L'étalement des chutes au delà de la période de sécheresse (généralement en septembre) nécessaire à la maturation des cultures accroît le taux d'humidité, néfaste aux céréales. Le prolongement des pluies (situation rare mais avec laquelle les paysans doivent compter du fait de l'imprévisibilité des conditions atmosphériques) peut provoquer une situation alimentaire aussi catastrophique qu'une

sécheresse prolongée. Car le paysan est face à un dilemme : attendre l'arrêt des pluies avant de récolter mais avec le risque que les produits pourrissent ou récolter des grains ayant un taux d'humidité anormalement élevé et qui seront difficiles à conserver selon les techniques traditionnelles de stockage. Quelle que soit l'option choisie, il y a risque de perte en vivres.

En effet, les conditions agro climatiques sont plus contraignantes dans les provinces du nord que dans celles de l'ouest et de l'est où elles sont plus clémentes à la production des céréales vivrières. Dans les provinces du Yatenga et du Sahel, l'agriculture et l'élevage, les deux activités productives principales, subissent durement les contraintes climatiques. Leurs effets sur les sols ne sont pas atténués par les techniques culturales qui, pour la grande majorité des exploitations agricoles, n'ont pas remarquablement progressé malgré la pression humaine sur les ressources naturelles (lutttes anti-érosives). Certes, des opérations d'amélioration de la qualité des sols (fabrication de fumure organique) sont effectuées par les populations avec le concours des structures d'appui au monde rural. Mais les statistiques agricoles qui seront analysées dans la rubrique suivante montrent que les résultats sont peu probants. Les populations rurales des provinces du Nord en général, du Yatenga et du Sahel en particulier sont toujours menacées par l'insuffisance de la production des céréales vivrières contrairement à celles des provinces du Mouhoun et du Gourma.

2. Des espaces vivriers contrastés

L'essentiel de l'alimentation des populations rurales soudano-sahéliennes porte sur une gamme variée de produits regroupés en quatre principaux types: les céréales, les légumineuses, les tubercules et les produits maraîchers. Mais la production agricole est largement dominée par les céréales, notamment le mil, le sorgho, le maïs, le fonio et le riz. Les statistiques agricoles établissent qu'elles occupent en moyenne 84% des superficies cultivées à chaque campagne (de 1984/1985 à 1992/1993). Cependant, l'accroissement des aires cultivées semble s'effectuer au détriment des céréales. De 89% des aires totales emblavées en 1985/1986, leur proportion a chuté à 81 % et à 83% respectivement en 1987/1988 et 1991/1992 avant de remonter à 85% en 1992/1993. Pendant que les

aires totales exploitées croissent de 3,5% par campagne, celles affectées aux céréales ont un rythme d'extension de 3%.

Quoiqu'il en soit, il s'agit d'une agriculture vivrière dominée par les céréales dont le niveau de production varie considérablement dans le temps et dans l'espace. Aux espaces vivriers autosuffisants comme la province du Mouhoun s'opposent d'autres généralement déficitaires comme les provinces du Yatenga et du Sahel.

a. La précarité vivrière des provinces du Yatenga et du Sahel

L'activité agricole dans les quatre provinces commence en juin-juillet avec les semis dès que tombent les premières pluies utiles. Les récoltes s'étendent d'octobre à novembre. La production végétale est plus diversifiée au Yatenga qu'au Sahel.

Tableau n°3 : Superficies cultivées et productions par type de produits dans la province du Yatenga en 1986.

Types de produits vivriers cultivés	Superficie (ha)	Productions (tonnes)
Céréales	174.490	72.195
Légumineuses	21.320	11.279
Produits maraîchers	80,50	937.50
Totaux	195.890	84.411

Source : CRPA du Nord/Yatenga

Les céréales occupent plus de 80 % des superficies cultivées et constituent aussi la même proportion (plus de 80 %) des totaux de la production végétale. Cependant il est à noter la progression remarquable des légumineuses constituées essentiellement de l'arachide, du niébé, du sésame et du voandzou. Leur superficie a été multipliée par 11 entre 1984 et 1989, passant ainsi de 3409 ha à 35999 ha. Elles ont toujours été des cultures de rapport (arachide surtout) et des compléments alimentaires aux céréales (niébé et voandzou) permettant aux paysans d'assurer la soudure. Mais que traduit cette progression spectaculaire de surface? Sont-elles en train de prendre une place importante dans le système alimentaire des populations rurales de la province, ou tendent-elles à élargir la gamme de produits de rapport agricoles dont la vente permet de se procurer les céréales? Il se pourrait qu'avec des fins d'hivernage aléatoires qui compromettent la réussite des céréales vivrières, les paysans cultivent et même consomment davantage les légumineuses. Si tel est le cas, alors une nouvelle méthode d'approche de la situation alimentaire s'impose afin que l'on n'assimile plus l'insuffisance de la production céréalière à une crise alimentaire.

Néanmoins, nous considérons que la situation alimentaire est fortement tributaire des caractéristiques de la production céréalière. Celle-ci est constituée en grande partie par le sorgho blanc et le mil. Adaptés aux conditions naturelles et aux habitudes alimentaires des Mossi, ils sont les plus cultivés: en moyenne plus de 90 % des superficies emblavées en céréales leur sont chaque année affectées. Par contre le maïs (dont la production progresse à l'ouest comme nous le verrons plus loin) exigeant en eau et difficile à moudre par les meules traditionnelles ou les pilons et délicat à conserver, intervient peu dans l'alimentation et par conséquent dans le système de production ; il ne représente que 2 à 4 % des superficies consacrées aux céréales selon les campagnes de 1985/1986 à 1992/1993.

Cette agriculture a de plus en plus du mal à couvrir convenablement les besoins vivriers de la population. De 1985/1986 à 1992/1993 la moyenne des bilans céréaliers est négative : -33500 tonnes. Sur la même période, seule la campagne 1991/1992 a enregistré des productions céréalières largement supérieures aux besoins de la campagne: 31628 tonnes d'excédent ont été dégagées. Aussi, à l'exception de la province du Kadiogo (à majorité urbaine selon le recensement général de la population réalisé en 1985 : 96 % de la population est urbaine) la province du Yatenga détient le record des déficits de production. Sur les neuf campagnes de 1984/1985 à 1992/1993, cinq ont été plus déficitaires dans la province du Yatenga que partout ailleurs.

Dans les provinces du Sahel, les conditions alimentaires dans lesquelles vivent les populations sont peu différentes de celles du Yatenga. Contrairement au système de culture pratiqué dans la province du Yatenga, la production végétale est très peu diversifiée dans les provinces du Sahel (si on tient compte des données statistiques). Les efforts de production portent sur le mil, céréale la plus appréciée et qui constitue la base de l'alimentation de la population des trois provinces du Sahel. Dans bien de campagnes agricoles, au moins 75% des superficies ensemencées en céréales portent le mil (à l'exception de 1988/1989 : 53% des superficies de céréales ont été occupées par le mil).

Certes les conditions morphopédologiques (sols légers) et agro-climatiques (faiblesses pluviométriques) sont favorables à la pratique du mil. Mais les outils de travail traditionnels couramment utilisés (l'iler) inadaptés aux sols lourds des bas-fonds (propices à la culture du sorgho) ont longtemps contribué à limiter la culture du sorgho. En fait la préférence pour le mil dans le système de production s'explique aussi par l'inadaptation des techniques de production anciennes aux conditions pédologiques. L'exemple des Kurumba du Sud d'Aribinda que nous rapporte Dominique Guillaud (op.cit 1993) en donne une idée. Selon l'auteur, l'introduction de la houe <<ouvre aux Kurumba du Sud d'autres perspectives culturelles. Désormais ces derniers utilisent ces sols fertiles et bien alimentés en eau à la culture de leurs anciennes variétés de sorgho et des nouvelles variétés

mossi>>⁹. Les statistiques agricoles relatives à chaque province révèlent le rôle limitant des conditions pédologiques sur les possibilités culturales.

La partie orientale de la province du Séno compte de nombreux bas-fonds favorables à la culture du sorgho: entre 40 et 43 % des superficies de céréales sont emblavées en sorgho, contre moins de 20% dans celles du Soum et de l'Oudalan. Dans cette dernière province, l'éventail de la production végétale est encore plus restreint, à en croire les services agricoles : la production de légumineuses, quoique réduite à la portion congrue dans les provinces du Soum et du Séno est ici quasi nulle (sans doute très marginale)

Aussi ces trois provinces se caractérisent par la faiblesse de leur production céréalière par rapport aux besoins vivriers des populations, à quelques nuances près. D'après les statistiques agricoles établies par le CRPA du Sahel de 1985/1986 à 1992/1993, le Sahel aurait été autosuffisant seulement en 1991/1992 (excédent de 36 713 tonnes) et en 1992/1993 (+ 44 160 tonnes). Ces données, quoique très contestées¹⁰ par les autres organismes intervenant dans la région établissent que la province de l'Oudalan est la plus vulnérable, les provinces du Séno et du Soum enregistrant des excédents de production ponctuels. Malgré la guerre des chiffres entre le CRPA et les autres organismes (qui en fait remettent en cause les excédents de production), les deux parties sont unanimes sur la précarité de la situation alimentaire de la région. Les excédents conjoncturels (contestés par les seconds) sont insignifiants par rapport aux déficits prononcés. Si bien que sur le long et le moyen termes, la production vivrière évoluant en dents de scie ne saurait convenablement satisfaire les demandes régulièrement croissantes, les besoins vivriers étant liés à la population dont le taux d'accroissement dans la région est supérieur à 2%.

Au Yatenga et dans les provinces du Sahel, la question de l'autosuffisance alimentaire, intimement liée à l'équilibre entre productions et besoins céréaliers se posera encore longtemps avec acuité dans ce contexte de péjoration climatique. Les techniques actuelles de production et les systèmes alimentaires n'augurent pas des perspectives d'amélioration des conditions alimentaires dans le court, voire le moyen terme. Dans le meilleur des cas, les quelques excédents de production conjoncturels atténueraient la dégradation de la situation alimentaire mais sans totalement y remédier. Ce qui contraste avec l'autosuffisance alimentaire des provinces du Mouhoun et du Gourma.

⁹ Pour ces différentes variétés de céréales, nous conseillons les travaux de Dominique Guillaud et de Issa Drabo (bibliographe).

¹⁰ Selon les intervenants que nous avons rencontrés en Juillet 1994, les bilans céréaliers établis par le CRPA en 1992 et 1993 ne sont pas réalistes et ne reflètent pas la situation alimentaire. Plus loin, nous verrons que ces intervenants ont mis en place une opération d'approvisionnement de la région en 1990 et en 1991 malgré l'excédent céréaliier.

b. L'autosuffisance alimentaire des provinces du Mouhoun et du Gourma

L'analyse succincte du cadre naturel des activités a mis en évidence que les conditions agro-climatiques de ces deux provinces ne constituent pas une contrainte majeure à l'agriculture. Les plantes cultivées en souffrent moins que dans les provinces du nord du pays. Conséquence, les productions céréalières couvrent dans bien des cas les besoins. De 1984/1985 à 1992/1993, le bilan céréaliier moyen est de 10 900 tonnes pour la province du Gourma et 14 800 tonnes pour la province du Mouhoun. Dans la première, le tiers des campagnes s'est soldé par des déficits de production : 1984/1985 (-24 848 tonnes) ; 1985/1986 (- 9 833 tonnes) ; et 1990/1991 (-4 977 tonnes). Dans la seconde, les déficits de production concernent moins du quart des campagnes : 1987/1988 (-4834 tonnes) et 1990/1991 (-146 tonnes). Cependant, ces insuffisances apparaissant comme conjoncturelles (au regard des bilans céréaliiers des 9 campagnes agricoles) ne sont pas de nature à compromettre la sécurité alimentaire des provinces. Car, non seulement le nombre de campagnes agricoles soldées par des excédents de production est plus élevé que celles qui se sont conclues par des déficits, mais le niveau des surplus des céréales dégagés par les campagnes excédentaires permet de combler les déficits. Ainsi le cumul des soldes annuels (entre la production disponible et les besoins) des 9 campagnes agricoles est positif : 133 426 tonnes. Autrement dit, si la production céréalière des provinces était exclusivement auto consommée, elle disposerait encore des réserves pour faire face à d'éventuelles pénuries conjoncturelles.

Incontestablement, les provinces du Mouhoun et du Gourma se distinguent de celles du Yatenga et du Sahel de par la couverture satisfaisante des besoins céréaliiers par les productions. Contrairement à celles-ci chroniquement déficitaires, celles là sont à l'abri des situations alimentaires catastrophiques. Toutefois, ces disparités dans la couverture des besoins céréaliiers par les productions au niveau provincial dissimulent des réalités locales parfois différentes de celles que laissent apparaître les données globales. A l'intérieur des provinces déficitaires, existent aussi des poches excédentaires selon les campagnes du fait de la variabilité temporelle et spatiale des pluies et des systèmes de culture. Ainsi, en 1988/1989, selon les statistiques agricoles du CRPA du Yatenga, malgré un déficit de production de 11 006 tonnes (donnée légèrement différente de celle fournie par la Direction des Statistiques Agro-pastorales, estimant ce déficit à 12 161 tonnes) au niveau de la province, cinq des dix-neuf départements ont dégagé des excédents de récoltes. Ce sont les départements de Tougo, Gourcy, Boussou Banh et de Thiou. Dans la province du Séno, les départements de l'Est apparaissent, aux yeux des organismes d'intervention (de l'Etat et Organisations Non Gouvernementales), comme des zones excédentaires.

Les conditions morphopédologiques (bas-fonds) favorables à la culture du sorgho et la présence de Rimaïbé (anciens serfs), catégorie sociale marginalisée, dont l'activité principale est le travail de la terre (à la différence des Touareg et des peuls qui redoutent l'agriculture au profit de l'activité pastorale) en sont les raisons principales. Comme nous le verrons plus loin, des départements de cette zone servent de lieu d'approvisionnement non seulement de l'Association des Groupements Villageois du Séno (A.G.V.S.) mais aussi d'un commerçant de la province de la Gnagna, l'un des pourvoyeurs en céréales de la province de l'Oudalan.

Un autre exemple de disparités intra provinciales est la province de la Sissili, où les productions de céréales ne couvrent pas les besoins des populations (si on tient compte des statistiques agricoles) : 4 campagnes agricoles sur les 8 de 1985/1986 à 1992/1993 sont déficitaires et le cumul des bilans céréaliers annuel donne un solde négatif (-16 296 tonnes).

Or, dans le département de Fara appartenant à cette province, les récoltes sont généralement bonnes au point que l'ONG Comité International pour le Développement Rural (CIDR) y suscita la création de l'Association des Banques de Céréales de Fara (ABCF)¹¹ qui selon l'ONG devrait capter une partie des céréales jadis entre les mains des commerçants pour approvisionner l'Union des Groupements Villageois de l'Oudalan (UGVO) sise dans la province déficitaire de l'Oudalan.

Aussi les provinces autosuffisantes ne sont-elles pas homogènes. Elles comptent des localités déficitaires. A l'intérieur des villages, les excédents ne sont pas toujours le fait de la majorité de la population agricole, en témoignent les travaux de Issa Drabo¹² d'où il ressort que dans le village de Koukoua (dans la province de la Kossi) 51% des ménages n'étaient pas totalement à l'abri de pénuries alimentaires en 1990/1991.

En effet, la prise en compte des différents niveaux de l'échelle spatiale (provinces, départements, villages) dans l'appréhension des données statistiques permettrait de nuancer l'appréciation des conditions alimentaires. Les déficits et excédents de production ne sont pas généralisables à tous les degrés d'une échelle spatiale quelle qu'elle soit. L'excédent de production au niveau d'une région agricole donnée peut être le fait des résultats agricoles de quelques provinces, tout comme l'abondance de céréales dans un village donné tiendrait à quelques exploitations agricoles.

¹¹ Devenue en 1992, l'Association - Conseils des Initiatives de Fara (ACTIF).

¹² Issa Drabo, 1993 – Comment se nourrit le Yatenga ? Un exemple de transport de céréales avec la Kossi. Thèse de Doctorat, Géographie, Paris, Université de Paris X – Nanterre, 373 p

Dans les provinces excédentaires du Mouhoun et de la Kossi, il n'est pas exclu que l'autosuffisance soit en grande partie due aux exploitations motorisées. L'échelle spatiale d'observation des conditions alimentaires ou d'élaboration des statistiques agricoles (bilans céréaliers) limitée à la province n'est pas assez pertinente pour efficacement analyser sur le long terme la dynamique de la situation alimentaire des populations rurales. Les excédents de production qui traduiraient des conditions vivrières enviables cacheraient l'insécurité alimentaire d'une bonne partie des populations. Il serait judicieux que les bilans céréaliers, tels que présentés, soient éclairés par des études sur le niveau de couverture des besoins céréaliers des populations surtout des zones excédentaires.

A défaut d'enquêtes annuelles sur les conditions alimentaires des ménages de quelques localités généralement autosuffisantes (enquêtes très coûteuses qui ne seraient pas à la portée du budget de l'Etat, les enquêtes permanentes sans la collecte des données sur les taux de couverture des besoins par les récoltes au niveau des ménages, se chiffrant à près d'un milliard de F.CFA) des études triennales ou quinquennales rendraient compte de l'évolution de la situation alimentaire des populations des provinces d'abondance. En plus de la production, la sécurité alimentaire repose sur la gestion des récoltes. A ce propos, nous analyserons les mécanismes mis en oeuvre par les sociétés rurales pour sécuriser le vivrier.

B. LA GESTION TRADITIONNELLE DES CEREALES

Toutes les communautés rurales africaines ont adopté des systèmes de gestion sécuritaires. La sécurité alimentaire a certes reposé sur l'organisation sociale de la production des céréales vivrières de première nécessité (mil, sorgho) par le travail collectif, les travaux de réciprocité dont bénéficiaient particulièrement ces cultures et les razzias opérées par les populations qui accordaient très peu d'importance à la production agricole. Mais face aux variations imprévisibles de la pluviométrie et, avec elle, celles des récoltes, des techniques de conservation des produits agricoles ont été élaborées et des stratégies de régulation mises en place selon la physionomie des récoltes.

1. Les techniques de stockage sécuritaires

Les techniques traditionnelles de conservation des vivres ont peu évolué. Face aux multiples conditions de stockage¹³, les méthodes de conservation du vivrier, surtout des céréales, sont restées immuables chez la majorité des paysans de la zone soudano-sahélienne. Les céréales sont récoltées après les dernières pluies. Les produits ainsi déshydratés, durs et secs, difficiles à attaquer par les insectes sont entreposés en grains ou en épis dans les greniers en banco (terre pétrie) chez les sociétés agricoles et en pailles chez les sociétés pastorales. L'une comme l'autre forme d'entrepôt est légèrement élevée au-dessus du sol pour protéger les grains contre l'humidité. Les infrastructures en banco sont munies d'une ouverture latérale orientée dans la direction du vent pour permettre une bonne aération. Les greniers en paille ne nécessitent pas une orientation particulière, les persiennes favorisent l'aération.

Dans les entrepôts, les produits des différentes récoltes sont séparés les unes des autres. Les récoltes des campagnes précédentes, toujours au-dessus sont consommées en premier lieu, ce qui limite l'infestation des stocks nouveaux. Les produits chimiques sont rarement utilisés. Seules quelques exploitations agricoles des provinces excédentaires en emploient pour conserver le maïs et le niébé. La grande majorité des paysans protège les grains contre les infestations en aspergeant les parois des greniers avec de la cendre de bois. Pour ce qui est des semences à utiliser pendant la campagne à venir, elles sont exposées à la fumée des cuisines dont l'action répulsive sur les insectes est efficace, mais qui pourrait néanmoins affecter la qualité des grains et indirectement celle des récoltes.

Le stockage maximum par unité de consommation dans le Sahel burkinabé a été évalué à 14-15 mois de consommation¹⁴. Selon le recoupement de différentes sources d'informations dont les enquêtes effectuées par Michel Langlois¹⁵ sur la structure démographique en 1978 dans la région de la Mare d'Oursi (province de l'Oudalan) donnant en moyenne 7 personnes par unité de consommation et les statistiques officielles fixant le niveau de consommation des céréales dans toutes les régions du pays à 190 kg/personne/an, la capacité potentielle de stockage dans les greniers familiaux est de l'ordre

¹³ Les différentes formes de conservation des céréales ont été analysées dans l'ouvrage, Conservation des grains en régions chaudes, Centre d'Etudes et d'Expérimentation du Machinisme Agricole et Tropical, 1988, Paris, Ministère de la Coopération, 2^{ème} édition

¹⁴ Ministère de la Coopération, 1980 – La commercialisation des céréales dans 3 pays du Sahel, Haute – Volta, Mali, Niger, Paris, Etude et Documents n°141, 57 p

de 1552 kg - 1662 kg. Soit environ 222 kg - 237 kg par personne selon la durée de consommation (14 mois ou 15 mois) dans les provinces chroniquement déficitaires.

Il va de soi que l'incertitude de pouvoir produire de gros tonnages (au regard des conditions naturelles difficiles) n'incite pas à l'édification d'infrastructures volumineuses comme les greniers des exploitations agricoles de l'ouest qui peuvent contenir deux à trois ans de consommation familiale (si on se réfère à l'étude du Groupe de Recherches et d'Echanges Technologiques sur les Dogons du Mali qui évalue la capacité des grenier à 4 - 5 tonnes par exploitation agricole)¹⁶. Il y a lieu de noter que le volume de céréales contenu dans un grenier est fonction de la forme sous laquelle les produits sont engrangés. A cet effet, la même étude nous rapporte que l'entreposage en épis (bottes) est plus consommateur d'espace qu'en grains.

Les frais de construction des greniers et même de stockage sont faibles. Dans bien des cas la main -d'œuvre n'est pas rémunérée. Elle est surtout familiale. Et les produits de construction et d'entretien des stocks ne sont généralement pas achetés. Mais économiquement, comme toute fonction, le stockage traditionnel a un coût (quoique très peu significatif par rapport au système moderne pratiqué par les banques de céréales et les offices céréaliers). Raymond Audette et al l'estiment à 1 F CFA/kg. Cela équivaut à 4000-5000 F CFA la consommation d'un grenier familial dans les régions excédentaires et à moins de 3000 F.CFA dans les localités déficitaires.¹⁷

Aussi, les pertes ne sont elles pas importantes. Le CILSS et le Club du Sahel constatent que les grains sont encore de bonne qualité après 12 mois de conservation¹⁸. L'analyse du Ministère de la Coopération aboutit aussi à la faiblesse des pertes liées au stockage dans les greniers traditionnels : 2 à 4 % des quantités stockées (Ministère de la Coopération : 1980, O.P. cit). Pour le Centre d'Etudes et d'Expérimentation du Machinisme Agricole et Tropical CEEMAT : 1988, OP cit), les pertes de 20 à 25 % dues au stockage paysan avancées par des études antérieures ne sont pas confirmées par ses travaux. Le taux de perte ne dépasse guère 3 % des volumes conservés dans les greniers. Les résultats des entretiens que nous avons eus avec des paysans du Yatenga ne s'éloignent pas des chiffres ci-dessus.

Selon les paysans, sur l'équivalent de 10 sacs, la perte n'est pas supérieure à un sac (soit 10%). Les pertes les plus importantes surviennent lors du battage qui favorise les attaques des céréales

¹⁵ Michel Langlois, Les sociétés agro-pastorales de région de la mare d'Oursi, Ouagadougou, ORSTOM, 101 p

¹⁶ GRET, 1985, Etude de stockage des grains au Mali, Paris.

¹⁷ Raymond Audette et al, 1989 – Le stockage non étatique des grains dans les pays, Paris, CILSS/Club du Sahel, 245 p

¹⁸ CILSS/Club du Sahel, 1977 – Commercialisation, Politique des prix et stockage des céréales au Sahel, Etudes diagnostiques Tome II

en bon état. Toutefois, toutes les céréales n'ont pas la même capacité de résistance à la détérioration. Intrinsèquement, le maïs apparaît comme la céréale la plus difficile à conserver du fait de son humidité; au delà d'un an, les moisissures apparaissent. Le sorgho rouge est aussi délicat à conserver pendant plus deux ans ; après un an, il fermente et donne un goût diversement apprécié par les populations selon les habitudes alimentaires. Le sorgho blanc et le petit mil se prêtent à la consommation après 3 à 4 ans de stockage. Les propos d'un paysan de la province du Yatenga que nous rapporte Pierre Pradervand confirment les observations montrant que les pertes sont peu élevées dans les greniers traditionnels: <<J'ai du mil de 5 ans dans mes greniers>>¹⁹.

Pour les paysans, les difficultés de conservation sont inhérentes aux caractéristiques mêmes des grains. Dans la province du Yatenga, ils constatent que les variétés de sorgho à cycle végétatif court se détériorent très rapidement. Ce qui laisse à penser que même si les conditions de production s'améliorent grâce aux recherches variétales (mettant à la disposition des producteurs des variétés de céréales adaptées aux exigences naturelles), le problème de la régulation du marché et de la sécurité alimentaire des paysans se poserait toujours ; les difficultés liées au stockage obligeraient les producteurs à brader leurs récoltes par peur de subir une perte sèche qu'occasionnerait la détérioration d'une bonne partie des stocks. En outre, les paysans seraient confrontés à l'impossibilité de constituer des réserves pluriannuelles (en années de production excédentaire) pour faire face à d'éventuelles campagnes agricoles déficitaires.

Il s'avère que les problèmes alimentaires ne sont pas exclusivement dus à la faiblesse des niveaux de production par rapport aux besoins vivriers. Les Recherches essentiellement orientées sur les variétés à haut rendement atténueraient les contraintes inhérentes à l'insuffisance des récoltes, mais sans pour autant mettre les exploitations agricoles (même excédentaires) à l'abri de l'insécurité alimentaire si des solutions moins coûteuses ne sont pas trouvées aux difficultés de stockage pluriannuel des grains. En plus des techniques de conservation adaptées aux variétés à cycle végétatif correspondant aux conditions naturelles de production, il importe de ne pas perdre de vue les fonctions sociales des céréales, déterminantes dans les stratégies d'utilisation des vivres stockées.

¹⁹ Pierre Pradervand, 1989 – Une Afrique en marche, Plan, 333 p

2. Les stratégies d'utilisation des vivres stockés

Les statistiques agricoles examinées plus haut ont montré que les types de céréales (dans les systèmes de culture) ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit des Mossi de la province du Yatenga ou des Peul et Kel-tamacheck du Sahel. Les céréales n'ont en fait pas la même considération socio-culturelle dans toutes les sociétés rurales. Dans la province de l'Oudalan, des paysans nous ont raconté que le sorgho servait à nourrir les animaux. Le sorgho qu'on nous donnait gratuitement était revendu pour acheter le mil et le thé. Il est généralement admis que le mil est la céréale vivrière la plus appréciée par les populations agro-pastorales ; il se prête facilement à la préparation du couscous consommé avec le lait. Le couscous se prête mieux à une conservation de longue durée, ne demande pas plusieurs préparations (comme la pâte de sorgho), est adapté au genre de vie d'une société pastorale, ce d'autant plus que le lait utilisé comme accompagnement est à portée de main.

Dans les sociétés rurales fondamentalement agricoles, les préférences culinaires portent sur le mil et le sorgho consommés sous forme de pâte avec cependant une différence dans le choix du type de céréales. Dans les provinces du Mouhoun et du Gourma, la pâte est à base de mil dont une seule préparation peut servir (comme le couscous du Sahel) pendant plusieurs jours. Or les Mossi de la province du Yatenga affectionnent la pâte de sorgho blanc pour son goût et sa présentation malgré la pénibilité de la préparation (contrairement au mil, le sorgho exige plusieurs opérations de mouture pour enlever le son).

Ces préférences tiennent aussi aux caractéristiques internes des plats en fonction du type de céréales. Pour les populations de l'Ouest, la pâte de mil est plus consistante que celle du sorgho blanc qui par contre se digère rapidement mais << ne dure pas dans le ventre >>. Le "gapal" (mil délayé) des sociétés pastorales produit les mêmes effets: <<notre gapal nous permet de rester longtemps sans avoir faim>> affirment les populations du département d'Aribinda.

Le sorgho rouge est la céréale vivrière qui intervient le moins dans l'alimentation. Très peu de populations rurales le consomment directement. Son utilisation accrue dans la préparation des plats nous a été seulement signalée par les Zoosé (populations issues du métissage entre les Mossi et les Gourmatché) du village de Tangaye dans la province du Gourma. Leur choix s'explique en partie par la stimulation de l'organisme lors de la fermentation. Sinon, il sert surtout à fabriquer le "dolo" (appelé bière de mil) dont la vente procure aux femmes des revenus servant le plus souvent à acheter les condiments nécessaires à la préparation des repas familiaux. Mais la préparation de la bière traditionnelle occasionne des pertes de céréales pour l'alimentation humaine, à s'en tenir à ce qui suit :

la préparation de la bière de mil accaparait en 1958 20 % de la production de mil dans le cercle de Nouna²⁰.

En revanche, presque partout ailleurs, l'importance des céréales dans les sociétés rurales est fortement marquée par des règles non écrites qui leur assuraient la protection de la coutume, ensemble des pratiques dont les lois sont dictées par des forces surnaturelles que nul n'oserait offenser. Ainsi, chez les Bwa, les principales céréales vivrières (mil, sorgho) sur lesquelles reposaient la sécurité alimentaire des familles ne pouvaient être cultivées dans les champs individuels sans l'autorisation du chef de famille²¹. L'ouverture de nouveaux champs de céréales était précédée de cérémonies rituelles. Chez les Mossi, les nouvelles récoltes de mil/sorgho ne devaient pas être commercialisées avant que le Bassaga (fête coutumière célébrant la fin de la campagne agricole) n'ait lieu. Même les greniers collectifs dans lesquels est conservée une bonne partie de la production alimentaire de la famille ne sont pas accessibles à tous les membres de l'unité familiale. << Chez nous (les Bobo), nous choisissons une seule personne de sexe masculin pour entrer et sortir les grains du grenier >> (selon les gens du village de Kabourou dans le département de Fara). Chez les Bwa, Jean Capron fait la même remarque sur la gestion des affaires de l'unité familiale: une seule personne est autorisée à entrer à l'intérieur des greniers familiaux. Il en est de même chez les Yarsé de la province du Yatenga où l'interdiction de directement avoir accès aux céréales des greniers familiaux touche particulièrement les femmes.

En plus de ces dispositions particulières qui sacralisent les céréales vivrières, celles-ci sont l'objet de toute une stratégie de consommation tenant à la physionomie de la campagne agricole de laquelle dépendent les disponibilités familiales. En année de crise généralisée, la nourriture est fournie par les greniers individuels durant toute la période sèche afin de retarder l'ouverture des entrepôts collectifs et de sorte qu'elle coïncide avec la période des travaux agricoles. Mais que faire pour que les stocks ne s'épuisent pas avant les nouvelles récoltes sans que la force de travail de l'exploitation ne soit affectée ?

La stratégie alimentaire la plus pratiquée par les exploitations déficitaires est de réduire la quantité de céréales à préparer en saison sèche, encore appelée saison morte (mais qui ne l'est en réalité pas pour toutes les exploitations dont les maraîchères), le plus souvent occupée par les activités individuelles. Soit le volume de céréales par repas est réduit par la préparation de plats moins consommateurs en céréales (par exemple la bouillie ou de la pâte de mil légère), soit le nombre de repas journaliers est limité (Issa Drabo, 1993, op.cit). Ou encore, les familles disposant de numéraire

²⁰ Oumarou Dao, 1988 – Agriculteurs de l'ORD de la Volta Noire : un effort de développement économique ? Bordeaux, Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Bordeaux III, UER de Géographie, Tome I, 353 p

procèdent à des achats de céréales anticipés tout juste après les récoltes, ceci pour profiter des prix bas pratiqués en ce moment sur les marchés.

En revanche, lorsque les récoltes sont bonnes, les cérémonies coutumières mises en veilleuse pendant la crise alimentaire deviennent grandes consommatrices de céréales. Les Bwa y consacrent, entre 20 et 25 % de leurs productions (selon Claudette Savonnet-Guyot citant Jean Capron)²², dolo et nourriture sont préparés en grande quantité pour les funérailles. Et pendant une bonne partie de l'année, la ration alimentaire est maintenue et même parfois améliorée au delà du nécessaire : Issa Drabo (1993, op.cit) estime à 263 Kg/personne/an la consommation céréalière dans le village de Ira Yarsé (province du Yatenga) en année de bonne production) Dans les familles excédentaires mais n'ayant pas d'autres entrées d'argent, la propension aux ventes est évidemment plus forte qu'en années de crise.

Au niveau de l'espace villageois, des mécanismes de gestion communautaire de la sécurité alimentaire fonctionnaient tant bien que mal face à la variabilité de la production, aux disparités intravillageoises dans la couverture des besoins alimentaires, et aux conflits qui limitaient les déplacements. Chez les Bwa, chaque famille remettait au chef de terre une certaine quantité de ses récoltes de mil pour la célébration des fêtes coutumières et l'accueil des visiteurs (selon Jean Capron, op cit). Dans les sociétés haoussa et moaga, le mécanisme permettait aux chefs d'assumer leur fonction et particulièrement de consolider leur ascendance sociale. Ceux-ci recevaient de leurs sujets des vivres qu'ils devaient reinjecter dans le circuit local en ouvrant leurs greniers à la population en cas de mauvaises récoltes. Ceci faisait du chef le garant de la sécurité alimentaire du village.

Mais, de nos jours, la désintégration des unités de production a eu des répercussions sur la gestion traditionnelle des céréales, et plus particulièrement sur les stratégies collectivistes. Le pouvoir de contrôle que les chefs de famille exerçait sur les récoltes de l'ensemble de son exploitation s'est effrité, ainsi que celui des chefs des espaces villageois qui a été malmené par l'administration coloniale. Les formes d'échanges les plus pratiqués sont ceux qui ont lieu lors des baptêmes, des mariages et autres cérémonies coutumières entre parents et la zaka²³ particulièrement dans les sociétés fortement islamisées comme les Songhaï du village de Fallagountou (province du Séno) qui comptabilisent les offrandes de céréales dans les dépenses. Les mutations sociales n'ont pas épargné le symbolisme des céréales. Même si elles constituent <<le nœud de la vie>> comme l'a dit Jean Capron

²¹ Jean Capron, 1973 – Communautés villageoises bwa. Mali, Haute – Volta, Paris, Muséum d'histoire naturelle. Institut d'ethnologie, 349 p

²² Claudette Savonnet-Guyot, 1986 – Etat et société au Burkina Faso, Essai sur la politique africaine, Paris, Karthala, 226 p

²³ Zaka : forme de redistribution des richesses que les sociétés africaines ont hérité de l'Islam. La religion musulmane recommande à ses fidèles entre autres obligations, le don de 1/10 de leurs revenus annuels aux invalides de la société.

(O.P. cit), parce que jouant un rôle primordial dans l'alimentation des populations, elles ne bénéficient que timidement des prérogatives socio-culturelles qui, tout en les sacralisant, influençaient de beaucoup l'usage qui en était fait. Désormais, les céréales ont une valeur marchande. La gestion de la sécurité alimentaire qui leur est liée implique la prise en compte des autres ressources monétaires.

3. L'articulation des céréales avec les autres sources de revenus des activités rurales

Les échanges marchands actuels qui utilisent la monnaie (dans la majorité des cas) résultent du système basé autrefois sur le troc. Le troc consiste à échanger un produit contre un autre. Les céréales et le coton du Soudan français étaient échangés contre le sel du Sahara. Les colporteurs mossi, marka et haoussa assuraient les liens commerciaux entre les régions. La valeur marchande du produit était déterminée par son utilité dans les différentes régions géographiques. Le développement des échanges tenant aux contacts entre les populations africaines au Sud du Sahara et celles du monde arabe entraîne par la suite l'introduction des cauris comme monnaie fiduciaire. Après avoir été presque partout adopté par les sociétés rurales, le cauris sera supplanté par le Franc de la Communauté Financière Africaine (F CFA dont l'introduction et la diffusion ont été facilitées par le développement des cultures de rente). Dans le système de troc, les problèmes d'approvisionnement en vivres pour subvenir aux besoins de subsistance des familles ne se posaient pas avec autant d'acuité que de nos jours (comme nous le verrons plus loin), chaque famille disposant au moins de quoi échanger pour assurer sa sécurité alimentaire en cas de déficits de production peu prononcés.

De nos jours, la situation est différente avec la monétarisation de l'économie. Pour une bonne partie des familles rurales, le principal mode d'approvisionnement du groupe familial en années de pénuries alimentaires liées à de mauvaises récoltes consiste à acheter des céréales, ce qui suppose la présence de revenus tirés des activités rurales. Sans prétendre analyser de façon exhaustive les activités rurales participant à la sécurité alimentaire des unités de consommation rurales, nos propos porteront essentiellement sur les conséquences alimentaires des principales cultures de rapport et de l'élevage.

3.1. Les produits de rapport cultivés

Les stratégies de consommation et de stockage des céréales ne peuvent à elles seules parer efficacement à la péjoration des conditions alimentaires, surtout dans les provinces chroniquement déficitaires. Il en est de même des provinces excédentaires où l'autosuffisance céréalière (l'expression des potentialités productives de quelques exploitations) n'est que relative en raison des insuffisances

permanentes des récoltes de nombreuses familles. Dans l'un comme dans l'autre cas, deux types principaux de produits cultivés peuvent atténuer les contraintes alimentaires liées à l'insuffisance de la production céréalière : les plantes vivrières et les cultures non directement consommables.

a. Les plantes vivrières : l'exemple des produits maraîchers

Ce sont, principalement, les cultures maraîchères, les tubercules et les légumineuses. La production maraîchère et celle des tubercules a longtemps été occultée par les statistiques faute (sans doute) de méthodologie d'approche appropriée. Le maraîchage prolonge le calendrier agricole. La culture est essentiellement adaptée aux zones de bas-fonds. Les seules statistiques disponibles sur l'ensemble du pays datent de 1994²⁴ et concernent les superficies cultivées en 1990/1991 et 1991/1992. Mais selon les auteurs (la Direction des Statistiques Agropastorales nous déconseillant d'utiliser les chiffres) les données sont à prendre avec beaucoup de réserves. Aussi comme les céréales, la production est sujette aux conditions agro-climatiques. Les données fournies par le CRPA du Yatenga sur la production provinciale montre que de 1983/1984 à 1987/1988, les récoltes ont varié entre 910,23 tonnes en 1984/1985 et 1 455,48 tonnes en 1987/1988. Les oignons, la pomme de terre et le chou constituent l'essentiel de la production : plus de 60 % par an de 1983/1984 à 1987/1988. Les produits sont destinés à la vente. La vente s'étend sur février - avril, période où les prix des céréales vivrières commencent à grimper. Cependant les problèmes de conservation auxquels les exploitations agricoles sont durement confrontées ne permettent pas d'étaler l'écoulement sur une longue période.

La concentration des ventes tout juste après les récoltes tenant plus au caractère périssable des produits qu'à la nécessité de subvenir à des besoins pressants limite la marge de manœuvre des producteurs. Ils ne peuvent jouer sur les prix de vente, donc améliorer leurs revenus pour s'approvisionner en céréales. Les Groupements Naam du Yatenga et l'Union des Coopératives Maraîchères du Burkina (UCOBAM)) contribuent à l'écoulement des produits respectivement vers les centres urbains et l'Europe. Mais leur appui laisse entier le non-étalement des ventes par les producteurs. Le problème de conservation apparaît comme le handicap majeur à l'utilisation des produits maraîchers par les paysans pour parer aux déficits de production. En effet, en l'état actuel des connaissances des systèmes alimentaires des populations rurales, il ne serait pas hasardeux de noter que les produits maraîchers ne contribuent pas significativement à l'amélioration des conditions alimentaires de la grande majorité des producteurs. Pourtant ils présentent l'avantage d'être directement consommés, par voie de conséquence de réduire le coût des déficits de production de nombre d'exploitations agricoles et, comme le coton, de procurer aux familles les numéraires nécessaires à l'achat du vivrier.

b. Les cultures de rapport non vivrières : l'exemple du coton à l'Ouest

En partant du principe que les conditions alimentaires de manière générale et en particulier la sécurité alimentaire des sociétés paysannes d'Afrique subsaharienne ne reposent pas exclusivement sur les niveaux des récoltes céréalieres et que l'autosuffisance alimentaire d'un espace, notamment rural, n'implique indubitablement pas des situations alimentaires meilleures et généralisables à toutes les échelles géographiques, encore plus à toutes les familles, nous analyserons l'impact du coton sur les conditions d'existence des producteurs. Notre choix s'est porté sur le coton parce qu'il est la principale culture exclusivement commerciale.

Parmi les cultures introduites de force par l'administration coloniale, communément désignées sous l'appellation de cultures commerciales, le coton et l'arachide ont longtemps alimenté les débats sur leur incidence sur la dynamique des systèmes agraires. Pour ou contre la culture du coton ?

Les avis sont partagés et ici notre intention n'est pas de prendre parti pour l'une ou l'autre thèse tant les résultats sont mitigés selon la géographie de l'introduction et les critères d'appréciation considérés. Deux éléments orienteront notre appréhension : l'impact d'une part du coton sur les conditions de production des céréales vivrières et, d'autre part, sur la sécurité alimentaire.

L'introduction obligée du coton a accéléré la monétarisation de l'économie rurale et ébranlé les structures sociales de certaines populations. Le refus tacite des paysans lobi de cultiver le coton (prétextant qu'il ne s'accommode pas avec leurs ancêtres, mais vraisemblablement parce que les revenus permettraient aux cadets de se soustraire à l'autorité des aînés), le quasi abandon de la culture cotonnière par les populations du Yatenga, sans doute pour des raisons écologiques (la raréfaction des terres de bonne qualité aurait amené les paysans à cultiver les céréales vivrières sur les terres jadis consacrées au coton, la dégradation des conditions agro-climatiques et l'altération de la force de travail des unités familiales ne permettraient pas à celles-ci de pratiquer convenablement la culture du coton, exigeante en temps) traduisent les contraintes dont ont souffert des systèmes agraires et l'inadaptation de la culture à des stratégies sociales de production. La production du coton accapare aussi le temps de travail que les exploitants auraient pu consacrer aux parcelles de céréales.

Par contre les populations de l'Ouest ont su l'intégrer au fonctionnement de leurs structures sociales et au calendrier agricole. Pour éviter la désintégration de l'unité familiale, la dispersion et la déperdition de la force de travail au détriment des céréales vivrières, le coton a été intégré à la gamme

²⁴ Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales : 1994, Plan d'action et de développement

des produits agricoles ne devant pas être cultivés sur les parcelles individuelles sans l'autorisation du chef de famille. Dans cette région, le rôle du coton dans l'évolution des techniques de production est indéniable : culture attelée, semis en ligne. L'usage de l'engrais profite aux céréales grâce à la rotation lorsque les céréales sont cultivées l'année suivante sur les parcelles ayant porté le coton. Cependant, le coton prive les céréales de terre et contraint les populations à abandonner l'association de cultures (Issa Drabo op.cit), pratiques d'antan conçues par les producteurs pour limiter les méfaits du régime pluviométrique.

Il serait par voie de conséquence hasardeux de porter un jugement de façon tranchée sur les conséquences alimentaires de l'introduction du coton. Autant le coton a contribué à l'amélioration des rendements de la production céréalière, autant il a perturbé des systèmes de cultures moins coûteux et adaptés au risque climatique. Mais, comme de nombreuses familles de l'Ouest cultivant le coton sont déficitaires au plan céréalier, il serait intéressant de savoir si les revenus de la commercialisation du coton sont assez consistants par rapport aux prix d'achat des céréales sur les marchés. Autrement dit, la vente du coton génère-t-elle suffisamment de numéraire et offre-t-elle assez d'argent aux familles déficitaires pour faire face à l'insuffisance de leurs récoltes ? Notre raisonnement se fondera sur la comparaison des revenus du coton et des prix des céréales pratiqués sur les marchés.

Entre 1990/1991 et 1993/1994, le prix d'achat du coton au producteur est passé de 80 F CFA/kg à 110 F CFA/kg. Mais une bonne partie des revenus sert à rembourser les crédits contractés auprès des structures techniques. C'est donc dire que les prix d'achat fixés ne sont pas les indicateurs exclusifs d'analyse des retombées économiques de la culture du coton. Il faut tenir compte des charges qui en sont liées. Celles que nous avons calculées à Kari (auprès du marché autogéré du coton, structure paysanne chargée de la collecte et de la vente du coton) sur les campagnes 1990/1991, 1991/1992 et 1992/1993 révèlent que près de la moitié (48,69 %) des recettes issues des ventes servent au remboursement des prêts contractés auprès de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) et du CRPA. Cette proportion représente 44 F CFA/kg de coton vendu par an. Ce qui revient à dire que le revenu brut du producteur, déterminant sa capacité financière à s'approvisionner en céréales en cas de déficit de production varie entre 41 F.CFA/kg (pour un prix d'achat au producteur de 80 F CFA/kg) et 51 F CFA/kg (en 1992/1993 lorsque le coton était vendu à 100 F CFA/kg).

Comme les prix de céréales varient sur les marchés, nous considérerons les cours des céréales en juin, juillet et août, période alimentaire critique pour la majorité des populations rurales et pendant laquelle l'argent du coton perçu en mars-avril peut servir à acquérir les céréales vivrières.

Sur le marché de Dédougou (capitale régionale) les prix des céréales ont varié entre 54 F CFA/kg et 180 F CFA/kg. Ceci implique que la vente de 1 kg de coton suffit à peine à obtenir 1 kg de céréales. Lorsque les récoltes sont catastrophiques et se traduisent par un faible taux de couverture des besoins céréaliers par les productions comme en 1990/1991 (année de record des prix maxima : 180 F CFA/kg en août), les termes de l'échange entre le coton et les céréales se dégradent davantage. Pour obtenir 1 kg de céréales, il faut écouler plus de 3 kg de coton.

Mais procédons autrement en déplaçant la comparaison sur la rentabilité au plan alimentaire de l'espace agraire occupé par les deux produits. De 1990/1991 à 1992/1993, les rendements moyens du coton et des céréales sont respectivement de 1 000 kg/ha et de 860 kg/ha. La culture de 1 ha de coton rapporte entre 41 000 F CFA et 51.000 F CFA. Or l'achat de 860 kg de céréales, l'équivalent de 1 ha de céréales (le rendement moyen du mil et du sorgho dans la province du Mouhoun étant de 860 kg/ha) coûte entre 46.440 F CFA et 154.800 F CFA. C'est dire que la culture de 1 ha de coton ne génère pas assez d'argent pour se procurer 1 ha de céréales vivrières.

Quel que soit le cas de figure, le coton ne peut constituer une source de revenu consistante pour sécuriser l'approvisionnement du groupe familial en céréales. Quant aux effets des techniques de production sur l'amélioration des récoltes, ils ne profitent pas à la majorité des exploitations.

Les conditions actuelles de la commercialisation des produits maraîchers ne leur permettent pas de contribuer à accroître la sécurité alimentaire des producteurs. L'amélioration des conditions de stockage au niveau des producteurs permettraient à ceux-ci de moduler les ventes en fonction de leurs besoins en céréales. Par ailleurs, en tant que produits consommables, ils présentent l'avantage d'améliorer le régime alimentaire, de réduire la consommation de céréales et partant de favoriser la constitution de réserves céréalières. Ces mêmes atouts sont offerts par l'élevage dont les produits assument également une double fonction dans l'équilibre alimentaire des sociétés agro-pastorales des provinces déficitaires du Sahel.

3.2. Les produits de l'élevage dans les sociétés agro-pastorales des provinces déficitaires du Sahel

Dans les sociétés agro-pastorales des provinces du Sahel, l'activité pastorale revêt la même importance que le travail de la terre dans les sociétés fondamentalement agricoles des provinces du Yatenga, du Mouhoun et du Gourma. Les produits de l'élevage y jouent un rôle déterminant dans la vie sociale. La circulation des animaux entre les familles à l'occasion des baptêmes, mariages et naissances, en somme le recours aux produits de l'élevage pour manifester un événement en sont l'expression. L'élevage est également vulnérable face aux caprices climatiques. La sécheresse de

1973/1974 l'a considérablement fragilisé. Selon Henri Barral et Michel Benoît²⁵, elle s'est traduite par la perte de près de la moitié (43 %) des animaux.

La crise alimentaire due à la pénurie prononcée de céréales qui s'en est suivie a eu des répercussions notables sur l'activité pastorale : les migrations, parfois définitives, vers les provinces du Sud où le climat est encore plus clément et la sédentarisation d'anciens nomades qui se sont reconvertis à l'agriculture, activité d'antan socialement méprisée et dévalorisante.

Quelques données socio-professionnelles collectées dans le village de Ménéguou I (province de l'Oudalan) sont indicatives des mutations socio-professionnelles qui s'opèrent dans les sociétés agropastorales. Dans ce village, peuplé exclusivement de Peuls, anciens nomades et qui nous a été présenté comme une localité d'éleveurs, 28 des 30 ménages que nous avons rencontrés déclarent que l'agriculture est désormais leur activité principale comme leurs homologues de Ménéguou II (province de l'Oudalan) où ce sont 23 unités d'exploitation sur les 30 contactées qui pratiquent le travail de la terre. Cette reconversion professionnelle résulte principalement des difficultés climatiques et de la restriction des aires de pâturage auxquelles l'activité pastorale est confrontée.

²⁵ Henri Barral, Michel Benoît : 1976, Nature et genre de vie au Sahel, l'année 1973 dans le Nord de la Haute-Volta Ouagadougou, ORSTOM, 21 p

Comme l'agriculture, l'élevage est tributaire du climat. Or, en dépit de la péjoration climatique, les statistiques pastorales indiquent que le cheptel croît chaque année de 1% à 3% selon les espèces.

**Tableau n4°: Evolution du cheptel au Burkina Faso de 1989 à 1994 par espèce
(données en milliers de têtes)**

Espèces Années	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Asins	Equins	Camelins	Volailles
1989	3860	4900	6370	496	403	22	12	16515
1990	3937	5047	6529	507	411	22	12	16928
1991	4016	5198	6692	518	419	22	12	17351
1992	4096	5354	6860	529	428	23	13	17785
1993	4178	5515	7031	541	436	23	13	18229
1994	4261	5681	7242	552	445	23	13	18776

Sources : 1989, recensement du cheptel et bulletins annuels des statistiques de l'élevage

Les données statistiques de 1989 résultent du recensement général du cheptel national. Les autres ont été obtenues à partir de projections par les taux de croît effectuées par les services statistiques de l'Elevage. Les unes et les autres montrent que les animaux qui n'entrent pas dans les habitudes alimentaires de la grande majorité de la population sont très peu élevés : porcins, asins, équins et camelins. Ainsi, dans les provinces du Soum, de l'Oudalan et du Séno, fortement islamisées, les considérations religieuses ne sont pas favorables à la pratique de l'élevage de porcins. Les estimations de 1994 en donnent une idée.

Tableau n°5: Effectifs du cheptel des provinces du Soum, du Séno et de l'Oudalan en 1994

Espèces Provinces	Bovins	Ovins	Caprins	Porcins	Asins	Equins	Camelins	Volailles
Soum	152 400	205 200	446 800	600	13 400	707	3 468	318 400
Séno	316 900	324 700	828 700	400	14 400	808	1 938	557 100
Oudalan	62 900	127 500	246 700	0	21 000	303	7 650	108 000

Source : Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales 1994, bulletin annuel des statistiques de l'élevage

Les caprins plus résistants aux dures conditions pastorales et les ovins, faciles à élever et à vendre, constituent le gros du cheptel. Ils représentent environ respectivement 32 % et 21 % de l'ensemble des animaux considérés. Les asins, les équins et les camelins plus utilisés comme moyen de transport que comme ressources alimentaires dans les sociétés agro-pastorales représentent la portion congrue. Il en est de même pour les porcins dont la consommation et même l'élevage sont interdits par la religion musulmane.

Le système alimentaire est plus favorable à la consommation de lait que de viande. Le lait entre dans la préparation du 'gapal' (bouillie de mil) et du couscous faciles à conserver et à emporter lors des déplacements liés au nomadisme. Tandis que la viande est surtout consommée occasionnellement. Le lait joue un rôle important dans l'atténuation du déficit de production des céréales vivrières. Les travaux de Michel Langlois montrent que plus les céréales se raréfient au niveau des ménages, plus le lait est mis à contribution pour alimenter les habitants. Ses mesures montrent que pendant que la ration alimentaire en céréales baisse de novembre-février (887 g/personne/jour) à juillet-octobre (576 g/personne/jour), celle du lait double, passant de 240 g/personne/jour à 475 g/personne/jour entre ces deux périodes. Ainsi, de juillet à octobre, le lait complète l'alimentation de façon notable, selon une stratégie qui repose sur le régime pluviométrique. L'abondance de la pluviométrie se répercute sur les conditions d'alimentation des ruminants. L'amélioration du taux de couverture et de la qualité des fourrages et des disponibilités en eaux qui en est liée accroît les capacités productives des animaux en lait.

En plus le cheptel est utilisé comme une épargne dont la vente procure le numéraire nécessaire aux achats de céréales. Les achats de vivriers apparaissent comme la principale raison de vente d'animaux à en croire Michel Langlois²⁶. L'auteur rapporte que plus de 60 % des ventes d'animaux servent à compléter les besoins céréaliers des ménages, ce quelle que soit l'espèce animale : 62,5 % des petits ruminants et 68,5 % des bovins. Or en hivernage, période des besoins aigus et de hausses des prix de céréales, les prix des animaux sont bas. Selon le même auteur, ils se situent à environ 34 % en dessous du prix moyen annuel (Michel Langlois, 1980, op.cit). Autrement dit, l'échange d'animaux contre les céréales s'effectue au détriment des premiers.

Il s'avère que la meilleure solution pour les populations sahéliennes de réduire le coût de leur dépendance alimentaire en céréales en comptant sur leur principale source de revenus (l'élevage) réside dans la consommation du lait. Mais la capacité productive des animaux est liée à la quantité et à

²⁶ Michel Langlois : 1980, Fonction et organisation de deux marchés en zone sahélienne voltaïque, Déou et Oursi.

la qualité du fourrage, lui même fortement dépendant des conditions agro-climatiques et de la dynamique agraire et foncière. Les aléas climatiques, voire la dégradation de la pluviométrie et l'émiettement des aires pastorales par les espaces de cultures influencent négativement la production laitière. Du coup, l'usage du lait pour réduire la consommation des céréales serait difficilement réalisable à long terme. << *Les animaux ne donnent plus souvent de lait maintenant comme avant parce qu'ils sont mal nourris* >>²⁷. Un autre agro-pasteur renchérit : "Les animaux sont comme les personnes. Si une femme ne mange pas bien, elle ne peut pas bien produire du lait pour nourrir son enfant."

Les différences des conditions agro-climatiques conjuguées aux mutations sociales se traduisent dans l'espace par une distinction marquée des pratiques agraires et des systèmes alimentaires. Dans les provinces relativement bien arrosées comme celles du Mouhoun et du Gourma, la pluviométrie est non seulement favorable à la diversification des plantes alimentaires mais garantit dans bien de campagnes, l'autosuffisance alimentaire : les besoins en céréales (produits de base de l'alimentation de la grande majorité des populations rurales) sont généralement couverts par les quantités de céréales produites. Ce qui est rarement le cas dans d'autres provinces comme celles du Yatenga et du Sahel où les populations sont régulièrement confrontées dans leur existence à des contraintes alimentaires liées à la restriction de la gamme des plantes alimentaires cultivées en raison des effets conjugués de la conjoncture climatique et de la dépréciation de la force de travail.

Cependant, partout ailleurs, la question de la sécurité alimentaire des exploitations vivant en grande partie de leurs productions céréalières est d'actualité. Dans les provinces autosuffisantes, les données globales cachent des situations de pénuries alimentaires au niveau des ménages. Les systèmes traditionnels de gestion ne peuvent, à long terme, remédier à l'insécurité alimentaire, particulièrement des populations des provinces du Sahel et du Yatenga. A cet effet, la réduction des disparités alimentaires inter et intra-spatiales implique l'intervention d'autres structures pour compenser les déficits de production au niveau des provinces et des ménages agricoles. Dans le chapitre qui va suivre, nous étudierons trois principales structures d'arbitrage spatial : les commerçants, les organismes d'Etat et les organisations paysannes.

²⁷ un sexagenaire de la province de l'Oudalan parlant des contraintes pastorales auxquelles sont confrontés les agro-pasteurs de nos jours.

CHAPITRE II : LES STRUCTURES DE COMMERCIALISATION ET L'ARBITRAGE DES DISPARITES ALIMENTAIRES.

Après l'analyse des causes fondamentales des situations alimentaires contrastées entre zones excédentaires et zones déficitaires, nous orienterons notre analyse sur les structures de commercialisation de céréales. L'importance des céréales locales dans les conditions d'existence de la grande majorité des populations des pays sahéliens n'a pas laissé indifférents les pouvoirs publics et "les praticiens du développement".

Des structures de commercialisation et des textes ont été mis en œuvre dans le but d'améliorer les conditions d'accès des populations aux céréales. Ainsi, animés exclusivement par les commerçants dans la première décennie des indépendances, les circuits commerciaux des céréales seront pénétrés par d'autres intervenants soutenus d'une manière ou d'une autre par les autorités politiques. Ces nouveaux acteurs, principalement les offices céréaliers et les banques de céréales, sont la première réponse des Etats pour exprimer leur intention de contrôler la circulation des céréales : réduire autant que faire se peut l'emprise des commerçants sur le contrôle des céréales dont les sécheresses de 1973, 1974 ont révélé le caractère stratégique.

A. LE RESEAU MARCHAND DANS LA DISTRIBUTION DES CEREALES LOCALES.

Le rôle des commerçants dans l'amélioration des conditions alimentaires est diversement apprécié. De façon générale, deux points de vue se distinguent : l'un est positif à l'égard du réseau marchand, l'autre condamne ses pratiques de collaboration avec les producteurs.

Issa Drabo (op.cit), analysant le système d'approvisionnement céréalier de la province du Yatenga, estime que les commerçants assurent mieux la sécurité alimentaire des populations que tout autre intervenant. Par contre, Philippe Lavigne Delville²⁸ souligne que les pratiques spéculatives et usuraires des commerçants précarisent la situation alimentaire des ménages déficitaires.

²⁸ Philippe Lavigne DELVILLE : 1987, *les banques de céréales. Quelles réponses à quels problèmes*, Groupe de Recherche et de Réalisation pour le Développement Rural dans le Tiers-Monde (GRDR), Paris 34 P.

En fait, les éléments de référence considérés sont différents. Tandis que le premier auteur tient principalement compte du volume de céréales contrôlé par les commerçants comparativement aux autres structures, de l'emprise du réseau marchand sur la circulation inter régionale des céréales, le second oriente son analyse sur les conditions d'accès des populations aux céréales vendues par les commerçants, l'impact des pratiques des commerçants sur la situation économique des familles. Entre ces deux points de vue qui ont longtemps polarisé les débats sur la commercialisation des céréales dans les pays sahéliens, c'est celui de Philippe Lavigne Delville qui fut privilégié par les politiques des Etats dans les années 1970.

Les pouvoirs publics d'abord et ensuite les Organisations Non Gouvernementales (ONG), reprochaient aux commerçants de ne pas suffisamment faciliter les conditions d'accès des populations rurales aux céréales dans les zones déficitaires, de participer peu à l'amélioration de l'effort de production des populations des zones de production.

Les détracteurs justifient leur appréciation par le faible rayon de distribution des céréales dans les zones déficitaires et les variations saisonnières des prix. Qu'en est-il en réalité ?

1. L'aire de distribution des céréales

Le dynamisme des commerçants dans la collecte des céréales est incontestable. Les exemples de ceux de la province du Yatenga qui exercent pour la plupart dans l'Ouest et contrôlent l'essentiel des céréales locales importées dans la province sont édifiants (Issa Drabo op.cit). Les colons mossi servent de collecteurs. L'utilisation des relations sociales assure aux opérateurs économiques de la province du Yatenga une emprise très forte sur le paysage céréalier des zones de production au point que même les organisations paysannes intervenant dans la zone éprouvent de sérieuses difficultés à s'approvisionner. Nous le verrons plus loin avec les cas des provinces du Mouhoun et du Gourma.

Mais dans les zones déficitaires, leur rayon de distribution, sans doute lié au réseau routier, est faible. En 1989, une étude à laquelle nous avons participé révéla que les commerçants de la province du Yatenga participaient faiblement au ravitaillement des villages à partir de Ouahigouya. De leur propre chef, les gros céréaliers ne transportent pas les céréales au delà de 50 Km à l'intérieur de la province, si bien que les populations des villages éloignés des centres semi-urbains (Titao, Gourcy, Thiou et Séguénéga) doivent régulièrement se déplacer en hivernage (période où les marchés des villages sont faiblement animés) pour effectuer leurs achats; les localités sont peu (ou même pas du tout dans la grande majorité des cas) habitées par des opérateurs économiques ayant la capacité financière et l'équipement suffisants pour importer des volumes de céréales importants. A l'exception

du chef lieu de la province, Ouahigouya, et de Gourcy, (cette ville est devenue le chef lieu de la province du Zandoma en 1996, le Yatenga ayant été découpé en trois provinces. Nous n'avons pas tenu compte de cet ultime changement au cours de notre thèse) qui bénéficient de gros commerçants capables d'importer des vivres hors de la province du Yatenga, les autres centres et les localités excentrées sont principalement ravitaillés par des commerçants de céréales qui exercent occasionnellement cette activité.

Pour ceux-ci (qu'on peut sans risque de se tromper, qualifier de comparses) la commercialisation des céréales est une forme de diversification des activités, une stratégie pour résoudre quelques problèmes. A la récolte, ils sillonnent les marchés des villages, collectent et conditionnent les céréales dans les sacs de 100 kg et généralement attendent l'hivernage pour commencer à vendre. Mais comme ils sont mal équipés en structures de stockage et financièrement limités pour stocker d'importantes quantités de vivres, ils ne peuvent satisfaire aux demandes pressantes et incompressibles. Très rapidement, avant les prochaines récoltes, leurs stocks s'épuisent. En hivernage de 1989, les marchés de Thiou et de Séguénéga étaient plus animés par les producteurs (composés en grande majorité de Maliens dans le premier et de femmes dans le second) que par de véritables commerçants. Or, à l'exception des Maliens, les quantités de céréales apportées individuellement par jour de marché excèdent rarement les 50 kg. Cette catégorie d'opérateurs économiques n'est pas à même de sécuriser le ravitaillement des villages et de garantir la sécurité alimentaire des populations.

L'absence physique de gros céréaliers avec des stocks en permanence dans les localités rurales des zones déficitaires n'est pas compensée par la mise en place d'une stratégie de distribution soutenue, d'un réseau d'écoulement organisé allant du milieu urbain vers le milieu rural. Les quelques cas que nous avons rencontrés dans la province du Yatenga où des commerçants de Ouahigouya ravitaillent des villages, ne reposent pas sur une organisation véritable de la distribution mise en œuvre par les commerçants de Ouahigouya. Si dans l'importation de céréales, ils sont très actifs au point d'être les principaux acteurs de l'intégration économique de la province avec celles de l'ouest, dans la distribution intérieure, ils ne sont pas entreprenants. L'implantation d'entrepôts et la constitution de réseaux de collecteurs leur permettant de pénétrer en profondeur l'espace céréalier de l'Ouest contrastent avec leur timidité dans l'occupation spatiale de leur province d'origine au stade de la distribution.

Ils ne sont pas nombreux à vendre les céréales loin de Ouahigouya. Les travaux de Honoré Somé et al²⁹ donnent une idée sur leur rayon de distribution à partir de leur lieu de résidence.

0 à 50 km: 90,2% des commerçants;

50 à 100 km : 5,9% des commerçants;

plus de 100 km : 3,9% des commerçants.

Ayant participé à cette étude, nous précisons que les localités approvisionnées à partir de Ouahigouya sont les chef-lieux de département, (de la province du Yatenga) et la ville de Djibo dans la province du Soum.

Au regard du comportement commercial des opérateurs économiques de la province du Yatenga, tout laisse à penser que les commerçants installés dans les centres urbains des zones déficitaires ne misent pas sur le ravitaillement des campagnes dans leur intervention.

Faut-il les incriminer ? Si nous prenons le cas de la province du Yatenga, nous sommes tentés de répondre par la négative ; leur attitude repose sur une logique commerciale. La capitale provinciale constitue un marché potentiel de consommateurs.

Alors pourquoi s'investir dans la recherche d'autres marchés d'écoulement si l'espace habituel de distribution n'est pas non seulement saturé mais en plus est à proximité ? Les contraintes d'écoulement ne se posent pas dans les centres urbains. D'après Kalifa TRAORE et Salifou KONATE³⁰ les stocks observés à Ouahigouya à la période de soudure permettraient de satisfaire les besoins céréaliers de la ville durant 2 semaines. Or, en milieu rural, la faiblesse du pouvoir d'achat des populations ne facilite pas l'écoulement rapide des stocks (afin de permettre aux commerçants d'effectuer plusieurs rotations) ; les achats y sont fractionnés.

Toutefois, cette situation hypothèque la sécurité alimentaire des populations rurales. Les contraintes alimentaires liées à la rareté des céréales sur les marchés des villages en années normales (caractérisées par des déficits de production peu aigus) s'amplifient en période de crise généralisée comme en 1968 et 1973/1974. Non seulement les greniers se vident plus rapidement que d'habitude (d'où l'allongement de la période de soudure qui s'étend sur plus de 3-4 mois) mais les céréales

²⁹ Somé P.Honoré et al, 1989 – Etude sur les obstacles internes à la circulation des céréales au Burkina Faso, Ouagadougou, CILSS, 19 p

³⁰ Kalifa Traoré, Salifou Konaté, 1994 – Etude sur la connaissance du marché céréalier, Ouagadougou, GOPA - Conseils, 53 p

disparaissent également des marchés habituels de ravitaillement, animés par les comparses (sans gros moyens) de la filière. Pour se procurer les vivres nécessaires à la reconstitution de la force de travail, les producteurs des zones déficitaires sont contraints d'étendre leur rayon de collecte. Les déplacements s'effectuent en véhicules automobiles, vélos ou à dos d'âne dans les délais variables selon le moyen de transport utilisé. Les centres urbains où habitent les gros commerçants comme Ouahigouya et Kaya (au nord) deviennent les principaux pôles d'affluence des familles à déficits très prononcés. Les populations des villages de Guilougou (dans la province d'Oubritenga à 37 km au nord de Ouagadougou) et de Nakamtenga (dans la province d'Oubritenga à 40 km au nord-est de Ouagadougou) nous ont rapporté que la disparition des céréales sur le marché de Ziniaré (chef lieu de la province d'Oubritenga situé à 35 Km au nord de Ouagadougou) en 1973/1994 les a contraintes à recourir aux provinces de la Sissili et du Kadiogo.

Dans de telles circonstances, le temps et la force de travail consacrés aux activités agricoles sont significativement réduits. Cette situation compromet la réussite de la campagne agricole. Inévitablement, les conditions physiques d'accès à la nourriture deviennent extrêmement "contraignantes."

2 Des pratiques de cession "contraignantes"

Dans le premier chapitre, l'examen des conditions de production et surtout de la gestion des vivres a montré qu'après les récoltes la satisfaction des besoins en céréales des exploitations agricoles peut être hypothéquée par l'insuffisance même de la production familiale ou par la gestion ; les ponctions sur les récoltes (ventes, dons, funérailles et autres obligations sociales) sont de nature à remettre en cause la couverture des besoins alimentaires. Face à la fragilisation de la situation alimentaire qui en découle, le commerçant est le recours le plus proche pour la grande majorité des familles. Selon la nature des relations qu'elles entretiennent avec le commerçant, elles s'approvisionnent à crédit ou au comptant.

2.1 Les conditions de vente à crédit jugées usuraires

Généralement, les transactions commerciales à crédit s'effectuent entre personnes se faisant mutuellement confiance et lorsque le ménage déficitaire ne dispose pas de liquidités pour acheter au comptant.

Les conditions exigées par le commerçant avant l'octroi des céréales sont fonction du niveau de confiance qu'il a envers son client : présence d'une tierce personne en qualité de témoin, confiscation d'un bien du client ou aucune garantie. Les prêts sont en espèces (lorsque le commerçant

ne dispose pas de céréales) ou en céréales. Pour ce qui est des prêts en vivres (auxquels nous accorderons le plus d'importance), les modalités de remboursement sont fixées par le commerçant selon sa perception du niveau de production générale du client (d'après les paysans de Kari dans la province du Mouhoun). Les paysans de Kari et de Bouzourou (dans la province de la Sissili) soulignent que si le client enregistre généralement de bonnes récoltes, le commerçant tient à ce que le remboursement s'effectue en nature. Dans ce cas le volume de céréales à rembourser est de 200% le capital emprunté : l'intérêt exigé est alors de 100%. Les délais de remboursement ne sont pas fixés avec précision. La période initialement indiquée (au moment de l'octroi du prêt) pour le remboursement est celle des récoltes. La notion de taux d'intérêt n'est donc pas prise en considération.

Seul importe l'intérêt. Quel que soit le moment d'acquittement, l'emprunteur rembourse le même intérêt. Dans les entretiens que nous avons eus avec les paysans et les commerçants, il s'avère que le système de remboursement en nature est plus pratiqué dans les zones excédentaires que dans celles confrontées à des déficits de production réguliers; les années à risques qui se multiplient rendent aléatoire la réussite des récoltes céréalières et partant hypothèquent la capacité de remboursement des clients. Les commerçants demandent à être remboursés en espèces. La raison serait que *<<les paysans n'accepteront jamais de retirer quelques grains de leurs récoltes pour rembourser des céréales qu'ils ont déjà consommées et dont ils ne perçoivent plus l'intérêt. Mais ils peuvent se procurer de l'argent pour honorer leur engagement>>*. (D'après un commerçant de Titao). Comme dans le cas des remboursements en nature, la notion de taux d'intérêt est totalement absente des modalités de remboursement; les délais ou la période de remboursement ne déterminent pas le montant de l'intérêt. Celui-ci est fixe quelle que soit la durée du prêt. Il représente 50% de l'équivalent du prix de vente des céréales au moment de la transaction.

Au plan social, ces formes de cession entraînent le plus souvent des relations de clientélisme entre les paysans et le commerçant du village, la subordination des premiers au second et contribuent à faire de celui-ci l'homme le plus influent de la localité dont les vues dans la gestion des affaires du village ne sont jamais remises en cause. "Dans le village personne n'osait contredire ce commerçant. Tout le monde (paysans, encadreurs, infirmiers et même le préfet) lui devait de l'argent. Et les hommes politiques passaient par lui et ignoraient totalement le chef du village. Il ne restait qu'à lui donner la chefferie" (propos tenus par quelques paysans et fonctionnaires dans un village du département de Titao).

Le prêt remboursable en nature tel que pratiqué par les commerçants en milieu rural peut aggraver la situation alimentaire des populations. Nous étayons notre propos par l'analyse de Philippe Lavigne Delville (op.cit .p.16). Il montre, qu'à partir d'un déficit de production constant, un ménage ayant contracté un prêt en nature, remboursable avec un intérêt de 100% (niveau d'intérêt couramment

pratiqué par les commerçants dans l'est du Sénégal) s'enlise inexorablement dans une situation de déficit de consommation de plus en plus prononcée. Sa situation vivrière s'aggrave d'année en année du fait de "l'effet cumulatif" des conditions de remboursement en nature.

Mais faut-il pour autant incriminer les commerçants ? Ceux que nous avons rencontrés lient ces conditions de prêt aux risques inhérents à la pratique même du crédit en milieu rural et aux nombreuses expériences qu'ils en ont. "Si tu prêtes un sac de mil, exige deux sacs au remboursement pour finalement avoir un et demi ou même rien du tout" (selon un commerçant de Dédougou).

Par ailleurs "si j'avais vendu un sac de mil en hivernage plutôt que de le céder à crédit, j'aurais acheté deux sacs de mil à la récolte avec les recettes" (ajoute le même commerçant). Effectivement dans les provinces excédentaires où le système de vente à crédit avec remboursement en nature est fréquemment pratiqué entre l'hivernage (période d'achats massifs à crédit) et la période des récoltes (correspondant à celles des remboursements), les rapports des prix de céréales varient de 1,5 à 2. C'est dire donc que si le commerçant vend au comptant, il double sa capacité d'achat à la récolte avec les recettes des ventes de l'hivernage. Ainsi, ce qui apparaît comme une pratique spéculative des commerçants relève de la notion du coût d'opportunité de la vente à crédit. Les commerçants en tiennent compte dans l'articulation des céréales avec les autres produits.

Le commerce des céréales n'est pas une activité exclusive. Certes les permanents dans la commercialisation des céréales sont les plus nombreux (77,9%) selon Honoré Somé.P. et al (o.p.cit p. 10) et la commercialisation des céréales constitue l'activité principale de la majorité (80,5% d'après Kalifa Traoré et Salifou Konaté op. cit. p.6). Mais plusieurs opérateurs économiques exercent le commerce d'autres produits. Le capital est investi dans la commercialisation des céréales selon les opportunités du moment. Ainsi, des commerçants de Ouahigouya, propriétaires de véhicules, orientent leurs activités sur les céréales, le transport de marchandises ou sur la cola. Si les gros céréaliers (qui d'ailleurs ne pratiquent pas cette forme de vente à crédit directement aux consommateurs comme nous le verrons dans la rubrique suivante) ont la capacité opérationnelle de mener simultanément le commerce des céréales et celui d'autres produits, ce n'est pas le cas pour les petits commerçants impliqués dans la vente directe aux consommateurs.

A ce propos, un commerçant de Titao raconte l'organisation saisonnière de sa profession : << *En hivernage, lorsque je constate que les céréales se raréfient dans les marchés environnants et que les achats à Ouahigouya ne seront pas rentables, j'investis progressivement les recettes des ventes de céréales dans le commerce d'autres produits: sucre, sel, lait..., surtout à l'approche du mois de jeûne* >>. Les ventes à crédit se répercutent négativement sur le développement des activités commerciales.

Les crédits apparaissent alors comme des fonds dormants que l'on aurait pu faire fructifier dans d'autres secteurs.

En terme de stratégie commerciale, minimiser autant que possible les pertes sur le chiffre d'affaires, atténuer les effets néfastes des créances sur l'intensification des activités commerciales, les conditions de vente à crédit pratiquées par les commerçants, sont-elles exagérément spéculatives ? En tout cas, les banques de céréales (nous le verrons dans la deuxième partie) ont fait les frais de la gestion peu précautionneuse des créances. L'appréciation de la pratique des crédits par les commerçants devrait à notre avis être nuancée. Mais devrait-il en être de même pour les prix ?

2.2. Les prix comme élément d'appréciation de l'efficacité du réseau marchand.

Les prix, principalement ceux pratiqués dans les zones déficitaires ont été l'élément d'appréciation de la situation alimentaire qui prévaut en milieu rural selon qu'ils sont jugés excessivement élevés ou bas. Ils sont sujets à des variations saisonnières, quelles que soient les caractéristiques de la campagne agricole et la zone agro-climatique. La tendance générale se caractérise par des prix plus bas à la récolte qu'à l'hivernage (juin-septembre). Entre ces deux périodes, ils fluctuent du simple au double presque selon la nature des céréales et la physionomie de la campagne agricole. Les prix pratiqués sur le marché de Ziniaré montrent leur amplitude dans une zone déficitaire.

Tableau n°6: Variation des prix du Sorgho /Mil entre la récolte (novembre) et la soudure (août) sur le marché de Ziniaré de 1981/1982 à 1987/1988

Nature du produit	Campagnes	Prix à la récolte F.CFA/Kg	PRIX à la soudure F.CFA/Kg	Ecart %
Sorgho blanc	1981/82	77	72	-6,5
	1982/83	64	110	71,87
	1983/84	100	164	64
	1984/85	82	142	73,17
	1985/86	78	121	55,12
	1986/87	61	84	37,70
	1987/88	69	132	91,30
Petit mil	1981/1982	75	75	0
	1982/83	69	116	68,12
	1983/84	106	164	57,69
	1984/85	91	142	56,04
	1985/86	80	123	53,75
	1986/87	69	86	24,64
	1987/88	68	131	92,64
Sorgho rouge	1981/1982	72	60	-16,67
	1982/83	60	104	73,33
	1983/84	106	160	50,94
	1984/85	86	138	60,47
	1985/86	72	121	68,06
	1986/87	61	84	37,70
	1987/88	66	128	93,94

Source : CRPA du Centre, mercuriales du marché de Ziniaré

Les prix bas à la récolte s'expliquent par l'abondance des céréales mises sur le marché par les producteurs. Plusieurs paysans présentent le même produit sur la même période.

Par contre, à l'approche de la saison des pluies, les quantités de céréales mises en circulation diminuent progressivement, alors que la demande pour combler les déficits croissent, inversant du coup le rapport entre l'offre et la demande. Il en résulte la montée des prix. Ceux-ci atteindront le maximum en juillet-août (si aucune intervention extérieure ne vient perturber la circulation normale des céréales locales) avant de chuter avec l'arrivée des premières récoltes.

Cette variation des prix a été qualifiée de défavorable aux conditions de vie des paysans par les pouvoirs publics et les ONG intervenant en milieu rural. Voici le résumé de leurs propos : "les prix à la récolte sont tellement bas qu'ils ne rémunèrent pas suffisamment l'effort de production. A la soudure, leur niveau ne facilite pas l'accès des paysans aux céréales dans les zones déficitaires". Les prix sont alors perçus d'une part comme un moyen d'incitation des paysans à accroître leur production et, d'autre part, comme un élément déterminant de la sécurité alimentaire des exploitations déficitaires.

Si on tient compte des coûts de production estimés à 90 F CFA/KG - 156F CFA/KG (Honoré Somé et al, op.cit P5) il s'avère que les prix d'achat aux producteurs pratiqués sur les marchés ne profitent qu'à une infime proportion des producteurs ; ceux qui peuvent étaler les ventes sur plusieurs saisons ou les différer de la période des récoltes à la saison des pluies. Par contre, pour ce qui est des prix de vente par rapport aux conditions socio-économiques des consommateurs, la question est de savoir si c'est aux commerçants d'offrir aux consommateurs des conditions de cession compatibles avec leur niveau économique ou à l'Etat d'améliorer le pouvoir d'achat de ses contribuables.

En effet, le dynamisme des commerçants dans les échanges interrégionaux, la réduction des disparités entre les espaces céréaliers d'abondance et de pénurie dans les disponibilités vivrières ne doit pas dissimuler leur insuffisance dans le ravitaillement convenable des localités excentrées, où la péjoration alimentaire est la plus aigüe. La discrimination dans le ravitaillement des zones déficitaires entre le milieu rural et le milieu urbain se traduit par des céréales, plus chères dans le premier que dans le second. Quelles en sont les raisons ?

3 Quelques éléments d'explication

La faible rayon de distribution dans les zones déficitaires contrairement à ce qui se passe dans l'organisation de la collecte dans les zones excédentaires, le niveau de prix aux consommateurs des zones déficitaires jugé très élevé par rapport au pouvoir d'achat des paysans, s'expliquent par la conjugaison de plusieurs éléments. Les plus importants à notre sens sont l'organisation hiérarchique des commerçants et la défectuosité du réseau routier.

3.1 Les conséquences de l'organisation hiérarchique des commerçants sur les prix de vente aux consommateurs.

Entre le producteur et le consommateur, les céréales transitent par une multitude d'intermédiaires : collecteurs, demi-grossistes, grossistes et détaillants que l'on retrouve tant dans la zone de collecte que dans celle de distribution. Le dynamisme des commerçants dans le contrôle de la circulation des céréales repose sur cette stratégie à plusieurs variables. Elle permet aux gros commerçants du Yatenga de ramifier le réseau de collecte dans les provinces excédentaires de l'Ouest en s'appuyant en amont sur les collecteurs au moment des achats et en aval sur les demi-grossistes et les détaillants pour écouler rapidement les céréales importées de l'Ouest. Ainsi, chaque grossiste de Ouahigouya ayant pignon sur rue dans les provinces de l'Ouest peut importer en moyenne 7 à 10 tonnes par semaine.

Mais le revers en est la conséquence sur les prix de vente aux consommateurs comme l'illustre le tableau qui suit, tiré des travaux de Issa DRABO (op.cit p. 36).

Tableau n°7: Prix de vente du sorgho à Ouahigouya selon la typologie des commerçants 1989/1990 et 1990/1991 (en F CFA/kg)

Typologie des commerçants	1989/1990	1990/1991		
	NOV.1989	AOUT 1990	NOV.1990	AOUT 1991
Grossistes	57,5	70	65	110
Demi-grossistes	60	75	67	120
Détaillants	65	90	85	140
Prix dans la Kossi	30	50	57,5	95

Source : Issa Drabo (op.cit).

Entre le producteur de la Kossi et le consommateur de Ouahigouya, le prix des céréales augmente de 14% à 92 % selon les périodes et la physionomie de la campagne agricole. Dans la zone de consommation, les prix de vente augmentent de 13 % à 38 % du grossiste aux détaillants. Entre les grossistes, importateurs potentiels et les demi-grossistes auprès desquels les consommateurs qui ont une certaine capacité financière peuvent s'accommoder de plus grandes unités de mesures (sac, tines), les variations de prix sont plus faibles que dans le cas précédent; les céréales sont 3 à 9 % plus chères. Il s'avère donc que ce sont les ménages à faibles revenus qui sont les plus pénalisés par l'organisation hiérarchique de la distribution. L'utilisation de petites unités de mesure chez les détaillants leur offre la possibilité de fractionner leurs achats selon leurs moyens financiers.

Mais ils paient plus cher que s'ils s'approvisionnent directement chez les grossistes et demi-grossistes. Le coût de l'organisation pyramidale de la vente dans la zone de consommation s'aiguise en année de crise ; les relations entre les grossistes, les demi-grossistes et les détaillants "plus ou moins en veilleuse en période d'abondance s'appliquent avec toute leur vigueur lorsque la pénurie de céréales rend le marché plus florissant". (Honoré P. Somé et al. op.cit). Le consommateur paie presque le double du prix d'achat aux producteurs.

L'exemple du Yatenga n'est pas un cas isolé de l'augmentation des prix au consommateur du fait de la multiplicité des agents du réseau marchand. Honoré SOME et al (op.cit p. 15) montre que dans la province du Kouritenga, des céréales vendues par les grossistes à 65 F CFA/kg le sont par les détaillants à 80 F CFA/kg. Soit une majoration de 23 %.

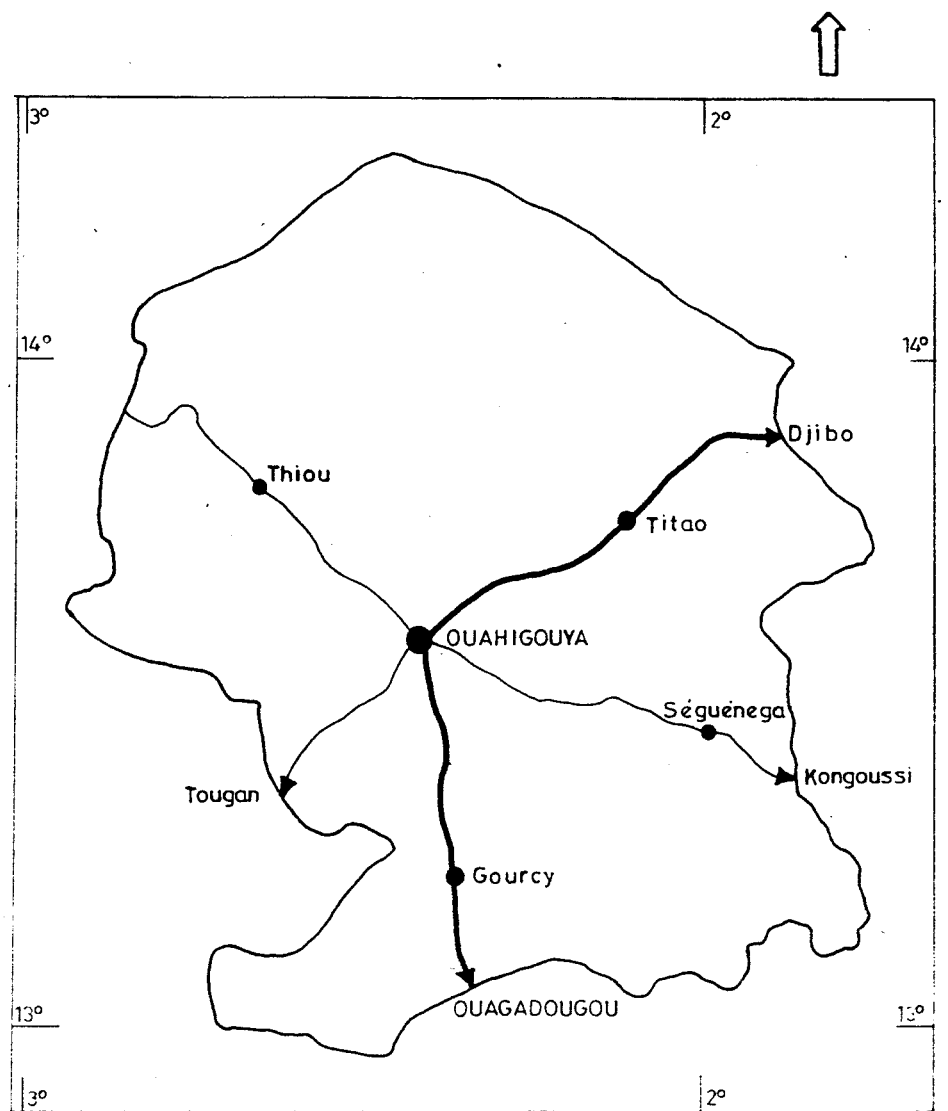
La longueur du circuit occasionne le renchérissement des céréales au niveau du consommateur des zones déficitaires. Ainsi, plus le réseau de distribution se complexifie, plus les céréales deviennent chères, l'intervention de chaque catégorie d'agents ayant un coût qui est finalement payé par le consommateur, le dernier de la chaîne. Il paie la marge de chaque opérateur impliqué dans le circuit. Mais, faut-il que l'état des voies de communication permette au moins l'acheminement des vivres.

3.2. L'état du réseau routier dans les zones déficitaires

L'importance des voies de communication dans les échanges commerciaux n'est plus à démontrer. C'est une évidence incontestable. Au Burkina Faso, le réseau routier constitue la principale voie de communication utilisée dans la circulation des céréales. Par conséquent, il devrait être l'objet d'attention particulière de la part de l'Etat, compte tenu de l'importance des céréales dans les conditions d'existence de la population. Or, on s'aperçoit que les principaux axes routiers d'une importance capitale au ravitaillement des zones de faibles production laissent à désirer. Ils sont en grande partie inaptes au transport de marchandises par des véhicules de gros gabarit, surtout en hivernage, période de précarité alimentaire dans les zones déficitaires.

Dans la province du Yatenga, avant le bitumage en 1992 de l'axe Gourcy-Ouahigouya en provenance de Ouagadougou, la seule route praticable en toute saison est celle qui lie Ouahigouya à Djibo en passant par Titao. Les autres, reliant Ouahigouya, principal centre de redistribution d'envergure régionale aux centres semi-urbains que sont les départements de Séguénéga, Thiou et Gourcy sont de praticabilité mauvaise en saison des pluies. Entre Thiou et Ouahigouya et entre celle-ci et Séguénéga, les passagers descendent des véhicules et effectuent la traversée de certaines portions des routes à pied pour que les véhicules ne se renversent ou ne s'embourbent pas. Dans la meilleure des situations, les véhicules se fraient des chemins dans les champs de culture.

L'ETAT DES PRINCIPAUX AXES ROUTIERS DANS LA
CARTE N° 2
PROVINCE DU YATenga EN 1989



LEGENDE

- Route de praticabilité permanente
- Route de praticabilité mauvaise en saison des pluies

Les difficultés de transport des céréales sur ces axes routiers en hivernage s'apprécient aisément à la durée et aux frais de transport que nous avons relevés en 1989 (dans le cadre des travaux de Honoré Somé. P. et al. op.cit P13).

Tableau n°8: L'impact du réseau routier interne sur la circulation des céréales en hivernage dans la province du Yatenga en 1989

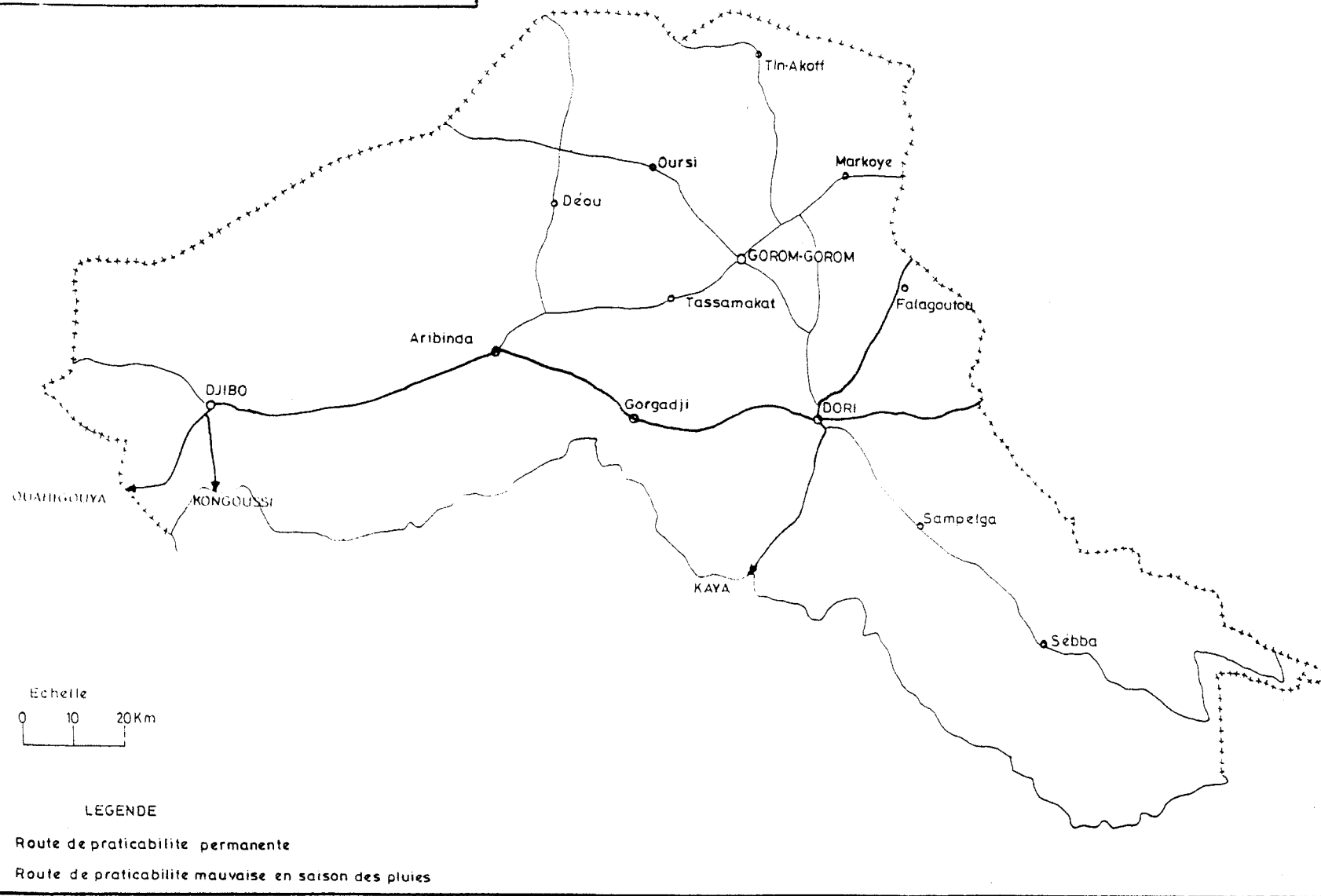
Départ	Arrivée	Distance (km)	Durée (heures)	Frais de transport (F CFA/100 kg)
Gourcy	Ouahigouya	40	1	500
Titao	"	45	1	500
Séguénéga	"	52	3,5	750
Thiou		37	2	750

Source : Honoré Somé. P. et al. op.cit p13.

Le délai de livraison est plus dépendant de l'état des routes que de la distance à parcourir. Les difficultés de déplacement et les risques encourus se répercutent sur les frais de transport. En saison sèche, les frais de transport entre Thiou et Ouahigouya sont de 500 F CFA le sac de 100 kg pour tout au plus 1 heure de route. Les charrettes, le seul moyen de transport monétarisé utilisé d'un village à l'autre (du fait de l'absence de trafic inter-village par les voitures automobiles) sont aussi sensibles à la défectuosité des routes en hivernage. Les frais de transport passent de 100 F CFA/100 kg en saison sèche à 125-150 F CFA/100 kg en hivernage sur une distance de 10 à 12 km.

Dans les provinces du Sahel, la situation est encore plus critique. L'état médiocre des axes routiers qui desservent la région a des conséquences alimentaires plus douloureuses que dans la province du Yatenga. Celle-ci bénéficie de la présence de gros céréaliers qui l'approvisionnent régulièrement et dispose en permanence des stocks à distribuer. Par contre, les trois provinces du Sahel dépendent pour leur ravitaillement de commerçants extérieurs qui n'y viennent principalement que les jours de marché. Or, en hivernage, les pluies hypothèquent régulièrement la fréquentation des marchés de Dori et de Gorom-Gorom qui se trouvent fréquemment isolés du reste du pays. Pour le premier, le pont situé sur l'axe Dori-Kaya par où transitent les céréales en provenance des provinces de la Gnagna, du Kadiogo, du Sanmentenga et du Namentenga est le principal obstacle.

L'ETAT DES PRINCIPAUX AXES ROUTIERS
 CARTE N° 3
 DANS LES PROVINCES DU SOUM DU SENO ET DE L'OU DALAN



L'inaccessibilité de Dori entraîne du coup celle de Gorom-Gorom par le plus court des trajets, la voie Dori-Gorom-Gorom. Le détour par Fallangountou expose les véhicules à l'embourbement et occasionne le rallongement du trajet; de 57 km par la voie directe Dori-Gorom-Gorom, la distance entre les deux villes passe à plus de 150 km. Aussi, les frais de transport augmentent-ils de 500 F CFA/100 kg à 1 000 F CFA - 1 500 F CFA/100 kg. Aux difficultés de transport des céréales d'une province à l'autre s'ajoutent les contraintes internes. De Gorom-Gorom, les voies qui conduisent dans le reste de la province limitent considérablement le trafic en direction des autres centres de demande.

Ainsi, les marchés de Tin Akoff, de Tasmakatt et de Déou deviennent inaccessibles par véhicules automobiles en hivernage. L'acheminement des vivres dans ces localités est assuré par charrette. Dans la province du Séno, la route allant de Dori et qui dessert l'est de la province est difficilement carrossable en hivernage. Même les projets qui interviennent dans la province scrutent le ciel avant tout déplacement dans le département de Sampelga bien qu'ils se déplacent avec des pick up. Car "après une bonne pluie l'on a au moins 48 heures pour pouvoir se rendre à Dori" (nous a averti un paysan de Sampelga).

En somme , dans les provinces déficitaires, les routes carrossables en toute saison sans que la circulation interne des céréales soit compromise quelle que soit la période considérée sont extrêmement rares. Il ne serait pas exagéré de dire qu'elles se comptent sur les doigts d'une main. Les axes routiers les plus aptes à la circulation des céréales sont ceux qui relient, Dori à Fallagountou, Dori à Djibo en passant par Gorgadji et la portion sahélienne de la voie Dori-Kaya pour ce qui est du Sahel. Dans la province du Yatenga, seules les routes qui relient Titao d'une part et Gourcy d'autre part à Ouahigouya se prêtent facilement au trafic à tout moment de l'année. Dans de telles conditions, les commerçants ne seraient même pas enclins à ramifier leur réseau de distribution à l'intérieur des provinces déficitaires. La médiocrité des voies routières les en dissuaderait.

En effet, malgré son dynamisme dans la collecte et son contrôle presque total sur les échanges entre zone de production et celle de consommation, le réseau marchand ne semble pas être enclin à étendre son aire de distribution dans les localités excentrées des zones déficitaires.

Le ravitaillement du milieu rural n'est pas le fait d'une stratégie commerciale soutenue et expressément mise en œuvre, à la différence de ce qui apparaît lors de la collecte dans les zones excédentaires où l'organisation des achats implique plusieurs agents et se solde par un monopole de fait sur l'espace céréalier. Les travaux de Issa Dabo (op.cit) montrent bien que , sans être physiquement présents dans la province de la Kossi, les commerçants du Yatenga ont une parfaite maîtrise de cet espace. En revanche, le rayon de distribution est faible. Il se limite à Ouahigouya et

n'englobe pas de façon explicite les villages. Les nombreux intermédiaires, demi-grossistes et détaillants, résident tous à Ouahigouya, facilitent plus la rotation rapide des stocks et l'intensification de la circulation des vivres entre le chef lieu de la province et celle de l'Ouest que la ramification du réseau de distribution afin de mieux pénétrer les contrées déficitaires. Il en résulte que le milieu rural reste fortement pénalisé pour son approvisionnement. Les populations rurales des villages éloignés des centres urbains où s'arrête le canal de distribution, sont astreintes à se déplacer sur de longues distances pour acheter des céréales. Déplacement généralement effectué au détriment des opérations culturales.

De plus, la longueur du circuit, du fait de la multiplicité des intermédiaires intervenant entre le producteur et le consommateur et le coût d'opportunité du crédit, aggrave les conditions d'accès des ménages déficitaires aux céréales, surtout lorsque la campagne agricole se conclut par un déficit de production très prononcé comme en 1968. Le niveau des prix apparaît alors comme le résultat de la spéculation des commerçants dans le seul but de maximiser leur profit au détriment de l'amélioration de la situation alimentaire des producteurs. Cette interprétation des pratiques des commerçants a conduit la plupart des Etats du Sahel à créer des offices céréaliers dont celui du Burkina Faso, l'Office National des Céréales (OFNACER).

B. L'OFNACER : UN EXEMPLE DE L'INTERVENTION DE L'ETAT DANS LA COMMERCIALISATION DES CEREALES LOCALES.

Le constat de l'Etat selon lequel les pratiques des commerçants vont à l'encontre des intérêts des producteurs a suscité, entre autres interventions, la création de l'OFNACER par l'ordonnance n°71/003/PRES/MFC du 8 janvier 1971.

L'Office avait principalement pour mission de : remédier à la précarité alimentaire des populations rurales dans les zones déficitaires, stabiliser les prix des céréales sur les marchés, réguler la circulation des céréales, distribuer les aides alimentaires d'urgence et constituer des stocks devant servir en cas de crise alimentaire aiguë.

Pour ses activités commerciales, l'Office était organisé en dix Centres Régionaux de Gestion (CRG). Son efficacité dans la circulation des vivres a été remise en cause par les bailleurs de fonds. En 1994, après beaucoup de tractations entre ceux-ci et l'Etat qui tenait à le conserver, l'Office a été liquidé et remplacé par la Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité (SONAGESS).

1. La collecte de céréales locales principalement dans les zones autosuffisantes

Les stocks de stabilisation et de sécurité de l'OFNACER provenaient des aides alimentaires fournies par les bailleurs de fonds et des opérations d'achats de céréales locales, appelées Campagnes Nationales de Collecte (CNC) et des achats de céréales sur le marché international. De 1981 à 1990, l'Office a reçu 165 698 tonnes d'aides alimentaires et importé 71.743 tonnes de céréales (composées de riz, mil, sorgho et de maïs). Les achats de céréales locales, objet principal de cette rubrique se chiffrent au total à 241.214 tonnes sur la période 1982-1991.

Comme toutes les autres formes d'intervention, les achats de céréales locales reposent sur des considérations politiques et sont fortement influencés par l'Etat: les prix et les périodes d'achat aux producteurs sont décidés par la puissance publique sur la base des bilans céréaliers annuels établis par les services agricoles. Les provinces considérées comme le grenier du Burkina Faso du fait des excédents de productions céréalières qui y sont généralement enregistrées sont les principales zones de collecte. Le centre régional de Bobo couvrant les provinces du Houet, du Kénédougou et de la Comoé et celui de Dédougou couvrant les provinces du Mouhoun, de la Kossi et du Sourou fournissent la grande majorité des volumes de céréales achetés sur le territoire national. Ils fournissent en moyenne 37% (pour le CRG de Dédougou) et 25% (pour le CRG de Bobo) par an (1988/1989 à 1990/1991) des céréales locales collectées par l'OFNACER.

Pour la collecte, l'office s'appuie sur les agents de l'OF.NA.CER, les organisations paysannes, les structures populaires (Comités de Défense de la Révolution) créées pendant la période révolutionnaire (1983-1987) et les commerçants. Ces derniers ne participaient à la constitution des stocks que lorsque l'OFNACER n'arrivait pas à acheter les quantités de céréales prévues. Ils n'étaient pas prioritaires dans le choix des partenaires. Ils exerçaient dans l'illégalité, le monopole de la commercialisation des céréales locales étant formellement détenu par la structure de l'Etat. Pourtant, à chaque fois qu'ils ont été sollicités, leur part dans le ravitaillement des magasins fut significative

Tableau n°9 : Achats de céréales par l'OFNACER selon les sources, de 1984/1985 A 1991/1992 (données en tonnes)

Campagnes	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91	1991/92	Totaux
Sources									
Agents OFNACER	9 264	14 008	21 319	1 829	16 132	13 410	2 381	-	78 343
Achats populaires	10 944	3 961			321	225	95	-	15 546
Groupements villageois	2 818	4 717	-	392	3 727	7 911	1 860	-	21 425
Commerçants	15 784	17 102	-	143	14 877	-	18 754	5 000	71 660
Totaux	38 810	39 808	21 319	2 364	35 057	21 546	23 090	5 000	186 994

Source : OFNACER

De 1984/1985 à 1991/1992, l'OFNACER a effectué environ 11% de ses achats de céréales locales avec les organisations paysannes. celles-ci intervenaient en fait comme prestataires de service; l'office fournissait les fonds, le matériel, assurait le transport. Les structures paysannes percevaient des commissions de 2 F CFA/KG de céréales achetées. Par ailleurs, il était recommandé à l'OFNACER d'acheter au moins 10% des vivres locaux par l'intermédiaire des producteurs organisés. Il s'agissait de se fonder sur les producteurs pour concurrencer les commerçants au niveau de l'espace villageois. Mais la participation de ceux-ci à 6 campagnes d'achats sur 8 traduit leur position stratégique dans les circuits des céréales. Il s'avère qu'ils sont incontournables. En 1984/85, 1985/1986, 1988/1989 et 1990/1991, ils ont fourni entre 41% et 81% des céréales locales. L'office leur achetait les céréales aux prix officiels et leur offrait une prime de 5 F CFA/kg comme frais de transport (à l'exception de 1991/1992, où les achats ont eu lieu par appel d'offre). Le fait que les commerçants acceptent de

vendre au prix officiel et de percevoir 5 F CFA/Kg indique qu'ils ont acheté les céréales auprès des producteurs à des prix inférieurs à ceux fixés par l'Etat et auxquels l'office est astreint. Ils devancent l'OFNACER au niveau des achats ; alors que l'office attend que les bilans céréaliers soient établis et que le comité interministériel qui détermine ses conditions d'intervention, définit les modalités d'achat. Les bordereaux d'achat du Centre régional de Dédougou montrent que l'office a rarement commencé ses opérations de collecte avant le mois de janvier. Or, lorsque la campagne agricole se solde par un déficit de production, même les groupements villageois de la région de Dédougou (sur lesquels l'office compte pour mieux pénétrer l'espace céréalier) ont du mal à s'approvisionner auprès des producteurs sans passer par les commerçants. En 1984/1985 et 1990/1991, les groupements villageois n'ont fourni que 7% et 8% des céréales, contre 41% et 81% pour les commerçants.

Les mauvaises campagnes agricoles (1984/1985 et 1990/1991) et l'ouverture tardive des campagnes commerciales constituent des obstacles à l'intervention efficace de l'office dans les zones de production. Les organisations paysannes, les structures populaires implantées dans les villages, n'ont pu offrir à l'OFNACER le monopole sur l'Ouest. Le recours aux commerçants s'est avéré indispensable, du fait des insuffisances de ses intermédiaires privilégiés dans la maîtrise de l'espace céréalier. Toutefois, l'organisation spatiale des activités commerciales est en adéquation avec les caractéristiques de la production céréalière au niveau national: collecte dans les zones autosuffisantes et vente en grande partie dans celle à situation alimentaire difficile.

2. L'importance des zones déficitaires dans la distribution.

La vente commence en février ou mars selon que la campagne agricole est bonne ou mauvaise et se poursuit jusqu'aux nouvelles récoltes. L'écoulement s'étend à toutes les zones agro-climatiques. Certes, les ventes dans les zones excédentaires sont généralement faibles par rapport au tonnage total commercialisé (les pourcentages de céréales absorbés par les centres de Bobo et de Dédougou varient entre 2% et 13% à Bobo et 1% et 14% pour le centre de Dédougou selon que les récoltes sont bonnes ou mauvaises dans la région). Mais elles traduisent l'existence de besoins même dans les régions de productions abondantes surtout en cas de mauvaises récoltes : 9 % et 14 % des ventes respectivement dans les régions de Bobo et de Dédougou en 1990/1991 en raison des récoltes catastrophiques de 1990. Aussi, en 1981/1982, la région de Bobo a-t-elle absorbé plus de céréales que celle de Ouahigouya : 2 263 tonnes pour la première contre 1 410 tonnes dans la seconde. Comme dans les régions à faibles productions, les villes des régions excédentaires concentrent la plus grande partie des céréales mises en marché. Les données statistiques de la région de Dédougou indiquent que plus de 60 % des vivres vendus proviennent du magasin central de la ville.

Quoiqu'il en soit, le ravitaillement des zones à risques alimentaires est déterminant dans la stratégie commerciale de l'office. Le Centre Régional de Gestion de Dori qui approvisionne les provinces du Séno et de l'Oudalan et celui de Ouahigouya qui approvisionne le Yatenga concentrent, bon an mal an, le tiers des ventes de céréales de l'OFNACER (à l'exception de 1988/1989 qui n'a enregistré que 12 %). Malgré leur importance dans la distribution, la question de l'approvisionnement des populations rurales demeure.

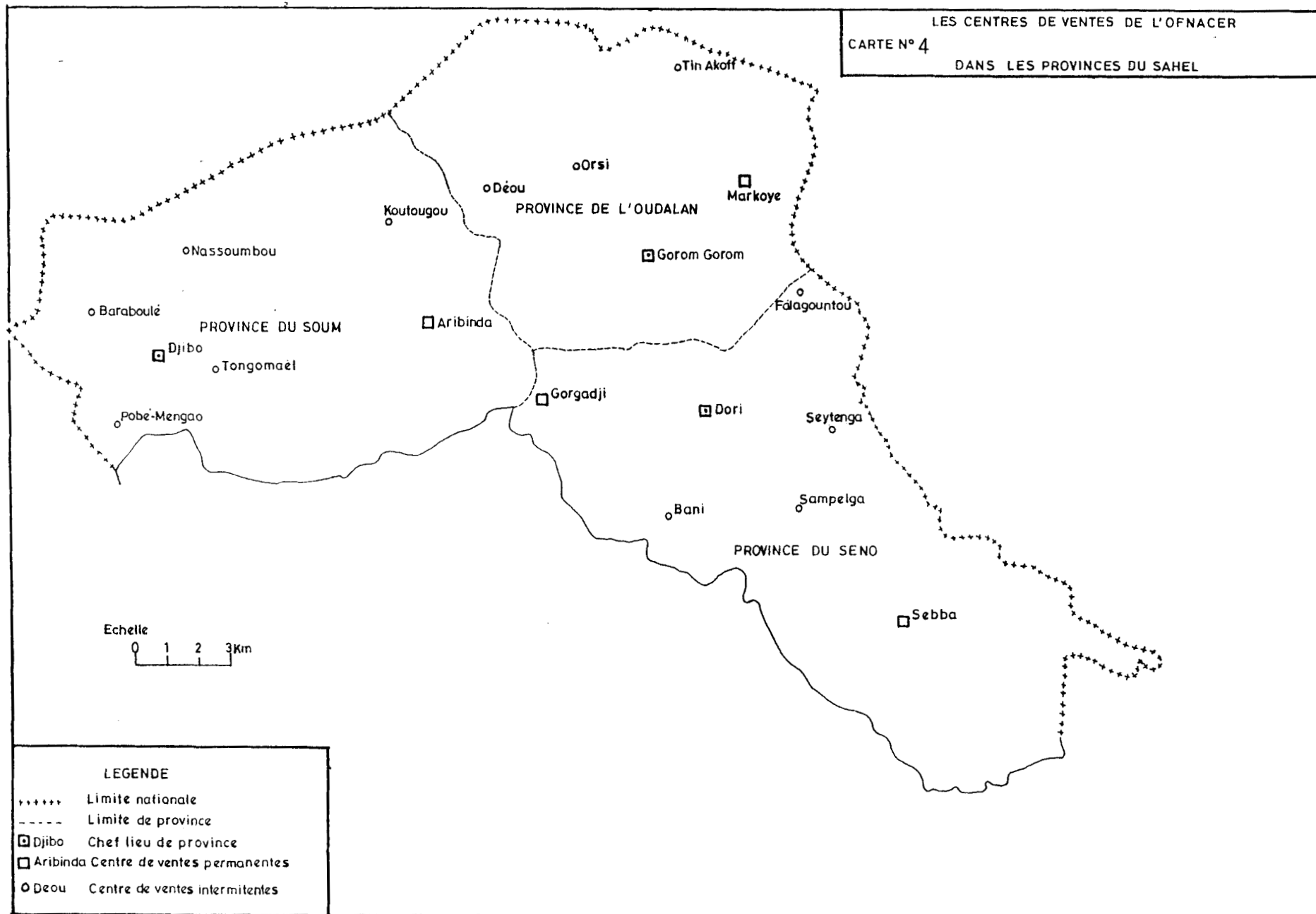
Les magasins de vente sont implantés dans les centres semi-urbains au détriment des villages. Aussi, les magasins des centres administratifs secondaires ne sont-ils pas régulièrement approvisionnés et les ruptures de stocks sont fréquentes même au niveau des magasins centraux sis dans les capitales régionales (Issa Drabo: op. cit pour le cas de Ouahigouya). Les opérations de vente circonstancielle dans les centres secondaires dans le but d'écouler rapidement les céréales avariées ne remédient pas de façon soutenue aux conditions d'accès des populations locales aux vivres de l'OFNACER.

Au contraire, elles pénalisent les autres partenaires tel que les banques de céréales qui se sont approvisionnées à crédit auprès de l'Office et misent sur les recettes pour honorer leur engagement. Physiquement absent des villages pendant une bonne partie de l'année, l'OFNACER a faiblement participé à la résolution ou à l'atténuation des difficultés alimentaires que connaissent les populations locales des contrées déficitaires. Une analyse succincte d'autres paramètres permettra de mieux apprécier l'efficacité de l'Office par rapport à ses objectifs.

3. Pour quels résultats ?

L'efficacité de l'OFNACER par rapport à ses missions a été mise en cause par ceux-là même qui ont fortement contribué à son financement : les bailleurs de fonds de la politique agricole du Burkina Faso. Pour eux, l'office n'a pas atteint ses objectifs. Des études ont établi que l'OFNACER ne contrôle pas le marché des céréales locales et que son maintien cause plus de préjudices que de bien au secteur agricole. Issa Drabo (op.cit) citant Guy Ledoux note que l'Office ne contrôle que 1,5 % de la production céréalière de l'ensemble du Burkina Faso, 15 % des céréales commercialisées et ne profite qu'à 3 % - 6 % des consommateurs de Bobo. Il va de soi, qu'avec de telles proportions, l'impact sur le marché des céréales est fort modeste avec un impact réduit sur les fluctuations de prix. Par souci de clarté, nous tenterons de cerner les effets possibles en tenant compte de plusieurs éléments: l'échelle spatiale des différentes activités d'achats et de ventes, le rôle des partenaires commerciaux.

LES CENTRES DE VENTES DE L'OFNACER
CARTE N° 4
DANS LES PROVINCES DU SAHEL



3.1. Des limites dans la gestion des récoltes au niveau national

Le passage par les commerçants pour atténuer les écarts entre les prévisions et les réalisations d'achats explique que l'OFNACER n'a pu convenablement maîtriser l'espace céréalier. Le commerce des céréales est devenu (comme l'a si bien souligné Issa DRABO) une affaire de professionnels, soit. Mais comme nous l'avons souligné plus haut, il importe de tenir compte du niveau de l'espace d'intervention.

A l'échelle du territoire national, les données statistiques illustrent la faiblesse de l'Office dans le circuit des céréales.

Tableau n°10 : Appréciation du poids de l'OFNACER dans le circuit des céréales locales de 1981/1982 à 1990/1991

Campagnes	Productions brutes (tonnes)	Productions nettes ³¹ 2 (tonnes)	Productions nettes commercialisées (tonnes) ³² 3	Achats OFNACER (tonnes)	% Commercialisés achetés par l'OFNACER
1981/1982	1.275.000	1.083.750	108.375	28.158	26
1982/1983	1.122.000	953.700	95.370	24.751	26
1983/1984	1.130.000	960.500	96.050	5.840	6
1984/1985	1.137.000	966.450	96.645	38.810	40
1985/1986	1.504.000	1.346.400	134.640	39.808	30
1986/1987	1.925.000	1.636.250	163.625	21.319	13
1987/1988	1.476.000	1.254.600	125.460	2.364	2
1988/1989	2.061.000	1.751.850	175.185	35.057	20
1989/1990	1.952.000	1.659.200	165.920	21.546	13
1990/1991	1.518.000	1.290.300	129.030	23.090	18
Total	15.180.000	12.903.000	1.290.300	240.743	19

³¹ Selon les statistiques agricoles, la production nette, céréales disponibles après les pertes sur récoltes et la sélection des semences, est de 85 % de la production brute.

³² Nous avons considéré que 10 % de la production disponible sont commercialisées (après recoupement des données fournies par les travaux sur le circuit des céréales).

Sources : OFNACER et statistiques agricoles

Le poids de l'OFNACER dans la production céréalière mise en marché s'est amenuisé à partir de 1986/1987. De 26 % à 40 % des céréales vendues par les producteurs, les quantités achetées par l'office a chuté à 2 % - 20 %. L'impact devient plus faible si on ne considère que les achats organisés par l'Office même, plus précisément les céréales achetées par l'intermédiaire des agents de l'OFNACER, les structures populaires et les organisations paysannes. De 1984/1985 à 1990/1991, ceux-ci ont fourni 155 334 tonnes de céréales sur 990 505 tonnes de céréales censées être vendues par les producteurs. Le rapport des achats contrôlés par l'office et des tonnages commercialisables par les paysans, fait ressortir que l'OFNACER intervient directement par son propre réseau de collecteurs sur 16 % des céréales mises en marché au niveau national (proportion très proche de celle calculée par d'autres études).

En plus du problème de la maîtrise du marché céréalier à partir des achats, se pose celui de la gestion de l'irrégularité de la production. L'objectif de régulation du marché implique des interventions mesurées prenant en compte la physionomie de la campagne agricole. Les achats et les ventes doivent être proportionnées selon que la production est bonne ou mauvaise ; les prélèvements de céréales du circuit marchand au moment des récoltes et les ventes devraient être liés au niveau des récoltes.

Tableau n°11 : Achats et ventes de céréales par l'OFNACER par rapport à la production de 1981/1982 à 1990/1991

Campagnes	Productions disponibles	Achats (tonnes)	Ventes (tonnes)
1981/1982	1.083.750	28.158	16.343
1982/1983	953.700	24.751	61.855
1983/1984	960.500	5.840	67.146
1984/1985	966.450	38.810	40.346
1985/1986	1.366.450	39.808	21.239
1986/1987	1.636.250	21.319	53.083
1987/1988	1.254.600	2.364	71.498
1988/1989	1.751.850	35.057	15.288
1989/1990	1.659.200	21.546	35.738
1990/1991	1.290.300	23.090	69.485
Totaux	12.903.000	240.703	452.021

Sources : OFNACER et statistiques agricoles

L'OFNACER vend plus de céréales qu'il n'en achète auprès des producteurs nationaux. Sur une moyenne annuelle de 452 021 tonnes de vivres vendues de 1981/1982 à 1990/1991, 240.703 tonnes sont des céréales locales. Plus de 50 % (53,25 % plus précisément) des denrées commercialisées par l'Office proviennent de l'extérieur, en partie des aides alimentaires. Sur la décennie 1981-1990, l'Office a reçu plus de 160 000 tonnes d'aides alimentaires. La différence entre les ventes et les achats pour la période considérée se chiffre à 211 318 tonnes. Non seulement l'office a été fortement dépendant de l'extérieur, mais il n'a pas su moduler ses interventions en fonction de la situation céréalière au niveau national.

En 1986/1987 et 1989/1990 (les années de bonne production), plutôt que d'augmenter les achats, l'Office les réduit et paradoxalement reçoit plus de 20 000 tonnes d'aides alimentaires (1989/1990) vendues principalement dans les provinces du Sahel et du Yatenga en raison des mauvaises récoltes enregistrées (1989/1990). En 1984/1985, en dépit de la mauvaise récolte, il prélève des quantités importantes (38 810 tonnes) du circuit marchand.

De l'interprétation des statistiques nationales, il ressort que le circuit étatique n'a pu exercer une véritable emprise sur l'espace marchand des céréales. Les quantités de céréales achetées comparées aux céréales nationales commercialisées sont peu significatives. Directement ou indirectement, les achats de l'OFNACER ont chuté par rapport aux capacités nationales de commercialisation. Ce constat au niveau national, se retrouve-t-il à des échelles inférieures ? A ce propos, orientons notre réflexion au niveau régional. Plus particulièrement, portons notre analyse sur les prix comme éléments d'appréhension du poids de l'OFNACER sur le circuit marchand selon que l'Office achète (dans les zones de production) ou vend (dans les zones déficitaires).

3.2. L'impact sur les prix dans les zones de production

Les prix d'achat et de vente pratiqués par l'OFNACER sont ceux fixés par l'Etat, censés être les prix à respecter par tous les agents de la commercialisation et sur toute l'étendue du territoire national.

Tableau n°12 : Les prix d'achat officiels de céréales aux producteurs de 1976/1977 à 1991/1992 (données en F cfa/Kg)

Céréales					
Périodes	Mil	Maïs	Sorgho Blanc	Sorgho rouge	Riz paddy
1976/1977	21	21	21	-	-
1977/1978	32	32	32	-	-
1978/1979	40	40	40	30	-
1979/1980	40	40	40	32	-
1980/1981	45	45	45	37	-
1981/1982	50	50	50	37	68
1982/1983	60	55	58	42	68
1983/1984	66	60	64	50	74
1984/1985	80	85	80	55	-
1985/1986	80	80	80	75	-
1986/1987	40	40	40	75	-
1987/1988	50	50	50	35	85
1988/1989	45	45	45	45	85
1989/1990	50	50	50	40	85
1990/1991	65	65	65	45	-
1991/1992	-	-	-	60	-

Source : OFNACER

A l'exception de 1984/1985 et 1985/1986, les écarts entre les prix d'achats officiels de céréales aux producteurs et les coûts de production des céréales (qui, selon les services agricoles se situent entre 90 F CFA/Kg. 156 F CFA/kg) sont importants.

On constate que le niveau de rémunération de 1986/1987 est le même qu'en 1978/1979 et 1979/1980. L'Etat ne paraît pas plus disposé que les commerçants à pratiquer des prix d'achat rémunérateurs. La subvention des facteurs de production (en réalité plus accessibles aux producteurs de coton) explique sans doute le maintien des prix par l'Etat à des niveaux peu rémunérateurs pour le producteur.

En revanche, les opérations d'achat de céréales permettent d'augmenter la demande et les débouchés. Quelles sont les retombées des achats ? Orientons la réflexion sur les opérations d'achat réalisées dans le Centre Régional de Gestion (CRG) de Dédougou, principale zone d'approvisionnement de l'Office entre 1988/1989 et 1990/1991.

Tableau n°13 : Poids de l'OFNACER dans la commercialisation des céréales locales en années de bonne production dans le Centre Régional de Gestion (CRG) de Dédougou, les exemples de 1988/1989 et 1989/1990

	1988/1989	1989/1990
Productions brutes du CRG (tonnes)	302 335	308 729
Productions disponibles du CRG (tonnes)	256 878	262 420
Céréales commercialisables	25 688	26 242
Achats OFNACER dans le CRG (tonnes) ³³	14 718	7 246
Achats organisés par l'OFNACER ³⁴	11 175	7 246
Achats non organisés par l'OFNACER ³⁵	3 543	-
% achats totaux de l'OFNACER par rapport aux céréales commercialisables	57,30	27,61
% Achats organisés par l'OFNACER par rapport aux céréales commercialisables	43,50	27,61

Sources : OFNACER et Statistiques agricoles

³³ Les céréales totales achetées par l'OFNACER

³⁴ Les céréales achetées avec l'appui direct de l'OFNACER aux agents (OFNACER, Organisations paysannes et structures populaires.

³⁵ Les céréales fournies par les commerçants

Avec de tels volumes de céréales prélevés du circuit, il serait naïf de penser que l'Office n'influence pas l'évolution des prix d'achat aux producteurs au moment des achats. Des commerçants et producteurs de la région estiment que le démarrage de la campagne de collecte a un effet d'entraînement des prix pratiqués par les commerçants. L'augmentation de la demande, en raison des besoins d'achats de l'office, amène les commerçants à proposer des prix d'achat plus élevés que l'Office. N'est-ce pas la raison pour laquelle, " par rapport aux prix officiels, ceux du marché améliorent la rémunération du producteur de 11 % à 38 % selon la céréale et sur toute la campagne " ? (Honoré SOME P. et al op.cit, P. 6).

Tableau n°14 : Les prix moyens des céréales dans les provinces du Mouhoun et de la Kossi après le démarrage de la campagne de collecte de l'OFNACER en 1989/1990.

	Novembre 1989 (F CFA/kg)	Janvier 1990 (F CFA/kg)
Mouhoun	40	53
Kossi	30	50

Sources : Issa Drabo (op cit), Honoré SOME P. et al (op cit). Système d'information sur les marchés céréaliers (SIM) : 1990.

L'effet des achats sur l'évolution des prix dans les zones de production profite aux producteurs. Indirectement ou directement, l'OFNACER participe à réduire le monopole des commerçants sur le circuit marchand.

Toutefois, dans les zones de consommation, la situation est tout autre. Les prix de vente officiels pratiqués par l'OFNACER ne sont pas toujours plus abordables que ceux des marchés.

Tableau n°15 :L' Evolution des prix de vente officiels de céréales locales pratiqués par l'OFNACER de 1976/1977 à 1991/1992.

Céréales Périodes	Mil (FCFA/Kg)	Maïs (FCFA/kg)	Sorgho Blanc (FCFA/kg)	Sorgho rouge (FCFA/kg)	Riz paddy usiné (FCFA/kg)
1976/1977	35	35	35	-	85
1977/1978	45	45	45	-	110
1978/1979	57	57	57	47	125
1979/1980	57	57	57	47	125
1980/1981	69	69	69	61	125
1981/1982	80	80	80	75	135
1982/1983	80	80	80	75	135
1983/1984	90	88	88	83	155
1984/1985	90	88	88	83	155
1985/1986	90	--	--	--	170
1986/1987	60	60	60	55	170
1987/1988	80	80	80	75	170
1988/1989	75	75	75	70	170
1989/1990	80	80	80	75	170
1990/1991	95(1)	95(1)	95(1)	-	170
1991/1992	-	-	-	-	-

Source : OFNACER

(1) : Prix ramené à 75 F CFA.

Les prix de l'Office sont plus faibles que ceux pratiqués sur les marchés en année de crise comme celle de 1990/1991; tandis que les commerçants vendaient les céréales à 100 - 150 F CFA/kg entre mars-août à Dori et à Ouahigouya, l'Office les cédait à 75 F CFA/kg sur toute l'étendue du territoire. Mais en années de bonne production, les commerçants pratiquent, dans bien de cas, des prix plus bas. En juin - août 1989, pendant que les céréales étaient à 75 F CFA/kg à l'OFNACER, elles coûtaient 70 F CFA/kg à Ouahigouya et à 80 F CFA la même unité à Dori. En saison sèche, les prix étaient plus bas que ceux de l'OFNACER dans les provinces du Yatenga et du Séno.

Par ailleurs, à la distribution, l'impact des ventes de l'Office sur l'évolution des prix sur les marchés n'est pas notable; l'offre de céréales est d'une part très faible par rapport aux besoins à couvrir et, les

commerçants se procurent d'autre part, les vivres pour les revendre sur les marchés (selon Issa Drabo, soulignant le cas du Yatenga). La part du marché de consommation, réellement couverte par l'OFNACER, n'est pas significative: moins de 6 % et de 30 % des consommateurs de Bobo-Dioulasso et de Ouahigouya s'approvisionnaient en céréales à partir des magasins de l'OFNACER (Issa Drabo op cit).

En effet, selon les paramètres considérés, le poids de l'office sur le circuit marchand varie considérablement : 15 % de la production commercialisée (d'après Ledoux Guy cité par Issa Drabo) et 19 % selon nos calculs. Mais, rapportée à l'espace céréalier spécifiquement réservé aux collectes, les régions excédentaires, la proportion n'est pas négligeable. L'exemple de la région du Mouhoun que nous avons analysé montre que l'OFNACER contrôle directement 28 % à 43 % des céréales vendues par les producteurs des provinces de la Kossi, du Mouhoun et du Sourou et agit sur près de 60 % des vivres mis en marché si on considère les céréales achetées par le canal des commerçants.

Dans les zones de vente, son influence sur le marché de la consommation, sans être véritablement établie, n'est pas importante en raison de la faiblesse de son tonnage par rapport à l'ampleur des besoins de l'espace de distribution et de la redistribution par l'intermédiaire d'autres structures dont les banques de céréales créées pour favoriser la pénétration des céréales au niveau de l'espace villageois.

C LES BANQUES DE CEREALES COMME REPONSES AUX INSUFFISANCES DES CIRCUITS ETATQUES ET PRIVES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

Le Burkina Faso est le précurseur des banques de céréales dans la zone soudano-sahélienne. Initiée en 1974 (suite à la sécheresse de 1973) par la Fondation Nationale pour le Développement Economique et Social ex Fonds Voltaïques pour le Développement Economique et Social (FONADES) l'expérience sera suivie par des projets nationaux à partir de 1979. Dans la période de 1980-1990, les investissements ont considérablement augmenté : de 9 en 1979, le nombre de banques de céréales implantées sera supérieur à 1 500 en 1990.

Dans les autres pays, le développement des programmes de banques de céréales date en fait de 1980. Au Niger leur nombre est passé de 12 à 370 entre 1982 et 1990. Au Sénégal, de 16 unités implantées en 1985, l'on a atteint 530 unités en 1990. Malgré les multiples expressions employées pour les désigner et la diversité des conditions de financement, elles visent le même objectif.

1. Essai de définition de la banque de céréales.

Les différents travaux consultés indiquent que le terme banque de céréales recouvre plusieurs définitions. Au Burkina Faso, la FONADES (première ONG ayant créé les banques de céréales) la définit comme étant *<<une organisation villageoise de stockage et de commercialisation des céréales autogérée par les villageois regroupés au sein d'un comité de gestion>>*³⁶

Pour l'Organisation Mondiale pour l'Alimentation (FAO), la banque de céréales est *<<un mécanisme de stockage géré par les paysans qui se chargent de l'achat des céréales immédiatement après les récoltes, de leur stockage pendant un certain temps et de leur vente ou de leur distribution dans le village au moment de la période de soudure>>*³⁷.

Au Niger, les banques de céréales sont définies comme des activités économiques villageoises ou coopératives ayant pour but principal de garantir la sécurité alimentaire de leurs membres³⁸. Au Tchad, les banques de céréales sont appelées *<<silos ou stock villageois>>*³⁹. A l'issue de l'atelier d'élaboration de la stratégie nationale en matière de banques de céréales au Burkina tenu en avril 1992, la définition suivante a été retenue : *<<la banque de céréales est une activité économique d'une structure locale organisée qui assure pour le compte des membres des opérations de collecte, de stockage, de conservation et de vente des céréales en vue d'assurer la sécurité alimentaire et la promotion du monde rural>>*⁴⁰

Quelle que soit la définition considérée, la structure d'accueil et les activités sont indiquées. La première est relative aux producteurs organisés que nous qualifierons d'organisations paysannes. Les secondes se rapportent à la commercialisation des céréales vivrières. Ici, la commercialisation se réfère à l'achat ou à la constitution de stocks, au stockage et à l'écoulement (vente, distribution ou cession). Particulièrement au Niger et au Burkina Faso, mention est faite de l'objectif visé : la sécurité alimentaire. Sans vouloir remettre en cause ces notions, personnellement, nous proposons de définir la banque de céréales comme étant une unité économique et sociale gérée par une organisation paysanne et qui vise l'auto-promotion des populations rurales grâce à la commercialisation des céréales. Notre suggestion tient compte principalement de l'évolution du concept de la banque de céréales.

³⁶

Dénis DOLIDON : 1980, *Evaluation du Programme des banques de céréales de la FOVODES, Ouagadougou, Rapport de mission, 85 P.*

³⁷ FAO : 1985, *Manuel pour l'établissement, les opérations et la gestion des banques de céréales, Rome 93P.*

³⁸ Selon la table ronde "Contribution des banques céréalières à la sécurité alimentaire et la stabilisation des prix au Niger" tenue à Niamey en 1987

³⁹ Gergely .N. et al, 1990 – *Evaluation des banques de céréales au Sahel, Rome, FAO, 48 p*

⁴⁰ *Rapport final de l'atelier d'élaboration de la stratégie nationale en matière de banques de céréales au Burkina Faso.*

2 L'évolution du concept des banques de céréales.

Les premières banques de céréales ont été implantées dans une situation de pénurie alimentaire provoquée par la sécheresse de 1973-1974. Initialement conçues pour résoudre les problèmes alimentaires des populations des régions déficitaires, les banques de céréales se sont vu assigner d'autres fonctions. Les principales missions qui ressortent des recoupements de divers travaux et des entretiens que nous avons eus avec les organismes portent sur la sécurisation alimentaire des paysans, l'accroissement du revenu agricole et l'auto promotion.

2.1 La sécurisation alimentaire des paysans.

Elle est la préoccupation première des banques de céréales. L'importance accordée à cette fonction par les organismes d'appui au monde rural s'est traduite sur le terrain par l'implantation des premières banques de céréales dans les localités déficitaires des zones de faibles productions en céréales vivrières. Les banques de céréales devaient constituer des stocks de céréales au moment des récoltes et les distribuer aux paysans lorsque les besoins céréaliers se posent avec le plus d'acuité. Les conditions de cession devraient être plus abordables que chez les commerçants pour ne pas compromettre l'accès des familles ayant connu de mauvaises récoltes. Les structures de financement conseillaient alors aux organisations paysannes de vendre les céréales en dessous des prix pratiqués par le circuit privé des grains ou de pratiquer des cessions à crédit moins contraignantes que les marchands.

Comme stratégie d'écoulement dans le temps, l'encadrement recommande aux organisations paysannes de démarrer les ventes pendant la saison des pluies, période où les difficultés alimentaires sont les plus prononcées pour la majorité des exploitations agricoles déficitaires des zones de consommation. Elle correspond au moment où non seulement les prix des céréales atteignent leur maximum mais aussi où les produits sont rares sur la place du marché. La faiblesse des disponibilités cérésières au sein des familles et sur les lieux de vente contraint les paysans à s'absenter des champs pour s'approvisionner ailleurs ou à s'alimenter insuffisamment par rapport aux besoins nécessaires, ce qui, par conséquent, limite la force de travail qui aurait dû être consacrée à la production.

2.2 L'accroissement des revenus dans les régions de production.

Le rythme saisonnier des prix des produits agricoles dans le circuit privé est très généralement caractérisé par des prix plus bas à la récolte qu'à la période de soudure. Nous considérons la période de soudure comme étant celle qui s'étend entre la date d'épuisement des grains stockés dans les greniers et la récolte. C'est dire que la période de soudure varie selon le niveau de production. Elle peut commencer en saison sèche si les récoltes sont mauvaises par rapport à la normale (comme ce fut le cas en 1991). Mais, dans bien de cas, elle se situe en hivernage, juste avant la récolte. La baisse des prix à la récolte surtout dans les régions excédentaires ou largement autosuffisantes est attribuée à la main mise des commerçants sur la commercialisation des céréales.

Les mêmes raisons qui ont suscité l'intervention de l'Etat dans la commercialisation des céréales par la création de l'OFNACER justifieront l'implantation des banques de céréales dans les régions excédentaires. Les organisation paysannes devaient favoriser la rémunération de l'effort de production : elles devaient acheter les céréales auprès des producteurs à des prix supérieurs à ceux des commerçants. Cependant, aucun indicateur de prix d'achat rémunérateur n'est défini. Le principe est d'acheter plus cher que les commerçants ou de conduire ceux-ci à monter les prix d'achat aux producteurs.

2.3 L'auto promotion paysanne, l'objectif à long terme

Quelle que soit la zone agro-climatique, les banques de céréales devaient contribuer à favoriser l'autonomie du monde rural. L'augmentation des quantités de céréales stockées dans les villages et les facilités d'accès offertes aux familles déficitaires devaient réduire l'intervention des agences d'aides alimentaires. La réussite des activités commerciales devait permettre aux organisations paysannes de financer des réalisations socio-collectives (moulins, pharmacies, boutiques). Ces infrastructures généreraient à leur tour d'autres sources de revenus qui contribueraient à accroître la capacité financière des villages, à réduire leur dépendance financière à l'égard des intervenants extérieurs. Le document de la FAO (op.cit) estime même que la banque de céréales serait un instrument efficace de renforcement de la cohésion sociale et de promotion des organisations paysannes vers des formes d'organisation plus avancées, les coopératives.

En effet, destinées au départ à assurer la stabilité des vivres dans les régions fortement confrontées à l'insécurité alimentaire, les banques de céréales devaient ensuite contribuer à maintenir un prix d'achat avantageux aux producteurs des régions agro-climatiques différentes, en améliorant la circulation des échanges vivriers entre régions à situation céréalière opposée. Il en résulterait la

réduction du circuit des céréales entre les paysans des régions excédentaires et leurs homologues des régions déficitaires. Enfin, à long terme, les banques de céréales joueraient un rôle déterminant dans l'amélioration des conditions de vie en milieu rural. Dans l'espace, cette évolution du concept s'est matérialisée par l'implantation des banques de céréales sur toute l'étendue du territoire sans distinction fondamentale entre les zones géographiques.

3. La géographie de l'implantation des banques de céréales au Burkina Faso

Le nombre de banques de céréales implantées est de nos jours difficile à déterminer. Trois inventaires nationaux ont été réalisés en 1986, 1989 et 1991 respectivement par Guy Ledoux⁴¹, le Fonds de l'Eau et de l'Équipement Rural (FEER)⁴² et le projet Appui Coopératif et Associatif aux Initiatives de Développement à la base dans le Sahel (ACOPAM)⁴³.

Toutes ces sources d'informations établissent que plusieurs organismes participent à l'implantation des banques de céréales. Elles montrent l'essor considérable des structures paysannes de commercialisation des céréales dans l'espace céréalier. Cependant, comme nous le constaterons, les données statistiques sont à prendre avec réserves.

⁴¹ Guy LEDOUX : 1986, inventaire et évaluation des banques de céréales au Burkina Faso, Ouagadougou, FAO, 85 P.

⁴² FEER : 1989, inventaire des banques de céréales au Burkina Faso.

⁴³ ACOPAM/FEER : 1991, étude de base pour la mise en place de la stratégie nationale en matière de banques de céréales au Burkina Faso.

3.1. L'épineux problème des sources d'information

Il paraît quasi impossible de déterminer la situation actuelle des banques de céréales avec précision. Leur nombre et leur localisation n'apparaissent pas clairement dans les travaux consultés. Selon Nicholas Gergely et al, le Tchad compte entre 500 et 1000 banques de céréales (l'écart important traduit l'imprécision). Au Burkina Faso, Guy Ledoux (op cit) souligne que 1177 unités ont été construites de 1973 à 1986. Selon ses enquêtes, la première infrastructure a été installée en 1973 dans le village de Bourzanga (province du Bam) par le FONADES, (ex-FOVODES). Par contre, de la liste des BC que le FONADES a mis à notre disposition, il ressort que l'ONG a effectué ses premières réalisations en 1974 dans les villages de Rollo, de Bourzanga (tous deux situés dans la province du Bam) et de Laye (province d'Oubritenga). De plus, l'étude note que le CRPA de la Bougouriba (comprenant les provinces du Poni et de la Bougouriba) ne compte pas de banques de céréales. Or, la liste du FONADES fait état de deux banques de céréales implantées en 1984 et en 1986 respectivement dans le chef-lieu du département de Oronkwa et dans le village de Pouléfa tous deux appartenant à la province de la Bougouriba.

Les travaux du FEER nous rapportent que 1496 banques de céréales ont été construites de 1974 à 1988 (carte n°5). Ce nombre nous paraît faible par rapport à la réalité si nous tenons compte de nos investigations. Dans la province de la Sissili (où selon le FEER, le nombre de banques de céréales est de 13) les structures de commercialisation de l'Association des Banques de céréales de Fara (ABCF) n'ont pas été prises en compte dans les recensements du FEER, de Guy Ledoux et de l'ACOPAM..

Carte N°5 : Les banques de céréales au Burkina Faso en 1989

(Voir pochette)

CARTE N°5 LES BANQUES DE CEREALES AU BURKINA FASO EN 1989



Pourtant, c'est l'une des principales organisations paysannes qui bénéficie de plusieurs années d'expérience de travail avec la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA). Elle aurait renseigné sur la capacité des organisations paysannes à collaborer avec des structures bancaires en matière de commercialisation des céréales.

La même situation caractérise les résultats du recensement des banques de céréales de la province d'Oubritenga. Tandis que le FEER en fixe le nombre à 39, d'autres sources les situe à 65. Deux raisons expliquent ces sous-estimations et ces écarts :

- seuls les magasins modernes (en parpaings) et semi-modernes (banco amélioré) ont été considérés par les agents des CRPA commis au recensement. Les bâtiments de style traditionnel comme ceux de l'Association de Fara n'ont pas été comptés ;
- les conditions de travail n'ont pas permis au FEER de recenser toutes les banques de céréales répondant à ses critères. Il nous a été rapporté que des fiches de recensement n'ont pas été acheminées en temps opportun à l'équipe du FEER chargée de centraliser les données collectées. Si bien que dans la province d'Oubritenga, 20 banques de céréales n'ont pu être enregistrées (selon la liste que nous a fournie l'encadrement).

Par ailleurs, on constate que selon le FERR, le CRPA du Centre – Nord compte 258 banques de céréales (annexe n°) Mais l'inventaire réalisé par Lédoux Guy y a identifié 306 unités. Pourtant, selon notre connaissance, les limites du CRPA n'ont pas évolué entre 1986 1989.

Quant aux résultats des travaux de ACOPAM, ils nous paraissent plus contestables. Ils soulignent que 911 banques de céréales ont été construites. Données inférieures à celles établies par Guy Ledoux en 1986 et par le FEER en 1989. Pour ACOPAM, le FEER a compté des infrastructures qui sont plutôt destinées au stockage des intrants qu'à la commercialisation des céréales (cas des régions excédentaires). Le nombre de banques de céréales attribuées au CRPA du Nord (constitué des provinces du Yatenga et du Passoré) est en deçà de la réalité. 75 bâtiments auraient été bâtis dans les deux provinces. Pourtant, les Groupements Naam du Yatenga nous ont fourni (lors de nos enquêtes) une liste de 193 banques de céréales pour la province du Yatenga.

De plus, il existe des différences entre les sources d'information à propos des organismes qui participent au financement des banques de céréales. Ainsi, par exemple, le Conseil Oecuménique des Eglises et Sahel Solidarité, deux ONG que nous avons rencontrées en 1989 et qui sont citées par Guy Ledoux, n'apparaissent pas dans les travaux réalisés par le FEER. Particulièrement, dans la province

du Yatenga, le FEER aurait attribué les réalisations de Sahel Solidarité (mises à la disposition des Groupements Naam) à l'ONG Savoir se Servir de la Saison Sèche au Sahel (Six S) sans doute en raison de l'étroit lien entre celle-ci et les Groupements Naam.

C'est avec toutes ces réserves que nous utiliserons les données statistiques fournies par les différentes études consultées dans la rubrique suivante.

3.2 La dynamique des banques de céréales

Les principaux travaux qui seront exploités sont les inventaires du FEER et de Guy Ledoux. Malgré les insuffisances qui ont été relevées, ils renseignent sur la dynamique des banques de céréales dans le temps et dans l'espace. Le premier document permet d'avoir une idée plus récente (1989) de la localisation des banques de céréales dans l'espace céréalier. Le second fournit des renseignements utiles sur leur évolution, le recensement effectué par le FEER comptant des lacunes relatives aux années d'implantation d'une proportion non négligeable des banques des céréales⁴⁴

Les travaux de LEDOUX montrent que deux grandes phases marquent le rythme de progression des banques de céréales entre 1974 et 1986.

La première est celle qui va de 1974 à 1979: l'évolution des réalisations est timide. Le nombre de banques de céréales construites par année est de 20. L'année 1975 ayant été excédentaire (+124 500 tonnes selon les statistiques agricoles) n'aurait pas incité les organismes de financement à implanter des structures de commercialisation : aucune banque de céréales n'a été créée en 1976. Cette information est contredite par le FEER qui avance qu'au moins 4 banques de céréales ont été implantées dans la province de l'Oudalan(1 banque de céréales), du Passoré (2 banques de céréales) et du Yatenga (1 banque de céréales). Il est néanmoins certain que cette période de cinq ans n'a pas enregistré autant de banques de céréales que 1980-1985.

⁴⁴ Les années d'implantation ne sont pas déterminées pour 38 des 1177 banques de céréales recensées par Guy LEDOUX contre 355 des 1496 unités inventoriées par le FEER, soient respectivement 3 % et 26 % des banques de céréales.

La seconde phase est celle des années 1980 (1980-1985): le rythme atteint 170 banques de céréales par an, avec le record jamais égalé de 377 unités en 1985. Cette tendance est aussi confirmée par le document du FEER⁴⁵. Cet essor s'explique d'une part par la sécheresse de 1983 (qui a causé un déficit céréalier de 340 300 tonnes) et de 1984 (ayant provoqué un déficit céréalier de 393 100 tonnes) avec respectivement 12 et 176 magasins et, d'autre part, par le Programme Populaire de Développement (PPD, 1985-1987) dont l'objectif a été d'implanter 500 banques de céréales. Si on s'en tient aux travaux de Ledoux, sur les 377 banques de céréales construites en 1985, 325 seraient le fait du PPD.

Aussi, le nombre d'organismes intéressés par les banques de céréales s'est-il accru. Du document du FEER, il ressort que 33 organismes dont 15 projets publics et 18 ONG ont financé 796 et 700 banques de céréales. Or, de 1974 à 1979, elles étaient le fait des ONG. Les projets nationaux vont s'impliquer dans un premier temps avec le FEER et dans un second temps avec les projets de développement intervenant surtout dans les régions excédentaires de l'Ouest et du Sud-Ouest.

⁴⁵ Ce document note que sur les 1141 banques de céréales dont les années de réalisation sont connues, 221 ont été construites en 1985.

Tableau n°16 : La répartition des banques de céréales par CRPA de 1975 à 1985 (Bilan céréalier en 1 000 T)

Années CRPA	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	BC dans le CRPA	Moyenne bilan céréalier
Centre	5	-	2	5	4	6	5	2	4	2	43	78	-65,7
Centre Est		-	1		4	1	1	9	9	17	50	94	-22,2
Centre - Nord	1	-	5	17	21	34	38	33	39	45	73	306	-28,2
Boucle du Mouhoun*	1	-	-	-	-	2	20	10	80	52	43	208	+35,6
Centre-Ouest	-	-	2	9	9	6	5	5	9	16	35	96	-44
Est	1	-	-	-	-	19	18	-	19	14	11	82	-12,9
Hauts Bassins	-	-	-	-	9	15	23	7	16	-	8	78	+32,1
Yatenga	-	-	-	-	5	6	7	6	30	20	63	137	-44,9
Sahel	-	-	-	-	10	10	7	8	6	10	11	62	-39,9
Bougouriba	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+1,9
BC TOTAL	8	-	10	31	62	99	124	80	212	176	337	1139	
Bilan céréalier de de l'année	+124,5	-137,9	-51,1	-105,2	-275,6	-103,9	-103,9	-243,6	-340,3	-393,1	-446,6	Moyenne nationale de la décennie: -185,53	

Sources : Ledoux Guy (1986) et Moussa OUEDRAOGO (1988)

*L'année de réalisation de 38 banques de céréales n'est pas déterminée :

Dans la région de développement agricole du Mouhoun, CRPA du Mouhoun, les réalisations les plus importantes ont lieu à partir de 1989. En 1985, la région comptait 246 banques de céréales dont les années de construction de 208 ont pu être déterminées (Guy Ledoux 1986.O.P.cit). Parmi celles-ci, 175 (84% des 208 banques de céréales) ont été créées entre 1983 et 1985. A l'exception de l'ONG, Association pour le développement de la Région de Toma (ADRTOM) dont les effectifs se chiffrent à 40 en 1989 (FEER : 1989, O.P. cit), les principaux intervenants sont des projets nationaux. Ce sont : le Projet de Développement Agricole de l'Ouest de la Volta Noire (P.D.A.V.N) et le Projet Vivrier Ouest Volta (P.D.A.O.V.). Au total, ils ont construit 238 banques de céréales sur les 291 identifiées en 1989 par le FEER. Il en est de même pour la région de développement agricole du Sud - Ouest ; dans le CRPA du Houet, seulement 3 banques de céréales sur les 176 recensées en 1989 sont le fait d'ONG, la FONADES.

Cette dynamique spatiale résulte de l'évolution du concept. L'objectif de promotion du monde rural explique la prise en compte des régions excédentaires où les projets nationaux comptent utiliser ces structures paysannes pour approvisionner l'OFNACER. Ainsi toutes les zones géographiques sont propices à la mise en place des banques de céréales. Comment se présente alors la situation dans l'espace céréalier ?

Quant à analyser la concentration spatiale, nous procéderons de la manière suivante:

- 1) nous regrouperons les CRPA selon leur situation agro-climatique en 3 zones principales : déficitaires, excédentaires et précaires. Pour ce faire, nous nous inspirerons du bilan céréalier décennal établi par Ledoux (1986, O.P. cite) et de la nouvelle réorganisation des CRPA effectuée en 1991, le nombre étant passé de 9 en 1985 à 12 en 1990 - 1991.
- 2) Nous nous appuyerons sur nos connaissances de la circulation des céréales en partant du principe qu'en années normales, les céréales circulent des zones excédentaires et précaires vers les zones déficitaires à la récolte. Mais plus on s'approche de la saison des pluies, la collecte s'effectue de moins en moins dans les espaces précaires.

Le tableau qui suit, résultant de cette approche, donne un aperçu d'ensemble de la localisation des banques de céréales dans les différentes zones géographiques.

Tableau N° 17 : Les banques de céréales par zone de production céréalière au Burkina Faso en 1989

Zones production	CRPA	Nombre de banques de céréales par zone	Capacité de stockage par zone (tonnes)
Excédentaires/ Autosuffisantes	Mouhoun, Houet, Comoé	468 (31,28%)	18 610
Précaires	Centre-Est, Est, Bougouriba	209 (13,97%)	6 560
Déficitaires	Centre, Centre-Sud, Centre-Sud, Centre-Ouest, Centre-Nord, Nord, Sahel	819 (54,75)	26 155
Total	12	1 496 (100%)	51 325

Sources : Ledoux Guy : 1986 et FEER 1989

Les zones déficitaires concentrent plus de la moitié des banques de céréales mises en place de 1974 à 1989. Les zones autosuffisantes en comptent près du tiers (31,28%). Celles enregistrant tantôt des insuffisances, tantôt des surplus, ayant des niveaux de production précaires, ne disposent que de 13,97 %. Les capacités potentielles de stockage sont aussi en partie plus importantes dans les zones déficitaires que partout ailleurs : zones excédentaires (36,26 %), zones précaires (12,78 %) et zones déficitaires (50,96%). Les premières bénéficient de magasins de tailles plus grandes (30 - 40 tonnes) que dans les deux autres.

Toutefois, la répartition spatiale (voir carte n°5) n'est pas homogène à l'intérieur des zones. Les provinces déficitaires du Yatenga et du Sanmatenga sont les mieux pourvues : 209 et 174 banques de céréales, soient respectivement 25,52 % et 21,24 % des unités des zones déficitaires. La même situation prévaut dans les zones autosuffisantes. La province du Sourou (que nous avons classée dans les zones excédentaires du fait de son appartenance au CRPA du Mouhoun, mais dont la situation alimentaire s'est fragilisée selon les statistiques agricoles) et celle du Houet concentrent, respectivement, 29,70% (139) et 27,14% (127) des banques de céréales des zones excédentaires. A l'intérieur des provinces, le contraste est aussi marqué. Dans la province du Yatenga, 4 départements

sur les 19 que compte la province disposent de 40,19 % des réalisations. La carte n°5 montre que les parties Nord des provinces du Yatenga et de l'Oudalan sont presque vides (selon la situation en 1989). Les raisons principales seraient : l'isolement, les dures conditions climatiques et la mobilité des populations pastorales peu favorable aux activités collectives de saison sèche.

La conjugaison de plusieurs facteurs explique la géographie des banques de céréales: au départ on a privilégié les zones déficitaires. Les phases de progression indiquent que les banques de céréales naissent avec les crises alimentaires. La perception des banques de céréales comme un outil d'auto promotion du monde rural et un canal de collecte de céréales au profit de l'OFNACER a favorisé le déplacement du champ géographique vers les zones excédentaires. Ainsi, quelles que soient les caractéristiques alimentaires de l'espace considéré, les banques de céréales auront un rôle à jouer. Mais, cette progression n'a pas été accompagnée d'une concertation entre les organismes de financement. Si bien que sur le terrain, tandis que des provinces sont totalement vides (provinces de la Comoé, du Poni et de la Bougouriba), on note 2 ou 3 banques de céréales dans la même localité surtout dans les provinces du Yatenga et du Sanmatenga. Cette "concurrence" que les organismes se font entre eux risque de compromettre la réalisation de l'objectif global. Et ce d'autant plus que les stratégies d'intervention, dans bien de cas, laissent à désirer.

4. La diversité des stratégies d'implantation

Les banques de céréales intéressent plusieurs organismes d'appui au monde rural. Il est rare d'en rencontrer qui n'inscrivent pas les banques de céréales dans leur programme. Il y en a même qui ont des programmes spéciaux de banques de céréales: BIT/ACOPAM, Afrique Verte (ne souhaitant pas qu'on associe le fonctionnement de ses organisations paysannes, à celui des banques de céréales, en raison du concept classique de celles-ci) le Comité International pour le Développement Rural (CIDR) et les Groupements Naam au Burkina Faso, Organisation Internationale du Travail (OIT) et la coopération Néerlandaise au Niger. Mais il n'existe aucune structure de coordination au niveau national. Des cadres de concertation regroupant les différents partenaires ont été initiés à l'échelle de quelques provinces du Burkina Faso pour harmoniser les interventions dans les différents secteurs d'activités. Dans la réalité, la situation est tout autre.

4.1. Les critères de choix des localités

A la question de savoir " quelles sont les conditions à remplir par les localités d'implantation des banques de céréales " ? presque tous les organismes citent les même critères. D'une manière générale, toute intervention est précédée par une étude de milieu au cours de laquelle les informations concernant le village sont collectées : la taille des villages, l'origine de la demande et le dynamisme de l'organisation paysanne.

a. La taille des localités d'implantation

Pour tous les organismes de financement, le village doit compter au moins 500 habitants. Selon le FEER, une banque de céréales devrait assurer les besoins vivriers d'au moins 500 personnes pendant 3 mois. Mais, l'inventaire du FEER, sur lequel nous avons travaillé, indique que ce critère n'est pas dans tous les cas respecté. Environ une quinzaine de villages de moins de 500 personnes sont pourvus de banques de céréales. Selon les explications fournies, il s'agit de fixer des populations migrantes en les organisant autour d'une activité dont la commercialisation des céréales. Ainsi, dans les provinces du Bam, du Passoré, du Sanmatenga, du Gourma et de la Gnagna, plusieurs villages de petite taille (en dessous du seuil de 500 personnes) peuplés de Peul et de Mossi sont pourvus en banques de céréales.

b. L'origine de la demande

En principe, la demande devrait émaner du village et particulièrement d'une organisation paysanne. Mais, il arrive qu'on tienne compte de la caution morale d'un individu (chef coutumier ou leader). Dans la pratique, des villages sont proposés aux organismes de financement par l'encadrement (cas de la majorité des banques de céréales financées en 1985-1986 dans le cadre du P.P.D et même de certaines construites par le FEER). L'agent d'encadrement trouve là l'occasion de montrer son importance dans le développement du village. D'ailleurs, jusqu'à une date récente, la promotion professionnelle des agents d'agriculture était en partie liée non seulement au nombre d'organisations créées, mais aussi aux réalisations socio-collectives.

En outre, il y a des demandes motivées par les bailleurs "Ne voulez vous pas de banques de céréales? de moulins pour alléger les tâches des femmes ?" Telles sont les questions posées aux populations dans plusieurs villages libérés de l'onchocercose dans la province du Ganzourgou.

c. Le dynamisme des organisations paysanne et l'absence de tension sociale entre les villageois.

Comment juger l'intérêt que les paysans accordent aux banques de céréales et appréhender leur degré de motivation à travailler collectivement ? Les CRPA sur lesquels les projets nationaux s'appuient axent leur appréciation sur les réalisations communautaires : champs collectifs, sites anti-érosifs. Au Sénégal et au Mali, les mosquées seraient des éléments d'appréciation. Les champs collectifs, les sites anti-érosifs et les mosquées traduiraient l'aptitude des paysans à travailler ensemble, à s'unir autour d'une activité d'intérêt commun et surtout *<< accepter le bénévolat >>* selon L'Office pour le Développement des Eglises/Fédération des Eglises et Missions Evangéliques (ODE/FEME). Certaines ONG n'ayant pas de répondant dans les villages (comme les CRPA) apprécient le degré de cohésion sociale à partir de la mobilisation des villageois lors des prises de contact.

De l'extérieur, les tensions sociales sont extrêmement difficiles à cerner. Les populations les taisent face à l'étranger. Mises en veilleuse, les divisions intra-villageoises qui, le plus souvent, trouvent leur origine dans le fondement des sociétés rurales (divisions, marginalisation de certains groupes de population sur des considérations coutumières, tensions dues à la conquête des pouvoirs) se révèlent au moment du contrôle ou de la gestion des actions de développement.

Généralement, l'existence de plusieurs groupements villageois mixtes (regroupant les hommes et les femmes) dans le même espace villageois est un signe de mésentente entre les villageois ou de cohabitation délicate de groupes sociaux. Dans la province du Yatenga, ces exemples sont nombreux. La majorité des villages comprend des organisations paysannes membres des Groupements Naam et organisations paysannes encadrées par les CRPA. Cette situation est le fait des antagonismes entre catégories sociales.

A ce propos, dans le village de Silga (comprenant deux organisations paysannes, l'une encadrée par le CRPA et l'autre par les Groupements Naam), le chef nous a refusé l'autorisation d'enquêter auprès des populations de son quartier parce que la banque de céréales sur laquelle nous travaillions est celle d'un autre quartier. Nos investigations ont révélé les faits suivants: la première banque de céréales du village a été installée en 1982 dans le quartier du chef de village par le FEER. Ce quartier est distant d'environ 100 m de l'espace villageois occupé par les "propriétaires de terre". Ne pouvant pas bénéficier de la banque de céréale implantée dans le premier quartier cité, ceux-ci ont créé un groupement villageois qu'ils ont affilié au groupement Naam. Par le canal de celui-ci, le groupement villageois a sollicité la construction d'une banque de céréales auprès d'une ONG. Avant la date de la visite de prise de contact ou de l'appréhension de la motivation des villageois, le responsable de l'organisation paysanne membre des groupements Naam a mis en garde les autres villageois : *<<gare à celui qui fera savoir aux blancs qui viendront que nous sommes divisés>>* (selon ses

propres propos). La mobilisation fut totale, l'accueil fut chaleureux. Quelques mois après la visite, le bâtiment a été construit et 30 tonnes de céréales ont été livrées comme fonds de roulement initial. Pour l'ONG, la banque de céréale appartient à tout le village. Dans la réalité, elle ne profite qu'à un groupe de personnes, tout comme la première banque de céréales financée par le FEER était considérée comme étant la propriété exclusive des habitants du quartier du chef de village. Comme aiment le dire les paysans, << l'étranger a de gros yeux, mais il ne voit rien, même pas les trous du village >>.

Ce cas n'est pas isolé. Dans le village voisin (Rim) la même situation (moins prononcée) prévaut. Elle montre l'inefficacité de certaines méthodes d'investigation qui établissent des conclusions hâtives.

En plus de ces critères, le FEER tient compte du niveau d'endettement des organisations paysannes. Les arriérés ne doivent pas excéder les 10% des prêts contractés. De même, le village ne devrait pas compter une autre banque de céréales. Ce critère n'est pas scrupuleusement respecté. En témoigne l'implantation des banques de céréales dans des villages déjà pourvus. Aussi, les conditions de financement sont elles diversifiées.

4.2. Les conditions de financement

Après l'étude de faisabilité et le diagnostic du village, l'on entreprend l'implantation de la banque de céréales. Les différentes étapes sont la construction du magasin, la formation en gestion des activités commerciales et la mise en place du fonds de roulement initial.

a. Les magasins de stockage

On distingue grosso-modo 3 types principaux : les greniers améliorés, les bâtiments semi-modernes et les magasins modernes. Les greniers sont plus nombreux au Mali que partout ailleurs. Au Burkina Faso, ils caractérisent les banques de céréales construites au niveau villageois par l'association de Fara. Les bâtiments sont totalement en banco et financés par les paysans eux même. Leur coût de construction est difficile à évaluer avec précision. Ce qui est certain, ils n'engendrent pas de frais financiers importants. Si bien que le coût lié à l'amortissement est considéré comme étant nul. Le deuxième type de bâtiment est construit avec des briques en banco et crépi avec du ciment. Leur capacité de stockage varie généralement de 20 à 30 tonnes. Le ciment, les ouvertures et les tôles sont fournis par la structure de financement. Les paysans offrent la main d'oeuvre. Avant la dévaluation (janvier 1994), le coût de construction se situait entre 300 mille et 500 mille FCFA selon la capacité de stockage et la situation géographique du village. Ces banques de céréales correspondent à celles préférées par les ONG. Toutes les banques de céréales gérées par les organisations paysannes

membres des Groupements Naam sont de ce type. Le troisième type de magasins est entièrement érigé en parpaings. Les bâtiments ont une capacité de stockage plus importante que les deux premiers types ; ils peuvent contenir 30 à 40 et même 100 tonnes (les groupements Naam du Yatenga et l'Union des Groupements villageois de l'Oudalan disposent de magasins de redistribution de 100 tonnes). Les charges liées à la construction varient de 1,25 à 1,4 millions de F CFA (pour bâtir les magasins de 30 à 40 tonnes avant la dévaluation). Les paysans prennent en charge la main d'œuvre non spécialisée, ils approvisionnent le chantier en matériaux locaux (eau, gravier, sable). L'organisme de financement fournit les matériaux importés au village (tôles, ciment, ouvertures et fer) et paie la main-d'œuvre spécialisée (maçon, tâcheron). Les magasins modernes sont l'œuvre des projets nationaux et de quelques ONG (FONADES, ODE/FEME).

Les magasins en parpaings sont certes plus résistants que les deux autres ; leur durée de vie est estimée à 20 ans environ. Mais dans bien des cas, ils ne sont pas judicieusement exploités par les organisations paysannes. Le volume de céréales stockées est tellement infime par rapport au coût de construction que si les bâtiments étaient réellement amortis dans la structure des coûts de commercialisation, rares sont les banques de céréales qui supporteraient les charges liées aux amortissements. L'avantage, pour les organisations paysannes ayant bénéficié de bâtiment en dur, est qu'ils leur sont gratuitement offerts. Contrairement à ce que pensaient les organismes de financement, la réussite des activités commerciales est indépendante de la nature du bâtiment.

b. La formation à la gestion

La gestion d'une banque de céréales, comme celle de toute autre unité économique (moulin, boutique, pharmacie) requiert une formation spécifique appliquée à la tenue des documents comptables et aux techniques de stockage. Cependant, il y a des organismes qui n'insistent pas sur la formation préalable de l'équipe de gestion. Ils n'interviennent que lorsque la banque de céréales se trouve confrontée à de sérieuses difficultés : mauvais enregistrement des données, problème de calcul du prix de revient des céréales pour fixer un prix de vente favorable à la banque de céréales et aux populations. Dans le but de faciliter l'enregistrement des données, le FEER met des cahiers de gestion à la disposition des organisations paysannes qu'il supervise. Ces documents sont traduits dans la langue régionale (en général le mooré, le FEER n'intervenant initialement que sur le plateau central). Les autres structures laissent l'initiative aux organisations paysannes d'enregistrer les informations sur les activités commerciales dans des cahiers d'écolier.

Des deux méthodes, celle du FEER apparaît la plus fastidieuse. Certes, elle offre plus de clarté ; toutes les céréales susceptibles d'être commercialisées (mil, sorgho blanc, sorgho rouge, maïs et riz) sont indiquées dans les cahiers par des couleurs différentes. A la fin de chaque campagne de commercialisation, l'analyse de l'activité commerciale par type de céréales s'avère aisée. Plusieurs types de cahiers (cahiers de : caisse, stock, vente hebdomadaire, vente mensuelle, achat hebdomadaire, vente à crédit, soit 6 au total) permettent de suivre régulièrement la marche de la banque de céréales. Pour des paysans à peine initiés à l'écriture, la tâche n'est pas aussi facile que le croyaient les initiateurs. Les gestionnaires se perdent dans la répartition des données statistiques entre les cahiers.

c. La mise en place des fonds de roulement initiaux

On distingue les fonds de roulement initiaux en espèces et ceux fournis en nature. Les fonds de roulement initiaux en nature sont généralement non remboursables par les organisations paysannes. Ils varient de 10 à 30 tonnes. Les premières banques de céréales de la FONADES, les banques de céréales des Groupements Naam et la majorité des banques de céréales de ACOPAM au Burkina et du BIT au Niger ont démarré leurs activités commerciales avec les dons (les organismes préfèrent utiliser le terme subvention) de 10 à 30 tonnes.

Le second type de fonds de roulement initial est un prêt. Mais les conditionnalités varient selon les organismes. Le crédit sans intérêt caractérise les ONG. Le montant des prêts se situe entre six cent mille F CFA et six millions de F CFA. Les durées s'étendent sur 1 à 5 ans. D'autres ONG, ayant des caisses d'épargne et de crédit comme l'Association pour le Développement de la Région de Kaya (ADRK), l'Association pour le Développement de la Région de Toma (ADRTOM), la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) et les projets nationaux, prêtent avec un intérêt de 6 à 14% (le taux d'intérêt de la CNCA avoisine les 18% de nos jours).

Quoi qu'il en soit, les fonds de roulements initiaux ne sont pas octroyés sur des critères pertinents. Chez les Groupements Naam, toutes les banques de céréales démarrent avec 30 tonnes. Pourtant la taille des villages d'implantation diffère considérablement d'une localité à l'autre. Le FEER prêtait 750 000 F CFA entre 1980/1982 au taux de 8,5% remboursables en 3 ans. Entre 1982 et 1983, le montant alloué est passé à 1 000 000 F CFA au taux de 8,5% à rembourser en 5 ans et, de 1984 à 1988, les banques de céréales percevaient 850 000 F CFA au taux de 10% mais comme crédit de campagne⁴⁶.

⁴⁶ encore appelé crédit de campagne, la durée de remboursement n'excédant pas un an (une campagne de commercialisation)

L'ONG Afrique verte avait adopté un système très souple qui prenait en compte la taille de l'organisation paysanne et tenait aussi compte de sa capacité de commercialisation. Selon les cas, les montants variaient de 850 000 F CFA à 4 500 000 FCFA selon qu'il s'agit d'une organisation paysanne dont l'espace est limité au niveau villageois ou d'une organisation inter-villageoise.

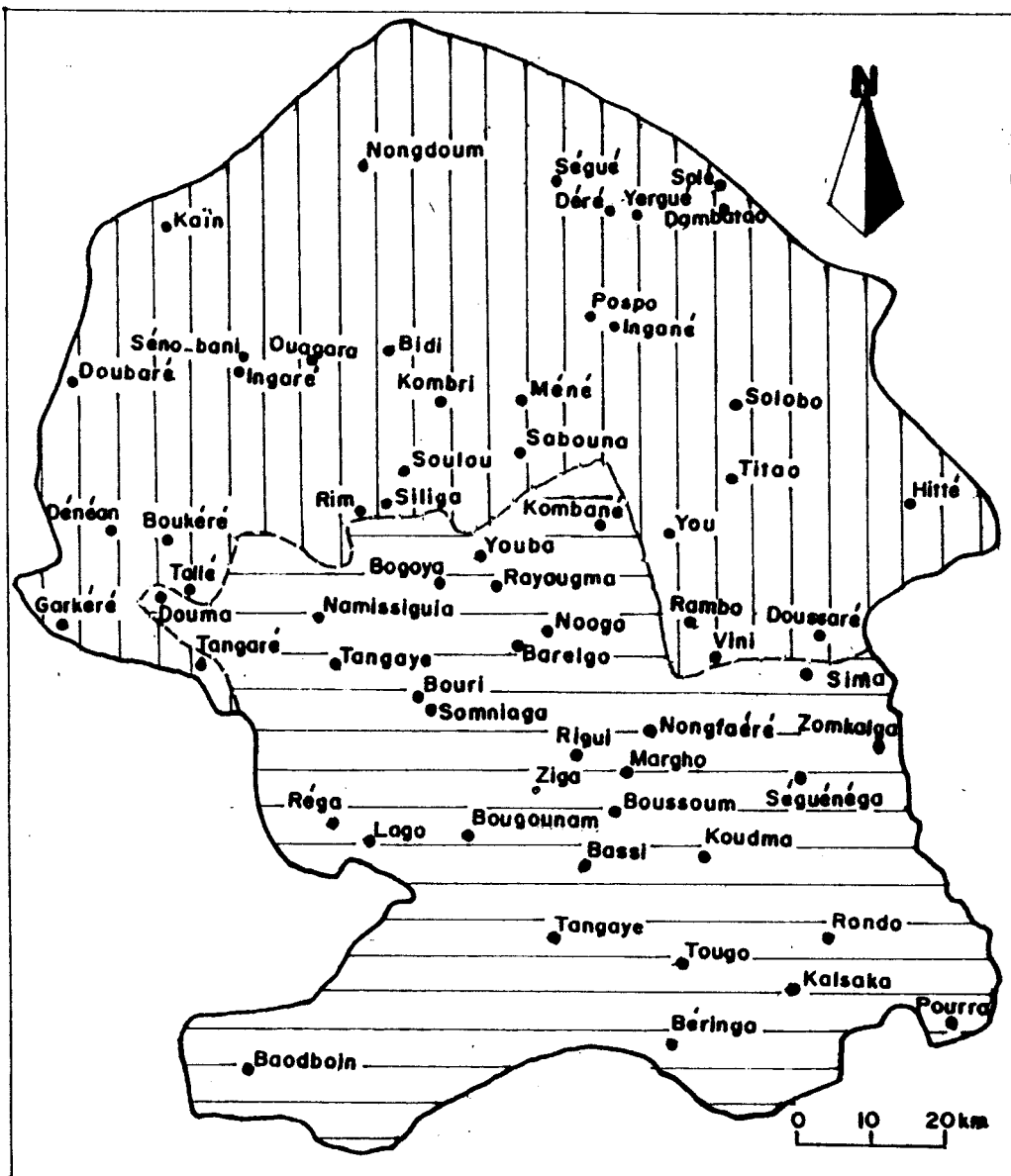
Ainsi, à l'exception de la CNCA (plus prudente à cause de son statut bancaire) aucune structure à notre connaissance ne lie son financement à la capacité de gestion et de commercialisation de l'organisation paysanne. Les montants des prêts et les quantités de céréales sont standardisés. Or, les organisations paysannes n'ont pas le même dynamisme, les mêmes expériences dans la gestion des activités collectives.

D'ailleurs, selon la situation géographique de la localité, les charges de commercialisation varient. Les limites de cette pratique de financement (ne tenant pas compte des caractéristiques des villages et des organisations paysannes pour mieux définir le volume du fonds de roulement initial) apparaissent lorsque la structure chargée de l'encadrement de l'organisation paysanne tente de récupérer les échéances. Encore faut-il que tous les organismes d'appui disposent-ils d'un dispositif de suivi pour s'en rendre compte.

d. Les structures de suivi

Que devient la banque de céréales pour laquelle on a considérablement contribué à la mise en place ? La réponse exige que l'on ait des informations sur la marche de l'unité. Les organismes de financement qui peuvent fournir de bonnes informations ou sont périodiquement renseignés sur le fonctionnement des banques de céréales qu'ils ont financés se comptent sur le bout des doigts d'une main. Seuls quelques projets de développement intégrés, l'ONG Afrique verte (structures nouvelles dans le noyau des promoteurs des banques de céréales), le FEER (pour avoir fortement bénéficié de l'appui technique et financier de ACOPAM) le CIDR et les Groupements Naam ont mis en place des structures de suivi appropriées aux banques de céréales. Dans la province du Yatenga, toutes les banques de céréales autres que celles des Groupements Naam situées au Nord de Ouahigouya (carte n°6) étaient supervisées par le projet ACOPAM/FEER, celles situées au sud de la capitale étant sous la supervision du CRPA. Si la construction des magasins, la mise en place des fonds de roulement intéressent beaucoup d'organismes de développement, par contre, très peu savent le devenir de ces unités, même celles qu'ils citent dans leurs rapports d'activités (les informations portent sur le nombre de banques de céréales construites, le volume financier alloué).

**ORGANISATION SPATIALE DE LA SUPERVISION
DES BANQUES DE CEREALES ENTRE LE PROJET
ACOPAM/FEER ET LE CRPA DANS LA PROVINCE DU
YATENGA (Situation en 1990)**



LEGENDE

-  Limite provinciale
-  Limite des secteurs d'intervention du projet ACOPAM/FEER et du CRPA
-  Secteur d'intervention du projet ACOPAM/FEER
-  Secteur d'intervention du CRPA
-  Banque de céréales supervisée par le projet ACOPAM/FEER
-  Banque de céréales supervisée par le CRPA

Auteur: SANFO M.

Cartographie: DABIRE E.

U.O.

En effet, à la question combien vous coûte le suivi de vos banques de céréales? Seuls l'ONG Afrique verte, les Groupements Naam et l'Association de Fara ont pu nous répondre de façon satisfaisante. Ceci s'explique par les faits suivants : Afrique verte et l'Association de Fara travaillent exclusivement dans la commercialisation des céréales ; le coût de l'encadrement y est facile à obtenir, toutes les charges étant liées à l'appui technique apporté aux banques de céréales. Aussi, chez les Groupements Naam, la part de l'encadrement spécifique des banques de céréales dans le fonctionnement des structures techniques est celle du fonctionnement de la cellule des banques de céréales. A l'exception de ces cas, les coûts de l'encadrement relevant spécifiquement du fonctionnement des banques de céréales n'existent dans aucune structure de suivi et de promotion de celles-ci. " Nous ne tenons pas de comptabilité analytique faisant ressortir les charges absorbées par les différentes unités que nous appuyons. Lorsque nous nous rendons dans un village, nous nous intéressons à toutes les unités économiques (banques de céréales, moulins, caisses de crédit" (selon un animateur).

Pourtant l'encadrement assume des fonctions qui contribuent à la bonne marche des unités économiques: transparence dans la gestion, appui pour la commercialisation (achat et écoulement). La connaissance des charges d'encadrement imputables aux banques de céréales donnerait une idée sur la capacité d'autofinancement des activités de promotion en comparant les résultats des activités commerciales aux charges de fonctionnement des structures d'appui. Dans la province du Yatenga, après le retrait de ACOPAM, les services agricoles n'avaient plus les moyens financiers de superviser les banques de céréales qui ont bénéficié de l'appui technique du projet. Et les banques de céréales n'étaient pas enclines à acheter les cahiers de gestion que le projet au départ leur offrait gratuitement. Celles de Solobo, Titao, Rambo et You que nous avons visitées utilisent les cahiers d'écolier pour enregistrer les données statistiques. Les organisations paysannes estiment que les 4 000 F CFA (pour l'achat des cahiers de gestion élaborés par le projet ACOPAM) sont élevés par rapport aux résultats d'exploitation des banques de céréales.

Selon les ONG, le suivi des banques de céréales incombe aux encadreurs de l'Etat. Ceux-ci rétorquent qu'ils n'ont pas été associés à leur implantation, qu'elles n'entrent pas dans la programmation de leurs activités et dans leur dotation en frais de fonctionnement. Pour les services agricoles, le suivi des banques de céréales doit faire l'objet d'un protocole d'accord et d'un financement approprié. C'est ainsi que plusieurs banques de céréales sont mortes, faute d'appuis techniques adéquats les premières années.

L'examen des différentes stratégies d'intervention établit que tous les organismes exigent la participation de la population. Il existerait des exemples d'organisations paysannes dans les provinces

de la Sissili, de la Bougouriba, du Yatenga, du Mouhoun et du Houet qui ont constitué leur propre fonds de roulement initial avec des produits de leurs champs collectifs. Mais ce sont des cas rares; la majorité des banques de céréales (selon les travaux du FEER et de Guy Ledoux) ont démarré leurs activités avec un appui considérable de l'extérieur : construction des magasins de stockage, fonds de roulement initial, formation à la tenue des documents de gestion et supervision des activités commerciales. Cependant, la participation paysanne est déterminante pour la suite : la gestion des céréales.

4.3. Les organisations paysannes

Ici, nous nous limiterons aux éléments principaux de la structuration des organisations paysannes, qui permettent de comprendre l'organisation de la gestion des banques de céréales.

4.3.1. Quelques éléments d'appréciation des organisations paysannes

Les mouvements paysans évoluent dans des cadres politico-administratifs divers. Si au Niger les organisations paysannes sont pendant très longtemps (de l'indépendance à 1991) restées sous l'emprise du pouvoir politique, au Burkina Faso, la paysannerie a bénéficié d'une relative autonomie dans son organisation. Dans le premier cas, toutes les populations rurales et toutes les localités sont obligatoirement membres d'une coopérative affiliée à l'union nationale des coopératives. Au Burkina Faso, il n'existe aucune structure nationale de ce type ; des groupements villageois de la même localités peuvent être encadrés par des structures techniques différentes.

Dans la grande majorité des villages du Yatenga (pour ne prendre que cet exemple), les paysans sont organisés en deux groupements villageois encadrés par le CRPA et les Groupements Naam. Pourtant, selon les encadreurs, la législation sur les organisations paysannes interdirait la création de plus d'un groupement villageois dans le même espace villageois. Aussi stipule-t-elle que les services agricoles de l'Etat ont le droit de contrôler les affaires des organisations paysannes. Sur le terrain, celles encadrées par d'autres structures que les CRPA ne se soumettent pas à cette disposition.

Selon diverses sources, on dénombre de nos jours (1995), plus de 10 000 organisations paysannes dont moins de la moitié est administrativement connue⁴⁷. En 1990, elles étaient moins de 6 000. Quelles en sont les raisons?. Elles sont multiples : le désengagement de l'Etat sous la pression des bailleurs de fonds à partir des années 1990, la multiplication des ONG dont les principes d'intervention consistent à travailler directement avec les populations organisées dans des structures, et le lancement

du développement communautaire en 1974. Il fut principalement le facteur qui suscita la création des groupements villageois. Il s'agissait d'organiser les producteurs d'un même espace villageois au sein d'une seule structure pour mieux assurer leur encadrement et le financement de l'agriculture. Les paysans ont été incités à se regrouper. *<<si vous voulez obtenir des crédits constituez des groupements villageois>>* (tels étaient les propos de l'encadrement). Les enquêtes que nous avons menées auprès des membres des groupements villageois sur les raisons (au total 8 raisons ont été retenues, voir fiche d'enquête annexe) de leur appartenance aux organisations paysannes établissent que 62 % et 49% des personnes avancent que la première raison est pour être bien encadré et obtenir facilement des crédits.

Mais, lorsque les capacités financières de l'Etat ont commencé à s'amenuiser et que les ONG se sont présentées comme de nouveaux acteurs, des groupements villageois créés ou suscités par celles-ci ont vu le jour parallèlement à ceux qui sont mis en place par les CRPA. Dans bien de cas, la constitution de plusieurs groupements villageois traduit un malaise : la marginalisation d'un groupe ou une stratégie mise en œuvre par les paysans pour tirer profit de la concurrence que les organismes se font entre eux.

La forme organisationnelle de toutes ces organisations paysannes est extrêmement variée. Cependant, selon leur représentation dans l'espace, deux grands tendances se dégagent ; certaines organisations paysannes sont isolées. Elles n'appartiennent à aucune structure fédérative. Leur cadre d'intervention dans l'espace se limite à l'échelle villageoise. Dans le cas de notre étude, il s'agit des organisations paysannes de Solobo, de You, Titao, Rambo dans la province du Yatenga, des organisations paysannes de la province du Mouhoun et du Gourma. D'autres groupements villageois appartiennent à une organisation paysanne multivillageoise, union, association ou fédération. Le degré de l'échelle spatiale va du département au territoire national : union des Groupements Villageois d'Aribinda (niveau départemental); Union des Groupements Villageois de l'Oudalan (niveau provincial); Association pour le Développement de la Région de Kaya (échelle régionale : les provinces de Sanmatenga, Passoré, et Namentenga) et les Groupements Naam (à vocation nationale). Quoiqu'il en soit, la gestion proprement dite des banques de céréales a lieu à l'échelle locale.

⁴⁷ *La reconnaissance administrative donne lieu à la délivrance d'un récépissé par l'autorité administrative (Haut Commissariat).*

4.3.2. L'organisation de la gestion

Les unités socio-économiques (banques de céréales, moulins, pharmacies...) ont des comités de gestion émanant de l'organisation paysanne locale (même si celle-ci est membre d'une association). Les comités de gestion sont généralement composés de : 1 président, 1 trésorier, 1 gérant avec souvent leur adjoint. Cette structure est sous la supervision du bureau de l'organisation paysanne représentant la localité. Dans le cas des organisations multivillageoises, les décisions importantes concernant le fonctionnement de la banque de céréales sont prises à l'échelon supérieur: l'approvisionnement et les prix de ventes ne sont pas déterminés au niveau du village.

La distinction entre le bureau (la direction) de l'organisation paysanne (chargé de superviser l'ensemble des activités) et les comités de gestion des différentes unités économiques n'est pas difficile à établir. Dans la pratique, ce sont les mêmes personnes qui assument les deux fonctions de supervision et de gestion de toutes les activités.

Dans les associations, le cumul de fonctions est encore plus poussé. Les mêmes personnes sont membres des directions à l'échelle villageoise, départementale, provinciale et nationale (selon le territoire de l'association) et des comités de gestion des unités socio-économiques de leur village d'origine. Cette situation écarte les autres membres de la marche des banques de céréales.

Les observations de terrain concordent avec les travaux consultés sur la faible participation des femmes au sein des structures paysannes de gestion et ce malgré les insistances de certains organismes d'appui. On intègre souvent les femmes au comité de gestion, à des postes très importants (présidence, trésorerie) pour tout juste faire plaisir à l'organisme d'intervention.

Dans la province du Yatenga, des enquêtes que nous avons réalisées en 1989 auprès de 15 banques de céréales des Groupements Naam indiquent que certaines, appartenant au groupement villageois des femmes, sont gérées par les hommes. Les directions centrales des organisations paysannes multivillageoises sont toutes composées par des hommes. Le poids de la tradition excluant les femmes dans la gestion des affaires du village en est la raison principale. Il en est de même pour les jeunes hommes. Ceux-ci, plus aptes que les personnes âgées à assimiler les formations sont dans la même situation que les femmes. A l'exception de l'organisation paysanne de Kary (en fait un Groupement de Jeunes Agriculteurs (GJA) et de l'association de Fara où la moyenne d'âge des membres du comité de gestion est de 35 ans, toutes les banques de céréales que nous avons visitées sont gérées par des hommes de plus de 45 ans. Les jeunes membres des organisations paysannes participent surtout à la manutention et aux achats de céréales à l'intérieur du village. En plus du poids

de la tradition, l'instabilité des jeunes (susceptibles de quitter le village à tout moment) n'incite pas à leur confier la gestion des activités du village.

De cette présentation succincte des banques de céréales, il ressort qu'elles étaient, au lendemain du lancement du développement communautaire, un instrument stratégique pour la promotion du monde paysan. Autour d'elles, plusieurs aspects relatifs aux conditions de vie du monde rural devaient être du coup abordés: sécurité alimentaire des populations, amélioration du revenu des producteurs, organisation et formation des paysans. Les banques de céréales constituent les premières activités collectives qui ont été gérées par des organisations paysannes selon les outils modernes de gestion et à des fins de développement. De par la multiplicité de leurs objectifs dans le court et le long terme, elles constituent le fondement de la promotion des paysanneries. A cet effet, durant plus d'une décennie, elles ont été l'objet d'un intérêt particulier de la part des organismes de développement et des autorités politiques : presque tous les projets de développement comprenaient des volets consacrés aux banques de céréales. Des programmes spécifiques portaient exclusivement sur elles : ACOPAM, Afrique Verte, Association des Banques de Céréales de Fara au Burkina Faso, Projet de Développement des banques de céréales au Niger.

La multiplicité des intervenants, ne s'est pas traduite par une harmonisation des stratégies d'intervention. Mais au contraire, sur le terrain, tout laisse penser que les organismes se concurrencent entre eux et ce, malgré les bonnes intentions de concertation et d'harmonisation des interventions affichées dans les discours⁴⁸.

⁴⁸ *Des structures de concertation ont été mises en place dans presque toutes les provinces du Nord du Burkina Faso pour harmoniser les actions sur le terrain. Toutes les conclusions et recommandations des ateliers insistent sur la concertation et l'harmonisation des stratégies d'intervention.*

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Cette première partie a été surtout consacrée à l'examen des disparités spatiales dans les disponibilités céréalières. L'accent mis sur les céréales s'explique par le fait qu'elles déterminent la situation alimentaire des paysanneries sahéliennes. Leur importance dans l'occupation des terres de culture, la faible proportion des volumes de céréales introduits dans le circuit commercial (4 à 15 % selon les études) indiquent qu'elles sont des produits de grande consommation.

Les conditions naturelles, les pratiques agraires et foncières et les mutations sociales se sont conjuguées pour déstructurer les systèmes traditionnels de gestion des récoltes et surtout accentuer les disparités spatiales à l'intérieur des pays sahéliens. Au Burkina Faso comme partout ailleurs dans la zone soudano-sahélienne, des régions déficitaires s'opposent à celles qui sont excédentaires.

Dans les premières, caractéristiques des provinces du Yatenga et du Sahel, depuis les sécheresses de 1968, les productions céréalières couvrent imparfaitement les besoins des populations. L'insuffisance des récoltes y est structurelle. Les dures conditions de vie qui en résultent se traduisent par des migrations de populations vers les régions plus favorables. Issa DRABO (op cit) dans ses travaux sur le Yatenga a mis en évidence la relation étroite qui existe entre crise céréalière et déplacement de population. Autrement dit, même si les habitudes de consommation en milieu rural sont en évolution, les conditions de vie y restent encore fortement déterminées par les disponibilités céréalières.

En revanche, dans les provinces du Mouhoun et du Gourma, caractéristiques des régions excédentaires, les déficits de production sont non seulement peu prononcés, mais aussi, rares. Cependant, le caractère autosuffisant de ces espaces dissimule bien de situations alimentaires précaires. Le surplus de production n'est pas équitablement réparti entre les habitants. Bien au contraire, bon nombre d'entre eux vivent dans l'insécurité alimentaire.

Ce contraste des situations vivrières entre les espaces exige entre autres actions la mise en oeuvre d'un système de régulation inter et intra-régional en vue d'atténuer les déséquilibres vivriers au niveau des régions, des localités et des exploitations agricoles.

Les commerçants, principaux acteurs de la circulation inter-régionale des céréales, contrôlant plus de la moitié des céréales commercialisées sont-ils indiqués pour apporter une solution aux contraintes alimentaires des régions déficitaires ? En d'autres termes, le circuit privé est-il apte à apporter la réponse appropriée à l'insécurité alimentaire des populations en milieu rural déficitaire?

Certes, ils jouent un rôle déterminant dans la réduction des déséquilibres vivriers de certaines provinces déficitaires notamment du plateau central mossi, en l'occurrence celle du Yatenga. Mais la faiblesse de leur réseau de distribution (peu prise en compte dans les appréciations de leur performance dans la sécurisation alimentaire des populations rurales), les taux usuraires néfastes aux économies paysannes (Philippe Lavigne Deville op.cit) et leur désintérêt pour les régions de faibles densités humaines et revenus (régions à risque commercial) sont des facteurs qui ne jouent pas en leur faveur. D'ailleurs, la recherche du profit, qui les anime dans l'exercice de leur activité, est-elle compatible avec la sécurisation alimentaire des populations rurales ? La situation alimentaire qui a caractérisé le Burkina Faso en 1996 en donne une idée. Selon les statistiques agricoles officielles, la campagne 1995/1996 s'est soldée par un déficit de production de près de 70 000 tonnes.

En plus, les commerçants, plutôt que d'approvisionner les provinces déficitaires du Nord (où les prix des céréales variaient selon les marchés de 12 500 F CFA/100 Kg à 17 000 F CFA/100 kg entre mars et août 1996) ont préféré exporter les céréales vers le Mali et le Bénin où les prix étaient plus élevés. Selon le ministre porte parole du gouvernement "c'est inconcevable que des commerçants burkinabé exportent des céréales pendant que nos populations sont affamées". Cet exemple montre que la logique des commerçants est difficilement compatible avec l'amélioration de la situation alimentaire des populations.

Pour remédier à cela, le Burkina Faso et bien d'autres pays sahéliens ont créé des offices céréaliers afin de contrôler leur espace céréalier à des fins de sécurité alimentaire. Au Burkina Faso, la création de l'OFNACER marque l'intervention de l'Etat dans la commercialisation des céréales. Officiellement, l'office détient le monopole de la circulation des céréales et surtout des exportations. En 1985, cette prérogative a été mise en application dans toute sa vigueur par la directive N° 85/009/CNR/SGN-DR du 2 juillet 1985 qui obligeait tous les intervenants dans les échanges inter-régionaux de céréales à rétrocéder tout ou une partie de leurs achats à l'OFNACER aux prix officiels. En fait, le monopole de l'OFNACER ne s'est jamais traduit sur le marché céréalier. Il passait par les commerçants pour approvisionner ses magasins. Son emprise sur l'espace céréalier marchand ne fut que timide. L'office a plus fonctionné avec les aides alimentaires qu'avec les céréales locales.

En outre, la géographie d'implantation de ses magasins dans les zones à risque ne rapprochait pas suffisamment les céréales des populations rurales. Comme les commerçants, son système de distribution pénalisait le milieu rural.

Face à la détérioration des conditions vivrières des paysans, le choix des organismes d'appui au monde rural s'est porté sur les banques de céréales. Il s'agissait de faire assurer par les populations rurales elles-mêmes leur sécurité alimentaire. La formule a suscité de nombreuses interventions. Le concept a évolué. De la satisfaction des besoins vivriers, les banques de céréales sont désormais considérées par les organismes comme un instrument de développement du monde rural. Ils s'accordent sur les objectifs, ils utilisent des stratégies d'intervention différentes. "Ils voient les mêmes objectifs, mais non pas avec les mêmes lunettes". Après plusieurs années d'expériences, où en est-on ? Comment les organisations paysannes utilisent-elles les opportunités commerciales qui leur sont offertes : structures de stockage, formation, fonds de roulement ? Comment répondent-elles aux attentes des populations sur le plan alimentaire ? Arrivent-elles à influencer le fonctionnement du circuit privé, qu'elles devaient en fait concurrencer ?

DEUXIEME PARTIE

L'EFFICACITE DES BANQUES DE CEREALES PAR RAPPORT A LEURS OBJECTIFS

Les activités principales les plus perceptibles et aussi les plus mesurables des banques des céréales sont les achats et les ventes de céréales, opérations qui contribuent à l'intensification de la circulation des céréales dans l'espace marchand.

Ce faisant, quelles sont les stratégies commerciales qu'elles adoptent selon les zones géographiques d'implantation ? Autrement dit, selon qu'elles sont implantées dans un espace céréalier déficitaire ou excédentaire, comment procèdent-elles aux achats et aux ventes de céréales ? Qui sont leurs partenaires commerciaux privilégiés, l'OFNACER, les commerçants, les producteurs, les organisations paysannes ? Outre la zone géographique d'implantation, la taille des banques de céréales (les banques de céréales multi- villageoises, les banques de céréales villageoises), n'influence t-elle pas leurs stratégies commerciales ?

A partir de 1992, une nouvelle politique céréalière est mise en place au Burkina Faso. Elle est caractérisée par la réduction des interventions publiques sur le marché céréalier. Les banques de céréales perdent ainsi un gros partenaire, en l'occurrence l'OFNACER. Quelles sont les conséquences du nouvel environnement sur leurs activités commerciales ?

Les résultats des activités commerciales seront examinés selon plusieurs cas de figure. Contrairement à des travaux réalisés sur l'efficacité des banques de céréales, il ne s'agira pas ici de dire si les banques de céréales fonctionnent mal ou bien. Mais notre appréciation tiendra surtout compte des fonctions qu'elles devraient assumer.

Des partisans de la libération totale du marché des céréales, en se basant que sur les subventions liées à l'encadrement, aux conditions souples de financement des fonds de roulement et des magasins, estiment que les banques sont largement subventionnées. Ne faudrait-il pas approfondir la réflexion en liant les subventions dues aux banques de céréales aux impacts de leurs activités commerciales sur l'économie rurale et particulièrement céréalière ? D'ailleurs, les subventions qu'elles perçoivent, ne sont-elles pas dues aux fonctions qui leur sont confiées ?

Personnellement, sans vouloir entrer ici dans les détails, nous estimons que tout jugement sur l'efficacité des banques de céréales devrait tenir compte, d'une part des prérogatives dont elles bénéficient et, d'autre part, des subventions (cachées et difficiles à cerner par de simples missions d'évaluation de courte durée) liées à leurs activités commerciales et qui, de diverses manières, profitent aux exploitations agricoles. Ainsi, les opérations d'achat et de vente ont un impact sur les prix pratiqués par les commerçants. Les banques de céréales pratiquent des conditions de vente à crédit plus abordables que les structures privées et les prix de vente y sont généralement plus bas que dans

les marchés ruraux. En outre, elles induisent des effets non marchands ou difficilement quantifiables: renforcement de la capacité de négociation des paysans vis à vis des commerçants et présence rassurante d'un stock de sécurité dans l'espace villageois, à proximité des populations, grâce auquel des ménages ne réduisent pas leur ration alimentaire en période de soudure et n'effectuent pas de longs déplacements pour s'approvisionner en céréales lorsque les stocks familiaux s'épuisent.

Ces aspects qui seront analysés dans cette deuxième partie de notre étude, à partir des données collectées dans les documents de gestion, sur les prix pratiqués sur les marchés ruraux et les enquêtes menées auprès des exploitations agricoles, montrent que si des banques de céréales sont mortes (sans doute parce qu'elles devaient assumer des fonctions contradictoires), celles qui continuent de fonctionner contribuent à améliorer les conditions de vie des populations rurales.

CHAPITRE III : LES STRATEGIES COMMERCIALES DES BANQUES DE CEREALES

Les banques de céréales contribuent à l'augmentation du nombre d'acteurs intervenant dans le circuit privé du grain et contribuent à la croissance du marché. A l'origine, les promoteurs leur avaient assigné un espace d'activités restreint. Les opérations d'achat et de vente devaient s'effectuer exclusivement au niveau local et seulement avec les paysans. Dans leur esprit, il y aurait eu incompatibilité entre l'objectif de concurrencer les commerçants et de collaborer avec ces derniers. Par la suite, des initiatives ont été prises pour impliquer les organisations paysannes dans les échanges inter-régionaux. Cependant, cette extension de l'espace commercial n'a pas été accompagnée d'une diversification des partenaires commerciaux. Car toutes les entreprises étaient limitées à la mise en contact d'organisations paysannes de régions contrastées : en 1984, l'Association pour le Développement de la Région de Kaya dans la province du Sanmatenga (ADRK) inaugure une opération d'échange d'animaux de la région de Kaya contre le grain du Mouhoun par le biais des organisations paysannes. Quelques années après (1986-1987), l'OXFAM organise une visite des gestionnaires de banques de céréales du Yatenga dans quelques marchés du Mouhoun, en 1989 l'ONG Afrique Verte met en place un réseau de commercialisation de céréales entre organisations paysannes ; en 1993, le projet ACOPAM, en collaboration avec le FEER, participe au renforcement de trois organisations paysannes dans le Sourou, le Yatenga et le Séno.

Les échanges céréaliers devaient être effectués entre producteurs. L'objectif était de réduire considérablement le circuit des grains entre les régions de potentialités cérésières différentes. Mais ces dispositions structurelles n'ont pas fonctionné selon les attentes des promoteurs. Les deux principales opérations commerciales, les achats et les ventes, renseignent sur les stratégies commerciales effectivement adoptées. Les fournisseurs (l'origine des céréales) et les clients (la destination des produits) ont été déterminés à partir des cahiers d'achats, de vente et des rapports d'activités. Mais une précision s'impose quant aux différents degrés de l'échelle spatiale considérée.

Celle-ci est relative au champ géographique d'implantation des organisations paysannes : le village, pour les organisations paysannes n'appartenant à aucune association, le département et la province, pour les associations. Ainsi, les opérations commerciales sont considérées comme internes lorsque les céréales sont achetées ou vendues à l'intérieur de la zone d'implantation et externes lorsqu'elles sortent ou viennent d'autres zones. Mais cette approche comporte des limites. Si pour les organisations paysannes n'appartenant à aucune association, il nous a été possible de déterminer l'origine exacte des achats, chez les associations d'organisations paysannes ce ne fut pas le cas pour les achats effectués par les villages membres. Les achats de ceux-ci ont été considérés comme internes (dans la zone d'implantation de l'association). Or, il se pourrait que les produits aient été achetés dans les villages voisins d'une autre province ou d'un autre département.

A. L'ORGANISATION DES ACHATS

L'origine des céréales manipulées est en premier lieu liée aux conditions agro-climatiques. Dans les provinces du Yatenga et du Sahel, les achats externes sont évidemment plus importants que dans les régions excédentaires du Mouhoun, de Fara et du Gourma, qui bénéficient d'une production céréalière suffisante. Outre l'origine des céréales, le statut du fournisseur est aussi significatif pour cerner le niveau d'implication des organisations paysannes dans le circuit des grains. En effet, les méthodes d'achat sont différentes selon que les organisations paysannes achètent directement auprès des producteurs ou en gros auprès d'autres fournisseurs (commerçants, OFNACER, organisations paysannes). Dans le premier cas, nous parlerons de collectes - qui peuvent être internes ou externes - et dans le second, d'approvisionnement qui pour toutes les organisations paysannes rencontrées, sont externes. La combinaison la plus variée des méthodes d'achats est pratiquée par les organisations paysannes des zones déficitaires.

1 Une stratégie d'achats a plusieurs variables dans les régions déficitaires

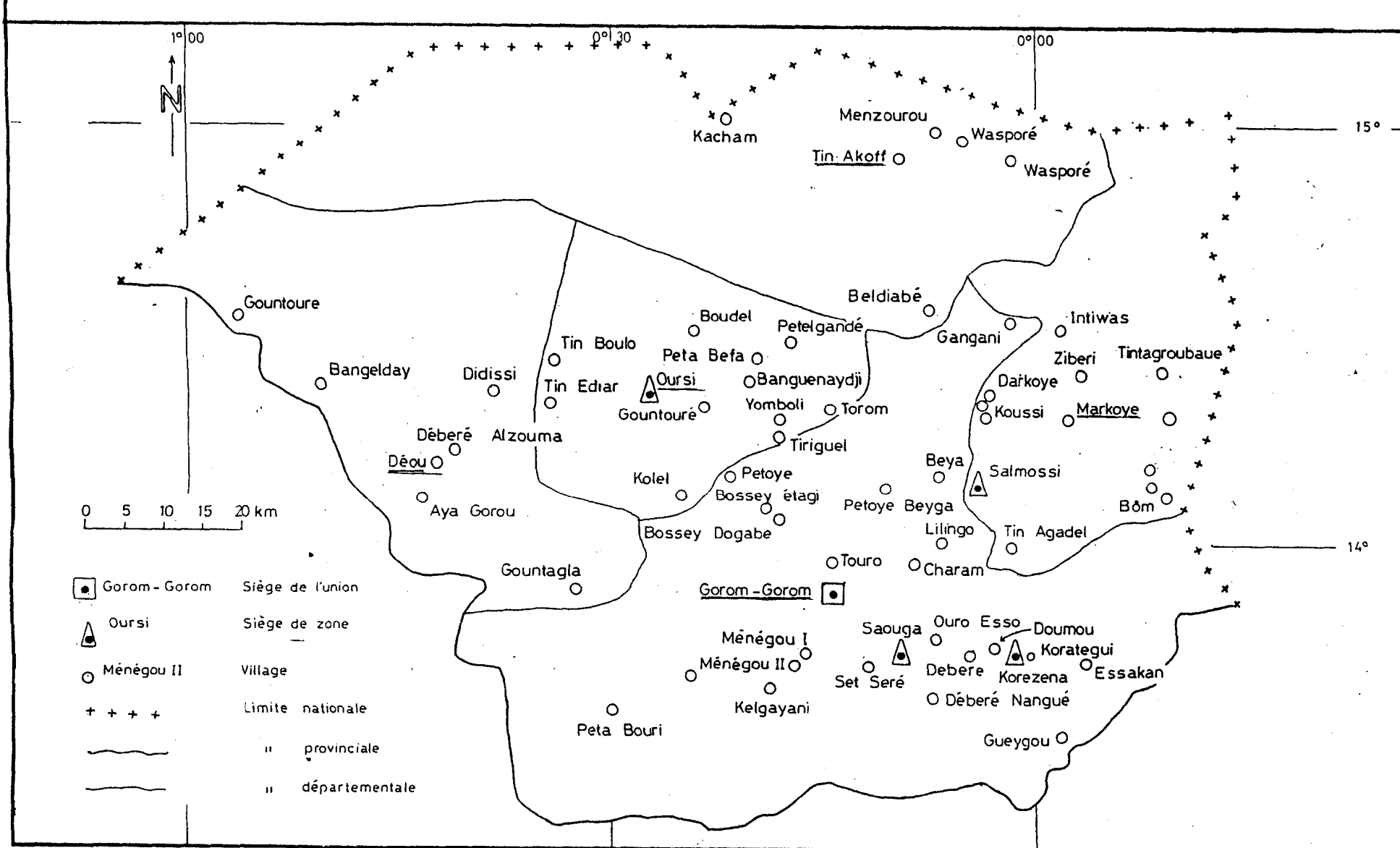
Les organisations paysannes des zones déficitaires combinent les achats internes et les achats externes. Les fournisseurs sont : l'OFNACER, les commerçants, d'autres banques de céréales et les producteurs. Les achats internes contribuent à limiter le nombre d'intermédiaires dans la chaîne de commercialisation, ce qui n'est a priori pas le cas lorsque les organisations paysannes importent leurs produits. Pour mieux cerner la place des banques de céréales dans le circuit des grains, il importe de porter l'analyse sur la méthode d'achats des vivres importés, donc de séparer dans les achats externes, les collectes (dans lesquelles les fournisseurs sont les producteurs d'autres zones) des approvisionnements. Cette distinction montre que toutes les formes d'organisations paysannes ne se prêtent pas aux achats directs auprès des producteurs d'autres zones. Dans les associations inter-villageoises, les achats externes sont exclusivement des approvisionnements.

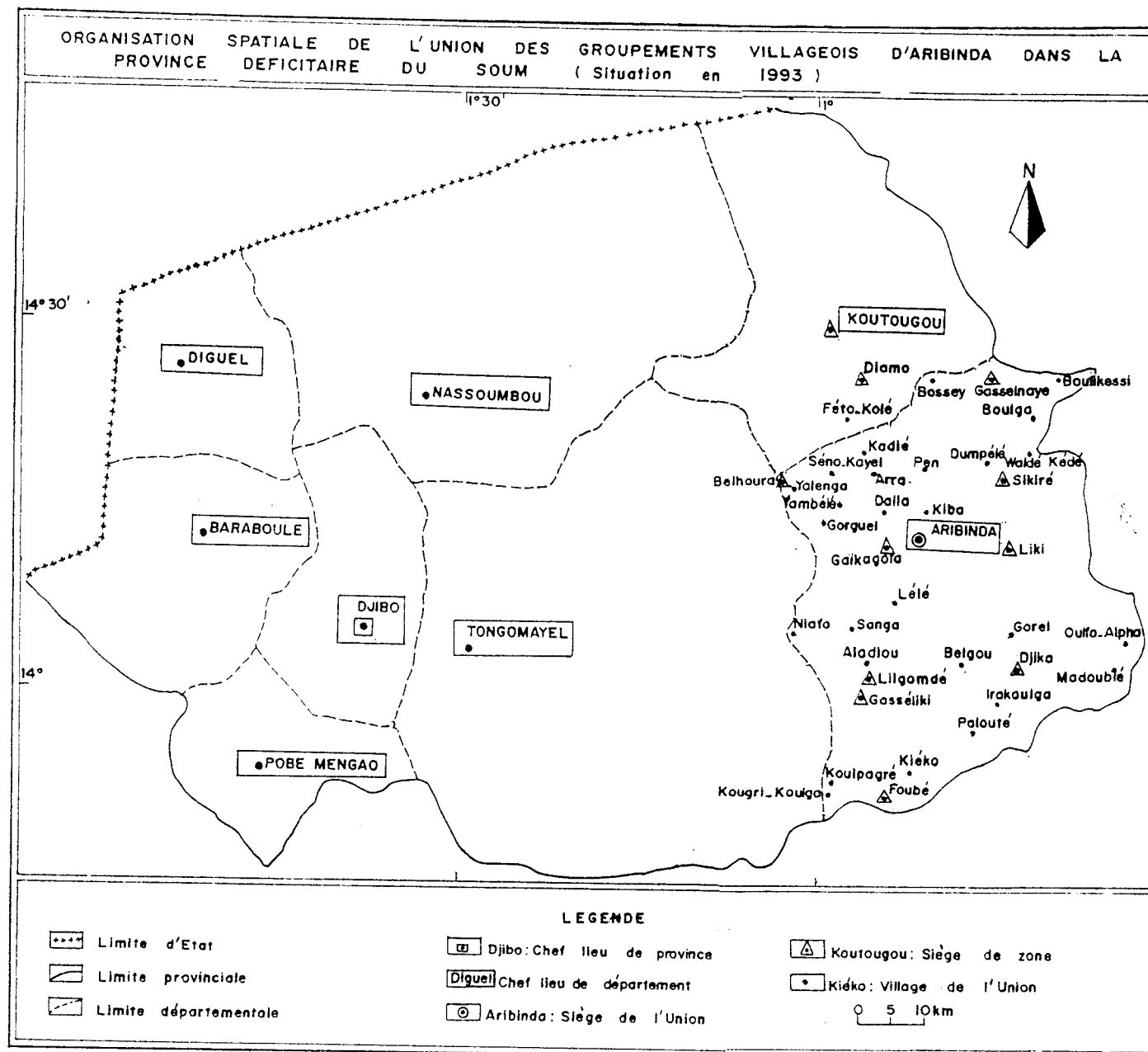
a. L'option pour l'approvisionnement chez les associations inter-villageoises

Les quantités de céréales achetées résultent de la somme des besoins individuels exprimés par les villages membres. Les demandes sont directement adressées à la structure centrale de gestion ou passent par les structures intermédiaires, les zones, auxquelles chaque village est relié. Les organisations paysannes ont le choix entre les fonds en espèces pour collecter dans leur localité et les céréales importées. Dans le premier cas de figure, la structure centrale fixe le prix de revient des céréales à ne pas dépasser, sur la base des prix pratiqués sur les marchés locaux et les autres charges

(sacheries, manutention et frais de collectes). Dans le second, elle se charge de contacter un fournisseur qui procédera au ravitaillement des villages demandeurs au cas où ils sont accessibles. Mais, généralement, dans les provinces du Sahel, les vivres sont déposés au niveau des zones pour être ensuite acheminés dans les villages par des charrettes. Certes la situation agricole, variable d'une année à l'autre, influence les proportions annuelles entre les collectes internes et les approvisionnements. Mais la tendance générale est le second mode d'achat.

ORGANISATION SPATIALE DE L'UNION DES GROUPEMENTS VILLAGEOIS DANS LA PROVINCE DEFICITAIRE DE L'OULDALAN EN 1993





Auteur: SANFO M.

Cartographie: DABIRE E.

U. O.

Tableau n°18: Les méthodes d'achats dans les provinces déficitaires par campagne et par association (tonnes)

UNIONS	Campagnes	Collectes internes (tonnes)	Commerçants (tonnes)	OFNACER (tonnes)	BC (tonnes)	Total (tonnes)
UGVA (Aribinda)	1988/1989	83	-	-	-	83
	1989/1990	27,750	10	226,800	30	294,550
	1990/1991	33,100	30,300	203,232	-	266,632
	1991/1992	80,700	-	-	-	80,700
	TOTAL	224,550	40,300	403,032	30	724,882
(Gorgadji)	1989/1990	-	18,800	147,270	5,800	171,870
	1990/1991	35,850	10	-	-	45,850
	1991/1992	34,200	11	22,378	-	67,578
	TOTAL	70,050	39,800	169,648	5,800	285,298
UGVO (Oudalan)	1989/1990	73,500	-	487,872	-	561,372
	1990/1991	-	130,400	26,310	-	153,710
	1991/1992	68,800	-	-	-	68,800
	TOTAL	142,300	130,400	511,182	-	783,882
ARDK (Kaya)	1988/1989	37,031	-	-	-	37,031
	1989/1990	27,222	-	-	-	27,222
	1990/1991	3,900	-	-	-	3,900
	1991/1992	36,900	-	-	-	36,900
	TOTAL	105,053	-	-	-	105,053
PEDI (Kaya)	1990/1991	-	85,700	22,500	-	108,200
	1991/1992	95,800	-	-	-	95,800
	TOTAL	95,800	85,700	22,500	-	204
FGN (Ouahigouya)	1988/1989	-	719,500	-	-	719,500
	1989/1990	-	391,400	-	-	391,400
	1990/1991	-	752,900	-	-	752,900
	1991/1992	78	200	-	-	278
	TOTAL	78	2 063,800	-	-	2 141,800
	TOTAUX	715,753	2 360	1 133,362	35,800	4244,915

source : enquêtes de terrain en 1992

Seulement 16,86% des céréales achetées sont l'objet de collectes internes. L'essentiel des céréales (83,16%) est de source extérieure. Le niveau de participation des différents partenaires extérieurs dans le marché des organisations paysannes est lié aux caractéristiques de l'espace

marchand. Dans le Sahel, l'OFNACER fut le principal pourvoyeur en céréales des principales organisations paysannes. Les associations de Aribinda, Oudalan et de Gorgadji y ont acheté respectivement 59,32%, 65,21% et 59,46% de leurs stocks céréaliers. Certes l'office leur offrait des conditions commerciales très favorables (approvisionnement à crédit sans garantie avec transport subventionné). Mais l'absence de gros céréaliers ayant une capacité opérationnelle pour répondre rapidement à des demandes importantes explique aussi la collaboration étroite avec l'OFNACER, quand bien même l'office, dans biens des cas, n'arrivait pas à fournir le type de céréales exigées. "Dans toutes les trois provinces, il n'y a aucun commerçant qui peut fournir en quelques jours plus de 2000 sacs" (selon un responsable d'organisations paysannes).

D'ailleurs, les commerçants des provinces du Sahel s'approvisionnent auprès de ceux du Yatenga, de la Gnagna et du Kadiogo. Aussi, n'ont-ils pas un parc automobile approprié et ne disposent pas de stocks importants pour faire face à une demande ponctuelle. Pour s'approvisionner, les organisations paysannes ont eu recours aux commerçants d'autres provinces: Kadiogo (UGVO en 1990/1991, Gorgadji en 1990/1991), Sissili (Aribinda en 1989/1990 et 1990/1991) et Bam (Gorgadji en 1989/1990 et 1991/1992).

Dans le Yatenga et le Sanmatenga, surtout dans la première province citée, les organisations paysannes bénéficient de la présence de gros commerçants ayant pignon sur rue dans les régions de la Kossi, du Mouhoun et du Houet. Cette occasion est exploitée à fond par les groupements Naam qui, bon an mal an (sauf en 1992), importent la totalité de leurs céréales par l'intermédiaire d'un groupe de commerçants (généralement présentés aux visiteurs comme le comité d'achat) qui seraient membres de l'organisation.

A l'exception de l'ADRK, où la structure d'encadrement n'intervient pas dans les activités commerciales des organisations de base, son rôle se limitant à la mise en place des crédits de campagne, toutes les associations des zones déficitaires sont dépendantes de l'extérieur. Cependant, les collectes externes (les achats directs aux producteurs) qui leur auraient permis de jouer un rôle déterminant dans les échanges inter-régionaux sont partout nulles. La collecte de volumes importants à l'extérieur et plus particulièrement à l'Ouest exige une parfaite maîtrise de cet espace (connaissance des villages et des marchés) et même occasionnerait des frais d'approche élevés (déplacements et nourriture des collecteurs).

Les achats groupés auprès des gros fournisseurs et les collectes de proximité, dans le champ géographique d'implantation dont les principales caractéristiques (évolution des prix, disponibilités locales en céréales) sont périodiquement connues, sont les formes d'achats les plus adaptées aux associations. Leur taille, favorable à l'accroissement de leur capacité opérationnelle, constitue

cependant une contrainte à leur implication au niveau le plus sensible de la chaîne de commercialisation des céréales, la collecte primaire dans les régions excédentaires. Cette faiblesse aux yeux des structures d'encadrement est difficile (et même impossible) à surmonter, à s'en tenir aux dires d'un responsable d'ONG du Sahel "nous encadrons 23 groupements villageois. La collecte à l'Ouest nécessitera le déplacement d'au moins 23 personnes à loger et à nourrir. J'estime qu'il est moins coûteux en temps et en argent de s'approvisionner en gros".

La contrainte de la taille, le manque de professionnalisme pour organiser efficacement des collectes de gros tonnages à l'extérieur, contraignent les unions à adopter le comportement de commerçants grossistes ou

demi-grossistes n'ayant pas pignon sur rue dans les principales régions céréalières. Les achats commencent dans la région d'implantation par des collectes internes au cas où les disponibilités céréalières le permettent. Lorsque les stocks sont jugés insuffisants par rapport aux besoins, le complément est obtenu auprès des commerçants et de l'OFNACER. Mais l'office n'arrive pas toujours à satisfaire convenablement les besoins. Les céréales sont souvent de l'aide alimentaire importée et ne répondent pas aux desideratas alimentaires des populations ou sont de mauvaise qualité. En 1991, les céréales disponibles à l'Office étaient en grande partie de l'aide alimentaire (appelée mil zimba, qui seraient venues du Zimbabwe) et ne correspondaient pas aux préférences alimentaires des populations du Sahel. Pour s'approvisionner en mil, l'UGVO a eu recours à un commerçant de Ouagadougou.

Il en est de même pour le réseau de banques de céréales appuyées par le Programme d'Exécution de Développement Intégré (PEDI). L'exemple de 1991 montre que l'office n'est pas une source d'approvisionnement certaine surtout en cas de déficit prononcé de la production céréalière. Les groupements Naam du Yatenga ont aussi opté pour une stratégie commerciale qui leur évite les péripéties auxquelles sont confrontées les organisations paysannes du Sahel. Le passage par des intermédiaires s'avère donc obligatoire pour les associations des régions déficitaires. La taille, évoquée pour expliquer leur incapacité à intervenir directement dans le transfert

inter-régional des céréales, c'est à dire étendre leur rayon de collecte aux régions excédentaires, est-elle une raison suffisante ? Les conditions de fonctionnement de ses structures et plus particulièrement la gestion des fonds qui lie d'une manière ou d'une autre les organisations de base à l'association, ne sont-elles pas un obstacle ? Qu'en est-il des organisations villageoises bénéficiant d'une autonomie totale dans l'organisation de leurs activités commerciales ? L'analyse qui suivra montre que celles-ci sont plus aptes à intervenir directement dans les achats auprès des producteurs d'autres régions.

b L'aptitude des organisations villageoises aux collectes externes

Le cadre spatial des organisations paysannes de Rambo, Titao, You et de Solobo (dans la province déficitaire du Yatenga) correspond au premier niveau de l'échelle spatiale des associations : Le village. Contrairement aux organisations de base des associations, elles jouissent de l'autonomie d'utilisation de leur fonds de commercialisation ; elles s'épargnent les lourdeurs organisationnelles auxquelles les associations

inter-villageoises sont très souvent confrontées. Totalement responsables de l'organisation de leurs achats qui par ailleurs est plus légère que dans les cas précédents, les banques de céréales villageoises, au plan structurel et fonctionnel, ne sont pas disposées à effectuer des collectes externes lointaines selon les disponibilités régionales en céréales.

Tableau n°19: Les méthodes d'achats de 4 banques de céréales villageoises du Yatenga (données en tonnes)

Banques de Céréales	Campagnes	Collectes internes	Collectes Externes	OFNACER	Commerçants	Total
Rambo	1988/1989	8	10	-	-	18
	1989/1990	2,800	-	-	-	2,800
	1990/1991	-	10	-	-	10
	1991/1992	8,200	-	-	-	8,200
	1992/1993	14,500	-	-	-	14,500
You	1988/1989	5,400	-	-	-	5,400
	1989/1990	5	-	-	17,200	22,200
	1990/1991	-	-	2,050	-	2,050
	1991/1992	6,800	-	-	-	6,800
	1992/1993	5,600	-	-	-	5,600
Solobo	1988/1989	1,600	7,820	-	-	9,420
	1989/1990	0,830	5,300	-	6,900	13,030
	1990/1991	-	-	-	3	3
	1991/1992	0,300	6,200	-	-	6,500
	1992/1993	1,700	3,400	-	-	5,100
Titao	1988/1989	7,600	-	-	-	7,600
	1989/1990	-	19,800	-	-	19,800
	1990/1991	0,800	-	18,900	-	19,700
	1991/1992	9,650	-	-	-	9,650
	1992/1993	10	-	-	10	20
Totaux des achats annuels		88,780	62,520	20,950	37,100	209,350

Source: enquêtes de terrain 1992/1993

En moyenne, plus de la moitié des céréales sont achetées à l'extérieur des villages. Les commerçants et l'OFNACER, les deux gros fournisseurs des associations interviennent très peu dans la constitution des stocks. Ils ne sont le plus souvent contactés qu'en cas de très mauvaises campagnes comme en 1990/1991 et 1989/1990.

Les organisations exploitent les disparités régionales et locales par des collectes externes à l'Ouest ou dans les villages voisins, sur la place du marché et dans les concessions. Les collectes régionales ont lieu dans les villages de Lahirasso (Rambo), Sarakongo (Titao) et Kouka (Solobo). Les membres commis à cette tâche s'appuient sur les colons mossi, ressortissants du Yatenga. En plus de la légèreté de la structure, l'existence de relations sociales dans les régions excédentaires pouvant servir de support s'avère une condition importante. Mais, toutes les organisations paysannes ne bénéficient pas de cette chance. C'est le cas de You qui, lorsque les céréales se font rares sur son marché, ne peut que s'adresser à l'OFNACER et aux commerçants. Or, les structures décentralisées de l'Office ne peuvent toujours répondre promptement et convenablement aux attentes, surtout en années de pénurie. En 1990/1991, malgré les prix de vente moins élevés pratiqués par l'office par rapport aux commerçants, la banque de céréales de You, située à 10 km du magasin de l'office (installé à Titao) n'a pu obtenir toute la quantité de céréales demandées. En revanche, celle de Titao a été totalement satisfaite parce qu'elle bénéficie de la proximité, mais aussi pour être intervenue au moment où l'office disposait de stocks importants. Cependant, en cas de déficit prononcé, les collectes externes dans l'Ouest du pays deviennent difficiles. Les organisations paysannes du Nord ont du mal à y intervenir, du fait de la concurrence très âpre des commerçants qui les devancent sur le terrain et mettent en jeu les relations privilégiées et soutenues qu'ils entretiennent avec les producteurs. Les acheteurs occasionnels, comme les responsables des banques de céréales n'ont pratiquement pas de chance. Les responsables de Solobo et de Titao, après avoir prospecté les marchés en 1991, ont simplement conseillé à leur organisation de s'approvisionner auprès de l'OFNACER ou d'un commerçant.

Les rabatteurs travaillant pour les grossistes auraient pu servir. Mais ce genre de collaboration exige une double confiance difficile à établir entre l'envoyé de l'organisation paysanne et sa structure et entre celui-là et le rabatteur. Aussi, les frais de collecte seraient aux yeux des membres anormalement élevés et difficilement justifiables par le commissionnaire de la banque de céréales. La souplesse de leur fonctionnement favorise des opérations d'achats directs auprès des producteurs de l'Ouest. Mais leur faible maîtrise de cet espace marchand est la limite leurs interventions lorsque les marchés des régions excédentaires sont faiblement approvisionnés suite à une baisse de la production céréalière disponible.

Par ailleurs, la stratégie des commerçants, notamment les achats sur pied, réduit les quantités de céréales potentielles à mettre sur les marchés locaux. Cependant, à défaut de pouvoir organiser des collectes externes régulières dans les régions d'abondance céréalière, les organisations paysannes des zones déficitaires, surtout celles dépourvues de marchés comme Solobo, exploitent fréquemment les disparités locales. Ne disposant pas de marché, cette organisation ne bénéficie pas de facilités d'achat au sein du village. Elle est donc contrainte d'étendre son rayon de collecte aux localités voisines, les achats auprès des producteurs locaux, le plus souvent effectués devant les magasins étant constamment insuffisants par rapport aux besoins de la banque de céréales. La zone de collectes s'étend sur 6 villages dans un rayon de 12 à 20 km. Entre 1988/1989 et 1992/1993, sur 22,15 tonnes de céréales collectées à l'intérieur du département, seulement 20% a été acheté au sein du village. L'insuffisance de la production céréalière à laquelle est confrontée la grande majorité de la population n'est pas la seule raison. La tendance à mieux vendre le vivrier lorsque les besoins en numéraire ne sont pas pressants et peuvent être reportés dans le temps en serait une, selon l'explication donnée par le magasinier : *<< les gens préfèrent aller vendre à Titao, dans l'espoir que d'ici là les prix sur le marché de Titao vont grimper et acheter sur place ce dont ils ont besoin >>*. La fréquentation d'autres localités de collectes augmente le prix de revient des céréales. Les collecteurs perçoivent 150 FCFA par sac de 100 kg et assurent eux-mêmes le transport. Or, les achats internes n'occasionnent aucune charge expresse.

Il serait hasardeux de miser sur les organisations paysannes des zones déficitaires pour intervenir directement (surtout en années difficiles) sur les marchés locaux des régions excédentaires. Elles ne supporteraient pas la concurrence âpre des commerçants que même des banques de céréales des régions excédentaires n'arrivent pas à surmonter.

2 La constitution des stocks dans les régions excédentaires

Les bonnes conditions agro-climatiques des provinces du Mouhoun, du Gourma et de la frange nord de la province de la Sissili favorisent une meilleure couverture des besoins en céréales vivrières comparativement à celles du Yatenga, du Sanmatenga et du Sahel. La contrainte majeure, la faiblesse des disponibilités céréalières qui contraint les banques de céréales des régions déficitaires à adopter des stratégies variables de ravitaillement se pose sous une autre forme aux organisations paysannes des régions excédentaires : la conquête de l'espace marchand en concurrence avec les commerçants. La taille des organisations paysannes ne jouant pas sur la stratégie spatiale d'achat adoptée, nous avons choisi d'analyser simultanément les méthodes d'achat des organisations paysannes de niveau villageois et de l'association de Fara. La pratique d'achat la plus usitée est la collecte interne. Le recours aux commerçants n'a lieu que pour satisfaire des demandes spéciales.

Tableau n°20: Les méthodes d'achats des organisations paysannes des régions excédentaires : cas du Mouhoun, du Gourma et de la Sissili de 1989/90 à 1992/1993 (tonnes)

Provinces	Organisations paysannes	Campagnes	Collectes Internes	Commerçants	Total
Mouhoun	Kari	1990/1991	13,500	-	13,500
		1991/1992	39,500	-	39,500
		1992/1993	26,100	2,500	28,600
Mouhoun	Bladi	1990/1991	20,500	-	20,500
		1991/1992	48,650	-	18,650
		1992/1993	35,500	-	28,600
Mouhoun	Lah	1991/1992	31,500	15	46,500
		1992/1993	37,100	-	37,100
Mouhoun	Oury	1991/1992	31,500	10	41,500
		1992/1993	30,600	-	30,600
Gourma	Tankaye	1990/1991	10	-	10
		1991/1992	11,400	-	11,400
		1992/1993	4,700	-	4,700
Gourma	Balga	1990/1991	19,600	-	19,800
		1991/1992	14,200	-	14,200
		1992/1993	10,300	-	10,300
Gourma	Lamiounou	1990/1991	10,900	-	10,900
		1991/1992	13,600	-	13,600
		1992/1993	12,200	-	12,200
Sissili	Fara	1989/1990	94	-	94
		1990/1991	90,400	-	90,400
		1991/1992	169,400	-	169,400
		1992/1993	125,700	-	125,700

Source : enquêtes de terrains 1992/1993

La collaboration avec les commerçants est occasionnelle comme la collecte externe des organisations paysannes du Yatenga dans l'Ouest ; elle est ponctuelle. Trois des quatre organisations paysannes du Mouhoun ont eu recours aux commerçants pour pouvoir répondre rapidement - plus rapidement que leur rythme de collecte - à une demande en céréales de l'ONG Afrique Verte. Ce surcroît d'effort ne pouvait être satisfait par les achats exclusifs au sein des villages d'implantation et implique par conséquent l'extension de la zone de ravitaillement à d'autres localités. Mais la diversification des localités de collectes, efficacement pratiquée par les commerçants, et qui consiste à sillonner les marchés locaux selon leur cycle de rotation demande un niveau de professionnalisme et une capacité organisationnelle auxquelles ces organisations paysannes sont loin de satisfaire.

Elles limitent leurs interventions à leur espace villageois les jours de marché, dans les concessions et devant les magasins. L'obstacle principal qui handicape la fréquentation, la pénétration de localités voisines n'est pas véritablement le manque d'information (comme le disent des responsables de structures d'appui) sur les caractéristiques essentielles (prix, disponibilités) des marchés environnants. Les responsables des banques de céréales ont une bonne connaissance de ces données dans un rayon de 10 à 20 km. <<Wona (localité située à 12 km au sud de Lah) est très bien approvisionné. C'est le plus gros marché du département. Mais les commerçants de Bobo y sont très agressifs>> a répondu le président de la banque de céréales de Lah lorsque nous lui avons demandé pourquoi la banque de céréales n'a pas complété ses achats directement sur les marchés voisins.

Même dans les villages d'implantation, les organisations paysannes évitent d'intervenir simultanément sur les marchés avec les commerçants. Ceux-ci montent les enchères lorsque les organisations paysannes commencent à se ravitailler. Face à cette situation, et ne pouvant pas supporter la montée des prix, elles adoptent deux attitudes contradictoires avec la libéralisation du marché. Avec l'appui des autorités administratives (préfet), elles interdisent formellement aux commerçants de collecter tant qu'elles n'auront pas fini d'acheter (à Oury dans le Mouhoun et à Balga dans le Gourma) ou établissent un calendrier d'intervention entre elles et les opérateurs privés. Dans l'un comme dans l'autre cas, il s'agit de prérogatives concédées aux organisations paysannes ; celles-ci traduisent leur limite à assumer conséquemment la fonction de contribuer à l'amélioration des revenus céréaliers en concurrençant les commerçants.

Selon la situation géographique des localités, la contrainte liée aux actions des commerçants se pose avec plus ou moins d'acuité. En effet, les provinces du Mouhoun, de la Kossi, du Gourma et de la Gnagna sont les régions cérésières les plus disputées. Elles sont également fréquentées par les gros commerçants du plateau central et de la province du Houet qui sont les mieux équipés. Les différences de performance entre les 4 organisations paysannes s'expliquent en grande partie par leur position géographique. Bladi, avec 1548 habitants (données de 1985), tout en ne disposant pas de marché, enregistre la meilleure moyenne de collectes locales, 42,075 tonnes par an contre 34,300 tonnes, 31,050 tonnes, et 24,050 tonnes respectivement à Lah, Oury et Kari. Parmi ces 4 localités, Bladi est la plus excentrée. La défectuosité du réseau routier qui la met en contact avec l'extérieur ne favorise pas des interventions régulières de nombreux commerçants. Seuls deux commerçants de Koudougou et de Yako y ont pignon sur rue, mais seulement lorsque les quantités achetées dans les villages environnants, les plus accessibles, sont insuffisantes. Pratiquement, la banque de céréales est la principale acheteuse régulière. En revanche, Oury, Lah, Kari situés dans l'axe des opérateurs cérésières de Bobo se rendant dans la Kossi, subissent plus durement que Bladi leurs actions. Les facilités de contact avec l'extérieur, avantageuses pour l'écoulement, exposent les organisations paysannes à rude épreuve lors de la constitution des stocks.

Dans la province du Gourma, les organisations paysannes de Balga et de Tangaye, ne sont pas certes confrontées à des concurrents de même "taille" que ceux du Mouhoun, mais elles montrent qu'une bonne organisation spatiale des collectes locales peut atténuer les méfaits des interventions des commerçants au moment des achats. Comme les villages sont très lâches, les achats locaux sont décentralisés au niveau des quartiers. Chaque responsable de quartier reçoit une certaine somme d'argent pour collecter auprès des producteurs. Les céréales sont ensuite transportées dans le quartier central, les autres quartiers ne disposant pas d'infrastructures adéquates pour l'entreposage.

Tableau n°21: Les collectes locales à Tangaye (Province du Gourma) selon les quartiers en 1992/1993

Quartiers	Quantités collectées (tonnes)	Distance du centre (Km)
Loulib-tenga	1,400	1
Dimkoaga	1	2,500
Pilili	0,400	1,500
Natenga	1,900	Centre

Sources : Enquêtes de terrain

Le quartier centre fournit le plus gros tonnage, sans doute à cause du marché. Les quantités achetées dans les quartiers périphériques montrent l'importance des transactions qui peuvent avoir lieu en dehors des jours de marché. Mais cette possibilité, bien exploitée par les collecteurs, n'est pas expressément valorisée par nombre d'organisations paysannes. Le rayon de collecte autour de la banque de céréales est de l'ordre de 1,67 km. A Balga, village plus lâche que Tangaye, les achats internes s'effectuent dans un rayon de 1 à 7 km. L'ouverture d'autres pôles de ravitaillement au sein même des villages d'implantation offre aux populations des possibilités de vente en dehors des jours de marché, facilite l'intégration de la banque de céréales dans le circuit traditionnel où les échanges ont lieu non seulement sur la place du marché, mais aussi et parfois même en grande partie hors des marchés locaux, rapproche plus la banque de céréales des bénéficiaires. Aussi, l'implication des composantes de l'espace villageois est une stratégie commerciale ; elle favorise la participation collective au fonctionnement de l'institution, mieux que dans les autres organisations villageoises où ce sont les individus qui sont responsabilisés.

En effet, plus que la situation alimentaire, la concurrence des commerçants influence de façon déterminante la réussite des opérations d'achat. Elle se manifeste diversement selon la région, dans une même région selon les conditions d'accessibilité des localités. Par exemple, les organisations paysannes de l'Association de Fara ne subissent pas le même degré de concurrence que celles du Mouhoun, Fara n'étant pas une zone de prédilection de gros commerçants.

La traduction spatiale en est la réduction du rayon de collecte des organisations paysannes surtout lorsque l'exacerbation de la pénurie alimentaire rend le commerce des céréales rentable.

B L'ECOULEMENT DES STOCKS

Les ventes ou l'écoulement des céréales stockées est la deuxième opération commerciale des organisations paysannes. Les principaux éléments à considérer dans la gestion des stocks est la durée du stockage, plus particulièrement le début des ventes. Les conditions dans lesquelles se déroule le déstockage déterminent l'articulation entre la banque de céréales et la gestion des stocks familiaux. Malgré la diversité des situations rencontrées quant aux dates d'ouverture des magasins d'une banque de céréales à l'autre et d'une campagne de commercialisation à l'autre, deux tendances bien marquées se dégagent. Quel que soit le niveau des récoltes, les magasins ouvrent plus tardivement dans les régions excédentaires que dans les régions déficitaires. Mais à quelques rares exceptions, les systèmes de vente sont partout les mêmes. Le type de cession pratiqué dépend rarement des caractéristiques de la zone agro-climatique. Le mode de vente couramment pratiqué est la vente mixte. Elle associe la cession à crédit et la cession au comptant. La vente exclusive à crédit avec remboursement en nature expérimentée par quelques banques de céréales est en voie de disparition. Elle a entraîné la mort de plusieurs banques de céréales.

1 Les décalages saisonniers des ventes entre les régions contrastées

Les magasins ouvrent selon l'ampleur des demandes. Or, les besoins en céréales se manifestent à des périodes différentes selon la situation alimentaire, elle même intimement liée à la physionomie de la campagne agricole. A partir de l'ouverture du magasin, les ventes se poursuivent jusqu'à l'épuisement des stocks. Dans les zones déficitaires, la durée des interventions tient principalement aux quantités de céréales à écouler par rapport aux disponibilités vivrières locales.

En revanche, dans les régions pourvoyeuses, les possibilités de vente en gros peuvent réduire la période des ventes. Toutefois, il y a un décalage de 2 à 3 mois dans le début des ventes entre ces

deux zones. Pour mieux cerner la fréquence des ventes, nous nous appuyerons sur le fonctionnement des banques de céréales de niveau villageois. Les documents de gestion des associations étant moins détaillées.

Dans la province du Yatenga, la mise en marché des céréales commence en janvier-février lorsque les récoltes sont mauvaises comme en 1989/1990 et 1990/1991. Elle s'étend sur 8 à 9 mois lorsque les quantités de céréales atteignent un certain tonnage.

Tableau n°22 : Les ventes mensuelles dans 4 banques de céréales du Yatenga de 1988/1989 à 1991/1992.(en tonnes)

1988/1989					1989/1990				1990/1991				1991/1992			
	You	Rambo	Titao	Solobo	You	Rambo	Titao	Solobo	You	Rambo	Titao	Solobo	You	Rambo	Titao	Solobo
Janv.	-	-	-	(1)	2,100	-	0,6001,	-	-	8,800	1,200	-	-	-	-	-
Fév.	-	-	-	-	3,200	-	1,300	1,260	2,050	1,200	0,500	-	-	-	-	-
Mars	-	2,400	-	-	1,200	0,900	1,500	0,700	-	-	3,400	3	-	-	-	-
Avril	1,100	1,600	-	-	3	1	2,200	0,900	-	-	3	-	-	-	-	-
Mai	1,600	2,100	-	-		2,100	1,700	1,900	-	-	1	-	0,300	1	-	-
Juin	2,700	2,400	0,400	-	4	2,100	5,600	3,300	-	-	4,200	-	0,700	0,400	0,700	4,800
Juil.	-	3,600	0,300	-	2	2,300	0,100	2,820	-	-	0,300	-	2	2	1,450	1,700
Août	-	1,500	4,800	-	3	-	4,300	2,150	-	-	2,500	-	2	4,100	2,200	-
Sept.	-	0,700	1,350	-	3,700	-	2,500	-	-	-	3,600	-	0,500	0,700	-	-
Oct.	-	-	0,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	5,400	14,30	7,600	9,420	22,20	8,400	19,80	13,03	2,050	10	19,70	3	5,500	8,200	4,350	6,500
Stock	-	3,700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,300	-	5,300	-

Source : Enquêtes de terrain

(1) les données n'ont pas été bien enregistrées, si bien qu'il serait hasardeux d'établir les ventes mensuelles.

En 1990/1991, seule la banque de céréales de Titao a pu approvisionner les populations au moins jusqu'aux nouvelles récoltes de maïs et du niébé. Certes, le volume stocké par Titao fut important (près de 20 tonnes) comparativement aux 3 autres,. Mais le marché local conséquemment approvisionné par les commerçants de Ouahigouya a limité l'affluence vers la banque de céréales et lui a permis d'approvisionner les populations jusqu'au delà de la période de soudure. La gestion efficace des contraintes alimentaires en cas de déficits céréaliers prononcés dans les zones déficitaires ne saurait être à la portée des seules banques de céréales. Quand bien même les tonnages commercialisés apparaissent souvent élevés, les céréales n'y sont pas disponibles sur toute la période de soudure. Le calendrier des ventes de 1990/1991 de 3 banques de céréales des Groupements Naam bien approvisionnées en donnent un aperçu.

Tableau n°23: Ventes mensuelles de 3 banques de céréales des Groupements Naam en années difficiles. Exemple de 1990/91 (données en tonnes)

Mois	Mouni (tonnes)	Silga (tonnes)	Rim (tonnes)	Total (tonnes)
Janvier	2,300	4,090	1,900	8,290
Février	8,400	3,235	2,200	13,835
Mars	3,900	4,083	6,500	14,483
Avril	0,500	0,987	1	2,397
Mai	2,500	3,360	1,500	7,360
Juin	4,100	3,635	2,700	10,435
Juillet	-	-	0,600	0,600
Août	-	-	-	-
TOTAL	21,700	19,300	16,400	57,400

Source : Enquêtes de terrain 1992

Malgré le volume important commercialisé, les banques de céréales ne permettent pas de traverser toute la période de soudure. Parmi les organisations paysannes rencontrées, seule l'UGVO n'a pu écouler tout son stock de 1990/1991. Elle a été concurrencée par les aides alimentaires distribuées massivement dans la province en juin. Lorsque la campagne agricole est bonne, les magasins ouvrent en saison chaude (avril-mai). Les paysans ont la possibilité de se ravitailler sur toute la période culturale. Parfois même, les banques de céréales n'arrivent pas à écouler tous leurs stocks. En 1991/1992, Titao, Rambo et You disposaient encore de stocks qui n'ont pu être écoulés. Il en est de même des associations de Aribinda, Gorgadji, Oudalan, ADRK et des Groupements Naam où les banques de céréales de Rim et de Silga n'ont vendu que un sac chacun.

A ces fluctuations inter-annuelles de stocks, il convient d'ajouter les variations intra-annuelles. Les périodes de ventes maximales ne sont pas figées sur une saison donnée. Elles balancent entre la saison sèche et la saison humide selon l'état des récoltes de l'année de commercialisation. En cas de mauvaise récoltes, près de 64 % des céréales est vendu dans les trois premiers mois de l'année de commercialisation. Dans la crainte d'une éventuelle disparition des céréales, les exploitations agricoles tentent, dans la mesure du possible, de constituer d'importantes réserves. Les années de très bonnes récoltes écartent de l'esprit des populations les difficultés de ravitaillement. La pression sur les banques de céréales ne se manifeste qu'en hivernage, période où la majorité a son grenier vide et où les céréales deviennent rares sur les marchés locaux. Les mois de juin, juillet et août couvrant cette période, critique pour la réussite des opérations culturelles, enregistrent plus de la moitié des ventes (57,51 % en 1988/1989 et 89,82 % en 1991/1992).

Cependant, dans les régions excédentaires, l'influence de la situation alimentaire sur le rythme d'écoulement des céréales n'est pas évidente en raison des ventes externes pratiquées par les organisations paysannes. Toutefois, si nous ne tenons compte que des ventes locales, celles destinées aux populations, nous constatons un léger décalage dans les débuts de ventes avec les régions déficitaires.

Tableau n°24 : Ventes mensuelles locales dans les banques de céréales du Mouhoun et du Gourma de 1990/1991 à 1991/1992 (données en tonnes)

	Mouhoun				Gourma					
	1990/1991		1991/1992		1990/1991			1991/1992		
	Kari	Baladi	Kari	Baladi	Tangaye	Balga	Lamiougou	Tangaye	Balga	Lamiougou
janv										
févr										
mars	9,500	2								
avril	1				7	8,100				
mai		1		1		1,200	3,400			
juin		2								
juillet		0,5	12,650	1,650				6,900	5,400	12,300
août			9,350					1,100		
Totaux	10,500	5,500	22	2,650	7	9,300	3,400	8	5,400	12,300

Source : 1992/1993 enquêtes de terrain

Le début des ventes en années difficiles (1990/1991) correspond à celui de bonnes récoltes des régions déficitaires. Les besoins en céréales s'expriment un peu plus tardivement. La durée de l'opération excède rarement 2 mois quel que soit le niveau des récoltes. En cas d'abondance (1991/1992), le démarrage de la vente est encore plus reculé dans le temps. La distribution commence en juillet, en pleine saison de pluies. Mais, comme les demandes locales sont inférieures à l'offre, les banques de céréales n'arrivent pas toujours à écouler toutes leurs céréales à l'intérieur de leur localité. En 1992, les trois organisations du Gourma ont été confrontées aux mêmes problèmes de mévente que la majorité des banques de céréales du Yatenga.

A ce stade de l'analyse comparative de la distribution des stocks au niveau local dans les différentes régions agro-climatiques, il convient de noter que la différence entre les régions opposées réside essentiellement dans le démarrage des ventes. Elles sont différées dans les régions excédentaires par rapport aux régions déficitaires. Mais, dans les deux types de régions agro-climatiques, les populations observent la même attitude commerciale vis à vis des banques de céréales en années déficitaires. Elles concentrent leurs achats pour sécuriser leurs approvisionnements et profiter des prix plus bas pratiqués par rapport aux marchés locaux. Aussi, quelle que soit la région agro-climatique, toutes les céréales achetées par certaines organisations paysannes en années d'abondance ne peuvent être facilement absorbées par les besoins locaux. Les populations ont la latitude de fragmenter leurs emplettes et de comparer l'évolution des prix sur les marchés locaux habituellement fréquentés à ceux des banques de céréales. La majorité des magasins villageois est pourvue de céréales et même parfois au delà de la période de soudure.

En réalité, à toutes les organisations paysannes, se pose le problème de la gestion des fluctuations

inter-annuelles des disponibilités céréalières sur le marché. Les conditions locales, les aides alimentaires (d'urgence ou contre du travail), les variations saisonnières des prix, les échanges vivriers non marchands, les occasions d'approvisionnement offertes par les marchés locaux, extrêmement difficiles à cerner mais capables d'influencer le rythme d'écoulement des stocks, rendraient aléatoires toute tentative d'ajustement des achats aux possibilités de ventes particulièrement en années d'abondance, les analyses ayant montré que les méventes en cas de crises alimentaires sont moins fréquentes.

Mais, indépendamment de ces contraintes difficilement surmontables du fait même de leur imprévisibilité, les organisations paysannes ont-elles adopté une stratégie d'écoulement efficace ? L'organisation pratique des ventes, fondée principalement sur les types de cession, objet de l'analyse suivante nous donnera quelques éléments de réponses.

2 Les conséquences des types de cession pratiqués

Une caractéristique commune à toutes les organisations paysannes de commercialisation de céréales rencontrées est l'absence de calendrier (jours et heures) des ventes. L'ouverture des magasins est plus fréquente les jours de marché pour les villages qui disposent de marchés, mais encore liée à la disponibilité des magasiniers. Pour les populations, ceci ne poserait pas de problème d'achats, "les magasiniers résident dans le village et peuvent être sollicités à n'importe quel moment", expliquent les membres des comités de gestion. Mais à condition qu'ils ne soient pas au champ.

Pour les autres villages satellites, les jours de marché sont les plus appropriés ou le matin de bonne heure (avant que les vendeurs ne sortent de chez eux) pour se ravitailler dans une banque de céréales dont la localité ne dispose pas de marché. L'inorganisation du déstockage ne rassure pas les populations d'autres localités sur l'opportunité d'effectuer le déplacement et peut limiter l'écoulement rapide des céréales.

A quelques rares exceptions, les systèmes de vente sont partout les mêmes. Le type de cession pratiqué dépend rarement des caractéristiques de la zone agro-climatique. On distingue deux différents types de vente. Le premier, la vente mixte, est le plus couramment pratiqué. Il associe la cession à crédit et la cession au comptant. Le second, la vente exclusive à crédit avec remboursement en nature, expérimentée par quelques banques de céréales, est en voie de disparition, car elle a entraîné la mort de plusieurs banques de céréales.

2.1 L'inadaptation de la vente exclusive à crédit avec l'économie rurale

Aucune des banques de céréales sur lesquelles nous avons effectué des enquêtes approfondies ne pratique ce système; les organisations paysannes appuyées par l'ONG, Plan de Parrainage International de Kaya (PPIK) que nous avons préalablement sélectionnée ne sont plus fonctionnelles. Une bonne partie de notre propos ne pourra être appuyée par des données statistiques. Elle sera fondée sur des informations générales recueillies auprès des témoins qui, d'une manière ou d'une autre, ont participé à la mise en place et au fonctionnement de ce type de banques de céréales.

Au Burkina Faso, l'expérience a été initiée par l'ACOPAM à l'Unité de Planification N° 1 de Zorgho, dans la province du Ganzourgou (UP1 de Zorgho) et par le PPIK dans la province du Sanmatenga. Au Niger, elle a été l'œuvre de l'Organisation Internationale du Travail (OIT). Les banques de céréales reçoivent de la part des organismes d'appui une certaine quantité de céréales (ACOPAM : 10 à 15 tonnes, le PPIK : 40 tonnes et l'OIT : 50 tonnes) comme subvention non remboursable. Pour les banques de céréales, la pratique consistait à céder ces céréales à crédit aux exploitations agricoles demandeuses. Le remboursement survenait à la récolte avec des intérêts de 25 à 50% à Zinder (Niger) et 17 % à Zorgho et à Kaya. Les remboursements devaient grossir les stocks de départ et contribuer à la constitution de réserves villageoises. Le fonctionnement est semblable à celui des greniers collectifs ou stock de sécurité alimentaire instaurés par les autorités coloniales. La seule différence notable est la contribution forcée dans le système colonial.

Nous n'avons pas enquêté de façon approfondie sur cette expérience de cession. Mais les exemples suivants montrent qu'elle est éminemment risquée. Lors de notre passage au Niger en 1992, la banque de céréales villageoise de Bakary ne gérait plus qu'entre 20 et 30 sacs de céréales sur les 300 sacs reçus en 1986. A Zorgho, de nombreuses organisations paysannes avaient totalement abandonné la pratique par suite de nombreux non-remboursements.

Dans le Sanmatenga, sur la cinquantaine de banques de céréales (54 banques de céréales) financées par le PPIK, aucune ne marche. Face à cet échec, l'ONG est en train de restructurer les unités. "Nous voulons repartir à zéro et sommes présentement en train de sensibiliser les organisations paysannes sur une nouvelle stratégie d'intervention" (d'après le responsable chargé du suivi). Ce mode de commercialisation permet aux exploitations à faibles revenus de se procurer les vivres nécessaires à leur alimentation. Mais il n'est pas compatible avec les conditions de la production agricole.

Quelle que soit la situation céréalière de la localité, que celle-ci soit excédentaire (Zinder et Zorgho) ou déficitaire (Kaya), le mode de remboursement proposé (remboursement en céréales) ne pouvait qu'aggraver le déficit de consommation des clients.

Si nous partons du principe que ce sont les ménages dont la production ne couvre pas totalement les besoins qui ont recours aux prêts, les obliger à amputer des récoltes déjà insuffisantes de céréales pour rembourser le capital et les intérêts, c'est en fait accentuer leur déséquilibre vivrier.

Aussi, deux ou trois campagnes agricoles successives qui se soldent par d'importants déficits hypothéqueraient les remboursements et entraîneraient inexorablement la fermeture des banques de céréales si aucun appui extérieur ne vient compenser le manque à gagner qui va s'en suivre et ira croissant.

Au cas où plusieurs années d'abondance se succèdent, les paysans n'auront pas besoin d'emprunter. Les banques de céréales se trouveraient avec d'importants stocks qui constitueraient des réserves à utiliser en cas de famine.

Comme elles ne sont pas accessibles aux paysans non-membres des organisations paysannes (les prêts étant exclusivement accordés aux membres) donc pas fortement intégrées à l'espace marchand, elles ne peuvent étendre leur rayon de distribution par l'exploitation des disparités inter-locales et même inter-villageoises.

Par ailleurs, la question de l'entretien des stocks pendant plusieurs années va se poser et ce, d'autant que les opérations commerciales ne génèrent pas de ressources monétaires nécessaires à l'achat des produits phytosanitaires.

Dans tous les cas de figure, le système de gestion est inadapté à son environnement socio-économique où désormais les échanges sont dans leur grande partie monétarisés. Paradoxalement, il peut y avoir des effets pervers sur la sécurité vivrière des populations par la réduction de leur marge de manœuvre quant à l'utilisation des recettes provenant de la vente d'autres produits agricoles pour se ravitailler en vivres. Prenons le cas d'une exploitation agricole tout juste autosuffisante en années normales mais qui aurait enregistré une année donnée un déficit de consommation (suite à des cérémonies ou pour avoir soutenu un proche etc.). Si cette exploitation emprunte à sa banque de céréale, les remboursements en nature qui lui sont imposés et qui proviendraient de ses récoltes l'entraîneront dans un cercle vicieux d'endettement permanent et provoquerait une péjoration alimentaire progressive que seules des récoltes exceptionnellement bonnes pourraient interrompre et lui permettre de combler plusieurs années de déficits qui ne sont pas des déficits de production mais de consommation.

Elle aurait pu conserver ses récoltes et vendre d'autres produits agricoles pour se procurer les céréales ou rembourser les prêts. Au regard du système de fonctionnement, il apparaît que les promoteurs ont eu une conception simpliste de la sécurité alimentaire. Certes, en premier lieu, elle est liée à la disponibilité en céréales. Mais sa réalisation implique l'articulation entre les produits de grande consommation (céréales sèches) dont dépendent l'alimentation de la majorité des populations rurales et les autres produits agricoles dont les ventes procurent aux paysans des revenus alternatifs. En ne favorisant pas cette opportunité, le système tel que conçu ne peut contribuer à atténuer les contraintes alimentaires de la clientèle potentielle. Son impact sur l'auto-développement ou l'auto-promotion, objectif à long terme prôné par tous les intervenants dans le monde rural n'est aussi pas évident.

L'auto-promotion nécessite que les organisations paysannes se prennent totalement en charge ou à la limite financent elles-mêmes certaines activités qui participent à l'amélioration de leurs conditions de vie. La non-monétarisation des opérations commerciales n'est pas compatible avec l'auto-promotion. Par ailleurs, le fonctionnement d'une banque de céréales ne se résume pas à la manipulation des céréales. Il englobe la participation des membres ou responsables aux rencontres avec les structures d'encadrement ou aux formations (qui se tiennent le plus souvent hors des villages d'implantation) et la réception des visiteurs, des charges qui incombent aux structures paysannes. L'adoption d'un mode de fonctionnement ne générant pas de liquidités amènerait les organisations paysannes à faire cotiser les membres ou encore à puiser dans les caisses d'autres activités.

Dans le premier cas de figure, les fréquentes cotisations pourraient raisonnablement être source de découragement si concrètement les villageois n'en perçoivent pas les retombées sur leur condition d'existence (en réalité les formations de quelques membres n'ont pas d'incidence positive immédiatement perceptible sur la situation socio-économique des autres).

Dans le second cas de figure, les prélèvements dans les autres activités, pour supporter les banques de céréales, hypothéqueraient la survie des premières. Quel que soit le cas de figure envisagé, la banque de céréales constitue une charge difficilement supportable à long terme. Et les populations n'y verront aucun intérêt au cas où plusieurs campagnes de bonnes récoltes les rendent inopérantes, donc inutiles à leurs yeux.

Quelle que soit la zone agro-climatique, la vente exclusive à crédit avec remboursement en nature est une opération éminemment risquée. Elle expose les banques de céréales à une perte sèche dans les régions déficitaires en années de mauvaises récoltes, peut rendre inactives pendant plusieurs années celles implantées dans les régions excédentaires en cas de bonnes campagnes et elle est particulièrement contraignante pour les paysans. L'articulation entre les autres produits agricoles et ceux de subsistance, stratégie paysanne de gestion des risques climatiques, y est quasi impraticable. Contrairement à la cession mixte que nous examinerons dans le point suivant, elle limite strictement le champ géographique des opérations commerciales des banques de céréales à l'espace villageois donc réduit les échanges économiques potentiellement réalisables entre les échelles spatiales.

2.2 Les caractéristiques de la cession mixte

Elle combine la vente au comptant et le crédit remboursable en nature ou en espèces selon les moyens de l'emprunteur. Au départ, le crédit était réservé aux seuls membres des organisations villageoises, parce que le contrôle en est facile. Néanmoins, de plus en plus, tout résident des villages d'implantation en bénéficie, évidemment selon la qualité de ses relations avec la structure paysanne. La vente mixte est la pratique la plus courante. Toutes les organisations paysannes rencontrées l'ont adoptée. Mais comment évolue-t-elle dans la pratique selon la taille des organisations paysannes, la physionomie de la campagne agricole et la situation alimentaire des localités ? Dans la mesure où la cession mixte offre la possibilité à toute personne quel que soit son statut par rapport aux organisations paysannes de bénéficier des céréales, il s'avère important de cerner les inter-relations entre les banques de céréales et les autres acteurs de l'espace marchand.

2.2.1 La tendance vers la modération des crédits internes

Quand bien même les bénéficiaires des crédits ont la possibilité de rembourser en nature, ils sont plus enclins à s'en acquitter en espèces qu'à se défaire de céréales.

Pourtant au niveau des banques de céréales, la gestion des stocks semble progressivement répondre à une logique différente dans les régions déficitaires et dans celles excédentaires.

Tableau n° 25 : Ventes à crédit par rapport aux ventes totales dans 4 banques de céréales du Yatenga de 1989/1990 à 1991/1992

	1988/1989		1989/1990		1990/1991		1991/1992	
	Ventes à crédit (tonnes)	%	Ventes à crédit (tonnes)	%	Ventes à crédit (tonnes)	%	Ventes à crédit (tonnes)	%
Rambo	4,500	31,50	1,100	13,10	0,117	1,17	-	-
You	0,400	7,40	2,500	11,26	-	-	1,900	34,55
Titao	4,200	55,26	6,150	31,06	3,900	19,80	-	-
Solobo	3,064	47,14	0,621	5,10	0,100	3,33	0,832	12,8

Source : 1992/193 - Enquêtes de terrain

La proportion des ventes à crédit est plus faible en années difficiles (1990/1991) qu'en cas de bonnes récoltes (1988/1989). Les taux sont corrélés aux possibilités d'écoulement et à l'expérience de l'organisation paysanne. Lorsque la campagne agricole est déficitaire, les problèmes de ventes ne se posent pas. Les populations des villages environnant (ceux qui en fait ne peuvent bénéficier de prêts) affluent et accroissent les ventes au comptant. D'ailleurs, la faiblesse des quantités de céréales stockées (voir le chapitre sur les achats) en pareilles situations par rapport aux années d'abondance n'incite pas les gestionnaires à octroyer de prêts.

La baisse régulière des taux entre 1989/1990 et 1991/1992 traduit la prudence des banques de céréales dans la gestion des stocks. Les bénéficiaires sont de plus en plus sélectionnés comparativement au début où les prêts étaient facilement octroyés à ceux qui étaient débiteurs vis à vis des banques de céréales. A cet effet, le projet ACOPAM a joué un rôle significatif dans la sensibilisation sur les risques des ventes à crédit. La rigueur dans la gestion inculquée aux organisations paysannes a pu occasionner des méventes.

Tableau n°26 : Evolution des stocks dans des banques de céréales du Yatenga appuyées par ACOPAM en 1990 (en tonnes)

Banque de céréales	Quantités stockées	Quantités vendues	Stocks
Bani	2,048	0,432	1,616
Bidi	-	-	-
Dénéau	12,096	12,096	-
Doubaré	12,576	11,138	1,440
Doussaré	13,446	10,464	2,976
Koumbri	0,576	0,480	0,096
Kaïn	5,760	4,800	0,864
Mené	4,608	4,608	-
Ouagara	-	-	-
Posso	2,688	2,688	-
Tangaré	7,200	5,664	0,864
Vini	4,224	2,880	1,344

Source : ACOPAM, 1990 - Fiches de suivi des banques de céréales du Yatenga, Ouahigouya.

Sur dix banques de Céréales fonctionnelles en 1990, sept n'ont pu écouler tout leur stock. Pourtant, l'année de production 1989 n'a pas été bonne. Plusieurs exploitations agricoles ont été dévastées par les criquets. Sans doute les bonnes récoltes de 1988/1989 ont permis aux paysans de constituer des réserves alimentaires qui ont été utilisées pour compenser la baisse de la production de 1989/1990. Aussi, il se pourrait que les populations aient exploité les disparités locales en s'approvisionnant auprès des producteurs maliens⁴⁹. Mais, selon les responsables du suivi des unités économiques, les méventes sont dues au refus de vendre à crédit.

Autant que faire se peut, les organisations paysannes du Yatenga, encore fonctionnelles, qui ont bénéficié de l'appui-conseil du projet ACOPAM, sont parcimonieuses dans l'octroi des crédits, préférant ainsi le report de stock. Qu'en est-il dans les zones excédentaires ? Dans le Gourma et le Mouhoun, les ventes à crédit sont une stratégie d'écoulement pour éviter le risque de détérioration qu'occasionnerait le report de stock. En effet, en 1990/1991, malgré un déficit de production très accusé au niveau national, (- 474 967 tonnes le plus élevé depuis 1985), les localités de Balga et de Lamiougou ont enregistré de bonnes récoltes si bien que les banques de céréales ont approvisionné l'OFNACER et même disposaient encore de produits en août après en avoir vendu aux populations

⁴⁹ En 1989, les arrivées de céréales en provenance du Mali ont empêché les banques de céréales des Groupements Naam approvisionnées par des commerçants d'écouler leur stock ; les producteurs maliens vendaient à 6 000 FCFA/100 kg contre 7500 FCFA dans les banques de céréales.

locales. Elles ont respectivement cédé à crédit 13 et 2,5 sacs. Dans le Mouhoun, les organisations paysannes de Kari et de Bladi ont été confrontées aux mêmes problèmes en 1992 : respectivement 58 sacs et 16 sacs de 100 kg ont été prêtés aux membres par peur de détérioration. <<Afrique verte nous a encouragé à acheter. Mais en dernière minute, nous apprenons qu'elle ne pourra pas enlever tout notre stock. Et comme les céréales risquent d'être détruites par les pluies (le magasin n'étant pas en bon état) nous avons incité les membres à prendre le stock à crédit>> (raconte le magasinier de Kari). Bladi, Lah et Oury sont passés par le canal des commerçants pour écouler une bonne partie de leurs achats.

Pour ces organisations dont l'échelle spatiale d'implantation est le village, il est plus facile de faire appliquer les décisions en matière de gestion, les personnes prenant les mesures les plus importantes (le comité de gestion) étant les mêmes qui assurent leur mise en œuvre En revanche, dans les associations où la vente s'effectue au niveau local, la mise en application des consignes de la direction ou bureau de l'association par les responsables villageois peut être défailante. Comment y évoluent les ventes à crédit ?

Tableau n°27 : Evolution des ventes à crédit par rapport aux ventes totales aux populations dans les associations du Sahel de 1989/1990 à 1991/1992. (données en tonnes)

	1989/1990		1990/1991		1991/1992	
	Ventes à crédit (tonnes)	% ventes totales	Ventes à Crédit (tonnes)	% ventes totales	Ventes à crédit (tonnes)	% ventes totales
Aribinda	-	-	-	-	35,500	77,34
Gorgadji	110,374	64,25	6,400	13,96	5,200	5,56
Oudalan (UGVO)	0,213	10	35,300	26,68	12	17,44

Source : 1992/993 enquêtes de terrain

Pour Aribinda et Gorgadji les ventes à crédit de 1991/1992 sont rapportées aux ventes aux populations et non pas aux ventes totales de la campagne (car Aribinda et Gorgadji ont respectivement vendu 30 tonnes et 20 tonnes à Afrique Verte en 1992). Malgré les consignes fermes des bureaux aux villages membres sur les risques de ventes à crédit, la pratique est inévitable. Elle est utilisée pour faciliter l'écoulement en années d'abondance (1991/1992) dans les 3 associations, l'exemple de Gorgadji montre que dès la première année de fonctionnement, les prêts de céréales sont importants, mais qu'au fur et à mesure les impayés contraignent les banques de céréales à être très prudentes.

Dans certaines banques de céréales comme celle de l'ARDK à Pissila, elles sont mêmes supprimées. Aucune des banques de céréales dont nous avons consulté les documents de gestion ne pratique le crédit depuis 1989/1990. Le PEDI n'accorde plus de fond de roulement aux banques de céréales qui ont des provisions importantes. Ainsi, de 23 organisations paysannes qui ont bénéficié de son appui financier en 1990/1991, le nombre de structures paysannes financées en 1991/1992 est passé à 20. Les créances n'ont pas permis aux autres de rembourser leurs emprunts. A l'Association de Fara, la manière dont les données statistiques sur les activités commerciales sont consignées dans les rapports ne nous a pas permis de cerner efficacement la tendance générale de la pratique du crédit au niveau de l'association.

Mais les documents comptables des 4 organisations paysannes de Bouzourou, Kappa, Fitien et Fara sur lesquelles nous avons travaillé de façon approfondie établissent l'absence de crédit en 1990/1991 (année de mauvaise récoltes, donc favorable à l'écoulement), de faibles prêts en 1991/1992 par rapport à 1989. Ici aussi, la structure d'appui technique et financier, le Comité International pour le Développement Rural (CIDR) influence le comportement commercial de l'organisation paysanne. Elle incite l'association à récupérer ses créances et à limiter les crédits internes.

De façon générale, l'intention affichée (certes timidement) est la restriction drastique, au maximum la suppression des prêts de céréales. Cela éloigne les organisations paysannes de leur objectif principal de départ, permettre aux catégories sociales à faibles revenus de se procurer les céréales vivrières pour atténuer leur déficit de consommation. Mais est-ce pour autant qu'elles doivent continuer la vente à crédit même si le problème de remboursement se pose avec acuité et risque d'occasionner à long terme la fermeture de la banque de céréales ? Là, elles sont confrontées à un dilemme : assumer leur fonction sociale en continuant une pratique économique risquée afin que les paysans sans liquidités financières puissent satisfaire leurs besoins fondamentaux d'existence, ou vendre exclusivement au comptant et dans ce cas limiter les conditions d'accès aux céréales des familles à faibles revenus. Cette option implique que les banques de céréales fonctionnent comme des unités commerciales. Dans ce cas, face à la faible capacité d'absorption au niveau local, à l'étroitesse de leur espace d'écoulement qui en résulterait et provoquerait des méventes, elles devraient résolument se tourner vers d'autres espaces, étendre leur zone de distribution, en d'autres termes, diversifier leurs partenaires. En sont-elles capables ? Quels sont les canaux de distribution actuellement utilisés ou exploités ?

2.2.2 Les échelles spatiales de distribution

Contrairement à la cession à crédit qui privilégie les membres, la vente au comptant s'effectue sans distinction des clients. A l'origine, selon les organisations paysannes et même les promoteurs, seuls les paysans devaient bénéficier des céréales commercialisées. Les organisations paysannes des zones excédentaires devaient vendre à l'OFNACER ou aux structures paysannes des zones déficitaires. Il s'agissait d'éviter que les céréales commercialisées par les organisations paysannes soient utilisées à des fins lucratives par un tiers, surtout les commerçants. Dans les zones déficitaires, des banques de céréales refusaient de vendre plus d'un sac de 100 kg aux inconnus. Cependant, comme à l'achat, elles ne tiennent plus compte du statut du client. (résident ou non au village, membre ou non-membres), toute personne peut avoir accès aux céréales si elle a de quoi acheter. Ainsi, dans les régions excédentaires, en plus des ventes aux producteurs et à l'OFNACER, elles ont recours aux commerçants. Celles des localités déficitaires étendent leur aire de distribution au delà des villages d'implantation.

a. Des ventes essentiellement intra-régionales dans les régions déficitaires

La clientèle y est essentiellement composée de paysans. Les organisations paysannes de Aribinda et de Gorgadji comme toutes celles de la zone sahéenne appuyée par l'ONG Afrique Verte ont exceptionnellement procédé à des ventes extra-régionales en 1992 et en 1993 par l'intermédiaire de celle-ci pour approvisionner une ONG nationale de distribution d'aides alimentaires⁵⁰. Mais ces cas de ventes extra-régionales ne sont pas généralisables à toutes les organisations paysannes des régions chroniquement déficitaires. Elles vendent en grande partie aux producteurs.

Dans le Sahel, les associations utilisent leurs structures décentralisées. Les céréales sont déposées au niveau des zones où les banques de céréales de niveau villageois viennent s'approvisionner au fur et à mesure de l'épuisement de leur stock. Au Yatenga, les organisations paysannes au niveau des villages facilement accessibles sont directement ravitaillées par les commerçants.

⁵⁰ Cette opération a soulevé le mécontentement des autres intervenants. Pour ceux-ci, il faudrait éviter que les céréales sortent du Sahel. L'accent doit être mis sur les échanges inter-organisations paysannes, donc sur les disparités intra-régionales.

Dans tous les cas, les ventes aux producteurs s'effectuent à l'échelle du village (carte n°9). Ce niveau est donc indiqué pour analyser les aires de distribution. Celle d'une banque de céréales englobe plusieurs villages. Dans le Yatenga où les enquêtes de flux ont été menées en 1992 sur 7 banques de céréales (3 banques de céréales des Groupements Naam et 4 banques de céréales encadrées par le CRPA), le nombre de villages satellites varie de 5 à 14 dans un rayon de 1 à 20 km autour de la banque de céréales. Cependant, la géographie des villages satellites est liée à la conjugaison de plusieurs facteurs : la capacité de commercialisation et la situation géographique de la banque de céréales, la physionomie de la campagne agricole et l'organisation de la vente.

En effet, Solobo et Titao ne satellisent que 5 villages. La première localité ne dispose pas de marché qui profiterait à la banque de céréales. L'absence (comme nous l'avons déjà fait remarquer) d'un calendrier précis d'ouverture du magasin n'incite pas les populations à s'y rendre. A Titao, la présence d'un marché bien approvisionné réduit l'affluence vers la banque de céréale.

La banque de céréales de Silga est la plus sollicitée avec 14 villages satellites. Elle est la mieux approvisionnée; comme les autres, elle bénéficie du faible approvisionnement des marchés locaux en hivernage et des informations que les organisations paysannes des Groupements Naam se donnent sur les disponibilités céréalières dans leur banque de céréales.

CARTE N° 9 AIRE DE DISTRIBUTION DE 4 BANQUES DE CEREALES DU DEPARTEMENT DE TITAO DANS LA PROVINCE DU YATENGA



ECHELLE : 0 10 20Km

LEGENDE

- Limite de Departement
- GUAHIGOUYA Chef lieu de Province
- Solobo Banque de Céréales de ravitaillement
- Rimassa Village Satellite
- RAMBO Département de RAMBO

Auteur : SANFO Mainadou

En 1991/1992, les 4 banques du département de Titao ont contribué à l'approvisionnement de 4 à 7 villages.

Tableau n°28 : Destinations des céréales de 4 banques de céréales du département de Titao en 1991/1992.

Banques de céréales	Destinations des céréales	Quantités (Tonnes)
You	Namassa	0,500
	Todian	1,300
	Kéleballé	0,200
	Koubani	0,300
	Hargo	0,100
	Youda	0,400
	Zoumnanga	0,200
	You	2,500
Ventes totales		5,500
Solobo	Toulfé	0,100
	Rimassa	0,330
	Pelaboukou	0,100
	Solobo	5,970
Ventes totales		6,500
Titao	Rimassa	0,100
	Solobo	0,150
	Selbonga	0,100
	Titao	4,000
Ventes totalesS		4,350
Rambo	Todian	0,200
	Banaban	0,200
	Koumna	0,100
	Rambo	7,700
Ventes totales		8,200

Source : 1992, enquête de terrain

Les villages satellites potentiels ne s'approvisionnent pas tous les mêmes années. Par exemple Rambo qui potentiellement étend son influence sur 9 villages, n'en a ravitaillé que 3 en 1992. Il en est de même chez les 3 autres . Aussi, les quantités de céréales qui partent à destination des autres localités sont faibles. A l'exception de You, plus accessible et dont la banque de céréales est la principale pourvoyeuse en céréales en saison de pluies, les ventes externes n'atteignent pas 50 % des quantités écoulées. Les ventes à crédit dont bénéficient les populations des villages

d'implantation et l'ouverture des magasins tenant plus compte des demandes locales que de l'exploitation des opportunités de ventes à l'extérieur favorisent cette situation.

Pourtant, tous les stocks ne peuvent toujours être écoulés au niveau local. En témoignent les stocks invendus en 1992 à You (1,300 tonnes), à Titao (5,300 tonnes), à Rim (9,900 tonnes : 99 % des stocks), à Silga (6,9 tonnes : 98,57 % des achats) et à Mouni (7,100 tonnes : 71 % des achats). Même les associations qui interviennent au niveau de plusieurs villages et sont plus capables d'exploiter les déséquilibres vivriers locaux sont parfois confrontées à des problèmes d'écoulement de tout leur stock.

Tableau n°29 : Evolution des stocks de 3 associations du Sahel 1989/1990 à 1991/1992. (en tonnes)

Erreur! Signet non défini.	CAMPAGNES	ACHATS	VENTES	STOCKS
Aribinda	1989/1990	294,550	294,550	-
	1990/1991	266,632	266,632	-
	1991/1992	80,700	75,900	4,8 (*)
Gorgadji	1989/1990	171,800	171,800	-
	1990/1991	45,850	45,850	-
	1991/1992	67,478	51,93	15,648
Oudalan	1989/1990	561,372	503,015	58,357
	1990/1991	153,710	132,300	21,410 (1)
	1991/1992	68,800	86,21	4

Sources: 1992/1993 - Enquêtes de terrain

* Pertes de 0,400 tonnes

* Pertes de 1,400 tonnes

En effet, paradoxalement, des organisations paysannes de régions chroniquement déficitaires connaissent des méventes. Dans le Sahel, les problèmes d'écoulement en 1992 ont affecté presque toutes les structures paysannes de commercialisation de céréales. Certes le déversement d'importantes quantités d'aides alimentaires par l'OFNACER à des prix compétitifs (25 FCFA)/kg) a pénalisé les banques de céréales. Mais il faut aussi noter que celles-ci n'ont pas une stratégie commerciale fondée sur une bonne organisation spatiale de la distribution. Face à l'apparente saturation des marchés locaux, elles ne diversifient pas leurs canaux de distribution. En plus des populations, elles auraient pu s'adresser à des commerçants comme le font les organisations paysannes des régions excédentaires.

b La diversité des canaux de distribution dans les zones excédentaires

Les organisations paysannes des zones excédentaires sont davantage intégrées au marché que celles des régions déficitaires. Elles utilisent toutes les filières d'écoulement : les producteurs, l'OFNACER, les commerçants et la filière des aides alimentaires. D'une organisation paysanne à l'autre, le réseau de distribution est plus ou moins ramifié. Les investigations de terrain révèlent deux situations distinctes. Les organisations paysannes appartenant à un réseau de commercialisation et appuyées par un organisme qui se charge de placer leurs céréales et celles qui, faute d'appui spécifique, passent par les commerçants pour la mise en marché. Les premiers concernent les organisations paysannes appuyées par l'ONG Afrique Verte et le projet ACOPAM qui a initié la mise en place d'associations paysannes de commercialisation des céréales dans les provinces du Sourou, du Yatenga et du Séno. Les expériences de Afrique Verte étant les plus soutenues par rapport aux deux autres qui étaient à leur début au moment des enquêtes feront l'objet d'analyse dans cette rubrique. Le second type de cas est relatif à l'association de Fara.

Les organisations paysannes du réseau Afrique Verte bénéficient de plusieurs possibilités de ventes. En plus des circuits classiques composés des commerçants et des producteurs, elles ont l'avantage d'approvisionner d'autres organisations paysannes des zones déficitaires et de vendre à la structure d'appui qui depuis 1992 effectue des achats locaux pour le compte de l'ONG EURONAIID (consortium d'ONG européennes basé en Hollande) dans le cadre des aides alimentaires.

Avant d'analyser plus en détail l'impact de ces interventions sur la participation des organisations paysannes aux échanges céréaliers, il faut remarquer que les opérations d'achats locaux d'aides alimentaires ont considérablement accru les ventes externes des organisations paysannes du Mouhoun, la région pourvoyeuse.

Tableau n°30 : Destinations des céréales de 4 organisations paysannes de Mouhoun membres du réseau Afrique Verte de 1990/1991 à 1992/1993. (en tonnes)

Organisations Paysannes	Campagnes	Ventes aux populations	Ventes aux commerçants	Ventes aux organisations paysanne	Afrique Verte	Total	Stocks
Kari	1990/1991	10,500	-	3	-	13,500	-
	1991/1992	22	-	-	17,500	39,500	-
	1992/1993	7,100	-	-	21,500	28,600	-
Bladi	1990/1991	5,500	15	-	-	20,500	-
	1991/1992	2,650	25	-	21	48,650	-
	1992/1993	-	-	-	35,500	35,500	-
Lah	1991/1992	16,500	10	-	20	46,500	-
	1992/1993	3,800	-	10	21,500	35,300	1,800
Oury	1991/1992	2,100	22,9	-	16,500	41,500	-
	1992/1993	-	-	-	30,600	30,600	-
TOTAUX		70,150	72,900	13	184,100	340,150	1,800

Source : 1992/1993 - Enquêtes de terrain

Les ventes externes sont plus importantes que les cessions locales : 79,38 % pour les premières contre 20,62 % pour les secondes. Le rôle de la structure d'appui à la commercialisation est remarquable ; elle contribue à l'écoulement de plus de la moitié des céréales vendues (57,94 %) dont 54,12 % directement absorbés et 3,82 % par les organisations paysannes de Zaba (dans la province du Sourou, département de Gassan, à 48 km au nord de Dédougou) approvisionnée par Kari et Zabré (province du Boulgou ravitaillée par Lah). La part des commerçants y est faible (21,43 %) par rapport à celle de l'ONG. Mais, elle évite le report de stock. Il faut noter que l'étroite collaboration entre Bladi et les commerçants de Yako et de Koudougou (38,22 % des ventes et deux ventes annuelles sur 3 effectuées) est la conséquence des difficultés d'intervention directe de ces commerçants dans la localité, liées à la défectuosité des voies de communication dont nous avons déjà fait état. L'isolement du village épargne à la banque de céréales la concurrence des commerçants et lui fait jouer le rôle de collecteur pour deux commerçants de Yako et de Koudougou. La faiblesse des ventes locales (20,62 %) résulte de l'existence de marchés extérieurs qui favorisent l'écoulement en gros.

Cette tendance, l'option pour la commercialisation, en adéquation avec la situation alimentaire des années concernées (1992/1993) caractérisées par des productions abondantes, est surtout favorisée par Afrique Verte qui suscite par la recherche de débouchés l'accroissement des capacités locales de commercialisation à l'extérieur, créant ainsi les conditions d'extension de l'espace commercial des organisations paysannes. La propension à ravitailler le marché extérieur va s'accroître avec les nouvelles orientations de l'ONG qui, en plus de la stimulation des ventes entre organisations paysannes des régions différentes et du marché garanti que représentent les achats locaux des aides alimentaires, veut se tourner vers l'espace urbain et susciter des contacts entre les organisations paysannes et les commerçants afin de permettre aux membres de son réseau de participer au ravitaillement des centres urbains. Malheureusement, toutes les organisations paysannes des régions potentiellement pourvoyeuses de céréales ne bénéficient pas de ce type d'appui. C'est le cas de l'association de Fara.

A Fara, la clientèle est essentiellement composée de commerçants et d'exploitations agricoles déficitaires. Selon le type de client, l'organisation spatiale de la distribution diffère. Les ventes aux commerçants sont effectuées par l'association. Celle-ci regroupe les stocks des organisations paysannes membres au niveau du siège, sis à Kabourou et plus accessible par la voie routière. Les cessions aux exploitations agricoles sont décentralisées au niveau des villages et sont du ressort des structures locales. Sur les campagnes pour lesquelles nous disposons de données statistiques définitives, les destinations des produits sont les suivantes :

Tableau n°31 : Ventes de céréales par l'Association de Fara par type de clients et par campagne de 1989/1990 à 1991/1992 (en tonnes).

Campagnes	Ventes aux commerçants (tonnes)	Ventes aux populations (tonnes)	Total (tonnes)
1989/1990	44	50	94
1990/1991	18,400	72	90,400
1991/1992	10,600	158,800	169,400
TOTAUX	73	280,800	353,800

Source : 1992/1993 - Enquêtes de terrain

Contrairement aux organisations paysannes du Mouhoun, la plus grande partie des stocks (79,37 %) est absorbée par les populations locales. Seulement 20,63 % des céréales a été écoulé sur le marché extérieur par l'intermédiaire des commerçants intervenant généralement sur le marché de Fara. Mais toutes les céréales qui ont transité par les commerçants n'ont pas pénétré l'espace céréalier burkinabé. Si celles des deux premières campagnes du tableau sont allées à Koudougou, les 10,600 tonnes achetées en 1991/1992 par un commerçant ghanéen ont probablement passé les frontières. Au delà de la situation alimentaire des localités dont peut dépendre le volume des céréales à mettre à la disposition du siège pour exportation (parce que les organisations paysannes locales auraient choisi de miser sur la satisfaction des besoins vivriers des familles suite à de mauvaises récoltes), le manque d'appui approprié à l'écoulement explique la faiblesse des ventes externes. Pourtant le CIDR avait initié des contacts avec des commerçants de Ouagadougou (qui avaient enlevé 30 tonnes en 1987) et l'UGVO. Mais ces relations n'ont pas été poursuivies ; les moyens humains et matériels de l'association limités à la portion congrue après la réduction de l'appui du CIDR ne lui permettent véritablement pas de prospecter personnellement d'autres espaces d'écoulement.

La recherche de partenaires commerciaux nécessite des charges que ne peut supporter la trésorerie de la structure. L'excentricité de Fara par rapport aux zones fortement disputées par les commerçants, position géographique avantageuse lors des achats (absence de concurrence) est un inconvénient à l'intensification des activités. Les contacts utiles à l'accroissement des ventes externes nécessitent plusieurs déplacements auprès des commerçants grossistes.

Au total, il faut retenir que les caractéristiques céréalières des régions influencent fortement le comportement commercial des organisations paysannes : importations et ventes intra-régionales dans les régions déficitaires, achats de proximité ou achats locaux et ventes extra- régionales dans les régions excédentaires. Mais les conditions dans lesquelles les opérations commerciales sont réalisées, établissent que les organisations paysannes ont personnellement une maîtrise étriquée de l'espace céréalier. Celles des zones déficitaires ne peuvent entreprendre des collectes en dehors de leur espace en années difficiles et celles des régions excédentaires ne peuvent non plus étendre leur aire de collecte au delà de leur localité d'implantation. Ainsi, de leur propre chef, les organisations paysannes ne peuvent jouer un rôle déterminant comme intermédiaires entre producteurs et consommateurs de régions à potentialités céréalières différentes.

Cependant, le fait de passer par les commerçants à l'approvisionnement et à l'écoulement traduit une évolution dans le fonctionnement des organisations paysannes. Elles tendent de plus en plus à ne pas fonctionner comme de simples réserves villageoises, se tournent vers d'autres espaces commerciaux, et s'intègrent au réseau marchand et ce d'autant plus que les ventes exclusives à crédit

avec remboursement en nature, une forme de troc qui obligeait les banques de céréales à fonctionner en autarcie s'est avérée fortement inefficace. Toutefois, la tendance à l'intégration au système de transactions céréalières fortement dominé par les échanges monétaires n'est pas accompagnée, surtout dans les régions déficitaires d'une stratégie commerciale fondée sur une bonne organisation spatiale de la distribution. L'ouverture des magasins tient plus compte des situations alimentaires locales au lieu de reposer sur un calendrier précis qui rassurerait les clients venant des villages sur l'opportunité d'effectuer les déplacements.

Une bonne organisation des ventes permettrait aux populations des villages ne disposant pas de banques de céréales de se ravitailler en dehors des jours de marché et à un ensemble d'organisations paysannes de commercialisation de céréales appartenant à un champ géographique donné de constituer un espace marchand animé en permanence. La circulation d'informations sur les prix et sur les disponibilités à l'intérieur de cet espace et au niveau de chaque organisation paysanne faciliterait le suivi des marchés céréaliers, de la situation alimentaire et par conséquent améliorerait le système de distribution des aides alimentaires.

Ainsi, l'examen de l'évolution des stocks a mis en évidence une situation paradoxale entre les organisations paysannes de zones déficitaires et celles des régions excédentaires. Les premières semblent être confrontées à des problèmes d'écoulement de leurs stocks. Certes, les reports de stocks leur permettraient d'atténuer les effets d'éventuelles famines avant des distributions d'aides alimentaires, mais la pratique est hautement risquée au plan financier et de la conservation. Les problèmes de conservation peuvent occasionner la dépréciation des stocks, au pire leur détérioration totale avec des conséquences difficilement supportables par leur trésorerie. Pour faire face au problème de stockage, les paysans pourraient échanger leurs récoltes contre les anciens stocks. Mais la variation imprévisible des prix présente un risque. Si les prix aux périodes de ventes sont inférieurs aux prix de revient des stocks, l'écoulement serait hypothéqué. En revanche, au cas où ils sont largement supérieurs, le stockage pluri-annuel serait rentable. Compte tenu de la précarité alimentaire des régions déficitaires (où les méventes sont les plus importantes), est-il prudent d'envisager des ventes extra-régionales comme le pratiquent les organisations paysannes des régions excédentaires pour éviter les conséquences fâcheuses que provoqueraient les reports de stocks ?

Par ailleurs, il est avéré que quelle que soit la région agro-climatique, les commerçants sont incontournables. De par leur position dans les stratégies commerciales dans l'espace des organisations paysannes (approvisionnement des régions déficitaires et achats dans les régions excédentaires) ils assurent le lien entre les organisations paysannes de ces deux régions agro-climatiques. Les exemples des organisations paysannes du Mouhoun appuyées par Afrique Verte, l'écoulement des céréales des centres urbains et semi-urbains vers pratiquée par les associations du

Sahel montrent d'une part que les organisations paysannes sont capables de contribuer à l'accroissement des capacités locales de et, d'autre part, qu'elles jouent un rôle déterminant dans le système d'approvisionnement céréalier des zones à risque en favorisant la desserte des villages excentrés.

Mais les organisations paysannes des provinces du Sahel et même celles des régions excédentaires perdent un partenaire commercial important, l'OFNACER, qui leur a longtemps assuré des prérogatives.

Dans les régions excédentaires, les organisations paysannes étaient prioritaires dans l'approvisionnement à l'office; dans les régions du Sahel, elles étaient approvisionnées à crédit et le remboursement s'effectuait après les ventes. Sa liquidation en 1994 dans le cadre de la nouvelle politique céréalière mise en place au Burkina Faso (à partir de 1992) pose du coup la question du rôle futur des banques de céréales ce nouvel environnement.

CHAPITRE IV : LES ORGANISATIONS PAYSANNES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES: ROLE ET AVENIR DANS LA NOUVELLE POLITIQUE CEREALIERE DU BURKINA FASO

Dans les pays sahéliens, une nouvelle politique céréalière est mise en place. Au Burkina Faso, elle s'est traduite

par : la libéralisation de la filière céréalière, notamment la suppression des prix officiels en 1992 ; l'abandon du rôle de régulateur du marché de l'office céréaliier (OFNACER) et son remplacement par la Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité (SONAGESS) en 1995, société d'Etat dont les fonctions se limiteront à la gestion d'un stock national de sécurité de 35.000 tonnes et de stockage ponctuel des aides alimentaires dans les zones à risque ; l'appel aux opérateurs économiques privés pour la rotation technique du stock de sécurité, pour la vente de ces céréales.

Ici, nous tenterons d'interpréter les conséquences de la nouvelle politique céréalière sur le fonctionnement des organisations paysannes de commercialisation des céréales: celles-ci assument à la fois des fonctions normales de commercialisation (collecte, stockage, vente et parfois transport) et celles d'appui aux populations par les crédits internes aux périodes de soudure.

A LES ORGANISATIONS PAYSANNES DANS LE NOUVEAU DISPOSITIF DE SECURITÉ ALIMENTAIRE

Contrairement au fonctionnement antérieur de l'OFNACER, la rotation des stocks de la SONAGESS se fera par appel d'offre. Pour des organisations paysannes ayant longtemps bénéficié de prérogatives (préfinancement des opérations commerciales, achat à crédit, transport assuré), les interrogations suivantes sont d'actualité. Pourront-elles s'adapter aux nouvelles formes d'intervention ? Sont-elles capables d'assumer certaines fonctions sociales, (la distribution d'aides alimentaires) jadis confiées à l'OFNACER ? L'OFNACER ne bénéficiant pas d'une longue expérience dans la commercialisation des céréales locales par appels d'offres, procédures utilisées seulement à partir de 1991, nous ne pourrons que nous appuyer sur la qualité des relations que l'office a eues avec les organisations paysannes pour apprécier la capacité de celles-ci à être concurrentielles dans les appels d'offres. Aussi, nous nous limiterons aux appels d'offres de 1991 et de 1992.

En effet, les organisations paysannes intervenaient en amont dans la constitution des stocks de céréales locales et en aval dans la distribution respectivement dans les régions excédentaires et déficitaires.

1. Les limites opérationnelles des organisations paysannes des régions excédentaires en cas d'appel d'offres

Les régions de Bobo et de Dédougou ont été les régions de prédilection de collecte. Elles ont régulièrement fourni plus de la moitié des céréales collectées localement. Les achats locaux s'effectuaient d'abord par l'intermédiaire des agents de l'office et des structures populaires (Comité de Défense de la Révolution) ensuite viennent les groupements villageois et enfin les commerçants.

Tableau n°32 : Le poids des organisations paysannes par rapport aux autres sources dans l'approvisionnement de l'OFNACER en céréales locales de 1984/1985 à 1991/1992

	1984/ 1985	1985/ 1986	1986/ 1987	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992 (tonnes)	Total (tonnes)
Agents OFNACER	9264	14008		1829	16132	13410	2381	-	78 343
Structures populaires	10944	3961	21319		321	225	95	-	15 546
Organisations Paysannes	2818	4717	-	392	3727	7911	1860	-	21425
Commerçants	15784	17102	-	143	14877	-	18754	5000	71660
Totaux	38810	39788	21319	2364	35057	21546	23090	5000	186974

Source : OFNACER

Les organisations paysannes ont contribué pour plus de 11% dans l'approvisionnement de l'office en céréales locales. Mais ce taux est variable selon les années. Les plus faibles taux correspondent aux campagnes de mauvaises récoltes : 7% en 1984/1985 et 8% en 1990/1991 pour des productions respectives de 1.137.000 et 1.518.000 tonnes. En revanche, la participation des commerçants y est en moyenne de 38,32%. Mais si l'on tient seulement compte des années pendant lesquelles ils ont été sollicités, il s'avère que leur contribution a été régulièrement supérieure à 40% (à l'exception de 1987/1988). La capacité des organisations paysannes à honorer des appels d'offres d'approvisionnement est fonction de la physionomie de la campagne agricole. Devant fournir, bon an ou mal an, 10% des achats locaux de l'office (les bailleurs de fonds à l'origine avaient exigé de l'office

l'achat d'au moins 10% de son stock de céréales locales auprès des organisations des producteurs), elles n'ont pas atteint ce quota en cas de déficit aigu et ce malgré les conditions favorables qui leur sont offertes : préfinancement des collectes, transport assuré par l'office, pas d'exigence sur la qualité des céréales. En fait, elles ne couraient pas de risque.

En 1992, un appel d'offres de 5000 tonnes d'aides alimentaires financées par la Coopération Française a été lancé. Les quantités de céréales à livrer ont été réparties en 3 lots dont 2 lots de 1500 tonnes chacun et un lot de 2000 tonnes. Le délai de livraison était de 45 jours. Or, le tableau qui suit montre que, par expérience, les organisations paysannes du Mouhoun n'ont jamais pu réaliser une telle performance avec l'OFNACER.

Tableau n°33 : Quantités de céréales fournies à l'OFNACER par les organisations paysannes du Mouhoun selon le nombre de jours de collecte de 1988/1989 à 1990/1991.

	1988/1989 (tonnes)	1989/1990 (tonnes)	1990/1991 (tonnes)
Quantités	1707,848	2836,136	193,360
Nombre de jours de collecte	165	120	80
Nombre d'organisations paysannes	57	83	26

Source : Centre Régional de Gestion de Dédougou

En plus, le nombre d'organisations paysannes capables de participer aux appels d'offres en cas de mauvaises récoltes serait faible: en 1990/1991 leur apport a considérablement baissé. Cela a conduit l'office à lancer une campagne spéciale d'achats auprès des commerçants. Mais, cette faiblesse des organisations paysannes prises dans leur ensemble, ne cache t-elle pas des performances individuelles fort contrastée?

A partir des bordereaux d'achats qui mentionnent les dates de livraison, nous avons retenu 3 organisations paysannes qui ont régulièrement collecté pour l'OFNACER les quantités les plus importantes entre 1983/1984 et 1991/1992. Les tonnages fournis en 1989/1990 renseignent sur leur capacité opérationnelle en années d'abondance.

Tableau n°34 : Capacité de collecte de 3 groupements villageois de la province de la Kossi en années de bonnes récoltes, l'exemple 1989/1990 (données en tonnes)

Groupements	Février	Mars	Avril	Mai	Total
Kossoba	24,960	74,112	58,560	-	157,632
Ziga	43,392	10,520	59,135	79,135	192,182
Bendougou	16,320	79,584	48,480	-	144,384

Sources : Centre Régional de Gestion de Dédougou

Individuellement prises, les organisations paysannes des régions excédentaires paraissent peu performantes même en années d'abondance. Elles ne pourraient satisfaire les règles d'un marché concurrentiel. Elles étaient pénalisées par l'organisation pratique des achats. L'ouverture tardive des campagnes d'achats de l'office qui devait attendre la fixation des prix officiels (généralement entre décembre et janvier) ne leur permettait pas d'opérer aux périodes de ventes maximales (entre novembre et janvier) des nouvelles récoltes sur les marchés. Mais leur capacité financière n'était pas suffisante pour effectuer de gros achats ; les ristournes, représentant la marge nette réalisée dans les opérations, n'avaient pas toutes servi à constituer un fond de commercialisation du fait de leurs diverses formes d'utilisation. Les autorités administratives les obligeaient à en verser le tiers dans les caisses communales pour le financement des infrastructures collectives, le tiers revenait aux acheteurs et le dernier tiers à la caisse des organisations paysannes.

Même si le problème financier est résolu, il n'est pas évident que les organisations paysannes puissent proposer des prix compétitifs. Et il importe de se demander si la stratégie d'achat des commerçants ne serait pas la principale contrainte. A la pré-bourse paysanne (rencontre d'échange d'informations regroupant les acteurs du marché céréalier) de 1993 co-organisée par l'ONG Afrique Verte et le projet ACOPAM, des propos tenus indiquent l'incapacité des organisations paysannes à concurrencer les commerçants. <<Pour l'achat de 9000 tonnes, nous avions voulu favoriser les organisations paysannes de Solenzo. Le plus petit lot était de 200 tonnes. Mais nous n'avons pas compris pourquoi les producteurs proposaient des prix plus élevés que les commerçants>> (s'exclame un agent de l'OFNACER). <<Nous, les commerçants nous achetons au bon moment>> (tente de répondre un commerçant de Dédougou) <<les commerçants donnent de l'argent aux paysans à la soudure. Et ceux-ci sont obligés de brader leurs céréales à la récolte. Comme ils ont acheté moins cher par rapport à nous, ils proposent des prix plus bas à l'OFNACER>> (renchérit un producteur).

C'est donc dire que l'organisation des achats serait le handicap majeur des organisations paysannes des régions excédentaires en cas d'appel d'offre d'approvisionnement. Et que malgré les appuis financiers qu'elles obtiendraient, leur intervention dans la constitution du stock national de sécurité selon les conditionnalités d'un véritable appel d'offre serait problématique. En revanche, dans les régions déficitaires, les structures paysannes, particulièrement les associations des provinces du Sahel, auraient l'avantage de ne pas être concurrencées par de gros commerçants impliqués dans la commercialisation des céréales au niveau villageois.

2. Les structures paysannes des régions déficitaires, des possibilités d'intervention dans la rotation du stock national de sécurité.

Les analyses antérieures ont montré l'importance de l'Office dans l'approvisionnement des associations paysannes des provinces du Sahel. Les organisations paysannes n'avaient qu'à obtenir la caution des services techniques des CRPA. Les conditions n'étaient réellement pas celles d'appel d'offre d'achat. Les organisations paysannes étaient approvisionnées à crédit et remboursaient après les ventes. Elles bénéficiaient des facilités de transport : 38 FCFA la tonne kilométrique quel que soit l'état des routes, tarif plus bas que celui des commerçants qui est fonction de l'état des routes et des quantités à transporter.

Contrairement aux régions excédentaires, des problèmes financiers ont entaché les relations commerciales entre l'OFNACER et les organisations paysannes. En effet, selon les comptes clients de l'OFNACER que nous n'avons pu consulter qu'après sa liquidation, les créances cumulées de 1981 à 1993 dans le Yatenga s'élèvent à 9 057 860 FCFA, 26,37% des créances totales pour 27 organisations paysannes, soit 335 476 FCFA par structure paysanne.

Dans les province du Sahel, près de 50% des créances cumulées de 1990 à 1993 sont le fait des organisations paysannes : 16 789 467 FCFA représentant 44,45% des créances totales pour le compte de 25 organisations paysannes (671 579 FCFA par organisation paysanne). Ces créances sont le résultat de la conjugaison de deux facteurs principaux: le non-remboursement sur les ventes à crédit effectuées par les banques des céréales aux populations et les détournements des fonds par des responsables d'organisations paysannes. Dans le dernier cas, des leaders d'organisations paysannes et des agents des services techniques auxquels incombaient le versement des fonds dus à l'Office auraient gardé par devers eux d'importantes sommes. En 1992, lors de notre passage à Dori, un agent du CRPA aurait détourné près de un million de FCFA que les organisations paysannes lui avaient remis pour solder leurs créances sur les approvisionnements de l'OFNACER. D'autres faits impunis de détournements par des leaders paysans ayant des relations avec le pouvoir politique ont été portés à

notre connaissance. Le flou entre ces deux sources de créances (non remboursement des crédits par les bénéficiaires et détournement par les intermédiaires entre les organisations paysannes et l'Office) est habilement entretenu.

Malgré ces défaillances liées en partie aux problèmes d'autogestion auxquels sont confrontées plusieurs organisations du monde rural, les statistiques commerciales collectées et la stratégie d'achat des associations indiquent-elles des possibilités d'intervention des structures paysannes dans la rotation des stocks ? Les banques de céréales villageoises telles que Titao, Rambo, Solobo et You et toutes les autres d'ailleurs qui n'appartiennent à aucun réseau et dont les capacités d'achat n'ont jamais excédé 20 tonnes n'ont pas une surface financière suffisante pour effectuer de gros achats. Elles subiraient durement les nouvelles formes d'intervention de la SONAGESS, la taille des lots n'est pas réduite à 3-5 tonnes.

Quant aux associations rencontrées, elles présentent d'importantes capacités d'achat si l'on tient compte des tonnages commercialisés. Elles proposeraient d'enlever d'importantes quantités. Ce sont : les groupements Naam du Yatenga qui achètent en années difficiles plus de 700 tonnes avec les commerçants de la province et les disponibilités financières de ses banques de céréales des régions déficitaires se situent à près de 130 millions de francs CFA ; le Comité Régional des Unions du Sahel (CRUS) créé en 1989/1990 par 25 unions des trois provinces du Sahel (Soum, Dori, Séno) capables d'absorber plus de 1000 tonnes en années difficiles comme en 1989/1990 pour un montant de 47 millions de francs CFA pourraient soumissionner ; dans le Centre Nord, l'ADRK, représentée dans 142 villages du Passoré, Namentenga et du Sanmatenga et bénéficiant d'une longue expérience dans la gestion des crédits en milieu rural ferait des propositions intéressantes, les dépôts de ses membres avoisinant les 73 millions de FCFA en 1992, mais à condition que la structure d'encadrement soumissionne au nom des banques de céréales afin de réaliser des achats en gros.

La capacité de réponse des structures paysannes à intervenir en cas d'appel d'offre de façon générale et en particulier dans la gestion du stock national de sécurité ainsi examinée sur la seule base des capacités de commercialisation serait différente selon la nature de l'opération. Les structures paysannes des régions excédentaires, mieux indiquées pour l'approvisionnement, ne rempliraient pas les conditions minimales pour être mieux offrantes que les commerçants. Mais celles des zones déficitaires paraissent plus avantageuses pour les opérations de vente.

Cependant, la question à résoudre serait l'articulation de leur mode de fonctionnement avec la période de lancement des appels d'offres de vente. Les organisations paysannes risquent d'être limitées si les appels d'offre de vente ont lieu en saison sèche. Car elles auraient déjà constitué leur stock à partir des achats dans les marchés locaux ou auprès des commerçants et n'auraient pas suffisamment

de liquidités pour répondre favorablement. Aussi, les ventes à crédit généralement remboursées après les récoltes constitueraient un obstacle à la contribution des banques de céréales dans la rotation des stocks ; au moment des appels d'offres de vente (qui en principe devraient se dérouler à partir de la saison sèche) elles n'auraient pas suffisamment de fonds pour effectuer en une seule opération de gros achats.

Néanmoins, si les lots sont fragmentés, les associations pourraient intervenir en années difficiles pour ravitailler les villages, le calendrier ayant montré que les stocks des villages reculés des centres semi-urbains s'épuisent avant les premières récoltes des cultures précoces. En fait, elles s'appuieraient sur l'échelle spatiale de leurs activités, la ramification de leur réseau de distribution. La structuration de l'espace céréalier leur donne l'occasion d'avoir une meilleure connaissance des situations alimentaires au niveau des villages.

3. Réflexion sur l'efficacité des organisations paysannes dans la distribution des aides alimentaires d'urgence

Les banques de céréales en tant que structures paysannes ne bénéficient d'aucune expérience dans la gestion des aides alimentaires d'urgence. Des banques de céréales appuyées par ACOPAM ont reçu entre 1984 et 1986 10 à 15 tonnes de céréales comme fonds de roulement et pour grossir leur capital. Les céréales étaient certes des aides alimentaires fournies par le Programme Alimentaire Mondial (PAM), mais elles n'ont pas été distribuées aux structures paysannes dans un contexte de crise alimentaire. Il s'agissait de soutenir des activités productives dans le cadre des aides au développement. Les vivres ont été vendus à 30 - 40 FCFA le kg selon les banques de céréales. Les recettes ainsi dégagées ont atténué le déséquilibre financier de plusieurs banques financées par le FEER.

Aussi, en 1990/1991, à la faveur de la crise alimentaire, l'Association pour le Développement de la Région de Toma dans la province du Sourou a reçu de la NOVIB, son principal bailleur de fonds, 40 millions de francs CFA pour l'achat de céréales locales à distribuer gratuitement aux populations à des fins sociales. Au total, 380 tonnes de céréales ont été achetées dont 170 tonnes collectées dans la province et 210 tonnes d'approvisionnement par l'intermédiaire d'un commerçant opérant dans la province du Houet. Cependant, au lieu de les distribuer gratuitement conformément à la conception du bailleur, les produits ont été cédés à crédit aux populations. Les remboursements ont servi à la constitution de fonds de commercialisation des céréales.

Les organisations paysannes connaissent mieux la situation socio-économique des exploitations agricoles. En situation d'urgence, elles proposeraient aux bailleurs des types de cession (ventes à prix du marché, ventes à prix social ou distribution gratuite) selon les revenus, le degré de déficit des bénéficiaires et la situation du marché local des céréales, pour éviter que les types de cession à pratiquer ne pénalisent leurs activités commerciales. Ainsi, par exemple, aux exploitations agricoles déficitaires mais ayant d'autres sources de revenus (agricoles, de la migration) les aides alimentaires seraient vendues au prix du marché. Tandis que celles qui sont financièrement limitées bénéficieraient des distributions gratuites ou de ventes à prix social. En outre, les structures paysannes offrent des possibilités de stockage (grâce aux magasins et à l'aptitude des gestionnaires à entretenir les stocks) qui faciliteraient l'organisation des distributions et par conséquent éviteraient les cessions à la hâte qui ne rendent pas possible une large diffusion des informations à tous les ayants droits.

Toutefois, par leur statut (d'ailleurs ambigu⁵¹) et leur composition, sont-elles habilitées à gérer des aides publiques ? N'y a-t-il pas le risque que les seuls membres des organisations en soient bénéficiaires ?

Malgré ces inquiétudes, les structures paysannes ont des ressources dont l'exploitation améliorerait les conditions de distribution des aides alimentaires : les magasins pour le stockage, la capacité à déterminer les familles bénéficiaires selon leur niveau de vie à partir des critères à établir, l'aptitude des gestionnaires à tenir des cahiers de gestion rendant possible le remplissage des fiches de distribution qui seraient élaborées à cet effet et qui renseigneraient sur l'utilisation des vivres.

Le retrait de l'OFNACER du marché céréalier et la réduction des activités de la SONAGESS qui n'interviendrait plus dans les achats directs auprès des producteurs et ne procéderait désormais que par appels d'offres, en d'autres termes, la restructuration du marché céréalier entreprise en 1992 pose aux organisations paysannes du Burkina Faso des problèmes d'adaptation aux exigences d'un marché libre. Les organisations des producteurs des régions excédentaires que nous avons rencontrées en 1994 à la bourse paysanne souhaitent que des dispositions soient prises en leur faveur. Entre autres avantages, elles proposent que les appels d'offres soient diffusés sur les antennes en langue nationale et avant les récoltes, contrairement au mode de lancement le plus généralement pratiqué, le canal des journaux qui non seulement ont un espace de diffusion limité aux centres urbains, chefs lieux de provinces mais dont aussi le contenu n'est pas facilement lisible, donc compréhensible par la majorité des producteurs, mais surtout que les lots soient réduits et même que les quantités de céréales à livrer soient réparties en parts égales entre les organisations paysannes et les commerçants. Quant aux

⁵¹ Sont-elles des structures privées ? Les praticiens du "développement" les ont toujours distinguées des privés.

associations des producteurs du Sahel, elles demandent des possibilités d'achat à crédit avec le versement au préalable d'un fonds de garantie équivalent à la moitié de la valeur des céréales.

Ces souhaits seront difficiles à satisfaire ; ils risquent d'élever les frais d'approche et ce d'autant que l'entretien de petits lots est plus coûteux que celui des gros lots pour un même tonnage et d'établir des inégalités dans le traitement des fournisseurs. Aussi, ne correspondent-ils pas aux conditions d'un marché libre selon l'option des bailleurs de fonds. Face à l'inadaptation des organisations de producteurs aux conditions exigeantes de la libéralisation de la commercialisation des céréales, des organismes de développement ont mis en place des cadres spécifiquement orientés vers une implication accrue des structures paysannes dans le système d'approvisionnement céréalier.

B LES MULTIPLES APPUIS A L'IMPLICATION DES ORGANISATIONS PAYSANNES DANS LES ECHANGES CEREALIERS

Face à la réduction des activités des services publics dans la circulation inter-régionale des céréales vivrières, des formes variées d'intervention en direction des organisations de producteurs ont vu le jour. Ce sont : le Programme d'appui au secteur céréalier financé par la Délégation de la Commission européenne en vue d'assurer le financement de la commercialisation des céréales par les Institutions Financières Décentralisées (IFD) encore appelées les caisses d'épargne et de crédit; et les interventions d'organismes offrant des appuis financiers et techniques

1 Le Groupe de travail Interprofessionnel du secteur Céréalier (GTIC) : une expérience de financement de la commercialisation des céréales à travers les Institutions Financières Décentralisées

Il a été créé en 1993 sur l'initiative de la Caisse Nationale de Crédit Agricole en collaboration avec les autres Institutions Financières Décentralisées (IFD), communément appelées les caisses d'épargne et de crédit: ADRK, CIDR, Sahel Action, Réseau de Caisses Populaires du Burkina Faso (RCPB), Union des Caisses d'Epargne et de Crédit du Burkina (UCECB), soit au total 6 structures de financement des activités en milieu rural. Les fonds ont été mis en place par la Délégation de la Commission européenne. Ils devaient en fait garantir les prêts que les structures financières vont octroyer aux organisations paysannes de commercialisation des céréales. Mais ils ont été utilisés comme une ligne de crédit. Le système d'utilisation des fonds n'est pas rigide ; il ne perturbe pas les conditions d'intervention des IFD bénéficiaires. Celles-ci ont la latitude d'appliquer leur taux d'intérêt habituel.

D'où des conditions de financement (taux d'intérêts) différentes d'une structure à une autre: CNCA (13%), ADRK (6%), Sahel Action (13%), CIDR (15%), RCPB (14%) et UCECB (10%). Sur 100 millions de FCFA placés en 1993, 82 millions de FCFA (82%) ont été utilisés. La non absorption de la totalité des fonds disponibles est due au fait qu'ils ont été tardivement mis en place. Le suivi des fonds est assuré par Sahel Consult (un bureau d'études) qui en plus appuie les structures paysannes en stockage et en gestion.

Le GTIC a contribué à accroître les capacités financières d'intervention des organisations paysannes sur le marché céréalière. Au total 1500 tonnes de céréales ont été collectées. Seulement les conditions de remboursement ne sont pas partout satisfaisantes comme l'indiquent les taux : ADRK (100%), Sahel Action (90%), CIDR (66%), RCPB (0%) et UCECB (100% dont 88% en espèces et 12% en nature). Quelles en sont les raisons ? Certes les conditions de ventes que nous avons analysées plus haut (problèmes d'écoulement, ventes à crédit) ne sont pas à écarter. Mais, il semble y avoir une relation entre les taux de remboursement et les taux d'intérêt pratiqués par les IFD. Les organisations paysannes ont rencontré des problèmes de trésorerie et n'ont pu solder leur crédit dans les IFD qui sont presque alignées sur les conditions du marché financier : CNDA, CIDR, Sahel Action et RCPB avec respectivement 13, 15, 13, et 14 % de taux d'intérêt pour 90, 66, 90 et 0% de taux de remboursement selon l'ordre de citation précédent. A l'ADRK ou le taux de remboursement est tout à fait satisfaisant, les organisations paysannes ont opéré des ponctions financières sur la trésorerie des autres activités ; elles ont vendu à perte parce que les prix sur les marchés ont chuté suite aux ventes massives de sorgho thaïlandais par l'OFNACER sur financement d'un membre de l'Union Européenne. Or, 1993 n'était pas du tout favorable aux distributions d'aides alimentaires. D'où cette question que nous nous sommes posés : Pourquoi mettre en place des structures et créer les conditions défavorables à leur performance (par le financement d'aides alimentaires) ? Ce qui revient à "vouloir la victoire de l'alpiniste et le tirer par derrière".

Au total, 100 millions de FCFA auraient été spécifiquement affectés à la commercialisation des céréales. Mais le soutien financier n'est malheureusement pas accompagné d'un véritable appui à la commercialisation, ce qui aurait permis aux organisations paysannes d'améliorer leur capacité d'intervention. Il faudrait que les organisations paysannes qui disposent de l'argent sachent où acheter les céréales et que celles qui en sont pourvues aient des débouchés pour les écouler. En plus des apports financiers, un appui à la commercialisation s'avère à l'avenir nécessaire ; l'augmentation des volumes à gérer qui résulterait de l'accroissement de la surface financière exigerait l'extension des zones de commercialisation.

2 La spatialisation des stratégies d'intervention des autres structures d'appui

La prise en compte de l'espace par les structures d'appui aux organisations paysannes de commercialisation des céréales est de plus en plus évidente. Le champ géographique des interventions est dans bien des cas subdivisé en plusieurs échelles. Et selon l'échelle spatiale dans laquelle se déroulent les opérations commerciales, les fonctions sont réparties entre la structure d'encadrement et les organisations paysannes. Les formes d'intervention évidemment différentes d'une structure à une autre donneraient-elles les mêmes résultats ?

Ici, nous nous proposons de cerner les actions de 4 structures d'intervention : l'Union des Producteurs Agricoles dans la zone cotonnière, le Comité Régional des Unions du Sahel (CRUS) dans les 3 provinces du Sahel (Soum, Séno, Oudalan), le Programme Sahel Burkinabè/Pays-Bas (PSB/Pays-Bas) dans la province de l'Oudalan et le projet ACOPAM dans le Yatenga, le Sourou et le Séno. La quantité d'informations relatives à chaque structure diffère selon la durée d'existence.

2.1 Le Comité Régional des Unions du Sahel : d'énormes potentialités spatiales mal exploitées.

La campagne agricole de 1989/1990 a au niveau national enregistré un léger déficit (46 420 tonnes) selon les statistiques agricoles établies par les services étatiques. Mais l'ampleur de la crise alimentaire dans les provinces du Yatenga, du Soum, de l'Oudalan et du Séno aurait été sous-estimée. Les criquets auraient dévasté les récoltes après la collecte des données nécessaires à l'élaboration des statistiques agricoles.

L'exacerbation de la crise alimentaire qui en est résultée a suscité la mise en place du Comité Régional des Unions du Sahel (CRUS) sur les initiatives des services d'appui étatiques et non gouvernementaux. Le CRUS, la structure paysanne composée de 9 associations paysannes des 3 provinces du Sahel en compte à partir de 1992, 25 dont 24 associations départementales et une association provinciale (UGVO). L'appui technique, au départ assuré par l'ONG, Agence de Coopération et Recherche pour le Développement (A.CO.R.D.) et les services agricoles étatiques est désormais sous l'entière responsabilité du premier nommé. L'objectif principal est de combiner la commercialisation des céréales (pour sécuriser l'approvisionnement des populations en vivres) et celle du bétail, principale source de revenu de la région. Comme généralement, un programme d'urgence a été élaboré, les principaux bailleurs de fonds étant Oxford Famine Relief/United Kingdom (OXFAM/UK), l'Agence Néerlandaise pour le Développement International (NOVIB) et COMIC RELIEF (organisation britannique). Au total 84.904.350 FCFA ont été acquis. Et une structure de gestion conforme aux normes des bailleurs de fonds, composée des représentants des différentes

associations paysannes a été mise sur pied "par élection". Les postes "clés" ont été confiés aux notabilités régionales (leaders paysans ayant des attaches très solides dans la classe politique, fonctionnaires retraités).

En 1990, deux opérations commerciales ont été conduites. La commercialisation du bétail qui a porté sur 923 têtes de bétail s'est soldée par un déficit financier de près de 5 millions de FCFA. Le rapport d'évaluation⁵² note simplement que cette opération <<n'a pas enregistré de recette faute d'acheteurs>> (p. 27). De nos investigations (menées difficilement sur cet aspect) il ressort que le bétail a bel et bien été conduit jusqu'à Abidjan, mais que la commission de vente a fait un bilan peu clair de ses activités ; aucun justificatif sur les dépenses engagées : non présentation des tickets d'entrée au marché à bétail d'Abidjan, des taxes sur le transport et des reçus établis par la Régie Abidjan Niger (RAN). A l'assemblée générale, ils ont tout simplement affirmé que la commercialisation des bêtes à l'intérieur du Burkina et en Côte-d'Ivoire s'est soldée par une perte de 5 millions de FCFA. Ils n'ont pu fournir aucune preuve sur les dépenses.

La commercialisation des céréales a permis l'achat auprès de l'OFNACER de 643,87 tonnes de mil/sorgho qui ont été réparties entre les associations membres. Les ventes devraient permettre de constituer un fonds de roulement. Mais les taux de recouvrement sur cette opération ne sont pas satisfaisants. En novembre 1990, sur 47.455.350 FCFA à recouvrer, il restait 22.103.125 FCFA, soit un taux de recouvrement de 53,4%. Trois ans après l'opération, en 1993, 6 associations départementales n'avaient pas encore soldé toute leur créance évaluée à 8.610.195 FCFA. En somme, le taux de recouvrement sur les opérations de 1990 est de 81,90%.

Avec les remboursements effectués, des fonds de collecte et d'approvisionnement ont été constitués et une organisation spatiale des interventions a été mise en place. Ainsi, au niveau des 3 provinces, des Comités Provinciaux des Unions du Sahel (CPUS) ont été installés pour servir de courroie de transmission entre les unions départementales (au nombre de 24) et le CRUS (carte n°10). Aussi la gestion des fonds suit-elle cette structuration spatiale. Le CRUS accorde des prêts aux CPUS avec un intérêt de 2%, ceux-ci prêtent aux unions les montants majorés de 3%. Les opérations commerciales (collectes et ventes aux populations) à l'intérieur des provinces sont totalement sous la responsabilité des unions départementales, tandis que celles exigeant des contacts à l'extérieur du Sahel (approvisionnement) sont exécutées par le CRUS. Sur la base des informations verbales (nos interlocuteurs n'ayant pas accepté de mettre à notre disposition les documents de gestion), 31 millions de FCFA ont été investis dans l'achat des céréales (16 millions pour les collectes dans les Provinces du

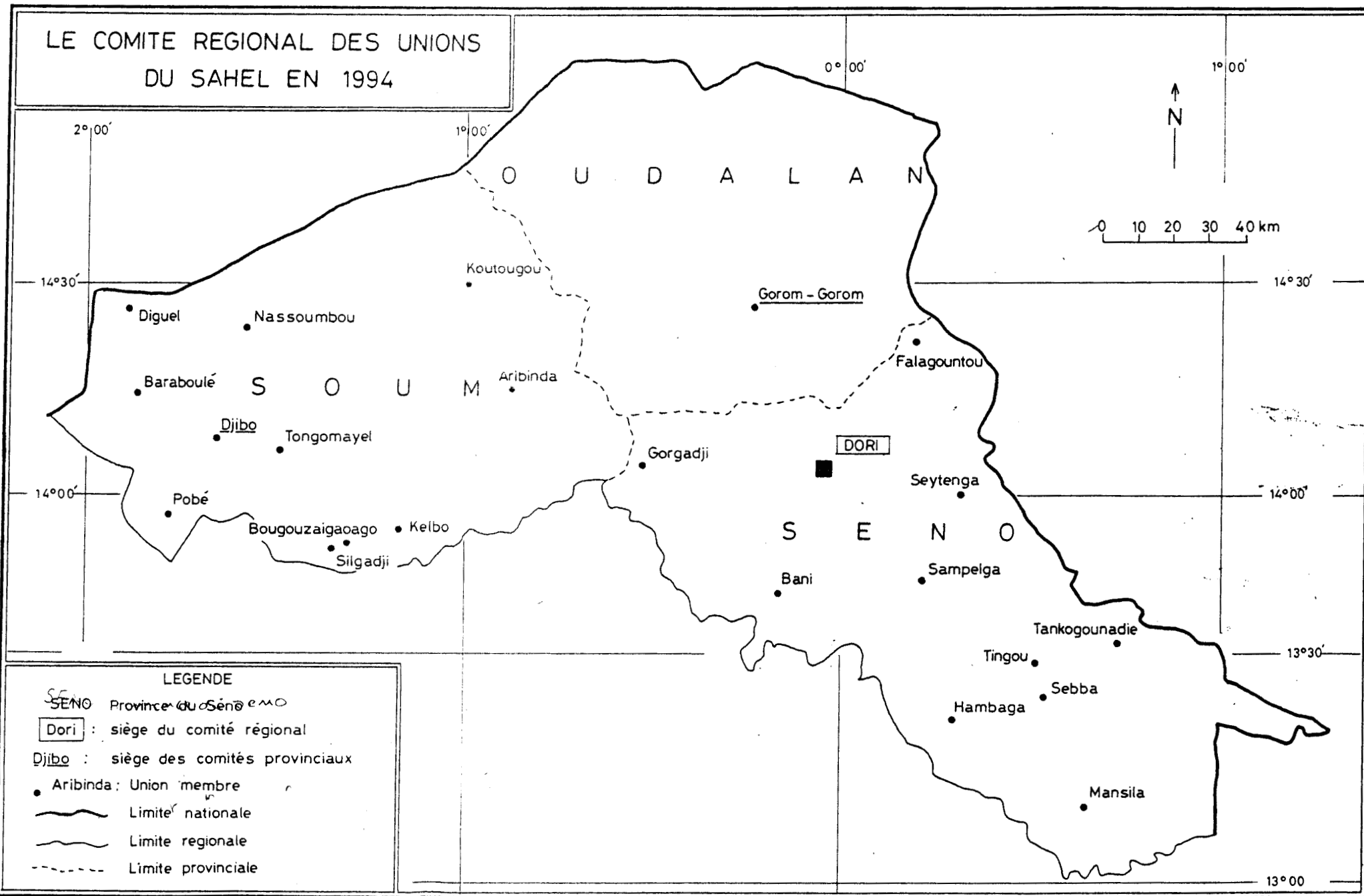
⁵² Amadé Bélem et al. 1990, Evaluation du programme d'assistance d'urgence dans la région sahélienne, ACORD, 47 p + annexe.

Sahel et 15 millions pour les approvisionnements à partir de Ouagadougou) en 1992. En 1992/1993, ce sont plus de 19 millions de FCFA qui ont été injectés dans les achats locaux.

Si nous considérons que le prix d'achat moyen aux producteurs de novembre à février (période de collecte maximale des campagnes 1991/1992 et 1992/1993 est de 65.000 FCFA la tonne au Sahel (après recoupement des données sur les prix) et l'approvisionnement de 1992 a coûté 75.000 FCFA la tonne (prix généralement pratiqués par les commerçants pourvoyeurs des marchés du Sahel en cas de bonnes récoltes), nous situons les achats totaux à 446 tonnes (246 tonnes collectées et 200 tonnes importées de la capitale) en 1992 et à 292 tonnes en 1993. Ces données sont évidemment très faibles par rapport à la première campagne (1989/1990). Pourtant, le nombre d'organisations paysannes membres a augmenté de 9 à 25.

Quand bien même le niveau des récoltes s'est amélioré, l'accumulation des créances sur les prêts de campagne aurait réduit la capacité financière du CRUS. En effet, en 1991/1992, le taux de remboursement sur les fonds de commercialisation avoisine les 58% (presque le même taux qu'en 1989/1990). Les ventes à crédit pratiquées par les structures de base à l'échelle des villages, le non versement des recettes par des leaders paysans et les retards dans l'acheminement des produits des ventes entre le village et la direction du CRUS en seraient les raisons.

LE COMITE REGIONAL DES UNIONS DU SAHEL EN 1994



Le fait que les fonds de commercialisation de départ soient des subventions non remboursables n'est pas de nature à inculquer à la direction une rigueur dans leur suivi. Ce qui limite les possibilités d'intervention du CRUS une année sur deux. L'organisation spatiale de la commercialisation qui offre d'importantes possibilités d'écoulement rapide des stocks n'est malheureusement pas accompagnée de la stratégie de suivi appropriée. Si bien que le partenaire technique, l'ONG ACORD, ne maîtrise pas parfaitement les résultats des activités commerciales. Les données dont elle dispose portent en grande partie sur les fonds remis et les remboursements. Les quantités de céréales achetées et les coûts qui lui auraient permis de déterminer le poids du CRUS sur le marché et de conseiller la structure sur l'efficacité des méthodes d'achat (collecte dans les provinces, approvisionnement avec des commerçants) selon les caractéristiques de la situation alimentaire sont quasi inexistantes.

Toutefois, l'importance de l'appui du CRUS aux organisations paysannes du Sahel est incontestable. Comme le Programme Sahel Burkinabè financé par les Pays-Bas, le CRUS pourrait jouer un rôle déterminant dans l'existence des structures paysannes qui ont perdu leur source d'approvisionnement principale avec la liquidation de l'OFNACER.

2.2 Le Programme Sahel Burkinabè/Pays-Bas (PSB/P.B) dans le système d'approvisionnement céréalier des zones à risque

Le PSB/Pays-Bas fait partie d'un programme d'intervention dans plusieurs domaines d'activités initié par l'UNSO, les coopérations néerlandaise et allemande dans les 3 provinces du Sahel. Le PSB/Pays-Bas qui est l'objet de la présente étude intervient dans les provinces du Soum et de l'Oudalan. Sa stratégie repose sur une organisation spatiale de sa zone d'intervention et sur un mode de financement qui combine le crédit en espèces permettant aux organisations paysannes de collecter les céréales dans les villages et l'approvisionnement en nature sous forme de ventes au comptant ou à crédit lorsque les disponibilités locales sont insuffisantes et que l'importation est nécessaire. Entre le siège du projet sis à Gorom-Gorom et les villages, 6 zones (4 zones dans l'Oudalan et 2 zones dans le Soum) de stocks sont constituées pour ravitailler les villages au fur et à mesure que les stocks locaux s'épuisent.

Carte n°11

APROVISIONNEMENT DES MAGASINS DE ZONES DU
PROGRAMME SAHEL BURKINABE / PAYS BAS (PSB /
PAYS BAS) DANS LES PROVINCES DEFICITAIRES
DU SOUM ET DE L'OU DALAN EN 1993/1994

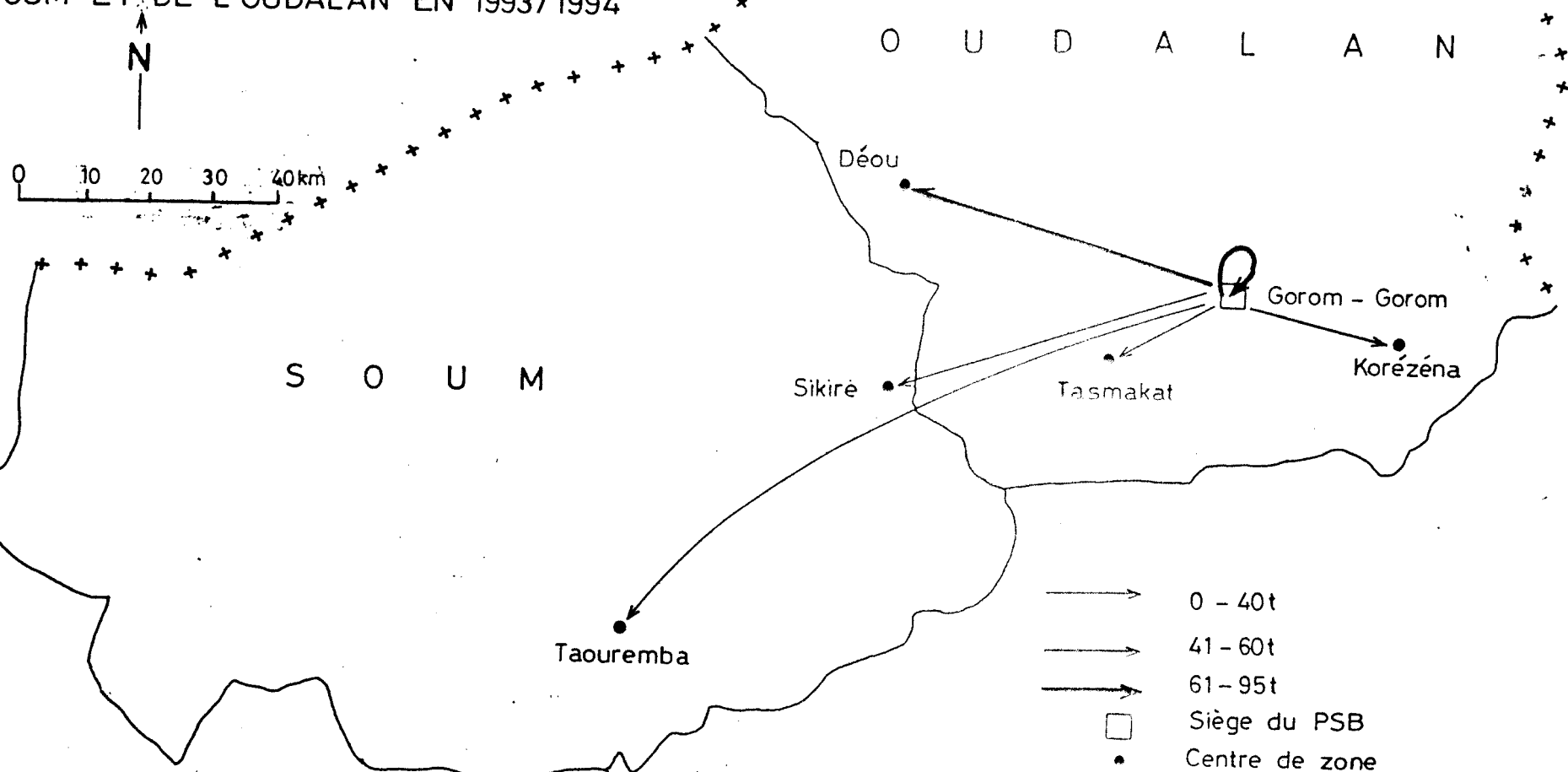


Tableau n°35 : Evolution des quantités de céréales livrées par le PSB aux zones de 1991/1992 à 1993/1994.

Provinces	Zones	1991/1992 (tonnes)	1992/1993 (tonnes)	1993/1994 (tonnes)
Oudalan	Gorom-Gorom	80	-	89,900
	Déou	95,300	33,100	92
	Tasmakat	-	56	35,800
	Korézéna	-	-	59
Soum	Sikiré	-	-	35
	Taouremba	-	2,800	30,200
Total		175,300	91,900	341,900

L'augmentation importante du tonnage commercialisé en 1993/1994 tient à l'amélioration de la desserte des banques de céréales villageoises par l'ouverture des centres zonaux de ravitaillement de Taouremba, Korezena et de Tasmakat. Ces données ne comprennent pas les collectes locales effectuées par les organisations paysannes avec les crédits, ces informations n'étant pas mentionnées dans le rapport. En 1992/1993 et 1993/1994, respectivement 3.190.000 FCFA et 8.072.500 FCFA ont été accordés. Sur la base de 65.000 FCFA la tonne de céréales collectées localement, les achats internes seraient de 52 tonnes et de 124,200 tonnes selon l'ordre de citation précédent. Soit au total 143,900 tonnes commercialisées en 1992/1993 et près de 500 tonnes (466,100 tonnes) en 1993/1994.

Les importations l'emportent évidemment sur les achats locaux. En 1992/1993 et 1993/1994, les céréales achetées à l'extérieur des provinces du Sahel représentaient respectivement 63,86% en 1992/1993 et 73,35 % des quantités totales de céréales achetées. Face à la liquidation de l'OFNACER et à la réduction de l'intensité des activités de l'UGVO⁵³, le PSB apparaît comme le principal organisme d'appui capable de contribuer à l'intensification des activités commerciales des organisations paysannes. Mais sa stratégie commerciale dans l'espace consistant à intervenir directement et sans la participation des paysans dans les achats externes renforce la dépendance de ceux-ci à son endroit. Les collectes locales seraient toujours insignifiantes par rapport aux demandes en raison de l'insuffisance chronique des productions céréalières et ce malgré l'absence de la concurrence de commerçants-collecteurs avec de gros moyens et des entrées des céréales du Niger par le marché de Markoye. L'approvisionnement serait donc la principale méthode d'achat. Dans la

⁵³ Dans les années 1985, l'UGVO commercialisait près de 1000 tonnes, or de nos jours, les tonnages tournent autour de 80 tonnes.

perspective de l'autonomisation des activités (après le projet), il serait judicieux que le projet étende le cadre spatial de la responsabilité des organisations paysannes en les impliquant dans la recherche des céréales à l'extérieur par la mise en place d'une structure composée des représentants des différents groupements villageois.

2.3 Le projet Appui Coopératif et Associatif aux Initiatives de Développement à la base dans le Sahel (ACOPAM), l'expérience d'une structure gérée par des organisations paysannes de zones agro-climatiques contrastées

A partir de 1991/1992, le projet ACOPAM a changé sa méthode d'approche. Il n'intervient plus dans le financement de l'encadrement technique des banques de céréales du plateau central. Sa nouvelle stratégie porte sur le renforcement de la surface financière des organisations paysannes et surtout l'autonomisation d'une structure paysanne inter-régionale.

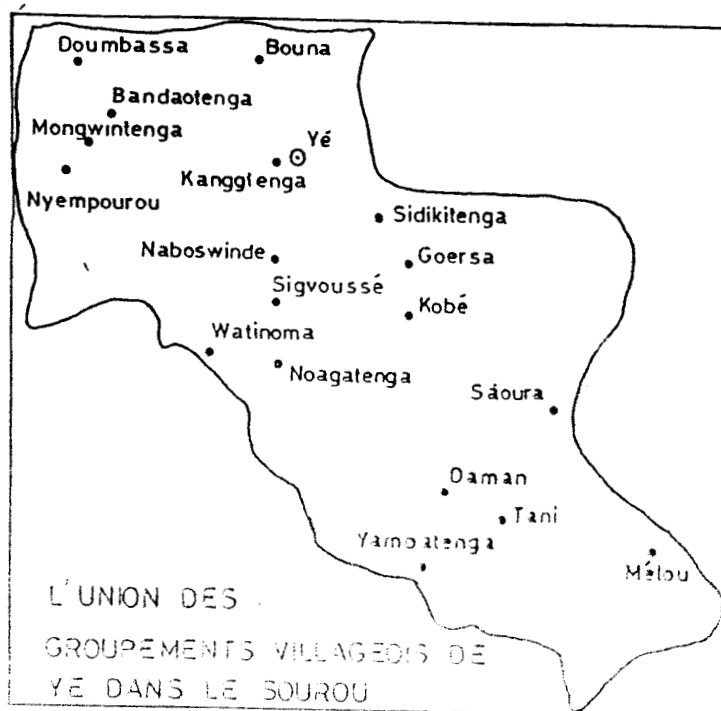
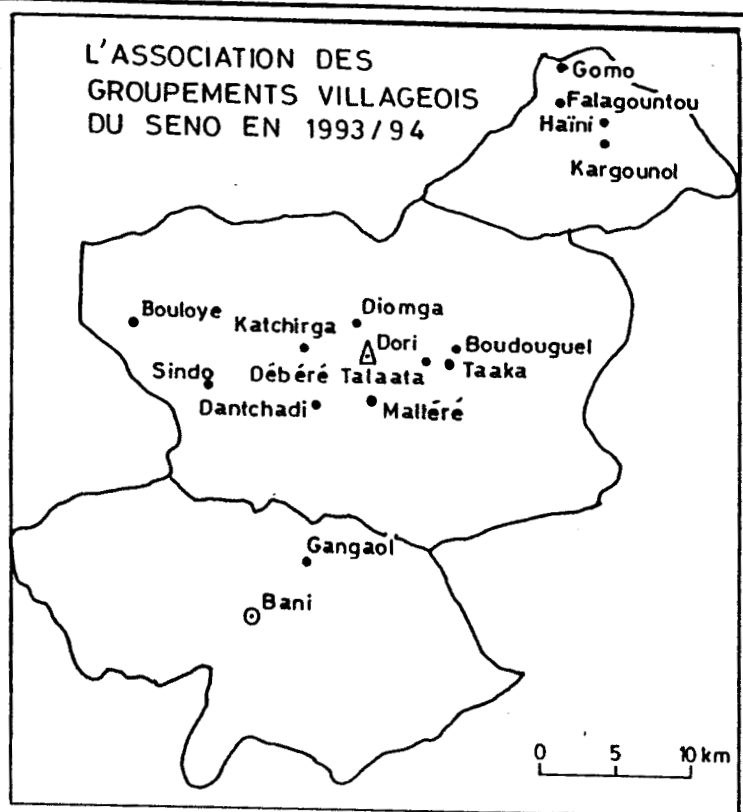
Son outil principal d'intervention est le Fonds d'Appui Pédagogique à la Commercialisation des Céréales (F.A.P.E.C.C.), mis à la disposition des organisations paysannes pour renforcer leur capital de commercialisation. ACOPAM intervient à 50% dans la constitution du capital proposé par les organisations paysannes. Ce capital peut être en espèces ou en céréales. Le comité de suivi est formé par deux représentants de chacune des 3 associations paysannes de Yé (province du Sourou), de Ziga (province du Yatenga) et du Séno et le conseil de gestion comprenant deux représentants de chaque association est assisté par le projet et les services techniques d'encadrement dont le CRPA, l'ADRTOM et la Fondation pour le Développement Communautaire (FDC) respectivement dans le Yatenga (Ziga), le Sourou (Yé) et le Séno.

La particularité de la méthode d'intervention de ACOPAM est la création d'un cadre de collaboration directe entre des organisations paysannes de régions opposées par le biais d'une structure de gestion composée des représentants de chaque association. Le conseil de gestion, responsable de l'affectation des fonds aux unions qui ensuite les acheminent au niveau des groupements villageois ou les utilisent pour ravitailler les villages. Chaque union exploite les possibilités commerciales de son cadre spatial. Si au Yatenga le dynamisme des commerçants offre un canal approprié de ravitaillement à Ziga, dans le Séno, l'Association des Groupements Villageois du Séno (l'AGVS) exploite les poches excédentaires de la partie orientale de la province et les ventes d'aides alimentaires de l'OFNACER.

EN 1992/1993 elle a acheté 77,22% (33,900 tonnes) de ses céréales principalement dans 4 localités de la province et 22,78% (10 tonnes de sorgho thaïlandais) auprès de l'OFNACER. Il faut noter que les organisations villageoises membres des unions géraient déjà des banques de céréales. L'appui du projet a surtout consisté en l'intégration de ces espaces villageois (sauf à Yé où l'union était déjà constituée et représentait une zone de l'ADRTOM). Donc en plus des apports de céréales des associations, chaque banque de céréales a ses propres activités, les associations participant à l'extension de celles-ci.

Carte n°12

LES ZONES TESTS DU PROJET ACOPAM/FEER AU BURKINA FASO EN 1993



- △ Siège d'union
- Chef lieu de département
- Village membre

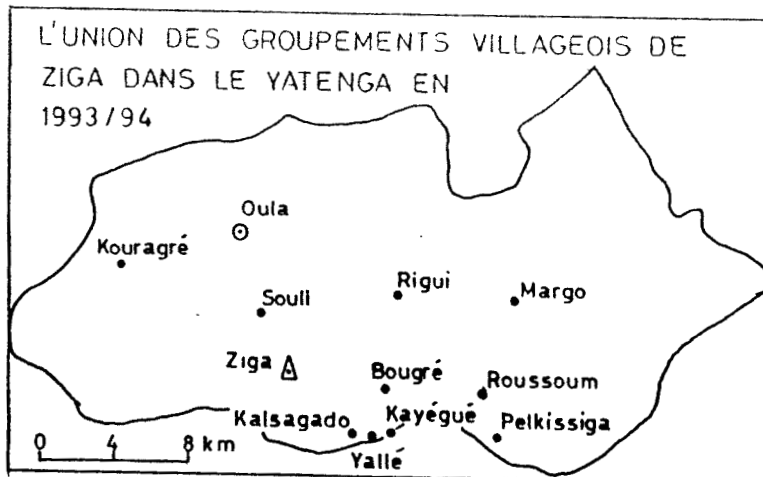


Tableau n°36 : Les achats de céréales dans les zones test de ACOPAM selon les sources des fonds de 1991/1992 à 1993/1994.

	1991/1992			1992/1993			1993/1994		
Associations	achats avec fonds des G.V. (tonnes)	achats avec fonds des associations (tonnes)	Total (tonnes)	achats avec fonds des G.V. (tonnes)	achats avec fonds des associations (tonnes)	Total (tonnes)	achats avec fonds des G.V. (tonnes)	achats avec fonds des associations (tonnes)	Total (tonnes)
Yé	81,300	-	81,300	121,100	134,900	256	207,500	146,200	353,700
Ziga	54,200	-	54,200	76,700	70,300	147	64,900	95,100	160
AGVS	109	-	109	156,100	43,900	200	295,500	131,500	427

Sources : Projet ACOPAM:FEER, 1995, rapport d'évaluation de l'impact socio-économique des zones test (document inédit) - Ouagadougou et enquêtes de terrain (1994).

Les associations jouent un rôle appréciable dans l'augmentation des volumes commercialisés au niveau des localités. Elles les ravitaillent au comptant (achats auprès des unions avec leurs propres ressources) ou à crédit (à des prix préférentiels comme à l'Association des Groupements Villageois du Séno dans la province du Séno (carte n°13) où les organisations villageoises bénéficient de 10 FCFA, de réduction sur le kg. Les deux premières campagnes d'activité ont dégagé des excédents d'exploitation.

Tableau n°37 : Résultats nets d'exploitation des 3 associations des zones test du projet ACOPAM en 1992/1993 et 1993/1994

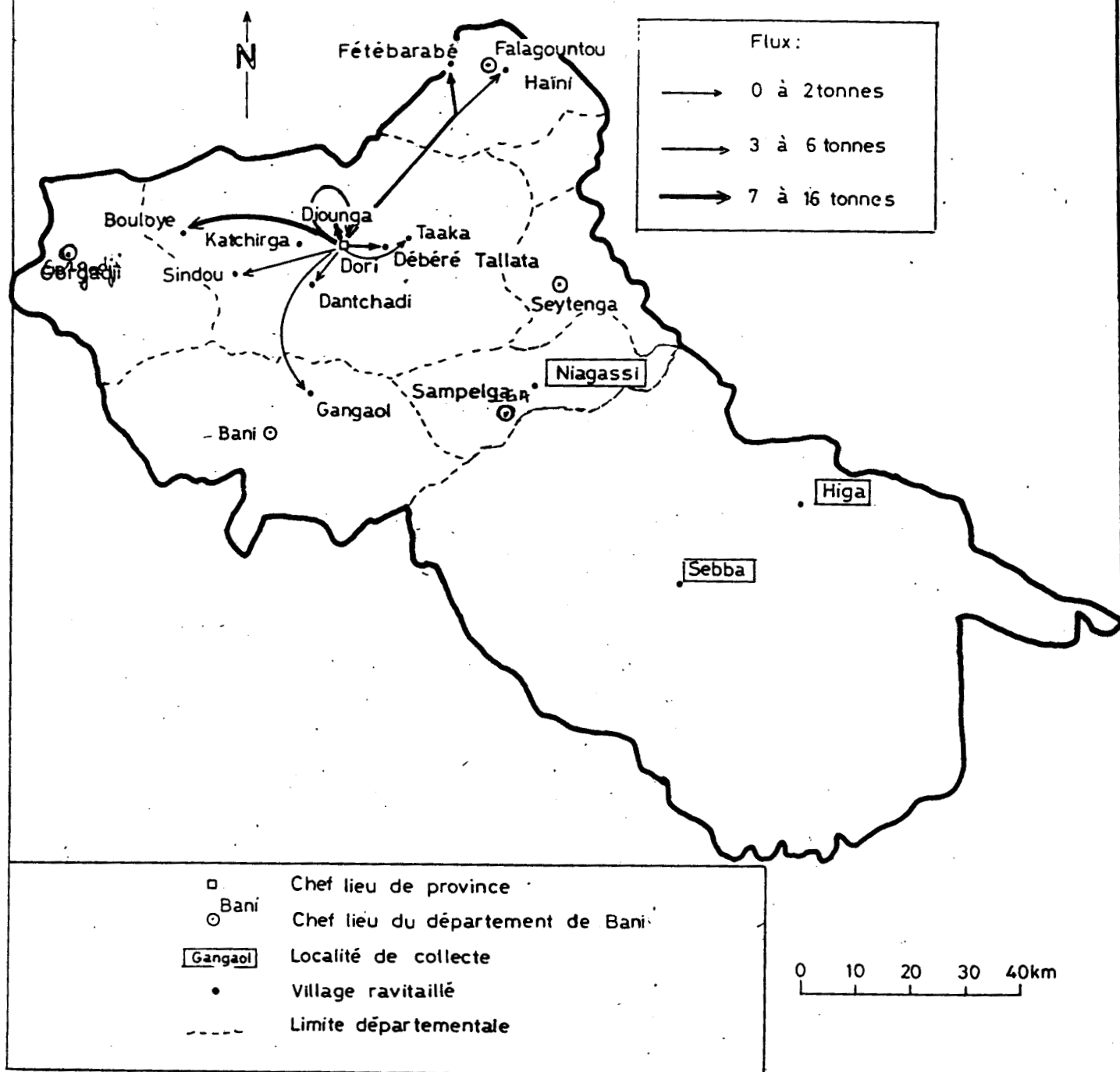
	1992/1993 (FCFA)	1993/1994 FCFA)
Yé	621 990	947 140
Ziga	753 742	590 135
AGVS	158 336	1 543 000
TOTAL	1 534 068	3 080 275

Source : 1995- Enquête de terrain

La trésorerie des associations ne semble pas souffrir de la gestion des stocks décentralisés. Les taux de remboursement sont de 100%. Cette performance tient en partie au fait que les villages devant participer à la constitution des associations ont été sélectionnés sur la base de la qualité de leur fonctionnement. Mais la même rigueur de gestion sera-t-elle maintenue pendant longtemps tant au niveau des directions des associations que des villages membres ?

Il ne serait pas prudent de répondre. Mais la qualité de la gestion dans les banques de céréales villageoises augure un avenir certain.

Carte n°13 ORGANISATION SPATIALE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES
PAR L'ASSOCIATION DES GROUPEMENTS VILLAGEOIS DANS LA
PROVINCE DEFICITAIRE DU SENO EN 1992 / 1993



3. L'ONG Afrique Verte : une expérience d'échanges inter-régionaux soutenus avec les organisations paysannes

L'ONG Afrique Verte a originellement opté pour des échanges inter-régionaux directement animés par les organisations paysannes. Celles-ci devraient être les seuls intermédiaires dans les transactions céréalières entre le producteur et le consommateur de régions contrastées. Les contacts commerciaux qu'elle organise entre les organisations paysannes de différents espaces céréaliers, les formations en gestion des gestionnaires des organisations paysannes qu'elle finance la distinguent des autres intervenants.

3.1. La dynamique spatiale des interventions

De façon générale, les flux de produits dans un champ géographique donné reposent sur les disparités dans la disponibilité entre les unités de cet ensemble. L'ONG Afrique Verte a fondé ses interventions sur une typologie des situations alimentaires des espaces agricoles du Burkina Faso et du Niger. L'installation de son réseau d'organisations paysannes de commercialisation des céréales dans ces pays repose sur la distinction de l'espace céréalier en régions excédentaires, déficitaires et intermédiaires. 36 organisations paysannes au Burkina Faso et 63 coopératives au Niger constituent l'ossature du réseau en 1993/1994.

Tableau n°38 : Les adhésions au réseau Afrique Verte du Burkina Faso par type de régions céréalières de 1989/1990 à 1993/1994

Campagnes/ Types de régions	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	1992/ 1993 (Tonnes)	1993/ 1994	Adhésions totales	Défections	Membres du réseau en 93/94
Déficitaires	4	-	3	-	-	7	-	7
Excédentaires	1	11	8	-	8	27	2	26
Intermédiaires	-	-	2	-	-	2	-	2
Total	5	11	13	-	8	36	2	35

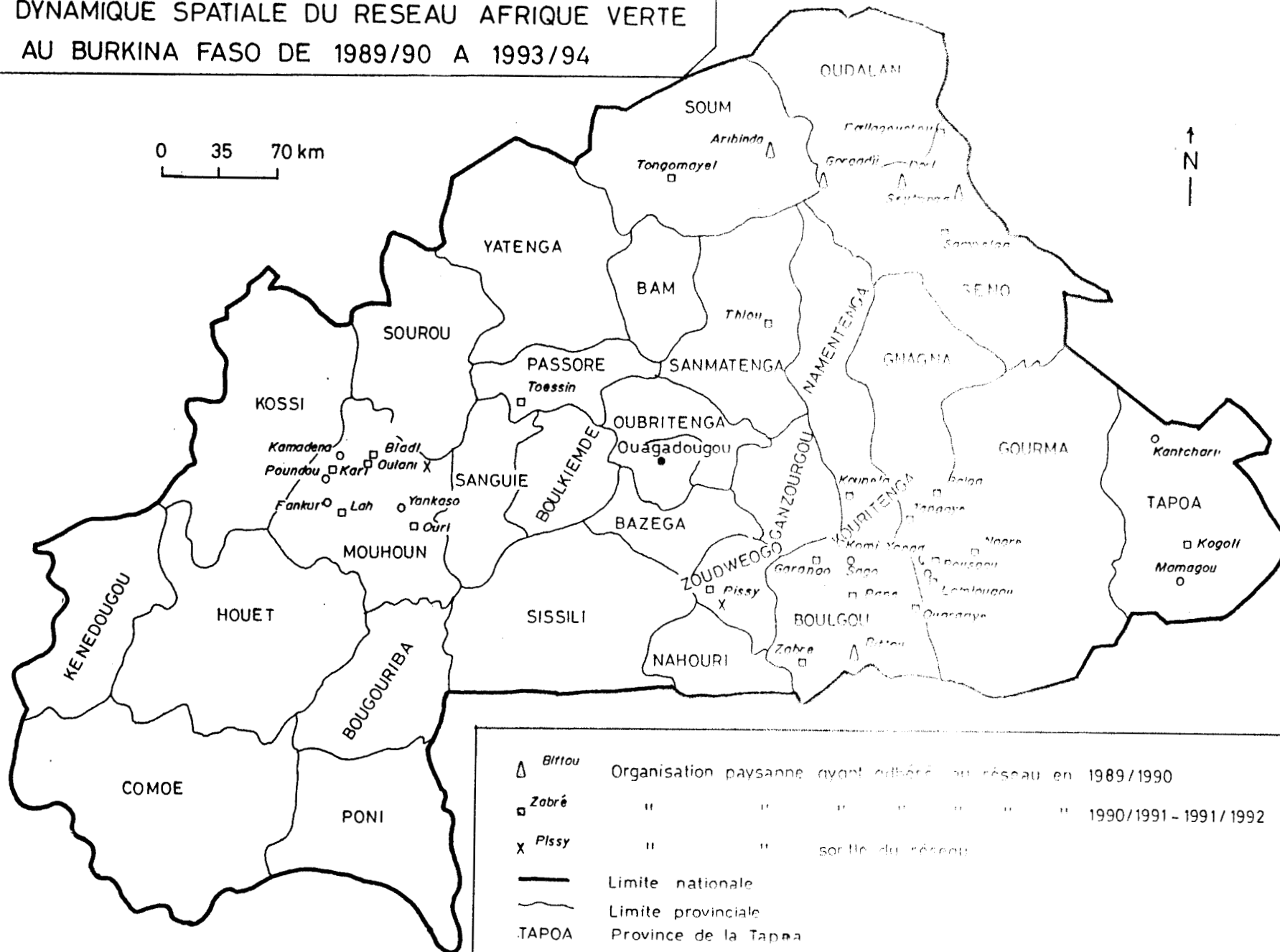
Sources : Afrique Verte

Au total, 36 organisations paysannes ont adhéré entre 1989/1990 et 1993/1994. Les 3/4 proviennent des régions excédentaires, 19,44% des régions déficitaires et la portion congrue (5,56%) des régions intermédiaires où à équilibre précaire. Sur 36 organisations paysannes qui ont adhéré au réseau sur la période considérée, 2 n'en font plus partie. Ce sont celles de Oulani et de Pissy situées respectivement dans les provinces du Mouhoun et du Zoundwéogo. La première a été exclue en 1990/1991 pour cause de mauvaise gestion et la seconde s'est retirée en 1992/1993 pour incompatibilité avec la stratégie d'intervention de Afrique Verte.

DYNAMIQUE SPATIALE DU RESEAU AFRIQUE VERTE AU BURKINA FASO DE 1989/90 A 1993/94

0 35 70 km

↑
N



Trois phases marquent le rythme d'extension du réseau :

- 1989-1990 : L'année d'implantation du réseau. Le démarrage s'est effectué avec 5 organisations paysannes dont 4 du Sahel et une dans le Boulgou.

- 1990/1991-1991/1992 : C'est la phase d'extension caractérisée par l'adhésion de 23 organisations paysannes (63,89% des adhésions). Mais contrairement à la campagne d'installation, la tendance s'est inversée ; dans l'espace, elle s'est traduite par le redéploiement des interventions vers les régions excédentaires qui ont fourni 78,26% des membres et par l'ouverture du réseau aux régions à situation alimentaire instable. Par leur position géographique et leur situation alimentaire, les organisations paysannes des régions à équilibre alimentaire instable joueraient un double rôle : se ravitailler auprès des organisations paysannes des régions excédentaires lorsque les récoltes sont mauvaises et être la région de ravitaillement du Sahel en cas de bonnes campagnes agricoles, afin de réduire le coût des transactions inter-organisations paysannes.

- 1992/1993 : Aucune adhésion n'a eu lieu . L'évaluation du réseau en 1992 (à laquelle nous avons participé) a demandé de réviser les conditions de financements, l'ancrage institutionnel et l'approche spatiale des activités commerciales de façon à instaurer une dynamique soutenue des membres.

1993/1994 : Cette campagne marque la reprise des adhésions semblables à la période 1990/1991 et 1991/1992. Les nouvelles adhérentes sont les structures paysannes des régions excédentaires qui comptent trouver là des conditions favorables d'écoulement suite à l'ouverture des activités de l'ONG sur d'autres marchés : les aides alimentaires (le marché Euron Aid), la conquête du marché urbain.

Ainsi, l'extension de l'espace marchand à d'autres clients potentiels du marché céréalier comblerait la faiblesse des échanges inter-régionaux entre les membres du réseau et offrirait d'autres possibilités d'écoulement aux organisations paysannes des régions excédentaires ; les demandes en provenance du Sahel ne sont pas toujours significatives au point d'absorber l'offre des régions excédentaires.

Au Niger, le rythme d'extension du réseau est très peu différent de celui du Burkina Faso.

Tableau n°39 : Les adhésions au réseau Afrique Verte du Niger par type de régions céréalières de 1987/1988 à 1991/1992.

Campagnes types de régions	1987/ 1988	1988/ 1989	1989/ 1990	1990/ 1991	1991/ 1992	Total
Déficitaires	9	12	15	-	-	36
Excédentaires	3	1	2	4	-	10
Intermédiaires	1	5	1	-	-	7
TOTAL	13	18	18	4	-	53

Source : Afrique Verte, Niger.

Ici, les régions déficitaires fournissent le plus d'adhérents. Elles concentrent plus des 3/4 des organisations paysannes ayant adhéré au réseau (75,47%). L'accent mis sur le renforcement de la sécurité alimentaire par les échanges entre organisations paysannes a favorisé la prééminence des régions déficitaires ; l'objectif de départ de l'ONG était d'améliorer la situation alimentaire des populations à l'aide des échanges inter-régionaux avec les céréales locales. Evidemment une telle option implique l'importance à accorder aux régions les plus vulnérables.

En effet, jusqu'en 1989/1990, la sécurisation alimentaire des populations des régions à risque a fortement influencé la localisation des actions. Au Burkina Faso et au Niger, les interventions ont de ce fait été concentrées dans les régions à production céréalière insuffisante pour y accroître les disponibilités vivrières. A partir de 1990/1991, l'option pour la commercialisation provoque le déplacement du champ des activités vers les régions pourvoyeuses de céréales pour pouvoir faire face à l'accroissement des demandes qui résulterait de l'obtention des débouchés extra-ruraux. Des actions concourant à l'augmentation des opportunités d'échanges et d'écoulement ont aussi été entreprises.

3.2. Les actions mises en œuvre

Comme toutes les activités de développement, les actions à entreprendre sont fonction des objectifs visés. Dans bien des cas, les objectifs visés paraissent nobles. Durant la vie du projet, un changement d'objectif se répercute sur les conditions d'intervention. Celles-ci peuvent prendre d'autres formes soit parce qu'elles ne sont pas en adéquation avec la réussite des objectifs de départ, soit les acteurs (les bénéficiaires et les maîtres d'œuvre) les interprètent différemment.

L'objectif principal est de permettre aux organisations paysannes de jouer un rôle accru dans la sécurisation alimentaire des populations rurales, une forme de fonction sociale plus "développementaliste" que celle remplie par les aides alimentaires, leitmotiv de la mobilisation de

l'opinion internationale a déterminé les conditions de financement des premières opérations commerciales. Les fonds de roulement initiaux par organisation paysanne ont varié de 4 500 000 FCFA à 800 000 FCFA au Burkina Faso et de 4 100 000 FCFA à 315 000 FCFA au Niger de la campagne de démarrage des activités à 1991/1992. La répartition par organisation était fonction de la taille des structures. Au Burkina Faso, les associations de Aribinda et de Dori constituées de plusieurs villages ont bénéficié chacune de 4 500 000 FCFA contre 800 000 FCFA pour le groupement villageois de Pissy. Au Niger, les prêts élevés sont allés aux Unions Régionales des Coopératives (URC). En plus du fonds de roulement qui est une dotation unique, les organisations paysannes pourraient avoir recours au Fonds d'Intervention Rapide (FIR) pour exploiter des opportunités commerciales lorsque le fonds de roulement s'avère insuffisant face à une opération ponctuelle (participation à un marché par exemple).

Tableau n°40 : Mise en place des fonds de roulement initiaux au Burkina Faso par région céréalière et par campagne de 1989/1990 à 1993/1994

Campagnes types de régions	1989/ 1990 (FCFA)	1990/ 1991 (FCFA)	1991/ 1992 (FCFA)	1992/ 1993 (FCFA)	1993/ 1994 (FCFA)	Total (FCFA)
Déficitaires	13 500 000	-	2 550 000	-	-	16 050 000
Excédentaires	2 500 000	14 100 000	11 900 000	-	-	28 500 000
Intermédiaires	-	-	2 550 000	-	-	2 550 000
TOTAL	16 000 000	14 100 000	17 000 000	-	-	47 100 000

Source : Afrique Verte, Rapport d'activités

Il importe de noter la discordance entre les adhésions au réseau et la mise en place des fonds de roulement initiaux. En effet, jusqu'en 1991/1992, les conditions de financement étaient très souples. Les fonds de roulement initiaux étaient des prêts remboursables au prorata des bénéfices dégagés sur les activités commerciales : 50% des marges nettes. Les organisations paysannes étaient dispensées des remboursements lorsque les résultats d'exploitation étaient négatifs ou nuls. Cela correspondait bien à l'objectif principal de départ : que les céréales soient plus accessibles dans les organisations paysannes que chez les commerçants. Mais le problème qui s'est le plus souvent posé est l'établissement des résultats d'exploitation. Si généralement, dans les comptes d'exploitation, toutes les ventes et les stocks finaux sont considérés comme des produits et par conséquent influent sur les résultats d'exploitation, les paysans se fondent en grande partie sur les liquidités.

Ainsi, dans bien des cas, les remboursements ne sont pas régulièrement effectués, et ce d'autant plus que les organisations paysannes ne se sentent pas contraintes de dégager des marges suffisantes. Au Burkina Faso, de 1989/1990 à 1991/1992, seulement 8 383 235 FCFA ont été

remboursés sur les 47 100 000 FCFA placés. Si l'on retranche les 1 700 000 FCFA de Oulani (la totalité du fonds de roulement a été retirée) les versements se situent à 6 683 235 FCFA sur les 3 campagnes. Cela représente un rythme de remboursement de 2 227 745 FCFA par an. Et si les 45 400 000 FCFA (il faut retrancher les 1 700 000 FCFA de Oulani des 47 100 000 FCFA octroyés) devaient être remboursées à ce rythme, il faudrait 20 ans pour que les organisations paysannes s'acquittent de la totalité de leurs emprunts. Ce chiffre est très proche de celui du Niger ; la durée moyenne calculée sur 4 ans (1987/1988-1990/1991) est de 19 ans. Au Burkina Faso, la durée de remboursement serait plus longue si les organisations paysannes n'avaient bénéficié de conditions favorables d'écoulement offertes par le marché des aides alimentaires obtenu grâce à l'appui considérable de l'ONG. Le système favoriserait la dépendance financière des organisations paysannes vis-à-vis de la structure de financement et par conséquent hypothéquerait sur une longue période, une véritable auto-promotion . Par ailleurs, les structures paysannes ne pourraient en principe diversifier leurs sources d'emprunt, les prêteurs ne s'aventureraient pas à financer des clients redevables d'importantes sommes à d'autres.

Quant au Fonds d'Intervention Rapide (FIR), il correspond à un crédit de campagne assorti d'un intérêt de 5%. Au Burkina Faso, il n'a été utilisé qu'une seule fois avant 1992. Au Niger, la libéralisation du marché avec les achats par appel d'offre de l'Office des Produits Vivriers du Niger (OPVN) a donné l'occasion aux coopératives des régions excédentaires d'avoir recours au FIR : 26 millions de FCFA en 1990 par 3 coopératives et 19,5 millions de FCFA en 1991 par 4 coopératives.

Face à l'incompatibilité de ce mode de financement (prêt à long terme) avec l'autonomie financière des organisations vis à vis de l'ONG Afrique Verte, au risque de déperdition des fonds et aux difficultés de suivi, Afrique Verte a adopté à partir de 1993/1994 pour une autre politique de financement. Elle est en train de récupérer les fonds de roulement initialement prêtés à long terme. En 1994, le taux de recouvrement est de 75% (35 232 545 FCFA sur 4 100 000 FCFA). 44,83% (13 sur les 29 qui ont bénéficié) des organisations paysannes ont remboursé tout leur fonds dont 100% des organisations paysannes du Mouhoun 80% (4) et 42,86% (3) respectivement du Gourma et du Sahel et seulement 20% (1) de celles du Boulgou. Notre connaissance de certaines organisations paysannes, nous fait douter de la récupération de la totalité des fonds.

Désormais, Afrique Verte garantit les emprunts des membres de son réseau auprès des Institutions Financières Décentralisées, octroie des crédits de campagne à 1% par mois et les Fonds d'Intervention Rapide au taux de 5% sur 6 mois. En 1993/1994, 4 millions de FCFA ont été déposés auprès du Réseau des Caisses Populaires (RCP) du Mouhoun pour couvrir 75% des emprunts des 7 organisations paysannes de la province, 5,605 millions de FCFA de prêt campagne ont été consentis à 8 organisations paysannes des provinces du Gourma (Lamiougou, Tangaye, Balga, Nagré, Comin-Yanga), du Sahel (Tongomayel, Sempelga) et du Boulgou (Sago), et 60 075 000 FCFA comme FIR

ont été fournis à 6 organisations du Mouhoun (Lah, Kari, Yankasso), du Gourma (Lamiougou, Nagré) et du Boulgou (Bané).

La nouvelle politique de crédit vise à plus ou moins long terme l'autonomisation du réseau. Comparativement au premier système, elle est plus facile à gérer par les organisations paysannes et comporte moins de subventions, donc un coût d'opportunité du capital peu élevé. La fixation des taux d'intérêt mensuels (1% par mois) est plus facilement compréhensible par les organisations paysannes et d'ailleurs les incite à écouler rapidement leur stock, à avoir une logique commerciale. Les premiers résultats sont satisfaisants (quand bien même les taux d'intérêt n'ont pas été strictement appliqués). Les taux de remboursement des prêts sont de 100% (campagne 1993/1994). Mais ces performances sont surtout dues à l'appui à la commercialisation que l'encadrement apporte.

Celui-ci s'investit surtout pour faciliter la commercialisation des stocks. Depuis 1991, l'intervention personnelle du responsable auprès des structures européennes de gestion des aides alimentaires permet aux organisations paysannes du réseau de bénéficier d'un marché d'écoulement protégé. En 1992, les organisations paysannes du Burkina ont obtenu un marché de 1100 tonnes de sorgho/mil.

Mais les problèmes d'organisation pratique (c'était la première grosse opération du réseau) ne leur ont pas permis de satisfaire toute la demande dans les délais⁵⁴. Elles ont fourni 250 tonnes. En 1992/1993, 432 tonnes ont été livrées dans le cadre du marché Euron Aid et en 1993/1994 les quantités livrées ont chuté à 140 tonnes. Aussi Afrique Verte organise en collaboration avec le projet ACOPAM/FEER des bourses paysannes. Initiée au Niger les 25 et 26 novembre 1990 et au Burkina les 17 et 18 décembre 1991, l'expérience a été institutionnalisée. En premier lieu, limitée aux organisations paysannes membres du réseau, elle est désormais ouverte à tous les acteurs du marché céréalier (commerçants, transporteurs, industriels et organisations paysannes non-membres du réseau). Il s'agit de mettre en contact l'offre et la demande. Par ailleurs, les échanges d'informations entre les participants des différentes régions céréalières sur la physionomie de la campagne agricole et le niveau des prix favorisent la transparence du marché (les commerçants ne sont plus désormais les seuls à connaître les prix pratiqués sur les marchés des différentes régions) et la circulation interrégionale des céréales. La représentativité de l'espace marchand (en 1993/1994, 27 provinces sur les 30 que compte le Burkina étaient représentées) permet d'avoir une vue d'ensemble de la situation alimentaire.

⁵⁴ Le marché Euron Aid est certes protégé (car, d'office attribué aux organisations paysannes) mais aussi exigeant (puisque'il y a des conditionnalités à remplir).

Les nouvelles conditions financières d'intervention exigent l'intensification des activités commerciales et surtout l'élargissement de l'espace commercial. Des actions ont été entreprises notamment la bourse paysanne, la soumission aux appels d'offre pour le compte des organisations paysannes et la prospection d'autres marchés d'écoulement et d'approvisionnement pour remédier (comme nous allons le voir dans le point qui va suivre) à l'insuffisance des échanges commerciaux entre les organisations paysannes membres du réseau.

Cette situation ne semble pas être spécifique au Burkina Faso seulement. Les expériences du Niger montrent que la mise sur pied d'un réseau d'échange céréalier exclusivement animé par les organisations paysannes, paraît extrêmement difficile.

3.3. L'évolution de l'espace marchand, résultat de la faiblesse des échanges internes

a La situation au Niger

Selon notre connaissance des organismes de promotion des organisations paysannes de commercialisation des céréales, Afrique Verte est la seule structure qui a traduit ses objectifs d'intégration des espaces agricoles en acte. Non seulement dans le zonage des interventions elle a tenu compte de la complémentarité vivrière entre les régions agro-climatiques (en associant dans un même réseau les organisations paysannes de régions d'abondance et celles en butte à des déséquilibres céréaliers), mais aussi elle a suscité les échanges en favorisant les contacts. Si au Burkina, l'accent a été particulièrement mis sur les échanges céréaliers, au Niger les transactions commerciales inter-régionales devaient porter sur une gamme variée de produits vivriers ; en plus des coopératives de commercialisation des céréales, 11 coopératives de commercialisation de pommes de terre et de tomates séchées ont été financées. Ces dernières n'ont pas donné de résultats satisfaisants. Les 115,5 millions de FCFA de fonds de commercialisation mis à la disposition des coopératives productrices de pommes de terre ont été détournés. Nos propos fondés en grande partie sur l'évaluation du réseau à laquelle nous avons participé en 1992 porteront sur l'examen des deux principales opérations commerciales des deux céréales vivrières les plus commercialisées (la qualité des données sur les autres produits agricoles, riz, maïs, niébé, arachide étant douteuse).

De 1987/1988 à 1990/1991, les coopératives ont acheté 1641,728 tonnes de mil/sorgho. par an. Le tableau suivant renseigne sur la participation des différents partenaires commerciaux à la constitution des stocks.

Tableau n°41 : Origine des céréales achetées par les coopératives du réseau Afrique Verte au Niger par campagne de 1987/1988 à 1990/1991

Origines Campagnes	Collectes locales (tonnes)	Commerçants (tonnes)	Autres coopératives (tonnes)	OPVN (tonnes)	Total (tonnes)
1987/1988	288,800	26,700	126,100	10	451,600
1988/1989	1258,300	6,200	7	-	1271,500
1989/1990	683,800	1102,450	366,800	206,800	2359,850
1990/1991	1132,660	951,400	319,100	80,800	2483,96
TOTAUX	3363,56	2086,750	819	297,600	6566,910
%	51,22	31,78	12,47	4,53	100

Source : Afrique Verte Niamey

Comme au Burkina Faso, les collectes externes sont inexistantes. La taille des coopératives (similaires à celle des unions du Burkina Faso) est un handicap aux achats directs auprès des producteurs des régions excédentaires. Les céréales sont en grande partie (51,22%) achetées dans les villages d'implantation des coopératives. Quant aux commerçants, ils ont fourni près du 1/3 des stocks. Les échanges inter-coopératives, objectif principal de départ de la constitution du réseau, sont faibles : 12,47% des quantités achetées. L'analyse des achats des coopératives par région agro climatiques établit que les organisations paysannes des régions déficitaires sont plus dépendantes des commerçants que de toutes autres sources d'approvisionnement.

Tableau n°42 : Achats de céréales des coopératives du réseau Afrique Verte du Niger selon les sources et les zones céréalières de 1987/1988 à 1990/1991

Sources zones céréalières	Collectes locales (tonnes)	Commerçants (tonnes)	Autres coopératives (tonnes)	OPVN (tonnes)	Total (tonnes)
Déficitaires	1508,250	1882,550	801	271,600	4463,400
Excédentaires	1502,910	10,500	-	5	1518,410
Intermédiaires	352,400	193,700	18	21	585,100

Sources : Afrique Verte, Niamey

Près de 50% (42,18%) des céréales achetées par les coopératives des régions déficitaires sont fournies par les commerçants. Même les coopératives des régions à équilibre céréalier précaire se sont difficilement passées de ces commerçants. Ces derniers ont apporté le tiers des quantités de céréales stockées par celles-là.

Le niveau des productions semble influencer celui des échanges inter-organisations paysannes. Le record en proportion (28%) des achats internes au réseau de 1987/1988 tient principalement à l'effort particulier de Afrique Verte à démontrer que les organisations paysannes sont capables d'assurer la régulation inter-régionale. L'inauguration de l'installation du réseau s'est alors accompagnée d'importantes subventions dans le transport et surtout l'organisation pratique des transferts. Les campagnes suivantes, l'effort n'a pu être soutenu ; les transactions inter-régionales ont chuté. Sur la période 1988/1989 - 1990/1991 qui rend mieux compte (par rapport à la campagne d'inauguration de 1987/1988) de la capacité du réseau à entretenir un courant d'échanges entre les membres, les approvisionnements par l'intermédiaire du réseau ont varié entre 0,55% (en 1988/1989) et 15,54% (en 1989/1990).

La relative bonne production qu'a connue une bonne partie de l'espace agricole nigérien en 1988/1989 (2 326 505 tonnes de mil/sorgho, production brute jamais égalée sur la décennie 1980-1989) a plus favorisé les collectes locales : 98,96% des achats totaux. A l'exception des coopératives de Louma (arrondissement de Filingué) et de N'Dounga (arrondissement de Kollo), toutes deux situées en zones d'équilibre instable et qui ont respectivement acheté 6,2 tonnes auprès des commerçants et 7 tonnes avec la coopérative de Boki, toutes les organisations paysannes ont misé sur les achats avec les producteurs de leur localité d'implantation.

En revanche, des récoltes moins satisfaisantes suscitent des transferts inter-régionaux. La baisse des productions en 1989/1990 et 1990/1991, réduisant les disponibilités locales et donc limitant les possibilités de collectes internes, a contraint les coopératives à s'approvisionner à l'extérieur. Selon l'ordre de citation précédent des campagnes, les commerçants ont fourni 46,72% et 38,30% des vivres, 15,54% et 12,85% des stocks constitués ont été l'objet d'échanges inter-organisations paysannes. par ailleurs, l'examen des méthodes d'achats sur la période 1987/1988 - 1990/1991 établit que les coopératives des régions déficitaires et précaires seraient plus dépendantes des commerçants que du réseau pour leur approvisionnement en années de récoltes désastreuses.

Mais, si les commerçants offrent l'essentiel des céréales achetées, ils ont très faiblement participé à la distribution. En témoignent les proportions moyennes suivantes calculées sur la période 1987/1988 - 1990/1991 : 2,69%, 12,61%, 11,24% et 73,46% des céréales écoulées l'ont respectivement été par les commerçants, les membres du réseau (ventes inter-coopératives), l'Office

des Produits Vivriers du Niger (OPVN) et dans l'espace territorial de chaque coopérative. L'objectif de départ, éviter le partenariat commercial avec les commerçants, explique la faible participation de ces derniers à l'écoulement des céréales. Les collaborations ponctuelles effectuées par des coopératives avec les commerçants (surtout pour le ravitaillement des magasins en années difficiles) s'imposaient ; des entretiens avec l'encadrement, il est ressorti que celui-ci n'a pas été favorable à l'implication des commerçants dans les opérations commerciales, la priorité étant aux échanges internes au réseau, ce qui a de façon générale limité l'implication des commerçants dans la distribution : 2,69% des ventes. Tandis que les ventes locales, les flux vers d'autres coopératives et l'OPVN ont respectivement représenté 73,46%, 12,61% et 11,24% des quantités moyennes destockées. Toutefois, l'importance des circuits de distribution varie d'une campagne à l'autre et selon la zone agro-climatique. L'abondance des récoltes entraîne l'extension de l'espace de distribution et surtout la diversification des canaux de distribution, toutes les céréales collectées ne pouvant être absorbées par le seul marché des coopératives.

Tableau n°43 : Ventes de céréales par les coopératives du réseau Afrique Verte du Niger par campagne et selon les destinations de 1987/1988 à 1990/1991

Destinations Campagnes	Populations locales (tonnes)	Commerçants (tonnes)	Inter- coopératives (tonnes)	OPVN (tonnes)	Ventes totales (tonnes)
1987/1988	357,400	-	126,100	-	483,500
1988/1989	140,100	111,400	7	642,700	901,200
1989/1990	211,100	-	366,800	-	2485,900
1990/1991	2155,96	63,100	319,100	87,800	2625,960
TOTAUX	4772,56	174,500	819	730,500	6496,56
%	73,46	2,69	12,61	11,24	100

Source : Afrique Verte, Niamey

Ainsi, en 1988/1989, 83,68% des vivres mis en marché sont sortis du réseau coopératif à destination des commerçants (12,36%) et de l'OPVN (71,32%) et à peine 1% (0,78%) des ventes inter-régionales. L'importance des quantités vendues à l'OPVN est la conséquence de l'intervention du bailleur de fonds principal du stock de sécurité de 1989. Il aurait conditionné son appui financier de 39 millions de FCFA pour la reconstitution du stock de sécurité par la priorité aux organisations paysannes. Même les organisations paysannes des zones traditionnellement déficitaires de l'Ouest du Niger ont écoulé par ce canal 68,34% de leurs cessions. Dans celles des localités excédentaires du Sud-Ouest (arrondissement de Saye) et à équilibre précaire des environs de Niamey, les proportions sont plus significatives : 81,53% pour les premières et 74,09% pour les secondes. Au total, 25

organisations paysannes (80,65% des membres du réseau à cette période) ont participé à l'opération.. Cependant, malgré cette importante possibilité d'écoulement, toutes les quantités de céréales achetées n'ont pu être écoulées ; le report de stock a porté sur 970,2 tonnes. Les retards de paiement ont dissuadé des coopératives. Elles auraient voulu être payées rapidement afin de profiter des prix bas pour reconstituer leur stock qu'elles revendraient aux populations en hivernage. D'où les ventes (111,400 tonnes) aux commerçants de Niamey (qui paient immédiatement).

En années de production catastrophique, la tendance s'inverse. Les ventes locales augmentent (85,24% en 1989/1990 et 82,10% en 1990/1991). Les flux inter-régionaux aussi : 14,76% en 1989/1990 et 12,15% en 1990/1991. L'exacerbation de la pénurie n'autorise évidemment pas la sortie de céréales des régions déficitaires. Les coopératives y vendent tous leurs stocks : 100% en 1990/1991. Et les organisations paysannes des régions excédentaires deviennent les principales pourvoyeuses du réseau : les 319,100 tonnes (100%) des ventes inter-organisations paysannes) en 1990/1991 et les 250,200 tonnes des 366,800 tonnes (68,21%) des flux entre les membres du réseau en 1989/1990.

b. Une situation .similaire au Burkina Faso.

De façon générale ,les échanges inter-régionaux entre les organisations paysannes du réseau n'ont pas pendant les premières campagnes d'installation du réseau évolué selon les attentes de l'encadrement. De 1990/1991 à 1991/1992, la phase d'extension spatiale, les seules véritables opérations commerciales entre organisations paysannes ont eu lieu en 1990/1991.

Tableau n°44 : Achats de céréales par les organisations paysannes du réseau Afrique Verte au Burkina Faso en 1990/1991

Méthodes d'achats	Collectes locales (tonnes)	Organisations paysannes (tonnes)	Total (tonnes)
Régions			
Est et Centre Est	146,650	19,800	166,450
Ouest	30,800	3	33,800
Sahel	163,450	6	169,450
Total	340,900	28,800	369,700

Tableau n 45: Ventes de céréales des organisations paysannes du réseau Afrique Verte au Burkina Faso en 1990/1991

Destinations Régions	Ventes locales (tonnes)	Organisations paysannes (tonnes)	OFNACER (tonnes)	Commerçants (tonnes)	Total (tonnes)
Est et Centre Est	92,150	25,800	31,500	17	166,450
Ouest	15,800	3	-	15	33,800
Sahel	169,450	-	-	-	169,450
Total	277,400	28,800	31,500	32	369,700

Sources : Afrique Verte, Ouagadougou et enquêtes de terrain.

Ces données concernent les transactions exclusivement réalisées avec les fonds de roulement mis en place par Afrique Verte. Elles montrent que 92,21% des achats et 75,03% des cessions sont locaux. Malgré le déficit de production prononcé de la campagne, les échanges entre organisations paysannes n'ont atteint que 7,79%. Les régions potentielles de ravitaillement de l'Est, l'Ouest et du Centre-Est qui, selon le schéma de fonctionnement préétabli devraient approvisionner les provinces du Sahel n'ont pas convenablement assumé leur fonction. Contrairement au Niger où les échanges inter-organisations paysannes en années difficiles sont inter-régionaux, au Burkina, l'exacerbation de la crise semble favorable aux flux intra-régionaux. Sur les 28,800 tonnes de céréales vendues entre les membres du réseau, 3 tonnes (20,83% des ventes internes au réseau, soit 1,62% des quantités totales commercialisées) sont des ventes lointaines (entre l'organisation paysanne de Dori et celle de Bané). Le reste des ventes entre les organisations paysannes (22,800 tonnes) s'est effectué entre structures paysannes de même zone agro-climatique (selon le zonage établi). Paradoxalement, les cessions à l'OFNACER (8,52%) et aux commerçants (8,66%) sont plus importantes que les quantités de céréales ayant circulé d'une organisation paysanne à une autre. Certes, le réseau ne bénéficiait pas d'assez d'expérience pour convenablement organiser la mise en contact entre organisations très distantes les unes des autres, mais la présence de l'office dans le Sahel (qui devrait être la région à ravitailler) a influencé la demande en provenance de celui-ci ; les céréales livrées par l'OFNACER aux organisations paysannes du Sahel étaient moins coûteuses que celles des organisations paysannes membres du réseau situées dans les régions excédentaires : 84 FCFA le kg pour celui-là contre 95 FCFA le kg - 100 FCFA le kg chez celles-ci.

C'est donc dire que la mise en place d'un courant d'échanges soutenu entre les unités spatiales ne saurait exclusivement dépendre des disparités entre celles-ci dans la disponibilité des céréales. Encore que l'ampleur des clivages entre elles ne soit pas immuable mais évolue selon les caractéristiques naturelles (l'amélioration de la pluviométrie au Sahel peut réduire les écarts de production avec l'Ouest ou l'Est et celui des besoins vivriers de la région). Aussi, l'existence d'autres structures (publiques ou privées) de commercialisation risque-t-elle de rendre inopérant le schéma de commercialisation pré-établi, basé sur l'approvisionnement des zones déficitaires du Sahel par les zones excédentaires de l'Est. Les organisations paysannes du Sahel pourraient acheter dans leur région plutôt que de s'approvisionner systématiquement (suivant le schéma initial d'intervention de l'ONG Afrique) auprès de celles de l'Est

c. D'où l'extension de l'espace marchand

Face à la faiblesse des échanges inter-organisations paysannes, les réseaux Afrique Verte du Niger et du Burkina Faso ont été ouverts à d'autres circuits commerciaux. Il ne s'agit plus désormais d'avoir une stratégie commerciale à une seule variable (basée sur les échanges exclusifs entre les organisations paysannes des réseaux) qui d'ailleurs n'a pas convenablement fonctionné (les données ont montré que les organisations ont opté pour la diversification des partenaires commerciaux). Il importe de s'adapter aux réalités de l'espace marchand et de fonctionner selon ses caractéristiques du moment telles qu'elles sont perçues. L'adoption d'une stratégie commerciale à plusieurs variables s'est traduite par l'extension de l'aire de distribution des organisations paysannes des régions déficitaires, des ventes lointaines par celles-ci en dehors de leur espace habituel de distribution - selon les opportunités de ventes et la perception par l'organisme d'appui de la situation alimentaire - et par l'implication des autres acteurs du marché céréalier sans distinction de leur statut dans les activités commerciales. En 1991/1992, les 7 associations paysannes de la région sahélienne (Dori, Falangountou, Gorgadji, Sempelga, Seytenga, Aribinda et Tongomayel) ont vendu 175 tonnes livrées à Ouagadougou dans le cadre du marché Euron-Aid. Cette vente extra-régionale a provoqué une levée de boucliers de la part des autorités politiques et des structures d'appui intervenant dans les provinces du Sahel. La campagne suivante, 84 tonnes ont quitté les canaux de distribution habituelle de 4 associations paysannes du Sahel.

Tableau n 46: Participation des organisations paysannes aux achats locaux d'aides alimentaires au Burkina Faso avec l'appui de l'ONG Afrique Verte en 1992/1993

Organisations paysannes	Quantités livrées (tonnes)	Lieux de livraison
Oury	30,6	Bobo-Dioulasso
Yankasso	4	
Lah	21,5	
Kari	21,5	
Bladi	35,5	
Yé	84,9	
Bolga	11,2	Bogandé
Lamiougou	10,9	
Tangaye	7,8	
Toessin	10	Ouahigouya
Ziga	20	
Yé	20	
Yako	5	
Ouagadougou	11	
Latodé	19	
Aribinda	45,5	Gorom-Gorom
Seytenga	20	Dori
Sempelga	8	
Dori	10,5	

Source : ONG Afrique Verte, Ouagadougou

432 tonnes ont été livrées dans 5 centres de stockage par 18 organisations paysannes dont 6 (Yé, Yankasso, Latodé, Yako et Ouagadougou) ne sont pas membres du réseau. Il faut noter que les organisations paysannes des zones déficitaires et membres du réseau ont apporté 19,44% des quantités totales.

En effet, l'accent est de plus en plus mis sur l'accroissement de la capacité de commercialisation des organisations paysannes. Les actions mises en œuvre, les bourses céréalières (rencontres d'échanges commerciaux entre organisations paysannes de régions agricoles différentes) qui atténuent le déficit de contact entre les structures paysannes et les autres acteurs du marché céréaliier (contrairement aux premières bourses paysannes du Niger qui ne regroupaient que les coopératives du réseau, celles de 1993 et 1994 ont connu la participation des transporteurs, commerçants et transformateurs de céréales), les achats locaux d'aides alimentaires (offrant d'importants débouchés d'écoulement) ont rendu étroit l'espace commercial constitué par les seules organisations paysannes membres du réseau. L'extension spatiale de la coopération amorcée en 1992/1993 va se poursuivre en 1993/1994.

Tableau n°47 : Les transactions commerciales sur l'initiative de Afrique Verte au Burkina Faso en 1993/1994

Acheteurs	Vendeurs	Quantités (tonnes)
Tongomayel	Balga	11,1
	Lamiougou	10
	Lah	20
	Koukatenga	4,5
	Kamadéna	2
	Yankasso	6,5
Sous-total		54,1
Aribinda	Bousgou	7,7
	Tangaye	10,2
	Oury	19
	Bladi	24,3
	Kari	12,7
Sous-total		73,9
Association des groupements villageois du Soum	Tangaye	10
	Balga	10
	Lamiougou	10
Sous-total		30
PSB/Pays-Bas	Béguédo	10
	Bittou	3
	Koupéla	10
	Sago	7
Sous-total		30
Stock National de Sécurité	Lamiougou	40
	Komin-Yanga	20
	Nagaré	40
Sous-total		100
Unités industrielles	Lah	27
	Kari	39
	Oury	25,9
	Kamadéna	3
	Yankasso	16,1
Sous-total		111
Commerçants	Lah	47,5
	Kari	11,6
	Fankuy	9,9
Sous-total		69
Zabré	Lah	10
Sous-total		10
Euro NAid (Mali)	Bladi	23
	Poundou	10
	Lah	17
Sous-total		50
Euron Aid	Bané	15
	Zabré	10
	Nagaré	20
	Kantchari	20
	Koupéla	10
	natiabanou	10
	Tenkodogo	5
Sous-total		90
TOTAL GENERAL		618

Source : Afrique Verte, Ouagadougou

Les échanges inter-régionaux et transfrontaliers ont respectivement porté sur 478 tonnes et 140 tonnes. Les zones rurales, plus particulièrement des provinces du Sahel, ont absorbé, par l'intermédiaire des organisations paysannes, 188 tonnes (39,33% des flux inter-régionaux, soit 30,42% des transactions totales. Le marché, grâce aux unités de valorisation des céréales locales (111 tonnes) et un commerçant (69 tonnes) a canalisé 180 tonnes (37,66% des flux nationaux). L'intervention de l'ONG a permis aux organisations paysannes de vendre 100 tonnes (en bénéficiant de conditions plus avantageuses que les commerçants) à l'Office céréalier. L'ouverture de l'espace commercial des organisations paysannes, a favorisé l'accroissement des flux entre 1990/1991 et 1993/1994.

Tableau n°48 : Evolution des flux des organisations paysannes membres du réseau Afrique Verte au Burkina Faso de 1990/1991 à 1993/1994

Campagnes	1990/1991 (tonnes)	1991/1992 (tonnes)	1992/1993 (tonnes)	1993/1994 (tonnes)
Flux				
Ventes locales	277,400	372,400	367,500	470,850
Ventes extra-locales	92,300	307,900	268,100	593
Total des ventes	369,700	680	635,600	1065,850

Sources : Afrique Verte et enquêtes de terrain

Nous n'avons tenu compte que des opérations commerciales exclusivement effectuées par les membres du réseau. Les 163 000 tonnes vendues par les organisations paysannes qui ne sont pas membres du réseau (Yé, Yako, Latodé, Yankasso et Ouagadougou n'ont pas été comptabilisées. La même démarche a été adoptée pour les transactions de 1993/1994 ; la part (25 tonnes) des organisations paysannes de Béguédo, Tenkodogo et de Natiabanou associées pour l'occasion aux opérations commerciales de ventes a été soustraite des transactions.

Comparativement à la phase d'extension spatiale de l'implantation (1990/1991-1991/1992), celle de l'ouverture du réseau à d'autres courants d'échanges (1992/1993 - 1993/1994) a entraîné une progression significative des ventes externes: 38,13% dans la première période, 58,38% dans la seconde. Autrement dit, les organisations paysannes tendent plus à écouler leur stock vers l'extérieur qu'à céder aux populations de leur zone d'implantation. Cette tendance va t-elle s'accroître ? Le retrait de l'OFNACER du marché céréalier du Sahel, l'accroissement du nombre d'organisations paysannes des régions excédentaires, les débouchés importants et acquis que représentent les achats locaux d'aides alimentaires pour le compte de l'ONG Euron-Aid et la conquête du marché urbain favoriseraient l'accroissement des ventes extra-locales.

Le Stock National de Sécurité devrait favoriser cette intensification des activités commerciales. Mais il serait difficilement accessible aux organisations paysannes à cause des insuffisances intrinsèques des ces dernières, non seulement à présenter l'offre, mais aussi à l'honorer ; faut-il le noter, la participation à un appel d'offre comprend deux étapes : présenter l'offre et l'honorer. Or, les organisations paysannes sans aucun appui technique ne pourraient franchir la première étape qui consiste à présenter un dossier de soumission.

Faut-il prévoir des dispositions exceptionnelles qui favoriseraient la participation des structures paysannes à la rotation technique du Stock National de Sécurité, sans toutefois créer une concurrence déloyale entre elles et les opérateurs du marché céréalier?

L'analyse des interventions des différents organismes révèle que l'ONG Afrique Verte dispose d'atouts pour insuffler une dynamique commerciale aux organisations paysannes, en raison du champ géographique de ses interventions qui lui offre la possibilité d'exploiter les disparités spatiales. Et ce d'autant plus que la restructuration de l'espace céréalier sahélien, la libre circulation des biens et des personnes progressivement mise en place à l'intérieur des pays membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), les bourses paysannes et la recherche de marchés seront d'énormes potentialités qui permettront aux organisations paysannes de jouer un rôle déterminant dans la nouvelle politique céréalière par l'extension de leur espace commercial.

C'est donc dire qu'un encadrement technique approprié s'avère indispensable à l'intervention efficace des structures paysannes sur le marché céréalier, pour accroître la circulation des céréales entre les régions présentant des situations céréalières opposées. Toutes ces fonctions (encadrement technique, formation, animation, financement des fonds de commercialisation) ont un coût qu'il importe de comparer aux résultats réalisés par les banques de céréales.

CHAPITRE V : LES BANQUES DE CEREALES DANS L'ECONOMIE RURALE

Avant la notre, des études ont été réalisées sur les retombées socio-économiques des banques de céréales. Certaines ont tenté de situer le rôle de ces unités dans l'économie rurale. Mais ces travaux sont tous des évaluations ayant dans leur grande majorité porté sur des banques de céréales ad hoc.

Ainsi, ceux de :

Guy Ledoux⁵⁵ ont concerné les banques de céréales des régions déficitaires supervisées par les CRPA et établi des critères pertinents d'appréciation des fonctions des banques de céréales;

- Denis Dolidon⁵⁶ exclusivement consacrés aux banques de céréales financées par la Fondation Nationale pour le Développement Economique et Social (FONADES), estime que les banques de céréales vieillissent mal parce que leurs stocks s'érodent au fur et à mesure.
- Pierre Coppola⁵⁷ après l'analyse de l'évolution des stocks des banques de céréales dans le département de Zinder au Niger soutient que *<< l'hypothèse selon laquelle les banques de céréales vieillissent mal n'est pas fondée si leur encadrement est maintenu >>*. Ces propos sont sans doute la réponse à l'étude précédemment citée;
- Germain Bertrand⁵⁸ note que *<< les banques de céréales dans les trois pays visités fonctionnent bien >>* et que *“les coopérateurs en sont satisfaits et les villages ou communautés qui n'en disposent pas réclament l'installation d'une banque de céréales à leur portée >>*.
- Gergely Nicholas et al. (op. cit) se basant sur le rapport de la FAO considèrent que les banques de céréales contribuent à l'amélioration de la sécurité alimentaire grâce aux prix bas (5 FCFA à 10 FCFA/kg moins cher) qu'elles pratiquent par rapport aux commerçants. Mais les auteurs signalent l'inefficacité des banques de céréales par rapport aux commerçants dans la régulation inter-régionale;

⁵⁵ Guy Ledoux et al. 1988, *Assistance aux ORD du Yatenga et du Sahel, formation de formateurs en gestion, commercialisation des banques de céréales, Ouagadougou, rapport de mission, 68 p. et Guy Ledoux (1986, op. cit).*

⁵⁶ Denis Dolidon: 1980, *Evaluation du programme des banques de céréales de la FOVODES, Ouagadougou, rapport de mission, 85 p.*

⁵⁷ Pierre Coppola : 1991, *Impact des banques de céréales sur la sécurité alimentaire au Niger, Bureau International du Travail, rapport provisoire, 81 p.*

- Le rapport Berg. E et Kent. L.⁵⁹, s'appuyant sur les banques de céréales financées par Africare établit que les banques de céréales sont largement subventionnées et que les commerçants assumeraient mieux la sécurité alimentaire;

- Christian Rietch⁶⁰ se référant aux travaux ad hoc dont ceux de Nicholas et al et Denis Dolidon affirme que les banques de céréales ont échoué parce que sur 1500 financées au Burkina Faso, 900 ne sont plus fonctionnelles.

Il s'avère que les conclusions varient d'une étude à l'autre et que les réponses sont mitigées et sont idéologiquement biaisées. Mais il faut noter que ces études n'ont pas tenu compte des caractéristiques agro-climatiques des zones d'implantation des banques de céréales (par exemple, à notre connaissance, aucune étude n'a concerné les banques de céréales des régions excédentaires du Burkina Faso), des modes de financement et n'ont pas analysé les fonctions dévolues aux banques comparativement aux subventions qu'elles perçoivent. Personnellement, sans tenter de remettre en cause ces travaux, nous estimons cependant qu'il n'y a pas lieu de tenir des propos défavorables aux banques de céréales sans se référer à leurs objectifs, tout comme il serait hasardeux de juger positivement leur fonctionnement sur les seules déclarations des populations.

En effet, il faudrait, comme l'a souligné Guy Lédoux (1988 ,op. cit p.10), éviter << des appréciations un peu expéditives >> et déterminer des critères de jugement "mesurables". Ainsi, à l'atelier⁶¹ sur les banques de céréales tenu du 21 au 24 octobre 1991 au Burkina Faso, il a été recommandé d'approfondir l'analyse économique des banques de céréales, les éléments d'appréciation de l'étude Berg. E et Kent. L (1991, op.cite) ayant été remis en cause. Dans ce présent chapitre, notre ambition n'est pas de quantifier avec précision tous les éléments qui interviennent dans le fonctionnement d'une banque de céréales. Ceci nécessiterait un dispositif d'enquêtes qui dépasse les moyens dont nous avons bénéficié. D'ailleurs, comme nous le verrons plus loin, tous les éléments ne peuvent être mesurés . Mais cette forme d'évaluation à laquelle nous nous exerçons ici est une sorte d'analyse comparative entre les effets et les coûts des banques de céréales.

⁵⁸ Germain M. Bertrand : 1987, Mission de consultation sur les banques de céréales bénéficiant de l'appui d'ACOPAM (Sénégal, Niger, Burkina Faso), Dakar, ACOPAM, Rapport de mission 120 p.

⁵⁹ Bert.E, Kent. L.,1991 - The economic of cereal banks in the Sahel, DAI, 150 p

⁶⁰ Christian Rietsch, 1993 – Les espoirs et les réalités des banques de céréales. Exemples du Niger, Notes de recherche n°93 – 94, UREF/AUPELF, 32 p

⁶¹ CILSS, BIT/ACOPAM, FAO : 1991, Atelier de réflexion sur les banques de céréales, Ouagadougou, 93 p.

A LA QUESTION DE LA VIABILITE DES ORGANISATIONS PAYSANNES DE COMMERCIALISATION DES CEREALES

Les réformes des politiques de développement posent de plus en plus le problème de la rentabilité des activités à promouvoir. Il est fréquent d'entendre dire que telle activité n'est pas rentable quand il s'agit d'une évaluation. Cette perception renvoie à la capitalisation financière. Or, une activité peut être peu rentable, mais contribuer efficacement à l'amélioration des conditions de vie des populations. Alors, se pose le problème de l'opportunité des subventions.

Pour les banques de céréales, la rentabilité financière n'a pas été déterminante dans les prises de décisions. Seul l'impact sur les conditions de vie des populations rurales a été mis au premier plan. De par notre connaissance des organismes de financement, aucun (à l'exception de la CNCA) n'effectue une étude de rentabilité (quand bien ils s'attendent à ce qu'elles dégagent des bénéfices qui seraient investis dans d'autres activités). Les critères d'implantation reposent surtout sur les conditions nécessaires à la bonne marche. Compte tenu de ces considérations qui ont présidé à la mise en place de la grande majorité (sinon toutes) des banques de céréales, nous estimons qu'il n'est pas approprié de mettre exclusivement l'accent sur leur rentabilité. D'où le terme de viabilité qui rend compte des résultats financiers et des effets.

1. L'analyse des résultats financiers

La marche d'une banque de céréales implique le fonctionnement de deux structures principales : l'unité de commercialisation et l'encadrement. Toutes les deux peuvent être confondues comme à l'UGVO où la structure de gestion de l'unité et l'encadrement sont composés par les mêmes personnes. Mais leurs fonctions sont distinctes.

Les résultats de la première sont relatifs aux activités commerciales (achats, stockage et ventes). Tandis que le second est chargé de contribuer à améliorer la gestion. La comparaison de leurs résultats renseignera sur la capacité des banques de céréales à s'autofinancer tout en assumant les fonctions qui leur ont été assignées.

1.1. Les caractéristiques des résultats d'exploitation des fonctions commerciales

Les résultats d'exploitation que nous avons établis à partir des documents de gestion sont totalement différents de ceux généralement présentés par l'encadrement ; dans notre approche, nous avons considéré les banques de céréales comme des unités commerciales. A ce propos, toutes les charges ont été considérées. Ainsi, contrairement aux structures d'encadrement, nous avons pris en compte l'amortissement des magasins, les créances (qui à n'en pas douter influencent le chiffre d'affaires, les produits, ou encore les recettes), des charges (déplacement des membres) liées au fonctionnement de l'unité.

1.1.1. Les grands traits des résultats d'exploitation : la précarité financière des organisations paysannes des régions déficitaires

En premier lieu, nous appréhenderons de façon qualitative les résultats des activités commerciales, du fonctionnement des unités commerciales. Dans la mesure où aucun indicateur de rentabilité n'a été déterminé pour apprécier la performance des banques de céréales au plan financier, le tableau qui suit fait ressortir les tendances des résultats annuels d'exploitation au cas où toutes les charges et recettes sont comptabilisées. Il n'indique certes pas le niveau des résultats, mais en fournit les fréquences.

Tableau n°49: Aperçu qualitatif des résultats d'exploitation des activités commerciales (toutes les charges et toutes les recettes comprises) par campagne et par province

	1988/1989			1989/1990			1990/1991			1991/1992			TOTAUX		
	+	-	T	+	-	T	+	-	T	+	-	T	+	-	T
Sahel	-	-	-	1	2	3	1	2	3	1	2	3	3	6	9
Yatenga	2	2	4	2	5	7	2	5	7	2	5	7	8	17	25
Sanmatenga	0	1	1	0	1	1	1	1	2	1	1	2	2	4	6
Sissili (Fara*)	-	-	-	1	2	3	4	0	4	2	2	4	7	4	11
Mouhoun	-	-	-	-	-	-	2	0	2	3	1	4	5	1	6
Gourma	-	-	-	-	-	-	3	0	3	3	0	3	6	0	6
Totaux	2	3	5	4	10	14	13	8	21	12	11	23	31	32	63

Source : Tableau élaboré à partir des comptes de résultats

+: Nombre d'exercices dont les résultats sont positifs

-: Nombre d'exercices dont les résultats sont négatifs

T: Nombre total des exercices de commercialisation

*: Les données disponibles auprès de l'association ne permettant pas de déterminer les créances annuelles, notre analyse portera sur 4 banques de céréales commercialisant 30% du tonnage de l'association

Le tableau, que l'on peut considérer comme un "tableau de bord", établit que les activités commerciales se sont plus soldées par des résultats négatifs, surtout dans les régions déficitaires du Sahel, Yatenga et du Sanmatenga. Près de 51% des exercices commerciaux y ont dégagé des soldes négatifs. Dans les provinces excédentaires du Mouhoun de Fara et du Gourma, cette proportion est de 22%. La situation est meilleure dans le Gourma : les organisations paysannes y ont régulièrement enregistré des marges positives. Les années de déficits accentués limitent les pertes financières, surtout dans les régions excédentaires où les débouchés d'écoulement offerts par l'extérieur et les populations locales (les ventes à crédit aux populations étant presque inexistantes) et les écarts importants de prix sur les marchés entre la période d'achat et celle de ventes permettent aux organisations paysannes des localités excédentaires d'enregistrer des chiffres d'affaires couvrant toutes les charges.

Les organisations paysannes des régions déficitaires ne pourraient donc pas supporter sur plusieurs campagnes toutes les charges directement liées aux activités commerciales. Mais est-ce à dire qu'elles évoluent dangereusement vers une décapitalisation financière ? Il aurait été intéressant d'établir un bilan financier pour chaque organisation paysanne. Mais des éléments tels que les montants en caisse et en banque que nous avons souhaité vérifier (de visu) n'ont pas été portés à notre connaissance par les organisations paysannes. Aussi, les données comptables des premières années de fonctionnement ne sont pas exploitables. Face à ces insuffisances qui limitent la portée de notre appréciation financière, notamment les différents scénarios des résultats financiers, nous établirons le cumul des résultats d'exploitation annuels (en excluant les organisations paysannes de Lah et de Oury qui n'avaient qu'une seule campagne de commercialisation. De l'opération, il s'ensuit, que d'une manière générale, les déficits d'exploitation sont moins prononcés que les excédents dans plus de la moitié des organisations paysannes enquêtées : 52,38%. Mais, si nous interprétons les résultats selon les caractéristiques agro-climatiques des zones d'implantation, nous constatons que les organisations paysannes des régions déficitaires sont les plus touchées par la détérioration de leur situation financière. 58,33% d'entre elles ne dégagent pas suffisamment d'excédents pour compenser leurs déficits contre seulement le tiers de celles situées dans les régions excédentaires.

C'est donc dire qu'en supportant toutes les charges liées à leurs activités commerciales, la grande majorité de ces organisations s'expose à la dépréciation de leur situation financière. Pour le plus grand nombre situé dans les régions à risques alimentaires aigus, les bonnes campagnes de commercialisation se soldant positivement ne pourraient compenser les années néfastes. Il est certain que toute entreprise commerciale évoluant dans un secteur d'activité extrêmement risqué et fortement concurrentiel comme la commercialisation des céréales dont tous les paramètres capables de l'influencer sont difficilement maîtrisables connaît des hauts et des bas. Mais son maintien est relatif à l'écart entre les résultats positifs et négatifs. Or, dans les exemples précédents, non seulement la majorité des campagnes de commercialisation se soldent par des pertes financières, mais, même dans

certaines organisations paysannes, lorsque le nombre d'exercices ayant enregistré de bons résultats est supérieur à ceux qui n'ont pas été financièrement rentables, le cumul des résultats sur plusieurs campagnes est négatif. Ce sont les cas de Aribinda, Bouzourou et Fitien, qui sur 3 campagnes, ont dégagé des marges positives sur deux. Quelles en sont les principales causes ?

1.1.2. Les causes principales limitant le fonctionnement des banques de céréales comme des entreprises commerciales.

Les nombreuses formations reçues ont permis aux banques de céréales qui n'ont pas fermé boutique (encore fonctionnelles) de remédier aux insuffisances liées à la fixation des prix de vente. Toutes les organisations paysannes rencontrées fixent les prix de cession en tenant compte des dépenses réellement effectuées dans le cadre de la commercialisation des céréales.

Mais les charges généralement considérées sont les frais d'achat (prix d'achat des céréales, transport, rémunération des acheteurs et des vendeurs, produits de traitement, sacherie). Le coût du stockage dû à l'amortissement des bâtiments n'est jamais comptabilisé (même pas par les structures d'appui). En somme, les prix de vente sont fixés en fonction des frais d'achat. Il arrive que des ventes d'aides alimentaires occasionnent des méventes ou des cessions en dessous des dépenses totales effectivement liées aux opérations commerciales. Ces situations conjoncturelles peuvent certes occasionner un déficit annuel tel qu'il faudrait plusieurs exercices commerciaux pour le combler. Mais elles ne peuvent servir d'éléments fiables pour appréhender la qualité de gestion intrinsèque des banques de céréales. Les résultats d'exploitation montrent que deux postes influencent négativement le fonctionnement des banques de céréales comme des entreprises commerciales : les provisions sur les crédits internes et l'amortissement des magasins.

a. La gestion difficile des crédits internes: augmentation des charges et pertes sur les recettes.

Le crédit a été perçu par les promoteurs comme un facteur d'accessibilité des populations à faibles revenus aux céréales. Mais son impact financier sur les banques de céréales n'a pas été suffisamment analysé. Les créances sont faiblement (ou même pas du tout) recouvrées. Cette pratique conduit beaucoup de structures paysannes dans l'impasse, si ce n'est à la fermeture. D'une part les créances constituent des charges et, d'autre part (le plus important), elles créent un manque à gagner dans la trésorerie.

Tableau n°50 : Impacts des ventes à crédit sur la trésorerie des associations paysannes des régions déficitaires.

Associations	Campagnes	Ventes totales (FCFA)	Recettes effectives (FCFA)	Créances (FCFA)	Pertes sur les recettes (%)
UGVO	1989/1990	39 062 475	35 108 700	3 953 775	10
	1990/1991	15 763 500	11 557 900	4 205 600	27
	1991/1992	7 192 900	6 170 400	1 022 500	14
Gorgadji	1989/1990	13 857 630	11 969 680	1 887 950	14
	1990/1991	4 304 875	3 616 875	688 000	16
	1991/1992	4 199 200	3 676 250	522 950	12
ADRK	1989/1990	2 042 560	2 037 560	5 000	0,2
	1990/1991	2 139 930	1 431 145	678 785	32
	1991/1992	414 000	384 250	29 750	7
		142 000	142 000	-	-
Aribinda	1989/1990	24 247 530	24 247 530	-	-
	1990/1991	22 387 680	22 387 680	-	-
	1991/1992	3 733 095	3 733 095	1 787 105	32,37

Sources : Enquêtes de terrain

Les créances (le non-remboursement de la totalité des ventes à crédits) entament dangereusement la trésorerie des organisations paysannes. Toutes les ventes de céréales ne donnent pas lieu à des entrées d'argent. Les pertes sur les chiffres d'affaires dues aux créances représentent entre 0,2% et 32%.

Indubitablement, elles limitent les quantités de céréales que les organisations paysannes auraient pu acheter la campagne suivant celles des ventes à crédits. Par exemple, à l'UGVO, les créances de 1990/1991 auraient permis à l'organisation paysanne d'acheter 60,080 tonnes de plus en 1991/1992. Le faible niveau des remboursements apparaît plus clairement dans le tableau qui suit.

Tableau n°51 : Les niveaux de remboursement des crédits internes dans les associations des régions déficitaires par campagne

Associations	Campagnes	Crédits (FCFA)	Remboursement sur crédits annuels (FCFA)	Taux %	Reprises de provisions (FCFA)
ADRK	1989/1990	684 885	6 100	4,10	10
	1990/1991	29 750	0	0	27
	1991/1992	0	0	0	14
Gorgadji	1989/1990	8 633 175	6 745 225	78,13	0
	1990/1991	688 000	0	0	0
	1991/1992	522 950	0	0	975 950
Aribinda	1989/1990	0	0	0	0
	1990/1991	0	0	0	0
	1991/1992	2 161 400	374 295	17,32	0
UGVO	1989/1990	3 953 775	0	0	0
	1990/1991	4 205 600	0	0	394 175
	1991/1992	1 022 500	0	0	1 022 500
Réseau PEDI	1990/1991	457 075	0	0	0
	1991/1992	36 000	0	0	0

Sources : 1993 - Enquêtes de terrain

Les taux de remboursement annuels sont presque nuls. Dans la majorité des cas, non seulement les prêts ne sont jamais totalement remboursés sur le court terme, mais aussi les reprises de provisions (les remboursements d'anciennes créances) sont insignifiantes. Dans les associations multivillageoises l'éloignement de la structure centrale de gestion des unités villageoises (où les ventes ont lieu) n'est pas de nature à améliorer la récupération des créances. En revanche, dans les organisations uni-villageoises, la proximité du véritable centre de gestion des bénéficiaires des ventes à crédits apparaît comme un facteur limitant le déficit de récupération des créances annuelles.

Tableau n°52 : Niveau de récupération des crédits annuels dans 4 banques de céréales de la Province du Yatenga

Banques de céréales	Campagnes	Crédits (FCFA)	Remboursements (FCFA)	Taux de remboursements %
Rambo	1988/1989	360 000	282 000	78,33
	1989/1990	88 000	65 500	74,43
	1990/1991	11 375	0	0
	1991/1992	-	-	-
You	1988/1989	31 000	0	0
	1989/1990	207 825	130 075	62,59
	1990/1991	-	-	-
	1991/1992	130 000	31 250	24,04
Titao	1988/1989	378 000	272 250	72,12
	1989/1990	553 500	308 000	55,65
	1990/1991	341 250	52 500	15,38
	1991/1992	-	-	-
Solobo	1988/1989	242 225	146 300	60,40
	1989/1990	54 200	25 250	46,59
	1990/1991	11 875	0	0
	1991/1992	59 050	0	0

Sources : enquêtes de terrain

Tous les prêts annuels ne sont certes pas totalement remboursés, mais l'ampleur de déficits de récupération est moins accentuée comparativement aux cas précédents.

Dans les régions excédentaires, sans être meilleure, la gestion des crédits présente peu de risques. Les prêts sont mieux gérés dans les organisations paysannes des régions excédentaires. Celles du réseau Afrique Verte évitent de plus en plus cette pratique (en témoignent les comptes de résultats de Tangaye, Lamiougou, Balga, Oury et Lah). par ailleurs, même celles qui l'adoptent pour écouler leurs stocks ne sont pas durement confrontées aux problèmes de non remboursement. Les organisations paysannes de Kari et de Bladi ont récupéré les impayés de 1991/1992 en 1992/1993. La gamme variée des spéculations agricoles offre aux débiteurs des possibilités de disposer de numéraire pour s'acquitter de leurs dettes. Par rapport aux régions déficitaires, les risques financiers relatifs à la pratique des ventes à crédit sont peu élevés.

Mais quelle serait la physionomie des résultats financiers annuels au cas où tous les crédits de céréales seraient convenablement remboursés ? Le tableau ci-dessous nous en donne un aperçu.

Tableau n°53 : Physionomie des résultats d'exploitation si toutes les créances annuelles étaient correctement remboursées par provinces

Campagnes	1988/1989			1989/1990			1990/1991			1991/1992			TOTAUX		
Résultats	+	-	T	+	-	T	+	-	T	+	-	T	+	-	T
Sahel	-	-	-	3	0	3	2	1	3	2	1	3	7	2	9
Sanmatenga	0	1	1	1	0	1	1	1	2	1	1	2	3	3	6
Yatenga	3	1	4	4	3	7	5	2	7	3	1	7	15	10	25
Mouhoun	-	-	-	-	-	-	2	0	2	4	0	4	6	0	6
Gourma	-	-	-	-	-	-	3	0	3	3	0	3	6	0	6
Sissili (Fara)	-	-	-	3	0	3	4	0	4	4	0	4	11	0	11
Totaux	3	2	5	11	3	14	17	4	21	17	6	23	48	15	63

Sources : 1993 - Enquêtes de terrain

Le remboursement intégral des prêts de céréales de chaque campagne améliore les produits (les recettes) et atténue les charges annuellement supportées (entre 1 et 25% dans certaines organisations paysannes) par les banques de céréales.

Par rapport au tableau précédent, celui-ci fait apparaître une amélioration significative de la trésorerie des organisations paysannes. Les exercices de commercialisation se concluant avec des résultats positifs dépassent 75% des totaux. Les résultats seraient encore meilleurs dans les banques de céréales des régions excédentaires ; toutes les campagnes de commercialisation se solderaient par des résultats positifs. Dans les régions déficitaires, les meilleures performances seraient seulement atteintes les années de faible production comme en 1989/1990 et 1990/1991 où plus des 2/3 des activités se sont conclues par des soldes positifs. Ces résultats positifs qu'aurait entraîné le remboursement total des crédits remettraient-ils en cause l'incapacité des banques de céréales à constituer des fonds de réserves après quelques campagnes de commercialisation ? Le cumul des résultats d'exploitation annuels établi en partant du principe d'un taux de remboursement de 100% des crédits annuels nous donne ceci :

Tableau n°54 : Cumul des résultats d'exploitation par région et par année si toutes les créances avaient été remboursées (FCFA/kg)

Campagnes Région	1988/1989 (FCFA/kg)	1989/1990 (FCFA/kg)	1990/1991 (FCFA/kg)	1991/1992 (FCFA/kg)	Moyenne (FCFA/kg)
Sahel	-	3	(5)	4	1
Sanmatenga	(34)	1	9	(2)	(2)
Yatenga	7	20*	4	0,3	10
Fara	-	5	13	4	6
Mouhoun	-	-	3	6	5
Gourma	-	-	15	12	14

Sources : 1993 - Enquêtes de terrain

* La banque de céréales de Silga a été subventionnée : 2.250 000 FCFA en céréales, ce qui a évidemment réduit considérablement les charges.

En moyenne, sur 3 à 4 années de commercialisation, le cumul des résultats d'exploitation serait positif. Pour toutes les organisations paysannes, à l'exception de l'UGVO et de l'ADRK, les excédents combleraient les déficits.

Ces différents scénarios mettent en évidence l'importance des crédits internes sur la rentabilisation des activités commerciales. Un meilleur recouvrement des créances se répercuterait positivement sur les capacités financières.

Mais, entre la vente à crédit mais assortie de mesures permettant d'améliorer le recouvrement des créances et la cession exclusive au comptant qui priverait les populations d'importantes subventions (que nous verrons plus loin) liées à la cession à crédit, l'encadrement⁶² semble choisir la seconde formule.

Or, la vente à crédit est parfois pratiquée (surtout dans les régions excédentaires en années d'abondance) pour résoudre le problème d'écoulement, donc éviter le stockage pluriannuel. En fait, quel pourrait être l'impact de stockage sur les résultats au cas où les magasins seraient amortis.

⁶² Toutes les structures d'appui que nous avons rencontrées sensibilisent les banques de céréales à la vente exclusive au comptant.

b Le coût du stockage

A quelques rares exceptions près, toutes les quantités de céréales achetées sont écoulées (voir les comptes de résultats stock final de céréales). L'observation de l'évolution des stocks sur plusieurs campagnes établit que le stockage pluriannuel, qui permettrait aux banques de céréales de prévenir des années de déficit de production céréalière et la régulation inter-annuelle de l'approvisionnement des exploitations agricoles, n'est dans bien des cas pas pratiqué.

La cession à crédit en années de bonne production (surtout dans les régions excédentaires) apparaît comme un moyen d'éviter autant que faire se peut la conservation de grosses quantités de céréales. Or, les ventes à crédit se soldent par de nombreux impayés. Ceux-ci représentent en moyenne 50 F CFA/kg à 97 F CFA/kg sur les quantités de vivres vendues à crédit selon les régions et les campagnes. L'entretien des stocks dans les normes conseillées pour lutter contre leur détérioration coûterait à peine 5 F CFA/kg. Le stockage des céréales vendues à crédit entraînerait moins de perte financière que la pratique de prêts. Et ce, d'autant que les reprises de provisions sont rares.

Par ailleurs, une charge importante dont les organisation paysannes ne tiennent pas compte dans la fixation des prix de vente est l'amortissement des magasins. Même les organismes d'appui occultent le coût de renouvellement du magasin. L'amortissement peut apparaître comme une donnée abstraite, (la durée de vie de l'infrastructure étant aléatoire) en raison du fait qu'il n'occasionne pas de véritables dépenses (sorties d'argent). Mais il ne serait pas inutile de le porter à la connaissance des organisations paysannes, notamment dans le cadre d'un processus d'autonomisation des activités initialement financées en grande partie de l'extérieur.

La non-incorporation de l'amortissement des magasins dans les charges inhérentes au fonctionnement des banques de céréales s'explique par le fait qu'ils sont offerts gratuitement ou subventionnés (selon la terminologie des organismes d'appui). Dans l'un ou l'autre cas, les organisations paysannes ne les perçoivent pas comme étant des charges qu'elles supportent.

Cependant, si nous tenons compte des investissements, des capacités potentielles de stockage et de la durée de vie des magasins, l'amortissement représenterait 2 F CFA/kg à 3 F CFA/kg pendant 10 à 20 ans selon que l'infrastructure est en dur ou en banco amélioré et nul si l'entrepôt est typiquement traditionnel. Là, nous partons du principe que les quantités de céréales commercialisées sont au moins égales aux capacités de stockage des bâtiments. Mais, en réalité, ils sont sous utilisés.

Tableau n°55 : Charges des magasins de stockage selon les quantités de céréales commercialisées par provinces et par campagne de 1988/1989 à 1991/1992 (en F CFA/kg)

Campagnes	1988/1989 (F CFA/kg)	1989/1990 (F CFA/kg)	1990/1991 (F CFA/kg)	1991/1992 (F CFA/kg)	Totaux (F CFA/kg)
Provinces					
Sahel	-	1	6	5	2
Sanmatenga	12	15	7	7	8
Yatenga	6	4	5	7	5
Mouhoun	-	-	4	2	2
Gourma	-	-	0	0	0
Sissili (Fara)	-	0	0	0	0

Sources : - Enquêtes de terrain

Si, sur une période longue, les provinces du Sahel et du Mouhoun se démarquent des autres, la situation générale est caractérisée par une sous exploitation des infrastructures de stockage ; les volumes commercialisés sont régulièrement insignifiants par rapport aux potentialités de stockage existantes. La particularité des deux régions résulte des occasions commerciales dont elles ont bénéficié: les facilités d'approvisionnement offertes par l'OFNACER aux banques de céréales du Sahel et les multiples appuis à la commercialisation apporté par l'ONG Afrique Verte à celles du Mouhoun. Toutefois, les meilleurs exemples de la sous estimation des coûts de stockage sont fournis par les organisation paysannes de Fara et du Gourma où les céréales sont conservées dans des entrepôts rudimentaires (comparativement aux magasins des autres régions).

Elles ne supporteraient pas de charges relatives à l'amortissement si elles devaient (comme toutes les banques de céréales) être gérées comme des unités commerciales.

Tandis que les autres banques de céréales auraient près de 27% de leurs charges en amortissement dans certaines campagnes : You et ADRK, respectivement 27 et 28% en 1990/1991.

Au total, l'amortissement des magasins représenterait 3,45% des charges de commercialisation, proportion moyenne faible comparée à celle des créances qui se situe à 7,56%. Mais, en réalité, les magasins ne sont pas amortis. Tout comme les créances, ils ne constituent véritablement pas de charges dans la trésorerie des banques de céréales telles qu'elles sont gérées. Si nous accommodons notre analyse à la manière dont les activités commerciales se déroulent, quelle est alors la physionomie des résultats réels d'exploitation ?

c. Des résultats d'exploitation réels en grande partie satisfaisants

Comme nous l'avons fait remarquer plus haut, les simulations précédentes donnent une idée des tendances financières et font ressortir les différents éléments qui influenceraient la trésorerie des banques de céréales si elles se comportaient comme des entreprises commerciales. Ainsi, nous avons établi des comptes de résultats qui ne correspondent toujours pas aux situations financières des banques de céréales. Ici, nous fonderons notre analyse sur les éléments qui interviennent effectivement dans la structuration des résultats ; les résultats réels d'exploitation dépendent des dépenses effectivement réalisées et des recettes certaines. Les premières comprennent toutes les charges sauf les amortissements des bâtiments et des logistiques. Les secondes sont composées des recettes effectives générées par les ventes, les intérêts sur les dépôts en banque (cas des banques de céréales de Fara dont Kapa, Fitien et Bouzourou dans la province de la Sissibi) et des stocks.

La comparaison de ces deux types de postes de la trésorerie donne les résultats suivants :

Tableau n°56 : Comparaison des résultats d'exploitation théoriques⁶³ et réels⁶⁴ des banques de céréales enquêtées par campagne (Fcfa/Kg).

Campagnes	1988/1989		1989/1990		1990/1991		1991/1992	
Structures Paysannes	Théorie	Réels	Théorie	Réels	Théorie	Réels	Théorie	Réels
U.G.V.O.	-	-	(4)	(3)	(38)	(34)	(18)	(5)
Aribinda	-	-	2	3	3	4	(17)	(13)
Gorgadji	-	-	(7)	(5)	(6)	1	8	13
A.D.R.K.	34	(22)	(24)	(9)	(26)	0	(12)	(1)
P.E.D.I.	-	-	-	-	5	11	1	7
Titao	5	4	(4)	(0,3)	(2)	2	2	5
Solobo	10	16	(3)	2	(16)	4	1	10
You	3	15	(2)	1	(24)	5	(1)	8
Rambo	(3)	1	11	19	(1)	6	5	13
Riru	-	-	(3)	2	(2)	5	(5)	0
Mouni	-	-	(2)	1	0,5	7	(3)	2
Silga	-	-	60	69	(6)	(3)	(10)	(3)
Kari	-	-	-	-	2	7	(14)	(2)
Curi	-	-	-	-	-	-	8	10
Bladi	-	-	-	-	4	7	2	3
Labi	-	-	-	-	-	-	5	6
Bouzourou	-	-	(15)	15	13	13	3	3
Kapa	-	-	6	6	17	17	0	0
Fitien	-	-	17	17	12	12	5	5
Fara	-	-	-	-	12	12	(3)	(3)
Lamiougou	-	-	-	-	16	16	13	13
Tourgaye	-	-	-	-	15	15	10	10
Balga	-	-	-	-	7	7	11	11

Sources : 1993 - Enquêtes de terrain

⁶³ Résultats théoriques : déterminés en considérant toutes les charges et les recettes potentielles.

⁶⁴ Résultats réels : établis en éliminant les créances dans les charges et dans les recettes et en ne comptabilisant pas les amortissements (qui ne sont pas des dépenses effectives) dans les charges

Pour les banques de céréales de Bouzourou, Kapa, Fitien, Fara, Lamiougou, Tangaye et Balga, les résultats d'exploitation théoriques correspondent aux résultats réels. Ces banques de céréales, contrairement aux autres, n'ont pas de magasins à amortir. Dans les autres cas, notre démarche consistant à se conformer à la gestion telle qu'elle est pratiquée par les comités de gestion, indique que 3/4 des interventions se concluent par des résultats d'exploitation réels positifs.

Si nous comparons les résultats réels à ceux que nous avons établis à partir de l'hypothèse d'un remboursement total des créances, nous constatons que la différence notable entre ces deux cas de figure de résultats d'exploitation réside dans le niveau des soldes. Mais les physionomies des résultats d'exploitation sont sensiblement les mêmes (au cas où les créances sont totalement remboursées et les bâtiments amortis, 76,19% des résultats d'exploitation déterminés seraient excédentaires).

Les résultats d'exploitation réels selon les campagnes montrent que les années de déficits céréaliers prononcés offrent des opportunités de vente intéressantes aux banques de céréales. En 1990/1991, les records d'excédents d'exploitation ont été réalisés : les bénéfices nets se situent entre 1 F CFA/kg et 17 F CFA/kg. Or, en 1991/1992, l'excédent le plus élevé n'était que de 13 F CFA/kg. Mais l'impact des crises cérésières sur l'amélioration des résultats d'exploitation diffère selon les caractéristiques alimentaires des localités d'implantation des banques de céréales. Dans les provinces excédentaires du Mouhoun, du Gourma et de la Sissili, les marges générées en années de déficit de production sont plus élevées que dans les provinces déficitaires : 7 F CFA/kg à 17 F CFA/kg dans les premières contre 1 F CFA/kg à 7 F CFA/kg dans les secondes.

Certes les nombreuses distributions d'aide alimentaire dans les provinces à risques en cas de pénuries cérésières limitent la marge de manœuvre des vendeurs de céréales pour mieux placer leurs produits. Or, face à la faiblesse des disponibilités locales en céréales, les banques de céréales sont contraintes d'adopter la stratégie d'approvisionnement (achat avec un autre fournisseur) comme méthode d'achat. Ce qui occasionne des charges plus élevées que dans les provinces excédentaires où les banques de céréales pratiquent la collecte (achats directs auprès des producteurs) et ne subissent ni la concurrence des aides alimentaires, ni celle des commerçants ayant une surface financière importante.

Quant aux conditions de financement, leur impact ne semble pas significativement jouer dans la différence de niveau des résultats entre banques de céréales des provinces déficitaires et celles des provinces excédentaires, surtout en années difficiles ; les performances les meilleures en 1990/1991 sont réalisées par les banques de céréales de Kapa (17 F CFA/kg), Bouzourou (13 F CFA/kg) qui, empruntant, leurs fonds de commercialisation à 12, 13% auprès de la CNCA, ne bénéficient pas de conditions financières souples par rapport aux banques de céréales des provinces du Yatenga (dont

celles des Groupements Naam largement subventionnées) de la province du Sanmatenga (où les banques de céréales de l'A.D.R.K. et du P.E.D.I. contractent des prêts respectivement à 6% et 5% de taux d'intérêt), du Gourma et du Mouhoun (qui ont jusqu'ici bénéficié de fonds de roulement sans intérêt auprès de l'ONG Afrique Verte) et des trois provinces du Sahel qui en plus de l'appui de l'ONG Afrique Verte (les associations de Gorgadji et de Aribinda), sont financées par le Comité Régional des Unions du Sahel qui met à leur disposition des prêts à des taux de 3%.

Cependant, la faiblesse des créances (limitant les pertes sur les chiffres d'affaires) liée à l'écoulement rapide des céréales (du fait de la diversité des canaux de distribution, ou encore de la multiplicité des opportunités de ventes au comptant) expliquent les proportions élevées des résultats réels positifs dans les provinces excédentaires : 83 % contre 70 % dans les provinces déficitaires.

Toutefois, une projection sur le long terme de ces résultats d'exploitation réels, effectuée sur le cumul des résultats d'exploitation réels annuels, montre qu'à l'exception de l'U.G.V.O. et de l'ensemble des banques de céréales de l'A.D.R.K., toutes les banques de céréales dégagent des marges suffisantes les années de commercialisation fastes pour supporter les déficits d'exploitation ou les atténuer (en réduisant ceux-ci à la portion congrue). Le cumul des résultats d'exploitation réels sur 2 à 4 campagnes établit que les excédents annuels compensent totalement les déficits annuels dans 76% de banques de céréales.

Quand bien même la question de la rentabilité des opérations commerciales n'a pas été déterminante dans les implantations, les résultats d'exploitation réels déterminés en se situant dans le contexte des banques de céréales ne sont pas si décevants (pour les cas enquêtés). Mais, la contrainte majeure à l'évolution positive de la situation financière de nombre de banques de céréales est interne ; une gestion rigoureuse des crédits de céréales suivie d'une organisation efficiente de la distribution par l'exploitation des disparités spatiales dans les disponibilités céréalières, l'extension de l'espace marchand, en partie celui de la distribution, permettraient aux banques de céréales de supporter les coûts des fonctions directement liées à l'amélioration des activités commerciales.

Les exemples des banques de céréales d'Aribinda dont l'organisation spatiale de la distribution repose sur l'ouverture de plusieurs centres (zones) de décentralisation accompagnée de l'absence de ventes à crédit (sauf en 1991/1992 qui est d'ailleurs la campagne de commercialisation déficitaire au plan financier) et qui arrive régulièrement (sauf en 1991/1992) à dégager des excédents d'exploitation même en supportant toutes les charges d'amortissement liées aux bâtiments et aux moyens de déplacement en donne une idée.

Dans les provinces excédentaires, les trois banques de céréales du Gourma (Balga, Lamiougou et Tangaye), la banque de céréales de Bladi du réseau Afrique Verte montrent qu'une gestion rigoureuse des crédits de céréales d'une part et l'ouverture sur l'extérieur d'autre part, permettent d'atteindre de bons résultats.

Mais le fonctionnement des banques de céréales ne se limite pas aux fonctions commerciales. D'autres moyens sont mis en œuvre les organismes d'appui en vue d'améliorer le déroulement des opérations commerciales et de gestion.

Il s'avère par conséquent nécessaire de comparer les résultats d'exploitation des banques de céréales au coût des fonctions d'appui. Celles-ci sont-elles supportables par les activités commerciales ? Cette question est d'actualité dans la restructuration des politiques agricoles des pays sahéliens en général et du Burkina Faso en particulier où elle se pose en terme de transfert de certaines fonctions d'encadrement aux organisations paysannes ou de privatisation de l'encadrement du monde rural.

1.2. Le coût de l'encadrement : difficilement supportable par la trésorerie des banques de céréales

Les responsables des structures d'encadrement semblent avoir été embarrassés par la question "combien vous coûte l'encadrement des banques de céréales ?" Ceux qui supervisent plusieurs activités ne tiendraient pas de comptabilité analytique qui ferait ressortir la part de chaque activité dans les charges de fonctionnement. En effet, comment déterminer dans le salaire d'un agent d'encadrement, la proportion relative au fonctionnement des banques de céréales et lorsque "dans un même village, un agent peut s'occuper des banques de céréales et des autres unités socio-économiques" (nous a répondu un responsable d'ONG). Si à l'ONG Afrique Verte qui se consacre exclusivement à l'appui aux organisations paysannes de commercialisation de céréales et à la Fédération des Unions des Groupements Naam l'existence d'une cellule de suivi et de promotion des banques de céréales permet de déterminer avec précision le coût de promotion des banques de céréales, au P.E.D.I., à l'Union des Groupements Villageois de l'Oudalan (qui dispose d'une équipe de gestion et de supervision des activités) et à l'Association pour le Développement de la Région du Kaya, la diversité des secteurs d'activités supervisés par l'encadrement nécessite l'estimation des charges relatives aux banques de céréales.

Sur la base du temps de travail que les encadreurs consacrent aux banques de céréales, nous avons établi les charges de fonctionnement liées à la marche des banques de céréales, les autres charges d'investissement et de formation des gestionnaires pouvant être déterminées.

Ainsi, sur les 6 structures d'encadrement, l'A.D.R.K. n'a pas été prise en compte: malgré le nombre non négligeable des banques de céréales qu'elle a financées, elle intervient très peu dans leur suivi. Les activités des équipes d'encadrement sont surtout consacrées aux caisses d'épargne et de crédit.

a. La structure du coût de l'encadrement

Pour avoir promis aux structures d'encadrement de ne pas permettre aux lecteurs de les reconnaître, conditions qu'elles ont tacitement exigées avant de nous fournir les informations comptables, nous ne les nommeront pas. Aussi, seules les données de la campagne de 1990/1991 (les plus récentes au moment de nos enquêtes) ont été obtenues. Celles des années antérieures ne seraient pas accessibles et celles de 1991/1992 n'étant pas encore définitivement arrêtées lors de nos passages.

Toutes les données collectées ont été ramenées aux quantités de céréales commercialisées par les organisations paysannes supervisées par chaque structure pour, d'une part éviter que les différentes structures soient reconnues et , d'autre part, appréhender les moyens mis en œuvre par rapport aux résultats des activités commerciales.

**Tableau n°57 : Le coût de l'encadrement des banques de céréales au Burkina Faso:
l'exemple de la campagne 1990/1991 (données en F CFA/kg)**

ORGANISMES	A	B	C	D	E	Moyenne
Rubrique	F CFA/kg	F CFA/kg	F CFA/kg	F CFA/kg	F CFA/kg	F CFA/kg
Fonctionnement	55,49	28,90	36,36	10,69	43,13	26,40
Salaires	18,59	24,51	17,15	6,47	21,50	13,48
Carburant	3,29	1,89	14,51	1,40	4,90	3,32
Administration	6,57	0,28	1,27	0,36	5,12	2,25
Entretiens logistiques	27,04	0,37	3,43	0,56	7,65	5,26
Amortissements						
Logistiques	-	1,85	-	1,90	3,96	2,09
Formation						
Comites de gestion	28,36	26,41	5,53	-	6,78	6,93
Investissements	139,08	75,32	15,16	10,12	119,13	55,97
Fonds de roulement	139,08	66,08	15,16		63,35	37,15
Infrastructures	-	9,24	-	10,12	30,14	7,55
Moyens de déplacement.					21,64	11,27
DIVERS	2,06	-	-	-	1,12	0,49
TOTAUX	224,99	130,63	57,05	20,81	170,15	89,80

Sources : 1993 - Enquêtes de terrain

Les organismes d'appui ne sont pas au même stade d'évolution dans l'appui aux organisations paysannes de commercialisation des céréales. Les interventions de E et B sont plus récentes que celles de A, C et D. D'où les achats de moyens de déplacement par ceux-ci. L'organisme D s'est doté d'un véhicule et de deux motos pour renforcer son équipe de suivi. L'absence de fonds de roulement mis en place par ce dernier s'explique par le fait que les banques de céréales qu'il supervise ont bénéficié d'une dotation unique. E a, contrairement aux autres, participé au financement (réfection et construction) de magasins de stockage complémentaires pour le compte des banques de céréales qui bénéficient de ses appuis financier et technique. La combinaison de la structure de ses charges à celle de B donne une idée du coût de la mise en place des banques de céréales en années difficiles

Dans 3 organismes (A, B et E) sur 5, les investissements absorbent plus de la moitié des charges : 58%, 62% et 70% respectivement à B, A et E. Ils consacrent directement plus de 80% de leur investissement à la commercialisation des céréales : 100%, 87,73% et 56,53% en fonds de roulement à A, B et E et 25% en magasins de stockage à E alors que D, dont la zone d'intervention est plus étendue, a opté pour l'amélioration des conditions de suivi par l'achat de moyens de déplacement nécessaires à la mobilité des agents.

Quant à la formation, elle englobe les opérations de développement qui, a priori, n'ont pas de lien avec les volumes commercialisés. Elle peut être perçue comme une contribution à l'amélioration des conditions humaines de gestion. Les différences de coût constatées sont dues à la taille des organisations paysannes que chaque organisme appuie et à la méthode d'intervention.

Tableau n°58 : Les conditions de prise en charge de la formation des gestionnaires des banques de céréales.

ORGANISMES	A	B	C	D	E
	F CFA	F CFA	F CFA	F CFA	F CFA
RUBRIQUE					
Perdiem/auditeur/jour	500	500	-	-	1000
Perdiem/formateur/jour	1500	-	x	-	2500
Perdiem/aide formateur/jour	1000	-	x	-	2500
fournitures de formation	x	x	x	x	x
Déplacement des auditeurs	x	-	-	x	x
Nourriture des auditeurs	x	-	x	x	-
Hébergement des auditeurs	x	x	x	x	x

Sources : 1993 - Enquêtes de terrain

x : éléments de la formation pris en charge mais dont le montant varie en fonction du nombre d'auditeurs

- : pas de prise en charge

L'élément de différenciation que nous privilégions ici, parce qu'entraînant deux conceptions opposées des interventions en matière d'appui technique, est la rémunération des auditeurs. Selon les organismes A, B et E qui rémunèrent les paysans à former, il s'agit de stimuler la participation des gestionnaires de banques de céréales et de leur accorder une forme de compensation pour le temps consacré aux séances de formation. Tandis que C et D soutiennent que la rémunération des auditeurs n'inculque pas aux paysans la nécessité (pour eux) de se former.

En effet, s'il est admis que les participants méritent une sorte de dédommagement, il est aussi malheureusement constaté que dans plusieurs organisations paysannes, les perdiems influencent le choix des membres à former. Les rencontres non rémunérées n'intéressent généralement pas les leaders. A moins qu'elles ne débouchent sur un éventuel apport financier. Le responsable d'une ONG intervenant exclusivement dans la formation semble avoir perçu les effets pervers de la rémunération des paysans à former sur l'extension de la formation aux autres membres des organisations paysannes : *<< Dans cette région, aucun leader ne viendra aux formations que nous dispensons s'il n'est pas sûr d'obtenir quelque chose. Nous sommes obligés de nous aligner. Nous constatons que ce sont les mêmes qui participent même s'ils n'ont rien de plus à apprendre sur le contenu des formations programmées >>*, ce qui ne favorise pas l'extension des connaissances aux autres membres, limite donc leur capacité de participer à la gestion et par conséquent entrave la démocratisation de la gestion des banques de céréales. Pour un leader paysan à qui nous avons fait part de l'opposition de principe de ce responsable d'ONG (sans le nommer) à la rémunération des auditeurs rétorque : "si les fonctionnaires n'acceptent pas d'aller en stage ou de participer à des rencontres (séminaires, colloques) sans perdiem, pourquoi les paysans le feraient-ils ?".

Pour le fonctionnement, le deuxième poste de charges important est partout ailleurs (à l'exception de A) consacré à la rémunération du personnel. Les salaires occupent entre 40,17% (à C) et 84,81% (à B) des charges de fonctionnement. Les achats de carburant qu'entraînent les multiples déplacements de contacts avec les bailleurs de fonds et de suivi des banques de céréales occasionnent 10% des charges de fonctionnement. Le rayon des zones d'intervention, la situation géographique de l'organisme par rapport au centre de négociation sont les principaux facteurs explicatifs des différences entre les organismes. La portion congrue des dépenses réellement effectuées est consacrée aux frais administratifs. Là aussi, les moyens de communication avec l'extérieur introduisent des disparités notables. A et E qui utilisent couramment le téléphone comme moyen de communication ont des charges administratives plus élevées que B, C et D dont les dépenses sont en partie destinées aux fournitures de bureau. Une charge à ne pas négliger est l'amortissement des moyens de déplacement. Ceux de A et C que nous avons classés comme étant déjà amortis n'ont pas été pris en compte dans l'établissement des charges. Dans les trois organismes restants, les amortissements des engins roulants auraient représenté entre 6 et 22% des charges s'ils constituaient des dépenses réellement réalisées.

Il importe cependant d'en tenir compte dans l'appréciation des coûts d'appui aux banques de céréales comme dans toutes opérations dont l'objectif à long terme est l'auto-promotion, l'autofinancement des activités qui en sont dépendantes ; les frais d'entretien que les moyens de déplacement ont nécessité aux organismes A et E (soit respectivement 48,73% et 17,72% des charges) représentent le coût de renouvellement du matériel nécessaire au bon fonctionnement des structures qui, certes sont financées par des ressources externes aux activités mises en oeuvre, mais le seraient par les revenus générés par celles-ci.

Incontestablement, le coût de revient réel des banques de céréales ne pourrait être supporté par les ressources générées par les activités commerciales. Quels que soient la campagne agricole considérée, la situation céréalière de l'espace d'implantation des banques de céréales et les cas de figure des résultats d'exploitation déterminés, les charges totales d'intervention des quatre organismes (A, B, C et E) sont largement supérieures aux résultats d'exploitation des banques de céréales. L'organisme D, avec en moyenne 20,81 F CFA/kg, a un coût d'intervention proche des situations financières des banques de céréales des provinces excédentaires en années de faibles productions, les analyses précédentes ayant établi que (dans le département de Fara dans la province de Sissili) les 4 banques de céréales de Kapa, Bouzourou, Fitien et Fara et 2 banques de céréales (Lamougou, Tangaye) ont des résultats d'exploitation réels de 12 F CFA/kg à 17 F CFA/kg.

Mais, toutes les charges ne sont pas annuellement supportées. La formation et les investissements ne sont pas des dépenses récurrentes. Les dépenses principales qu'exigerait une structure privée d'appui-conseils en lieu et place des organismes d'appui se limiteraient au fonctionnement.

Quelle est alors la capacité financière des banques de céréales à assurer l'encadrement tout en assumant leurs fonctions? La rubrique qui va suivre nous en donnera une idée.

b. L'incapacité des banques de céréales des provinces déficitaires à supporter le coût de leur encadrement

Une autre démarche d'appréciation du coût de l'encadrement consiste à partir du principe que sa prise en charge par les organisations paysannes concerne seulement les charges de fonctionnement directement destinées aux activités commerciales. Aussi, si nous estimons que les charges de la campagne 1990/1991 n'auraient pas sensiblement varié entre 1989/1990 et 1991/1992, le coût de fonctionnement des organismes d'appui de 1989/1990 à 1991/1992 serait de :

Tableau n°59 : Coûts de fonctionnement des structures d'encadrement des banques de céréales au Burkina Faso de 1989/1990 à 1991/1992. (Estimations à partir des charges de fonctionnement de 1990/1991).

Organismes	A F CFA/kg	B F CFA/kg	C F CFA/kg	D F CFA/kg	E F CFA/kg	Moyenne F CFA/kg
Campagnes						
1989/1990	15,19	-	34,97	20,56	-	18,98
1990/1991	55,49	28,90	36,36	10,69	43,13	26,40
1991/1992	123,97	32,64	19,40	28,95	17,93	25,93
Moyenne	32,64	30,66	27,87	16,97	25,33	24,29

Source : 1993 - Enquêtes de terrain

Le coût moyen annuel de l'encadrement (24,29 F CFA/kg) ne peut être supporté par la trésorerie d'aucune banque de céréales. Même la moyenne annuelle de l'organisme D, la plus faible, la serait très rarement ; les résultats d'exploitation réels supérieurs à cette moyenne ont été réalisés par Rambo (19 F CFA/Kg en 1989/1990) et Kappa (17 F CFA/kg en 1990/1991), soient seulement 2 interventions sur 63. Mais le coût de fonctionnement annuel le plus bas (D 10,69 F CFA/kg en 1990/1991) est compatible avec quelques résultats d'exploitation réels (ceux qui sont supérieurs ou égaux à 10 F CFA/kg) représentant près du tiers (28,57%) des interventions des banques de céréales. Dans les provinces excédentaires du Mouhoun, de la Sissili et du Gourma, 47,83% des interventions des banques de céréales se solderaient par des résultats d'exploitation réels suffisamment intéressants pour supporter le coût annuel de l'encadrement le moins élevé. Or, dans les provinces déficitaires, la proportion n'est que de 17,5%. Dans les deux types de provinces, la grande partie des interventions ne dégagerait pas de résultats financiers significatifs face au coût d'encadrement le plus bas.

En somme, le coût d'encadrement moyen annuel qui, en fait, ne se répercute pas sur les charges commerciales des banques de céréales (sinon les résultats d'exploitation calculés baisseraient de façon drastique) représente une forme de subvention que les banques de céréales perçoivent du fait de l'encadrement dont elles bénéficient. Une autre forme de subvention sont les conditions de financement souples. Celles-ci, comparativement à celles de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) sont moins contraignantes.

1.3. Des fonds de commercialisation en grande partie subventionnés par rapport aux conditions du marché financier national

Les résultats d'exploitation établis et examinés plus haut l'ont été selon les conditions de financement des banques de céréales. Nous tenterons de déterminer les avantages financiers dont bénéficient les banques de céréales du fait des différentes formules de mise en place des fonds de commercialisation. La condition de financement de référence est celle de la CNCA, principale structure financière d'appui aux activités agricoles au Burkina Faso. A l'exception de l'association de Fara, aucune des organisations paysannes de commercialisation des céréales sur lesquelles nous avons mené des enquêtes approfondies n'est financée selon les critères de la CNCA..

Ainsi :

- dans la province déficitaire du Yatenga, les banques de céréales des Groupements Naam ont bénéficié d'une dotation unique de 30 tonnes de céréales chacune dont les produits des ventes servent désormais de fonds de commercialisation (cas de Silga, Rim et Mouni). Celles des villages de Solobo, You, Rambo et Titao supervisées par le CRPA ont été financées selon les conditions suivantes : prêts à long terme (5 ans) sans intérêt (Rambo) ; prêts à moyen terme (3 ans) avec un taux d'intérêt de 9% (Titao); prêts de campagne affectés d'un taux de 10% (You et Solobo) ;
- dans les provinces du Mouhoun et du Gourma, les organisations paysannes devraient rembourser les fonds de roulement initiaux à partir des bénéfices réalisés par les activités commerciales (50% des marges nettes devraient initialement être utilisés à cet effet) ;
- dans la province du Sanmatenga, les banques de céréales suivies par le P.E.D.I. et celles membres de l'A.D.R.K. fonctionnent sur le prêt à court terme aux taux de 5% et 6% respectivement pour le premier et le second organisme ;

- dans les trois provinces du Séno, du Soum et de l'Oudalan, les organisations paysannes ont chacune plus d'une source de financement. Les associations d'Aribinda et de Gorgadji (dans les provinces du Soum et du Séno) en plus des fonds de roulement initiaux mis en place par l'ONG Afrique Verte (aux mêmes conditions que dans les provinces du Mouhoun et du Gourma) empruntent ou s'approvisionnent en céréales auprès du Comité Régional des Unions du Sahel dont elles sont membres au taux de 3% (en cas d'emprunt) ou remboursent la valeur des céréales majorée de 1 F CFA/kg (100 F CFA/kg sur le sac de 100 kg). Quant à l'Union des Groupements Villageois de l'Oudalan, après avoir marché avec ses fonds propres et sans doute à cause des nombreuses créances (de 1987/1988 et 1991/1992, le cumul des créances avoisinerait les 14 millions de F CFA selon le responsable de l'association que nous avons rencontré) qui ont durement entamé sa trésorerie et donc réduit considérablement ses potentialités commerciales, s'adresse désormais au Comité Régional des Unions du Sahel pour avoir de quoi vendre.

Quoiqu'il en soit, ces modes de financement (différents d'une banque de céréales à l'autre dans une même province, un même département) sont plus souples, moins contraignants que ceux de la CNCA, la banque agricole prêtant à des taux variant entre 11 et 13% (de 1989 à 1994). Mais, les taux de remboursement laissent parfois à désirer. Dans la province du Yatenga, la situation des fonds de roulement en 1990 mis en place par le Fonds de l'Eau et de l'Équipement Rural (de 1981 à 1987) auprès de 14 banques de céréales supervisées par le projet ACOPAM en donne une idée. Seulement, 3 banques de céréales ont soldé leur crédit, 1 banque de céréales n'a effectué aucun versement et dans les 10 restantes, les taux de remboursement varient entre 33,88% et 98,74%, la majorité (6 banques de céréales sur 10) des remboursements étant inférieure à 75% du capital emprunté (taux de garantie ou de couverture du capital en principe réclamé par la CNCA).

Comparativement aux conditions bancaires (représentées ici par celles de la CNCA), les fonds de commercialisation de la majorité des banques de céréales sont subventionnés. Il importe d'estimer la subvention pour nourrir les débats et orienter les décisions sur les formes de financement à adopter dans le secteur agricole. A partir des charges des différents comptes d'exploitation, nous pouvons déterminer le capital que les banques de céréales aurait sollicité auprès de la CNCA. Celui-ci équivaut aux charges totales moins les amortissements, les créances, la valeur des stocks initiaux et les intérêts des emprunts qui ont été déjà versés.

Si l'on affecte au résultat de l'opération (capital ou fonds de commercialisation à solliciter) le taux de 13% sur 12 mois (quand bien même la période de commercialisation s'étend sur 9 à 10 mois au maximum selon que la vente se déroule dans les provinces déficitaires ou excédentaires, les remboursements des ventes à crédits la prolongent) l'on obtient les frais financiers que nous désignons par subventions sur les fonds de commercialisation.

Tableau n°60 : Subventions perçues sur les conditions de financement des fonds de commercialisation (référence à la CNCA) de 1988/1989 à 1991/1992.

	Montants des Fonds à solliciter (F CFA)	Subventions ⁶⁵ aux banques de céréales (F CFA)	Quantités totales Commercialisées (Kg)	Subventions moyennes (F CFA/kg)
Sahel	133 465 160	17 350 471	1 792 439	9,68
Sanmatenga	22 050 660	2 866 586	309 051	9,28
Yatenga	22 809 635	2 965 253	308 220	9,62
Mouhoun	14 759 680	1 918 758	210 150	9,13
Gourma	6 479 475	842 332	79 900	10,54
Total	199 564 610	25 943 400	2 700 110	9,61

Sources : 1992/1993 - Enquêtes de terrain

Les subventions concédées aux banques de céréales varient de 800 mille F CFA à près de 18 millions de F CFA. Ce qui représente en moyenne 9,61 F CFA par kg de céréales subventionnés ou, ce qui est plus significatif, 9,23 F CFA par kg de céréales commercialisé par toutes les banques de céréales enquêtées. Le rapport de l'atelier de réflexion (OP cit P11), s'appuyant sur les expériences du Bureau International du Travail à Zinder (Niger) estime que la moyenne est de 3,5 F CFA/kg sur une période de commercialisation de 6 mois. Mais, l'étude n'a pas pris en compte la sacherie, la manutention et la rémunération du personnel gérant (que nous avons considérées). En fait, l'estimation du coût d'opportunité du capital a exclusivement porté sur le prix d'achat des grains. En revanche, le coût économique (qui correspond dans notre cas au coût d'opportunité du capital) établi par l'atelier à partir des principales charges commerciales est en moyenne de 9,5 F CFA/kg.

⁶⁵

Subventions ou frais financiers : 13 % du total des montants à solliciter auprès de la CNCA

Au regard des résultats d'exploitation réels (obtenus dans des conditions souples de financement), il s'avère que très peu de banques de céréales supporteraient régulièrement les taux bancaires. Seules les années de crises céréalières avantageraient les banques de céréales des contrées excédentaires comme celles de la province du Gourma où les résultats d'exploitation moyens annuels sont supérieurs à 11 F CFA/kg (11,73 F CFA/kg) et ceux des campagnes agricoles à déficits de production aigus atteignent 15 F CFA/kg (cas de 1990/1991 à Lamiougou et à Tangaye). Dans les provinces excédentaires, la multiplicité des canaux de ventes en gros (possibilités de ventes aux exploitations agricoles déficitaires, aux commerçants, aux organisations paysannes des localités déficitaires et aux organismes caritatifs) réduirait la durée de la période de commercialisation et les frais financiers. Ainsi, en 1992/1993, les organisations paysannes des provinces du Mouhoun et du Gourma appuyées par Afrique Verte ont écoulé l'essentiel de leur stock en juillet par des ventes massives à Caritas (la durée des emprunts aurait été de 7 à 8 mois, soit une baisse de près de 50% des frais financiers).

Par contre, dans les provinces déficitaires, l'espace de distribution est limité aux localités déficitaires. Or, les ventes exclusives aux populations ne sont pas de nature à favoriser l'écoulement rapide des stocks. Au cas où il serait question d'amener ces organisations paysannes à recourir au marché financier, le problème de la stratégie commerciale dans l'espace jusque là adoptée et qui correspond aux fonctions sécuritaires des banques de céréales se poserait. Autrement dit, c'est la fonction principale des banques de céréales dans les provinces déficitaires qui devrait être repensée.

Car, assurer la sécurité alimentaire des populations dans les contrées régulièrement déficitaires au plan céréaliier, éviter autant que faire se peut une rupture des stocks céréaliiers avant les prochaines récoltes, sont incompatibles avec des ventes massives hors de l'espace à sécuriser.

En somme, si nous comparons les résultats d'exploitation réels aux appuis financiers (conditions souples de financement des fonds de commercialisation), nous constatons que la grande majorité des banques de céréales sont financièrement subventionnées et que, par conséquent, elles ne s'accommoderaient pas aux conditions de financement des banques (du marché financier). Mais, est-ce à dire que les banques de céréales sont excessivement subventionnées comme le soulignent Elliot Berg et Laurence Kent (op.cit) ? N'y a-t-il pas lieu de tenir compte des retombées des activités commerciales des banques de céréales avant de porter tout jugement sur leur efficacité?

2. Perception et Impacts des banques de céréales

Les BC influencent le fonctionnement des marchés locaux de céréales. Les commerçants en tiennent compte dans leurs interventions.

Les populations des villages d'implantation des BC sont sensibles aux effets qu'elles exercent sur le système local de commercialisation. Des enquêtes auprès des producteurs et quelques commerçants locaux ont permis de les mettre en évidence. Les personnes interviewées ont exprimé les changements notables dans les pratiques commerciales des marchands dus au fonctionnement des banques de céréales.

2.1. Perception paysanne du rôle des BC sur le fonctionnement des marchés locaux

Une pré-enquête qualitative effectuée dans les villages de Ménégon et de Kari appartenant respectivement aux provinces déficitaire de l'Oudalan et excédentaire du Mouhoun a établi 7 avantages notables pour les populations. Les personnes interrogées pendant l'enquête proprement dite devaient en citer trois par ordre d'importance décroissant. Au total, 479 personnes, chefs d'unités familiales, ont été interrogées et 1 182 réponses ont été collectées.

Il convient de préciser que l'enquête n'a pas été réalisée à partir d'un plan de sondage qui nous aurait demandé plus de moyens matériels que ceux dont nous disposons. Les enquêteurs, ressortissants des villages d'enquêtes, devaient interviewer les personnes censées avoir des rapports avec les banques de céréales. Les enquêtés ont été choisis parmi les membres et les non-membres des organisations paysannes.

a. La facilité d'obtenir les céréales : la fonction la mieux appréciée quelque soit la zone agro-climatique

L'occasion offerte par les banques de céréales de s'approvisionner rapidement et sans effectuer des déplacements en années difficiles est la plus appréciée. Près de la moitié des réponses (500 réponses favorables sur 1 182 recueillies). Dans les provinces déficitaires, 47 % des avis établissent que les banques de céréales facilitent l'obtention des céréales lorsque la production céréalière est médiocre (23 % des réponses) et quelle que soit la physionomie de la campagne agricole (24 % des réponses).

Les populations des provinces excédentaires s'approvisionnant auprès des banques de céréales pour combler un déficit de production ou de consommation, estiment que celles-ci jouent un rôle très important en années difficiles. Elles leur évitent de longs déplacements, lorsqu'elles doivent se procurer les vivres, après en avoir vendu à la récolte.

Cette appréciation aurait sans doute évolué; à partir de 1997, les populations des provinces excédentaires perçoivent dès la récolte 80 % des ventes du coton. La surcommercialisation des céréales, due à la faiblesse des revenus à la récolte, serait atténuée. Cela réduirait les achats de céréales auprès des BC.

Il serait intéressant d'effectuer une étude qui analysera l'impact du paiement des revenus du coton à la récolte sur le fonctionnement du marché céréalier.

Après la facilité d'achat des vivres, due à la proximité des céréales, les banques de céréales contribuent à accroître les occasions de ventes. Les populations des villages de Kari et de Blady (dans la province excédentaire du Mouhoun) disposent d'un canal pour écouler régulièrement leurs produits. Les banques de céréales de ces villages achètent fréquemment des céréales à tout moment de l'année grâce à l'appui de l'ONG Afrique Verte. Si bien que les exploitations agricoles «ne sont plus contraintes d'attendre les jours de marché pour trouver un acquéreur» (expliquent les paysans).

Les collecteurs sont moins présents sur les marchés locaux. Les populations voulant vendre des céréales doivent se rendre dans un grand centre. Cette contrainte est atténuée dans le cas des banques de céréales appuyées par Afrique Verte, généralement fréquentes sur les marchés locaux pendant la saison sèche pour collecter les céréales en vue de répondre à des appels d'offres. Elles remédient ainsi à quelques imperfections du système classique des marchés céréaliers.

Ces exemples montrent que des banques de céréales des localités excédentaires peuvent jouer un rôle considérable dans l'écoulement des céréales. Mais, faut-il qu'elles soient dans un cadre qui leur assure des débouchés à l'extérieur.

Aussi, les populations considèrent que les conditions d'accès économiques aux céréales sont plus avantageuses dans les banques de céréales que partout ailleurs. Les exploitations agricoles des localités déficitaires constatent que les prix de ventes des céréales sont moins élevés dans les banques de céréales que chez les commerçants locaux. Les conditions de vente à crédit pratiquées par les banques de céréales sont aussi moins contraignantes, selon les membres des organisations paysannes. Les intérêts sur les céréales cédées à crédit sont faibles, comparés à ceux en vigueur chez les commerçants. Ils représentent environ 16 % du capital emprunté (l'intérêt sur un sac de 100 kg vendu à

crédit est d'une tine, un sac de 100 kg représentant 6 tines). En plus, les bénéficiaires des ventes à crédit ne sont pas astreints à respecter des délais de remboursement. Chacun s'acquitte de ses dettes selon ses capacités financières du moment.

Néanmoins, l'absence de rigueur dans la gestion des ventes à crédit menace la pérennité des banques de céréales, surtout dans les localités déficitaires.

Dans les villages excédentaires, les ventes à crédits sont rares. Elles ont lieu lorsque la banque de céréales est confrontée à des difficultés d'écoulement. C'est sans doute la raison pour laquelle, les populations interrogées dans les provinces excédentaires sont indifférentes à la vente à crédit, comme moyen notable d'accès des céréales.

b. L'influence sur le fonctionnement des marchés locaux

Quelle que soit la zone agro-climatique, la grande majorité des populations estime que les banques de céréales exercent une influence sur le fonctionnement du marché local. Sur les 382 personnes qui ont donné leurs avis sur l'évolution des prix des céréales en fonction des achats effectués par les banques de céréales, 327 personnes constatent que les prix des céréales montent lorsque les organisations paysannes commencent les achats. Les commerçants locaux majorent les prix d'achat aux producteurs.

Le prix du plat de céréales (unité de mesure la plus utilisée et contenant environ 3 kg) augmente de 10 F CFA à 25 F CFA. Des organisations paysannes qui ont déjà conclu des marchés (quantités et prix déjà fixés avec le client) arrivent difficilement à supporter la hausse des prix. Celle de Balga (dans la province excédentaire du Gourma) et de Oury (province du Mouhoun) ont recours aux préfets pour interdire l'intervention des commerçants locaux. Tandis qu'à Tangaye (dans la province excédentaire du Gourma), les commerçants locaux et l'organisation paysanne s'entendent pour acheter à tour de rôle.

En revanche, dans les villages déficitaires, les commerçants locaux subissent les opérations de ventes des banques de céréales. 150 personnes sur 239 constatent que les prix baissent lorsque les banques de céréales vendent. Dans les villages déficitaires, les organisations paysannes ont une capacité d'intervention plus importante que les commerçants. «avec à peine 400 000 F CFA de fonds de commerce et un petit entrepôt, je ne peux me comparer à l'Union du Groupement Villageois qui dispose d'un magasin d'environ 60 tonnes et investit des millions de F CFA dans la commercialisation des céréales» (s'exclame un commerçant d'Aribinda). «En plus, à tout moment de l'année, l'Union du Groupement Villageois peut être approvisionnée par la structure d'appui» (renchérit un autre

commerçant d'Aribinda). A Fallagountou, localité située dans la province du Séno et faisant frontière avec le Niger, deux commerçants affirment que la Banque de céréales influence leur intervention.

Avant la mise en place de la banque de céréales, ces commerçants achetaient les céréales avec les producteurs nigériens à la récolte. Ils attendaient la saison sèche, et parfois la saison des pluies, lorsque le marché du village n'était plus accessible par les nigériens, pour vendre les vivres. Aussi, dans le village de Gorgadji, situé dans la province du Séno, tandis que les banques de céréales commercialisent entre 172 tonnes et 46 tonnes respectivement en 1989/1990 (année difficile) et 1991/1992 (années de bonnes productions au niveau national) le seul céréalier du village commercialise à peine 40 tonnes par an.

L'influence des banques de céréales sur le marché des céréales est plus perceptible au niveau villageois qu'à l'échelle supra-villageoise. Aux yeux des populations, le rôle premier joué par les banques est la facilité d'approvisionnement, et ce, quelle que soit la zone agro-climatique. Dans les provinces excédentaires, les organismes d'appui s'attendaient à ce qu'elles achètent les céréales à des prix plus rémunérateurs que les commerçants, ou qu'elles favorisent la montée des prix. Cette fonction n'est pas assumée de façon soutenue. Les banques de céréales ne sont pas enclines à jouer le jeu de la concurrence, favorable à cet effet. En témoignent la répartition des moments d'intervention entre elles et les commerçants locaux et l'interdiction de ces derniers d'acheter les céréales concurremment avec elles.

Aussi, les achats effectués par les banques de céréales se déroulent sur la place du marché, auprès de fournisseurs qui fractionnent leurs ventes en petites quantités. Les variations de prix imputables aux opérations d'achats sont faibles par unité de mesure locale. Ainsi, leur influence sur le niveau des prix est timidement ressentie par les populations des provinces excédentaires.

2.2. Les différentes formes de subvention aux économies des ménages ruraux

Il aurait été intéressant d'examiner la situation initiale des exploitations agricoles, ce qui nous aurait mieux renseigné sur le rôle joué par les banques de céréales dans les conditions de vie des populations.

L'opération, exigeante en temps et en moyens matériel, ne pouvait être convenablement réalisée dans le cadre de cette étude. Ce faisant, nous tenterons de quantifier les avantages qualitatifs précédemment cités par les populations.

Notre analyse sera axée sur les retombées des opérations d'achat et de vente. Nous essayerons d'apporter des éléments de réponse aux questions suivantes : que tirent les populations des opérations commerciales des banques de céréales ? Comparativement aux commerçants, quel bénéfice les banques de céréales apportent-elles aux exploitations agricoles?

Gergely et al (1991, op cit) soulignent que les banques de céréales, en ne commercialisant que 5 % des céréales mises en marché, ne peuvent influencer les prix pratiqués sur les marchés. Les auteurs estiment qu'il faudrait généralement jouer sur 20% du marché pour l'influencer. Ces données nationales cachent des dynamiques locales. Nos enquêtes auprès des populations, révèlent qu'au niveau villageois, cadre d'intervention des banques de céréales, la situation est différente. L'influence des banques de céréales sur la pratique des commerçants locaux notamment sur les prix n'est pas négligeable dans les localités où les organisations paysannes continuent la commercialisation des céréales.

a. Impact des achats sur les prix d'achat aux producteurs dans les provinces excédentaires

Presque toutes les banques de céréales achètent aux prix pratiqués sur les marchés. Dans bien des cas, elles ne proposent pas des prix d'achat supérieurs aux commerçants.

Des exemples d'achats aux producteurs à des prix plus élevés que les commerçants sont très rares. Mais les opérations d'achats entraînent la hausse des prix d'achats aux producteurs, selon les populations enquêtées et les organisations paysannes rencontrées. Des relevés de prix effectués sur le marché de Kari, village situé à 12 km de Dédougou (Province du Mouhoun) sur l'axe Dédougou-Bobo-Dioulasso, en donnent une idée.

Tableau n°61: Aperçu de l'influence de la banque de céréales de Kari sur les prix d'achat aux producteurs : Janvier - Mai 1993.

Mois	Prix moyen (FCFA/kg) d'achat aux producteurs dans le marché	Achat de la BC (kg) (1)	Prix d'achat de la BC (FCFA/kg)
Janvier	45	2500	45
Février	45	1000	45
Mars	36	-	-
Avril	45	400	45
Mai	45 - 50	9250a	46 - 51,25*
Juin	50	2000b	50 - 51,25*
Novembre (1992)	45	40 000	45
Décembre (1992)	45	9000	45

Source : 1993 - Enquêtes de terrain

(1) : Achats effectués par la BC

(a) et (b) : achats avec un commerçant du village

*: prix d'achat avec un commerçant du village

La période des relevés des prix correspond à celle des achats de céréales effectués par la banque de céréales de Kari. Les données révèlent que :

- de novembre à février, les prix d'achats aux producteurs passent de 36 F CFA/kg à 45 F CFA/kg. La banque de céréales du village a effectué pendant cette période, plus de la moitié de ses achats : 16 500 kg sur 28 600 kg;
- l'arrêt des achats en mars aurait ramené les prix sur le marché à leur niveau de novembre. La banque de céréales n'avait pas encore perçu les recettes de la vente des 16 500 kg livrées à Afrique Verte, lui permettant d'effectuer une seconde opération d'achat;
- la reprise des collectes en avril provoque la remontée des prix à 45 F CFA/kg et même à 50 F CFA/kg à partir de la mi-mai à juin, lorsque d'importantes quantités de céréales sont demandées par l'organisation paysanne.

La tendance des prix corrobore les avis des populations sur l'incidence des collectes des banques de céréales sur les caractéristiques des marchés locaux.

Dans cet exemple, la hausse des prix imputable à l'intervention de la banque de céréale est de 20 %. Elle a exceptionnellement acheté plus cher que les commerçants locaux, car elle a bénéficié d'un marché d'écoulement dont les conditions (quantité et surtout prix) lui sont communiquées d'avance.

La montée du niveau des prix d'achat aux producteurs contribue non seulement à améliorer le revenu des paysans mais surtout à atténuer les effets néfastes de la surcommercialisation. Des exploitations agricoles tout juste auto-suffisantes, mais parfois obligées de vendre des céréales pour faire face à des dépenses incompressibles, vendent moins de vivres pour satisfaire leurs besoins monétaires, lorsque les prix des céréales montent. La production familiale est ainsi épargnée d'un prélèvement considérable de céréales. A Kari, on peut estimer à 20 % l'économie en quantités de céréales réalisées par des exploitations agricoles fragiles (tout juste autosuffisantes) durant les achats massifs de la banque de céréales.

b. L'impact des ventes sur les prix aux consommateurs dans les localités déficitaires.

Les résultats des enquêtes sur la perception paysanne de l'impact des banques de céréales sur les marchés locaux indiquent que 62 % des personnes interrogées dans les villages déficitaires estiment que les commerçants baissent les prix de vente lorsque les banques de céréales ouvrent.

Plus particulièrement dans le village de Fallagountou, 66 % des personnes enquêtées estiment que la banque de céréales influence le niveau des prix de vente des céréales.

Les 3 commerçants du village rencontrés en juin 1993 ont pratiqué des stratégies différentes lorsque la banque de céréale a commencé à vendre. L'un a maintenu son prix à 65 F CFA la boîte de tomate de 800 g, tandis que les deux autres ont légèrement baissé les leur de 70 F CFA à 60 F CFA la même unité de mesure. La banque de céréales la proposait à 55 F CFA.

Mais y-a-t-il un rapport entre les quantités de céréales vendues par la banque de céréales et les variations intra-annuelles des prix ? Nous nous référerons à l'année 1992.

Tableau n°62: Quantités de céréales vendues par la BC de Fallagountou et variations des prix des céréales de Juin à Août 1992

Mois	Vente de la BC (kg)	Prix de vente à la BC FCFA/kg	Prix hebdomadaires Des céréales / kg sur le marché F.CFA			
			1ère Semaine	2è semaine	3è semaine	4è semaine
Juin	7500	80	87	87	87	87
Juillet	18 250	80	87	101	109	116
Août	24 000	86	109	109	109	109

Sources: 1992 Enquête de terrain 1992 et mercuriales des prix du Service d'Alerte Précoce (SAP)

Nous constatons que malgré les ventes de céréales par la banque de céréales, les prix ont régulièrement grimpé de début juillet à la 4è semaine de juillet. La chute à partir de la 1ère semaine de août coïncide avec la mise en marché de près de 50 % des ventes locales de la banque de céréales: 24 000 kg sur les 49 750 kg vendues aux populations. Cependant, pendant la même période, l'OFNACER a aussi écoulé d'importantes quantités de vivres dans les marchés locaux à 50 F CFA/kg. La baisse des prix de vente aux consommateurs est certainement le résultat des effets conjugués des interventions de la Banque de céréales et de l'OFNACER.

En effet, des exemples indiquent que les banques de céréales influencent les variations intra-annuelles des prix des céréales au niveau des marchés locaux. Et cela d'autant plus qu'elles y disposent à la saison des pluies de quantités importantes de céréales commercialisables, surtout dans les villages généralement confrontés à des pénuries alimentaires.

c. Les subventions liées au différentiel des conditions de ventes par rapport au réseau marchand.

En plus des banques de céréales, les populations s'approvisionnent auprès des parents, des voisins, à l'OFNACER et sur les marchés.

Dans notre analyse, nous privilégierons la comparaison des conditions de vente pratiquées par les banques de céréales avec celles des commerçants, pour les raisons suivantes :

- la possibilité d'obtenir des éléments significatifs de comparaison, notamment les prix;
- l'objectif des banques de céréales est de concurrencer les commerçants;
- la grande partie des achats de céréales par les populations se déroulent sur les marchés.

Nous tiendrons compte des deux types de cessions pratiqués par les banques de céréales, la vente au comptant et la vente à crédit.

- La vente au comptant

Quels avantages les populations ont elles à s'approvisionner dans les banques de céréales comparativement aux marchés locaux ? L'élément de comparaison le plus indiqué est constitué par les prix de vente.

Tableau n°63 : Comparaison des Prix de vente pratiqués par les BC avec ceux des commerçants sur les marchés : Cas de la province du Yatenga

Banques de céréales	T I T A O			Y O U			S O L O B O			R A M B O			R I M			M O U N I			S I L A G		
campagne	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92
prix BC (FCFA/kg)	79	93	70	78	85	77	79	115	65	78	97	75	75	102	-	76	122	75	72	100	-
prix marché (FCFA/kg)	87	125	75	85	120	73	87	125	75	87	120	75	82	112	-	79	112	74	82	112	-
écart FCFA/kg	8	32	5	7	35	-4	8	10	10	9	23	0	7	10	-	3	-10	-1	10	12	-
Marché de référence	Titao	Titao	Titao	Titao	Titao	Titao	Titao	Titao	Titao	Titao	Titao	Titao	OHG	OHG	OHG	OHG	OHG	OHG	OHG	OHG	OHG
Période de référnce	Fév – Août	Jan - Sept	Juin- Août	Jan - Sept	Fev	Mars- Août	Mars- Août	Fev - Mars	Juin - Août	Mars- Juillet	Jan- Fev	Mai- Août	Août	Jan- Juillet	-	Jan - Sept	Jan- Juillet	Juin- Août	Juillet Sept	Jan- Juille t	-

Sources : Cahiers de gestion des BC, Rapports annuels de la zone de Titao, OFNACER (SIM) et interviews. ONG : Ouahigouya

Tableau n°64 : Comparaison des Prix de vente pratiqués par les BC avec ceux des commerçants sur les marchés: Cas des provinces du Mouhoun et du Gourma.

	K A	R I	B L A	D I	L A H	O U R Y	T A N	G A Y E	B A L	G A	L A M I O U	G O U
Campagnes	90/91	91/92	90/91	91/92	90/91	91/92	90/91	91/92	90/91	91/92	90/91	91/92
Prix BC (F CFA/kg)	86	75	90	62,5	75	60	87,5	85	95	92	80	86
Prix marché (F CFA/Kg)	95	80	93	75	75	63	111	90	100	95	110	93
écart (F CFA/Kg)	9	5	3	12,5	0	3	27,5	5	5	3	30	7
Marché de référence	Kari	Kari	DDG*	DDG	Lah	Oury	Tangaye	Tangaye	Balga	Balga	Lamiougou	Lamiougou
Période de référence	Avril	Juil-Août	Mars-Juillet	Juill-Août	Mai-Sept	Mai	Avril	Juillet	Mai	Juillet	Mai	Juillet

Sources : Cahiers de gestion des BC, mercuriales des encadreurs de Balga, Tangaye, Lamiougou, Kari, Bladi et Oury, et enquête de terrain.

* DDG : Dédougou

Tableau n°65 : Comparaison des Prix de vente pratiqués par les BC avec ceux des commerçants sur les marchés : Cas des provinces du Sahel, du Sanmatenga et de la Sissili

	U	G	V O	A R I	B I N	D A	G O R	G A	D J I	A	D R	K	P E	D I	F	A R	A
	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92	90/91	91/92	89/90	90/91	91/92
Prix BC (F.CFA/Kg)	77	119	85	82	84	73	81	94	84	74	111	89	96	68	54	78	63
Prix Marchés (F.CFA/kg)	107	125	90	93	125	83	93	121	87	73	111	73	111	67	60	85	67
écart (F.CFA/kg)	30	6	5	11	41	10	12	27	3	-1	0	-4	15	-1	6	7	4
Marché de référence	Gorom	Gorom	Gorom	Aribinda	Aribinda	Aribinda	Gorgadji	Gorgadji	Gorgadji	Kaya	Kaya	Kaya	Kaya	Kaya	Fara	Fara	Fara
Périodes de référence	Avril-Août	Mai-Juil	Mars-Août	Mars-Août	Avril-Juillet	Mai-Sept	Avril-Sept	Fev -Août	Avril-Sept	Mars-Mai	Avril-Mai	Juin	Avril-Juin	Juin	Avril-Juin	Avr-Juin	Mars-Juin

Sources : Services d'Alerte Précoces (1990,1991,1992), OFNACER (1990, 1991, 1992) et enquêtes de terrain 1992.

Les marchés de référence sont les marchés les plus fréquentés par les populations et dont les prix des campagnes reculées (exemple 1989/1990) peuvent être obtenus avec le moindre risque d'erreur. Dans la province du Yatenga, les marchés de référence sont Titao et Ouahigouya. Dans le cas des associations/Unions de banques de céréales, les marchés de référence sont les chefs lieux de province ou de département selon que l'espace géographique de l'association s'étend à la province (UGVO, ADRK et Banques de céréales du PEDI) ou au département (UGVA, Gorgadji et Fara).

Les prix des marchés sont les moyennes des prix pratiqués sur les marchés pendant les périodes de vente des banques de céréales.

Les tableaux présentent 49 opérations de ventes. Dans bien des cas, les banques de céréales ont pratiqué des prix de vente plus bas que les commerçants. Elles ont été moins compétitives dans 9 cas sur les 49. Leurs prix de vente étaient supérieurs et égaux respectivement dans 6 et 3 opérations. Les données montrent qu'elles vendent 12% moins cher et seulement 3% plus cher que les marchés.

Comparativement aux commerçants, les prix de vente sont plus intéressants en années difficiles (1990/1991), surtout dans les localités déficitaires. Tandis que les commerçants profitent de l'occasion pour maximiser leur profits, les banques de céréales, soumises au contrôle social, sont astreintes à pratiquer des prix plus raisonnables. Elles doivent rendre les céréales accessibles aux populations et dégager des marges. Contrairement aux commerçants, elles ne peuvent pas librement céder les vivres à des prix "exorbitants".

Ainsi, les banques de céréales contribuent à atténuer les charges alimentaires des exploitations agricoles. En d'autres termes, les populations qui achètent au comptant dans les banques de céréales réalisent des économies, parfois substantielles, comme l'indique le tableau ci-dessous.

Tableau n°66: Subventions des organisations paysannes à l'économie céréalière par province, par campagne, sur les ventes et par rapport au différentiel de prix avec les marchés

	1 9 8 9 / 1 9 9 0			1 9 9 0 / 1 9 9 1			1 9 9 1 / 1 9 9 2			Total des cam pagnes		
	Ventes locales(kg)	Subvention (FCFA)	Moyenne (FCFA/kg)	Ventes locales (kg)	Subvention (FCFA)	Moyenne (FCFA/kg)	Ventes locales (kg)	Subvention (FCFA)	Moyenne (FCFA/kg)	Ventes locales (kg)	Subven-tion (FCFA)	Moyenne (FCFA/kg)
Yatenga	118 330	916 340	8	92 150	1 357 750	15	28 850	86 750	3	239 330	2 360 840	10
Kaya	28 422	0	0	111 900	1 620 000	14	97 400	0	0	237 722	1 620 000	7
Sahel	919 252	18 887 450	20	444 782	12 963 662	29	146 620	898 760	6	1 510 654	32 749 872	22
Gourma	-	-	-	22 700	423 500	19	25 700	142 300	5	48 400	565 800	12
Mouhoun	-	-	-	16 000	111 000	7	43 250	149 425	3	59 250	260 425	4
Sissili	50 000	300 000	6	72 000	504 000	7	158 800	635 200	4	280 800	1 439 200	5
Totaux	1 116 004	20 103 790	18	759 532	16 979 912	22	500 620	1 912 435	4	2 376 156	38 996 137	16

Sources : Tableaux N°63, 64 et 65 pour les différentiels de prix avec les marchés, cahiers de ventes et rapports d'activités pour les ventes locales

Les ventes locales sont les quantités de céréales vendues au comptant aux populations. Les céréales vendues à l'extérieur, aux commerçants ou à d'autres structures, n'ont pas été prises en compte, parce qu'elles ne permettent pas aux populations de bénéficier du différentiel de prix précédemment analysé.

La subvention directe de la banque de céréales aux populations est considérée comme étant le gain monétaire que celles-ci tirent des achats effectués dans les banques de céréales par rapport aux marchés.

Elle est égale au produit des différentiels de prix (entre les banques de céréales et les marchés) et des quantités de céréales vendues au comptant aux populations. Au cas où les différentiels sont négatifs (si les banques de céréales vendent plus chère que les commerçants), nous avons considéré que la subvention est nulle (cas de l'ADRK en 1989/1990 et en 1991/1992).

Il s'avère que, pour chaque kg de céréales acheté dans les banques de céréales, les exploitations agricoles ont économisé en moyenne 16 FCFA de plus que si elles s'étaient adressées aux commerçants locaux. D'ailleurs, dans les localités déficitaires du Sahel, très peu fréquentées par de gros céréaliers, le kg de céréales est 22 F CFA moins cher dans les banques de céréales qu'auprès des revendeurs marchands.

En permettant aux populations d'avoir accès aux céréales à des prix plus abordables que chez les commerçants, les banques de céréales réduisent leurs marges commerciales et mieux accroissent la capacité financière des acheteurs.

- Les ventes à crédit : une autre forme de subvention que les banques de céréales consacrent à l'économie céréalière.

Plus de 2 personnes sur 3 enquêtées estiment que les banques de céréales offrent des conditions de crédit moins contraignantes. L'octroi des prêts sans ou avec de faibles intérêts (16% en général) rend le crédit moins coûteux par rapport aux commerçants.

Nous avons tenté d'estimer le différentiel du coût de crédit entre les banques de céréales et les commerçants, en nous basant sur les quantités de céréales vendues à crédit par les banques de céréales de l'ADRK, du PEDI, appartenant à la province du Sanmatenga, de l'UGVO, d'Aribinda et de Gorgadji des provinces du Sahel. Elles ont vendu au total 263 059 kg de céréales de la campagne 1989/1990 à la campagne 1991/1992.

Tableau n°67: Comparaison du coût du crédit entre les banques de céréales et les commerçants.

	1989/1990			1990/1991			1991/1992			Total		
	CM (F CFA)	OP (F CFA)	DF (F CFA)	CM (F CFA)	OP F CFA)	DF F CFA)	CM (F CFA)	OP (F CFA)	DF (F CFA)	CM (F CFA)	OP (FCFA)	DF (F CFA)
ADRK	21 900	148 750	70 250	45 288	29 750	15 538				264 288	178 500	85 788
PEDI				832 500	457 075	375 425	80 400	36 000	44 400	912 900	493 075	419 825
UGVO	8 059 185	3 953 775	4 105 410	6 656 250	4 205 600	2 450 650	1 620 000	1 022 500	597 500	16 335 435	9 181 875	7 153 563
UGVA (Aribinda)							4 419 750	2 161 400	2 258 350	4 419 750	2 161 400	2 258 350
UGVG(Gorgadji)	150 397 173	8 633 175	6 763 998	1 161 600	688 000	473 600	678 600	444 950	233 650	17 237 373	9 766 125	7 471 248
Total	23 675 358	12 735 700	10 939 658	8 695 638	5 380 425	3 315 213	6 798 750	3 664 850	3 133 900	39 169 746	21 780 975	17 388 771

CM: coût des céréales chez les commerçants

OP: Coût des céréales dans les banques de céréales

DF: Différentiel entre les banques de céréales et les commerçants.

Le coût du crédit chez le commerçant est égal aux prix de vente plus 50% (nous avons considéré que les remboursements sont effectués en espèces).

Le tableau révèle que le coût du crédit chez le commerçant est presque le double de celui des banques de céréales. Le kg de céréales est vendu à la banque de céréales à environ 83 F CFA, tandis que chez le commerçant il coûterait en moyenne 149 F CFA, dont 49 F CFA perçus comme intérêts.

Au total, ces 5 associations appartenant aux provinces du Sanmatenga et du Sahel ont vendu 20 604 494 kg de céréales de 1989/1990 à 1991/1992. Les conditions de vente ont permis aux populations de réaliser les gains résumés dans le tableau suivant.

Tableau n°68 : Récapitulatif des apports des banques de céréales à l'économie rurale : Les exemples des provinces du Sanmatenga et du Sahel de 1989/1990 à 1991/1992.

	Quantités totales de céréales vendues (kg)	Subventions liées au différentiel du prix de vente au comptant (F CFA)	Subventions liées aux conditions souples de vente à crédit (F CFA)
Sanmatenga	245.794	1.620.000	505.613
Sahel	1.765.641	32.749.872	16.883.158
Total	2.011.435	34.369.872	17.388.771

Sources : 1992/1993 Enquêtes de terrain.

Les populations réalisent une économie d'environ 26 F CFA sur le kilogramme de céréales vendu par les banques de céréales.

En revanche, celles-ci nécessitent une subvention de l'ordre de 37 F CFA/kg composée des charges liées au fonctionnement des organismes d'appui (24 F CFA/kg), du coût des magasins de stockage commercialisation (2F CFA/kg) et du financement des fonds de commercialisation.

En somme, les banques de céréales perçoivent 9 F CFA/kg de plus que leur contribution à l'amélioration du pouvoir d'achat des populations. Ce chiffre ne nous semble pas excessif, si nous tenons compte des effets sécuritaires non marchands ou difficilement quantifiables : réduction des déplacements des populations pendant les périodes culturelles , atténuation du monopole des commerçants , renforcement de la capacité de négociation des paysans avec les commerçants.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Les banques de céréales n'ont certes pas une stratégie commerciale leur permettant de parfaitement contrôler le marché céréalier. Elles n'arrivent pas à établir des circuits commerciaux directs de façon régulière entre les localités excédentaires et celles qui sont déficitaires. A l'exception de quelques rares banques de céréales de la province du Yatenga qui prennent l'initiative de collecter auprès des producteurs des provinces excédentaires, la majorité des volumes de céréales commercialisés par les banques de céréales passent par des intermédiaires dont les commerçants et l'OFNACER (lorsque celui-ci existait). Les données collectées sur les transactions commerciales montrent, dans la plupart des cas (à l'exception des banques de céréales soutenues par l'ONG Afrique Verte), que les banques de céréales n'ont pas pu réduire de façon significative la longueur du circuit commercial entre le producteur et le consommateur.

Contrairement aux attentes des organismes promoteurs, les commerçants sont incontournables dans l'approvisionnement des banques de céréales des localités déficitaires. Ils le seront davantage, d'autant plus que l'OFNACER, le plus gros pourvoyeur des banques des céréales des provinces déficitaires, a été liquidé.

Cependant, les résultats d'exploitation établis selon plusieurs cas de figure permettent de formuler quelques propositions relatives à l'amélioration du fonctionnement des banques de céréales.

La construction de magasins de stockage modernes les premières années de fonctionnement des banques de céréales ne nous paraît pas utile. La commercialisation d'importantes quantités de céréales n'exige pas nécessairement un entrepôt moderne. Balga et Tangaye n'ont pas de magasins modernes de gros tonnages, mais elles commercialisent plus de céréale que des banques de céréales disposant des magasins modernes.

La suppression des ventes à crédit améliorerait la santé financière de bon nombre de banques de céréales. Dans la majorité des banques de céréales, les crédits ne sont pas octroyés aux nécessiteux. Les cahiers comptables révèlent que les principaux gestionnaires en sont les bénéficiaires. C'est aussi sans doute la raison pour laquelle les crédits ne sont pratiquement jamais remboursés.

Il serait judicieux que les demandeurs de crédit soient orientés vers les caisses d'épargne et de crédit dans les localités qui disposent de telles structures. Ceci déchargerait les banques de céréales de la fonction crédit qu'elles assument difficilement. Néanmoins, il conviendrait de trouver une forme de rémunération des gestionnaires. Le bénévolat n'est plus compatible avec la monétarisation du monde rural, en témoigne ce proverbe d'un gérant "on ne peut donner à manger à un enfant sans se lécher les doigts".

Aussi , le coût de l'encadrement pourrait être réduit si les structures d'encadrement adoptent une stratégie d'appui technique dégressive. Les banques de céréales de Titao, You, Rambo et Solobo fonctionnent sans encadrement. Elles ont bénéficié de 2 ans d'encadrement du projet ACOPAM/FEER.

Ces propositions permettront de réduire l'écart entre les subventions qu'elles perçoivent et celles qu'elles concèdent aux populations. Car, contrairement à ce que l'on croit, elles ne sont pas excessivement subventionnées comparativement aux fonctions qu'elles assument. De l'estimation grossière des différents appuis financiers, technique et matériel et des différentes retombées de leurs activités commerciales, il ressort qu'elles ne sont pas considérablement inefficaces.

CONCLUSION GENERALE

Les banques de céréales sont apparues comme le moyen le plus approprié d'atténuer les méfaits des conditions naturelles et humaines de production agricole et le dysfonctionnement du circuit marchand des céréales. Elles ont été créées à une période où l'Etat avait officiellement le monopole du commerce des céréales (OFNACER). Dans la pratique de leurs activités commerciales, elles ont bénéficié de conditions favorables d'achats et de ventes avec l'Office. Dans les localités déficitaires, elles étaient approvisionnées à crédit.

Le cadre politique de leur activités a changé. La libéralisation de la commercialisation des céréales s'est traduite par la liquidation de l'Office National des Céréales et la réduction des interventions de l'Etat sur le marché céréalier. La Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité, créée pour entretenir le stock national de sécurité, fonctionne par appel d'offres.

Les enquêtes dans les 3 provinces déficitaires du Sahel révèlent que les banques de céréales ont durement ressenti ce changement. Les volumes de céréales généralement commercialisés ont considérablement baissé en 1992, année d'arrêt des Ventes de céréales par l'Office. Celles des provinces excédentaires seraient moins compétitives que les commerçants. Les appels d'offres lancés de 1992 à 1998 ont enregistré une très faible participation des organisations paysannes.

En fait, les organisations paysannes de commercialisation des céréales n'ont pas une stratégie commerciale adaptée à la nouvelle méthode d'intervention de la SONAGESS. Il serait nécessaire que la SONAGESS facilite la participation des organisations paysannes dans les appels d'offres d'achat et d'écoulement, sans toutefois perturber le fonctionnement normal du marché ou leur accorder une sorte de monopole comme du temps de l'OFNACER. Nous suggérons les mesures suivantes : réduction de la taille des lots ; ouverture de quelques centres d'achats dans les provinces excédentaires afin de réduire les contraintes de transport auxquelles les organisations paysannes sont durement confrontées comparativement aux commerçants disposant de leur propre moyen de transport ; réduction des délais de paiement afin que les organisations paysannes se réapprovisionnent ; et lancement très tôt des appels d'offres pour permettre à tous les acteurs (notamment les organisations paysannes dont les disponibilités financières sont dans bien des cas plus faibles que les gros commerçants) de contracter des prêts de commercialisation avec les caisses d'épargne et de crédit.

Comparativement à leurs fonctions, les banques de céréales ne sont pas excessivement subventionnées.

Dans l'analyse des résultats d'exploitation, nous avons tenu compte des conditions d'implantation. Nous estimons qu'il serait hasardeux d'évaluer la rentabilité financière des opérations commerciales sans tenir compte des conditions d'implantation, de fonctionnement et surtout des fonctions qu'elles doivent assumer.

Comme l'OFNACER, elles avaient des fonctions presque contradictoires : faciliter l'accès des populations aux vivres en assurant la disponibilité des céréales à la soudure, période la plus critique pour les paysans au plan alimentaire et en pratiquant des conditions de cession plus souples que les commerçants ; acheter les céréales avec les producteurs à des prix plus rémunérateurs que ceux proposés par les marchands traditionnels; et dégager des bénéfices pour financer des infrastructures sociales et communautaires. Evidemment, elles ne peuvent jouer ces rôles sans que certaines charges soient subventionnées : conditions souples de financement , appui technique et infrastructures de stockage.

Ces subventions semblent excessives au regard des résultats d'exploitation. Mais, elles le sont moins si on tient compte des formes de redistribution que les opérations commerciales génèrent. Il convient aussi de préciser que, parfois, les banques de céréales fonctionnent dans des espaces à risque commercial comme les provinces du Sahel : faible densité de populations, faiblesse du pouvoir d'achat des populations et menace permanente des aides alimentaires. Les commerçants ne prendraient pas le risque de s'installer dans les contrées déficitaires et excentrées pour vendre exclusivement des céréales en vue de sécuriser l'alimentation de populations rurales. Si les commerçants sont efficaces dans la collecte, ils sont très peu entreprenants dans la distribution. Les exemples des commerçants du Yatenga ne sont pas généralisables. Il est donc indispensable, que suite au retrait de l'Etat de la commercialisation des vivres, les organisations paysannes soient stimulées à assurer l'approvisionnement des villages isolés. Les relevés de prix et les enquêtes auprès des clients des banques de céréales ont révélé qu'elles assument aussi une fonction de régulation et atténuent le monopole des commerçants. Dans les localités déficitaires, elles empêchent la pratique des prix extrêmes.

La bonne marche des banques de céréales suppose que le rôle des organisations paysannes dans le monde rural soit conforme avec leur statut. Il était prévu que les bénéfices réalisés par les banques de céréales servent à financer des infrastructures sociales dans les villages, sans doute conformément à l'article 7 de la Zatu AN VU/035/FP/PRES du 18 mai 1990.

Avec la création des collectivités locales dans le cadre de la décentralisation, il conviendrait de décharger les organisations paysannes de certaines fonctions et de les considérer comme des communautés d'intérêt dont les activités contribuent à améliorer la sécurité alimentaire des populations.

Il importe de réviser leurs fonctions. Les banques de céréales ne doivent plus être des œuvres sociales. La vente à crédit doit être abandonnée, et cela d'autant plus que les gestionnaires des banques de céréales n'ont pas reçu de formation en gestion de crédit pour mesurer toutes les implications du crédit sur la bonne marche de l'entreprise. Les prix de vente au comptant pourraient être ceux des marchés locaux si ces derniers ne traduisent pas de spéculation abusive. Il faudrait donc qu'elles limitent leur rôle à la régulation.

La révision des fonctions doit entraîner celle des conditions de financement. Les crédits à faibles taux d'intérêt et les fonds de roulement gratuits, la construction de magasin et l'encadrement étaient des subventions nécessaires pour permettre aux banques de céréales d'assurer les besoins sociaux les plus élémentaires des populations rurales. Mais, les expériences analysées dans cette étude établissent que toutes ces subventions ne sont pas indispensables à la bonne marche des banques de céréales : les bâtiments, la permanence de l'encadrement.

L'harmonisation des stratégies d'appui, nécessaire à la bonne marche des banques de céréales

Quoiqu'il en soit, il importe de réaliser que l'avenir des banques de céréale nécessite une harmonisation des interventions des organismes d'appui. Ils semblent se concurrencer sur les mêmes organisations paysannes ou dans les mêmes localités. L'existence de 2 à 3 fonds de commercialisation différents pour les mêmes banques de céréales est courante. Chaque organisme d'appui propose des types de comptabilité différents les uns des autres. Il en résulte une confusion dans la gestion, si bien que les organismes mêmes n'arrivent plus à faire l'évaluation financière de leurs fonds. "Il faut que nous rencontrons l'ONG pour clarifier la situation financière de la banque de céréales de ..." s'exclamait le responsable d'une ONG). Des leaders paysans exploitent le manque de concertation

entre les organismes d'appui pour commettre des malversations. Les échecs des banques de céréales incombent aussi aux structures d'appui.

En 1992, le Gouvernement Burkinabé a élaboré et adopté en conseil des Ministres la Stratégie Nationale en matière des banques de céréales, pour signifier l'importance qu'il leur accorde dans la politique de développement agricole et de sécurité alimentaire. Mais, il semble manquer la volonté politique nécessaire à son application.

La nécessité de mettre en œuvre ou d'adopter une politique de sécurité alimentaire conséquente

L'environnement dans lequel les banques de céréales fonctionnent doit leur être sécurisant. Or, comme les commerçants, elles sont sous la menace des distributions de vivres à des prix subventionnés. En 1991, la banque de céréales de Fallagountou s'est approvisionnée à crédit à l'OFNACER. Pendant qu'elle vendait les céréales, l'office déverse des quantités importantes de céréales dans les villages à moitié prix.

En 1998, face à la pénurie des céréales sur les marchés des provinces déficitaires, la Coopération Suisse et la Délégation de la Commission européenne ont approvisionné plus de 200 banques de céréales des provinces déficitaires. Celles-ci devaient vendre les céréales à prix coûtant et se réapprovisionner auprès des commerçants. Mais, d'autres organismes, considérant que le pouvoir d'achat des populations s'est détériorée, proposent les céréales à moitié prix.

Nous avons cité ces exemples pour montrer que la commercialisation des céréales est une activité à gros risques. La montée des prix à certaines périodes de l'année suscite des interprétations plus orientées vers la protection du consommateur que sur le bien fondé du niveau des prix de vente pour le producteur. Pourtant, sans un certain niveau de prix d'achat aux producteurs, ceux-ci n'investiront pas dans la production des céréales. Il faut, certes empêcher la pratique de prix extrêmes traduisant une spéculation abusive mais, il importe surtout d'appuyer les producteurs afin qu'ils tirent profit de l'augmentation des prix.

Malgré la libéralisation de l'espace marchand, les céréales ne circulent pas librement d'un Etat à l'autre. En 1995/1996, les autorités burkinabé ont protesté contre les sorties de céréales en direction du Mali. En 1997/1998, le Mali a empêché les exportations de céréales vers le Sénégal et le Burkina Faso, parce que les prix ont commencé à grimper suite aux sorties de céréales. Ces pratiques constituent des obstacles structurels qui pèsent sur la promotion des céréales et sur la sécurité alimentaire.

LES CHANGEMENTS INTERVENUS DEPUIS 1993 ET LEURS IMPACTS

La restructuration du marché céréalier : la liquidation de l'OFNACER et la création de la SONAGESS, la réduction des interventions publiques sur le marché des céréales locales.

Le Burkina Faso s'est engagé en 1991 dans le Programme d'Ajustement Structurel (PAS). En 1992, il a adopté le Programme d'Ajustement du Secteur Agricole (PASA). Le PASA reposait sur un ensemble de mesures à prendre par le gouvernement, dont la libéralisation du marché des céréales qui s'est traduite par la liquidation de l'OFNACER et la création de la SONAGESS en 1994, l'abandon de la pratique des prix officiels d'achat et de vente des céréales locales.

En lieu et place des stocks de stabilisation et de sécurité (gérés par l'OFNACER), il sera institué un stock physique de 35 000 tonnes de céréales locales.

La SONAGESS hérite (à la liquidation de l'OFNACER) d'un stock d'environ 28 000 tonnes qu'il faudra porter à 35 000 tonnes. La constitution des 35 000 tonnes se fait par appel d'offre. L'Etat ne s'approvisionne plus directement sur le marché, mais achète aux portes des magasins de la SONAGESS.

Les magasins sont implantés dans les provinces du Yatenga, du Soum, de l'Oudalan, du Séno, de la Gnagna, du Sanmatenga et du Kadiogo, considérées comme étant des zones à risque alimentaire.

Chaque année, par une opération, la rotation technique, le tiers du stock est renouvelé. La mise en marché se fait également (comme à l'achat pour la constitution et la reconstitution) par appel d'offres. Cependant, si la situation du pays l'exige, en cas de crise alimentaire très prononcée, les quantités de céréales à écouler et les modes de cession peuvent être révisés.

En plus des 35 000 tonnes de céréales (stock physique) l'Etat a créé un stock financier permettant d'acheter 25 000 tonnes de céréales à l'extérieur en cas de crise alimentaire aiguë.

Au plan quantitatif, l'intervention des structures publiques sur le marché des céréales locales est considérablement réduite. L'OFNACER achetait en moyenne (23 372 tonnes par an, 1984/85 à 1991/92) et vendait en moyenne 45 202 tonnes (1981/1982 – 1990/1992). Pour la SONAGESS, les achats et les ventes de céréales ne dépasseraient pas 12 000 tonnes (le tiers du stock optimum) en années normales.

Quel est l'impact des premières années de fonctionnement de la SONAGESS sur les banques de céréales.

Les capacités opérationnelles des organisations paysannes de commercialisation des céréales dans les mouvements du stock national de sécurité géré par la SONAGESS

Dans le chapitre V nous avons tenté de cerner les capacités des banques de céréales à s'adapter aux conditions commerciales de la SONAGESS. Nous nous sommes basés sur des données de 1991 et 1992 années au cours desquelles l'OFNACER s'est approvisionné par appel d'offres (les conditions d'achat de la SONAGESS).

Les opérations commerciales effectuées par la SONAGESS en 1997 et 1999 confirment nos propos selon lesquels les banques de céréales ne sont pas suffisamment aptes à répondre à des appels d'offres concurrentiels.

En 1997, sur 121 111 tonnes de céréales demandées par la SONAGESS, à fournir en lots de 100 tonnes, les organisations paysannes de commercialisation des céréales n'ont pu offrir que 210 tonnes. La même année, la cotation technique portant sur 3 220 tonnes en lots de 100 tonnes a été remportée par les commerçants. Les organisations paysannes de la province déficitaire du Soum ont proposé un prix d'achat de 60 000 F CFA/la tonne contre 100 000 F CFA/ la tonne pour les commerçants.

En 1999, sur nos propositions (émises dans le cadre de nos activités professionnelles), la SONAGESS a révisé son mode opératoire : la taille des lots a été réduite à 32 tonnes, et des magasins de réception ont été ouverts à Dédougou et à Bobo-Dioulasso. Sur 4 000 tonnes à acheter avec les organisations paysannes, celles-ci ont proposé 5 408 tonnes.

La réorganisation administrative de l'espace céréalier

En 1996, le nombre de provinces qui constituaient l'espace céréalier burkinabé est passé de 30 à 45. En ce qui concerne les provinces de notre zone d'étude, les modifications suivantes sont à préciser : la province du Yatenga devient les provinces du Loroum, du Zandoma et du Yatenga, la province de la Sissili devient celles du Ziro et de la Sissili, la province du Mouhoun est scindée en provinces des Balé et du Mouhoun, et la province du Séno devient celles du Séno et du Yagha.

La création du Ministère des Ressources Animales, en 1997, a également entraîné une nouvelle appellation des services d'encadrement de l'Etat. Les Centre Régionaux de Promotion Agro-Pastorale (CRPA) deviennent des Directions Régionales des Ressources Animales (DRRA) et des Directions régionales de l'agriculture (DRA).

LISTE DES SIGLES

ABCF :	Association des Banques de Céréales de Fara
ACCORD :	Agence de Coopération pour le Développement
ACDI :	Agence Canadienne pour le Développement International
ACOPAM :	Appui Coopératif et Associatif aux Initiatives de Développement à la base dans le Sahel
ACTIF :	Association Conseils des Initiatives de Fara
ADRK :	Association pour le Développement de la Région de Kaya
ADRTOM :	Association pour le Développement de la Région de Toma
AFDI :	Association Française pour le Développement International
AGVS :	Association des Groupements Villageois du Séno
AMURT :	Anauda Marqa Universal Relief Team
AVV :	Autorité des Aménagements des Vallées des Voltas
BC :	Banque de Céréales
BIT :	Bureau International du Travail
CDRY :	Comité de Développement de la Région de Yako
CNCA :	Caisse Nationale de Crédit Agricole
CONASUR :	Comité National de Secours d'Urgence et de Réhabilitation
CPUS :	Comité Provincial des Unions du Sahel
CRG :	Centre Régional de Gestion
CRPA :	Centre Régional de Promotion Agro-pastorale
CRUS :	Comité Régional des Unions du Sahel
E.A.Accord :	Euro- Action- Accord
FAO :	Fond and Agriculture Organisation of the United Nations
FAPECC :	Fonds Pédagogique à la Commercialisation des Céréales
FDC :	Fonds de Développement Communautaire
FED :	Fonds Européen de Développement

FEER :	Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural
FGN :	Fédération des Groupements Naam
FIDA :	Fonds International pour le développement de l'agriculture
FONADES :	Fondation Nationale pour le Développement Economique et Social
GTIC :	Groupe de Travail Interprofessionnel du secteur Céréaliier
IFD :	Institutions Financières Décentralisées
LVIA :	Association Laïque des Volontaires Italiens
ODE/FEME :	Office de Développement des Eglises/Fédération des Eglises et Missions Evangeliques
OFNACER :	Office National des Céréales
ONG :	Organisations Non Gouvernementales
OPVN :	Office des Produits Vivriers du Niger
OXFAM :	Oxford Comuté For Famine Relief
PAM :	Programme Alimentaire Mondial
PAS :	Programme d'Ajustement Structurel
PASA :	Programme d'Ajustement du Secteur Agricole
PDAHB :	Projet de Développement Agricole des Hauts-Bassins
PDAOV :	Projet de Développement Agricole Ouest-Volta
PDAVN :	Projet de Développement Agricole de la Volta-Noire
PDCS :	Projet de Développement Communautaire de la Sissili
PEDI :	Projet de d'Exécution de Développement Intégré
PPIK :	Plan de Parrainage International Kaya
PIS/Africare :	Projet Intégré de Séguénéga/Africare
PSB/P.B :	Programme Sahel Burkinabè/Pays-Bas
PSTP/HIMO :	Programme Spécial de Travaux Publics à Haute Intensité de Main d'Oeuvre
PVOV :	Projet Vivrier Ouest Volta
RAN :	Régie Abidjan Niger

RCPB :	Réseau des Caisses Populaires du Burkina
SNVA :	Service National des Volontaires allemands
SIX "S" :	Savoir Se Servir de la Saison Sèche au Sahel
SONAGESS :	Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité
UCECB :	Union des Caisses d'Epargne et de Crédit du Burkina
UEMOA :	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
UGVA :	Union des Groupements Villageois d'Aribinda
UGVG :	Union des Groupements Villageois de Gorgadji.
UGVO :	Union des Groupements Villageois de l'Oudalan.
UP :	Unité de Planification
UEA :	Unités d'Encadrement Agricole
ZEA :	Zones d'Encadrement Agricole

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique N° 1 : Pluviométrie annuelle à Ouahigouya de 1963 à 1993	31
Graphique N° 2 : Pluviométrie annuelle à Gorom - Gorom de 1963 à 1993	31
Graphique N° 3 : Pluviométrie annuelle à Dori de 1963 à 1993	31
Graphique N° 4 : Moyennes pluviométrique mensuelle à Ouahigouya de 1963 à 1993	32
Graphique N° 5 : Moyennes pluviométrique mensuelle à Dori de 1963 à 1993	32
Graphique N° 6 : Pluviométrie annuelle à Fada de 1963 à 1993	38
Graphique N° 7 : Pluviométrie annuelle à Dédougou de 1963 à 1993	38
Graphique N° 8 : Moyennes pluviométrique mensuelle à Dédougou de 1963 à 1993	39
Graphique N° 9 : Moyennes pluviométrique mensuelle à Fada de 1963 à 1993	39

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1: Représentativité quantitative des banques de céréales multivillageoises enquêtées dans leur province d'implantation	18
Tableau n°2 : La dynamique démographique dans la province déficitaire du Yatenga 1960-1991	33
Tableau n°3 : Superficies cultivées et productions par type de produits dans la province du Yatenga en 1986.....	41
Tableau n°4: Evolution du cheptel au Burkina Faso de 1989 à 1994 par espèce	59
Tableau n°5: Effectifs du cheptel des provinces du Soum, du Séno et de l'Oudalan en 1994.....	59
Tableau n°6: Variation des prix du Sorgho /Mil entre la récolte (novembre) et la soudure (août) sur le marché de Ziniaré de 1981/1982 à 1987/1988	70
Tableau n°7: Prix de vente du sorgho à Ouahigouya selon la typologie des commerçants 1989/1990 et 1990/1991	72
Tableau n°8: L'impact du réseau routier interne sur la circulation des céréales en hivernage dans la province du Yatenga en 1989	76
Tableau n°9 : Achats de céréales par l'OFNACER selon les sources, de 1984/1985 A 1991/1992	81
Tableau n°10 : Appréciation du poids de l'OFNACER dans le circuit des céréales locales de 1981/1982 à 1990/1991	85
Tableau n°11 : Achats et ventes de céréales par l'OFNACER par rapport à la production de 1981/1982 à 1990/1991	86
Tableau n°12 : Les prix d'achat officiels de céréales aux producteurs de 1976/1977 à 1991/1992	88
Tableau n°13 : Poids de l'OFNACER dans la commercialisation des céréales locales en années de bonne production dans le Centre Régional de Gestion (CRG) de Dédougou, les exemples de 1988/1989 et 1989/1990	89
Tableau n°14 : Les prix moyens des céréales dans les provinces du Mouhoun et de la Kossi après le démarrage de la campagne de collecte de l'OFNACER en 1989/1990.....	90
Tableau n°15 :L' Evolution des prix de vente officiels de céréales locales pratiqués par l'OFNACER de 1976/1977 à 1991/1992.	91
Tableau n°16 : La répartition des banques de céréales par CRPA de 1975 à 1985	102
Tableau N° 17 : Les banques de céréales par zone de production céréalière au Burkina Faso en 1989	104
Tableau n°18: Les méthodes d'achats dans les provinces déficitaires par campagne et par association (tonnes).....	130
Tableau n°19: Les méthodes d'achats de 4 banques de céréales villageoises du Yatenga	133

Tableau n°20: Les méthodes d'achats des organisations paysannes des régions excédentaires : cas du Mouhoun, du Gourma et de la Sissili de 1989/90 à 1992/1993	136
Tableau n°21: Les collectes locales à Tangaye selon les quartiers en 1992/1993	138
Tableau n°22 : Les ventes mensuelles dans 4 BC du Yatenga de 1988/1989 à 1991/1992.....	141
Tableau n°23: Ventes mensuelles de 3 BC des GN en années difficiles. Exemple de 1990/91	142
Tableau n°24 : Ventes mensuelles locales dans les BC du Mouhoun et du Gourma de 1990/1991 à 1991/1992.....	143
Tableau n° 25 : Ventes à crédit par rapport aux ventes totales dans 4 BC du Yatenga de 1989/1990 à 1991/1992.....	150
Tableau n°26 :Evolution des stocks dans des BC du Yatenga appuyées par ACOPAM en 1990.....	151
Tableau n°27 : Evolution des ventes à crédit par rapport aux ventes totales aux populations dans les associations du Sahel de 1989/1990 à 1991/1992.	152
Tableau n°28 : Destinations des céréales de 4 BC du département de Titao en 1991/1992.....	157
Tableau n°29 : Evolution des stocks de 3 associations du Sahel 1989/1990 à 1991/1992.....	158
Tableau n°30 : Destinations des céréales de 4 organisations paysannes de Mouhoun membres du réseau Afrique Verte de 1990/1991 à 1992/1993.....	160
Tableau n°31 : Ventes de céréales par l'Association de Fara par type de clients et par campagne de 1989/1990 à 1991/1992	161
Tableau n°32 : Le poids des OP par rapport aux autres sources dans l'approvisionnement de l'OFNACER en céréales locales de 1984/1985 à 1991/1992	166
Tableau n°33 : Quantités de céréales fournies à l'OFNACER par les OP du Mouhoun selon le nombre de jours de collecte de 1988/1989 à 1990/1991.	167
Tableau n°34 : Capacité de collecte de 3 groupements villageois de la province de la Kossi en années de bonnes récoltes, l'exemple 1989/1990.....	168
Tableau n°35 : Evolution des quantités de céréales livrées par le PSB aux zones de 1991/1992 à 1993/1994.....	181
Tableau n°36 : Les achats de céréales dans les zones test de ACOPAM selon les sources des fonds de 1991/1992 à 1993/1994.....	185
Tableau n°37 : Résultats nets d'exploitation des 3 associations des zones test du projet ACOPAM en 1992/1993 et 1993/1994.....	186
Tableau n°38 : Les adhésions au réseau Afrique Verte du Burkina Faso par type de régions céréalières de 1989/1990 à 1993/1994	188
Tableau n°39 : Les adhésions au réseau Afrique Verte du Niger par type de régions céréalières de 1987/1988 à 1991/1992.....	192
Tableau n°40 : Mise en place des fonds de roulement initiaux au Burkina Faso par région céréalière et par campagne de 1989/1990 à 1993/1994	193

Tableau n°41 : Origine des céréales achetées par les coopératives du réseau Afrique Verte au Niger par campagne de 1987/1988 à 1990/1991	197
Tableau n°42 : Achats de céréales des coopératives du réseau Afrique Verte du Niger selon les sources et les zones céréalières de 1987/1988 à 1990/1991	197
Tableau n°43 : Ventes de céréales par les coopératives du réseau Afrique Verte du Niger par campagne et selon les destinations de 1987/1988 à 1990/1991	199
Tableau n°44 : Achats de céréales par les organisations paysannes du réseau Afrique Verte au Burkina Faso en 1990/1991	200
Tableau n°45 : Ventes de céréales des organisations paysannes du réseau Afrique Verte au Burkina Faso en 1990/1991	201
Tableau n°46 : Participation des organisations paysannes aux achats locaux d'aides alimentaires au Burkina Faso avec l'appui de l'ONG Afrique Verte en 1992/1993	203
Tableau n°47 : Les transactions commerciales sur l'initiative de Afrique Verte au Burkina Faso en 1993/1994	205
Tableau n°48 : Evolution des flux des organisations paysannes membres du réseau Afrique Verte au Burkina Faso de 1990/1991 à 1993/1994	206
Tableau n°49 : Aperçu qualitatif des résultats d'exploitation des activités commerciales (toutes les charges et toutes les recettes comprises) par campagne et par province	211
Tableau n°50 : Impacts des ventes à crédit sur la trésorerie des associations paysannes des régions déficitaires.	214
Tableau n°51 : Les niveaux de remboursement des crédits internes dans les associations des régions déficitaires par campagne	215
Tableau n°52 : Niveau de récupération des crédits annuels dans 4 banques de céréales de la Province du Yatenga	216
Tableau n°53 : Physionomie des résultats d'exploitation si toutes les créances annuelles étaient correctement remboursées par provinces	217
Tableau n°54 : Cumul des résultats d'exploitation par région et par année si toutes les créances avaient été remboursées	218
Tableau n°55 : Charges des magasins de stockage selon les quantités de céréales commercialisées par provinces et par campagne de 1988/1989 à 1991/1992	220
Tableau n°56 : Comparaison des résultats d'exploitation théoriques et réels des banques de céréales enquêtées par campagne.	222
Tableau n°57 : Le coût de l'encadrement des banques de céréales au Burkina Faso: l'exemple de la campagne 1990/1991	227
Tableau n°58 : Les conditions de prise en charge de la formation des gestionnaires des banques de céréales.	228

Tableau n°59 : Coûts de fonctionnement des structures d'encadrement des BC au Burkina Faso de 1989/1990 à 1991/1992.	231
Tableau n°60 : Subventions perçues sur les conditions de financement des fonds de commercialisation (référence à la CNCA) de 1988/1989 à 1991/1992.	234
Tableau n°61: Aperçu de l'influence de la banque de céréales de Kari sur les prix d'achat aux producteurs : Janvier - Mai 1993.....	240
Tableau n°62: Quantités de céréales vendues par la BC de Fallagountou et variations des prix des céréales de Juin à Août 1992.....	242
Tableau n°63 : Comparaison des Prix de vente pratiqués par les BC avec ceux des commerçants sur les marchés : Cas de la province du Yatenga	244
Tableau n°64 : Comparaison des Prix de vente pratiqués par les BC avec ceux des commerçants sur les marchés: Cas des provinces du Mouhoun et du Gourma.	245
Tableau n°65 : Comparaison des Prix de vente pratiqués par les BC avec ceux des commerçants sur les marchés : Cas des provinces du Sahel, du Sanmatenga et de la Sissili.....	245
Tableau n°66: Subventions des organisations paysannes à l'économie céréalière par province, par campagne, sur les ventes et par rapport au différentiel de prix avec les marchés	247
Tableau n°67: Comparaison du coût du crédit entre les banques de céréales et les commerçants.....	249
Tableau n°68 : Récapitulatif des apports des banques de céréales à l'économie rurale : Les exemples des provinces du Sanmatenga et du Sahel de 1989/1990 à 1991/1992.	250

LISTE DES CARTES

Carte N°1 : Localisation des banques de céréales enquêtées.....	17
Carte N°2 : L'Etat des principaux axes routiers dans la province du Yatenga en 1989	75
Carte N°3 :L'état des principaux axes routiers dans les provinces du Séno, du Soum et de l'Oudalan	77
Carte N°4 : Les centres de ventes de l'OFNACER dans les provinces du Sahel	84
Carte N°5 : Les banques de céréales au Burkina Faso en 1989.....	98
Carte N°6 : Organisation spatiale de la supervision des banques de céréales entre le projet ACOPAM/FEER et le CRPA du Nord dans la province du Yatenga	112
Carte N°7 : Organisation spatiale de l'Union des Groupements Villageois de l'Oudalan en 1993	128
Carte N°8 : Organisation spatiale de l'Union des Groupements Villageois d'Aribinda dans la province déficitaires du Soum en 1993.....	129
Carte N°9 : Aire de distribution de 4 banques de céréales du département de Titao dans la province du Yatenga.....	156
Carte N°10 : Le comité Régional des unions du Sahel (CRUS) en 1994	178
Carte N° 11 : Approvisionnement des magasins de zones du Programme Sahel Burkinabé/Pays-Bas dans les provinces déficitaires du Soum et de l'Oudalan en 1993/1994	180
Carte N° 12 : Les zones tests du projet ACOPAM/FEER au Burkina Faso en 1993	184
Carte N°13 : Organisation spatiale de la commercialisation des céréales par l'association des groupements villageois dans la province déficitaires du Séno en 1992/1993	187
Carte N°14 : Dynamique spatiale du réseau Afrique verte au BF de 1989/1990 a 1993/1994	190

BIBLIOGRAPHIE

I. PRODUCTION, STOCKAGE ET COMMERCIALISATION

ACADEMIE DES SCIENCES D'OUTRE-MER, 1975 - La sécheresse en zone sahélienne : Causes, conséquences, Etudes des mesures à prendre. Paris, La documentation française, Notes et études documentaires N°4216-4217, 75 p.

BESSIS Sophie, 1985 -L'arme alimentaire, Paris, Ed La Découverte (Nouvelle édition) coll Cahiers Libres, 286 p.

CHONCHOL Jacques, 1987- Le défi alimentaire - Paris, Ed Larousse, 271 p.

CILSS/Club du Sahel, 1977 - Commercialisation, Politique des prix et stockage des céréales au Sahel. Etudes diagnostiques, Tome II,

CILSS, MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ELEVAGE, 1989 -Plan céréalier du Burkina Faso. Rapport provisoire. Ouagadougou. 30p.

COURADE Georges, 1990 - Le concept de politique alimentaire. Mise en œuvre et analyse au Nord et au Sud. Paris - in dynamique des systèmes agraires. Ed de l'ORSTOM, Colloques et séminaires, pp 65- 86.

DE LATTRE Anne et FELL Arthur, 1986 - Etude sur une autre coopération internationale. Paris, club du Sahel, 124 p

GRET, 1985 - Etude du stockage des grains au Mali.

KONATE Salifou, TRAORE Kalifa, 1994 - Etude sur la connaissance du marché céréalier : Enquête commerçants, Ouagadougou, COPA – Conseils, 48 p

LANGLOIS Michel, Les sociétés agropastorales de la région de la Mare d'Ours, Ouagadougou, ORSTOM, 101 p

LANGLOIS Michel, 1980 - Fonction et organisation de deux marchés en zone sahélienne voltaïque, Déou et Oursi

LEDOUX Guy, 1989 - Stockage et marché céréalier sahélien. Le cas du Burkina Faso. Montpellier, Thèse de doctorat d'Etat, Montpellier I, 313 p

MINISTERE DE LA COOPERATION, 1980 - La commercialisation des céréales dans 3 pays du Sahel : Haute-Volta, Mali, Niger. Etudes et documents, 57 p.

Raymond Audette et al, 1989 - Le stockage non étatique des grains dans les pays sahéliens. Paris, CILSS/Club du Sahel, 245 p.

SAUTIER Denis et al, 1989 - Mil, maïs, sorgho. Techniques et alimentation au Sahel. Paris, Ed Harmattan, Coll Alternatives paysannes, 171 p.

SOME Honoré et al, 1989 - Etudes sur les obstacles internes à la circulation des céréales au Burkina Faso- Ouagadougou. Les espaces céréaliers régionaux en Afrique de l'Ouest, Ouagadougou, CILSS, 19 p.

II. BANQUES DE CEREALES ET ORGANISATIONS PAYSANNES

ACOPAM / FEER, 1991 - Etude de base pour la mise en place de la stratégie nationale en matière de banques de céréales au Burkina Faso, P 102

ACOPAM / FEER, 1995 – Rapport d'évaluation de l'impact socio-économique des zones tests, Ouagadougou.

AFRIQUE Verte, 1997 - Résultats de la campagne 1995-1996, Ouagadougou.

BEAUDOUX Etienne et NIEUWHERK Marc, 1985 - Groupements paysans d'Afrique, Paris, Ed Harmattan, Coll Alternatives paysannes, 243 p.

BELEM Amadé et al, 1990 - Evaluation du programme d'urgence dans la région sahélienne, ACORD, 47 p

BELLONGLE Guy, 1985 - Paysanneries sahéliennes en péril - Carnets de notes Tome II Paris, Harmattan, 274 p.

- CAPRON Jean**, 1973 – Communautés villageoises bwa. Mali, Haute – Volta, Paris, Muséum d'histoire naturelle, Institut d'ethnologie, 349 p
- CILSS et al**, 1991 - Atelier de réflexion sur les banques de céréales, Ouagadougou
- COPPOLA Pierre**, 1991 - Impact des banques de céréales sur la sécurité alimentaire au Niger. Genève, BIT.81 p.
- DELVIGNE LAVIGNE Philippe et al**, 1986 - Mise en place de 5 banques de céréales intervillageoises au Sénégal Oriental Paris, GRDR, Rapport de mission, 21 p.
- DELVIGNE LAVIGNE Philippe**, 1987 - Evaluation des banques de céréales au Sénégal Oriental, Paris GRDR, Rapport de mission, 42 p.
- DELVIGNE LAVIGNE Philippe**, 1987- Les banques de céréales. Quelles réponses à quels problèmes. Groupe de recherche et de réalisation pour le développement rural dans le tiers-Monde, Paris, 34 p
- DOLILON Denis**, 1980 - Evaluation du programme des banques de céréales de la FOVODES, Ouagadougou, Rapport de mission, 85 p
- DRABO Issa**, 1993 - Comment se nourrit le Yatenga aujourd'hui ? Un exemple de transfert de céréales avec la Kossi. Thèse de Doctorat, Géographie, Paris, Université x- Nanterre, 397 p
- ELLIOT Berg , LAWRENCE Kent**, 1991- The economic of cereal banks in the Sahel, DAI, 150 p
- ENCKVORT Van. F**, 1987 - Rapport de fin de mission, Ouahigouya BIT/ACOPAM, 49 p
- FAO**, 1987 - Manuel pour l'établissement, les opérations et la gestion des banques de céréales, Rome, 93 p.
- FEER**, 1985 - Evolution des fonds de roulement des banques de céréales 1979/1980- 1982/1983, Ouagadougou, 6 p.
- FEER**, 1989 - Inventaire des banques de céréales au Burkina Faso, Ougadougou, 48 P.

FEER, 1991- Rapport final de l'atelier d'élaboration de la stratégie nationale en matière de banques de céréales

GERMAIN M. Bertrand, 1987 - Mission de consultation sur les banques de céréales bénéficiant de l'appui d'ACOPAM/Sénégal, Niger, Burkina Faso, ACOPAM, 120 p

GERGELY Nicholas et al, 1990 - Evaluation des banques de céréales au Sahel, Rome, rapport de mission, 48 p.

IRAM, 1992 - Evaluation du réseau de banques de céréales mis en place par Afrique Verte au Niger et au Burkina Faso. Rapport provisoire, Paris.

KANE, 1989 - Analyse de la documentation sur les banques céréalières villageoises du projet ACOPAM, Dakar, 60 p.

LEDOUX Guy, 1986 - Inventaire et évaluation des banques de céréales au Burkina Faso, Ouagadougou, Rapport de mission, 85 P.

LEDOUX Guy et al, 1988 - Assistance aux ORD du Yatenga et du Sahel. Formation de formateurs en gestion, commercialisation des banques de céréales, Ouagadougou, Rapport de mission, 68 p.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ENVIRONNEMENT, 1987 - Contribution des banques céréalières à la sécurité alimentaire et à la stabilisation des prix au Niger, Niamey, 26 p.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES RESSOURCES ANIMALES, MINISTERE DE L'EAU ET DE L'EQUIPEMENT RURAL, 1993 - Stratégie nationale en matière de banques de céréales, Ouagadougou, 53 p

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES RESSOURCES ANIMALES, Bilan des campagnes agricoles

RIETSCH Christian, 1993 - Les espoirs et les réalités des banques de céréales : Exemples du Niger. Note de recherche n° 93-94, UREF/AUPELF, 32 p

SANFO Mamadou, 1990 - Les banques de céréales dans l'économie rurale burkinabè : Les expériences de Guilongou et de Nakamtenga dans la province d'Oubritenga, Ouagadougou, Mémoire de Maîtrise de Géographie, 109 p.

SANFO Mamadou, 1994 - Rôles et avenir des banques de céréales dans la nouvelle politique céréalière du Burkina Faso, Ouagadougou, Mission Française Régionale d'Appui au CILSS, 52 p

SANFO Mamadou, 1991 - Les banques de céréales : Solutions à la crise des paysanneries africaines ? Paris, Université de Paris X, Mémoire de DEA, Géographie, 104 p

SANFO Mamadou, YONLI. P. Ernest, 1994 - Mission d'Appui aux opérateurs céréaliers des zones à risque, Ouagadougou,

TON Klert, 1988 - Projets banques céréalières. Wageningen, NOVIB, 42 p.

III. OUVRAGES SUR LE BURKINA FASO

BARRAL Henri, BENOIT Michel, 1976- Genre de vie au Sahel, l'année 1973 dans le Nord de la Haute-Volta, Ouagadougou, ORSTOM, 21 p

B.D.P.A, 1976 - Examen sur la situation actuelle et perspectives d'évolution des ORD du Sud- Ouest et du Yatenga, Bruxelles, 137 p.

BENOIT Michel, 1982 - Oiseaux de Mil. Les Mossi du Bwamu (Haute- Volta), Paris, Ed de l'ORSTOM, Coll. Mémoires n° 95, 116 p.

DAO Oumarou, 1985- Agriculteurs de l'ORD de la Volta Noire : Un effort de développement économique ? Bordeaux. Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Bordeaux III, UER de Géographie, Tome I, 353 p

DRABO Issa, 1990 - Contribution à la connaissance du système alimentaire Lobi (Burkina Faso), Paris. Mémoire de DEA de géographie, Paris I, 75 p.

GUILLAUD Dominique, 1993 - l'Ombre du mil. Un système agropastoral en Aribinda (Burkina Faso), Paris, ORSTOM, Collection à travers champs, 321 p

HERITIER Françoise et IZARD Michel, 1959 - Les Mossi du Yatenga. Etude de la vie économique et sociale.

MARCHAL Jean- Yves, 1977 - Système agraire et évolution de l'occupation de l'espace au Yatenga (Haute-Volta), Paris, in Cahiers ORSTOM, Séries sc humaines Vol X IV, N°2, pp 141. 149.

MARCHAL Jean- Yves, 1982 - L'option pour "l'extensif". L'évolution de l'agriculture Mossi (Haute - Volta), in Economie rurale, n° 147- 148, janvier 1982, pp 63- 67.

MARCHAL Jean- Yves, 1983 - Sociétés, espaces et désertification dans le Yatenga, (Haute -Volta). Ou dynamique de l'espace rural soudano- sahélien, Paris, Ed de l'ORSTOM, 873 P.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES RESSOURCES ANIMALES, 1994 - Plan d'action et de développement agricole 1993-1995, Ouagadougou, 143 p

PRADERVAND Pierre, 1989 - Une Afrique en marche plan, 333 p

SAVONNET Guyot Claudette, 1986 - Etat et sociétés au Burkina Faso (essai sur la politique africaine), Paris, Karthala, 226 p

TAUXIER Louis, 1917 - Le noir du Yatenga, Paris, Ed Emile Larousse, Etudes soudanaises, 750 p

IV. AUTRES DOCUMENTS

C.R.P.A du Mouhoun, du Yatenga, du Centre-Nord, de l'Est et du Sahel: - Rapports des campagnes agricoles 1983- 1993.

DIRECTION DE LA METEOROLOGIE -Relevés pluviométriques et thermiques dans les provinces du Yatenga, de l'Oudalan, du Séno, du Mouhoun, et du Gourma

I.G.B : - Carte topographique de l'Afrique de l'Ouest au 1/200 000 Feuilles de Ouahigouya, de Léo, de Dédougou, de Dori et de Fada, Ouagadougou

I.G.B, 1985 - Carte touristique et routière du Burkina Faso au 1/1000000 Ouagadougou.

I.N.S.D, 1985 - Résultats du recensement général de la population. Ouagadougou.

O.F.N.A.C.E.R

- Prix officiels des céréales
- Rapports des campagnes de collecte

ANNEXES

ANNEXE N° 1 : Etat récapitulatif des banques de céréales par promoteur et par CRPA au Burkina Faso, 1989

Promoteurs	Centre	Centre Sud	Centre Ouest	Centre Nord	Centre Est	Nord	Sahel	Houet	Mouhoun	Est	Bougouriba	Comoé	Total	
													Nombre	%
ACDI					8								8	0,53
ADRK				66		21							87	5,82
ADRTOM									40				40	2,67
AFDI										16			16	1,07
AFRICARE						7							7	0,47
AMURT							6						6	0,40
AVV	10												10	0,67
CDRY						36							36	2,41
CANADO-B				1				10					11	0,74
EA-ACCORD							6						6	0,40
FAO/PEL										10			10	0,67
FDC					2		15						17	1,14
FED						7							7	0,47
FEME	9	6	14	37		3	3			28	12		114	7,62
FEER	21	40	30	50	4	61	13						219	14,64
FIDA						2							2	0,13
FONADES	18	4	3	14	13	14		3	3	2	2		76	5,08
GCP/FAO					52								52	3,48
LVIA	5												5	0,33
OXFAM					5	13							18	1,20
PDAHB								93					93	6,22
PDAOV									38				38	2,54
PDAVN									160				160	10,70
PDCS			5										5	0,33
PDI				18						53			18	1,20
PDR													53	3,54
PPIK				54									54	3,61
PST/HIMO			2	4		7							13	0,87
PVOV								36	40				76	5,08
SNVA							4						4	0,27
SIX S.			1	14		121	18		8		2	1	165	11,03
SUISSE								34					34	2,27
UGVO							30						30	2
TOTAL	63	50	55	258	84	298*	95	176	291	109	16	1	1496*	0,40 ¹
%	4,21	3,34	3,68	17,25	5,61	19,92	6,35	11,76	19,45	7,29	1,07	0,0	100	100
STOCKAGE (tonnes)	2 100	2 800	1 820	7 570	2 740	8 660	3 205	7 040	11 540	3 320	500	30	51325	

Source : FEER, 1999

* Les promoteurs de 6 banques de céréales ne sont pas identifiés
dont les promoteurs ne sont pas identifiés

¹ pour les 6 BC

ANNEXE N° 2 : Les banques de céréales par type d'organismes

Projets publics	Nombre de banques financées	ONG	nombre de banques financées
AVV	10	ACDI	8
Projet Canado-Burkinabé	11	ADRK	87
FAO/PEL	10	ODRTOM	40
FED	7	AFDI	16
FEER	219	AFRICARE	7
FIDA	2	AMURT	6
GCP/FAO	52	CDRY	36
PDAHB	93	EA ACCORD	6
PDAOV	38	FDC	17
PDAVN	160	FEME/ODE	114
PDI	18	FONADES	76
PDR	53	LVIA	5
PSTP/HIMO	13	OXFAM	18
PVOV	76	PDCS	5
SUISSE	34	PPDIK	54
		SNVA	4
		SIX « S »	165
		UGVO	30
Promoteurs de 6 banques de céréales ne sont pas déterminés			
TOTAL 15	796	18	694

Source : FEER, 1989

ANNEXE 3: LES RESULTATS D'EXPLOITATION DES BANQUES DE CEREALES

RESULTATS D'EXPLOITATION

BANQUES DE CEREALES DU MOUHOUN : CAMPAGNE 1990/1991

(F CFA)

	KARI	BLADI
CHARGES		
- Stock initial sacs	-	
- Stock initial céréales	-	
- Achat céréales	1 002 750	1 355 800
- Achat sacs vides	68 750	90 000
- Transport/manutention	4 500	-
- Rémunération personnel	6 750	29 200
- Fournitures	875	-
- Intérêts/emprunts	-	-
- Suivi des activités commerciales	-	
- fonctionnement/formation	10 950	-
- Amortissements bâtiments	70 000	70 000
- Amortissements logistiques		
- Provisions		
- Divers		70 500
TOTAL CHARGES	1 167 575	1 615 500
PRODUITS		
- Stock final céréales		
- Stock final sacs vides	37 125	
- Ventes	1 158 000	1 694 000
- Reprise des provisions		
TOTAL PRODUITS	1 195 125	1 694 000
RESULTATS	30 550	78 500

RESULTATS D'EXPLOITATION
BANQUES DE CEREALES DU MOUHOUN : CAMPAGNE 1991/1992
(F CFA)

	OURI	KARI	LAH	BLADI
CHARGES				
- Stock initial sacs	-	37 125		
- Stock initial céréales	-			
- Achat céréales	2 231 550	2 406 250	2 882 900	2 912 500
- Achat sacs vides	208 880	89 500	220 250	108 875
- Transport/manutention	124 875	136 125	185 000	175 970
- Rémunération personnel	-	29 535		
- Fournitures	20 000	3 850	11 850	4 620
- Intérêts/emprunts	-	-		
- Suivi des activités commerciales	-	-		
- fonctionnement/formation	-	70 325		
- Amortissements bâtiments	70 000	70 000	70 000	70 000
- Amortissemnts logistiques	-	-		
- Provisions	3 000	435 000	2 400	133 400
- Divers	50 000 ⁽¹⁾	52 500 ⁽²⁾	60 000 ⁽³⁾	63 000 ⁽⁴⁾
TOTAL CHARGES	2 708 305	3 330 210	3 469 525	3 465 365
PRODUITS				
- Stock final céréales		900	59 200	14 800
- Stock final sacs vides	107 125			
- Ventes	2 936 750	3 104 375	3 630 650	3 547 025
- Reprise des provisions	-	-		
TOTAL PRODUITS	3 043 875	3 105 275	3 690 850	3 561 825
RESULTATS	335 570	(224 935)	221 325	96 460

(1), (2), (3), (4): frais de courtage

RESULTATS D'EXPLOITATION**UNIONS DE SANMATENGA : CAMPAGNES 1988/1989 et 1989/1990****ADRK (F CFA)**

	1988/1989	1989/1990
CHARGES		
- Stock initial sacs	-	-
- Stock initial céréales	-	200 000
- Achat céréales	2 793 650	1 272 385
- Achat sacs vides	2 250	4 000
- Transport/manutention	-	1 360
- Rémunération personnel	110 760	62 700
- Fournitures	-	-
- Intérêts/emprunts	132 000	124 500
- Suivi des activités commerciales	-	-
- fonctionnement/formation	-	-
- Amortissements bâtiments	450 000	400 000
- Amortissements logistiques	-	-
- Provisions	5 000	678 785
- Divers	-	24 700 ⁽¹⁾
TOTAL CHARGES	3 493 660	2 769 330
PRODUITS		
- Stock final céréales	200 900	
- Stock final sacs vides	-	
- Ventes	2 042 560	2 109 930
- Reprise des provisions		
TOTAL PRODUITS	2 243 460	2 109 930
RESULTATS	(1 250 200)	(659 400)

RESULTATS D'EXPLOITATION
UNIONS DE SANMATENGA : CAMPAGNES 1990/1991
ADRK (F CFA)

	ADRK	PEDI
CHARGES		
- Stock initial sacs	-	
- Stock initial céréales	-	
- Achat céréales	341 250	8 330 885
- Achat sacs vides	-	-
- Transport/manutention	-	261 310
- Rémunération personnel	6 050	-
- Fournitures	-	-
- Intérêts/emprunts	39 000	357 500
- Suivi des activités commerciales	-	-
- fonctionnement/formation	-	-
- Amortissements bâtiments	100 000	660 000
- Amortissements logistiques	-	-
- Provisions	49 750	467 080
- Divers	-	-
TOTAL CHARGES	536 050	10 076 775
PRODUITS		
- Stock final céréales		
- Stock final sacs vides		
- Ventes	434 000	10 318 935
- Reprise des provisions		264 700
TOTAL PRODUITS	434 000	10 583 635
RESULTATS	(102 050)	506 860)

RESULTATS D'EXPLOITATION
UNIONS DE SANMATENGA : CAMPAGNES 1991/1992
ADRK (F CFA)

	ADRK	PEDI
CHARGES		
- Stock initial sacs	-	
- Stock initial céréales	-	
- Achat céréales	2 716 280	5 757 045
- Achat sacs vides	59 775	-
- Transport/manutention	1 900	119 690
- Rémunération personnel	115 260	-
- Fournitures	1 360	-
- Intérêts/emprunts	179 400	335 000
- Suivi des activités commerciales	-	-
- fonctionnement/formation	-	-
- Amortissements bâtiments	400 000	600 000
- Amortissements logistiques		-
- Provisions		-
- Divers	5 250 (1)	87 500(2)
	-	
TOTAL CHARGES	3 470 225	6 899 235
PRODUITS		
- Stock final céréales	2 894 600	
- Stock final sacs vides	-	
- Ventes	142 000	6 609 235
- Reprise des provisions	-	431 080
TOTAL PRODUITS	3 036 600	7 040 315
RESULTATS	(442 625)	141 080

(1) : Achats de riz

(2) :Achat d'arachide

RESULTATS D'EXPLOITATION
UNIONS DU SAHEL : CAMPAGNE 1989/1990
(F CFA)

	GORGADJI	ARIBINDA	UGVO
CHARGES			
- Stock initial sacs	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	-
- Achat céréales	12 614 300	21 449 950	40 634 375
- Achat sacs vides	-	83 100	-
- Transport/manutention	103 050	1 615 120	-
- Rémunération personnel	-	13 850	-
- Fournitures	-	70 000	85 000
- Intérêts/emprunts	121 300	133 400	-
- Suivi des activités commerciales	35 000	19 100	80 000
- fonctionnement/formation	25 000	-	-
- Amortissements bâtiments	355 000	230 000	750 000
- Amortissements logistiques	-	120 000	-
- Provisions	1 887 950	-	3 953 775
- Divers	-	5 000	-
TOTAL CHARGES	15 141 600	23 739 520	45 503 150
PRODUITS			
- Stock final céréales	-	-	4 237 000
- Stock final sacs vides	-	-	-
- Ventes	13 857 630	24 247 530	39 062 475
- Reprise des provisions	-	-	-
TOTAL PRODUITS	13 857 630	24 247 530	43 299 475
RESULTATS	(1 283 970)	508 010	(2 203 675)

RESULTATS D'EXPLOITATION
UNIONS DU SAHEL : CAMPAGNE 1990/1991
(F CFA)

	GORGADJI	ARIBINDA	UGVO
CHARGES			
- Stock initial sacs	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	4 237 000
- Achat céréales	3 301 750	20 429 490	16 601 120
- Achat sacs vides	-	100 955	-
- Transport/manutention	176 120	504 680	495 780
- Rémunération personnel	36 925	45 595	-
- Fournitures	-	15 000	-
- Intérêts/emprunts	10 000	-	43 400
- Suivi des activités commerciales	20 000	156 800	-
- fonctionnement/formation	12 000	82 325	-
- Amortissements bâtiments	355 000	230 000	612 500
- Amortissements logistiques	-	120 000	-
- Provisions	688 000	-	4 205 600
- Divers	-	-	483 185 ⁽¹⁾
TOTAL CHARGES	4 599 795	21 684 845	26 678 585
PRODUITS			
- Stock final céréales	-	-	2 519 900
- Stock final sacs vides	-	-	-
- Ventes	4 304 875	22 387 680	15 763 500 ⁽²⁾
- Reprise des provisions	-	-	394 175
TOTAL PRODUITS	4 304 875	22 387 680	18 677 575
RESULTATS	(294 920)	702 835	(8 001 010)

(1) : dont perte de 14 sacs (166 600 F CFA)

(2) : pertes importantes dues à la détérioration de tout le stock initial

RESULTATS D'EXPLOITATION
UNIONS DU SAHEL : CAMPAGNE 1991/1992
(F CFA)

	GORGADJI	ARIBINDA	UGVO
CHARGES			
- Stock initial sacs	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	2 519 900
- Achat céréales	4 773 850	4 101 915	4 661 500
- Achat sacs vides	-	289 050	-
- Transport/manutention	192 610	352 190	-
- Rémunération personnel	37 610	40 500	-
- Fournitures	6 000	-	25 000
- Intérêts/emprunts	-	86 250	100 000
- Suivi des activités commerciales	15 000	35 00	40 350
- fonctionnement/formation	23 200	-	-
- Amortissements bâtiments	355 000	230 000	612 500
- Amortissements logistiques	-	120 000	-
- Provisions	522 950	1 787 105	1 022 500
- Divers	60 000	174 960(1)	-
TOTAL CHARGES	5 986 220	7 216 970	8 981 750
PRODUITS			
- Stock final céréales	1 310 000	293 300	476 000
- Stock final sacs vides	70 000	-	-
- Ventes	4 121 200	5 520 200	7 192 500
- Reprise des provisions	975 950	-	-
TOTAL PRODUITS	6 477 150	5 813 500	7 668 500
RESULTATS	490 930	(1 403 470)	(1 313 250)

RESULTATS D'EXPLOITATION
BANQUES DE CEREALES DU GOURMA : CAMPAGNE 1990/1991
(F CFA)

	LAMIOU	TANGAY	BALGA
	GOU	E	
CHARGES			
- Stock initial sacs	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	-
- Achat céréales	628 650	662.230	1.544.300
- Achat sacs vides	43.950	62.500	88.500
- Transport/manutention	3.000	-	9.950
- Rémunération personnel	2.000	-	30.940
- Fournitures	2.800	-	1.310
- Intérêts/emprunts			
- Suivi des activités commerciales			
- fonctionnement/formation			
- Amortissements bâtiments			
- Amortissements logistiques			
- Provisions	21.600	-	146.500
- Divers	196.075		
TOTAL CHARGES	898.075	724.730	1.821.500
PRODUITS			
- Stock final céréales	-	-	-
- Stock final sacs vides	-	-	-
- Ventes	1.076.640	875.000	1.951.600
- Reprise des provisions	-		
TOTAL PRODUITS	1.055.040	875.000	1.951.600
RESULTATS	178.565	150.270	130.100

RESULTATS D'EXPLOITATION
BANQUES DE CEREALES DU GOURMA : CAMPAGNE 1991/1992
(F CFA)

	LAMIOU	TANGAY	BALGA
	GOU	E	
CHARGES			
- Stock initial sacs	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	-
- Achat céréales	914.300	775.000	1.132.000
- Achat sacs vides	56.950	42.875	-
- Transport/manutention	-	-	-
- Rémunération personnel	21.000	21.500	22.350
- Fournitures	1.175	1.500	7.150
- Intérêts/emprunts			
- Suivi des activités commerciales			
- fonctionnement/formation			
- Amortissements bâtiments			
- Amortissements logistiques			
- Provisions	-	-	-
- Divers			207.100 (1)
TOTAL CHARGES	993.425	840.875	1.368.970
PRODUITS			
- Stock final céréales	110.500	280.500	822.015
- Stock final sacs vides	-	-	-
- Ventes	1.063.750	680.000	724.700
- Reprise des provisions			
TOTAL PRODUITS	1.174.250	960. 500	1.546.715
RESULTATS	180.825	119.625	177.745

RESULTATS D'EXPLOITATION**BANQUES DE CEREALES DE L'ACTIF (EX ABCF) : CAMPAGNE 1989/1990****(F CFA)**

	BOUZOUROU	KAPPA	FITIEN
CHARGES			
- Stock initial sacs	45.000	27.500	-
- Stock initial céréales	-	-	-
- Achat céréales	-	241.550	350.250
- Achat sacs vides	541.000	14.500	40.000
- Transport/manutention	25.500	20.000	3.000
- Rémunération personnel	2.800		5.000
- Fournitures	18.300	135	1.405
- Courtage	9.000	6.250	16.400
- Intérêts/emprunts	12.900	3.250	52.965
- Suivi des activités commerciales	80.970	-	250
- Cotisation	125	-	5.000
- fonctionnement/formation	-	-	-
- Amortissements bâtiments	-	-	-
- Amortissements logistiques	-	-	195.230
- Provisions	302.315	13.250	900
- Divers	2.150		
TOTAL CHARGES	1.040.060	326.435	670.400
PRODUITS			
- Stock final céréales	-	100	3.770
- Stock final sacs vides	4.000	2.500	15.000
- Ventes	743.550	340.265	477.935
- Intérêts/Dépôt	24.967	10.260	16.038
- Reprise des provisions	28.650	16.775	-
TOTAL PRODUITS	801.167	369.900	512.743
RESULTATS	(238.893)	43.465	(157.657)

RESULTATS D'EXPLOITATION
BANQUES DE CEREALES DE L'ACTIF (EX ABCF) : CAMPAGNE 1990/1991
(F CFA)

	BOUZOUROU	KAPPA	FTIEN	FARA
CHARGES				
- Stock initial sacs	4 000	2 500	15 000	-
- Stock initial céréales	-	100	3 770	-
- Achat céréales	682 800	299 050	296 570	154 325
- Achat sacs vides	56 000	24 200	15 000	6 600
- Transport/manutention	3 200	6 350	32 000	-
- Rémunération personnel	19 050	15 000	5 000	-
- Fournitures	10 250	225	1 730	1 350
- Courtage	17 500	6 250	4 750	-
- Intérêts/emprunts	105 765	41 010	52 580	6 450
- Suivi des activités commerciales	375	375	375	-
- Cotisation	5 000	5 000	5 000	-
- fonctionnement/formation	-	-	-	-
- Amortissements bâtiments	-	-	-	-
- Amortissements logistiques	-	-	-	-
- Provisions	-	-	-	-
- Divers	12 100	3 860	17 050	500
TOTAL CHARGES	916 040	403 920	448 825	169 225
PRODUITS				
- Stock final céréales	-	-	-	-
- Stock final sacs vides	56 500	22 700	31 000	7 500
- Ventes	986 895	414 750	440 350	197 375
- Reprise des provisions	23 633	-	6 086	-
	8 500	69 800	39 105	-
TOTAL PRODUITS	1 075 528	507 250	516 541	204 875
RESULTATS	159 488	103 350	67 716	35 650

RESULTATS D'EXPLOITATION
BANQUES DE CEREALES DE L'ACTIF (EX ABCF) : CAMPAGNE 1991/1992
(F CFA)

	BOUZOUROU	KAPPA	FITIEN	FARA
CHARGES				
- Stock initial sacs	56 500	22 700	31 000	7 500
- Stock initial céréales	-	-	-	-
- Achat céréales	1 171 100	330 000	459 150	521 000
- Achat sacs vides	63 250	2 000	18 000	36 875
- Transport/manutention	-	1 000	10 500	36 000
- Rémunération personnel	1 675	-	-	-
- Fournitures	1 250	250	-	11 750
- Cotisation	5 000	10 000	5 000	5 000
- Intérêts/emprunts	156 660	40 640	62 740	28 730
- Suivi des activités commerciales	-	-	-	-
- Courtage	-	-	-	-
- fonctionnement/formation	-	-	-	-
- Amortissements bâtiments	-	-	-	-
- Amortissements logistiques	-	-	-	-
- Provisions	29 450	7 100	-	-
- Divers	3 050	3 475	3 050	61 875
TOTAL CHARGES	1 487 935	417 165	589 440	676 330
PRODUITS	450	-	-	6 000
- Stock final céréales	102 000	26 000	41 500	38 000
- Stock final sacs vides	1 451 535	385 000	549 475	600 845
- Ventes	-	-	5 650	-
- Reprise des provisions	4 450	4 000	42 995	-
TOTAL PRODUITS	1 558 435	415 000	639 620	644 845
RESULTATS	70 500	(2 165)	50 180	(31 485)

RESULTATS D'EXPLOITATION
BANQUES DE CEREALES DU YATENGA (BC CRPA) : CAMPAGNE 1988/1989
(F CFA)

	TITAO	RAMBO	SOLOBO	YOU
CHARGES				
- Stock initial sacs	-	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	-	-
- Achat céréales	485 900	1 066 000	520 995	296 000
- Achat sacs vides	500	12 500	-	-
- Transport/manutention	3 800	175 000	14 100	-
- Rémunération personnel	-	1 500	-	-
- Fournitures	-	5 280	4 000	9 250
- Intérêts/emprunts	-	46 710	11 400	-
- Suivi des activités commerciales	-	-	-	-
- fonctionnement/formation	-	3 500	-	3 500
- Amortissements bâtiments	70 000	70 000	60 000	60 000
- Amortissements logistiques	-	-	-	-
- Provisions	105 750	18 000	95 925	31 000
- Divers	-	-	-	-
TOTAL CHARGES	665 950	1 398 490	653 095	399 750
PRODUITS				
- Stock final céréales	-	257 972	-	-
- Stock final sacs vides	-	-	-	-
- Ventes	625 500	1 085 750	750 840	418 500
- Reprise des provisions	-	-	-	-
TOTAL PRODUITS	625 500	1 343 722	750 840	418 500
RESULTATS	(40 450)	(54 768)	97 745	18 750

RESULTATS D'EXPLOITATION
BANQUES DE CEREALES DU YATENGA (BC CRPA) : CAMPAGNE 1989/1990
(F CFA)

	TITAO	RAMBO	SOLOBO	YOU
CHARGES				
- Stock initial sacs	-	-	-	-
- Stock initial céréales	-	257 972	-	-
- Achat céréales	924 300	208 600	976 385	1 556 860
- Achat sacs vides	39 700	-	-	7 000
- Transport/manutention	-	1 400	-	28 040
- Rémunération personnel	3 200	-	-	12 800
- Fournitures	-	-	-	-
- Intérêts/emprunts	-	-	-	-
- Suivi des activités commerciales	-	-	-	-
- fonctionnement/formation	-	2 500	-	14 000
- Amortissements bâtiments	70 000	70 000	60 000	60 000
- Amortissements logistiques	-	-	-	-
- Provisions	245 500	22 500	28 950	77 750
- Divers	-	-	-	-
TOTAL CHARGES	1 636 700	562 972	1 065 335	1 756 450
PRODUITS				
- Stock final céréales	-	-	-	-
- Stock final sacs vides	-	-	-	-
- Ventes	1 561 250	654 000	1 027 125	1 722 250
- Reprise des provisions	-	-	-	-
TOTAL PRODUITS	1 561 250	654 000	1 027 125	1 722 250
RESULTATS	(75 450)	91 028	(38 210)	(34 200)

RESULTATS D'EXPLOITATION**BANQUES DE CEREALES DU YATENGA (BC CRPA) : CAMPAGNE 1990/1991****(F CFA)**

	TITAO	RAMBO	SOLOBO	YOU
CHARGES				
- Stock initial sacs	-	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	-	-
- Achat céréales	1 399 400	700 000	310 000	158 875
- Achat sacs vides	-	15 300	-	-
- Transport/manutention	29 550	182 700	14 100	5 125
- Rémunération personnel	19 700	1 500	-	-
- Fournitures	-	-	4 000	-
- Intérêts/emprunts	-	-	11 400	-
- Suivi des activités commerciales	-	-	-	-
- fonctionnement/formation	-	4 500	7 700	500
- Amortissements bâtiments	70 000	70 000	60 000	60 000
- Amortissements logistiques	-	-	-	-
- Provisions	288 750	11 375	48 725	-
- Divers	-	-	-	-
TOTAL CHARGES	1 807 400	985 375	426 425	224 500
PRODUITS				
- Stock final céréales	-	-	-	-
- Stock final sacs vides	-	-	-	-
- Ventes	1 766 275	975 000	342 875	174 250
- Reprise des provisions	-	-	-	-
TOTAL PRODUITS	1 766 275	975 000	342 875	174 250
RESULTATS	(41 125)	(10 375)	(83 550)	(50 250)

RESULTATS D'EXPLOITATION
BANQUES DE CEREALES DU YATENGA (BC CRPA) : CAMPAGNE 1991/1992
(F CFA)

	TITAO	RAMBO	SOLOBO	YOU
CHARGES				
- Stock initial sacs	-	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	-	-
- Achat céréales	542 500	492 000	291 850	323 000
- Achat sacs vides	6 750	5 000	9 750	15 500
- Transport/manutention	4 800	-	-	-
- Rémunération personnel	-	-	-	2 000
- Fournitures	-	-	-	-
- Intérêts/emprunts	-	-	-	-
- Suivi des activités commerciales	-	-	-	-
- fonctionnement/formation	-	10 000	-	5 000
- Amortissements bâtiments	70 000	70 000	60 000	60 000
- Amortissements logistiques	-	-	-	-
- Provisions	-	-	59 050	98 750
- Divers	-	-	-	-
TOTAL CHARGES	624 050	577 000	420 650	504 250
PRODUITS				
- Stock final céréales	304 273	-	-	-
- Stock final sacs vides	-	-	-	-
- Ventes	303 500	615 000	425 550	603 000
- Reprise des provisions	-	-	-	-
TOTAL PRODUITS	607 773	615 000	425 550	668 091
RESULTATS	(16 277)	38 000	4 900	163 841

RESULTATS D'EXPLOITATION

**BANQUES DE CEREALES DU YATENGA (BC DES GROUPEMENTS NAAM : CAMPAGNE
1989/1990
(F CFA)**

	RIM	MOUNI	SILGA
CHARGES			
- Stock initial sacs	-	-	
- Stock initial céréales	-	322 500	
- Achat céréales	725 000	795 000	Subvention
- Achat sacs vides	-	-	-
- Transport/manutention	3 500	-	-
- Rémunération personnel	-	-	-
- Fournitures	-	-	-
- Intérêts/emprunts	-	-	-
- Suivi des activités commerciales	-	-	-
- fonctionnement/formation	-	-	-
- Amortissements bâtiments	50 000	50 000	70 000
- Amortissements logistiques	-	-	-
- Provisions	-	-	282 650
- Divers	-	-	-
TOTAL CHARGES	778 500	1 167 500	352 650
PRODUITS			
- Stock final céréales	-	-	-
- Stock final sacs vides	-	-	-
- Ventes	750 000	1 136 750	2 170 275
- Reprise des provisions	-		
TOTAL PRODUITS	750 000	1 136 750	2 170 275
RESULTATS	(28 500)	(30 750)	1 817 625

RESULTATS D'EXPLOITATION**BANQUES DE CEREALES DU YATENGA (BC DES GROUPEMENTS NAAM : CAMPAGNE 1990/1991****(F CFA)**

	RIM	MOU	SILG
		NI	A
CHARGES			
- Stock initial sacs	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	-
- Achat céréales	1 521 500	2 306 950	1 957 500
- Achat sacs vides	-	-	-
- Transport/manutention	6 125	9 100	8 750
- Rémunération personnel	-	-	-
- Fournitures	-	-	1 350
- Intérêts/emprunts	-	-	-
- Suivi des activités commerciales	-	-	-
- fonctionnement/formation	-	-	3 700
- Amortissements bâtiments	50 000	50 000	70 000
- Amortissements logistiques	-	-	-
- Provisions	100 000	11 250	55 580
- Divers	-	-	19 025
TOTAL CHARGES	1 677 625	2 377 300	211 905
PRODUITS			
- Stock final céréales	-	-	-
- Stock final sacs vides	-	-	-
- Ventes	1 709 500	2 494 100	1 888 045
- Reprise des provisions	-	-	111 200
TOTAL PRODUITS	1 709 500	2 494 100	1 999 245
RESULTATS	31 875	116 800	(116 660)

RESULTATS D'EXPLOITATION**BANQUES DE CEREALES DU YATENGA (BC DES GROUPEMENTS NAAM : CAMPAGNE 1991/1992****(F CFA)**

	TITAO	RAMBO	SOLOGO
CHARGES			
- Stock initial sacs	-	-	-
- Stock initial céréales	-	-	-
- Achat céréales	700 000	700 000	490 000
- Achat sacs vides	-	-	-
- Transport/manutention	3 500	3 500	37 500
- Rémunération personnel	-	-	-
- Fournitures	-	-	-
- Intérêts/emprunts	-	-	-
- Suivi des activités commerciales	-	-	-
- fonctionnement/formation	-	-	-
- Amortissements bâtiments	50 000	50 000	70 000
- Amortissements logistiques	-	-	-
- Provisions	-	-	-
- Divers	-	-	-
TOTAL CHARGES	753 500	753 500	597 450
PRODUITS			
- Stock final céréales	696 465	499 485	519 915
- Stock final sacs vides	-	-	-
- Ventes	7 250	217 500	8 500
- Reprise des provisions	-	-	-
TOTAL PRODUITS	703 715	716 985	528 415
RESULTATS	(49 785)	(36 515)	(69 035)

QUESTIONNAIRE ENQUETES VILLAGEOISES

QUESTIONNAIRE N°

Date 1993
Jours Mois

Village ☐
(SOHOBO) 1 (RAOBO) 2 (KARD) 3 (BLADI) 4 (TANGANE) 5 (BLAGA) 6

Etes-vous membre du GV ? Oui (1) Non (2) ☐
Si oui passez au questionnaire "connaissance et participation aux activités (I) P.1
Si non passez au questionnaire non-membres (II) P.4

I CONNAISSANCE ET PARTICIPATION AUX ACTIVITES

(Questions à poser aux membres seulement).

1) Tableau 1 : Adhésion au GV

1.1. En quelle année avez-vous adhéré au GV ? /...../

1.2. Pourquoi avez-vous adhéré au GV ?

- 1ère raison /...../
- 2ème raison /...../
- 3ème raison /...../

Pour bénéficier des crédits (1) ; Pour être bien encadré (2) ; Pour pouvoir vendre facilement ma production (3) ; Pour pouvoir acheter plus facilement les produits dont j'aurais besoin (4) ; Pour bénéficier des travaux de reciprocité (5) ; Pour bénéficier de la solidarité (6) ; Pour bénéficier des services de la B.C. (7) ; Autres (précisez) (8) :

1.3. Quelles conditions avez-vous satisfait pour pouvoir adhérer au GV ?

- 1ère condition /...../
- 2ème condition /...../
- 3ème condition /...../

Aucune (1) ; Paiement de part sociale (2) ; Participation aux activités du village (3) ; Cotisation en nature (4) ; Autres (précisez) (5) :

1.4. S'il fallait cotiser pour être membre de la BC, le feriez-vous ? Oui (1) Non (2)

- 1.000 F ou 1 tine /...../
- 2.000 F ou 2 tines /...../
- 5.000 F ou 1 sac /...../

2) Tableau 2 : Connaissance de l'environnement du GV

2.1 Connaissez-vous les organismes qui appuient la BC ? /...../
Oui (1) Non (2) Croit savoir (3)

2.2. Connaissez-vous les conditions de financement de la BC ? /...../
Oui (1) Non (2) Croit savoir (3)

3) Tableau 3 : Participation à la gestion du GV

3.1 Quelles sont les décisions importantes pour lesquelles vous avez été consulté ?

Oui (1) Non (2)

- Fixation des quantités à acheter /.../
- Fixation des quantités à vendre /.../
- Fixation des quantités à stocker pour la soudure /.../
- Octroi des crédits /.../
- Fixation des prix /.../
- Décision d'emprunter des fonds /.../
- Mise en place du Comité de gestion /.../
- Désignation des membres à former /.../
- Autres (précisez) /.../

3.2. Avez-vous eu à examiner les documents de gestion ? Oui (1) Non (2) /.../

3.3. Si oui pourquoi ? Pour contrôler la gestion (1), autre (2) /.../

3.4. Si non pourquoi ?

- 1ère raison /.../
- 2ème raison /.../

Parce que je ne sais pas lire dans la langue dans laquelle les documents sont tenus (1) ; Parce que je ne sais pas lire du tout (2) ; Parce que je fais confiance au comité de gestion (3) ; Parce que celui qui détient les documents refuse (4) ; Parce que je ne vois aucun intérêt à vérifier (5) ; Autres (précisez) (6) ;

3.5 Connaissez-vous les montants actuellement en Caisse et en Banque ? Oui (1) Non (2) Croit savoir (3)

- en Caisse /.../
- en Banque /.../

3.6. Etes-vous régulièrement informé : Oui (1) Non (2)

- des quantités achetées /.../
- vendues /.../

3.7. Si oui comment êtes-vous informé ? /.../

(1) En réunion (2) Par les on dit (3) Je demande aux responsables régulièrement (4) Autre (précisez)

3.8. Connaissez-vous les aides que la BC a reçu depuis son implantation ?

Oui (1) Non (2) Croit savoir (3)

- (1) aides en espèces /.../
- (2) aides en nature /.../
- (3) aides en suivi/encadrement /.../

SUITE DU QUESTIONNAIRE N° / 1

4) Tableau 4 : Perspective de participation à la gestion des activités

4.1. D'après vous le comité de gestion joue-t-il correctement son rôle ? /.../

Oui (1) Non (2)

4.2. Quels rôles jouez-vous ? (Si aucun passez à la 4.3)

- 1er rôle /.../
- 2ème rôle /.../
- 3ème rôle /.../

Membre du comité de gestion (précisez) la fonction (1) ; Informer le comité de gestion sur les prix des céréales dans les marchés (2) ; Aide au ramassage et au stockage (3) ; Aide le comité de gestion à acheter (4) ; Aide le comité de gestion à vendre (5) ; Contacter fournisseur ou client (6) ; Autre (précisez) (7) ;

4.3. Quel rôle aimeriez-vous jouer ?

- 1er rôle /.../
- 2ème rôle /.../
- 3ème rôle /.../

Aucun (1) ; Acheter les céréales (2) ; Aider au ramassage et au stockage (3) ; Informer sur les prix (4) ; Aider aux ventes (5) ; Autres (précisez) (6) ;

4.4. D'après vous quel rôle jouent les simples membres ? (Oui = 1, Non = 2)

- Aucun ----- /.../
- Information sur les prix dans les marchés ----- /.../
- Aident pendant les opérations d'achat ----- /.../
- Surveillance des stocks ----- /.../
- Recherche de fournisseurs ou de clients ----- /.../
- Aide à déterminer les quantités à acheter ----- /.../
- Aide à déterminer les quantités à vendre ----- /.../
- Autre (précisez) ----- /.../

4.5. D'après vous quels rôles pourraient jouer les simples membres ? (Oui = 1, Non = 2)

- Aucun ----- /.../
- Informer sur les prix ----- /.../
- Aider lors des opérations d'achat ----- /.../
- Surveiller les stocks ----- /.../
- Aider à déterminer les quantités à acheter ----- /.../
- Aider à déterminer les quantités à vendre ----- /.../
- Chercher des fournisseurs ou des clients ----- /.../
- Autre (précisez) ----- /.../

4.6. Quelles propositions avez-vous à faire pour que la Banque de Céréales fonctionne mieux ?

- 1ère proposition /.../
- 2ème proposition /.../
- 3ème proposition /.../

Ne plus faire de crédits (1) ; Limiter le crédit aux membres solvables (2) ; Augmenter les quantités à acheter chaque année (3) ; Augmenter les quantités à vendre chaque année (4) ; Vendre seulement à la soudure (5) ; Vendre à tout moment de l'année (6) ; Acheter seulement tout juste après la récolte (7) ; Acheter à tout moment (8) ; Fonctionner seulement en années difficiles (9) ; Fonctionner seulement en années d'abondance (10) ; Rémunérer le comité de gestion (11) ; Changer l'actuel comité de gestion (12) ; Vendre toujours au prix du marché (13) ; Vendre toujours au dessus du prix du marché (14) ; Vendre en dessous du prix du marché (15) ; Faire participer tous les membres à la prise des décisions (16) ; Intégrer les femmes dans le comité de gestion (17) ; Intégrer les jeunes dans le comité de gestion (18) ; Intégrer les vieux dans le comité de gestion (19) ; Autres (précisez) (20).

II QUESTIONNAIRE NON MEMBRES

(Questions à poser seulement aux non-membres)

5) Tableau 5 : Perception des non-membres

- 5.1 Pourquoi n'êtes-vous pas membre du GV ? /...../
 Parce que ça sert à rien (1) Parce que je n'ai pas pu payer ma cotisation (2) Parce que je ne pourrais pas participer aux activités du GV (3) Autres (précisez) (4)
- 5.2 Avez-vous essayé d'être membre Oui (1) Non (2) /...../
- 5.3 Si oui dites pourquoi vous êtes intéressé /...../
 Pour bénéficier des crédits (1) ; Pour être bien encadré (2) ; Pour pouvoir vendre facilement ma production (3) ; Pour pouvoir acheter plus facilement les produits dont j'ai besoin (4) ; Pour bénéficier des travaux de reciprocité (5) ; Pour bénéficier de la solidarité (6) ; Pour bénéficier des services de la B.C. (7) ; Pour ne pas être isolé dans le village (8) Autre (précisez) (9)
- 5.4 Pourquoi n'avez-vous pas pu ? /...../
 Parce que je ne peux pas payer mes cotisations (1) Autre (précisez) (2)
- 5.5 Avez-vous un membre de votre famille dans le GV ? /...../
 Oui (1) Non (2)
- 5.6 Selon vous à qui profite la BC ? /...../
 A toute le village (1) ; Aux membres seulement (2) ; au Comité de gestion seulement (3)
- 5.7 De votre point de vue quel est l'impact de la BC sur les relations sociales /...../
 Favorable (1) Nul (2) Défavorable (3)

III IDENTIFICATION

1) Tableau 6 : Etat Civil

- NOM PRENOM
- 6.1 Age /...../
- 6.2 Sexe : Homme (1) Femme (2) /...../
- 6.3 Religion : /...../
 Catholique (1) ; Protestant (2) ; Animiste (3) ; Musulman (4) ; Autre (5)
- 6.4 ETHNIE /...../
 Mossi (1) Gourmuntché (2) Bissa (3) Bobo (4) Lobi (5) Daffing (6) Bwaba (7) Foulké (8) Peul (9) Gourounsi (10) Autre (précisez) (10)

2) Tableau 7 : Activité Générale

- 7.1 Quelle est votre activité principale ? /...../
 Agriculture (1) ; élevage (2) ; pêche (3) ; artisanat (4) ; commerce (5) ; autre (précisez) (6) ;
- 7.2 Quelle est votre activité secondaire /...../
 Agriculture (1) ; élevage (2) ; pêche (3) ; artisanat (4) ; commerce (5) ; autre (précisez) (6) ; pas d'activité secondaire (0)
- 7.3 Exercez-vous des responsabilités économique, sociale ou culturelle ? /...../
 Au niveau du village (1) ; au niveau du département (2) ; de la province (3) ; de la région (4) ; aucune (0)
- 7.4 Si oui quelles sont-elles ? /...../
 Chef coutumier (1) ; religieux (2) ; délégué (3) ; autres (précisez) (4) ; aucune (0)

3) Tableau 8 : Activité céréales

8.1 Y-a-il des émigrants dans votre famille ?

Oui (1)Non (2)

/.../

- Si oui recevez-vous d'eux des aides ?

Oui (1)Non (2)

/.../

- Si oui quelles aides recevez-vous d'eux ?

/.../

Aides en espèces (1) ; Aide en nature (2) ; Aides en nature et en espèces (3) ; aucune aide (0)

8.2 Combien de personnes dépendent de vos greniers

/.../

- Combien d'entre eux sont actifs

/.../

- Combien d'entre eux sont membres du groupement

/.../

8.3 Quels produits vendez-vous principalement pour acheter les céréales ?

- 1er produit

/.../

- 2ème produit

/.../

- 3ème produit

/.../

Animaux (1) ; produits artisanaux (2) ; karité (3) ; bois (4) ; produits de pêche (5) ; produits de chasse (6) ; coton (7) ; produits maraichers (8) ; niébé (9) ; arachide (10) autres (précisez) (11) ;

8.4 Qu'achetez-vous avec les ventes de céréales ?

- 1er produit acheté

/.../

- 2ème produit acheté

/.../

- 3ème produit acheté

/.../

Pan de ventes de céréales (0) ; Médicaments (1) ; fournitures scolaires (2) ; vêtements (3) ; cotisation (4) ; animaux (5) ; condiments (6) boisson (7) ; autre (précisez) (8).

8.5 Avez-vous acheté des céréales ou en avez-vous reçu d'ailleurs ?

Oui (1)Non (2)

- En 1992

/.../

- En 1991

/.../

- En 1990

/.../

8.6 Avez-vous vendu des céréales ou en avez-vous donné ailleurs ?

Oui (1)Non (2)

- En 1992

/.../

- En 1991

/.../

- En 1990

/.../

8.7 Combien de mois de votre consommation ont été couverts par vos greniers ?

- Nombre de mois en 1992

/.../

- Nombre de mois en 1991

/.../

- Nombre de mois en 1990

/.../

8.8 Avec quel moyen transportez-vous le plus souvent les céréales achetées ou vendues ?

- 1er moyen

/.../

- 2ème moyen

/.../

Charettes (1) ; dos d'âne (2) ; bicyclette (3) ; mobylette (4) ; à pieds (5) ; autre (précisez) (6)

- Le louez-vous ou vous appartiennent-ils ?

/.../

location (1) ; personnel (2) ; emprunt (3)

8.9 Entre les endroits suivants, duquel êtes vous le plus proche ?

/.../

BC (1) ; marché du village (2) ; marché d'un autre village (précisez) (3) ; de la route

- Quelle est la distance entre votre domicile et cet endroit ?

/.../

8.10 Quelle est la distance entre votre lieu d'habitation et la BC ? (en mètres)

/.../

IV PERCEPTION ET IMPACT DES BANQUES DE CEREALES

- Selon vous quels sont dans l'ordre d'importance décroissante les avantages de la BC

1ère avantage /.../
 2ème avantage /.../
 3ème avantage /.../

Facilité d'approvisionnement (1) ; Facilité d'écoulement (2) ; prix avantageux (3) ; conditions de crédits abordables (4) ; évite les longs déplacements en années difficiles (5) ; permet de lutter contre la spéculation des commerçants (6) ; présence assurante d'un stock de sécurité alimentaire (7) ; autre (8)

1) Tableau 9 : Facilité d'approvisionnement en céréales

(A remplir systématiquement)

9.1 Avez-vous acheté des céréales en 1992, 1991, 1990 ?

(oui = 1, non = 2)

	! à la BC !	! ailleurs !
1992	! !	! !
1991	! !	! !
1990	! !	! !

9.2 Celles achetées à la BC étaient-elles suffisantes ? Oui (1) Non (2)

En 1992 /.../ ;

En 1991 /.../ ;

En 1990 /.../

9.3 Approvisionnement : où trouvez-vous le plus facilement des céréales ?

le marché du village (1) ; la BC du village (2) ; autres marchés (précisez)(3) ; BC d'un autre village (4) ; commerçants privilégié (5) ; OFNACER (6) ; parents ou voisins (7) ; bords des routes (8) ailleurs (précisez) (9) ;

En années normales, où trouvez-vous le plus facilement des céréales entre:

- d'abord /.../
 - ensuite /.../
 - après /.../

En années difficiles où trouvez-vous le plus facilement des céréales entre:

- d'abord /.../
 - ensuite /.../
 - après /.../

En années d'abondance où trouvez-vous le plus facilement des céréales entre:

- d'abord /.../
 - ensuite /.../
 - après /.../

9.4 Etes-vous satisfait de la qualité des céréales vendues par les BC ? Oui (1) Non (2) /.../

- Si non, dites pourquoi /.../

9.5 Etes-vous satisfait de la nature des céréales vendues par les BC ? Oui (1) Non (2) /.../

- Si non, dites pourquoi /.../

9.6 Les unités de mesure utilisées par la BC vous conviennent-elles ? Oui (1) Non (2) /.../

- Si non, dites pourquoi /.../

Parce qu'elles sont moins grandes (1) ; parce que je n'y suis pas habitué (2) ; Autre (précisez) (3)

9.7 La période de vente par la BC vous convient-elle ? Oui (1) Non (2) /.../

- Si non dites pourquoi /.../

Parce que vente uniquement en hivernage (1) ; parce que vente uniquement en saison sèche (2) ; parce que pas de vente les jours de marché (3) ; autre (précisez) (4) ;

9.8 La BC a-t-elle modifié vos habitudes d'achat avec /.../

les commerçants (1) ; les parents (2) ; les voisins (3) non (0)

2) **Tableau 10 : Facilité d'écouler des céréales** (A remplir seulement s'il y a vente de céréales)

10.1 Avez-vous vendu des céréales à la banque de céréales en 1992, 1991, 1990 ? (Oui = 1, Non = 2)

	! à la BC	! ailleurs !
1992		
1991		
1990		

10.2 La BC a-t-elle pu vous ~~vendre~~^{acheter} toutes les céréales que vous vouliez lui ~~acheter~~^{vendre} ?

En 1992 /...../ ; En 1991 /...../ ; En 1990 /...../

10.3 Où vendez-vous le plus facilement vos céréales ?

le marché du village (1) ; la BC du village (2) ; autres marchés (précisez) (3) ; la BC autre village (4) ; commerçant privilégié (5) ; voisins ou parents (6) ; OFNACER (7) ; bord des routes (8) ; ailleurs (9).

En années normales, où vendez-vous le plus facilement vos céréales entre :

- d'abord /.../
- ensuite /.../
- après /.../

En années difficiles, où vendez-vous le plus facilement vos céréales entre :

- d'abord /.../
- ensuite /.../
- après /.../

En années d'abondance, où vendez-vous le plus facilement vos céréales entre :

- d'abord /.../
- ensuite /.../
- après /.../

10.4 La nature des céréales achetées par la BC correspond-t-elle à celle que vous vendez de préférence ? Oui (1) Non (2) /.../

Si non, quelles sont les céréales que vous vendez le plus ?
- 1 /.../

Mil (1) ; sorgho blanc (2) ; sorgho rouge (3) ; maïs (4) riz (5) ; fonio (6) niébé (7) ; Autres (8)

10.5 la période d'achat de la BC vous convient-elle pour l'écoulement de vos céréales ? Oui (1) Non (2) /.../

10.6 la BC a-t-elle modifié vos habitudes de ventes ? /.../

Avec les commerçants (1) ; Avec les voisins (2) ; Avec les commerçants et les voisins (3) ; non (0)

3) **Tableau 11 : Prix avantageux de la BC** (A remplir systématiquement)

11.1 Comment sont les prix de vente de la BC par rapport aux

- Parents et voisins /.../
- Marché du village /.../
- Marchés des villages voisins /.../
- Commerçants privilégiés /.../

Inférieurs (1) ; égaux (2) ; supérieurs (3) ; ne sait pas (4) ;

11.2 De votre point de vue comment évoluent les prix lorsque la BC achète ou vend ?

- lorsque la BC achète /.../
- lorsque la BC vend /.../

les prix montent (1) ; les prix baissent (2) les prix ne changent pas (3)

4) Tableau 12 : Conditions de crédits

(A remplir seulement si la BC fait des crédits)

12.1 Comment sont les conditions de crédit de la BC par rapport :

- aux commerçants /.../
- aux voisins /.../

Plus abordables (1) ; égales (2) ; moins abordables (3) ; ne sait pas (0).

- Dites pourquoi

- 1ère raison /.../
- 2ème raison /.../
- 3ème raison /.../

Parce que la BC prête sans intérêt (1) ; parce que l'intérêt de la BC est moins élevé (2) ; parce qu'avec la BC le délai de remboursement est plus long (3) ; Parce qu'ils ne prêtent pas avec intérêt (4) parce que l'intérêt de la BC est plus élevé (5) ; parce qu'avec la BC le délai de remboursement est plus court (6) ; autres (précisez) (7).

12.2 Si beaucoup de crédits ne sont pas remboursés que devrait faire la BC ? /.../

Continuer d'en faire à ceux qui remboursent (1) ; arrêter d'en faire (2) ; Prêter seulement aux cas sociaux (3) autre (préciser) (4)

5) Tableau 13 : La BC évite les longs déplacements

(A remplir seulement si c'est un avantage identifié)

13.1 Combien de jours passiez vous à acheter les céréales quand il n'y avait pas la BC ?

	! nombre de jours !
années d'abondance	!.....!
années normales	!.....!
années difficiles	!.....!

6) Tableau 14 : Lutte contre la spéculation des commerçants

(A remplir seulement si c'est un avantage identifié)

14.1 Qu'est-ce que les commerçants ont modifié dans leur comportement Oui (1) Non (2)

- Première modification /.../
- Deuxième modification /.../

Ils ont baissé les intérêts (1); Ils ne stockent plus pour faire monter les prix (2); Autre (Précisez)(3)

14.2 Que font les commerçants quand la BC achète /.../

les commerçants achètent aussi (1) ; les commerçants arrêtent d'acheter (2)

14.3 Que font les commerçants quand la BC Vend ? /.../

les commerçants vendent aussi (1) ; les commerçants arrêtent de vendre (2) ;

7) Tableau 15 : Présence rassurante d'un stock de sécurité alimentaire

(A remplir si avantage identifié)

15.1 Le stock de sécurité alimentaire a-t-il modifié votre manière d'utiliser vos greniers familiaux ?

Oui (1) Non (2) /.../

Dites pourquoi /.../

grâce au stock de sécurité je ne diminue plus ma ration alimentaire aux périodes difficiles (1) ; je diminue moins ma ration alimentaire (2) ; je vends plus de céréales (3) ; autres (précisez) (4) ;

15.2 Le stock de sécurité a-t-il influencé les migrations ? Oui (1) Non (2) /.../

- Dites comment /.../

Les gens quittent le village (1) ; les gens ne quittent plus le village (2) ; les gens viennent s'installer dans le village (3) ; autre (précisez) (4)