

UNIVERSITE DE OUAGADOUGOU

.....
CENTRE UNIVERSITAIRE
POLYTECHNIQUE
DE BOBO-DIOULASSO
(C.U.P.B)

.....
INSTITUT DU DEVELOPPEMENT RURAL
(I.D.R)

RENFORCEMENT DE LA CAPACITE DE
RECHERCHE PLURIDISCIPLINAIRE SUR
L'ENVIRONNEMENT

(ENRECA)

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Présenté en vue de l'obtention du

DIPLOME D'INGENIEUR DU DEVELOPPEMENT RURAL

OPTION : AGRONOMIE

THEME :

**PRIX DES PRODUITS AGRICOLES ET IMPACT SUR LA
GESTION DE L'EXPLOITATION PAYSANNE
DANS LA PROVINCE DU BOULGOU**

JUIN 1997

SAGNON JOSEPH SATURNIN

A la famille

SAGNON PERTHIOU à Banfora

en particulier à

ma mère LYDIA

je dédie ce mémoire

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS.....	i
LISTE DES ABREVIATIONS.....	ii
LISTE DES TABLEAUX.....	iii
LISTE DES FIGURES.....	iv
RESUME.....	v
INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE.....	3
CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA ZONE.....	4
D'ETUDE.....	4
I - Aspects physiques.....	4
I-1 - Situation Géographique.....	4
I-2 - Relief et sols	6
I-3 - Climat et Végétation.....	6
II - Aspects socio-démographiques.....	7
II-1 - Population	7
II-2 - Ethnies	7
III - Aspects économiques.....	8
III-1 - Les principales activités	8
III-2 - Le commerce de céréales	10
CHAPITRE II : PRESENTATION DU THEME D'ETUDE.....	12
I - Problématique et justification.....	12
II - Objectifs.....	14
III - Méthodologie	14
III-1 - Stratification de la zone d'étude	15
III-2 - Etude sur les marchés	15
III-3 - Etalonnage de l'unité locale de mesure (u. l. m.)	16
III-4 - Etude ménage	17
III-5 - Recherche documentaire	17
DEUXIEME PARTIE	19
CHAPITRE III - ETUDE SUR LES MARCHES.....	20
I - Théorie des marchés.....	20
I-1 - Définition	20
I-2 - Classification des marchés	20
II - Présentation des marchés étudiés.....	22
II-1 - Les marchés de la zone sud	22
II-2 - Les marchés de la zone nord.....	24

III - Typologie des marchés étudiés et des acteurs.....	27
III-1 -Typologie des marchés.....	27
III-2- Typologie des acteurs.....	28
IV - Flux céréaliers.....	30
IV-1- Un diagnostic difficile.....	30
IV-2- Les mouvements céréaliers	30
CHAPITRE - IV/LES PRLX.....	33
I - Note Méthodologique.....	33
II - L'offre et la demande	34
III - Evolution des prix	35
III-1 Sur la série 1984 - 1996	35
III-2 - Evolution annuelle.....	45
IV - Système de formation des prix	52
V - Calcul des marges	54
TROISIEME PARTIE.....	59
CHAPITRE V- LE COMPORTEMENT DES PRODUCTEURS DANS LE NOUVEAU	
CONTEXTE DE LIBRE MARCHÉ.....	60
I - Questions fondamentales.....	60
II - Quelques éléments d'analyse	61
III - Les tendances d'orientation de la production	66
IV - Le rôle du prix dans la décision paysanne	66
CHAPITRE VI - IMPACT DU PRLX SUR LE COMPORTEMENT DU PRODUCTEUR.....	69
I - Hypothèse.....	69
II - Tendances	69
III - La gestion de l'exploitation.....	75
CHAPITRE VII - LE CREDIT.....	77
I - Les Institutions et leurs stratégies	77
II - Les tendances	80
III - L'accessibilité au crédit	80
CONCLUSION.....	83
BIBLIOGRAPHIE.....	87

ANNEXES

REMERCIEMENTS

Mes premiers mots de remerciements vont à l'endroit de ceux qui m'ont encadré directement pour ce mémoire :

A monsieur **Ditalamane HEBIE**, mon directeur de mémoire, je dis particulièrement merci pour la confiance qu'il a mise en mes capacités à mener cette étude dont il a initié le thème et pour l'encadrement au cours de son déroulement; ce travail est aussi le sien.

A monsieur **Mike SPEIRS**, mon maître de stage, je dis simplement merci car ces quelques lignes ne suffiraient pas pour traduire l'immensité de l'aide qu'il m'a apporté tant pour l'encadrement, les conseils prodigués, la riche documentation et les moyens matériels utiles à la réalisation de cette étude. Qu'à travers lui tout le personnel du projet ENRECA trouve ici ma marque de gratitude.

A monsieur **Frédéric FAYE** je dis également merci pour la disponibilité qu'il a témoignée à apporter ses suggestions et pour ses conseils.

« Chaque enfant qu'on enseigne est un homme qu'on gagne ». HUGO V.
Que cela traduise ma profonde gratitude à tous mes enseignants.

A monsieur **Théophile FAHO**, Directeur du PDR/Boulgou et son personnel, à monsieur le Directeur du CRPA-CE et son personnel notamment celui du SPA Boulgou, je dis merci pour leur franche collaboration.

A messieurs **Ludovic Adama OUATTARA** et **REMBA** de l'I.N.S.D. et à monsieur **Evrard KABRE** je témoigne ma gratitude pour leur concours combien précieux à l'élaboration du programme d'analyse des données, leur appui informatique et pour leur conseils.

A mes amis **Aïcha, Alain, Arsène, Clément, Djonoko, Emmanuel, Fousséni, Guillaume, Hyacinthe, Lassina**, et aux familles amies **OUATTARA, TRAORE** et **YEHOUENOU** je dis merci. Leur amitié et leur réconfort moral ont soutenu ma vaillance jusqu'au bout.

A mademoiselle **Mariame FOFANA** je dis merci pour son aide à la mise en forme finale du document.

A tous les autres que je n'ai pu citer et dont je ne saurais me passer je dis également merci.

LISTE DES ABREVIATIONS

- A.C.D.I** : Agence Canadienne pour le Développement International
- B.M** : Banque Mondiale
- BU.NA.SOLS** : Bureau National des Sols
- C.E.D.R.E.S** : Centre d'Etude, de Documentation, de Recherche Economique et Sociale
- CES/DRS** : Conservation des Eaux et des Sols/ Défense et Restauration des Sols
- CFA** : Communauté Financière Africaine
- C.I.L.S.S** : Comité Permanent Inter-Etat de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel
- C.N.C.A** : Caisse Nationale de Crédit Agricole
- C.O.E** : Communauté Oecuménique des Eglises
- C.R.P.A.-C.E** : Centre Régional de Promotion Agro-pastorale du Centre - Est
actuellement **D.R.A.R.A.-C.E** : Direction Régionale de l'Agriculture et des Ressources Animales du Centre - Est
- D.E.P./M.A.R.A** : Direction des Etudes et de la Planification du Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales
- D.I.M.A** : Direction des Intrants et de la Mécanisation Agricole
- D.S.A.P** : Direction des Statistiques Agro-pastorales
- ENRECA** : Environmental Research Capacity
- F.A.O** : Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
- F.A.A.R.F** : Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes
- F.E.E.R** : Fonds de l'Eau et de l'Equipeement Rural
- F.M.I** : Fonds Monétaire International
- G.T** : Gestion Terroir
- I.F.D.C** : International Fertilizer Development Center
- I.N.S.D** : Institut National de la Statistique et de la Démographie
- KG** : Kilogramme

O.C.D.E : Organisation de Coopération et de Développement Economiques

OF.NA.CER : Office National des Céréales

O.N.G : Organisation Non Gouvernementale

O.R.D : Organismes Régionaux de Développement

ORSTOM : Institut Français de Recherche Scientifique en Coopération

O.V.P.B : Organisation des Volontaires des Pays - Bas

P.A.S : Programme d'Ajustement Structurel

P.A.S.A : Programme d'Ajustement du Secteur Agricole

P.D.I./Z : Projet de Développement Intégré/ Zounwéogo

P.D.R/Boulgou : Projet de Développement Rural /Boulgou

P.N.G.T : Programme National de Gestion des Terroirs

P.S.B./GTZ : Programme Sahel Burkinabé piloté par la coopération allemande

P.S.B./ Pays Bas : Programme Sahel Burkinabé piloté par la coopération néerlandaise et la coopération danoise (UNSO)

R.A.F : Réforme Agraire et Foncière

R.C.P.B : Réseau des Caisses Populaires du Burkina

R.V.C : Rapport Valeur sur Coût

S.I.M : Système d'Information sur les Marchés céréaliers

SO.FI.TEX : Société des Fibres Textiles du Burkina

SO.SU.CO : Société Sucrière de la Comoé

U.L.M : Unité Locale de Mesure

USAID : Agence des Etats Unis pour le Développement International

LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°1 : Répartition de la population de la province du Boulgou par Département en décembre 1996.....	7
Tableau N°2 : Répartition du cheptel par espèce.....	8
Tableau N°3 : Distribution comparée de la population agricole active selon le type d'activité en saison des pluies en %.....	10
Tableau N°4 : Distribution de la population agricole active suivant l'activité en saison sèche, par sexe en %.....	11
Tableau N°5 : Répartition des commerçants par rapport à la recherche de l'information.....	26
Tableau N°6 : Poids moyen de l'unité locale de mesure en kg.....	33
Tableau N°7 : Part des céréales dans la vente	35
Tableau N°8 : Taux de consommation des principales céréales dans les ménages.....	38
Tableau N°9 : Bilans céréaliers de la province du Boulgou 1984-1996.....	40
Tableau N°10 : Taux de variation en (%) du prix du mil.....	41
Tableau N°11 : Comparaison entre le prix officiel et le prix de marché de quelques céréales à Ouagadougou.....	45
Tableau N°12 : Critères de détermination du prix en fonction du sexe.....	52
Tableau N°13 : Différence de poids entre l'achat et la vente.....	55
Tableau N°14 : Marges brutes quand le lieu d'achat et le lieu de vente sont identiques.....	55
Tableau N°15 : Marges brutes par sac de 100 kg sur le marché de Tenkodogo.....	57
Tableau N°16 : Répartition de la population des ménages enquêtés.....	60
Tableau N°17 : Répartition de la production par type de culture.....	61
Tableau N°18 : Destination de la production selon les producteurs.....	62

Tableau N°19 : Destination de la production du ménage.....	62
Tableau N°20 : Les périodes de vente des produits agricoles.....	63
Tableau N°21 : Les raisons de la vente des produits.....	64
Tableau N°22 : Ménages possédant du bétail.....	65
Tableau N°23 : Classification des choix de vente par ordre de priorité.....	65
Tableau N°24 : Part d'utilisation de la fumure.....	69
Tableau N°25 : Les doses d'engrais et les rendements.....	70
Tableau N°26 : Les ratios.....	71
Tableau N°27 : Répartition des ménages par rapport à la pratique des aménagements anti-érosifs.....	72
Tableau N°28 : Gestion de la production céréalière.....	74
Tableau N°29 : Gestion de la production de rente.....	74
Tableau N°30 : Solutions préconisées par les producteurs.....	75
Tableau N°31 : Situation de recouvrement du crédit.....	78

LISTE DES FIGURES

Carte du Burkina Faso : Situation de la province d'étude.....	5
Figure N°1 : Démarche pour la stratification.....	28
Figure N°2 : Schéma du mouvement des céréales dans la zone d'étude.....	32
Figure N°3 : Evolution des prix de 1984 à 1996 dans les marchés d'étude..	36
Graphique N° 3.1 : Evolution du prix des céréales à Bittou.....	36
Graphique N° 3.2 : Evolution du prix des céréales à Garango.....	36
Graphique N° 3.3 : Evolution du prix des céréales à Tenkodogo.....	37
Graphique N° 3.4 : Evolution du prix des céréales à Zabré.....	37
Figure N°4 : Evolution comparée de la pluviométrie et de la production céréalière au Boulgou.....	39
Figure N°5 : Evolution du prix du mil sur quatre marchés.....	40
Figure N°6 : Evolution du prix du mil dans les départements de la zone d'étude.....	43
Figure N°7 : Evolution infra-annuelle des prix.....	46
Graphique N° 7.1 : Evolution du prix de quelques produits agricoles à Béguédo campagne 1996/1997.....	46
Graphique N° 7.2 : Evolution du prix de quelques produits agricoles à Bittou campagne 1996/1997.....	47
Graphique N° 7.3 : Evolution du prix de quelques produits agricoles à Garango campagne 1996/1997.....	47
Graphique N° 7.4 : Evolution du prix de quelques produits agricoles à Tenkodogo campagne 1996/1997.....	48
Graphique N° 7.5 : Evolution du prix de quelques produits agricoles à Zabré campagne 1996/1997.....	48
Figure N°8 : Facteurs déterminants de la hausse des prix.....	73

RESUME

Une étude a été conduite dans la province du Boulgou pour montrer l'influence de la variation des prix des produits agricoles sur la décision du producteur. L'étude a montré que nonobstant les changements macro-économiques qu'a connu le Burkina Faso et malgré les changements de politiques agricoles, l'agriculture dans cette province n'a pas connu de bouleversements majeurs.

Les prix des produits agricoles subissent des variations faibles (<10%) à fortes (>20%) d'une année à l'autre suivant la réussite de la campagne. A l'échelle infra annuelle, les amplitudes saisonnières sont faibles à la récolte et fortes à la soudure. Les prix sur les différents marchés de la province présentent le même sens d'évolution du fait de la proximité des marchés.

Les producteurs eux n'ont pas une tendance d'accumulation monétaire ni une tendance de production pour le marché. Dans la gestion de leur exploitation, l'autosuffisance alimentaire du ménage est prioritaire dans l'allocation des facteurs de production.

Face à une tendance séculaire d'agriculture vivrière et de recherche de l'autosuffisance alimentaire, se trouve une nouvelle dynamique insufflée par la relance des cultures de rente et à laquelle sont confrontées les mentalités anciennes. Des mutations de comportement pourraient être observées dans les orientations futures de l'agriculture au Boulgou.

ABSTRACT

A study was conducted in Boulgou, Province of south-east Burkina Faso, to investigate the effects of food and cash crop market price variations, on farm decision making. Despite current changes in macro economic factors and recent orientations of agricultural policies, there was no significant change in farming systems in the Boulgou area.

Prices of agricultural crops vary by less than 10% to over 20% depending on good or bad rainy seasons. Prices are lower at the harvest, but higher late in the dry season. Markets are not far apart within the province, so there is no significant variation of crop prices between different market places.

Farmers have no incentive for cash accumulation from crops sales and do not produce crops exclusively for the market. Self consumption has been the basis for decision making in crop production.

However, due to recent interest in cash crops, mainly cotton, a slight changes may take place. It is believed that within the next decade a shift will happen in agricultural decision making toward cash crop production.

INTRODUCTION

« Ralentissement de la croissance démographique, hausse de la consommation alimentaire ; le modèle de prévision de la F. A. O. élaboré pour l'horizon 2010, se veut modérément optimiste, à une exception près, toujours la même, l'Afrique sub-saharienne ». In courrier de la planète Octobre 1996.

Ce cliché présente on ne peut plus clairement, l'image obscure de l'Afrique sub-saharienne, une Afrique des taux de croissance démographique les plus élevés, de l'insécurité alimentaire persistante, des revenus les plus bas au monde. Ces clichés sombres, constamment présents dans les conclusions des travaux des organismes internationaux sur cette partie du monde et destinés à interpeller la conscience collective, risquent de rendre banale la piteuse réalité de misère qui s'y vit.

C'est au cœur des réalités de cette Afrique sub-saharienne que se situe le Burkina Faso, avec 95% de sa population travaillant dans le secteur primaire, mais n'arrivant pas à s'autosuffire, encore moins à dégager des excédents pour nourrir le reste de sa population. Cette situation lui impose de recourir à l'importation et à l'aide alimentaire mondiale pour couvrir le déficit. Les seules les importations de riz en 1995, se chiffraient à 9,5 millions de francs cfa selon l'Institut National de la Statistique et de la Démographie (I.N.S.D. 1996).

A l'intérieur du Burkina nous nous intéressons à la province du Boulgou, pour voir quel peut être le décor à l'échelle provinciale, sur une scène globale (Afrique sub-saharienne et Burkina) austère. Dans cette province, au sud-est du Burkina Faso, notre étude a porté sur un facteur économique pouvant influencer la vie et le comportement de sa population agricole: le facteur prix des produits agricoles.

Province frontalière avec le Ghana et le Togo, le Boulgou entretient avec ces dernières des relations multiples de commerce dont celui des produits agricoles. Nous avons donc présagé de l'existence d'un marché, toute chose qui nous permettrait d'étudier le facteur prix.

Dans notre analyse, nous suivons l'évolution des prix tant sur une série qu'à échelle annuelle. En faisant apparaître les facteurs explicatifs de ces évolutions, nous tentons de dégager l'incidence qu'elles ont ou peuvent avoir sur le comportement du producteur. Cette étude s'articule donc autour de deux axes principaux.

Dans une première phase, l'étude prix nous conduit sur les marchés de la province, nous permettant de les caractériser, d'analyser la structure des prix et son système de

formation. En outre, à travers une étude diachronique, nous cherchons à appréhender les facteurs influençant cette évolution.

Dans une seconde phase, nous avons mené des investigations auprès des ménages pour nous permettre de dégager les tendances qui émanent de l'impact de ces prix sur la conduite de l'exploitation.

Nous n'avons pas la prétention d'avoir abordé un domaine insondé ni d'en avoir disséqué tous les contours. Cependant nous apportons notre humble contribution à travers quelques réflexions que nous a inspirées cette étude.

CHAPITRE I : PRESENTATION DE LA ZONE D'ETUDE

I - Aspects physiques

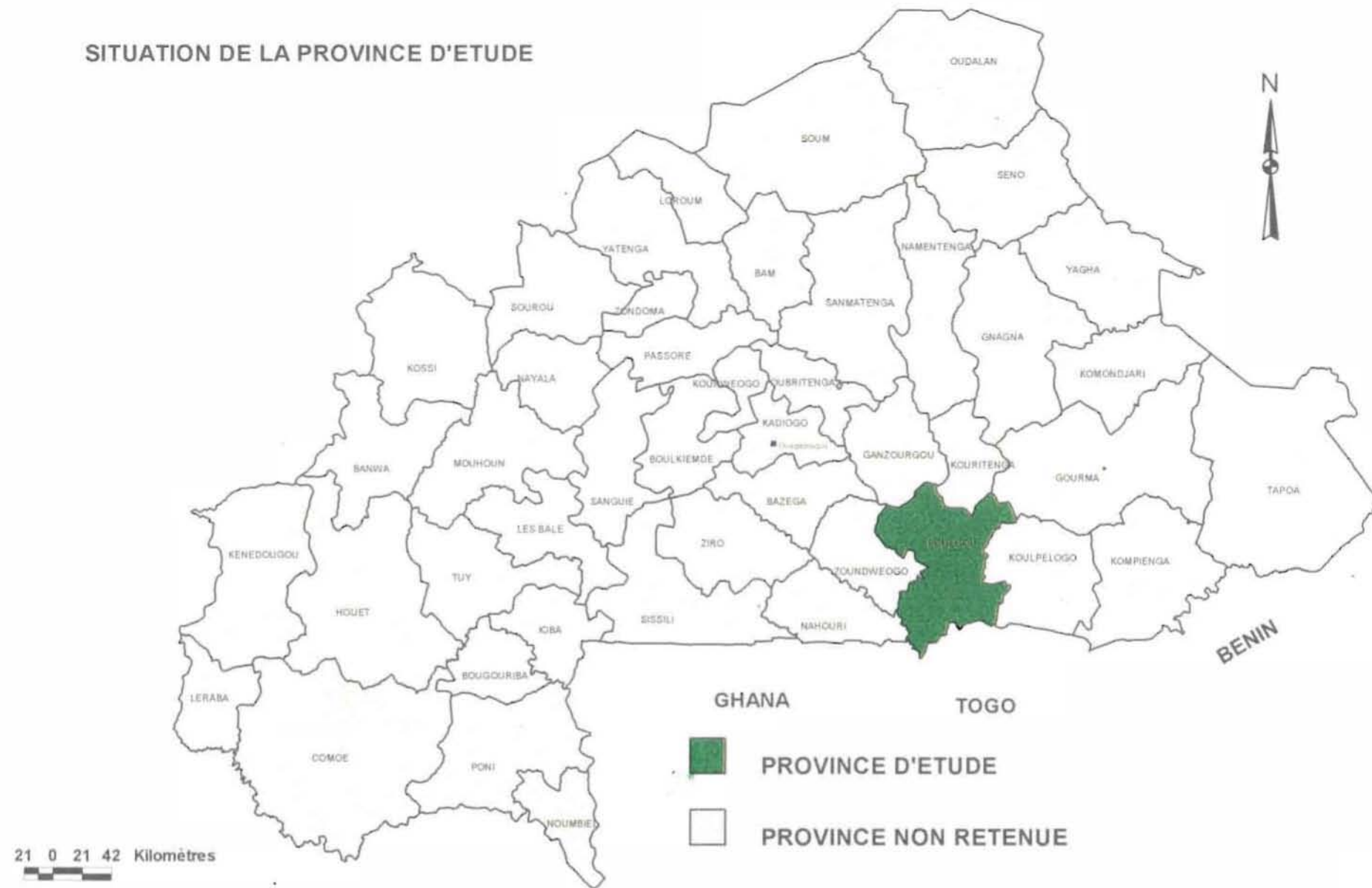
I-1 - Situation Géographique

Province située au sud-est du Burkina Faso entre 10°54' et 12°3' de latitude Nord, et entre 0°15' et 0°54' de longitude Ouest, le Boulgou occupe une superficie de 9033 km². Le récent découpage administratif l'a amputé de cinq départements dans sa partie Est et a subdivisé certains de ses anciens départements en plusieurs. L'actuelle province du Boulgou se subdivise en dix départements contre treize selon l'ancien découpage. Elle est limitée :

- à l'Est par les provinces du Gourma et du Koulpelogo héritière des cinq départements du Boulgou et de trois départements du Gourma ;
- à l'Ouest par les provinces du Zoundweogo et du Nahouri ;
- au Nord par les provinces du Ganzourgou et du Kouritenga ;
- au Sud par les Républiques du Ghana et du Togo.

La carte de la page 5 présente la situation de la province du Boulgou

SITUATION DE LA PROVINCE D'ETUDE



I-2 - Relief et sols

Les études réalisées par le Bureau national des sols(BUNASOLS) en 1987, mettent en évidence que la région a subi une longue érosion dont le résultat est aujourd'hui une vaste pénéplaine sur un vieux socle. Le relief se résume alors sous forme d'un plateau de 280 à 300 mètres d'altitude avec une succession de vallons souvent très vastes et d'interfluves.

Les sols sont issus du vieux socle granitique sous l'influence du climat soudanien à dominance sèche. Leur aptitude culturale est moyenne et leur fertilité physico-chimique est faible à cause de leur pauvreté en matière organique et de leur carence en phosphore. Ces sols présentent les dominances suivantes :

- des sols ferrugineux tropicaux peu profonds (20 cm) dans le Nord
- des sols hydromorphes argileux ou alluvions fluviaux profonds dans les bas-fonds
- des vertisols lithographiques sur argiles lourdes dans le Sud
- des sols bruns et quelques sols à pseudogley que l'on rencontre au sud avec une profondeur moyenne et une bonne fertilité.

I-3 - Climat et Végétation

Le climat est du type soudanien avec une saison sèche qui s'étend de Novembre à Mai. La saison pluvieuse dure de Juin à Octobre avec une pluviométrie qui oscille entre 600 mm et 1000 mm. Cette pluviométrie est souvent marquée par une irrégularité spatio-temporelle et caractérisée par de longues poches de sécheresse qui affectent dangereusement certains stades phénologiques du cycle des cultures.

La végétation est à savane arbustive et arborée avec des forêts galeries le long des cours d'eau (Nakambé et Nouaho). Le découpage phytogéographique du pays réalisé par GUINKO(1984) situe le Boulgou dans le secteur Soudanien septentrional. Les principales espèces rencontrées sont :

Butyrospermum paradoxum, Parkia biglobosa, Adansonia digitata, Moringa oleifera, Casia sieberiana, Acacia nilotica, Myrtragina inermis, Anogeisus leiocarpus, Acacia gourmaensis, Ficus gnaphalocarpa, Balanites aegyptiaca, Prosopis africana...

Ces ressources ligneuses sont la principale source d'énergie de la population rurale. Le bois mort qu'elles génèrent sert de combustible pour les usages domestiques et de source de petits revenus lorsqu'il est vendu. Il sert également à d'autres usages tels que la construction des

haies mortes pour les parcelles de jardin et dans la construction des maisons d'habitation. Les amandes de *Butyrospermum* et les grains de *Parkia* sont aussi sources de revenu.

II - Aspects socio-démographiques

II-1 - Population

Le recensement de 1985 avait chiffré la population de la Province du Boulgou à 402 236 habitants avec une densité moyenne de 45 hab./ km² et un taux d'accroissement naturel de 2,68% (I. N. S. D. 1986). Les données partielles du recensement de 1996 recueillies auprès de l'I. N. S. D.(Mai 1997) font état de 415 414 habitants pour la province du Boulgou, contre 520 815 prévus. Cette différence est essentiellement due à la réduction du nombre de départements et de la superficie de la province suite au nouveau découpage administratif du pays en 45 provinces. La population du Boulgou se répartit ainsi qu'il suit dans les douze (12) départements qui la composent actuellement:

Tableau N°1: Répartition de la population du Boulgou par Département en Déc. 1996

Départements	Effectif de la population
Bané	16641
Bagré	18737
Béguédo	13860
Bittou	50006
Boussouma	19625
Garango commune	28297
Garango département	33342
Niaogho	15254
Komtoega	14868
Tenkodogo commune	31784
Tenkodogo département	79903
Zabré	93097
total	415414

Source I. N. S. D. (1997)

II-2 - Ethnies

L'ethnie majoritaire dans la province du Boulgou, est l'ethnie Bissa. Cependant du fait de la situation frontalière de la province avec le Togo et le Ghana, elle est le point de chute de plusieurs courants migratoires tant en provenance de l'intérieur du pays que des pays voisins.

Ainsi, on y rencontre des Mossi, des peuls, des Koussacé et des Yana. De toutes les ethnies représentées les Bissa et les Mossi sont de loin les plus nombreux.

III - Aspects économiques

III-1 - Les principales activités

a) L'agriculture

La relative faiblesse de la densité de la population de la province du Boulgou, 58 hab./km² en 1995 comparativement à une densité de 120 à 140 hab./km² au plateau central, offre des possibilités pour l'agriculture en rendant disponible un important facteur de production : la terre. L'agriculture dans le Boulgou, à l'instar de la quasi totalité des régions du pays, est la principale activité. 90% de la population de la province s'y consacre. Les principales cultures sont :

- les cultures céréalières : le sorgho rouge, le sorgho blanc, le mil, le maïs, le riz pluvial et bientôt le riz irrigué avec l'aménagement de nouveaux périmètres à Bagré;

- les cultures de rente : l'arachide et récemment le coton avec la politique de relance de la culture cotonnière dans le pays ;

- le maraîchage et la culture de tubercules ont une place importante dans les activités des ménages surtout autour des points d'eau permanents; c'est ainsi que la zone de Béguédo a pu avoir une réputation nationale et même sous-régionale du fait de la culture de l'oignon.

b) L'élevage

L'élevage dans le Boulgou bénéficie de l'important réseau hydrographique qui traverse la province (les fleuves Nakambé et Nouaho) et de l'existence de retenues d'eau (barrages) dans les principaux centres, ce qui permet en partie de lever une contrainte majeure à l'élevage sédentaire: l'insuffisance ou le manque d'eau. Le cheptel de la province était estimé à 1, 51 millions de têtes de bétail en 1994 repartis comme suit:

Tableau N°2: Répartition du cheptel par espèce

espèces	bovins	ovins	caprins	porcins	asins	volaille	équins
effectifs	265 000	264 400	176 200	17 900	19 000	773 000	1 111

Source : Bulletin de statistique de l'élevage. Année 1994

Des tentatives de modernisation de l'élevage sont entreprises avec l'expérience menée dans la vallée de la Nouhao où les éleveurs sont organisés en secteurs au niveau desquels se fait la collecte du lait. Le lait collecté est acheminé à la mini-laiterie pour la production du yaourt et de beurre avec une capacité moyenne de 200 litres par jour.

c) Le commerce

Le commerce peut être considéré comme l'activité la plus importante en saison sèche et est principalement animé par les femmes. La province est un carrefour traversé par des flux commerciaux en provenance du Ghana, du Togo et même du Niger. Les flux entrant outre les produits d'importation en simple transit concernent aussi les produits de consommation qui desservent la province. Les flux sortant surtout en direction des provinces voisines sont importants en période de récolte et concernent surtout les productions agricoles. Les flux en direction des pays voisins et passant par cette province sont permanents à cause de l'enclavement du pays.

d) Autres activités économiques menées dans la province

Parmi les autres activités génératrices de revenus, nous pouvons citer :

- La pêche, qui s'organise autour des barrages (Bagré, Béguédo) avec la constitution des tenants de cette activité en groupements de pêcheurs. Le potentiel halieutique du barrage de Bagré est important et donne lieu à une exploitation professionnelle. Pour indication, la production en poissons pour 1996 s'est élevée à 651,77 tonnes selon le Service Provincial de l'Environnement du Boulgou.

- L'artisanat, qui non seulement est source de revenu, mais aussi il permet d'occuper une grande partie de la population pendant la saison sèche. Les éléments de cet artisanat sont composites: il s'agit de la vannerie, de la poterie, de la forge et du tissage. Ces activités revêtent une importance à l'échelle du ménage, surtout au regard de l'impact de leur apport financier en période de soudure.

- La transformation des céréales surtout celle du sorgho rouge en boisson alcoolisée communément appelée "dolo". Celle-ci connaît un essor particulier. Cette activité qui échoit aux femmes, nécessite de fortes quantités de sorgho rouge difficilement estimables, mais qui, au regard de la grande place du dolo dans les cérémonies sont certainement importantes.

PREMIERE PARTIE

III-2 - Le commerce de céréales

Nous faisons ici une mention spéciale sur le volet commerce de céréales qui dans la suite de l'étude fera l'objet d'analyse plus détaillée. Le commerce de céréales peut être considéré comme une activité permanente dans la province avec des amplitudes diverses. Il atteint un niveau d'activité très élevé pendant la période de récoltes et pendant les trois premiers mois de la saison sèche, pour diminuer d'intensité pendant la pleine période de soudure, qui coïncide avec les premiers mois de la saison des pluies. Du point de vue de l'effectif des personnes qui s'y consacrent, on note également une fluctuation au cours de l'année: 1,4% à l'hivernage et 32% à la saison sèche (cf. tableaux N°3 et N°4). Pendant la période de cultures, la majeure partie des actifs des ménages agricoles est occupée par les travaux champêtres, ce qui réduit le nombre de producteurs présents sur les marchés. Une autre cause est que pendant la soudure beaucoup de producteurs sont frappés par le manque de vivres et ont un pouvoir d'achat faible. Alors, ce sont les commerçants, qui en cette période, approvisionnent les marchés. Après les récoltes et durant la saison sèche, les femmes sont les principales animatrices des marchés ; elles représentent 24% de la population agricole qui se consacre au commerce comparativement aux hommes qui ne représentent que 8%, (cf. Tableau N°4). Les tableaux ci-dessous résument les proportions de la population agricole se consacrant aux différentes activités en fonction des saisons.

Tableau N°3: Distribution comparée de la population agricole active selon le type d'activité principale en saison des pluies en (%).

Activités Province	agriculture	élevage	maraîchage	commerce	artisanat	préparation dolo	autres	sans activités
Boulgou	84,6	6,1	0,1	1,4	0,3	0,1	1,8	5,6
Kouritenga	88,2	5,3	0	0,5	0,1	0	3,0	2,9
B.F.(moy.)	86,1	4,9	0,1	0,8	0,4	0,1	2,2	5,4

Source E. N. S. A. 1995 p. 47

Tableau N°4: Distribution de la population agricole active suivant l'activité en saison sèche, par sexe en (%).

Province Activité	Kouritenga		Boulgou		Burkina Faso	
	Homme	Femme	Homme	Femme	Homme	Femme
agriculture	0	0	0	0	1	1
élevage	19	4	18	3	25	3
maraîchage	6	2	16	6	7	3
commerce	11	19	8	24	6	12
artisanat	5	6	3	4	6	10
préparation dolo	nd	7	nd	5	nd	10
autre	12	15	14	10	18	15
sans activité	47	47	41	49	38	47

nd = non disponible

Source E. N. S. A. 1995 pp. 51, 54

Selon les résultats de l'enquête nationale de statistiques agricoles, la population agricole de la province du Boulgou est fortement occupée par l'agriculture en saison pluvieuse 84,6% tandis qu'en saison sèche la majeure partie de cette population est sans activité définie. Cependant le taux de ceux qui se consacrent au commerce et notamment la proportion des femmes, milite en faveur de l'argument selon laquelle le commerce est la principale activité en saison sèche.

CHAPITRE II : PRESENTATION DU THEME D'ETUDE

I - Problématique et justification

Le thème de la gestion des ressources naturelles occupe depuis une décennie une place de choix dans les programmes d'action au Burkina; en témoignent tous les programmes nationaux, projets régionaux et provinciaux initiés à cet effet:

- Programme National de Gestion des Terroirs (P. N. G. T.) 1990 ;
- Projet de Développement Rural Intégré / Houet - Kossi - Mouhoun ;
- Programme Sahel Burkinabé piloté par la coopération allemande (P. S. B. / G T Z) et celui piloté par la coopération néerlandaise (P. S. B. / Pays-Bas) 1987 ;
- Projet de Développement Intégré / Zoundweogo (P. D. I. / Z) 1976 ;

pour ne citer que ceux-là, basés sur l'approche gestion terroir (G. T.).

Pour un pays sahélien comme le Burkina, menacé par l'avancée du désert et qui aspire à l'autosuffisance alimentaire, les ressources naturelles apparaissent comme un trésor à préserver, du moins à utiliser avec minutie. Dans la plupart des approches de gestion des ressources naturelles, l'accent est mis sur les aspects suivants:

- maintien de la fertilité des sols pour une utilisation durable désignée par le terme «sustainable» en anglo-saxon ;
- lutte contre la dégradation, à travers les méthodes CES/DRS ;
- lutte pour la sauvegarde de l'environnement par l'interdiction de la coupe abusive du bois, la lutte contre les feux de brousses et contre la divagation des animaux ;
- restauration de ce qui a été dégradé.

A notre avis, on occulte souvent un facteur pouvant jouer un rôle assez déterminant dans cette gestion des ressources naturelles: le facteur économique. L'impact de l'action du paysan sur le milieu naturel n'est - il pas aussi fonction de son revenu? Cela nous introduit dans la problématique des prix des produits agricoles d'où le paysan tire une grande partie de son revenu. S'il est aisé de montrer l'impact des prix sur la production, à partir de l'exemple du coton qui constitue une filière toute organisée, il n'en est pas de même des autres productions notamment les productions céréalières.

Or, depuis la sécheresse des années 70, le Burkina a connu de nombreuses interventions étatiques, de projets et d'ONGs tendant à influencer le marché céréalier avec pour objectifs :

- de prémunir les villages contre le manque de céréales (création de l'OF.NA.CER, construction de banques de céréales et de stocks de sécurité) ;
- de stabiliser les prix (prix officiels, caisse de stabilisation des prix des produits agricoles);
- d'améliorer les prix aux producteurs (prix planchers à l'achat aux producteurs).

Cependant à partir des années 90, l'Etat, sous la pression des bailleurs de fonds et dans l'optique d'ajustement structurel, se désengage à travers la suppression des subventions (celle des engrais et des prix des produits sauf le riz), laissant la possibilité d'autorégulation des marchés et de stabilisation des prix des produits par le jeu de l'offre et de la demande. Dès lors on assiste à l'invasion des marchés par les commerçants spéculateurs qui achètent à des prix peu rémunérateurs pour les producteurs. Une étude des prix dans ce contexte nouveau ne nous paraît pas superflue. Celle que nous devons mener dans le Boulgou, d'une part nous permettra de rendre compte des nouveaux mécanismes de régulation et d'autre part, elle nous offrira l'opportunité d'élucider le nouvel impact de ces lois du marché sur la gestion paysanne de l'exploitation, car des questions se posent en effet:

- Quelle était la situation des prix par le passé?
- Quel est leur niveau actuel? Et quel est l'impact du contexte actuel sur les prix ?
- Quelle est la réaction du producteur dans ce contexte vis-à-vis de la gestion qu'il fait de son exploitation en l'occurrence vis-à-vis de l'allocation des terres ?
- Est-il engagé dans une production orientée vers le marché? A travers les cultures de rente ou à travers les céréales? Ou alors est-il d'avantage préoccupé de survivre à travers la recherche de la sécurité alimentaire et l'autosuffisance? La présence permanente de céréales sur les marchés nous a conduits à nous poser l'une des questions de base de notre étude: la production céréalière est-elle destinée à la vente, à l'autoconsommation ou aux deux ?
- Le paysan a-t-il une vision nouvelle de recherche d'intensification à travers l'adoption de technologies appropriées (équipements, intrants, CES/DRS...) ou est-il toujours le paysan quasi archaïque pratiquant l'agriculture de subsistance?
- Quelle est son attitude vis-à-vis du crédit ?



II - Objectifs

L'objectif principal dans cette étude est de contribuer à la connaissance du facteur prix des produits agricoles dans le Boulgou. Nous sommes passés d'une situation où l'Etat intervenait dans la fixation des prix des produits agricoles à une situation où, seules les lois du marché tiennent lieu de régulateurs ; cette situation est principalement marquée par la mise en œuvre d'un système d'information sur les marchés céréaliers (S. I. M.) chargé entre autres, de diffuser l'information sur les prix. Il nous paraît opportun de chercher à connaître, le niveau des prix, leur évolution et partant leur impact sur les systèmes de production. En d'autres termes, face à la nouvelle donne sur les marchés, quelle est la situation des prix d'une part, et d'autre part quelle est la réaction des paysans au regard de ces mutations : est-ce vers un accroissement des superficies et/ou vers une intensification ? dans le premier cas, est-ce en faveur des cultures de rente ? L'étude enfin se propose de faire des réflexions sur une question fondamentale à laquelle elle se propose de répondre :

- La production est - elle destinée en majeure partie pour la consommation ou pour la vente ?

Pour atteindre l'objectif que nous avons fixé à cette étude, nous avons identifié des objectifs spécifiques qui sont :

- 1) la caractérisation des marchés
- 2) la caractérisation des prix
- 3) l'identification des agents économiques
- 4) l'impact des prix dans la décision paysanne de vendre et l'allocation des ressources.

III - Méthodologie

Une étude dans un domaine aussi vaste que la problématique des prix des produits agricoles, limitée dans le temps d'un stage de dix mois, ne peut pas prétendre englober tous les aspects. De ce point de vue, il nous est apparu rationnel de limiter les ambitions de notre étude aux seuls aspects objectivement réalisables. Néanmoins, nous nous devons de garder et respecter les exigences de la démarche scientifique telles que la taille et le choix des échantillons qui devraient être représentatifs de la population considérée (il s'agit ici de la province) . Pour la méthodologie qui a soutenu nos travaux, nous en présentons ici les

grandes lignes étant entendu que des précisions seront apportées chaque fois que besoin sera au cours de nos développements.

III-1 - Stratification de la zone d'étude

La province du Boulgou peut être divisée en deux parties : le nord et le sud. Cette division tient lieu du fait que d'un point de vue agricole, le sud mieux arrosé et dont les sols sont de meilleures aptitudes culturales (BU.NA.SOLS, 1987), est excédentaire alors que le nord a une productivité moyenne. Cette division nous est apparue intéressante pour la stratification des marchés à enquêter. En effet, elle nous a permis de choisir ce critère comme base de stratification donnant lieu à deux groupes distincts que sont:

- les marchés ruraux et urbains de la zone déficitaire;
- les marchés ruraux et urbains de la zone excédentaire .

Forts de cette stratification, il nous incombait d'identifier pour chacune de ces deux strates des localités qui correspondent à ces critères. Ainsi, nous avons retenu pour le sud, les marchés de Bittou et de Zabré qui tiennent lieu de marchés urbains . Sont rattachés à chacune de ces deux zones, les marchés ruraux suivants :

- pour Bittou, nous avons les marchés de Fotigué et de Garanga
- pour Zabré, nous avons les marchés de Yom-yom, de Youngou et celui de Wangala.

Dans le nord, les marchés retenus ont été ceux de Tenkodogo, de Garango et de Béguedo pour tenir lieu de marchés urbains, et le marché de Loanga comme marché rural.

Un tel échantillon nous a permis d'intervenir dans cinq des douze départements et sur un total de onze marchés.

III-2 - Etude sur les marchés

Pour les études sur les marchés, nous nous sommes intéressé aux produits agricoles les plus présents dans la zone, dans une optique de pouvoir les regrouper en cultures vivrières et en cultures de rente. Ces cultures sont :

- sorgho, mil, maïs, riz, niébé pour les cultures vivrières et
- arachide, coton, oignon, soja pour les cultures de rente.

La variable que nous avons retenue pour faire l'objet de nos investigations est la variable prix.

Un prix ne revêt toute sa signification que lorsqu'il est en rapport avec une denrée donnée, en un lieu donné, et à une période donnée. C'est pourquoi notre démarche dans

l'approche prix, a consisté d'abord, à définir une chronologie appropriée pour le suivi des prix sur les différents marchés précédemment identifiés. Ainsi avons-nous reparti nos périodes d'enquête sur les prix, en trois temps significatifs dans le cycle de commercialisation des produits agricoles. Ces trois temps sont : le temps de soudure, le temps après la récolte, et la période intermédiaire entre les deux précédentes. Ces trois périodes se succèdent certes, mais sans une barrière nette entre elles. Cependant la période de soudure de façon générale atteint son maximum juste avant la nouvelle récolte et peut être située entre le mois de mai et la fin du mois d'août. La période de récolte, en fonction de la précocité de la maturité des spéculations, dure de septembre à décembre pour les principales céréales, et atteint le mois de janvier pour le coton. Quant à la période intermédiaire, elle peut s'étendre de la fin janvier - début février, au mois de mars - avril, en fonction de la réussite de la campagne précédente et des éventuels stocks.

Après avoir établi cette chronologie, il restait la mise en œuvre de l'enquête. Un questionnaire d'enquête prix a donc été élaboré (cf. Annexe1). Son dépouillement et son analyse devaient permettre, outre la connaissance du niveau des prix, d'établir la typologie des agents économiques, de cerner le système de formation des prix et d'identifier l'origine et la destination des produits (les flux commerciaux). La mise en œuvre de cette enquête a consisté, pendant chacune des trois périodes, à se rendre sur les marchés les jours de leur tenue pour interroger vendeurs et acheteurs lors des transactions de façon à couvrir toutes les denrées concernées par l'enquête. Sur chacun des onze marchés couverts par l'enquête la fréquence de tenue de ces marchés étant de trois jours, pour chaque période, le nombre de passages était au moins de trois fois par marché. A défaut de pouvoir interroger tous les agents (ce qui du reste serait irréalisable) la procédure consistait à interroger un nombre variable d'agents sur un même produit et à compter le reste de ceux qui ont le même produit et qui n'ont pas fait l'objet d'interrogation. C'est ainsi que nous avons dénombré le nombre de commerçants présents chaque jour de marché.

III-3 - Etalonnage de l'unité locale de mesure (u. l. m.)

Les relevés des prix ont été faits sur la base de l'unité locale de mesure: (l'assiette yoruba). Il convenait donc de ramener ces prix à l'unité de mesure du système international (le kg). Il s'est avéré impératif de procéder à un étalonnage de cette unité locale. A cet effet, nous nous sommes équipés d'une balance dont les caractéristiques sont: poids maximum 10 kg et incertitude relative de 50 grammes. Pour chaque denrée, nous faisons mesurer trois fois par

le même vendeur et à chaque mesure nous relevons le poids. Cette opération est répétée avec cinq vendeurs sur chacun des marchés de notre échantillon. Ce qui justifie cette procédure c'est la variabilité dans la façon de mesurer d'un vendeur à l'autre et d'une zone à l'autre. En effet sur certains marchés de la zone d'étude, les mesures sont faites avec un trop plein dont il faut tenir compte pour la vérité des prix tandis que sur d'autres marchés ce trop plein n'existe pas dans les mesures. De ces multiples mesures réalisées, nous faisons la moyenne pour chaque denrée, donnant ainsi le poids moyen de l' u. l. m. par denrée et par zone. Ensuite des mesures de poids nets ont été réalisées dans le but de présenter l'écart entre la réalité des mesures pratiquées à partir d'un instrument de mesure et ce qu'elles auraient dues être sans ce trop plein qui du reste revêt une importance capitale dans la constitution de la marge bénéficiaire des agents économiques.

III-4 - Etude ménage

Le ménage ici est "l'organisation socio-économique qui réalise simultanément les activités de production, de stockage, d'échanges marchands et non marchands et de consommation "(Thiombiano ; Larivière ; Savadogo ; Nov. 1992).

Cette étude a concerné cent vingt ménages à raison de vingt ménages par département, dans quatre des cinq départements de notre échantillon. Ainsi dans le département de Tenkodogo, compte tenu de sa taille et de l'effectif de ses ménages, quarante ménages ont été enquêtés. Le choix de ces ménages s'est fait de façon aléatoire et non randomisée. Ainsi n'était-il pas rare qu'à l'intérieur d'une même concession, nous décelions l'existence de plusieurs ménages et dans ce cas nous enquêtions sur un seul ménage.

III-5 - Recherche documentaire

Préalable à toute recherche, elle a consisté à consulter plusieurs centres de documentation que sont: La bibliothèque du Centre d'Etude, de Documentation, de Recherche Economique et Sociale (C.E.D.R.E.S.), la bibliothèque de l'Institut Français de Recherche Scientifique pour le développement en coopération (ORSTOM), le centre de documentation du Comité Inter-Etat de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel (C.I.L.S.S), la documentation du Projet de Développement Rural/ Boulgou (P.D.R/B) héritier du projet F.A.O. ainsi que celui de la direction du Centre Régional de Promotion Agro-pastorale du Centre-Est/ Koupéla (C.R.P.A.- C.E). Pour les données de statistique, les services qui ont été contactés sont: la Direction des Statistiques Agro-pastorales (D.S.A.P.), la Direction des Etudes et de la

Planification du Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales (DEP/ MARA),
l' I. N. S. D., et le Système d'Information sur les Marchés céréaliers.

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE III - ETUDE SUR LES MARCHES

I - Théorie des marchés

I-1 - Définition

La notion «lieu de rencontre entre l'offre et la demande» est celle qui se dégage le plus de la définition que les économistes donnent du marché. Cependant, de l'avis de R. BARRE cité par BENOUN (1991) il faut adjoindre à cette définition que les néoclassiques font du marché, la notion de «réseau de relation entre échangistes qui sont en communication étroite quelque part». C'est donc dire que la notion de marché ne revêt sa vivacité, son dynamisme, bref, sa signification profonde qu'à travers des acteurs, qualifiés ici d'échangistes, et doit se rattacher à un lieu donné. C'est aussi l'avis de DUBOIS (1989) lorsqu'il écrit: «le marché ne peut être défini indépendamment des acteurs... et mieux, c'est le lieu où leurs pouvoirs s'affrontent». Pour EGG et GREGOIRE (1993) parlant du marché céréalier, le marché au sens étroit, exerce une fonction de médiation entre l'offre et la demande et comprend l'ensemble des opérateurs, privés et publics qui interviennent dans la commercialisation des céréales locales ou importées... mais en fait, le marché doit être pris dans un sens plus large, englobant explicitement les producteurs, les transformateurs et les consommateurs. En fonction de ce qui précède nous pouvons tirer les critères nécessaires pour présenter la structure des marchés et en faire une classification.

I-2 - Classification des marchés

Il ne s'agit pas pour nous ici de faire une classification exhaustive et magistrale des marchés, mais plutôt, à partir des critères tels que le pouvoir des acteurs, leur nombre et la nature des produits échangés, présenter la structure de quelques types de marchés couramment étudiés en micro-économie. Tout l'intérêt de cette présentation réside dans le fait que les marchés ayant fait l'objet de notre étude peuvent s'apparenter à l'un ou l'autre de ces types .

Ainsi, on distingue :

a) les marchés de concurrence parfaite

Signalons d'emblée que ce cas est rare dans les pays sous développés, car les conditions de sa réalisation ne sont jamais toutes remplies.

où leurs produits sont peu différenciés . Il y a oligopole lorsque le nombre des vendeurs n'est pas suffisamment élevé pour rendre négligeable la contribution de chacun (FERGUSON, et al. 1984).

Le marché d'oligopsone s'apparente à celui de l'oligopole, à la différence que dans le cas de l'oligopsone, quelques acheteurs se trouvent en face de plusieurs vendeurs. Au regard des conditions "souples" de leur réalisation, les marchés d'oligopole et d'oligopsone semblent être les plus courants dans nos régions.

II - Présentation des marchés étudiés

Notre étude a concerné cinq départements de la province. A l'intérieur de ces départements, nous avons fait un suivi des prix sur certains marchés qu'il convient de présenter.

II-1 - Les marchés de la zone sud

La zone sud est considérée au Boulgou comme étant une zone excédentaire comparativement au nord . Cependant, dire d'une zone qu'elle est excédentaire sans pouvoir en présenter la production agricole et la comparer aux besoins alimentaires de sa population (le calcul du bilan céréalier se fait à partir de la production nette, de la population et de la ration céréalière estimée à 190kg/an/personne), paraît être une affirmation sans fondement . Nous n'avons d'ailleurs pas manqué de relever l'inexistence de données statistiques ou de données fiables, sur la production par zone (département) au niveau des services chargés des statistiques agro-pastorales : la D.S.A.P. Cette lacune est soulignée par bien des études notamment celles de SHERMAN et al. (1987), de EGG (1991), de même que celle de SANON et al.(1993) qui dénotent le manque de statistiques fiables sur les production, rendement et superficie. THENEVIN (1987) écrit ceci : « l'information statistique actuellement existante est médiocre:

- des données incertaines sur la production
- aucune information sur la consommation

- des données médiocres sur la production ». EGG (1988) renchérit en disant: « L'existant, (parlant de données fiables), se résumant à l'estimation (non statistique) des superficies, rendements et productions par province, aux relevés de prix et à quelques études

monographiques ...le manque d'information sur le marché céréaliier apparaissait comme une des principales contraintes à l'amélioration des politiques de développement ».

Les travaux de l'enquête permanente agricole de la D.S.A.P. quoiqu'ayant beaucoup évolué positivement pour combler ce vide par rapport à la situation décrite par THENEVIN et EGG , ne permettent toujours pas d'obtenir des données à une échelle inférieure à la province.

Cependant, les études morphopédologiques et les cartes d'aptitudes, réalisées par le BU.NA.SOLS.(1987), révèlent que les terres du sud ont une bonne aptitude aux cultures céréalières. De plus cette zone bénéficie d'une bonne pluviométrie (isohyète 900 mm); et enfin les fréquents bilans céréaliers positifs de la province attestant que le déficit de la zone nord est comblé par l'excédent de la zone sud, nous permettent de souscrire à cette affirmation.

Les marchés de la zone sud qui ont fait l'objet de suivi au cours de nos travaux, sont d'une part le marché de Zabré et celui de Bittou, chefs-lieux des départements du même nom, et d'autre part les marchés de Youngou , Yom-Yom et Wangala, villages du département de Zabré et les marchés de Fotigué et Garanga , villages du ressort territorial de Bittou.

a) Le marché de Zabré

Sa situation dans la zone de production, de même que sa proximité avec les villes ghanéennes font que ce marché est constamment fréquenté. Les commerçants qui l'animent viennent essentiellement des provinces voisines du Zoundwéogo(notamment Gomboussougou et Manga), du Nahouri (notamment Guelwongo) et des villes ghanéennes frontalières que sont Bawku et de Bolgatenga.

Le marché de Zabré a une fréquence de trois jours. Le nombre des acteurs qui l'animent est variable; nous avons recensé à titre d'exemple 110 commerçants et 54 producteurs un jour de marché au mois de Septembre contre un effectif de 79 producteurs en période de récolte(Novembre). Ce marché a pour principal handicap son accessibilité difficile du fait du mauvais état des pistes, essentiellement sur l'axe Tenkodogo - Zabré. C'est pourquoi ce marché est peu fréquenté par les commerçants de Tenkodogo . Par contre , il est bien ouvert au trafic sur l'axe Zabré - Manga - Ouagadougou.

Le marché de Zabré est bien approvisionné en produits vivriers sorgho rouge, mil, niébé, riz paddy.

b) Le marché de Bittou

Le marché de Bittou (54 km de Tenkodogo) n'a pas les mêmes problèmes d'accessibilité que celui de Zabré. Il est situé sur l'axe routier international Ouagadougou - Lomé qui est bitumé et est à moins de 40 km des frontières togolaise et ghanéenne. Nous avons dénombré en moyenne 91 vendeurs par jour de marché en période de soudure contre 128 en moyenne en période de récolte. Les principaux produits qui s'y rencontrent sont les céréales traditionnelles (sorgho, mil, riz, maïs), les tubercules (igname surtout) mais aussi les produits de cueillette (graine de "nééré").

Ce marché est très ouvert et est animé par les commerçants du Ghana et du Togo en plus des commerçants nationaux. Les commerçants des pays voisins offrent surtout le maïs et les tubercules à la vente et achètent en retour le niébé, l'arachide et les grains de "nééré".

c) Autres marchés

Outre Zabré et Bittou, certains villages de ces deux départements ont fait aussi l'objet de nos investigations. Il s'agit des villages de Yom-Yom, Youngou et Wangala pour le cas du département de Zabré et des villages de Fotigué et Garanga pour le compte du département de Bittou. Les critères de leur choix seront présentés ultérieurement.

Ces marchés sont alimentés en produits agricoles par les productions locales mais aussi par celles des villages environnants. L'essentiel des produits destinés à la vente est porté au marché soit sur les charrettes à traction asine soit à vélo ou simplement sur la tête. Généralement ces marchés sont le lieu de collecte, point de départ de la constitution des stocks pour la revente aux marchés des chefs-lieux départementaux.

II-2 - Les marchés de la zone nord

Il s'agit des marchés de Tenkodogo, de Garango et de Béguedo. La zone nord étant considérée comme déficitaire du point de vue production céréalière, son approvisionnement en produits agricoles tient au dynamisme des acteurs de son marché, dont va dépendre l'offre et la demande des produits.

a) Le marché de Tenkodogo

Il a une fréquence de trois jours et se tient le même jour que celui de Bittou. L'offre des produits agricoles y est disponible en toute période à cause du dynamisme des commerçants et aussi des moyens de transport assez développés: huit à dix camions de cinq à dix tonnes ont pu être dénombrés par jour de marché. Ce marché est approvisionné en produits

venant du sud (Ouargaye, Bittou) mais aussi par les villages voisins, Loanga et Moaga. Le marché de Garango et celui de Bittou participent également à l'approvisionnement de Tenkodogo surtout en arachide pour le cas de Garango et en maïs importé pour le cas de Bittou. Nous pouvons qualifier les marchés de Ouargaye, Bittou, Garango et Tenkodogo de marchés intégrés. La facilité d'accès due à la qualité du réseau routier fait du marché de Tenkodogo le point de convergence et le point de départ des produits commercialisés dans la zone.

b) Le marché de Garango

Situé à 22 km au nord de Tenkodogo, le marché de Garango se tient aussi tous les trois jours et au lendemain de celui de Tenkodogo. Ce marché est principalement animé par les commerçants des céréales locales (sorgho rouge, sorgho blanc, mil, maïs, riz) mais aussi par les producteurs vendeurs d'arachide et les commerçants venant de Tenkodogo. L'offre en arachide est surtout assurée par les producteurs des villages environnants que sont Pagou, Boussouma et Torla. Ce marché semble jouer le rôle de marché de collecte pour le marché de Tenkodogo. L'intensité du commerce céréalier y baisse fortement au cours de l'année, en période de soudure surtout; cela pourrait être dû à sa situation en zone déficitaire marquée par la baisse de l'offre au cours de l'année. Aussi, avons-nous constaté un nombre de commerçants variant de 142 à la récolte à 59 à la soudure.

c) le marché de Béguédo

La particularité de ce marché est liée à sa forte production en oignon; celle de 1994 a été estimée à 1685,38 tonnes (SINARE, 1995). Cela a contribué à donner au marché de Béguédo une renommée sous régionale. Situé à 45 km au nord-ouest de Tenkodogo ce marché est animé par les commerçants venant du Ghana, du Togo et de Ouagadougou pour l'exportation de l'oignon, et les producteurs - vendeurs locaux. Il convient de faire remarquer que c'est le seul cas de marché rencontré où la fixation du prix se fait par les plus gros acheteurs, une sorte de collusion entre ces derniers. Le commerce de l'oignon est le plus florissant sur ce marché à cause de l'existence de deux récoltes dans l'année, le cycle de l'oignon étant de 90 jours; une première aux mois de Décembre - Janvier, ayant bénéficié des reliquats d'eau de la saison pluvieuse, car le semis se fait en Septembre, et une seconde aux mois de Mars - Avril. Cette seconde culture de l'oignon est rendue possible grâce à la disponibilité constante en eau du fleuve Nakambé qui traverse le village et aussi grâce aux puits maraîchers qui permettent de suppléer à l'insuffisance des terres au bord du fleuve du fait

de la mise en eau du barrage de Bagré (SINARE 1995). La deuxième récolte d'oignon fait l'objet de stockage pour la revente en période de soudure.

d) Le marché de Loanga

Loanga est un village à 8 km au nord-ouest de Tenkodogo. Il se caractérise par la saisonnalité de l'activité commerciale qui s'y mène. Marché de collecte en période de récolte, il perd sa vitalité à mesure que l'on s'écarte de cette période et que l'offre y diminue. Le nombre de commerçants que nous avons dénombré varie de 73 en période de récolte à 13 en période intermédiaire au mois de mars ; cela semble traduire l'abandon de ce marché par les commerçants à cause de l'insuffisance de l'offre.

e) Conclusion sur la présentation des marchés

Les marchés du Boulgou se caractérisent par leur périodicité de trois jours si bien que certains se tiennent le même jour.

La nature de ces marchés a une tendance orientée vers la vente des produits vivriers bien que l'oignon et l'arachide y sont échangés.

La pratique du commerce dans ces marchés est guidée par le principe de la "fidélité" à tel ou tel marché et non par la recherche de l'information utile sur l'offre et la demande, ou sur les niveaux de prix. En effet sur un total de 1147 commerçants interrogés 97.7 % avouent se rendre sur tel ou tel marché sans information préalable mais parce qu'ils fréquentent ce marché habituellement.

Tableau N° 5: Répartition des commerçants par rapport à la recherche de l'information

critères	fréquence	pourcentage
Sans information	1121	97,7
Avec information	26	2,3
total	1147	100

Résultat du traitement statistique de la question A4 (annexe 1) sur logiciel SPSS 6.0

Le nombre variable d'acteurs sur les différents marchés traduit la variation saisonnière de l'intensité du commerce en fonction de l'importance du marché. De plus l'effectif des

acteurs est tel qu'ils sont dépendants les uns des autres dans la détermination des prix des produits hormis le cas spécifique de l'oignon à Béguedo.

La nature des produits vendus sur les différents marchés et par les différents acteurs est très peu différente.

Ainsi nous pouvons dire des marchés du Boulgou pour conclure, que leur structure s'apparente plus à la structure des marchés d'oligopole en période de soudure, tandis qu'à la période de récolte elle s'apparente plus à la structure des marchés d'oligopsone.

III - Typologie des marchés étudiés et des acteurs

III-1 -Typologie des marchés

Nous avons stratifié notre zone d'étude en deux degrés. Le premier degré a permis de diviser la province en deux zones, l'une excédentaire l'autre déficitaire. Le second degré a permis à l'intérieur des entités issues du premier, de sérier les marchés en marchés ruraux et marchés urbains. Ce genre de stratification est généralement celui qui permet le mieux de cerner les disparités à l'intérieur d'un espace géographique donné. Pour le cas du Burkina Faso cette stratification a été à la base du choix des 37 marchés pour la mise en œuvre d'un système d'information sur les marchés céréaliers (S. I. M.). De même à l'échelle sous régionale cette stratification est beaucoup utilisée dans les études C. I. L. S. S. / O. C. D. E. / CLUB DU SAHEL . C'est notamment le cas des études faites par EGG, (1988), THENEVIN, (1990), GABAS, GIRI, et METTETAL, (1987), et puis EGG et IGUE, 1990.

Cette stratification à deux degrés nous a permis d'obtenir quatre types de marchés qui sont :

- les marchés ruraux de la zone déficitaire
- les marchés urbains de la zone déficitaire
- les marchés ruraux de la zone excédentaire
- les marchés urbains de la zone excédentaire

Selon cette typologie, la répartition des onze marchés de notre échantillon se présente ainsi :

* marchés ruraux de la zone déficitaire : il s'agit des marchés ruraux de la zone nord cas du marché de Loanga ;

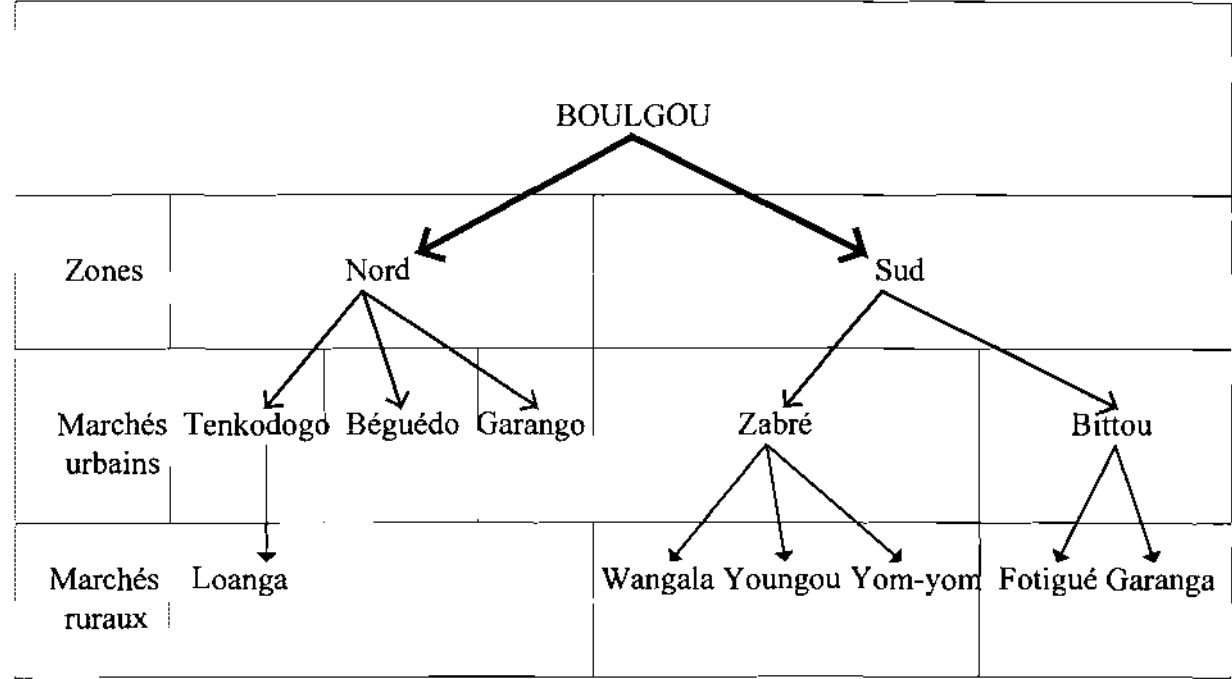
* marchés urbains de la zone déficitaire : ce sont les marchés urbains de la zone nord que sont Tenkodogo, Garango, Béguédo;

* Marchés ruraux de la zone excédentaire : ce sont ceux de la zone sud à savoir Wangala, Yom-yom, Youngou pour ce qui est du ressort de Zabré, puis Fotigué et Garango pour les marchés ruraux de Bittou;

* Marchés urbains de la zone excédentaire : ce sont les marchés urbains de la zone Sud à savoir Bittou et Zabré.

La figure suivante présente les différentes étapes et les marchés retenus.

Figure N°1 : Démarche pour la stratification



III-2- Typologie des acteurs

Faire une typologie des acteurs s'apparente ici à une présentation des niveaux de distribution ou stade de distribution des produits.

Dans le circuit de distribution interviennent les acteurs suivants :

- les producteurs
- les grossistes
- les détaillants
- les consommateurs

Ils peuvent être répartis en deux catégories que sont, les vendeurs ou offreurs et les acheteurs ou demandeurs, quoiqu'il n'existe pas toujours une barrière entre ces deux catégories. Un détaillant ou bien un producteur peut être, tantôt vendeur, tantôt acheteur.

Le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur détermine la longueur du circuit de distribution. Chacun des acteurs joue un rôle précis qu'il convient d'évoquer.

- **Les producteurs** : ils sont chargés d'élaborer et de mettre à la disposition des autres acteurs, les produits finaux.

- **Les grossistes** : leur mission consiste à commander ou à acheter chez les producteurs des produits en quantité importante; à les stocker puis à les éclater au gré de la demande soit des détaillants soit des semi-grossistes. Ils peuvent, pour les commandes, recourir aux services de collecteurs, lesquels résident généralement dans les zones de collecte, tandis que le grossiste lui, réside généralement dans les centres urbains.

- **Les semi-grossistes**: intermédiaires entre les grossistes et les détaillants, ils se distinguent des grossistes par leur capacité limitée de stockage.

- **Les détaillants** : ce sont les commerçants qui proposent à la clientèle finale, à savoir les consommateurs, un assortiment de produits. Pour BENOUN (1991) l'utilité des détaillants est de faire pénétrer les produits par capillarité jusqu'au stade ultime des circuits, c'est à dire jusqu'aux consommateurs. La densité de leur présence et la concurrence qui s'exerce entre eux rend service et profite au consommateur.

- **Les consommateurs** : ce sont eux qui constituent le « terminus » du circuit. Ce sont généralement les ménages qui sont non producteurs mais aussi, les ménages de producteurs non autosuffisants ou en rupture de stock.

Pour le cas du Boulgou, cette typologie est courante. Les grossistes utilisent les intermédiaires qui collectent dans les marchés ruraux auprès des producteurs et constituent les sacs de 100 kg avec une rétribution financière de 250^f/sac.

Les détaillants sont généralement les femmes qui vont à la rencontre des producteurs sur les pistes, interceptent et achètent les céréales qu'elles viennent revendre sur les marchés. SOME, GINIES et COULIBALY,(1989), décrivaient ce phénomène en ces termes : «Les collecteurs interceptent les paysans sur les pistes menant au centre urbain ou au marché. Ils usent parfois de ruse pour casser les prix. Le premier que le paysan rencontre propose un prix ; en cas de refus, le second est moins disant et ainsi de suite. Le paysan, non averti, finit par se dire que la situation ne sera pas meilleure à destination et cède».

IV - Flux céréaliers

De par sa position frontalière, la province du Boulgou est un carrefour par lequel transitent bien de productions marchandes, car elle est la porte d'entrée et de sortie du Burkina sur le port de Lomé. Nous traiterons seulement des productions agricoles dans ce paragraphe.

IV-1- Un diagnostic difficile

De façon générale, le mouvement des céréales à la frontière du Burkina avec le Ghana et le Togo, est plus orienté vers l'intérieur que vers l'extérieur et ceci à cause de la production de maïs qui est généralement excédentaire au Ghana et au Togo, (EGG et MARTINET, 1988). Cependant, lorsque la campagne agricole est moins bien réussie dans ces pays voisins qu'au Burkina (comme c'est le cas de cette année 1996/1997), ou lorsque les niveaux des prix de part et d'autre de la frontière sont plus bas au Burkina, (cela est dû au taux de change pour le cas du Ghana), ces flux peuvent s'orienter vers l'extérieur en direction du Ghana ou du Togo. L'importance des transactions céréalières à la frontière est difficile à évaluer, car essentiellement assurées par le commerce privé. Hormis l'aide alimentaire et les importations officielles pour constituer le stock national de sécurité (car cela se fait sur appel d'offre international), les produits agricoles importés par les commerçants privés au travers de la frontière sont difficiles à contrôler.

IV-2- Les mouvements céréaliers

Le schéma de la page N° 32 trace les différents axes empruntés par les céréales dans leur distribution sur les marchés locaux et inter - régionaux.

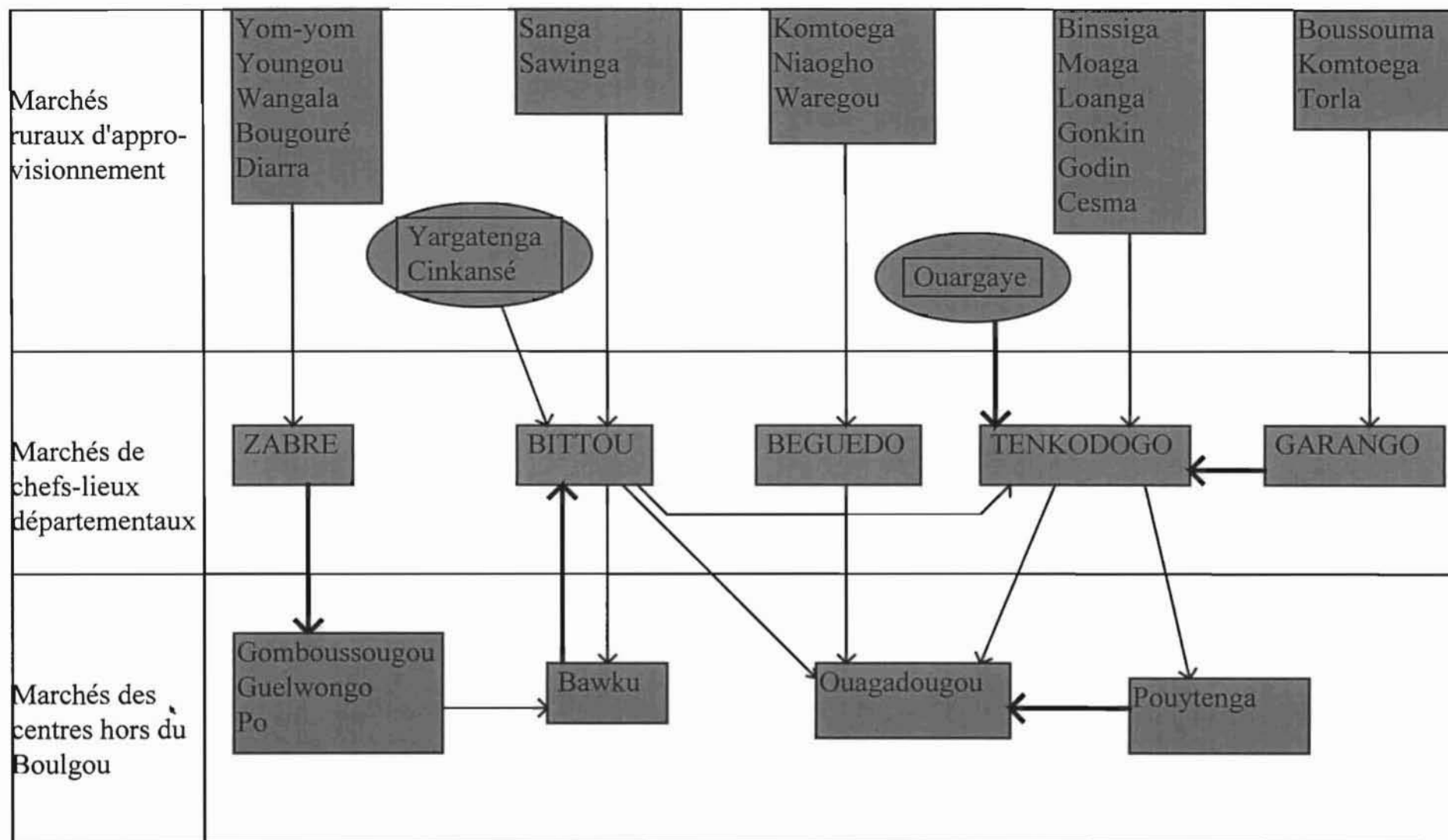
A partir des zones de production, notamment Zabré et Bittou, les produits sont acheminés en direction de Ouagadougou, soit en passant de Zabré à Manga, soit en passant par Tenkodogo à partir de Bittou.

De Tenkodogo, les produits sont acheminés vers le marché de Pouytenga dans la province voisine du Kouritenga. Le marché de Pouytenga est un marché international. A l'intérieur de la Province, les marchés des villages environnants des grands centres sont les pourvoyeurs de ces derniers. Certains chefs-lieux de département (Bittou et Garango)

approvisionnent Tenkodogo d'où transitent ces produits en direction de Pouytenga et de Ouagadougou.

Des marchés tels que Yargatenga et Ouargaye qui sont hors de la province alimentent certains marchés du Boulgou. Les échanges frontaliers sont intenses entre Bittou, Cinkansé(partie Burkina), Zabré et Bawku (Ghana) et Cinkansé (Togo). La libéralisation du marché, avec le désengagement de l'Etat, rend beaucoup plus fluides les mouvements céréaliers d'autant qu'aucune réglementation au Burkina n'interdit la sortie des produits agricoles.

Figure N°2: Mouvement des céréales dans la zone d'étude



Marché n'étant pas de la province

NB: L'épaisseur relative des flèches indique l'importance du flux

CHAPITRE - IV LES PRIX

I - Note Méthodologique

Nous avons suivi l'évolution des prix entre deux campagnes : de la période de soudure de la campagne 1995/96 à la période intermédiaire de la campagne 1996/97, allant donc du mois d'août 96 au mois de mars 97. La méthodologie que nous avons appliquée pour le suivi des prix est la suivante:

- Le relevé des prix de chacune des onze (11) denrées prises en compte dans notre étude sur les marchés choisis. Deux enquêteurs nous ont aidés pour couvrir entièrement la zone. Ces relevés sont faits à partir de l'unité locale de mesure (u.l.m.) qui est l'assiette yoruba.

- Ensuite, nous avons procédé à l'étalonnage de cette unité de mesure dans chaque zone afin de ramener les prix dans le système international(f cfa/kg). Ainsi pour chaque zone, nous faisons la moyenne des prix par période et par spéculation. Pour chaque zone aussi nous déterminons le poids moyen de l'u.l.m. locale de mesure par denrée, car toutes les denrées n'ont pas le même poids. A ce poids moyen de l'u.l.m. nous appliquons le prix moyen, obtenant ainsi le poids en kilogramme :

$$(\text{prix en F cfa / u.l.m.}) / [\text{poids de u.l.m. en (kg) }] \longrightarrow \text{prix (F cfa / kg)}$$

Le tableau suivant présente le poids des différentes spéculations par zone lequel poids varie en fonction de la façon de mesurer d'une zone à l'autre.

Tableau N° 6 : Poids moyens de l'unité locale de mesure en kg

	sorgho rouge	sorgho blanc	mil	maïs	riz paddy	riz décortiqué	arachide coque	arachide décortiqué	niébé	soja
Bittou	2,95	3,1	3,08	2,81	2,63	2,87	1,7	2,53	3,18	2,7
Tenkodogo	3,07	3,15	3,21	2,94	2,63	3,07	1,64	2,49	3,12	2,75
Garango	3,04	3,24	3,32	2,83	2,73	3,25	1,94	2,65	3,18	2,72
Béguédo	2,66	2,96	2,96	2,74	2,15	3,3	1,48	2,45	2,99	2,68
Zabré	3,30	3,31	3,51	3,29	3,24	3,47	1,19	2,58	3,30	3,26
Moyenne	3,00	3,15	3,22	2,29	2,68	3,19	1,59	2,54	3,15	2,82
Ecart type	0,23	0,13	0,21	0,22	0,39	0,23	0,28	0,08	0,11	0,25

Nous appliquons pour chaque zone le poids de l'u.l.m. au prix du produit considéré pour obtenir le prix réel en F cfa /kg à cause de la spécificité dans la manière de mesurer de chacune des zones. La moyenne présentée dans le tableau N°6 est le poids moyen de l'unité de mesure calculé à partir de l'ensemble des poids moyens calculé sur chaque marché. L'écart type quant à lui traduit la déviation par rapport à cette moyenne

II - L'offre et la demande

Dans le chapitre précédent, nous avons défini le marché comme étant le lieu de rencontre de l'offre et de la demande. Mais au fait qu'entend - t - on par offre et qu'entend - t - on par demande. Plusieurs auteurs de la théorie économique ont abordé le sujet de l'offre et de la demande. Nous faisons ici une présentation succincte de ces deux notions.

Au sujet des fondements théoriques des fonctions de l'offre et de la demande, KENNETH et WILLIAM, (1981), écrivent : « le barème statique de la fonction de l'offre d'un produit indique la quantité de ce produit offerte à la vente, par unité de temps, quand son prix varie, les autres facteurs étant maintenus constants ». De même, ils définissent la demande du consommateur pour un produit comme étant la variation de la quantité de ce produit que le consommateur est prêt à acheter ou peut acheter, quand le prix de ce produit varie, les autres facteurs étant maintenus constants.

Théoriquement, la fonction statique de l'offre peut être dérivée de la connaissance des relations entre input et output, ou à partir des fonctions du coût; de même que la courbe de la demande peut être dérivée de la fonction d'utilité ou de la carte d'indifférence du consommateur. Aussi la théorie de la demande suppose - t - elle que le consommateur veut maximiser l'utilité tandis que celle de l'offre est basée sur l'hypothèse que le producteur cherche à maximiser le profit. Ainsi présentée, la théorie de l'offre et de la demande apparaissent comme deux philosophies antagonistes entre deux acteurs pourtant complémentaires l'un de l'autre. C'est en ce sens que EGG (1991) définit le marché comme étant le lieu où s'affrontent leurs pouvoirs . Le point de rencontre entre la courbe de l'offre et celle de la demande est le point d'équilibre correspondant à la quantité et au prix de cession du produit.

Au regard de ce qui précède quelle est donc la situation des prix dans le Boulgou et quelle analyse peut - on faire de leur évolution?

III - Evolution des prix

III-1 Sur la série 1984 - 1996

Nous nous proposons de présenter les résultats par département. Notons cependant que le département de Béguédo n'est pas représenté à cause de l'absence de données dans la série étant entendu que nous considérons la série comme une suite de données continue sur un sujet précis suivant une chronologie donnée. Pour permettre d'avoir un meilleur aperçu de l'évolution des prix, nous avons choisi de représenter celle de trois céréales: le sorgho rouge, le sorgho blanc et le mil. Ce sont les spéculations les plus importantes sur les marchés du Boulgou comme l'atteste la part qu'elles représentent dans les ventes effectuées par les différents acteurs de notre échantillon d'enquête sur les prix.

Tableau n°7 : Part des céréales dans les ventes

	Sorgho rouge		sorgho blanc		mil		maïs		riz paddy	
	nbr.	%	nbr.	%	nbr.	%	nbr.	%	nbr.	%
commerçants	436	38%	282	24.6%	458	39.9%	141	12.3%	216	18.8%
producteurs	110	30.7%	34	9.5%	47	13.1%	9	2.5%	107	29.9%

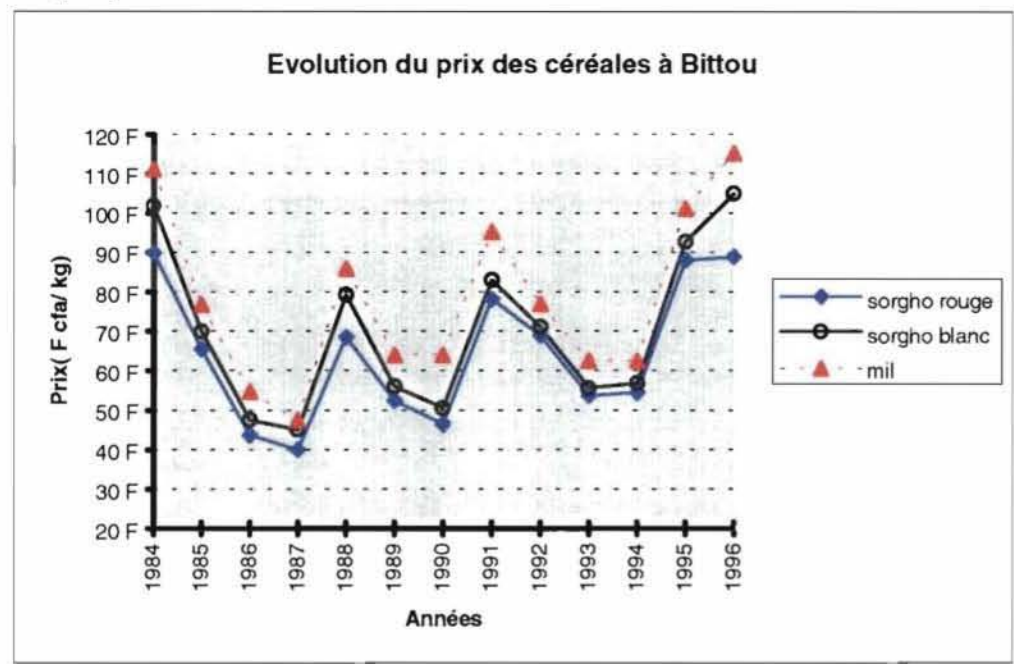
NB : nombre total de commerçants 1147

nombre total de producteurs 358

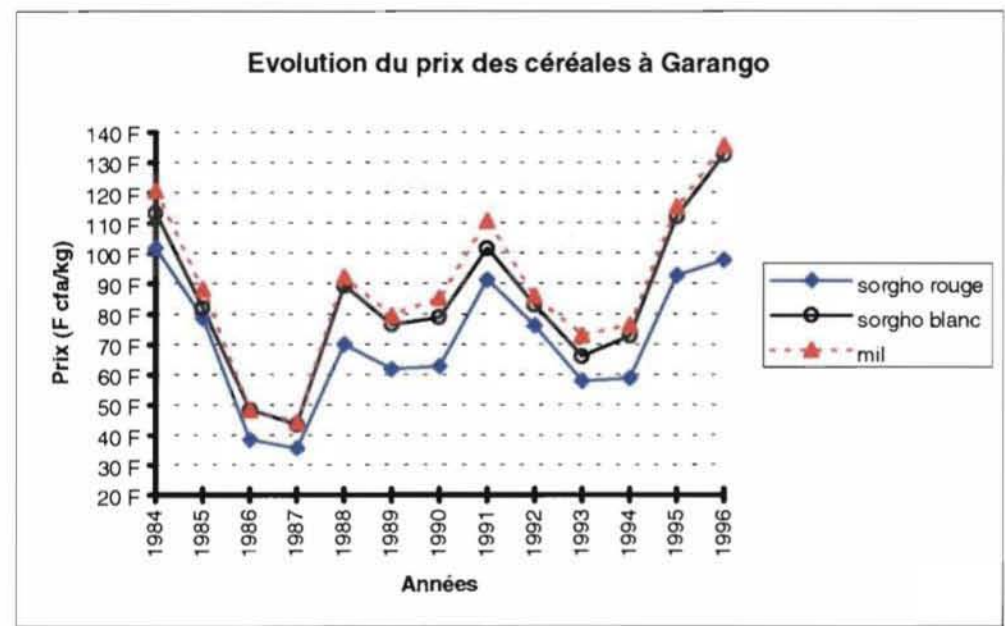
Les graphes suivants présentent l'évolution des prix des trois spéculations dans les différents départements . Les données utilisées sont les moyennes annuelles que nous avons calculées à partir des moyennes mensuelles (mercuriales) relevées au C.R.P.A.- C.E.

Figure N°3 : Evolution des prix de 1984 à 1996 dans les marchés d'étude

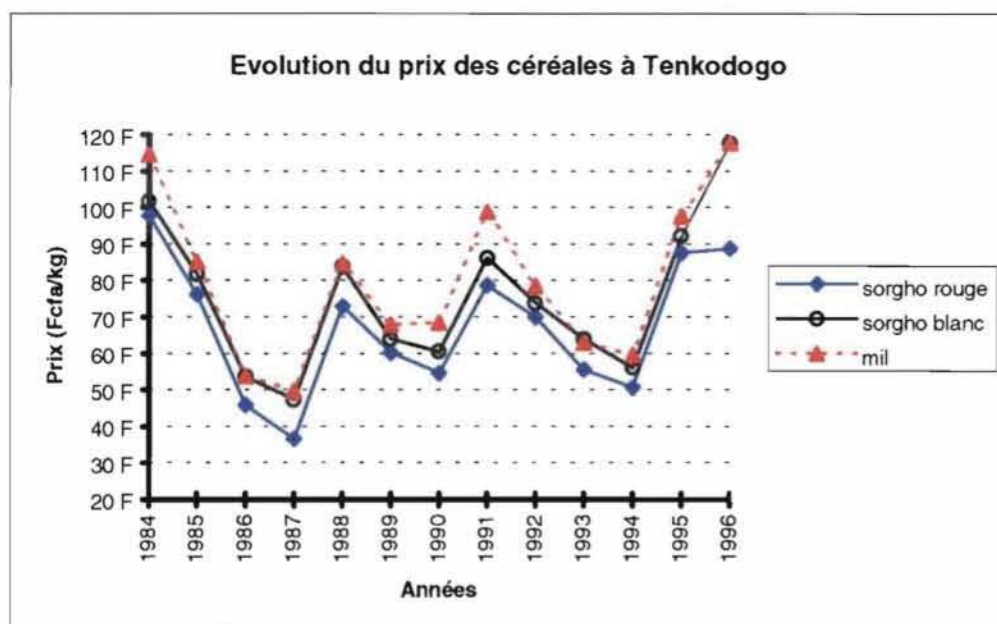
Graphique N°3.1



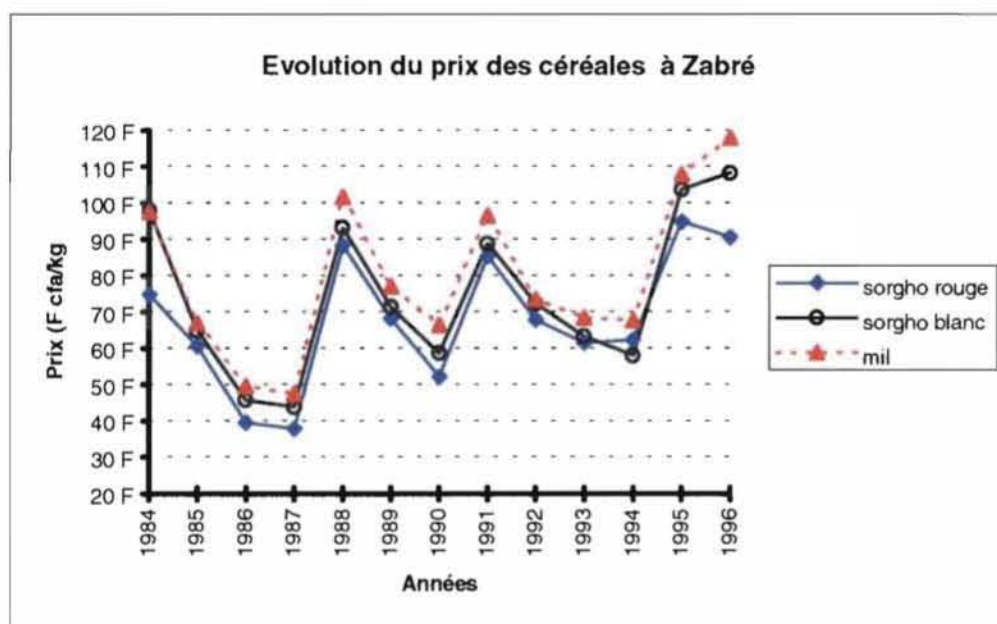
Graphique N°3.2



Graphique N°3.3



Graphique N°3.4



Le constat global qui peut être fait à l'observation des différents graphiques est la variation des prix au cours de la série. Pour chacun des quatre graphiques et pour toutes les céréales considérées, les prix les plus élevés sont observés en 1984 et en 1996 respectivement d'un montant de 120 f / kg et 136 f / kg; et les prix les plus bas sont observés en 1987 et en

1990 où les montants varient entre 36f/kg et 47 f /kg, soit une variation de (-70%) à (-65%) par rapport aux niveaux de 1984 et 1996. L'allure générale des quatre courbes est la même, traduisant le lien étroit entre le comportement des prix de ces différentes céréales. Cela traduit leur substituabilité. Les niveaux comparatifs des prix entre ces différentes céréales, sont constants. En effet sur l'ensemble des quatre graphes, le sorgho rouge a toujours le niveau de prix le plus bas tandis que le mil a le niveau le plus élevé. L'interprétation que nous faisons de ce constat est d'une part, que c'est parce que le sorgho rouge a une maturité plus précoce que le mil donc sa récolte intervient la première (mois de septembre) rendant son offre disponible alors que pour les autres, l'offre est faible (récolte du mil en novembre) ; d'autre part cela tient de l'importance relative de chacune des cultures surtout dans la consommation. Or le mil est avec le sorgho blanc, la céréale de base de l'alimentation humaine dans le Boulgou tandis que le sorgho rouge n'intervient dans la préparation des repas qu'en période de soudure.

Tableau N°8 :Taux de consommation des principales céréales dans les ménages

céréales	production totale		production consommée	
	quantité (T)	pourcentage	quantité (T)	pourcentage
mil	258,5	100%	206,0	79,7%
sorgho rouge	170,6	100%	86,0	50,4%
sorgho blanc	40,8	100%	35,8	87,75%

source: résultats de l'enquête ménage

Une autre raison pourrait être le fait même que la culture du sorgho rouge soit plus contraignante que celle du mil, de ce fait elle bénéficie de plus de soins (fumure organique notamment) d'où son rendement (1147kg/ha) meilleur à celui du mil (970kg/ha) en 1995/96. Un bien est d'autant plus économique qu'il est rare ;cela pourrait expliquer pourquoi le mil est plus cher que le sorgho outre le fait classique de l'inélasticité de la demande des produits agricoles par rapport au prix.

Considérant la série, l'évolution des courbes de prix en dents de scie est imputable à la combinaison de plusieurs facteurs :

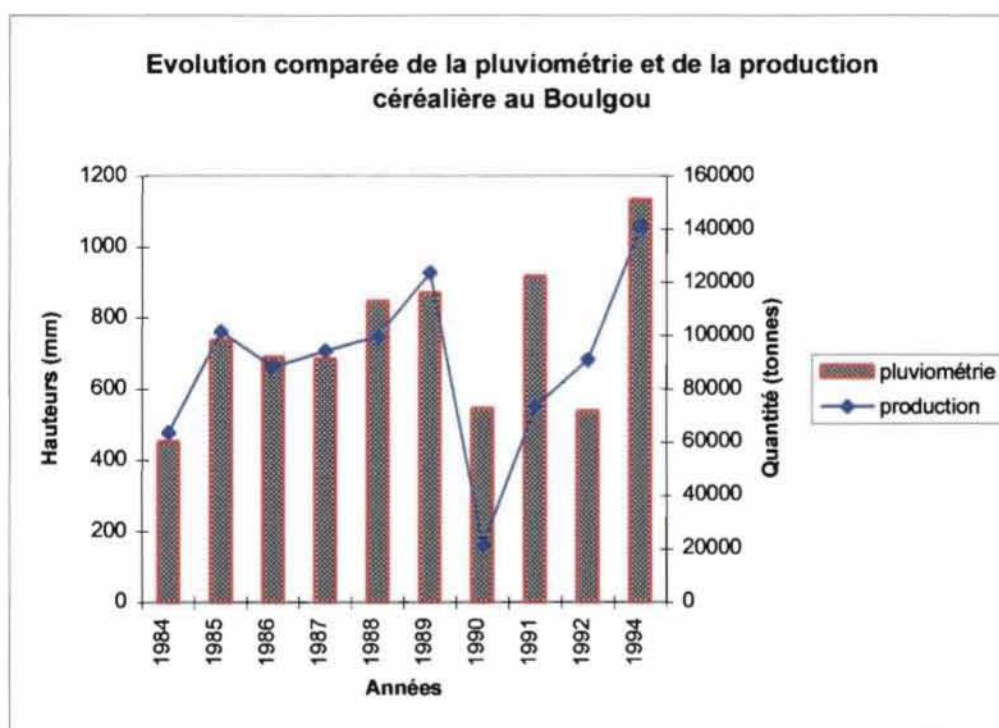
- D'abord, le niveau de production qui détermine l'offre. Une offre élevée est attribuable à une bonne production et cela se traduit par la baisse des prix. Ainsi, les prix bas

de 1987, et 1994 sont induits par une bonne production en ces années. Les bilans céréaliers du Boulgou l'attestent (+ 22.260 tonnes en 1994). Cependant le cas de 1990 semble spécifique et pourrait s'expliquer par l'impact des stocks de la saison précédente ou par l'impact des importations

- Le niveau de production quant à lui est aussi influencé par les aléas climatiques notamment la pluviométrie. Une baisse de la production peut être influencée, entre autres facteurs climatiques, par une faible pluviométrie.

Le graphe suivant compare l'évolution de la pluviométrie à celle de la production. On observe bien qu'une faible pluviométrie se traduit par une baisse de la production. De ces deux courbes, on observe une même tendance évolutive avec un coefficient de corrélation élevé $R^2 = 0,71$. Les données de la pluviométrie sont celles fournies par la direction de la météorologie tandis que les données sur la production ont été fournies par la DSAP.

Figure N°4



Notons que la pluviométrie n'est cependant pas le seul facteur déterminant de la production. Une offre faible ne couvrant pas toute la demande se traduit par un prix élevé. C'est le cas des années 1984, 1988 et 1991. Les données des bilans céréaliers de ces années font état de déficits variant de (-70.940) tonnes en 1991 à (-32.495) en 1984.

Tableau N°9 Bilans céréaliers de la province du Boulgou 1984 - 1996

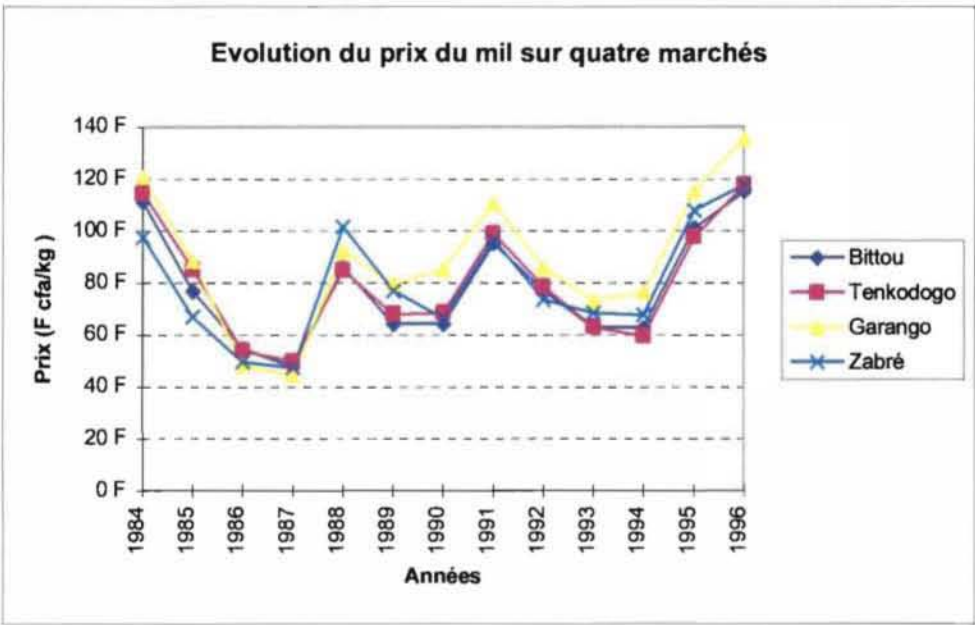
année	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97
production	40743	101925	96488	81675	100180	nd	21300	73500	60500	141110	104220	125946	157110
excédent(+)	- 32495	16676	16749	-	-20776	nd	-70940	-29404	36409	22260	-11696	3856	26898
déficit (-)				14214									

Source: bilans des campagnes agricoles de 1984 à 1997 D.S.A.P

Cette situation est corrélée par une pluviométrie faible. Cependant, la production nette seule d'une zone ne permet pas d'avoir la situation exacte de l'offre du produit dans cette zone. En effet, le déficit de production de la zone peut être compensé par l'apport de l'aide alimentaire, les importations ou le déstockage au niveau des stocks de sécurité.

Nous nous proposons à présent d'axer notre analyse sur une seule spéculation, le mil, qui est la céréale la plus consommée comme l'attestent les résultats de l'enquête (cf. tableau N°8). Le graphe suivant présente l'évolution du prix du mil dans les quatre zones d'étude.

Figure N°5



A l'observation, la courbe d'évolution du prix du mil sur les quatre marchés présente les mêmes tendances évolutives à savoir une tendance inverse toutes les deux années. Pour permettre de mieux suivre ces évolutions nous présentons dans le tableau suivant les taux de variation que nous avons calculés à partir des prix moyens annuels(cf. annexe3). Le signe (-)

qui précède les chiffres indique qu'il y a diminution de ces taux entre l'année de départ et l'année d'arrivée dans les colonnes.

Tableau N°10: taux de variation (%) du prix du mil.

Années Marchés	1984-1986	1986-1988	1988-1990	1990-1992	1992-1994	1994-1996
Bittou	- 50,5	56,4	-25,6	20,3	-18,2	82,5
Tenkodogo	- 53	57,4	-18,8	14,5	-24	96,7
Garango	- 60,3	91,7	-7,6	1,2	-11,6	79
Zabré	- 49	51	-35,3	12,1	-8,1	73,5

■ variation forte ■ variation modérée □ variation faible

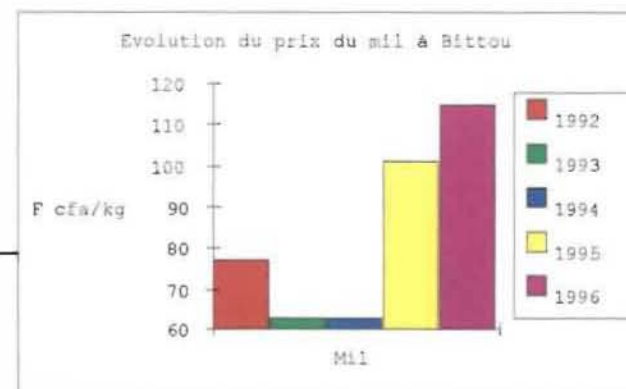
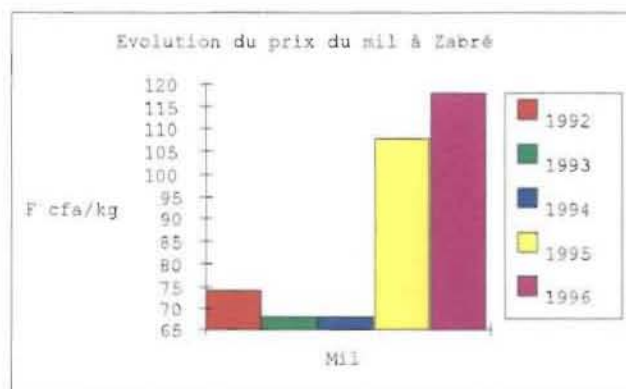
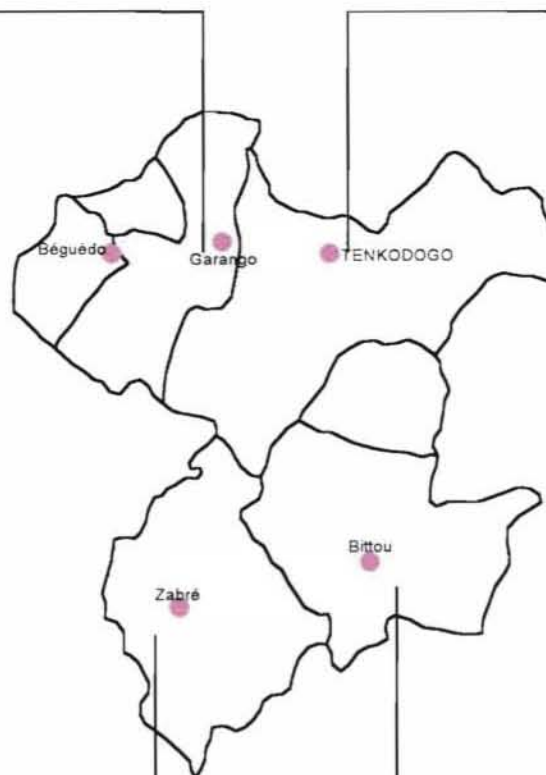
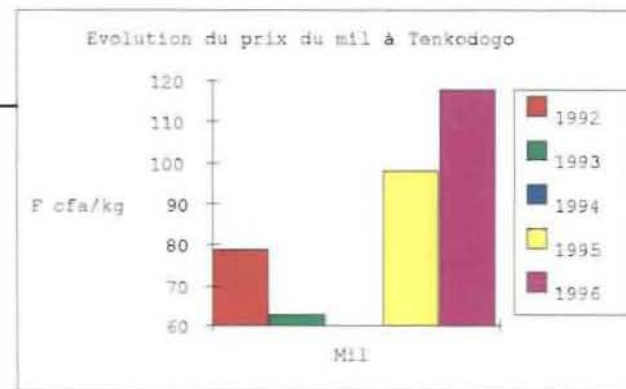
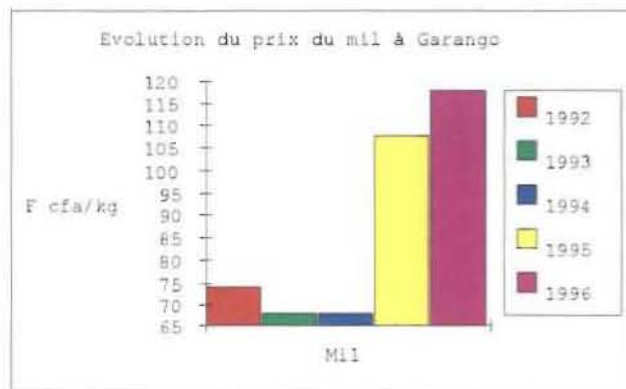
Les taux de variation font apparaître des différences dans l'évolution des prix en fonction des zones. «On considère qu'un taux de variation inférieur à 10% reflète des prix stables et qu'une fluctuation peut être considérée comme élevée lorsque le coefficient de variation est supérieur à 20% » d'après l'Institut de Recherche Agro-économique LEI-DLO et le Centre International pour le Développement des engrais - Afrique (1991). Sur cette base, on peut conclure que les variations inter - annuelles sont très fortes à l'intérieur d'une zone donnée (de 1% à 92% à Garango). On observe les prix les plus élevés à Tenkodogo et à Garango (121 f) contre les prix les plus bas à Bittou et Zabré (98 f) en 1984 attestant que cette zone est une zone de bonne production. Le contraste entre ces taux de variation traduit le degré de différence entre les niveaux de production d'une année de bonne production et une année de mauvaise production. Sur l'ensemble des quatre marchés, les niveaux de prix les plus élevés se situent en 1984 et en 1996.

* La situation de 1984 peut être imputable à la mauvaise récolte de cette année. En effet, le déficit céréalier était estimé à (- 32.495) tonnes soit une répartition par tête d'habitant de 136 kg contre un besoin estimé à 190 kg par personne et par an. En outre, les données pluviométriques de 1984 corroborent ce déficit. La hauteur moyenne d'eau recueillie en 1984 était de 452 mm soit le niveau le plus faible de toute la décennie 1980.

* La situation de prix élevés en 1996 s'explique surtout par le changement de contexte. Le bilan céréalier de 1996 fait état d'un excédent de (+ 3856) tonnes. Nous écartons donc l'hypothèse d'un manque céréalier. Le contexte nouveau de la dévaluation n'est pas sans effet

sur le comportement des prix. Le producteur qui n'a pas de sources de revenu autres que les céréales, pour acquérir les autres biens est obligé de vendre ses produits en tenant compte de l'inflation des prix des autres biens de consommation. Un autre argument en faveur de ce changement de contexte est la libéralisation du marché céréalier. L'Etat n'intervenant plus depuis 1991 dans la fixation des prix cela devrait se faire par l'autorégulation des marchés, et le rôle de l'Etat dans la distribution des produits agricoles devrait être assuré par les commerçants privés. Cette substitution de l'Etat par les commerçants ne s'est pas pleinement accomplie immédiatement à partir de 1991. Les commerçants semblent maintenant mieux maîtriser les rouages du marché libre avec les effets combinés de la dévaluation. C'est pourquoi on observe une augmentation continue des prix de 1994(date de la liquidation de l'OF.NA.CER.) à 1996 atteignant parfois (+90 %). C'est le cas observé à Tenkodogo où le taux de variation entre 1994 et 1996 est de (+96,7%). La figure suivante permet d'avoir un meilleur aperçu de cette situation à partir de l'exemple du mil.

ÉVOLUTION DU PRIX DU MIL DANS LES DÉPARTEMENTS DE LA ZONE D'ÉTUDE



* La baisse des prix entre 1984 et 1987 s'explique par une bonne récolte. L'excédent pour la consommation per capita était de (+43kg) en 1985 et de (+61kg) en 1986 (AMIRA n°54, p.123).

La variation des prix du mil, avec une tendance inverse tous les deux ans dans la série que nous étudions, peut aussi être due au caractère saisonnier des productions. Une campagne de bonne récolte ayant généré des surplus peut être suivie d'une ou de plusieurs campagnes déficitaires. Dans le souci de minimiser les risques, les producteurs peuvent stocker jusqu'à être fixés sur la réussite de la campagne suivante. Alors, le stockage fera naître sur le marché une situation de pénurie caractérisée par un accroissement des prix. La succession de bonnes années de production par contre se caractérisera par des baisses successives de prix. C'est le cas des années 1985-1986-1987 et 1991-1992-1993 où le prix du mil est passé à Zabré, de 67 à 47 f entre 1985 et 1987, et de 97 f à 68 f entre 91 et 93. Cela correspond respectivement à un taux de variation de (-29,9%) entre 1985 et 1987, et un taux de (-29.9%) entre 1991 et 1993.

Il convient de faire remarquer avec KENNETH et al., (1981) que ces fluctuations de prix au cours du temps sont le résultat d'un mélange complexe de changements, associé à des facteurs saisonniers, tendanciels, cycliques et irréguliers. Cependant les variations saisonnières sont les plus importantes pour ce qui est des productions agricoles. Ces variations seront étudiées dans le paragraphe suivant. Le caractère cyclique des productions agricoles tient au fait qu'elles sont renouvelées chaque année et que les prix suivent les mêmes variations aussi bien en amplitude qu'en longueur : prix bas à la récolte et prix élevés à mesure que l'on s'éloigne de cette période. Dans la mesure où nous sommes en présence d'une économie traditionnelle ou économie marchande simple (THIOMBIANO, 1987), caractérisée par la production de valeurs d'usage, une analyse de l'évolution des prix ne saurait être que classique. C'est pourquoi, dans une moindre mesure, il convient de prendre en compte toute la philosophie du marché céréalier caractérisé par des producteurs qui offrent non pas par souci d'accumulation monétaire mais pour résoudre des problèmes ponctuels (THIOMBIANO, 1987 et SANON et al., 1993). Cet aspect sera développé dans la troisième partie.

En conclusion, nous pouvons dire que la variation des prix dans une série de plusieurs années est la résultante de multiples facteurs dépendants les uns des autres :

- Le plus déterminant est la production, qui, dans une certaine mesure détermine l'offre ; cette offre peut être affectée par les importations ;

- La variation saisonnière des prix avec deux extrêmes à la récolte et à la soudure détermine le niveau annuel des prix ;
- Les variations saisonnières de la demande (forte à la soudure et faible à la récolte) et de l'offre ;
- La saisonnalité de l'offre provient des facteurs climatiques et du processus de croissance biologique des plantes.

Nous avons basé notre analyse de la série sur les prix réels du marché. Cette démarche a été motivée par le fait que plusieurs auteurs ont reconnu qu'indépendamment des prix officiels qui étaient fixés par l'Etat jusqu'en 1991, l'intervention du commerce privé avait plus d'impact sur les prix du marché. Le tableau suivant compare les prix officiels aux prix du marché; tandis qu'il y avait unicité de prix pour les prix officiels des trois céréales, la réalité du marché était tout autre.

Tableau N°11: comparaison entre le prix officiel et le prix de marché de quelques céréales à Ouagadougou

	1985		1986		1987		1988		1989	
	P1	P2	P1	P2	P1	P2	P1	P2	P1	P2
Mil	80	85	80	54	40	50	50	85	45	68
Maïs	80	100	80	84	40		50		45	97
Sorgho	80	76	80	46	40	37	50	73	45	60

P1 = Prix officiels (OFNACER)

P2 = Prix du marché

Ainsi que nous venons de l'expliciter, parmi les facteurs de variation des prix dans la série, il apparaît que la variabilité saisonnière occupe une place importante. Il convient donc de connaître les déterminants de cette variabilité. C'est l'objet du paragraphe suivant.

III-2 - Evolution annuelle

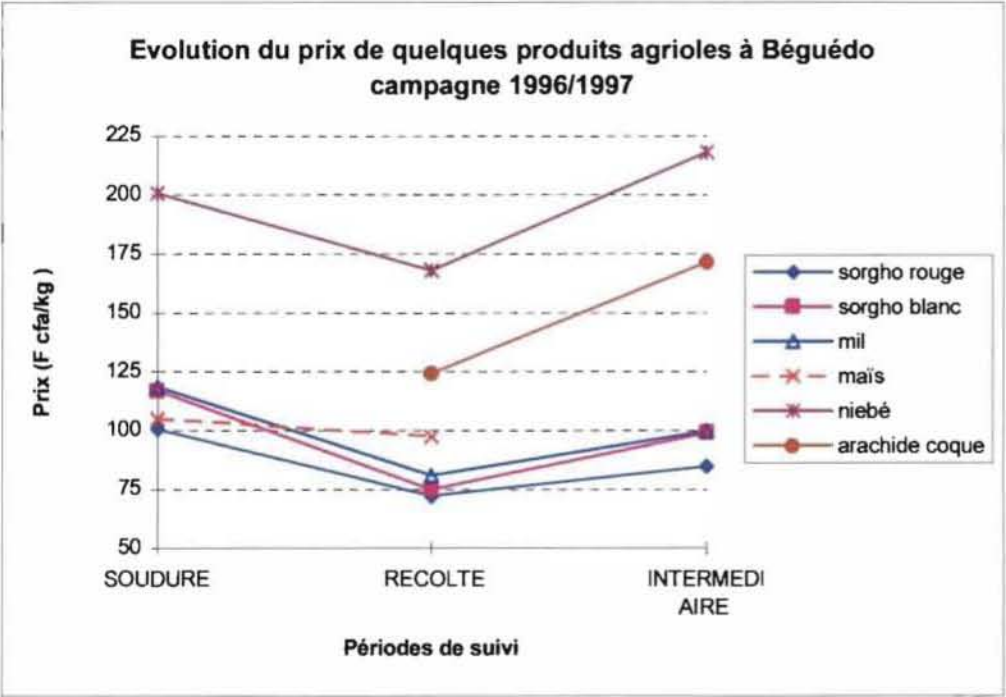
Le suivi des prix que nous avons effectué couvre la période de juillet 1996 à mars 1997. Ce suivi a été fait suivant trois périodes significatives dans l'évolution des prix : la période de soudure (juillet, août et septembre), la période de récolte (octobre, novembre et décembre) et la période intermédiaire (février et mars). Les résultats obtenus sont présentés par département. Pour faciliter l'observation, nous avons choisi cinq spéculations. Les mobiles de ce choix ont été le souci de porter l'analyse sur le maximum de produits présentant des comportements différents. Ces spéculations sont : le mil, le sorgho rouge, le sorgho blanc, le

maïs, l'arachide et le niébé. On peut les regrouper en deux entités : les céréales et les légumineuses.

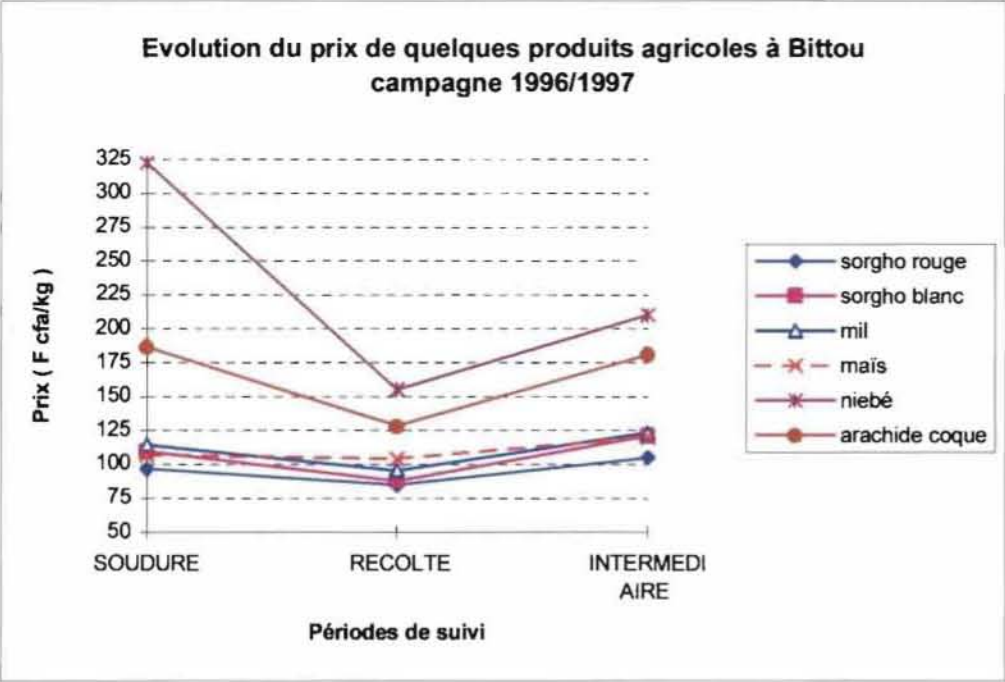
Les graphes suivants présentent l'évolution des prix par département pour la campagne 1996/97

Figure N°7 :Evolution infra annuelle des prix

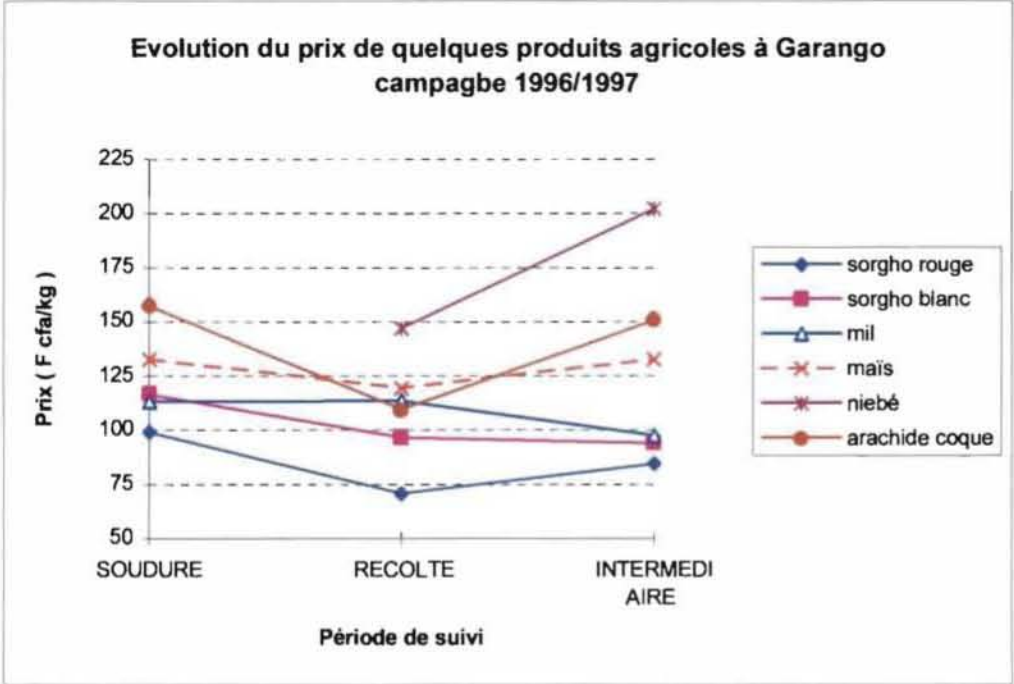
Graphique 7.1



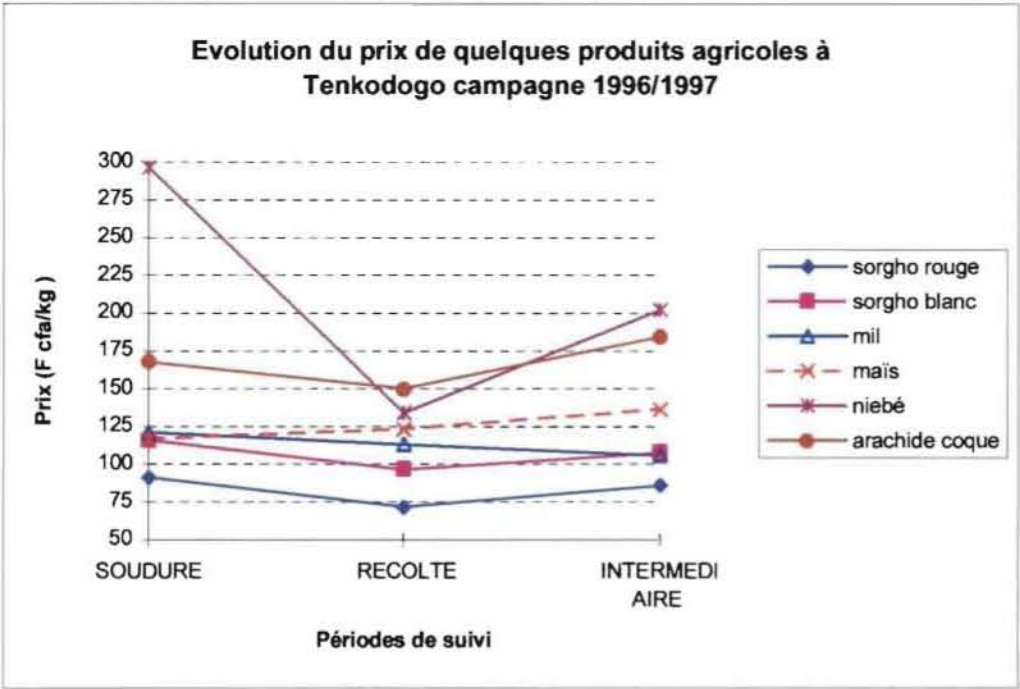
Graphique 7.2



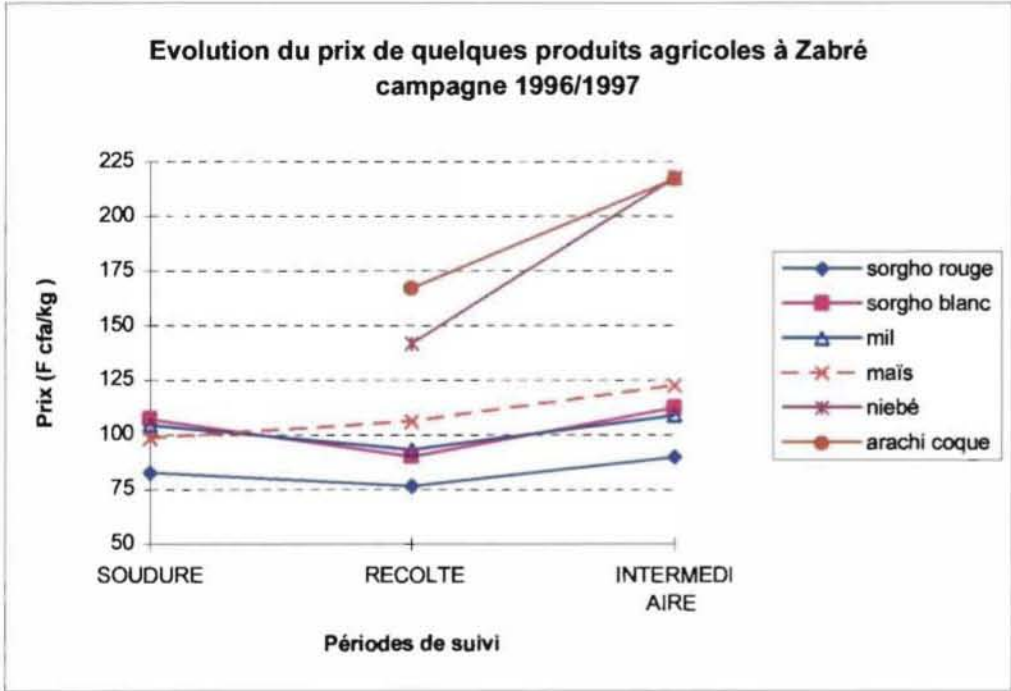
Graphique 7.3



Graphique 7.4



Graphique 7.5



Les observations que nous pouvons faire de l'évolution des prix sur la période de suivi sont les suivantes :

- une diminution des prix de la période de soudure à la période de récolte ;
- un accroissement de la période de récolte à la période intermédiaire.

Ces observations quoi que classiques symbolisent la variabilité saisonnière du prix. Elles permettent de faire les analyses suivantes :

a) Le niveau relatif des prix des différentes spéculations

Le prix de céréales, (comparativement à celui des légumineuses), est le plus bas et à l'intérieur de ce groupe se dégage une hiérarchie des prix. Le mil et le maïs ont toujours le plus haut niveau de prix tandis que le sorgho rouge a le plus bas prix. Nous avons déjà évoqué l'importance relative du mil et du sorgho. Quant au maïs, son niveau de prix élevé parmi les céréales tient du fait qu'il est importé. Cette hiérarchie des prix des céréales traduit la place de chacune d'elles dans les «fonctions sociales» qu'elles jouent. Le mil et le maïs sont les céréales les plus utilisées dans les préparations des repas quotidiens tandis que le sorgho rouge est plus destiné à la préparation du dolo lors des cérémonies (funérailles, contrats de culture, etc.), ou pour les dons.

Le niébé présente le niveau de prix le plus élevé de toutes les spéculations étudiées. Cela est dû à l'importance que ce produit a dans l'exportation vers les pays voisins. En outre, le niébé est considéré comme une culture de «luxue». Son prix élevé s'explique par sa rareté sur le marché face à une demande élevée pour l'exportation. Cette rareté est symbolisée par un manque à certaines périodes surtout la période de soudure (cas observé à Garango et à Zabré).

L'arachide a un niveau de prix toujours supérieur à celui des céréales. C'est la principale culture de rente de la province (26 025 tonnes en 1995-1996 selon la D.S.A.P).

b) La variabilité saisonnière

Nous avons précédemment mentionné que les variations des prix dans la série temporelle étaient la résultante de plusieurs facteurs dont la variabilité saisonnière. Cette variabilité saisonnière traduit l'évolution des prix entre deux récoltes consécutives séparées par une période intermédiaire et une période de soudure. Les coefficients de variation (a)¹ et (b') des tableaux d'évolution des prix (voir annexe 4) traduisent pour chaque marché

¹ (a') étant le coefficient de variation entre le prix de la période de soudure et celui de la période de récolte

(b') étant le coefficient de variation entre le prix de la période de récolte et celui de la période intermédiaire

l'importance relative de la variabilité saisonnière. Plus le coefficient est élevé ($> 20\%$ en valeur absolue), plus les prix ont fluctué entre les deux périodes considérées; le signe (+) indique une augmentation tandis que le signe (-) indique une diminution.

- Les céréales (mil, sorgho rouge, sorgho blanc) présentent une fluctuation de prix plus importante que le maïs au cours de la campagne 1996/1997 et ce, selon que nous nous situons en zone excédentaire ou en zone déficitaire. Ainsi, les prix à Béguedo présentent un coefficient (a') de (-28%) très élevé, tandis qu'à Bittou il est de (-12%) pour le sorgho rouge.

- Le niébé, lui, présente un coefficient (a') de (-54%) à Tenkodogo, traduisant une diminution excessive entre la soudure et la récolte. Cela tient du fait de la difficulté de conservation du niébé. Le stockage pour la revente est très contraignant et nécessite des traitements contre les bruches (insectes qui perforent les grains du niébé), ce qui fait augmenter les coûts de stockage. Ces coûts faibles ou inexistants à la récolte, en plus de l'offre élevée, justifient la faiblesse des prix.

En période de récolte, l'offre des produits destinés à la vente est élevée dépassant parfois la demande cela se traduit par la baisse des prix. C'est aussi en cette période que se situent les cérémonies traditionnelles (fête de village, funérailles, mariage, etc.) où les producteurs ont un besoin élevé de monnaie qu'ils vont satisfaire par la mise en vente des produits. L'offre étant momentanément élevée, les prix vont baisser et il faudra offrir un grand volume de céréales pour atteindre le volume de monnaie désiré.

L'analyse des taux de variation entre les différentes périodes nous permet de faire les observations suivantes :

- Un faible taux de variation en (a') et un taux moyen en (b') pour le maïs variant de (-2%) à (-9%) en (a') et de $(+11\%)$ à $(+15\%)$ en (b'). Le maïs est généralement importé du Ghana et du Togo et la variation de son prix est tributaire des prix à l'importation, de la différence de prix de part et d'autre de la frontière et aussi des taux de change entre le cedi ghanéen et le franc cfa.

- Un fort taux pour les autres céréales, celui du sorgho blanc atteignant $(-35,8\%)$ à Béguedo contre un taux moyen de $(-21,1\%)$ en (a') pour les cinq marchés, traduit l'importance des fluctuations de l'offre entre les deux périodes mais aussi d'une zone à l'autre. Le niveau des prix de la période intermédiaire (mars 1997) est déjà égal ou supérieur à celui de la soudure de la campagne 1996. Cela augure d'un niveau encore plus élevé au cours de mois juillet - août 1997. Et pourtant, le bilan céréalier 1996/1997 fait état d'un excédant de 26.898 tonnes. Déjà en janvier 1997, l'I.N.S.D. publiait dans Note rapide sur les prix à la

consommation : «rupture de la tendance à la baisse et inversion à la hausse de 2 % en janvier, pour le mil (+10 %) le maïs (+9 %)».

c) Conclusion sur l'évolution annuelle

L'observation des graphes et celle des taux de variation nous permettent de faire les remarques suivantes :

- Les prix ont un comportement identique sur l'ensemble des trois périodes quelle que soit la zone considérée : prix élevés à la soudure, diminution à la récolte avec un coefficient de variation pouvant atteindre(-54%) en (a') et reprise à la hausse au cours de la période intermédiaire (+50%) en (b') dans le cas du niébé. Ces fluctuations sont imputables à la variation de l'offre et aussi à la répercussion des coûts du stockage sur les prix.

- La rotation des produits à partir des stocks des commerçants étant de courte durée, l'excédent d'offre de la période de récolte est ainsi progressivement écoulé jusqu'au point d'équilibre à partir duquel la tendance à la baisse s'inverse, marquant le début de la période intermédiaire. La période intermédiaire est marquée par une hausse timide des prix qui culmine à la soudure.

- Les coefficients de variation d'un produit entre les trois périodes, de même que la différence de ce taux entre les différentes zones traduisent la variation spatiale et temporelle des prix. Le niveau des prix sur une année est tributaire de la production de cette année. Le cas de 1996/1997 est contraire à cette tendance. La province est excédentaire et pourtant les prix à la période intermédiaire sont déjà supérieurs aux prix de la soudure de la campagne passée pourtant moins productive. Cela pourrait être lié à la situation « moins bonne » de la campagne agricole dans les pays voisins à la province entraînant les sorties de céréales, et aussi en partie aux lois du libre marché. Certes, l'Etat s'est désengagé de la fixation des prix mais le relais par les commerçants privés ne s'était pas entièrement réalisé. Il a fallu donc " un temps de réponse "à la libéralisation du marché accentuée par le contexte de la dévaluation pour que le comportement des acteurs du marché prenne le diapason de ce contexte nouveau.

Nous venons d'évoquer les niveaux des prix et il convient à présent de découvrir leur système de formation.

IV - Système de formation des prix

A priori, on peut penser que le commerçant est spéculateur, qu'il achète à bas prix, stocke et attend que les prix montent avant de vendre, tirant ainsi des profits énormes. Ce jugement tient au fait que si l'on prend parti pour le producteur dont la situation n'est certes pas la plus favorable des agents des filières de productions agricoles, on trouve que celui-ci est lésé ou "pillé" par le commerçant qui semble tirer le meilleur profit du labeur du producteur. Cependant notre étude sur les marchés nous permet d'en juger autrement. Le commerce de céréales ne semble pas aussi "aisé" qu'on pourrait le penser. Le calcul des marges nous le montrera en partie, mais voyons d'abord comment se forme le prix .

Le tableau suivant présente les critères de détermination des prix sur les différents marchés. Ces critères ont été regroupés en fonction du sexe.

Tableau N° 12: Critères de détermination du prix en fonction du sexe

sexe critères	Masculin		Féminin		Total ligne	
	fréquence	pourcentage	fréquence	pourcentage	fréquence	pourcentage
1	278	18,5%	249	16,5%	527	35%
2	44	2,9%	7	0,5%	51	3,4%
3	2	0,1%	2	0,1%	4	0,3%
4	48	3,2%	46	3,1%	94	6,2%
5	151	10%	250	16,6%	401	26,6%
6	75	5%	75	5%	150	10%
7	27	1,8%	143	9,5%	170	11,3%
8	3	0,2%	105	7%	108	7,2%
Total colonne	628	41,7%	877	58,3%	1505	100%

Ce tableau présente huit critères de détermination recensés au cours de nos enquêtes sur les prix des produits agricoles. Examinons-les tour à tour. Les différents critères ont été obtenus par réponse à la question comment déterminez-vous le prix ?

Le critère 1: en fonction du prix d'achat, j'ajoute 10f, 15f, ou 25f par assiette ou 250f par sac.

Le critère 2: en fonction du prix au lieu de revente, les grossistes reviennent déterminer le prix d'achat.

Le critère 3: après concertation entre les vendeurs .

Le critère 4: en fonction de l'offre ou par les producteurs.

Le critère 5: c'est le prix du marché du jour ou par le cours du marché.

Le critère 6: par les commerçants, après discussion avec l'acheteur.

Le critère 7: vend au prix d'achat, la différence est dans la façon de mesurer.

Le critère 8: en fonction du prix d'achat du riz paddy ou de l'arachide coque fixe le prix du produit décortiqué. Ce dernier critère concerne les produits qui subissent une petite transformation : (décorticage), les autres produits étant vendus en l'état.

a) Détermination des prix sur les marchés ruraux

Ce sont les critères 1 et 7 qui sont les plus pratiqués. Rappelons le comportement des femmes qui, dans les marchés ruraux, vont sur les pistes à la rencontre des producteurs pour acheter et reviennent vendre sur la place du marché. C'est ce comportement qui ressort du critère 7 où le prix d'achat et le prix de revente sont identiques mais la façon de mesurer à l'achat diffère de celle de la vente. Ce critère représente 11% des cas parmi lesquels 84,1% des pratiquants sont des femmes. Dans ce critère le déterminant principal du prix de vente est le prix d'achat. Il en est de même du critère 1. Ce critère est pratiqué dans 35% des cas. A partir du prix d'achat le vendeur majore de 10 à 25f le prix de l'assiette pour déterminer son prix de vente. Ce que le vendeur ajoute au prix d'achat dépend de la situation du marché. Lorsqu'il n'y a pas assez d'achats il diminue à 15f ou à 10f sa marge commerciale pour pouvoir écouler son produit, car l'instabilité du marché peut faire baisser le prix au-dessous du prix d'achat s'il attend trop longtemps. Cette situation est surtout observée à la période de récolte où l'arrivée du nouveau produit peut faire chuter les prix d'un jour de marché à l'autre.

b) Détermination des prix sur les marchés urbains

La totalité des huit critères a été rencontrée sur les marchés urbains. Les plus importants (> 10% des observations) sont les critères 1, 5, 6 et 7. La pratique des critères 1 et 7 est identique à celle décrite pour les marchés ruraux à la différence que les commerçants dans les marchés urbains combinent les deux lors des ventes. Le critère 5 suggère que les acteurs sont assujettis aux lois du marché oligopolistique; ce n'est pas un certain nombre d'entre eux qui fixe le prix mais celui-ci résulte de l'action combinée des différents acteurs du jour ; les vendeurs sont nombreux et chacun subit l'influence de l'autre. L'importance de ce critère (26%) tend à renforcer la caractérisation que nous avons faite de la structure de ces marchés.

Le critère 3 par la faiblesse de son taux (0,3%) indique qu'il n'y a pas de phénomène d'agrégation ou de collusion entre les vendeurs dans la fixation des prix.

Le critère 2 est le signe de la circulation des produits entre la province et les autres centres grâce à l'intervention des grossistes. Sur certains marchés, cas de Béguedo pour l'oignon, les grossistes ont une influence qui affecte le niveau des prix. Par exemple lorsqu'au lieu de revente (Ouagadougou, Ghana, ou Togo) le prix de l'oignon a baissé, ils agiront de façon à faire baisser aussi les prix de l'oignon à Béguedo. Cela est dû à la nature périssable de l'oignon qui assujettit souvent le producteur au gré de l'acheteur. C'est un cas d'oligopsonie.

Le critère 6 indique qu'il y a une flexibilité au niveau des prix. Les prix sont sujets à négociation et le prix de cession résulte de l'accord entre l'offreur et le demandeur.

Enfin le critère 8 portant sur les produits semi-transformés qui ne sont pas vendus en l'état mais légèrement transformés à l'exemple de l'arachide et le riz décortiqué, montre une fois de plus l'importance du prix d'achat sur le prix de vente. Ici, en sus du prix d'achat seront pris en compte, les frais de décortilage.

V - Calcul des marges

Nous nous limiterons au calcul des marges brutes. La marge brute est la différence entre le prix de vente d'un produit et le prix de revient de ce produit. Dans la constitution du prix de revient, plusieurs variables interviennent. Celles dont nous avons pu évaluer la valeur sont:

- le prix d'achat
- le prix du transport entre la zone d'achat et celle de revente
- le prix des sacs vides
- le prix de la manutention tant au lieu d'achat qu'au point de vente
- les frais de stockage quand le vendeur ne dispose pas de son propre magasin

D'autres frais existent certes mais qu'il ne nous a pas été possible d'évaluer. Nous prendrons deux cas de calcul basés sur les critères 1 et 7 de détermination des prix .

a) Même lieu d'achat et de vente

Dans ce cas, la différence réside dans la manière de mesurer. Le tableau suivant présente les poids moyens de la mesure à l'achat et de la mesure à la vente.

Tableau N°13 : Différence de poids entre l'achat et la vente

céréales	sorgho rouge	sorgho blanc	mil
mesure à l'achat (kg/ plat)	3,07	3,15	3,21
mesure à la vente (kg/plat)	2,75	2,95	2,975
différence (kg/plat)	0,32	0,2	0,335

Il faut en moyenne acheter dix plats pour obtenir à la vente un reliquat de un plat. Si nous considérons un sac pour le remplissage duquel il a fallu 35 plats à l'achat, à la revente il en sortira 39 plats. Les charges ici se résument aux frais de la sacherie.

Le calcul des marges se présente comme suit:

Tableau N°14 Marges brutes quand lieu d'achat et lieu de vente identiques

Zone d'Achat	Céréale	Zone de vente	Prix d'Achat (F/sac)	Sacherie (F/sac)	coût de revient (F/sac)	prix de vente (F/sac)	Marge brute (F/sac)
GARANGO	Sorgho rouge	Garango	7 000	400	7 400	7 800	400
	Sorgho Blanc	Garango	10 500	400	10 900	11 700	800
	Mil	Garango	11 375	400	11 775	12 675	900
TENKODOGO	Sorgho Rouge	Tenkodogo	7 875	400	8 275	8 775	500
	Sorgho Blanc	Tenkodogo	11 375	400	11 775	12 675	900
	Mil	Tenkodogo	12 250	400	12 650	13 650	1 000

On constate donc que le prix d'achat est très déterminant pour la constitution de la marge. Les prix d'achat les plus élevés coïncident avec les marges les plus grandes. Cependant il faut noter que du fait de la variabilité dans la façon de mesurer d'un vendeur à l'autre, le reliquat de la mesure n'est pas toujours aussi important (1 plat sur dix). Il peut arriver que de la revente il ne reste rien comme reliquat de grains.

b) Le lieu de vente différent du lieu d'achat

Dans ce cas, le critère de détermination des prix dépend fortement du prix au lieu d'achat. De l'avis des commerçants, ils augmentent de 25 f le prix d'achat. Cependant l'observation de leur comportement lors des transactions nous a permis de réaliser qu'ils

combinent généralement les effets bénéfiques des critères 1 et 7. Le tableau N°15 présente les marges brutes réalisées par sac de 100kg sur le marché de Tenkodogo.

Zones d'achat	Céréale	Zone de vente	Prix d'achat (F/sac)	Transport (F/sac)	Manutention (F/sac)	Sacherie (F/sac)	Stockage Lieu de vente	coût de revient	Prix de vente nov. 96	Marge
GARANGO	Sorgho rouge	Tenkodogo	7 000	200	100	400	50	7 750	8 550	800
	Sorgho blanc	Tenkodogo	10 500	200	100	400	50	11 250	12 350	1 100
	Mil	Tenkodogo	12 250	200	100	400	50	12 125	14 250	2 125
BITTOU	Sorgho rouge	Tenkodogo	8225	400	100	375	50	9 150	9 880	730
	Sorgho blanc	Tenkodogo	9 625	400	100	375	50	10 550	11 400	850
	Mil	Tenkodogo	13 125	400	100	375	50	14 050	15 200	1 150
BEGUEDO	Sorgho rouge	Tenkodogo	6 475	300	100	400	50	7 325	7 980	655
	Sorgho blanc	Tenkodogo	7 000	300	100	400	50	7 850	8 550	700
	Mil	Tenkodogo	10 500	300	100	400	50	11 350	12 350	1 000
ZABRE	Sorgho rouge	Tenkodogo	8 750	750	100	375	50	10 025	10 450	425
	sorgho blanc	Tenkodogo	10 500	750	100	375	50	11 775	12 350	575
	Mil	Tenkodogo	11 375	750	100	375	50	12 650	13 330	680

Tableau N°15 Marges brutes par sac de 100 kg sur le marché de Tenkodogo

En calculant les marges brutes que dégage un commerçant lorsqu'il se déplace de Tenkodogo pour aller chercher les céréales dans les autres départements, nous obtenons des résultats variables. Tantôt, il gagne de faibles marges (Zabré) tantôt, ces marges sont élevées (Garango) et cela traduit la nature instable de cette profession. Les résultats présentés ici permettent de se faire une idée des fourchettes de marges, mais il reste certain que quelques uns des frais supplémentaires peuvent intervenir pour augmenter les coûts de revient; de même, certaines charges prises en compte peuvent s'amenuiser ou ne pas du tout exister. Par exemple lorsque le commerçant utilise les services d'un collecteur cela lui coûte 250f par sac. En outre il y a le facteur de variabilité dans la capacité des instruments de mesure ou même de la façon de mesurer, qui peut avoir une incidence sur le volume des marges. Il faut cependant reconnaître que si le prix d'achat est déterminant dans la constitution des marges, la possibilité qu'offrent les différents marchés de jouer sur les quantités, peut attirer ou dissuader le commerçant. C'est le cas observé entre Béguédo et Tenkodogo. Peu de commerçants de céréales de Tenkodogo vont acheter à Béguédo quand bien même les prix y soient plus bas; la cause est qu'au marché de Béguédo la façon de mesurer ne permet pas de jouer sur les quantités de sorte qu'il est difficile de tirer des reliquats à partir de sacs constitués à Béguédo. Les tableaux N°6 et N°13 permettent de se rendre compte des différences dans la façon de mesurer d'une zone à l'autre.

En somme, sur le système de formation des prix, nous pouvons retenir que:

- Les femmes achètent et revendent le plus souvent au même prix mais jouent sur le remplissage de l'unité de mesure à l'achat et à la vente.

- Plus fréquente est la pratique de majorer de 25f le prix d'achat au moment de revendre. Cette pratique est souvent combinée avec la première et donc cumule les deux effets bénéfiques.

- Au regard du calcul des marges, nous pouvons nous abstenir de conclure que le commerçant de céréales au Boulgou est spéculateur et reconnaître que cette profession comporte bien des risques. L'échec de certaines expériences des banques de céréales peut inspirer une réflexion dans ce sens ; environ un taux d'échec de 50% au Burkina Faso en 1990 selon GERGELY et al. 1990.

TROISIEME PARTIE

CHAPITRE V - LE COMPORTEMENT DES PRODUCTEURS DANS LE NOUVEAU CONTEXTE DE LIBRE MARCHÉ

Les chapitres précédents ont focalisé notre analyse sur les prix à travers leur évolution, leur processus de formation dans la province. Nous proposons maintenant de nous pencher sur la réaction du paysan dans le contexte nouveau où l'Etat n'intervient plus pour fixer le prix d'achat aux producteurs, mais où la libéralisation des prix doit permettre l'autorégulation des marchés.

Nous utiliserons les résultats analytiques de l'enquête menée auprès des ménages de producteurs (cf. Annexe2 pour le questionnaire), pour répondre aux questions que cette étude aura suscitées. La répartition en actifs et inactifs de la population des ménages enquêtés se présente comme suit :

Tableau N°16 : Répartition de la population des ménages enquêtés

	Effectifs	Pourcentages
Population totale ménages	1796	100%
Actifs	918	51,11%
Inactifs	878	49,89%

I - Questions fondamentales

Dans notre approche de la problématique des prix des produits agricoles dans le Boulgou, bien des questions nous ont paru primordiales et pour lesquelles l'étude devrait apporter une réponse. Nous pouvons les résumer en ceci :

1 - La province a un marché qui subit l'influence de sa position frontalière ; Quelles en sont les caractéristiques ?

2 - La production dans la zone est-elle à dominance orientée vers les cultures de rentes ou vers les cultures vivrières ?

3 - Le nouveau contexte caractérisé par le désengagement de l'Etat de la fixation des prix, a-t-il induit une orientation de la production vers le marché ou alors la production est-elle toujours orientée vers la consommation, ou vers les deux ?

Telles sont les questions principales auxquelles nous tenterons d'apporter des réponses sur la base des résultats de notre enquête menée auprès de 120 ménages. Ces enquêtes ont été réalisées dans les cinq départements ayant fait l'objet de suivi sur les prix afin que soit pris en compte l'impact des prix étudiés. Le traitement des données a été fait sur le logiciel SPSS 6.0.

Notre démarche pour répondre à ces questions a été fondée sur l'élaboration des hypothèses suivantes :

La production est orientée vers la vente; si cette hypothèse s'avère vérifiée, cela devrait se traduire par :

- une orientation de l'agriculture vers les cultures de rente
- l'allocation des ressources orientée plus en faveur des cultures de rente
- ou une orientation de l'agriculture vers l'intensification c'est-à-dire l'objectif de produire pour dégager un surplus qui sera commercialisé.

Ces objectifs devraient passer par une utilisation de plus d'intrants pour accroître les rendements et/ou par un accroissement des superficies.

II - Quelques éléments d'analyse

Pour évaluer l'orientation de la production des ménages que nous avons enquêtés, nous nous sommes intéressés à la part (en tonne) qu'occupe chaque type de culture (rente, céréales et autre production) dans la production totale des ménages. Les résultats sont les suivants :

Tableau N°17: Répartition de la production par type de culture

Années	Production Totale (T)	Céréales		Culture de rente		Autres cultures	
		Production (T)	%	Production (T)	%	Production (T)	%
1994	190,4	129,6	68,08	39,8	20,90	21	11,02
1995	298,3	213,3	71,50	60,4	20,24	24,6	8,24
1996	233	172,9	74,20	45,9	19,69	14,2	6,09

L'analyse de ce tableau permet de relever la primauté des céréales sur les cultures de rente. Ce sont les céréales qui occupent les plus forts taux dans la répartition des produits, 68% de la production totale de 1994 ; 71,50 % de celle de 1995 et 74,2 % de la production de

1996. Sur l'ensemble des trois années, on constate un accroissement dans la proportion occupée par les céréales au cours des trois années (elle passe de 68 % en 1994 à 74,2 % en 1996). Au regard de ces chiffres, nous pouvons simplement dire que les céréales occupent la première place dans la production au Boulgou. Ce tableau ne permet pas d'aller au-delà pour dire si cette production est destinée au marché. Pour répondre à cette préoccupation nous nous intéressons à la question de savoir qu'elle est la destination des produits ? Observons les résultats.

* D'abord pour les producteurs rencontrés au marché lors de la vente

Tableau N° 18: Destination de la production selon les producteurs

Destination	Fréquence	Pourcentage
Pour la vente	43	12%
Pour l'autoconsommation	89	24,9%
Pour les deux	226	63,1%
Total	358	100%

Ce tableau indique que pour les producteurs, quand bien même ils viennent vendre des céréales, la production n'est pas avant tout orientée vers la vente. En effet, c'est ce critère qui a le plus faible taux (12 %). Cependant, ils utilisent les céréales comme épargne et en fonction des besoins ponctuels, ils vendent. Ce comportement est le plus dominant (63,1 %).

* Sur l'échantillon de l'enquête ménage, la destination de la production vers l'autoconsommation est prépondérante. Le tableau suivant donne l'état de l'orientation donnée à la production.

Tableau N° 19: Destination de la production du ménage

Destination	Fréquence	Pourcentage
Pour la vente	1	0,8%
Pour l'autoconsommation	87	72,5%
pour les deux à la fois	32	26,7%
Total	120	100%

Ce tableau vient enfin affirmer notre analyse selon laquelle la production n'est pas orientée prioritairement vers la vente ; mais plutôt vers des produits d'usage domestique. La

recherche de la satisfaction des besoins alimentaires du ménage semble être la première préoccupation des chefs de ménage. Cependant, il convient de reconnaître que si la destination première des céréales en particulier n'est pas la vente, face aux besoins financiers multiples (funérailles, coutume, santé, etc.), ces céréales sont le plus souvent le principal recours du producteur lorsque ce dernier n'a pas d'autres formes d'épargne telle que le cheptel.

Un autre élément à considérer, est que le producteur n'a pas un souci d'accumulation monétaire, ni une propension vers la recherche du profit maximum. Si tel était le cas, nous le verrions préférer vendre ses produits au moment de la soudure. En effet on constate que pendant la période de soudure où les prix sont élevés et plus rémunérateurs pour le producteur, il n'y a pas de vente contrairement à ce que l'on devrait observer . Les résultats de l'enquête sur les périodes de vente l'indiquent:

Tableau N° 20: Les périodes de vente des produits agricoles

critères	fréquence	pourcentage
0 = ne vend pas	26	21,7%
1 = après la récolte	13	10,8%
2 = pendant la soudure	12	10%
3 = de façon ponctuelle	69	57,5%
Total	120	100%

Les observations révèlent que 57,5 % des chefs de ménage vendent leurs céréales de façon ponctuelle, à mesure que les besoins monétaires se présentent à eux. C'est dans ce sens que nous parlons de la fonction d'épargne jouée par les produits agricoles. Le chef de ménage ne vend pas tout le surplus de production pour accumuler les sommes qui en résultent afin de régler les problèmes au jour le jour. Mais la présence de ce surplus de production ou simplement la présence des grains dans son grenier, constitue une garantie pour lui. Garantie quant à la satisfaction des besoins de consommation, et aussi, garantie quant à son pouvoir "financier" d'apporter la solution à des problèmes qui nécessitent une sortie d'argent.

Après les récoltes, beaucoup de situations se présentent au producteur et pour lesquelles il lui faut de l'argent. Le producteur qui n'a pas d'autres biens "monétisables", face à l'urgence du besoin, (santé par exemple), est obligé de vendre des céréales pour honorer ce besoin de monnaie . Dans la mesure où à cette période les prix sont les plus bas (l'analyse

d'évolution des prix l'a prouvé), pour atteindre le volume d'argent désiré, le producteur est obligé de vendre des quantités importantes de céréales. Nous avons cherché à connaître les motifs possibles de la mise en vente à travers la question : Pourquoi vendez-vous maintenant ? Cette question a été posée aux producteurs sur le marché lors des transactions. Les réponses traduites par le tableau ci-dessous indiquent que l'essentiel des ventes des produits se situe dans un contexte de « besoin ponctuel d'argent ».

Tableau N° 21: Les raisons de la vente des produits

critères	fréquences	pourcentages
1= pour besoin d'argent	215	60,1%
2= pour payer les fournitures et la scolarité, des vêtements ou du matériel agricole	19	5,3%
3= pour payer des médicaments, ou pour les funérailles	68	19%
4= parce que c'est la soudure ou pour payer des vivres	22	6,1%
5= pour difficulté de stocker l'arachide fraîche quand il continue de pleuvoir ou pour rembourser un crédit	17	4,7%
6= parce que la nouvelle récolte est à maturité	17	4,7%
Total	358	100%

Pour la réponse 1 (vente pour besoin d'argent) les producteurs ont voulu garder la discrétion sur la destination de cet argent dont le besoin s'est fait sentir.

Pour le cas où la destination de l'argent désiré est connue, nous constatons que les problèmes de santé et de funérailles occupent une place primordiale (19 %). Ces événements qui, par nature sont imprévisibles, expliquent bien le caractère ponctuel du besoin d'argent qu'il faut satisfaire. Un problème de santé ne peut être différé et il faut le résoudre au moment où il se pose.

La réponse 5(vente pour raison de difficulté de stockage du produit) concerne essentiellement les ventes d'arachides dans la période de la première récolte où la conservation est difficile du fait de l'humidité. Les producteurs préfèrent vendre cette première récolte pour rembourser de petits crédits ou pour payer des vivres (mil essentiellement) car c'est toujours la période de soudure pour ceux qui n'avaient pas suffisamment de réserves.

La réponse 6 (vente pour raison de maturité de la nouvelle récolte) traduit la fonction d'épargne que joue les produits agricoles pour les producteurs. Tant que le risque d'insécurité alimentaire existe, le producteur gardera ses réserves dans les greniers. Cependant, lorsque la

nouvelle saison est prometteuse et que les récoltes sont presque à maturité, le producteur entrevoit un accroissement très prochain de son avoir, alors, il peut se permettre de vendre.

Enfin, nous nous sommes intéressés de savoir si le producteur avait une hiérarchie de choix dans la vente, parmi les différents produits dont il dispose et qu'il peut substituer les uns aux autres. Le tableau suivant présente le nombre de ménages possédant des animaux et selon les espèces.

Tableau N°22 : Ménages possédant du bétail

Espèces	Bovins	Asins	Ovins	Caprins	Volaille	Autres
Nombre de ménages	69	83	70	78	68	31
%	57,50	69,16	58,33	65	56,66	25,83

Le tableau N° 22 permet d'avoir une idée sur un des biens de substitution aux céréales et de mieux comprendre le tableau N°23

Tableau N°23 : Classification des choix de vente par ordre de priorité

Sources de revenu	Premier Rang de vente		Deuxième Rang de vente		Troisième Rang de vente	
	Nombre de ménage	%	Nombre de ménage	%	Nombre de ménage	%
Céréales	21	17,5	20	16,7	4	3,3
Cultures de Rente	9	7,5	15	12,5	-	-
Cultures maraîchères	9	7,5	4	3,3	1	0,8
Bovins	3	2,5	1	0,8	-	-
Petits ruminants	56	46,7	22	18,3	3	2,5
volailles	5	4,2	9	7,5	-	-
autres	17	14,2	1	0,8	1	0,8

L'observation de ce tableau montre que lorsque le ménage possède des sources de revenus autres que les céréales, en particulier les animaux (petits ruminants), il préfère dans 47% des cas vendre d'abord les animaux et épargner les céréales.

Pour 17,5 % des cas, le ménage vend les céréales et cela est dû au fait que certains n'ont pas d'animaux pour recourir à cette solution alternative.

Parmi les ménages, très peu (3 %) avouent vendre leurs bovins pour résoudre des problèmes d'argent. Cela est dû au rôle important des bovins dans l'agriculture notamment pour le labour.

Que ce soit au premier ou au second rang des ventes, les ménages préfèrent vendre d'abord les ruminants (47 %) et (18%) et c'est lorsque ce dernier recours n'existe pas qu'ils se tournent vers les céréales.

Le faible taux des volailles traduit la faiblesse de leur apport monétaire.

Au regard des analyses précédentes quelles conclusions peut-on tirer ?

III - Les tendances d'orientation de la production

Il nous paraît plus judicieux de parler de tendances qui se dégagent des différentes analyses. Ces analyses ont porté sur la question de la destination des productions. Etaient-elles orientées vers le marché ? Nous pouvons donc retenir :

- Que la tendance de la production n'est pas orientée vers les productions de rentes, mais plutôt vers les cultures vivrières ;

- Que cette tendance vers les cultures vivrières n'est pas, contrairement à nos présomptions, orientée vers le marché , mais plutôt pour les usages domestiques;

- Que cette tendance vers les cultures vivrières n'est pas mue par une recherche de surplus commercialisable mais plutôt vers l'autosuffisance dans la mesure où lorsque des biens substituables existent, la production céréalière est épargnée des ventes ;

- Qu'enfin, la tendance des producteurs n'est pas orientée vers l'accumulation monétaire ni vers la recherche d'un profit maximum, car les ventes ne sont pas faites au moment où les prix sont les plus rémunérateurs.

Dès lors, nous pouvons nous poser la question de savoir quel est donc le rôle du prix dans la décision de production du paysan ?

IV - Le rôle du prix dans la décision paysanne

Pour déterminer le rôle que jouent les prix sur la décision du paysan de produire et/ou de vendre ses produits, nous nous sommes posé les questions suivantes :

- le paysan produit-il en fonction des prix ? ou bien
- le paysan produit-il indépendamment des prix ?

Pour répondre à ces questions, nous nous sommes intéressés aux déterminants mêmes de la production.

"Le producteur produit ce qui lui est nécessaire pour sa consommation et celle de sa famille. Cependant, le fait qu'il soit dans un système de solidarité fait qu'il a besoin de réserves pour des motifs de précaution et de transaction. La part de la production allouée aux transactions ou part offerte comporte : les dons et ce qui est offert au marché, et cette partie doit servir à couvrir les besoins monétaires de la famille". THIOMBIANO, (1987).

S'agissant de cette solidarité évoquée, notre étude nous aura permis de nous rendre compte qu'une importante part (que nous n'avons pas pu quantifier) de la production est distribuée dans les dons. Voici quelques exemples d'occasion de don :

- Dans la tradition bisssa au Boulgou (les bisssa sont l'ethnie majoritaire), le devoir de donner des vivres échoit à un père dès lors qu'une de ses filles mariées vient passer quelques jours de visite dans la demeure paternelle ;

- Après la récolte, chaque gendre est tenu de donner une certaine quantité de récolte à sa ou ses belle(s) familles(s). De même que lorsqu'il y a des gens qui viennent l'aider à faire sa récolte, le producteur fait don de céréales à chacun d'entre eux ;

- Sur le plan religieux, il y a l'obligation de l'aumône qui est faite aux fidèles chrétiens et musulmans (dîme).

Si donc le producteur décide de produire il devra tenir compte des paramètres suivants:

- la taille de sa famille
- le stock disponible
- la part de la production offerte sous forme de dons
- les besoins de monnaie non pas pour accumuler, mais pour satisfaire les besoins sociaux de façon prompte, à mesure qu'ils se présentent.

Si tels sont les besoins à satisfaire : consommation, besoins sociaux (habillement, mariage, funérailles, dons, recherche de prestige social...), équipement..., c'est leur somme retranchée du stock qui déterminera la quantité qui reste à produire.

THIOMBIANO(1987) oppose le paysan à l'entrepreneur, en disant que le paysan est obligé de produire et que cette production reste soumise aux aléas notamment la pluviométrie, d'où il conclut que le prix demeure une variable non fondamentale dans la décision de produire. Cela contredit la théorie néoclassique qui stipule qu'une augmentation de prix entraîne un accroissement de la production. Dès lors la fonction de production du paysan sera distincte de la fonction de COBB Douglas $P = A K^{\alpha} L^{\beta}$ où

P = production

A = caractérise la structure de l'équation = constante

K = capital L = travail α et β = coefficients d'élasticité de K et L $\alpha + \beta = 1$.

La production du paysan se répartira entre la quantité consommée, la quantité stockée et la quantité offerte au marché.

THIOMBIANO, (1987) a identifié les déterminants de ces différentes variables. Ils se résument ainsi :

- La taille de la famille pour la variable quantité consommée ;
- La production de l'année en cours, le nombre de personnes qui consomment dans l'unité de production, le stock de l'année précédente et les autres biens pouvant être vendus, pour la variable quantité stockée ;
- Les quantités produites, le revenu monétaire disponible, autres biens susceptibles d'être monétisés et les prix relatifs des céréales par rapport aux autres biens disponibles dans la famille, pour la variable quantité offerte.

Ainsi qu'il apparaît, seule la variable quantité offerte est fonction des prix, d'où "la conclusion que toute augmentation de prix n'entraîne pas nécessairement une offre additionnelle sur le marché de la part du Producteur" THIOMBIANO (1997)

CHAPITRE VI - IMPACT DU PRIX SUR LE COMPORTEMENT DU PRODUCTEUR

I - Hypothèse

Dans ce chapitre, nous voulons faire ressortir, l'impact du prix sur le comportement des producteurs. En d'autres termes, quels changements ont été opérés ou sont en cours, dans le comportement des producteurs, suite à l'effet des prix .

Notre démarche se base sur l'hypothèse suivante: nous admettons que les prix ont un impact significatif sur le comportement des producteurs; alors, cela devrait se traduire par les actions suivantes:

- Une recherche d'intensification de la production à travers une recherche d'accroissement des rendements;
- Une utilisation optimale ou plus accrue des intrants et des activités de défense et de conservation de la fertilité des sols ;
- Une recherche des facteurs de production à travers l'équipement agricole.

Qu'en est-il exactement ?

II - Tendances

a) Utilisation des intrants

Le tableau suivant présente la part d'utilisation de chaque type d'intrant: fumure organique et fumure minérale.

Tableau N° 24 : Part d'utilisation de la fumure

Critères	Fréquences	pourcentages
Aucune fumure	19	15,8%
fumure organique	93	77,5%
fumure minérale	8	6,7%
Total	120	100%

Nous constatons qu'un faible taux de producteurs utilisent la fumure minérale contrairement à la fumure organique. 92,1% de ceux qui pratiquent une fumure, pratiquent la fumure organique tandis qu'un faible taux 7,9% utilisent la fumure minérale. Cette dernière est essentiellement utilisée par les producteurs d'oignon. Quelles peuvent être les causes et les conséquences de cette faiblesse d'utilisation des intrants.

* Les causes

Les producteurs reconnaissent la disponibilité et l'accessibilité (en terme de distance par rapport au lieu d'approvisionnement), de la fumure minérale. Cependant de l'avis des producteurs, les coûts de cette fumure sont excessifs et dissuasifs.

Dans la mesure où les producteurs trouvent que le prix de l'intrant est dissuasif, se trouve posée la question de la rentabilité des engrais sur les différentes cultures.

Rentabilité des engrais

Le principe de détermination est basé sur le calcul du rapport valeur / coût (RVC) qui compare la valeur monétaire de l'augmentation du rendement au coût de l'engrais correspondant. Pour le calcul, nous prenons en compte les données de la recherche agronomique sur l'accroissement des rendements et les doses recommandées.

Tableau N° 25: Les doses d'engrais et les rendements

Cultures	doses (Kg/ha)	Nombre d'unités fertilisantes	Augmentation de rendement(Kg/Ha)
Mil	100kg NPKSB +50kg urée	80	268
Sorgho	100kg NPKSB +50kg urée	80	335
Arachide	100kg NPK	57	329

source : IFDC 1991

Les données du tableau N° 25 sont des moyennes nationales qui, même si elles présentent de façon globale l'effet des engrais, ne permettent pas de voir les disparités régionales.

A partir de ces doses d'engrais et des augmentations de rendements qu'elles induisent, nous pouvons calculer le R.V.C.

Tableau N° 26: Les ratios

cultures	valeurs dues à l'accroissement (F cfa)	coût de l'intrant (F cfa)	Rapport valeur coût
Sorgho	1) $335 * 91,08 = 30\,511,8$	31 300	0,97
	2) $335 * 85,81 = 28\,746,35$	31 300	0,92
	3) $335 * 71,44 = 23\,932,4$	31 300	0,76
Mil	1) $268 * 121,03 = 32\,436$	31 300	1,04
	2) $268 * 105,76 = 28\,343,7$	31 300	0,91
	3) $268 * 112,98 = 30\,278,6$	31 300	0,97
Arachide	1) $329 * 167,68 = 55\,166,7$	21 200	2,60
	2) $329 * 184,02 = 60\,542,6$	21 200	2,86
	3) $329 * 150,01 = 49\,353,2$	21 200	2,33

NB: les prix des cultures sont ceux de Tenkodogo 1996/97 (Annexe 4)

Les prix des intrants sont ceux de 1996/97 (D.I.M.A)

- 1) prix en période de soudure N P K = 212 F cfa/kg
- 2) prix en période intermédiaire Urée = 202 F cfa/kg
- 3) prix en période de récolte

Le ratio valeur coût témoigne de la rentabilité d'un engrais sur une culture donnée. Mathématiquement, il y a profit lorsque ce ratio est supérieur à 1. Cependant pour beaucoup d'auteurs (IFDC 1992, SANON 1993), ce ratio devrait être supérieur à 2 avant que les producteurs ne soient incités à utiliser les quantités suffisantes. Le principe est donc adopté qu'il n'y a bénéfice à utiliser un engrais que si le revenu de l'investissement dans l'unité fertilisante est supérieur à son coût, c'est à dire (ratio valeur/coût > 1).

Sur cette base et au regard des valeurs du RVC dans le tableau N° 26 on peut affirmer que le paysan de la province du Boulgou n'a aucun intérêt à investir dans l'engrais pour le sorgho et le mil pour lesquels $RVC < 2$.

L'arachide elle présente un ratio >2 attestant la rentabilité de l'engrais (N P K) sur cette culture. Et pourtant dans les faits cette culture ne bénéficie d'aucun apport en fumure minérale.

* Les conséquences

Les fumures minérales ont pour effet d'apporter au sol, les éléments nutritifs dont les plantes ont besoin pour leur croissance et leur développement. Les engrais NPKSB et Urée jouent ce rôle d'apport en Azote (N), Phosphore (P), Potassium (k), Soufre (S) et Bore (B). Or la carence des sols du Burkina en ces éléments et plus particulièrement en Phosphore a été signalée par l'étude de KABORE (1994). La pratique de l'agriculture contribue encore à réduire d'avantage les teneurs de ces éléments à travers l'exportation des résidus de récoltes. La conséquence d'un manque d'apport de ces éléments par la fumure minérale ne peut être qu'une baisse de la productivité de ces sols, alors qu'une amélioration de cette productivité des sols pourrait induire un accroissement de la production agricole d'au moins 51% (PIERI 1989).

b) La pratique des aménagements anti-érosifs

Les résultats suivants présentent la proportion des ménages enquêtés pratiquant ou ne pratiquant pas les aménagements anti-érosifs comme moyen de protection des sols.

Tableau N°27: Répartition des ménages par rapport à la pratique des aménagements anti-érosifs

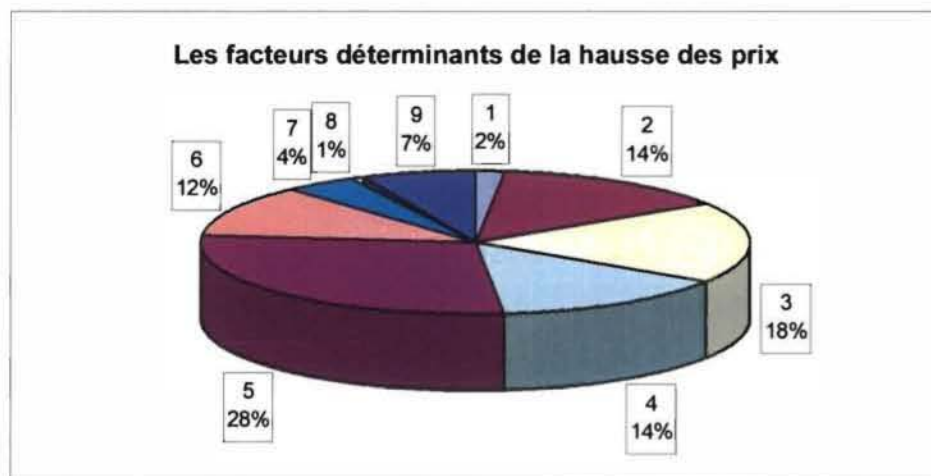
Critères	Fréquences	Pourcentages
Pratique des aménagements	81	67,5%
Ne pratique pas des aménagements	39	32,5%
Total	120	100%

Ces résultats indiquent que l'utilisation des aménagements anti-érosifs (67,5% de notre échantillon) est satisfaisante. Cela est surtout dû, à la sensibilisation faite à ce sujet par les agents d'encadrement du C.R.P.A et aussi à l'intervention du projet de gestion des ressources naturelles le PDR/ Boulgou, qui a formé les producteurs à la technique des cordons pierreux dans un des villages de notre échantillon. La pratique la plus courante est l'utilisation de diguettes en pierres et les cordons végétalisés. " L'eau étant le principal facteur limitant de l'augmentation de la productivité des sols, la construction des diguettes peut être perçue comme une alternative à la portée du paysan, pour améliorer l'infiltration, freiner la dégradation des terres par ruissellement et érosion" SANON (1993).

Au delà de l'encadrement du C.R.P.A. et du P.D.R. les prix des produits agricoles ont-ils joué un rôle dans l'attitude des paysans vis-à-vis des aménagements anti-érosifs ? Nous nous sommes d'abord intéressés à la perception de la tendance d'évolution des prix dans la zone. L'échantillon à 100 % a reconnu que les prix étaient à la hausse depuis les trois dernières années. Quels sont les déterminants de cette hausse de prix ?

Les résultats suivants présentent les éventualités recensées.

Figure N°8



- 1 = le nombre décroissant des producteurs
- 2 = disproportion entre le nombre de ceux qui cultivent et de ceux qui ne cultivent pas
- 3 = la réussite de la campagne
- 4 = la mauvaise pluviométrie
- 5 = La disponibilité des produits sur le marché (l'offre)
- 6 = L'influence des commerçants étrangers
- 7 = La dévaluation
- 8 = Les prix des autres biens de consommation
- 9 = La sortie des céréales hors de la province

Selon la perception des producteurs, il apparaît à l'examen de ce tableau que le facteur le plus déterminant de la hausse des prix est l'offre des produits (critère 5). Cette situation est dépendante de la réussite de la campagne elle-même tributaire de la pluviométrie. L'impact de la dévaluation et l'influence des commerçants peuvent aussi être retenus comme facteurs influençant le niveau des prix. Enfin, la disproportion entre l'effectif des producteurs et celui de ceux qui ne produisent pas, est perçue par les producteurs comme un facteur influençant le prix. Cela peut être admis en partie au regard de la répartition de notre échantillon démographique présenté dans le tableau N°16.

Les producteurs perçoivent que les prix sont en hausse et qu'ils sont dépendants de l'offre ; ils peuvent être incités à vendre une portion importante de leur production ce qui peut entraîner une insuffisance de cette production à couvrir les besoins du ménage toute l'année.

Au cas où cette production ne suffirait pas, quelles solutions envisagent-ils ? Cela nous introduit donc dans l'optique de l'impact prix sur l'utilisation de la production réalisée. Mais auparavant examinons la gestion que les ménages de notre enquête font de leur production .

Tableau N° 28: Gestion de la production céréalière

Année	Production totale en (T)	% Consommé		% Vendu	
1994	1 29,6	53,9 T	41,59 %	12,2 T	9,41 %
1995	2 13,3	1 36,8 T	64,14 %	20,7 T	9,70 %
1996	1 72,9	1 05,2 T	60,84 %	11,7 T	6,77 %

Tableau N° 29: Gestion de la production de rente

Année	Production totale	% Consommé		% Vendu	
1994	39,8 T	8,2 T	20,60 %	20,1T	50,50 %
1995	60,4 T	18,3 T	30,30 %	32,7 T	54,14 %
1996	45,9 T	14,1 T	30,72 %	13,2 T	28,76 %

Nous faisons remarquer qu'il n'a pas été possible pour tous les ménages d'estimer la part consacrée aux dons et aux semences c'est pourquoi elle n'est pas prise en compte dans notre analyse. Cependant elles sont effectives et ont de l'importance dans la gestion des productions.

L'analyse de ces tableaux montre que en moyenne 55 % de la production céréalière est consommée et 9 % est consacré à la vente. Alors que pour les cultures de rente (il s'agit ici du cas de l'arachide) , elles sont à 50 % vendues, soit une tendance contraire de celle des céréales.

En outre, 61,7 % des personnes interrogées avouent que la production ne suffit pas pour couvrir les besoins toute l'année. Ce sont les ménages déficitaires et juste autosuffisants. Au delà de ce constat de l'insuffisance des productions, quelle stratégie les ménages pensent-ils développer dans un contexte où les prix sont élevés ? Vont-ils accroître leur production et comment ? pour vendre ? ou simplement pour se nourrir ?

L'analyse des résultats suivants permet de répondre à ces questions.

Tableau N°30 : Solutions préconisées par les producteurs

Critères	Fréquences	Pourcentages
1= en augmentant les cultures de rentes	17	14,2%
2= en augmentant les cultures céréalières	69	57,5%
3= en accroissant les superficies cultivées	14	11,7%
4= en conservant les superficies et en utilisant la fumure organique	12	10%
5= en vendant les produits de l'élevage	8	6,7%
Total	120	100%

L'examen de ce tableau montre que la solution pour la satisfaction des besoins passe par l'autosuffisance à travers un accroissement de la production céréalière. Ainsi, 57,5 % des chefs des ménages pensent que dans le contexte actuel, il vaut mieux pour eux rechercher, à être autosuffisants par l'accroissement de la production céréalière plutôt que de maximiser les cultures de rente. Quels sont les moyens pour atteindre cet objectif ?

III - La gestion de l'exploitation

Parmi les solutions envisageables, transparaît l'utilisation que les producteurs entendent faire de leurs ressources. En d'autres termes, il s'agit de l'allocation des ressources dans le contexte de prix élevés et de production insuffisante.

Pour les producteurs, la principale solution est d'accroître la production céréalière afin d'être autosuffisant ; cela leur évitera d'acheter et de subir de ce fait l'influence des prix. Cette vision traduit en un sens, qu'ils n'ont pas une propension à la mise en marché de leur production. Pour atteindre l'objectif de l'autosuffisance, les solutions préconisées par eux sont soit l'accroissement des superficies ; soit l'utilisation de la fumure organique pour le cas où la disponibilité en terres ne permet pas d'étendre les superficies.

L'application de la fumure organique seule ne suffit pas à accroître la productivité des sols, il faut un supplément de fumure minérale : SEDOGO 1981. En outre, les quantités de fumures organiques appliquées sont faibles (13 charretées en moyenne par champs) contre les doses minimales de cinq tonnes/ha préconisées par SEDOGO 1981.

De même, du fait de la pression démographique, il n'est pas certain que la solution d'accroître les superficies soit praticable à terme.

Nous pouvons donc conclure que l'inflation des prix est bien perçue, et qu'en réponse les producteurs tentent de développer des stratégies d'adaptation; en l'occurrence, l'accroissement de la production céréalière. Pour se faire, ils préconisent d'allouer plus de terres aux céréales et d'y apporter la fumure organique.

Cependant, ces stratégies présentent chacune des limites objectives pouvant atténuer les résultats attendus par les producteurs.

En dépit de ces tentatives, il nous paraît évident, au regard des analyses précédentes, que :

- l'impact des prix n'a pas orienté la gestion de l'exploitation vers une production pour le marché, mais plutôt vers la recherche d'une indépendance vis-à-vis du marché.
- la stratégie d'extension des surfaces et d'application de la fumure organique est défaillante dans la mesure où les moyens de sa mise en œuvre supposent une disponibilité des ressources et une accessibilité aux moyens de son exécution. Cela pose le problème du crédit qui est l'objet du chapitre suivant.

CHAPITRE VII - LE CREDIT

Les chapitres V et VI nous ont permis de faire ressortir les rôles et les déterminants des paramètres essentiels de la fonction de production. Le travail et le capital sont généralement retenus comme facteurs usuels de la production agricole, auxquels s'ajoutent les facteurs tels que la technologie, l'expérience, le savoir-faire, la pluviométrie...

Le capital regroupe la terre et les équipements mais conventionnellement, on considère la terre comme une donnée à part. De ce fait, les facteurs variables de la production sont : le travail et l'équipement.

Nous nous intéressons ici à la question de l'équipement, à travers l'étude du crédit, qui permet entre autres, l'acquisition de cet équipement. Il s'agira d'une présentation synoptique des principales institutions intervenant dans ce domaine, leurs stratégies et les limites y afférent, qui constituent des goulots d'étranglement.

I - Les Institutions et leurs stratégies

Plusieurs institutions financières interviennent dans la province du Boulgou dans le domaine du crédit.

Le tableau suivant permet d'avoir une idée des institutions ayant intervenu dans la province, du volume des crédits et de la situation des recouvrements.

Tableau N° 31: Situation du recouvrement du crédit

Nature du Crédit	Année du Placement	Montant Placé(Fcfa)	Montant Recouvré	Impayés (Fcfa)	% Recouvré
Banque de céréales (C.O.E.)	1984/85	5 059 750	318 665	4 741 085	6,2%
Banques de céréales (F.E.E.R.)	1984/84	5 143 765	4 435 085	708 680	86,22%
Banques de céréales (A.C.D.I.)	1984/85	5 379 900	0	5 379 900	0%
Banques de céréales (C.N.C.A.)	1985/86	16 332 153	7 784 980	8 547 173	47,66%
Banques de céréales (G.P.C.)	1984/85	4 340 000	60 180	4 279 820	1,3%
Boutiques villageoises (G.P.C.)	1986/87	1 015 234	60 000	955 234	6%
Boutiques et pharmacies villageoises (F.E.E.R.)	1983/84	293 670	25 000	268 670	9%
Culture attelée (F.E.E.R.)	1978/79 et 1979/80	4 332 975	4 094 344	238 631	94,4%
Culture attelée fonds de l'entente	1978/79 et 1979/80	14 497 490	13 332 715	1 164 775	91,96%
Culture attelée (U.S.A.I.D.)		3 740 075	3 747 700	0	100%
culture attelée moyen terme (C.N.C.A.)		686 456 173	328 758 433	357 697 740	47,89%
Culture attelée court terme (C.N.C.A.)		110 533 073	64 347 594	46 185 479	58,21%
Opération 30 000 charrues		42 293 400	7 183 200	35 110 200	18,47%
Petit commerce (A.C.D.I.)	1984/85	1 231 200	1 231 200	0	100%
Petit commerce (G.P.C.)	1986/87 et 1987/88	4 309 545	2 150 045	2 159 500	49,89%
Stock céréale et petit commerce (O.V.P.B)	1984/85	902 790	789 540	113 250	87,49%
cumul		905 861 193	438 318 681	467 590 912	48,39%

Situation récapitulative faite par le C.R.P.A.- C.E. le 19/08/1996

Le tableau N°31 ci-dessus permet de constater qu'il y a un faible taux de recouvrement des crédits. Dans cette étude, nous nous limiterons à la présentation des trois plus importantes institutions en raison de l'essor qu'elles ont ou qu'elles sont appelées à avoir. Il s'agit de la Caisse Nationale de Crédit Agricole (C.N.C.A.), du Réseau des Caisses Populaires (R.C.P.B.) et du Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes (F.A.A.R.F.). Les interventions des deux dernières institutions sont plus récentes.

a) Le F.A.A.R.F. : Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes

Cette institution est implantée dans le Boulgou depuis 1995 et elle intervient dans l'octroi de crédits aux femmes pour des activités génératrices de revenus. Ainsi, le commerce notamment le commerce des céréales, l'artisanat et le maraîchage sont les principales activités soutenues par cette institution en direction des femmes.

Les montants octroyés varient de 50 000 F à 200 000 F pour les activités individuelles et peuvent aller au-delà pour les activités de groupements.

Les conditions d'octroi du crédit F.A.R.F. sont :

- être membre d'un groupement qui implique que la demande du crédit soit accompagnée de précision sur la nature de l'activité. Il doit y figurer l'agrément (certificat d'existence) et la liste des membres du groupement ;

- avoir un fonds de garantie de 10 % du montant demandé, non exigible et qui constitue une épargne ;

- des intérêts annuels de 10 %

à la date de Décembre 1996, le volume global de crédit octroyé était de 9,5 millions de F cfa.

b) Le Réseau des caisses populaires du Burkina : RCPB

Une agence du réseau des caisses populaires est ouverte à Tenkodogo depuis seulement janvier 1996 et compte 640 adhérents. Son objectif est la mobilisation de l'épargne pour appuyer l'investissement à travers l'octroi de crédits. Le R.C.P.B. finance toute activité dont la rentabilité est avérée. Les conditions d'octroi du crédit sont :

- une ancienneté d'au moins quatre mois, après l'ouverture d'un compte d'épargne au R.C.P.B. ;

- une garantie matérielle dont la valeur couvre le montant du prêt et l'amortissement du matériel ;

- le remboursement s'échelonne sur 12 mois et avec un taux d'intérêt de 10 %. Il n'y a pas d'agios.

Le montant global du crédit placé à la date de novembre 1996 se chiffrait à 8,7 millions répartis entre 476 hommes, 11 femmes et 27 groupements de producteurs.

c) La Caisse Nationale de Crédit Agricole : C.N.C.A

La C.N.C.A. est le partenaire privilégié du monde rural burkinabé en matière de crédit agricole. Depuis sa création en 1980 elle intervient dans le monde rural par

l'intermédiaire des Organismes Régionaux de Développement. A partir de 1986, elle intervient directement dans le Boulgou avec l'ouverture de son agence de Tenkodogo et avec la suppression des O.R.D. en 1987.

La C.N.C.A. assure depuis 1988/89, avec l'appui de la SO.FI.TEX., la cession des engrais. Elle traite directement avec les groupements villageois (G.V.) et le remboursement se fait par retenue à la source de la vente du coton.

Dans les zones non cotonnières ce sont les C.R.P.A. qui assurent la distribution de l'engrais grâce à l'apport d'engrais par la D.I.M.A. mais là, l'achat se fait au comptant.

La C.N.C.A assure les crédits pour l'achat d'engrais et le matériel agricole. Dans le cas du Boulgou, à partir de 1992 la C.N.C.A. a suspendu le volet "crédit culture attelée" pour raison d'impayés 38, 2millions de F cfa.

Le volume du crédit "Facteur de production" pour cette campagne se chiffre à 24,1millions à cause de l'accroissement de la production cotonnière dans la zone de Bané.

II - Les tendances

- La principale tendance qui se dégage de l'approche de ces institutions financières dans l'octroi du crédit est leur propension à travailler avec les groupements villageois, qui représentent des personnes morales ;

- La recherche de garantie au remboursement, préalable à l'octroi du crédit pour les unes, et l'assurance de le recouvrer dès la vente du coton (pour la C.N.C.A.) nous pousse à penser que ces institutions cherchent à minimiser voire annuler le risque ;

- Dans les faits, le remboursement semble difficile pour les producteurs.

III - L'accessibilité au crédit

L'enquête ménage nous a permis de constater qu'en dépit de l'existence des institutions financières pouvant octroyer le crédit, beaucoup de producteurs n'ont pas cette promptitude à se tourner vers le crédit. Cela s'explique par la nature versatile de leur activité, fortement dépendante des aléas climatiques. Les effets négatifs de ces aléas climatiques rendent très aléatoire la possibilité du remboursement. Cependant, il faut reconnaître de plus que, les stratégies de ces institutions de crédits comportent en elles-mêmes des facteurs dissuasifs ou plutôt qui ne permettent pas d'y accéder facilement. Il s'agit surtout du fond de garanti, et/ou l'appartenance à un groupement.

90 % des chefs de ménage ayant déjà contracté un crédit agricole sont membres du groupement villageois de leur localité.

Or, si l'on considère les zones où la culture cotonnière n'est pas très développée, la notion de groupement n'y est pas très développée et apparaît surtout comme l'affaire d'une minorité. De plus, la faiblesse des revenus de certains agriculteurs fait qu'ils ne peuvent pas souscrire aux conditions de "garantie matérielle" exigée pour l'octroi du crédit R.C.P.B., qui à la différence des autres institutions, accepte de travailler avec les individus. Cette condition semble assez dissuasive pour les producteurs.

Et partout, l'objectif de l'accroissement de la productivité devrait passer par la recherche d'intensification. Cette intensification ne pourra se faire qu'à travers l'application des technologies appropriées (intrant, mécanisation, etc.).

Les subventions étant supprimées², le crédit nous apparaît comme le principal moyen disponible pour l'acquisition des facteurs pouvant entraîner des gains de productivité. Mais si le crédit n'est pas accessible, la recherche de l'autosuffisance alimentaire, gage de la sécurité alimentaire, demeure pour nous une illusion. Le plan céréalier national estime à 170 000 tonnes le supplément de production (du fait de l'accroissement démographique), qu'il va falloir pour honorer la demande interne céréalière à l'horizon 2005. Comment y parvenir sans des mesures qui facilitent l'accès à l'équipement minimum en facilitant l'accès au crédit.

Il convient cependant, de noter l'intervention de certaines O.N.G.s qui contribuent à lever les contraintes institutionnelles à l'octroi des crédits. Nous citons l'exemple de l'O.N.G. Afrique Verte présente dans huit villages du Boulgou. Outre les activités suivantes :

- formation en gestion comptable et alphabétisation
- appui à la commercialisation des céréales

elle favorise l'accès au crédit, soit en l'octroyant directement, soit en mettant les groupements membres de son réseau en contact avec d'autres institutions financières. Ses crédits varient entre 250 000 F cfa et 1 500 000 F cfa au taux de 12 % contre 13 % à la C.N.C.A.

Cette ONG qui intervient dans la zone depuis 1990, dans son approche socio-économique vise l'objectif de sécurité alimentaire à travers les banques de céréales dans les villages d'implantation ; elle incite les groupements membres à faire beaucoup de rotation de stock en vendant souvent en dessous des prix du marché plus proche.

² Celle des engrais est intervenue depuis 1988

Conclusion sur le crédit

Le crédit agricole peut être présenté comme un moyen d'amélioration des facteurs de production et non une panacée aux problèmes du monde rural. L'existence des trois structures financières intervenant dans le domaine du crédit et aussi de l'épargne peut être dans ce sens considéré comme un avantage dans la mesure où ces instruments sont proches de leurs utilisateurs potentiels. Une agriculture extensive et surtout orientée vers l'autosubsistance et l'autoconsommation ne peut pas permettre aux producteurs de disposer de fonds pour investir dans l'agriculture. Si par contre ils parvenaient à accéder au crédit peut être pourront-ils apporter un surplus de technologie dans leur activité ce qui leur permettrait d'améliorer leur productivité. Force est de constater que dans le Boulgou cette perception n'est pas encore très enracinée dans les mentalités des producteurs. Cela se traduit par un nombre faible de demandeurs. Et le faible taux de remboursement constaté dans la plupart des cas, traduit en partie la faiblesse à rentabiliser les investissements (cas des engrais sur les céréales). Les raisons possibles de ce comportement peuvent être d'une part le faible niveau de formation des producteurs en matière de crédit agricole, et aussi les contraintes institutionnelles liées à l'octroi du crédit par les institutions qui conscientes du facteur aléatoire de l'agriculture font porter la presque totalité du risque par les producteurs.

Pour mobiliser l'épargne ces institutions mettent l'accent sur des facteurs tels que la sécurité et la liquidité des dépôts, l'accès au crédit, la proximité et l'accessibilité mais surtout la rapidité des opérations et enfin la rémunération de l'épargne. Mais pour que ces institutions arrivent à financer l'autopromotion rurale, il faudrait qu'elles puissent attirer à elles plus d'adhérents. Et pour ce faire nous pensons qu'il faut qu'elles mènent des actions de sensibilisation à l'endroit des populations rurales pour leur donner non seulement le goût de l'épargne mais aussi celui du crédit.

CONCLUSION

Plusieurs politiques agricoles ont jalonné le processus de développement agricole du Burkina Faso. Des changements notoires dans cette politique ont été observés surtout entre 1983 et 1993 avec le passage de la révolution à la démocratie TALLET dans OTAYEK et al. (1996).

La politique agricole des années 1980 se caractérise par : la bataille pour l'autosuffisance alimentaire, la fixation des prix des produits agricoles favorables aux producteurs avec la hausse des prix d'achat du coton et des céréales, le monopole de la commercialisation des céréales accordé à l'OF.NA.CER. et la loi portant réorganisation agraire et foncière.

Les changements opérés dans la politique agricole après 1987 sont essentiellement la suppression de la fixation des prix des produits agricoles par l'Etat, la réorganisation de l'encadrement du monde rural à travers les C.R.P.A. en remplacement des O.R.D. et la relecture de la RAF. Cette période est aussi marquée par l'élaboration du Programme d'ajustement structurel (P.A.S) qui fait référence à des mesures sectorielles dont celles du secteur agricole P.A.S.A.

Mais la première moitié de la décennie 90 aura été pour le Burkina Faso une période de bouleversements macro-économiques. Elle se caractérise par :

- L'entrée en vigueur de son premier (P.A.S.) en 1991 sous la conduite de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International.

- La dévaluation du franc CFA de 50% de sa valeur en janvier 1994.

Les effets escomptés du premier P.A.S. devraient être :

- Accroître les revenus par habitant;
- Réduire des déséquilibres financiers et
- Rétablir la viabilité de la position extérieure à moyen terme(F.M.I. 1993:1-2 cité par Speirs 1996).

Les effets attendus de la dévaluation devraient être entre autres:

- Encourager les exportations;
- Inciter les opérateurs économiques à investir dans les filières de substitution à l'importation.

Les mesures prises par le gouvernement pour atteindre ces objectifs tendent à réduire le déficit budgétaire, et à améliorer la balance des paiements. Au nombre de ces mesures, nous pouvons retenir:

la libéralisation du commerce avec pour corollaire, l'abolition des prix officiels des produits agricoles (sauf le coton et le riz), la restructuration et la privatisation des entreprises para-étatiques.

L'entrée en vigueur de la libéralisation des marchés et la suppression de l'OF.NA.CER, en 1991, (liquidé en 1994 et remplacé par la Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité) devrait permettre d'une part, aux opérateurs privés de prendre la place de l'Etat, d'autre part aux lois du marché de réguler les prix.

Dès lors s'instaure un contexte nouveau auquel devront s'adapter les marchés et les acteurs du marché. Viennent alors les questions de savoir si ce changement opéré dans la politique agricole est ressenti au niveau des prix, et s'il a induit des changements notoires dans les comportements surtout ceux des producteurs. En d'autres termes comment se présentent les prix maintenant que l'Etat n'intervient plus dans leur fixation? Le paysan est-il maintenant intégré dans cette mouvance vers l'économie de marché? Ces questions ont été au centre de nos préoccupations au cours de cette étude dans le cas spécifique du Boulgou. Que pouvons-nous retenir?

Lorsque nous observons les prix, ceux de cette année 1996/97 semblent anormalement élevés. Mais peut-on encore, s'agissant des prix, parler de "normes" dans un système de libre marché? Dès lors nous posons la question sociale de sécurité alimentaire liée au retrait de l'Etat du système de formation des prix, car l'une des conditions de cette sécurité alimentaire est la garantie du pouvoir d'achat. Le rôle social que jouait l'Etat dans le système de rotation des stocks permettait au producteur déficitaire de s'approvisionner à des frais sociaux. A présent la réalité du marché est telle que les prix subissent la répercussion des charges directes et indirectes en sus des marges bénéficiaires du commerçant et cela rend précaire la condition du paysan des zones déficitaires et difficiles d'accès. Nous situons cette précarité à deux niveaux : soit les prix à la soudure seront si élevés que le pouvoir des ménages pauvres ne leur permettra pas d'y accéder ; soit l'état défectueux des pistes rurales n'incitera pas les commerçants à se rendre dans certaines zones déficitaires. Ainsi pouvons-nous conclure avec TALLET(1996) que si les mesures de libéralisation semblent être de bon sens, le risque est grand de voir succéder au monopole de l'Etat, le monopole de quelques «puissants».

Les niveaux des prix au cours d'une année témoignent de la variabilité saisonnière de l'offre et de la demande entre les trois périodes que sont la récolte, la soudure et la période intermédiaire entre les deux précédentes. Un taux de variation inférieur à 10% traduit une stabilité des prix tandis qu'un taux de variation supérieur à 20% traduit une fluctuation importante. Sur cette base, tous les produits agricoles (exception faite du maïs) ont connu cette année 1996/1997 des variations importantes sur les marchés de la province du Boulgou. Pour la série 1984-1996 son étude nous aura permis de desceller la place de la production sur les niveaux de prix mais aussi l'impact des facteurs climatiques sur une agriculture essentiellement pluviale. L'accroissement des prix de la période 1994-1996 semble bien traduire l'impact du nouveau contexte de la politique agricole sur les prix.

Nous penchant sur le comportement des producteurs vis-à-vis de cette nouvelle situation nous pouvons retenir :

Les changements de politique agricole et les effets du nouveau contexte macro-économique ne semblent pas avoir réussi à bouleverser les tendances paysannes de gestion de leur exploitation dans la province du Boulgou. Cette gestion tend plutôt à se cristalliser autour des objectifs de production de biens auto consommés ou biens d'usages courants. Les indicateurs de cette tendance sont entre autres :

- * La poursuite de l'agriculture extensive à travers la recherche de l'accroissement des superficies, la non utilisation de la fumure minérale et moins encore l'utilisation jumelée de cette dernière avec la fumure organique ;

- * L'orientation quasi exclusive de la production vers les cultures céréalières dans la double optique de l'auto suffisance alimentaire du ménage et de l'indépendance vis-à-vis du marché ;

- * La non propension à l'acquisition du crédit, qui pourtant demeure un moyen substantiel d'accéder aux facteurs modernes de production lorsque les fonds propres ne suffisent pas pour le faire.

De ce qui précède nous retenons : que les effets des changements de politiques agricoles et ceux des changements macro-économiques (dévaluation) sur les prix sont bien perçus par les producteurs dans la province du Boulgou ; que sont assez connues les techniques modernes d'amélioration de la production mises au point par la recherche ou qu'elles sont tout au moins disponibles. Cependant leur mise en œuvre

est hypothéquée par les coûts qu'elles requièrent, le faible pouvoir d'achat de leurs destinataires et l'impact négatif de leur analphabétisme. C'est pourquoi nous suggérons que les politiques visant à la relance de la production tiennent davantage compte du choix des producteurs ; que la mise en œuvre de la filière céréalière telle que préconisée dans le plan quinquennal et le plan céréalière soit poursuivie afin de donner aux cultures céréalières un attrait semblable à celui des productions de rentes, car la position frontalière de cette province y sied ; qu'une nouvelle politique d'incitation à l'emploi des intrants comme facteurs de modernisation soit entreprise mais que cette politique soit avant tout basée sur une politique de prix qui tend à réduire les coûts des facteurs de production afin d'accroître la rentabilité de leur utilisation pour les céréales ; qu'à cela s'ajoutent des efforts de vulgarisation des techniques de production de la fumure organique qui est déjà plus admise et qui semble plus à la portée des producteurs moyens. Les effets induits de la politique d'accroissement de la production cotonnière devraient à notre sens, pouvoir inculquer davantage aux producteurs de cette province la «culture» d'utilisation des intrants à l'instar des producteurs du bassin cotonnier. C'est ainsi pensons-nous qu'ils pourront dépasser les objectifs d'autosuffisance alimentaire pour entrer réellement dans l'économie de marché.

BIBLIOGRAPHIE

ANDRE M., HENNY G. et KOSSI D. 1991. Demande, approvisionnement et commercialisation des engrais au Burkina Faso.
Centre international pour le développement des engrais - Afrique - I.F.D.C. et Institut de recherches agro-économiques LEI-DLO, 149p.

BELLENGER L. 1987. Qu'est ce qui fait vendre ? Comment améliorer les négociations entre vendeurs acheteurs et consommateurs.
Paris ed. PUF, 256p.

BENOUN M. 1991. Marketing : Savoir et savoir-faire.
Ed. Economica, 712p.

BU.NA.SOLS 1989. Etude morphopédologique de la province du Boulgou. Echelle 1/100 000 rapport technique n° 6 66p.

C.E.D.R.E.S. Etudes :

KONATE L. 1988. Problématique de la politique des prix agricoles au Burkina Faso : cas des céréales. In N° XXII pp.88 - 103.

THIOMBIANO T. 1987. Rôle des prix dans la décision paysanne de produire et de vendre les céréales traditionnelles. In N° spécial X^{ème} anniversaire 26p.

LARIVIERE S., THIOMBIANO T., SAWADOGO K. 1992. Méthodologie de l'enquête de base, village et marché.
Projet d'étude sur les systèmes et la politique agro-alimentaire au Burkina Faso (université Ouagadougou - université de Laval) Nov. 25p.

CILSS - Club du Sahel - OCDE, 1-6 décembre 1986. Les politiques céréalières dans les pays du Sahel.
colloque de Mindelo rép. du Cap-Vert, 572p.

C.I.L.S.S. 1988. Le plan céréalier du Burkina Faso.
Phase I Diagnostic- Bilan

CIRAD, INERA, CNCA, CEDRES, The OHIO University, 21 - 25 octobre 1991. Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest.
Actes du XII^{ème} séminaire d'économie rurale, Ouagadougou, Burkina Faso.

COURRIER de la planète Octobre 1996. La sécurité alimentaire à long terme.
Solagral, 75p.

DELGADO C.L., REARDON T. 1988. Why the urban poor pay more for their grain : Transaction- derived cereals prices in Burkina Faso.
International Food Policy Research Institute, Washington, D.C., 8p.

DSAP, Octobre 1995. Performances de l'agriculture 1984-1994, 58p.

DSAP, Juin 1996. Enquête Nationale de Statistique Agricoles. E.N.S.A. 1993 rapport d'analyse, 128p.

DUBOIS P.-L., JOLIBERT A. 1989. Marketing: Fondements et pratiques ed Economica, 675p.

EGG J., GREGOIRE E. 1992. Les marchés céréaliers
in Le développement agricole au Sahel Tome I : Milieu et défis. Pp151-175

EGG J., MARTINET D. 1988. Connaissance du marché céréalier au Sahel Volume I Approche macro-économique et mise en œuvre d'un système d'information au Burkina Faso. AMIRA N° 54, Paris, 132p.

EGG J., IGUE J. 1990. Espaces régionaux d'échanges et politiques agricoles en Afrique de l'Ouest. In Séminaire « l'avenir de l'agriculture des pays du Sahel », Montpellier (France), CIRAD - Club du Sahel - OCDE, 12-14 septembre, 14p.

Etude FAO Développement Economique et Social N° 71, 1987.
Politiques de prix et d'intervention sur les marchés agricoles en Afrique. 158p.

FILIPPI-WILHELM L. Traders and marketing boards in Upper Volta : Ten years of State intervention in agricultural marketing. 1968-78.
In Marketing boards in tropical Africa, pp.120-148

FOURNIS Yves 1974. Les études de marché, les techniques d'enquête.
Bordas, Paris. 157p.

GABAS J.J., GIRI J., METTETAL G. 1987. Un espace régional céréalier protégé : première exploration d'une idée nouvelle. Paris , Club du Sahel - OCDE, 90p.

GAGNON G. 1987. La fin d'une utopie : pour un système réaliste de stabilisation des revenus des producteurs céréaliers au Sahel. Bamako, ACDI, 42p.

GERGELY N., GUILLERMAIN B., LARDEMELLE L. 1990. Evaluation des banques de céréales au Sahel.
Rapport de synthèse, F.A.O., Rome, 48p.

GOULD J.-P., et FERGUSON C. E. 1984. Théorie micro-économique, Tendances actuelles. ed Economica, 590p.

HAUGTON J. 1986 . Cereals policy reform in the Sahel, Burkina Faso.
OCDE/ CLUB DU SAHEL/ CILSS, 175p.

I.N.S.D. 1997. Recensement général de la population et de l'habitation du Burkina Faso (du 10 au 20 Décembre 1996).
Population résidente des départements et des provinces du Burkina Faso données provisoires BKF/RGPH 96/ vol.1 12p.

KABORE S.V. 1994. Amélioration de la production végétale des sols dégradés (Zipéllés) du Burkina Faso par la technique des poquets (« Zaï »).

Thèse N° 1302 Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne de Doctorat Es Sciences
195 p.

MAHIR S. 1986. Development of the grain market and merchants in Burkina Faso.

In « The journal of Modern African Studies, 24, 1 pp. 127 - 153

Ministère de l'économie et des finances Mars 1997.

Comité de prévision de conjoncture et de surveillance multilatérale

Tableau de bord de l'économie Burkinabé, 4^e trimestre 1996 N° 12.

PIERI C.1989. Fertilité des terres de savanes - Bilan de trente ans de recherche et de développement agricole au sud du Sahara.

Ministère de la coopération et du développement et CIRAD, 228p.

REARDON A. T., THIOMBIANO T., DELGADO C. L. Mars - Avril 1989. L'importance des céréales non traditionnelles dans la consommation des riches et des pauvres à Ouagadougou.

In Economie Rurale N° 190, pp.9-14

SANON S., MILLOGO S. L., DA S. J. 1993. Impact de la suppression de la subvention des engrais au Burkina Faso.

Ministère de l'agriculture et des ressources animales, 105p.

SEDOGO M. P. 1981: Contribution à la valorisation des résidus cultureux en sol ferrugineux et sous climat tropical semi-aride.

(matière organique du sol et nutrition azotée des cultures).

Thèse de docteur-ingénieur de l'Institut national polytechnique de Lorraine, 195p.

SHERMAN R. J., SHAPIROH. K., GILBERT E. 1987 : La dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso.

Tome I Analyse économique de la commercialisation des céréales.

Rapport final: Projet de recherche sur la commercialisation des céréales au Burkina Faso, élaboré par le Centre de recherche sur le développement économique (CRED), Université du Michigan et International agricultural programs, Université du Wisconsin, pour l'agence des Etats Unis pour le développement international (USAID), 553p.

SINARE Z. R. 1995. Etude de la filière oignon, dans le département de Béguedo, province du Boulgou.

Mémoire de fin d'études, 106p.

SOME H., GINIES P.,COULIBALY D. 1989. Etude sur les obstacles internes à la circulation des céréales au Burkina Faso.

C.I.L.S.S./O.C.D.E./CLUB DU SAHEL, 19p.

SPEIRS M. 1996. Quelques réflexions sur la politique macro-économique et le développement du secteur agro-pastoral au Burkina Faso pendant les années 1990. 11p.

STIGLER G. J. 1980. la théorie des prix.
Paris Dunod, 330p.

TALLET B. 1996. Dix ans de politique agricole (1983-1993).
in « Le Burkina Faso entre révolution et démocratie »
Ed. Karthala, Paris, pp. 119 - 132

THENEVIN P. 1987. Etude d'intensification d'action contribuant à la politique céréalière au Burkina Faso.
Caisse centrale de coopération économique, Département d'appui aux opérations, Division des politiques sectorielles et des évaluations rétrospectives. 29p.

WILLIAM G. T., KENNETH L. R. 1981. Agricultural product prices.
second edition, cornell university press, 367p.

ANNEXES

Annexe 1

Questionnaire d'enquêtes sur les prix des produits agricoles

Province du Boulgou

Département de.....

Marché de.....

Date.....

Enquêteur.....

1) Nombre de commerçants de produits agricoles présents sur le marché

Grossistes.....

Demi-grossistes.....

Détailants.....

2) Sexe : Masculin ()

Féminin ()

3) Ethnie ou nationalité.....

4) Où habitez-vous habituellement.....

5) Avez-vous produit vous-mêmes ces produits ou les avez-vous précédemment achetés ?

a) Précédemment achetés ()

b) Produits vous-mêmes ()

a1) Pendant combien de temps faites-vous le commerce de produits agricoles dans l'année ?

b1) Pendant combien de temps vendez-vous vos produits ? Toute l'année () ou de façon ponctuelle ().....

a2) Quels sont le produits vendus
Sorgho Rouge () Sorgho blanc ()
Mil () Maïs () Riz ()
Arachide () Soja () Niébé ()

b2) Quels sont les produits vendus ?
Sorgho Rouge () Sorgho blanc ()
Mil () Maïs () Riz () Arachide ()
Soja () Niébé () Coton ()

Autres.....

Autres.....

a3) Quelles sont vos zones d'approvisionnement ? dans le Boulgou ()
Préciser le village.....

b3) Les avez-vous cultivés pour la vente uniquement () ou pour l'autoconsommation () ou pour les deux à la fois ()

Hors du Boulgou.....

b4) En cultivant aviez-vous prévu une certaine quantité pour la vente.....

a4) Comment êtes-vous informé de la disponibilité des produits dans cette zone.....
.....
.....
.....

b5) Pourquoi vendez-vous vos produits maintenant ?.....
.....
.....

6) Quelles sont les unités locales de mesure ?

boîte () calebasse () assiette yoruba () tine () sac 50 kgs () sac 100 kgs ()

NB : Le poids de chaque unité locale devra être mesuré par chaque produit, 3 fois par vendeur et pour 3 vendeurs différents sur chaque marché.

7) Quel est le prix de l'unité locale ?

	calebasse	boîte	assiette yoruba	tine	sac 50 kgs	sac 100 kgs
Sorgho Rouge						
Sorgho blanc						
Mil						
Maïs						
Riz						
Arachide						
Coton						
Soja						
Niébé						
Oignon						

8) Qui fixe le prix de vente ? Vous-mêmes ? () Autres () ?

9) Si c'est vous même, comment déterminez-vous ce prix ?.....
.....
.....

Annexe 2

Questionnaire d'enquête ménage

I \ données générales sur le ménage

Province du Boulgou

- 1 Béguédo
- 2 Bittou
- 3 Garango
- 4 Tenkodogo
- 5 Zabré

Département de ()

Date.....
Enquêteur.....

village de

N° du ménage /_/_/

Nom.....
chef de ménage Prénom.....
Age /_/_/
Ethnie.....

- 1) autochtone () ou migrant ()
- 2) les terres que vous exploitez sont-elles à vous ou les avez-vous empruntées ?
propriétaire() empruntées ()
- 3) nombre de personnes (adultes et enfants) présentes dans le ménage et nombre d'actifs et de passifs

	Hommes	Femmes	Enfants
Présents			
actifs			
passifs			

taille du ménage (nombre total de personnes) /_/_/

II \ Superficies et productions
II-1 Production végétale

nbr. de par celle et type	propriétai rc	superficie estimée ha	production céréalière estimée			production de rente estimée			autre production		
			1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											

type : parcelle individuelle ou parcelle communautaire
propriétaire : femme ou enfant ou chef de ménage

a) Le nombre de vos parcelles a-t-il évolué :oui () pourquoi.....
non () pourquoi.....

b) votre production céréalière est-elle pour :
l'autoconsommation ()
la vente uniquement ()
les deux à la fois ()

c) à quel moment vendez vous vos produits agricoles
immédiatement après la récolte ()
pendant la période de soudure ()
de façon ponctuelle en fonction des besoins d'argent ()

d) selon vos besoins d'argent que vendez vous préférentiellement

besoins	bovins	céréales (à préciser)	volaille	petits ruminants
achat médicaments				
nourriture et vêtements				
mariages baptêmes et funérailles				
cérémonies coutumières				
matériel agricole				
paiement salaire ouvriers				
autre à préciser				

II- 2 production animale

Espèces	bovins	asins	ovins	caprins	volaille	autre
Nombre						

III \ Gestion de la production

spécifications	années	autoconsom mation	ventes	achats	dons	prix yoruba ou prix 100kg	période(1,2 ou 3)
sorgho rouge	1994						
	1995						
	1996						
sorgho blanc	1994						
	1995						
	1996						
mil	1994						
	1995						
	1996						
maïs	1994						
	1995						
	1996						
riz	1994						
	1995						
	1996						
niébé	1994						
	1995						
	1996						
arachide	1994						
	1995						
	1996						
autre	1994						
	1995						
	1996						

note : 1=soudure 2=récolte 3=intermédiaire

1) votre production suffit-elle à couvrir vos besoins d'auto consommation toute l'année oui / _ / non / _ /
si non comment comblez vous le déficit ?

2) quelle est la tendance d'évolution des prix des produits agricoles durant ces trois dernières années ?
vers la baisse oui / _ / non / _ /
vers la hausse oui / _ / non / _ /
vers la stabilité oui / _ / non / _ /

3) comment fixez vous le prix des produits quand vous vendez sur le marché ?

4) quel est le facteur le plus déterminant du niveau du prix des produits sur le marché ?

a) la disponibilité du produit ? l'abondance oui / _ / non / _ /
la rareté oui / _ / non / _ /

b) l'affluence des commerçants - revendeurs sur le marché ? oui / _ / non / _ /

c) la réussite de la campagne agricole en cours ? oui / _ / non / _ /

d) l'affluence des producteurs sur le marché ? oui / _ / non / _ /

e) le prix à la même période l'année précédente ? oui / _ / non / _ /

f) autre

- 5) en vendant vos produits agricoles arrivez vous à couvrir vos besoins ? oui / _ / non / _ /
a) si non cela est il dû au bas prix des produits ou à la faible quantité que vous produisez ?
- bas prix oui / _ / non / _ /
- faible quantité oui / _ / non / _ /
autre
b) comment pensez vous y remédier ?
en augmentant les cultures de rente oui / _ / non / _ /
en augmentant les cultures céréalières oui / _ / non / _ /
autre solution
.....

IV \ Technique de production

IV-1 niveau d'équipement

Type	nombre	mode d'acquisition				
		comptant	crédit	location	héritage - don	emprunt
bœufs de trait						
ânes de trait						
charrues						
charrettes						
appareil ULV						
autre						

IV- 2 Le crédit

- a) avez vous l'habitude de contracter des crédits ? oui / _ / non / _ /
b) le crédit est il disponible ? oui / _ / non / _ /
c) le volume est il satisfaisant ?

type de crédit	oui	non	institution	remboursement
équipement agricole				
soudure				
campagne(semence , intrant)				
autre				

- d) autre difficulté liée au crédit.....
.....

IV-3 Les intrants

- a) quel type d'intrant utilisez vous ?
fumure organique oui / _ / non / _ /
fumure minérale oui / _ / non / _ /

b) sur quel type de culture ?.....
.....

c) quel type de fumure organique pratiquez vous dans vos champs ?

nature	quantité	type de champs	type de culture	mode d'acquisition
compost en fosse				
fumure parc d'hivernage				
fumier				
autre				

type de champs :champs individuel ou champs collectif

d) les fumures minérales sont-elles disponibles ? oui /_ / non /_ /

nature	quantité	prix	mode d'acquisition	type de champs	type de culture
N P K					
Urée					
Burkina phosphate					
autre					

e) ces fumures sont elles accessibles par le prix ou le lieu d'approvisionnement ?

prix abordable oui /_ / non /_ /

distance pour l'approvisionnement élevée oui /_ / non /_ /

f) pour quelle raison pratiquez vous ces ou cette fumure ?.....

.....

pour quelle raison ne pratiquez vous pas ces fumures.....

.....

V \ Les aménagements anti érosifs

1) pratiquez vous des aménagements anti érosifs ? oui /_ / non /_ /

si oui pourquoi ?.....

.....

si non pourquoi ?.....

.....

2) quelles sont les techniques CES/DRS

techniques	types de champs	coût approximatif
diguettes en pierres		
paillage		
zaï		
cordon végétalisé		
autre		

3) comment vous rendez vous compte de la dégradation de vos sols ?.....

.....

4) que proposez vous pour y remédier ?.....

.....

Annexe 3

Annexe 3.1

Prix moyens des produits agricoles à Bittou de 1984 à 1996 en Fcfa/kg

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
sorgho rouge	90 F	66 F	44 F	40 F	69 F	52 F	47 F	78 F	69 F	54 F	55 F	88 F	89 F
sorgho blanc	102 F	70 F	48 F	45 F	79 F	56 F	51 F	83 F	71 F	56 F	57 F	93 F	105 F
mil	111 F	77 F	55 F	48 F	86 F	64 F	64 F	95 F	77 F	63 F	63 F	101 F	115 F
maïs	80 F			52 F	85 F	73 F	65 F	84 F	80 F	63 F	72 F	104 F	115 F
riz paddy	119 F	109 F	107 F	94 F	133 F	134 F	120 F	143 F	136 F	130 F	150 F	188 F	200 F
riz décortiqué	221 F	210 F	181 F	159 F	171 F	155 F	140 F	151 F	141 F	134 F	172 F	215 F	217 F
arachide coque	121 F	114 F	109 F	68 F	109 F	130 F	110 F	128 F	97 F	85 F	118 F	142 F	144 F
arachide décortiqu	167 F	210 F				159 F	160 F	174 F	183 F	152 F	214 F	229 F	235 F
niébé	145 F	133 F	147 F	118 F	161 F	133 F	131 F	130 F	99 F	120 F	158 F	151 F	292 F
soja				74 F		134 F	75 F			107 F	81 F	127 F	181 F
oignon										134 F	147 F	146 F	182 F

Prix moyens des produits agricoles à Tenkodogo de 1984 à 1996 en F cfa/kg

[illegible]

Annexe 3.1 (suite)

Prix moyens des produits agricoles à Garango de 1984 à 1996 en F cfa/kg

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
sorgho rouge	102 F	79 F	39 F	36 F	70 F	62 F	63 F	91 F	76 F	58 F	59 F	93 F	98 F
sorgho blanc	113 F	82 F	48 F	44 F	89 F	77 F	79 F	102 F	83 F	66 F	73 F	112 F	133 F
mil	121 F	88 F	48 F	44 F	92 F	80 F	85 F	111 F	86 F	73 F	76 F	115 F	136 F
maïs	90 F	85 F						80 F	92 F	84 F	100 F	125 F	144 F
riz paddy	121 F	111 F	102 F	96 F	104 F	109 F	106 F	122 F	112 F	96 F	128 F	128 F	140 F
riz décortiqué	223 F	230 F	213 F	180 F	209 F	193 F	175 F	188 F	189 F	167 F	235 F	252 F	255 F
arachide coque	129 F	105 F	103 F	69 F	91 F	96 F	101 F	117 F	94 F	82 F	86 F	110 F	119 F
arachide décortiqu								173 F	178 F	152 F	209 F	266 F	277 F
niébè	159 F	138 F	141 F	86 F	166 F	134 F	134 F	136 F	113 F	104 F	173 F	184 F	333 F
soja	150 F		128 F	84 F				104 F	164 F	132 F	129 F	147 F	213 F
oignon							107 F	101 F	116 F	103 F	116 F	124 F	140 F

Prix moyens des produits agricoles à Zabré de 1984 à 1996 en F cfa/kg

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
sorgho rouge	75 F	61 F	40 F	38 F	88 F	68 F	52 F	85 F	68 F	61 F	62 F	95 F	91 F
sorgho blanc	98 F	65 F	46 F	44 F	93 F	71 F	59 F	89 F	72 F	63 F	58 F	104 F	108 F
mil	98 F	67 F	50 F	47 F	102 F	77 F	66 F	97 F	74 F	68 F	68 F	108 F	118 F
maïs	71 F	61 F		40 F	90 F	70 F	71 F	75 F	77 F	65 F	63 F	110 F	123 F
riz paddy	102 F	91 F	99 F	89 F	111 F	81 F	82 F	87 F	87 F	88 F	100 F	113 F	120 F
riz décortiqué	203 F	181 F	186 F	179 F	199 F	205 F	157 F	166 F	163 F	157 F	185 F	206 F	232 F
arachide coque	110 F	87 F	76 F	57 F	89 F	91 F	85 F	96 F	93 F	77 F	120 F	145 F	127 F
arachide décortiqu							150 F		164 F				
niébè	137 F	122 F	170 F	108 F	148 F	141 F	138 F	143 F	101 F	115 F	150 F	183 F	304 F
soja	197 F	133 F	133 F	87 F	148 F	106 F	72 F	128 F	152 F	115 F	114 F	138 F	242 F
oignon										80 F		210 F	167 F

Coefficients de variation des prix au cours de la série 1984-1996 à Bittou

Coefficients de variation des prix au cours de la série 1984 -1996 à Tenkodogo

[illegible]

Coefficients de variation des prix au cours de la série 1984 -1996 à Garango

	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96
sorgho rouge	-22.9	-51.0	-7.6	96.9	-11.7	1.6	45.4	-16.5	-24.1	1.6	57.7	5.5
sorgho blanc	-27.6	-40.9	-10.1	105.3	-14.3	2.9	29.0	-18.4	-20.3	10.1	54.1	18.2
mil	-26.8	-45.2	-8.3	107.9	-13.9	7.3	29.7	-22.4	-15.0	4.6	51.2	17.6
maïs	-5.6							15.5	-9.5	19.3	25.5	15.0
riz paddy	-8.2	-8.5	-5.2	8.3	4.3	-2.7	14.9	-8.4	-14.2	33.7	0.3	8.9
riz décortiqué	3.0	-7.2	-15.6	16.0	-7.4	-9.3	7.2	0.8	-11.6	40.4	7.1	1.4
arachide coque	-18.6	-2.3	-33.2	32.8	4.8	5.8	16.1	-19.8	-13.3	5.3	28.1	8.3
arachide décortiqué								3.2	-14.6	37.4	27.1	4.0
niébé	-12.8	2.1	-39.4	94.2	-19.3	-0.1	1.9	-17.5	-7.9	67.3	6.3	80.6
soja			-34.4	-100.0				57.3	-19.4	-2.2	14.1	44.5
oignon							-6.0	14.9	-10.8	12.3	6.8	13.1

Coeficients de variation des prix au cours de la série 1984-1996 à Zabré

[illegible]

Annexe 4

Annexe 4.1

Evolution du prix des produits agricoles à Béguedo 1996/97 en(F cfa/kg) et ratios

	SOUDURE	RECOLT	INTERMEDIAIRE		(a')	(b')
sorgho rouge	100.6	72.1	84.8		-28.3	17.6
sorgho blanc	116.8	75.0	99.0		-35.8	32.0
mil	118.4	80.8	99.8		-31.8	23.6
maïs	104.9	97.3			-7.3	
riz paddy		141.9	151.2			6.6
riz décortiqué	198.9	190.5	204.6		-4.2	7.4
niébé	200.7	167.9	217.4		-16.3	29.5
arachide coque		124.3	171.3			37.9
arachide décortiqué	244.9					
soja		167.9				
oignon	183.6	82.6	177.5		-55.0	114.9

(a') = coefficient de variation entre soudure et récolte

(b') = coefficient de variation entre récolte et intermédiaire

Evolution du prix des produits agricoles à Bittou 1996/97 en(F cfa/kg) et ratios

	SOUDURE	RECOLT	INTERMEDIAIRE		(a')	(b')
sorgho rouge	96.5	84.6	104.9		-12.3	24.0
sorgho blanc	109.4	87.7	120.7		-19.8	37.6
mil	114.4	95.4	123.1		-16.6	29.0
maïs	106.8	103.9	119.8		-2.7	15.3
niébé	322.3	155.2	210.0		-51.9	35.4
riz paddy	126.8	97.9	138.7		-22.8	41.7
riz décortiqué	211.8	200.4	227.7		-5.4	13.6
arachide coque	186.3	128.3	180.6		-31.1	40.7
arachide décortiqué	283.3	209.2	270.8		-26.2	29.4
soja	219.9	144.5	182.3		-34.3	26.1
oignon						

(a') = coefficient de variation entre soudure et récolte

(b') = coefficient de variation entre récolte et intermédiaire

Evolution du prix des produits agricoles à Garango 1996/97 en (Fcfa/kg) et ratios

	SOUDURE	RECOLT	INTERMEDIAIRE		(a')	(b')
sorgho rouge	98.9	70.6	84.4		-28.7	19.6
sorgho blanc	116.5	96.5	94.0		-17.2	-2.6
mil	113.1	113.6	97.3		0.4	-14.3
maïs	132.5	119.3	132.5		-10.0	11.1
niébé		147.0	202.1			37.5
riz paddy	112.3	102.0	128.2		-9.2	25.7
riz décortiqué	205.1	182.7	208.8		-10.9	14.3
arachide coque	157.2	109.5	150.6		-30.3	37.5
arachide décortiqué	219.7		254.7		-100.0	
soja	257.4	174.6	212.9		-32.1	21.9
oignon						

(a') = coefficient de variation entre soudure et récolte

(b') = coefficient de variation entre récolte et intermédiaire

Annexe 4.2

Evolution du prix des produits agricoles à Tenkodogo 1996/97 en (F cfa/kg) et ratios

	SOUDURE	RECOLT	INTERMEDIAIRE		(a')	(b')
sorgho rouge	91.1	71.4	85.8		-21.6	20.1
sorgho blanc	115.9	96.4	107.5		-16.8	11.6
mil	121.0	113.0	105.8		-6.7	-6.4
maïs	116.7	121.2	136.1		3.8	12.3
niébè	296.5	134.0	202.2		-54.8	50.9
riz paddy	130.2	107.4	137.8		-17.5	28.3
riz décortiqué	223.6	209.0	223.9		-6.5	7.1
arachi coque	167.7	150.0	184.0		-10.5	22.7
arachi décorti	180.7	201.4	246.0		11.4	22.1
soja		171.6	205.5			19.7
oignon						

(a') = coefficient de variation entre soudure et récolte

(b') = coefficient de variation entre récolte et intermédiaire

Evolution du prix des produits agricoles à Zabré 1996/97 en (Fcfa/kg) et ratios

	SOUDURE	RECOLT	INTERMEDIAIRE		(a')	(b')
sorgho rouge	82.6	76.5	89.7		-7.4	17.3
sorgho blanc	107.1	90.1	112.3		-15.8	24.6
mil	104.4	93.1	108.9		-10.8	17.0
maïs	98.4	106.0	122.4		7.8	15.5
niébè		141.7	217.6			53.6
riz paddy	95.4	89.9	105.8		-5.8	17.7
riz décortiqué	187.3	176.3	210.9		-5.9	19.6
arachi coque		167.2	217.1			29.9
arachi décorti						
soja	200.9	124.7	127.3		-37.9	2.1
oignon						

(a') = coefficient de variation entre soudure et récolte

(b') = coefficient de variation entre récolte et intermédiaire