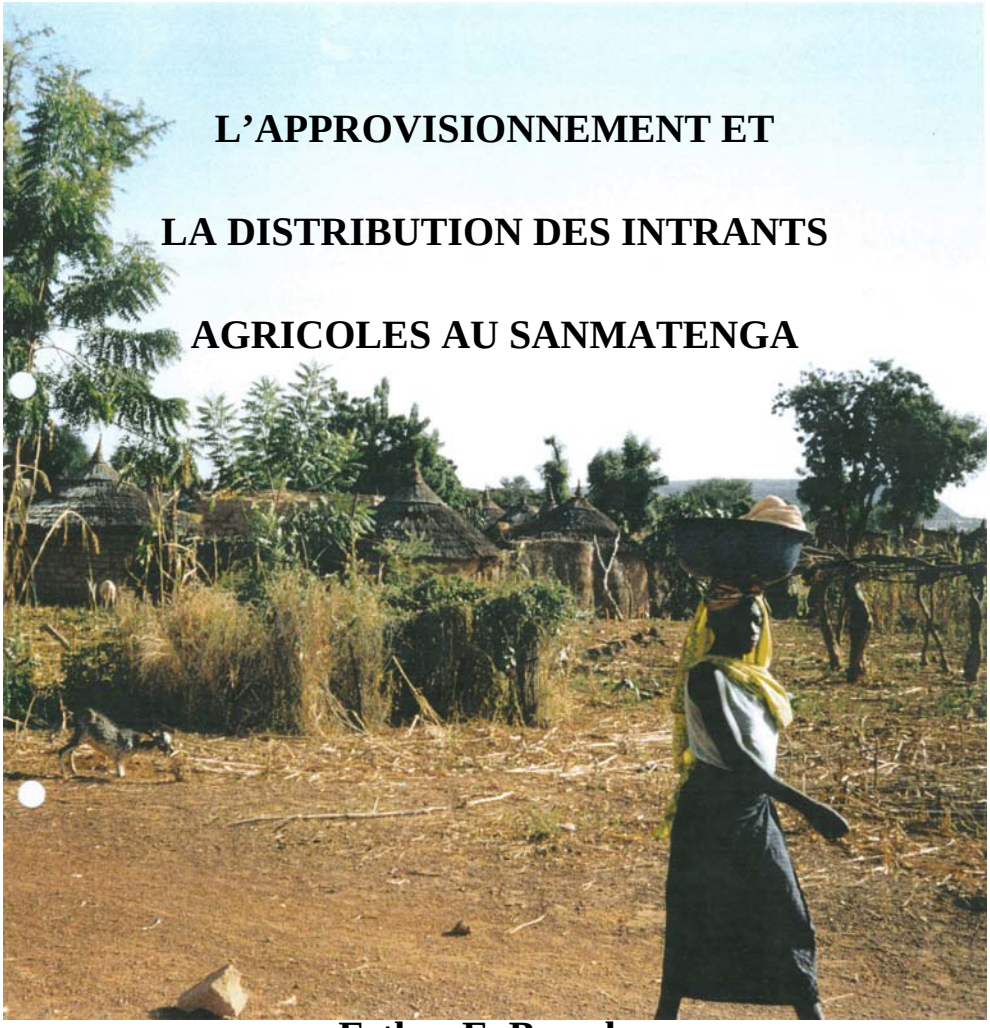


L'APPROVISIONNEMENT ET LA DISTRIBUTION DES INTRANTS AGRICOLES AU SANMATENGA

Esther E. Beneder

Faculteit Bedrijfskunde
Rijksuniversiteit Groningen, Les Pays Bas
PEDI IV, Kaya, Burkina Faso

Avril 1998

photo première page: Gah village, département de Kaya, Sanmatenga

mise en pages nouveau: Henny Wever, 2009

PREFACE

Du 27 août 1997 jusqu'au 26 février 1998, j'ai fait une recherche pour le PEDI, un programme de développement Néerlandaise-Burkinabé à Kaya, Burkina Faso. Cette recherche est faite dans le cadre de la dernière phase de mes études de Gestion à l'Université de Groningen aux Pays Bas (RUG). Avec une étudiante Burkinabé en Economie Rurale, Laurentine Abga, on a analysé les possibilités pour la prise en charge du commerce des intrants agricoles par des structures paysannes. Pendant ces six mois, nous avons fait des interviews avec des paysans dans dix villages au province de Sanmatenga.

J'ai bien aimé parler avec les paysans, de connaître une société agricole africaine, complètement différente de ma vie aux Pays Bas. Visiter des villages enclavés, lesquels nous avons atteint après des heures cahoter dans le 4x4 par la brousse m'a fait plaisir. Mais aussi mon séjour à Kaya et Ouaga était magnifique; De boire un pot à l'Escale avec mes collègues en discutant sur la recherche, sur les programmes de développement, le Burkina, la culture africaine.

Comme la plupart des paysans ne parlent que Ie Moré, Laurentine était en même temps mon interprète. Comme nous avons loué une maison ensemble à Kaya, elle m'a aussi beaucoup appris sur la culture Mossi, le Moré, la cuisine africaine. Pour ça, elle est la première que je remercie pour son aide dans le domaine de la recherche, mais aussi dans le domaine d'amitié.

Puis, je voudrais remercier ma mère, parce qu'elle m'a donné les possibilités d'aller en Afrique et parce qu'elle a maîtrisé son angoisse des avions pour me rendre visite. Egalement, je suis très reconnaissant a mon petit frère Thomas d'avoir amélioré mon ordinateur, ainsi que je ne le reconnais plus (mon ordinateur, pas mon frère).

Et bien sûr, je voudrais remercier mes profs, Bart Jan Pennink et Luchien Karsten, qui m'ont assisté à ma recherche, jusqu'à Kaya. J'ai aussi bien aimé suivre leurs cours au FASEG[1].

Finalement, je voudrais remercier mes patrons au PEDI, André Loozekoot et Leopold Nana. André pour m'avoir accueilli et hébergé les premières trois semaines et pour son assistance è la recherche. Et Nana pour le fait qu'il nous a aidé pendant les mois qu'André était aux Pays Bas et pour ses conversations plaisantes en allemand.

J'espère que vous liserez mon rapport avec autant de plaisir que j'ai fait la recherche.

Esther Beneder,
Groningen, avril 1998

[1] Faculté des Sciences Economique et de Gestion, Université de Ouagadougou

TABLE DES MATIÈRES

Liste des figures et des tableaux . . . . . *vi*

1 Introduction 1
1.1 Introduction générale 1
1.1.1 Sanmatenga 1
1.1.2 PEDI IV 2
1.1.3 L'approvisionnement et la distribution des intrants 4
1.2 Problématique 5
1.2.1 Problématique centrale 5
1.2.2 Délimitation de la problématique 6
1.2.3 Questions de recherche 7
1.3 Méthodologie 9
1.3.1 Sondage 9
1.3.1.1 Taille d'échantillon 9
1.3.2 Collecte des données 10
1.3.3 Niveau de mesure 12
1.3.4 Mise en œuvre des données 12
1.3.5 Analyse des données et cadre théorique 12
1.3.6 Le couplage réactif des conclusions 13

2 L'environnement général 15
2.1 Introduction 15
2.2 Technologie des intrants 15
2.2.1 Les engrais 15
2.2.2 Les produits phytosanitaires 16
2.2.2.1 Les traitements de semences 16
2.2.2.2 Les traitements des récoltes 17
2.2.3 Les Sous Produits Agro-Industrielles 17
2.3 Evolutions démographiques à Sanmatenga 17
2.4 Les facteurs économiques 19

2.5 Politique et règlements agricoles 20
2.6 Les facteurs socio-culturels 21
2.6.1 Les 5 dimensions culturelles d'Hofstede 21
2.6.1.1 La distance de pouvoir 21
2.6.1.2 L'individualisme 22
2.6.1.3 La masculinité 22
2.6.1.4 Eviter des incertitudes 23
2.6.1.5 Dynamisme Confucéen 23
2.6.2 Les ménages agricoles 23

3 Le marche des intrants agricoles à Sanmatenga 25
3.1 Introduction 25
3.2.1 Les paysans de Sanmatenga 25
3.2.1.1 Transport 26
3.2.1.2 Finances 27
3.2.2 Utilisation des intrants à Sanmatenga 28
3.2.2.1 Quantité 29
3.2.2.2 Application 31
3.2.2.3 Produits 31
3.2.3 Approvisionnement en intrants 33
3.2.3.1 Périodes d'achat 33
3.2.3.2 Comportement d'achat 33
3.3.3.3 Lieu d'achat 34
3.2.4 Anticiper aux actions des paysans 36
3.3 Analyse des fournisseurs des intrants agricoles 36
3.3.1 Identification et sélection des fournisseurs des intrants pour les structures paysannes 36
3.3.2 Profiles des fournisseurs 39
3.3.2.1 L'approvisionnement 39
3.3.2.2 Transport et livraison aux villages 39
3.3.2.3 Vente à crédit 40
3.3.2.4 Publicité 41
3.3.3 Les produits disponibles 41
3.3.4 Les prix d'achat des intrants agricoles 44
3.3.4.1 Fixation des prix 44
3.3.4.2 Marges bénéficiaires 44
3.3.5 Anticiper aux actions des fournisseurs 45

3.4 Analyse de concurrence 45
3.4.1 Identification des fournisseurs des intrants pour les producteurs-paysans 45
3.4.2 Profiles des concurrents 46
3.4.2.1 Barrières d'entrée pour des nouveaux affiliateurs . . . 46
3.4.2.2 L'intégration en avant et en arrière: les fournisseurs et les paysans 47
4.4.2.3 Concurrence directe 47
3.4.3 L'intensité de concurrence 49
3.4.4 Anticiper à la concurrence 50

4 Les dépôts villageois PEDI 51
4.1 Introduction 51
4.2 La gestion 51
4.3 L'approvisionnement 52
4.4 La vente 53

5 Les structures paysannes 57
5.1 Identification des structures paysannes 57
5.2 La gestion 58
5.2.1 Les objectifs sociaux et économiques 58
5.2.2 Les structures des membres et des gestionnaires 59
5.2.3 La stratégie à long terme 59
5.2.4 Les systèmes des réunions et des statuts 59
5.2.5 Style de gestion 60
5.2.6 Habiletés et capacités des membres du comité et des gestionnaires 61
5.3 Les activités commerciales et de marketing 62
5.3.1 Les produits 62
5.3.2 L'approvisionnement: l'achat et le transport aux villages 62
5.3.3 Le stockage 63
5.3.4 La vente 64
5.3.5 La fixation des prix 65
5.3.6 La promotion des intrants 65
5.4 Les structures de financement 65
5.5 Conclusion sur les structures paysannes 66

6 La rentabilité du commerce des intrants 69
6.1 Introduction 69
6.2 Les frais 70
6.2.1 Les prix d'achat des intrants 70
6.2.2 L'achat des autres produits 70
6.2.3 Frais de transport 71
6.2.4 Frais de stockage et de location 71
6.2.5 Frais d'entretien et des pertes 72
6.2.6 Frais de travail 72
6.2.7 Frais financiers 73
6.3 Les revenus 74
6.3.1 Cotisation 74
6.3.2 La vente des produits autres gue les intrants 74
6.3.3 La vente des intrants 74
6.4 Conclusion sur la rentabilité 77
6.4.1 Prix (P) 77
6.4.2 Clientèle minimum (Q) 79

7 Stratégie 83
7.1 Introduction 83
7.2 Les issues stratégiques 84
7.2.1 Les problèmes impliqués de l'approvisionnement et la distribution des intrants agricoles 85
7.2.1.1 L'approvisionnement 85
7.2.1.2 La vente 85
7.2.1.3 La concurrence 85
7.2.1.4 La gestion 86
7.2.1.5 La rentabilité 86
7.2.2 Les possibilités pour l'approvisionnement et la distribution des intrants agricoles par les structures paysannes 86
7.2.2.1 L'approvisionnement 87
7.2.2.2 La vente 87
7.2.2.3 La concurrence 88
7.2.2.4 La gestion 88
7.2.2.5 La rentabilité 89
7.3 La stratégie 89
7.3.1 Infrastructure 90

7.3.2 Crédits 90
7.3.3 Formation 90
7.3.4 Système de marché 90

8 Conclusion 93
8.1 Court terme (immédiat en 1998) 93
8.2 Mi-terme (1998-1999) 94
8.2.1 Infrastructure 94
8.2.2 Crédit 94
8.2.3 Formation 95
8.2.4 Système de marché 95
8.3 Long-terme (à partir de 1999) 96
8.3.1 Infrastructure 96
8.3.2 Crédit 96
8.3.3 Formation 96
8.3.4 Système de marché 97

Bibliographie 99

Annexe I Les fournisseurs des intrants 101
Annexe II Les structures paysannes de sondage 103
Annexe III Liste des abréviations 105

Résumé 107

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

Figure 1.1 Sanmatenga, Burkina Faso 3
Figure 1.2 Les aspects de la problématique 8
Figure 3.1 Les parties concernées au marché des intrants agricoles à Sanmatenga 26
Figure 3.2 Superficie (en hectares) des cultures à Sanmatenga 27
Figure 3.3 Rendements des cultures en kg/ha 28
Figure 3.4 Produits utilisés à Sanmatenga 32
Figure 3.5 Périodes d'achat 33
Figure 3.6 Diffusion des fournisseurs et des dépôts 38
Figure 3.7 Structure de la concurrence au marché des intrants à Sanmatenga 48
Figure 5.1 Le comité de gestion 60
Figure 5.2 L'achat des intrants des 64
Figure 6.1 Revenus des engrais à Gah 76
Figure 6.2 Revenus des engrais à Foubé 76
Figure 6.3 Revenus des produits phytosanitaires à Gah 78
Figure 6.4 Revenus des produits phytosanitaires à Foubé 78
Figure 6.5 Comparaison de rentabilité de vente des intrants 80

Tableau 1.1 Les villages de recherche 10
Tableau 2.1 La population de Sanmatenga (ENSA, 1996) 18
Tableau 2.2 Alphabétisme dans la population agricole au Sanmatenga 18
Tableau 2.3 Revenus des producteurs paysans à Sanmatenga 19
Tableau 3.1 Quantités d'engrais utilisé au Sanmatenga 30
Tableau 3.2 L'approvisionnement en intrants des paysans - 1 34
Tableau 3.3 L'approvisionnement en intrants des paysans - 2 35
Tableau 3.4 Les fournisseurs pour Sanmatenga 37
Tableau 3.5 Les intrants disponibles chez les (demi)grossistes à Sanmatenga et Ouaga 42
Tableau 3.6 Les prix des engrais et des produits phytosanitaires en 1997 43

Tableau 3.7 Les prix de vente moyens des SPAI à Kaya en FCFA/kg 44
Tableau 4.1 Vente des dépôts PEDI, 1997 55
Tableau 6.1 Les prix moyens d'achat en gros des intrants en 1997 en FCFA . 70
Tableau 6.2 Frais de transport aux villages en FCFA/tonne 71

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

1.1 INTRODUCTION GÉNÉRALE

1.1.1 Sanmatenga

Sanmatenga est une province du Burkina Faso, sur le Plateau Central Mossi. La plupart des habitants sont des Mossi, qui parient le Moré. Puis, il y a des Peul dans le Nord-Ouest.

Sanmatenga veut dire pays de l'or en More. Il y a des caves dans les collines, ou on cherche d'or, mais ce n'est pas très lucratif. La plupart des habitants font de l'agriculture ou de l'élevage. Au Sanmatenga, la pluviométrie varie de 500 mm au Nord à 600 mm au sud. C'est encore plus baisse que la moyenne du Burkina, comme la province se trouve dans la zone Sahelo-Soudaniènne. A cause de la désertification, le Nord du Burkina devient de plus en plus sec, ainsi qu' il devient de plus en plus difficile de faire de l'agriculture.

Sanmatenga est divisé en 11 départements. Le PEDI intervient dans 9 des 11 départements; Dablo, Barsalogho, Pensa, Namissiguima, Kaya, Pissila, Mané, Boussouma et Korsimoro. La capitale de Sanmatenga est Kaya (30.000 habitants). Kaya est à 100 km de Ouagadougou. C'est la ville le plus au Nord qu'on peut atteindre sur des routes goudronnées. Autour de Kaya, il y a des pistes qui connectent les villages principaux. Mais la plupart des villages, on ne peut atteindre que par la brousse. Voir Figure 1.1. pour une carte du Burkina Faso et Sanmatenga (23).

1.1.2 PEDI IV

La Programmation et Exécution du Développement Intégré est une coopération néerlandaise Burkinabé pour ie développement de la province de Sanmatenga, au Plateau Centrale Mossi de Burkina Faso. PEDI est un programme de DGIS du Ministère des Affaires Etrangers de Pays Bas et du Ministère de l'économie et des Finances de Burkina Faso. Le bureau du PEDI est stationné à Kaya.

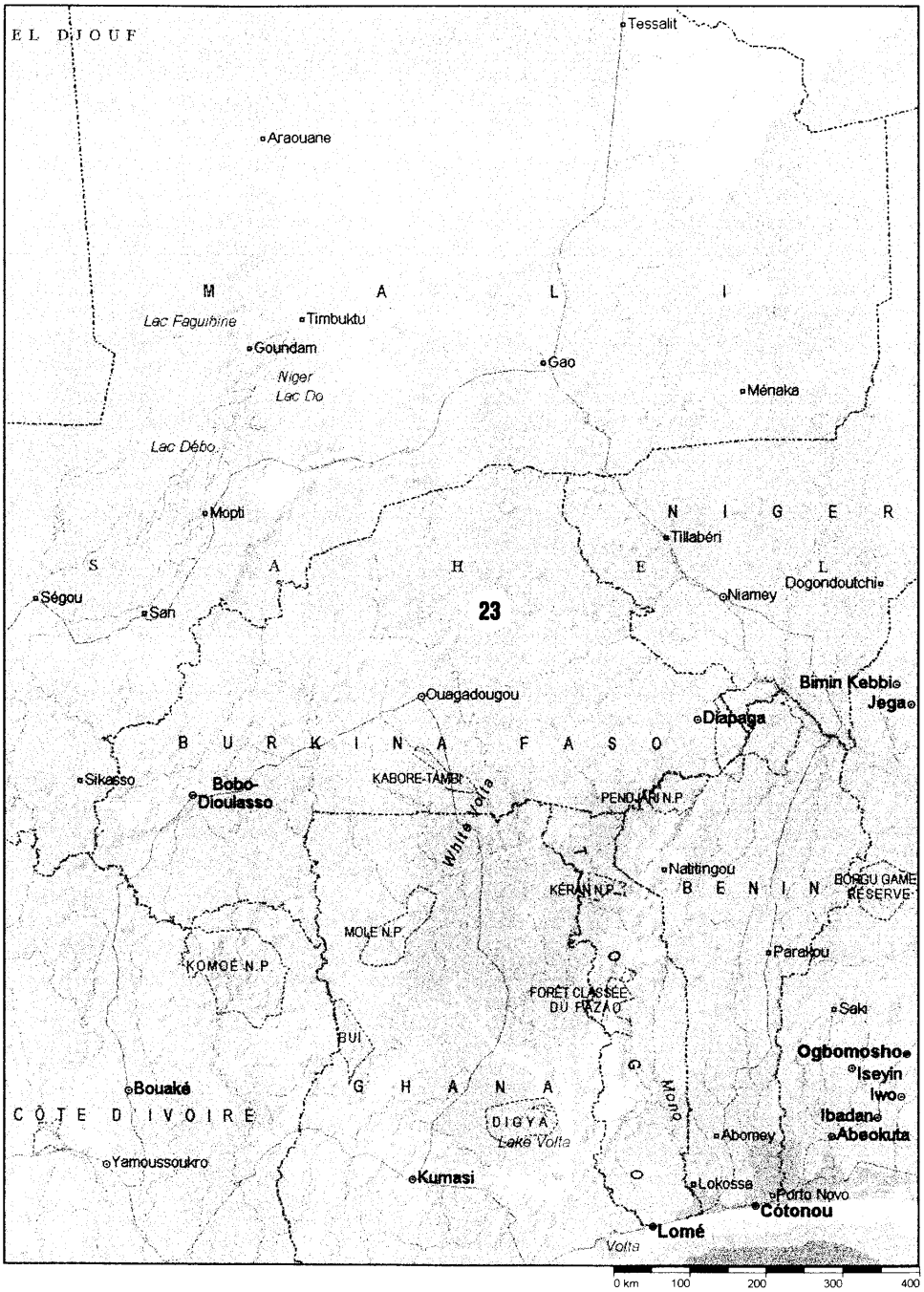
Les activités de PEDI varient de la construction des pistes et des écoles, aux formations, recherche participative avec les paysans et licences des crédits. PEDI est dans sa quatrième (IV) phase de désengagement. Dans deux années, dans la cinquième phase, tous les Néerlandais seraient remplacés par des Burkinabé. Le but de PEDI est se faire innécessaire, ainsi que le Sanmatenga n'aura plus besoin de l'aide.

A côté du directeur Burkinabé du PEDI, Souleymane Ouattara, il y a un coordonnateur Néerlandais, Dick van den Beld. Tous les Néerlandais travaillent ensemble dans un volet avec un homoiogue Burkinabé, comme la chercheuse a travaillé avec une étudiante Burkinabé en Economie Rurale de la FASEG, Laurentine Abga. Le PEDI intervient dans 45 villages de Sanmatenga, où on travaille avec des Animateurs Coordonnateurs (AC), des intermédiaires entre le PEDI et les paysans.

Le PEDI consiste en volets suivants:

1. *Agro Sylvo Pastorale (ASP)*
   Bilfifou Sandwidi et Paul Thoolen (remplacé en février 1998 par Abel Abga, le cousin de Laurentine, qui était l'AC de Gah jusque-là). ASP s'occupe de l'agriculture et de disponibilité des intrants agricoles.
2. *Economie*
   Léopold Nana et André Loozekoot (le coordonnateur de la recherche à Kaya). Ce volet activités hors agricultures licences surtout des crédits aux paysans.
3. *Planification Provinciale*
   Vincent Sawadogo fait entre autres des cartes du province de Sanmatenga.
4. *Planification Villageoise*
   Claude Pacere et Annemarie van Paassen sont les coordonnateurs des AC. Ils planifient des maisons à construire et s'occupent des formations.

Figure 1.1 Sanmatenga, Burkina Faso



Copyrights © 1988-1996, Microsoft Corporation and its suppliers. All rights reserved

5. *Recherche et Développement*
   - Les zootechniciens Brigitte Ouedraogo et Fenke Elskamp font des recherches au niveau de l'élevage.
   - Les agronomes Roger Kabore et Bart van Kats font des recherches au niveau de l'agriculture. En plus, Roger a un magasin des intrants agricoles à Kaya: Agrisah.
6. *Fonds de Roulement*
   Eugène Sampebre s'occupe des finances et récupère les crédits.

Cette recherche est faite sur l'ordonnance des volets d'ASP et d'Economie. A Manga et à Koudougou, PEDI a des projets jumeaux (PDI-Z et PEDI-SAB), qui adapteront les propositions de cette recherche, après des testes de PEDI IV à Sanmatenga. Pourtant, la coopération de ces projets ne parait pas toujours très efficace.

1.1.3 L'approvisionnement et la distribution des intrants

Les sécheresses périodiques qui frappent la province de Sanmatenga, ont provoqué des situations de famine dramatiques. L'augmentation des rendements des cultures est techniquement réalisable, et elle permettrait certainement d'atteindre et de sécuriser le bilan alimentaire. Toutefois, elle suppose le recours à des techniques culturales et à des intrants qui non seulement demandent un apprentissage, mais qui également doivent être suffisamment accessibles et rentables pour l'utilisateur paysan.

Cette recherche s'agit de l'approvisionnement et la distribution des intrants agricoles suivants:

1. Les engrais chimiques, qui servent à fertiliser le sol. On distingue le NPK et l'UREE. Puis, on applique le Burkina Phosphate (BP), ce qui n'est pas un produit chimique. Le BP est encore une expérience et n'est que distribué par des fournisseurs étatiques, comme le PEDI.
2. Les produits phytosanitaires, ou bien les pesticides. On distingue les traitements de semences et les traitements de récoltes. Il existe beaucoup de différents produits, mais les produits les plus utilisés sont le traitement de semences Calthio et le traitement de récolte K-Othrine.
3. Les sous-produits agro-industriels (SPA1) sont des aliments des résidus des récoltes avec une haute valeur nutritive pour l'intensification de la

population animale. Il y a quatre aliments principaux sur le marché de Sanmatenga; le son cubé, le son du blé, les tourteaux de coton et les graines de coton.

Suite à la politique des privatisations, depuis 1992, l'état ne règle plus l'approvisionnement et la distribution des intrants agricoles subventionnés. En ce moment, des programmes de développement régionaux, comme le PEDI et 1'ADRK, jouent encore un rôle important dans ces activités. Le PEDI recense les besoins des paysans et distribue des intrants subventionnés aux villages au niveau des neuf dépôts villageois. Ces dépôts sont gérés par des gestionnaires qui s'occupent de la vente aux paysans. A la fin de l'année, PEDI fait l'inventaire de la vente et collecte l'argent. Pourtant, cette distribution des intrants par le PEDI, empêche le développement du marché des intrants. Mais le but de PEDI est de se désengager, quand le marché privé et les structures paysannes peuvent pourvoir dans l'approvisionnement des intrants elles-mêmes. Bien qu'il y ait des commerçants qui vendent parfois des intrants aux villages, les paysans sont encore confrontés avec des problèmes de garantie de la quantité et qualité d'offre, un manque de disponibilité aux villages et des prix élevés. Il faut alors améliorer le système de distribution, ainsi que les paysans peuvent fonctionner sans l'aide de PEDI. C'est là que cette étude trouve son fondement et c'est à partir de cet point de vue qu'on arrive à la problématique de cette recherche.

1.2 PROBLÉMATIQUE

1.2.1 Problématique centrale

De quelle façon est-ce que le PEDI peut assister à la transition de l'approvisionnement des dépôts villageois en intrants agricoles de PEDI aux structures paysannes?

Objectif:
Développer une stratégie de transition pour le PEDI, comment les différents volets peuvent encourager la transition de l'approvisionnement et de la distribution des intrants agricoles aux dépôts de PEDI aux structures paysannes, dans la garantie de la disponibilité aux villages, la qualité et la rentabilité aux prix payables pour les paysans.

La problématique est à décomposer en les parties suivantes;

1. *PEDI*
   Au premier chapitre (par. 1.1.2) on donne une description du programme PEDI IV.
2. *Stratégie de transition*
   Développer une stratégie de transition est l'objectif de cette recherche. Dans Chapitre 7 on arrive à une description de la stratégie que le PEDI peut suivre pour assister à la transition de la gestion des dépôts aux structures paysannes.
3. *Approvisionnement et distribution*
   Chapitre 3 est une analyse du marché des intrants; le système de l'approvisionnement et de la distribution.
4. *Intrants agricoles*
   En paragraphe 2.2 les caractéristiques des intrants sont expliquées.
5. *Dépôts villageois*
   Chapitre 4 est une analyse des dépôts villageois.
6. *Structures paysannes*
   Chapitre 5 est une analyse des structures paysannes.
7. *Disponibilité*
   Il a paru que dans le cas où on laisserait ie commerce des intrants aux commerçants privés, les intrants ne sont pas toujours disponibles.
8. *Qualité*
   Il a paru que les intrants aux marchés ne sont pas toujours d'une bonne qualité.
9. *Rentabilité*
   Chapitre 6 est une analyse de la rentabilité du commerce des intrants aux villages de Sanmatenga.

1.2.2 Délimitation de la problématique

La probiématique sera traitée au niveau des dépôts villageois PEDI dans la province de Sanmatenga. Outre aux dépôts, on a fait de recherche aux groupements villageois, une coopérative, des banques de céréales et des commerçants, puisque ces structures jouent un rôle important chez la distribution des intrants et la gestion des dépôts, et peuvent aller s'occuper des dépôts.

Comme la recherche est faite pour le PEDI, on approche la problématique du point de vue de PEDI; on analysera les aspects des dépôts et des structures paysannes ou les différents volets du PEDI peut intervenir.

Dans la recherche, il s'agit surtout des efigrais NPK et UREE et des produits phytosanitaires. Comme le marché privé des SPAI se développe mieux et le BP est encore une expérience étatique, ces produits sont de moindre intérêt pour cette recherche.

Les fournisseurs impliqués sont des (demi)grossistes qui vendent en gros et directement aux paysans.

Voyez Figure 1.2. pour un schème des aspects de la problématique.

1.2.3 Questions de recherche

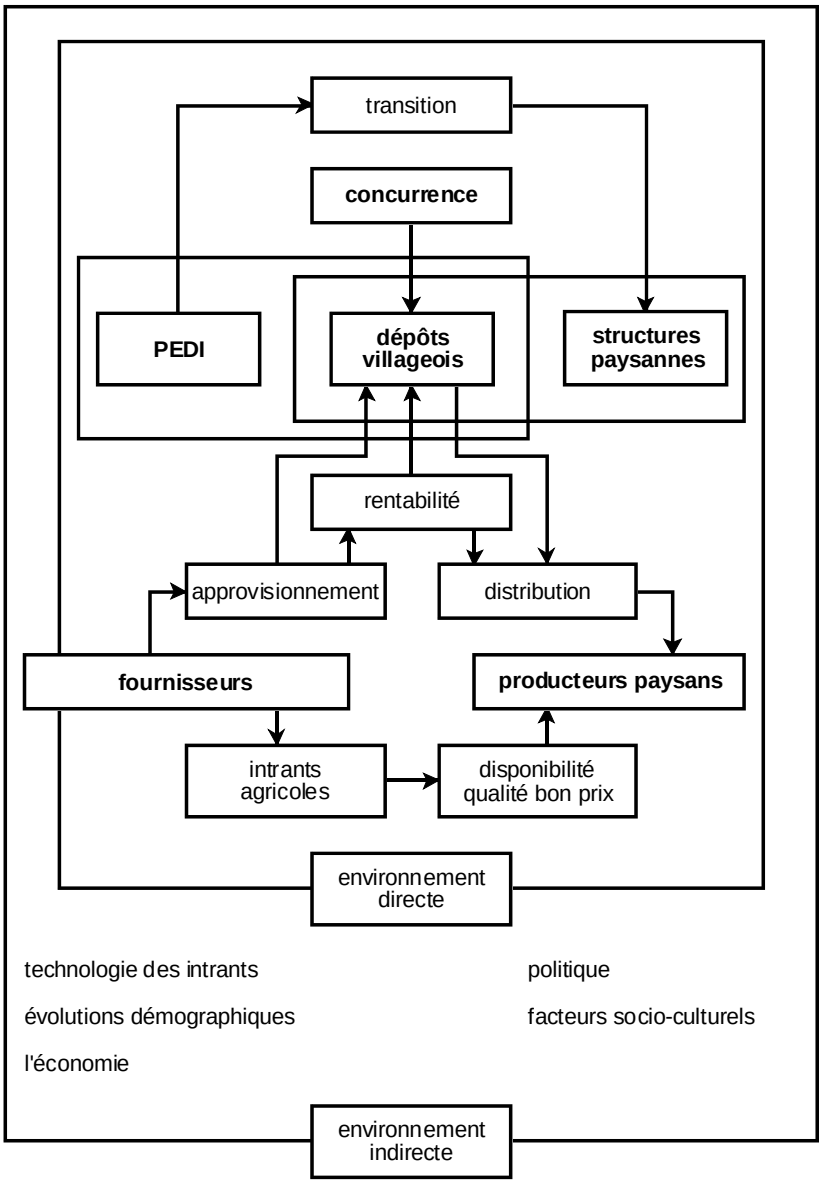
Avant de pouvoir répondre à la problématique, on analyse d'abord des différentes parties de la problématique.

1. ***Quels sont les facteurs de l'environnement indirect qui influencent le marché des intrants au Sanmatenga?***
   (Quelles sont les évolutions technologiques, démographiques, économiques, politiques et socioculturelles qui influencent le marché?)

2. ***Comment est-ce que le marché des intrants au Sanmatenga est organisé?***
   (Qui sont les acheteurs, les fournisseurs et la concurrence, ou bien quels sont les facteurs de l'environnement direct? Comment est-ce que le système de distribution est organisé?)

3. ***Comment est-ce que l'approvisionnement et la distribution des intrants sont organises chez les dépôts villageois?***
   (Comment est-ce que les dépôts dépendent à l'aide du PEDI? Comment est-ce que la gestion du stockage et de la vente est organisée?)

Figure 1.2 Les aspects de la problématique



4. ***Comment est-ce que le commerce collectif (des intrants) est organisé chez les autres structures paysannes?***
   (Quelles structures vendent des intrants? Comment est-ce que les structures sont organisées? Quelles sont les problèmes impliqués? Quelles sont les caractéristiques du commerce réussi?)

5. ***Est-ce que le commerce des intrants est rentable aux villages?***
   (Quelles sont les frais impliqués? Comment est-ce qu 'on peut fixer les prix? Quelles sont les possibilités de crédit ? Est-ce que les structures auront besoin de l'aide financière de PEDI?)

6. ***Quelle stratégie de transition le PEDI peut-i1 suivre?***
   (Quelles sont les issues stratégiques? Quelles sont les aspects importants de la stratégie de transition?)

Les quatre questions sont répondues respectivement aux Chapitres 2, 3, 4, 5, 6 et 7. Puis, on répond à la problématique en Chapitre 8, ce que consiste en une conclusion et un plan d'implémentation des propositions pour le PEDI.

1.3 MÉTHODOLOGIE

1.3.1 Sondage

La recherche a eu lieu dans 10 villages du Sanmatenga qui sont représentatifs pour la province, et à Kaya et Ouagadougou, ou se trouvent les fournisseurs (Tableau 1.1).

1.3.1.1 Taille d'échantillon

Les paysans:	68 utilisateurs des intrants, des producteurs paysans, dont: 50% des femmes et 50% des hommes.
Les structures paysannles[1]:	27 structures, dont: 9 structures masculines, 8 structures féminines et 5 structures mixtes; 16 groupements

[1] Voyez annexe 1 pour la liste des structures paysannes de la recherche.

villageois, 1 coopérative, 2 banques de céréales, 5 dépôts villageois PEDI et 5 magasins.

Les foumisseurs[1]: 10 fournisseurs dont: 6 à Ouagadougou et 4 à Kaya; 4 grossistes et 6 semi-grossistes.

Tableau 1.1 Les villages de recherche

Foubé	village PEDI avec dépôt dans le département Pensa
Goenega	village PEDI dans le département de Barsalogho
Louda	village PEDI dans le département de Boussouma
Nawoubkiba	village PEDI avec dépôt dans le département de Namissiguima
Zikièmé	village PEDI sans marché dans le département de Boussouma
Dablo	dans le département de Dablo
Gah	village PEDI avec dépôt dans le département de Kaya
Nessemtenga	village PEDI avec dépôt dans le département de Boussouma
Koukouré	village PEDI sans marché dans le département de Mané
Tagalla	dans le département de Boussouma

1.3.2 Collecte des données

Pour les données secondaires, on a consulté des documents et des spécialistes de PEDI et de 1'ADRK et des rapports des recherches précédentes. Tout le monde au

[1] Voyez annexe 2 pour la liste des fournisseurs de la recherche.

PEDI était très coopératif avec nous. Pourtant, vers la fin de la recherche, il parait qu'on n'a pas nous donné tous les informations nécessaires, comme leurs idées sur le commerce des intrants par les paysans ou les chiffres de vente des dépôts villageois. Des raisons pour ce manque des données est que c'était difficile de savoir au début de la recherche quelles informations on avait besoin. Puis, l'administration financière du Fonds de Roulement PEDI était en retard et incomplète.

Avec mon homologue Laurentine Abga, nous avons collecté les données primaires. Nous avons fait des interviews structurées avec des paysans et les gestionnaires des dépôts et des structures paysannes dans les villages et avec des fournisseurs à Kaya et Ouagadougou. Les interviews ont eu lieu en septembre, octobre et novembre 1997.

Comme la plupart des paysans ne parle que le Moré, Laurentine a traduit les réponses des paysans en français pour moi et mes questions en Moré pour les paysans. Un problème qui s'est étalé à cause de cette façon de travailler, est qu'après, j'ai aperçu qu'il y avait des informations qui se sont perdues, à cause des différentes interprétations. C'était dommage que je ne comprenne pas bien le Moré et que je n'avais pas un interprète qui a traduit littéralement ce que les paysans ont dit. Mais en fin de compte, les interviews étaient très intéressantes, et j'ai bien aimé parler avec les paysans.

Un autre problème qui se présente chez les données est la fiabilité qui est parfois difficile à estimer. Bien que nous ayons des très bonnes relations avec les paysans, les paysans ont souvent donné des faux réponses, à seule fin de dire quelque chose. Surtout au niveau des. chiffres et des prix. Les paysans ont dit souvent que le commerce des intrants sans l'intervention et la subvention de PEDI n'était pas du tout possible, vraisemblable puisque la situation actuelle était très convenant pour eux et qu'ils avaient peur de perdre l'aide de PEDI. Mais c'était dommage qu'ils n'aient pas beaucoup réfléchi avec nous sur des possibilités d'une transition.

Par rapport aux fournisseurs, ils mentent parfois, quand ils ne veulent pas donner des informations stratégiques. Ou les fournisseurs avaient peur que nous fassions des contrôles des prix ou des taxes. C'est pour cela qu'on doit toujours essayer d'évaluer les fiabilités des réponses.

1.3.3 Niveau de mesure

Comme la problématique est qualitative, les questions sont souvent qualitatives. Néanmoins, on a catégorisé la plupart des réponses, ainsi qu'on pouvait analyser les données sur l'échelle nominale et ordinale. Pour les données quantitatives, comme les prix et la vente, nous avons mesuré sur l'échelle intervalle et proportionnelle.

1.3.4 Mise en oeuvre des données

En novembre et décembre 1997 a eu lieu le mis en oeuvre des données en Excel, Access et des tableaux. Ainsi qu'on pouvait facilement rentrer aux villages de recherche quand il manquait des informations.

1.3.5 Analyse des données et cadre théorique

Décembre 1997, janvier, février 1998: après le mis en oeuvre, les données sont analysées, de sorte à pouvoir développer une stratégie générale. D'abord, on analyse le marché des intrants à Sanmatenga en général, de telle sorte que, après, on peut analyser les possibilités et les problèmes pour les structures paysannes dans cet environnement. Comme les données ne sont pas toujours aussi fiables, il faut relativiser les conclusions sur les chiffres.

Les théories appliquées sont d'abord la théorie des dimensions culturelles d'Hofstede, puisque les caractéristiques culturelles des paysans influencent fortement leur opinion sur l'achat et le commerce des intrants. Puis, on applique la théorie des 7S de McKinsey pour qu'on puisse bien analyser la gestion et la théorie de Porter pour analyser la concurrence.

Pour la stratégie sont utilisés le modèle de Ellis d'intervenance au marché des intrants agricoles, et le *high pay off* modèle de Schultz.

Pourtant, il faut bien faire attention aux théories de gestion dans cette recherche. Les modèles de gestion occidentale ne peuvent pas être simplement adoptés aux

environnements africains, comme I'Afrique a une autre histoire industrielle; il faut qu'ils soient adaptés à la façon culturelle convenable[1]. La science sociale occidentale fait par exemple certaines suppositions, comme la rationalité objective, qui implique d'engagement aux objectifs d'organisation, et la rationalité économique, qui voit l'économie comme le processus social fondamental, ce que fallait expliquer toute la transaction humaine. La validité de ces suppositions est limitée en Afrique[2]. C'est pour cela qu'on n'a qu'appliqué peu des cadres théorétiques à l'analyse.

1.3.6 Le couplage réactif des conclusions

En février 1998, on a fait des couplages réactifs avec les personnes qui vont implémenter les conclusions et les propositions, les années prochaines. C'est-à-dire nous avons fait des discussions sur les conclusions de la recherche avec les différents volets PEDI et avec des AC. En deux réunions, nous avons discuté les possibilités des différents volets d'implémenter les propositions. Nous avons distingué des actions à faire en court terme (immédiat en 1998) en mi-terme (1998/1999) et en long terme (à partir de 1999).

Les volets estimaient les propositions bien possibles et ils étaient enthousiastes de les réaliser. Pourtant, la plupart des activités pour assister à la transition n'étaient qu'à réaliser en long terme, parce qu'il faudrait faire des préparations.

En même temps, nous avons parlé avec les gestionnaires des dépôts, pour vérifier les résultats et leur demander leurs voeux et leur opinion sur les propositions. Il paraît que, finalement, les gestionnaires des dépôts étaient très intéressés et motivés pour le commerce des intrants. Vraisemblablement, ils avaient compris qu'ils ne pouvaient plus retenir le désengagement du PEDI. Et dans ce cas là, c'est mieux de coopérer et d'influencer la transition.

---

[1] 4 Murrell (1986) in: Blunt & Jones, 1992, p. 11.

[2] 5 Leonard, in: Blunt & Jones, 1992, p. 12.

Les résultats de ce couplage réactif seront plus élaborés en Chapitre 7 et 8, dans la stratégie et la conclusion.

D'abord, en Chapitre 2, on commence par une analyse des facteurs de l'environnement indirect qui influencent le marché des intrants.

CHAPITRE 2

L'ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL

Quels sont les facteurs de l'environnement indirecte qui influencent le marché des intrants au Sanmatenga?

2.1 INTRODUCTION

Avant de pouvoir analyser les dépôts, les structures paysannes et le marché des intrants (l'environnement direct des dépôts), il faut d'abord examiner l'environnement indirect. C'est-à-dire, les facteurs qui influencent le marché des intrants agricoles. Ces facteurs sont analysés dans ce deuxième chapitre ; les caractéristiques technologiques des intrants (par. 2.2), les évolutions démographiques de la population agricole au Sanmatenga (par. 2.3), la situation économique (par. 2.4), la politique et les règlements agricoles (par. 2.5) et les facteurs socioculturels (par. 2.6).

2.2 TECHNOLOGIE DES INTRANTS

Dans les villages de Sanmatenga, il y a des encadreurs qui informent et aident les paysans sur l'utilisation des intrants. Mais encore, la plupart des paysans ne connaissent pas bien utiliser les différents produits. C'est surtout le NPK, le Calthio et les SPAI, qui sont mieux utilisés.

2.2.1 Les engrais

Les engrais chimiques servent à fertiliser le sol. Les paysans les utilisent à côté de la fumure organique. On distingue le NPK et 1'UREE. Les engrais doivent être utilisés au début de saison pluvieuse, mais si on utilise le NPK avant les pluies, ça fait

brûler les plantes. Le NPK fait surtout pousser les cultures au début de saison, pendant que 1'UREE sert à l'entretien et à remplir les graines, ce qu'on appelle top-dressing. Beaucoup de paysans qui attendent des bonnes pluies avant d'utiliser des engrais, peuvent mieux utiliser l'UREE, parce que dès que les plantes ont pousse, ce n'est guère la peine d'utiliser le NPK.

L'effet de BP est plus long (4 ans) ainsi que le NPK et l'UREE ont des effets plus vite, mais seulement pour une année. Il y a des formules et des qualités différentes des engrais. Les meilleures formules du NPK est *12 azote - 24 phosphate - 12 potasse* de Niger. Le meilleur UREE est composé de *46% de phosphate.*

Une indication de quantité nécessaire est 40kg par hectare, mais l'utilisation au Sanmatenga est beaucoup moins. En fait, il n'existe pas vraiment une quantité besoin fixe par hectare; c'est la quantité ou les revenus de récolte sont plus haut par rapport aux investissements. Pour les paysans, c'est difficile à estimer, comme les rendements dépendent aussi (encore plus) de la quantité de pluie et ca, on ne peut pas prévoir.

L'importance d'utiliser des bonnes qualités est alors aussi relative; pour les mélanges des moindres qualités, les résultats sont moins intéressants, mais ces produits sont aussi moins chers. Les engrais, on peut stocker plusieurs années, si les sacs sont bien fermes et stockés dans une maison sèche et protège contre le soleil.

2.2.2 Les produits phytosanitaires

2.2.2.1 Les traitements de semences

Les traitements de semences, il faut mettre au début de saison pluvieuse, pour éviter que des insectes ne s'attaquent aux cultures. Il y a beaucoup de différents produits et qualités au marché Burkinabé. En ce moment, le PEDI vend l'Apron Plus et le Calthio.

L'Apron Plus est un traitement de semences plus efficace que le Caithio, comme ca protège aussi contre des moisis. Mais comme le Caithio est moins cher, surtout les contrebandes de Calthio d'une mauvaise qualité, l'utilisation d'Apron Plus n'est que rentable s'il y a des bonnes pluies.

Comme les produits phytosanitaires sont toxiques, il faut faire attention avec le stockage chez les céréales et les SPAI. Pourtant, au marché, on les met souvent à coté des produits alimentaires.

2.2.2.2 Les traitements des récoltes

Les traitements de récoltes, on utilise d'octobre à décembre, pour conserver les récoltes et éviter que les insectes aillent attaquer les récoltes. Les traitements de récoltes, comme le K-Othrine, sont surtout utilisés pour le niébé, parce qu'il y a plus de problèmes chez la conservation de niébé que chez les autres cultures.

Pour les produits phytosanitaires, il est très important qu'on applique des bonnes qualités. Les contrebandes sont souvent des mélanges de mil ou des autres poudres et ne servent à rien.

2.2.3 Les Sous Produits Agro-Industrielles

Les Sous Produits Agro-Industrielles sont des aliments avec une haute valeur nutritive, pour l'intensification de la population animale. Les paysans donnent les SPAI aux animaux pendant toute l'année. Il y a quatre aliments sur le marché Burkinabé; les tourteaux de coton, les graines de coton, le son cube et le son du blé. Les graines de coton ont la plus haute valeur nutritive des SPAI[1].

2.3 EVOLUTIONS DÉMOGRAPHIQUES À SANMATENGA

L'étendue du marché potentiel des intrants agricoles est à peu près 190.000 producteurs paysans qui cultivent 133.840 hectares[2]. La composition démographique est indiquée au tableau dessous.

---

[1] Van Eekeren, 1996.

[2] ENSA, 1996, p. 22

Tableau 2.1 La population de Sanmatenga (ENSA, 1996)

< 15 ans	15 - 55 ans	> 55 ans	total
50%	42%	8%	100% = 443.451

Il y a 37.694 ménages agricoles au Sanmatenga. La population augmente encore, ce que provoque une nécessité d'utilisation de terre plus intensive pour nourrir tous les habitants. La densité de population rurale était 39 hab/km^2 en 1992, largement supérieure à la moyenne nationale de 29hbts/km^2.[1] D'ailleurs, le Burkina connaît une croissance de la population très haute de 5.5% par an[2]. Ca implique une croissance des besoins alimentaires, quels obligent la terre de produire de plus en plus. Alors la nécessite des intrants agricoles pour des bonnes récoltes augmentera.

Tableau 2.2 Alphabétisme dans la population agricole au Sanmatenga

niveau d'instruction	analphabète	alphabète fonctionnel	scolarisé	total
femmes > 7 ans	96.6%	1,4%	2.0%	100%
hommes > 7 ans	83.7%	5.6%	10.7%	100%

Le grand nombre des analphabètes, indiqué au tableau dessus, cause des problèmes à trouver des gestionnaires capables pour des structures paysannes ainsi que des difficultés d'informer les paysans sur des sujets agricoles. Mais comme la plupart des enfants vont maintenant quelques années à l'école aux villages, dans quelques années, on espère que le pourcentage des alphabètes sera augmenté considérablement. Ca détermine plus de possibilités pour les paysans de s'informer sur les prix et les lieux de vente des intrants, de sorte à pouvoir être capables de gérer des structures paysannes.

[1] Yonli, 1997, p. 65.

[2] Terpstra & Sarathy, 1994, p. 167.

2.4 LES FACTEURS ÉCONOMIQUES

L'économie du Sanmatenga est dominée par l'agriculture, qui occupe plus de 90% des ménages. En dehors l'agriculture, les activités rémunératrices sont plutôt rares. L'artisanat du cuir bien que renommé dans l'ensemble du pays, ne concerne qu'une poignée de familles. Les activités économiques des paysans diffèrent forts entre la saison pluvieuse et la saison sèche. En saison pluvieuse, l'activité principale est l'agriculture. En saison sèche, c'est l'élevage, le commerce et l'artisanat, mais il y a aussi beaucoup de paysans qui sont sans activité hors la saison[1].

Les sécheresses et l'enclavement des villages au Sanmatenga sont deux facteurs importants qui contribuent aux problèmes économiques dans cette province. Les revenus des paysans au Sarimatenga viennent surtout de sorgho, mil, arachides et niébé[2], mais les rendements ne sont pas très intéressants. Puis, les paysans vendent des animaux pour augmenter leurs revenus. Ainsi que ces cultures et activités sont les plus importantes dans la constitution du pouvoir d'achat des paysans. Les autres cultures sont plutôt pour la consommation.

Tableau 2.3 Revenus des producteurs paysans à Sanmatenga

	revenu moycn (FCFA/an)	source des revenus
hommes	55.000	vente animaux, arachides, niébé, céréales
femmes	4.000	petit commerce, vente arachides, niébé, céréales
exploitation	75.460*	

* Barning & Dambré, 1994.

En saison 1995/1996, les paysans ont produit 96.381 tonnes de céréales au Samatenga, par rapport à un besoin de 84.256 tonnes. Mais comme il n'y avait que

[1] ENSA, 1996.

[2] ENSA, 1996, p. 12.

81.461 tonnes disponibles, Sanmatenga avait un déficit du bilan de 2795 tonnes de céréales[1]. Il n'y a pas encore des chiffres exacts disponibles pour 1997, mais la récolte de la saison 1997/1998 était pire que les 2 années précédentes.

La plupart des rendements des cultures sont moyens au Sanmatenga, par rapport au reste du pays, et peuvent être améliorés[2]. Surtout les rendements bas de sorgho rouge (rendement de 564 kg/ha par rapport à un moyen national de 800), le coton (431 kg/ha à 750) et le niébé (337 kg/ha à 650), pourraient être améliorés, par exemple pas utilisation des intrants agricoles. Mais à cause de ces rendements bas, la plupart des paysans n'ont pas des moyens pour l'achat des intrants autant que besoin. Pourtant, ils ne connaissent pas une rationalité économique forte ou d'orientation longue terme, ainsi que les rendements ne sont pas vraisemblables à augmenter immédiat.

Surtout pour les petits paysans, des mauvaises récoltes sont une menace pour leur survie. Ils choisissent leurs technologies d' une façon qu' ils n' atteindront pas des récoltes maximales, mais d'une diffusion des risques[3]. Alors, il est important d'avoir des activités non-agricoles, comme le commerce, le transport, l'artisanat et les services. L'interaction d'agriculture et d'industrie peuvent garantir une production locale des produits que les paysans en ont besoin, comme des vêtements, des vélos et des SPAI ce qu'on produit au Burkina. Mais aussi des engrais et des produits phytosanitaires, ce qu'on importe encore des pays voisins, comme le Niger, le Nigeria, la Côte d'Ivoire, et le Ghana.

2.5 POLITIQUE ET RÈGLEMENTS AGRICOLES

Le marché privé des intrants agricoles n'existe que depuis quelques années à Burkina. Jusqu'à 1992 c'était l'état qui réglait l'approvisionnement des intrants. Aujourd'hui, il y a encore 2 grands fournisseurs étatiques des intrants: le DIMA et le SOFITEX. Mais maintenant tout le monde peut vendre des intrants, ce que pro-

[1] ENSA, 1996, p. 12.

[2] 14 ENSA, 1996, p. 29.

[3] Szirmai, 1994, p. 335.

voque la vente des produits d'une mauvaise qualité sur le marché. Malheureusement, il n'existe pas une instance pour le contrôle de qualité. Pourtant, 1'Assemblée Nationale a décidé qu'il faut introduire des licences pour vendre des intrants, comme pour les médicaments. Si la vente n'était que réglée pas des spécialistes, on pourra mieux contrôler la qualité des produits vendus. Autres parties qui jouent un rôle chez la distribution des intrants sont des projets comme le PEDI, les Organisations Non Gouvernementales comrne 1'ADRK, et le CRPA.

La propriété des parcelles est un aspect relié à la culture Mossi, comme il n'y existe pas vraiment la propriété de terre, mais des traditions qui prescrivent qui peuvent cultiver telle parcelle. Il y a des ménages, des exploitations, des individus et des groupements villageois qui cultivent des parcelles différentes. Selon 1'ENSA (1996) 50% des parcelles des ménages agricoles sont collectives à Sanmatenga, 81.1% des parcelles sont la propriété du ménage et 18.8% est en prêt. Comme les paysans n'ont pas de vraie propriété des champs, ils n'investissent pas au sol au long terme.

2.6 LES FACTEURS SOCIO-CULTURELS

2.6.1 Les 5 dimensions culturelles d'Hofstede

Hofstede[1] distingue des cultures différentes, pas rapport aux 5 dimensions. Dans ce paragraphe, les dimensions culturelles des paysans Mossi, le groupe ethnique la plus importante à Sanmatenga, sont étendues. Les valeurs des dimensions, quelles varient de 0 à 112, sont entre parenthèses pour toute l'Afrique Occidentale, respectivement les Pays Bas. Ces dimensions sont la base d'une culture et ne sont pas vraisemblables à changer, ainsi il faut bien en rendre compte.

2.6.1.1 La distance de pouvoir (77; 38)

A Sanmatenga, la distance de pouvoir est grande, alors les membres moins puissants d'une institution acceptent et attendent que le pouvoir est distribue inéga-

[1] Ghauri & Usunier, 1996, p. 119.

lement. Au niveau des structures paysannes, c'est les femmes et les jeunes qui sont moins puissants que les hommes. Cette importance d'hiérarchie emmène une structure de décision et contrôle centralisée. Dans ce cas, ça veut dire que les (vieux) hommes prennent souvent des décisions sur l'achat des intrants pour les femmes et les jeunes.

2.6.1.2 L'individualisme (20; 80)

L'individualisme est très faible; la culture Mossi est plutôt collectiviste. Les Mossi sont intégrés dans des groupes forts; Des familles étendues, des quartiers, des groupements villageois. Le collectivisme implique l'importance d'entraider et de partager, mais aussi l'harmonie formelle. Ca peut miner le fonctionnement économique. Pas exemple, les problèmes de remboursement des céréales chez les banques de céréales sont partiellement liés dans le collectivisme. Ici est aussi liée une raison pour laquelle on a souvent peur du commerce des intrants. Il y a beaucoup de paysans qui veulent acheter des intrants au début la saison, pour rembourser après la récolte. D'un point de vue collectiviste, c'est difficile a refuser, mais en cas d'une mauvaise saison, on n'aura pas d'argent pour rembourser. Une autre implication du collectivisme, est qu'on doit partager ce qu'on gagne avec la familie étendue. Les Burkinabé m'ont dit souvent que ce n'est alors pas la peine de faire des efforts pour un bon travail ou commerce, parce qu'on perd tout l'argent a la famille. Surtout les jeunes, qui sont pourtant dynamiques, doivent céder beaucoup aux vieux.

2.6.1.3 La masculinité (46; 14)

La culture africaine est plus féminine que masculine, alors modeste et pourvoyant. Pourtant, les hommes Mossi sont beaucoup plus capables de s'affirmer et compétitives que les femmes. Pas contre, les femmes paysannes sont plus actives au niveau du petit commerce. Aussi, les femmes de la recherche avaient plus des idées pour le commerce des intrants, quelles n'étaient pas toujours prises au sérieux pas les hommes.

2.6.1.4 Eviter des incertitudes (54; 53)

Bien que la valeur pour 1'Afrique ne diffère guère des Pays Bas, les paysans Mossi évitent plus fort des incertitudes. C'est-à-dire qu'ils n'aiment pas des nouvelles situations différentes, surprenant ou inconnues. Ce qu'on évite en outre pas le fonctionnement bureaucratique. Mais c'est plutôt une question économique ou bien d'éviter des risques, qu'un manque de tolérance. On n'aime pas tellement des investissements pour des intrants ou l'essai des nouveaux produits quels sont peut-être mieux, quand ori sait qu'on se débrouille dans la situation actuelle. Cet aspect culturel explique une autre raison pour laquelle le commerce des intrants se ne développe pas très bien. Comme la vente des intrants dépend de bonnes saisons, on ne peut pas être sur qu'on vend le stock cette année.

2.6.1.5 Dynamisme Confucéen (16; 44)

La culture Mossi est plus orientée au présent et passé que vers le futur. Une valeur basse sur le Dynamisme Confucéen implique aussi l'importance de la réciprocité des salutations et des services, la tradition, la stabilité personnel et l'amour-propre. Il parait une causalité de Dynamisme Confucéen à la croissance économique[1]. L'explication pour cette causalité peut être dans l'importance de ces valeurs sociales, qui limitent l'effet du mécanisme du marché privé et de la concurrence forte. On a parle avec des paysans et des commerçants, qui ne voulaient pas commencer le commerce des intrants, pour ne pas causer des problèmes de mésentente avec des autres commerçants des intrants.

2.6.2 Les ménages agricoles

Les ménages sont les structures les plus importants dans les villages. Un ménage, ou bien une exploitation, se compose d'environ 10 personnes; 5 enfants et 5 adultes. C'est à dire le chef d'exploitation (le zaksoba), et des fils et des frères du *zaksoba,* qui peuvent avoir plusieurs femmes. Les femmes d'un ménage sont les épouses ou les files non-mariées de ces hommes. Tous habitent dans la même cour,

---

[1] Ghauri & Usunier, 1996, p, 125.

mais cultivent des champs différents. Alors, il y a toujours des hommes à la tête d'une unité ménage, mais à la tête d'une unité productive, on trouve autant des femmes que des hommes. Mais ces femmes ne prennent guère des décisions concernant leurs champs[1]. Ce sont souvent les *zaksobas* ou les vieux du ménage qui prennent les décisions sur, pas exemple, l'achat des intrants pour les champs des femmes. Dans cette recherche, on a vu que les possibilités de décision pour les femmes diffèrent selon les villages différents.

Dans ce chapitre, nous avons vu que la croissance de la population et une amélioration de la connaissance technologique impliqueront une augmentation de la demande des intrants. Pourtant, les problèmes économiques et l'aversion des risques des paysans empêchent le marché de bien anticiper à cette demande. Seulement les contrebandes moins chères et d'une moindre qualité, trouvent la voie aux villages, parce qu'il n'existe pas des licences ou des contrôles pour vendre.

Apres cette élaboration des facteurs de l'environnement indirect qui influencent le marché des intrants à Sanmatenga, nous pouvons analyser dans le prochain chapitre, le marché interne des intrants, ou bien l'environnement direct des dépôts; les acheteurs, les fournisseurs et la concurrence.

[1] Luning, 1989, p. 31.

CHAPITRE 3

LE MARCHE DES INTRANTS AGRICOLES À SANMATENGA

Comment est-ce que le marché des intrants au Sanmatenga est organisé?

3.1 INTRODUCTION

Après l'analyse de l'environnement indirecte en Chapitre 2, nous pouvons maintenant dans ce chapitre étudier l'environnement directe des dépôts: le marché des intrants agricoles. Comme la Figure 3.1 indique, il y a beaucoup de parties concernées au marché des intrants au Sanmatenga, privés et étatiques. Les trois paragraphes suivants sont une analyse des acheteurs (par. 3.1); les producteurs paysans qui utilisent les intrants (par. 3.2), des importateurs et des fournisseurs (parmi lesquels le PEDI et l'ADRK) (par. 3.3) et de la concurrence et des commerçants privés (par. 3.4). Ensuite, dans Chapitre 4 et 5, nous analyserons les dépôts et les structures paysannes.

3.2.1 Les paysans de Sanmatenga

Le débouché potentiel des intrants à Sanmatenga est 37.694 ménages agricoles, ou bien 190.000 producteurs paysans qui cultivent 133.840 hectares[1]. Ca vaut un moyen de 3,6 hectares par ménage ou exploitation. Figure 3.2. montres l'utilisation des hectares cultivés.

---

[1] ENSA, 1996, p. 46.

Figure 3.1 Les parties concernées au marché des intrants agricoles à Sanmatenga

Bobo	Ouaga	Kaya	villages	
importateurs privés	fournisseurs privés	concurrence commerçants privés		
importateurs étatiques	fournisseurs étatiques		structures paysannes	paysans
		PEDI/ADRK	dépôts villageois	

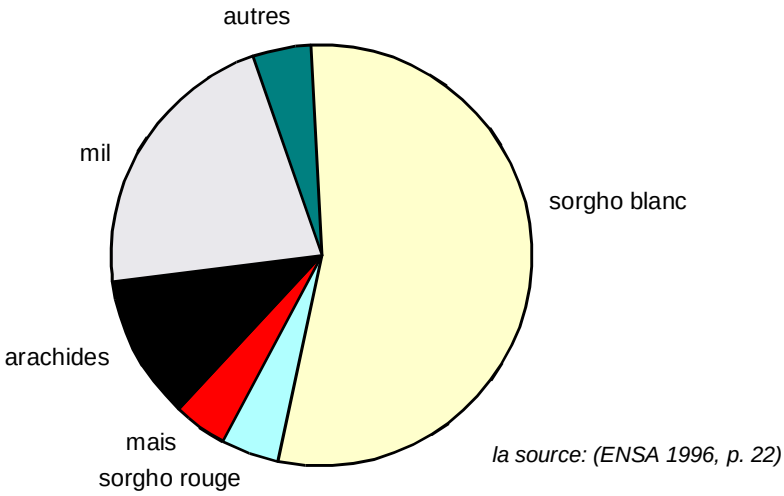
3.2.1.1 Transport

A part du problème des moyens financiers, c'est l'enclavement des villages et le manque des bons moyens de transport, qui empêchent les paysans d'aller acheter des intrants. La plupart des paysans de la recherche ont un vélo (76%), une charrette (59%) ou un âne (57%) à leur disponibilité et que 9% peut aller chercher des intrants à mobilette ou moto. On n'a parlé que 2 femmes qui n'avaient pas de moyens de transport à leur disponibilité. Selon l'ENSA (1996), il n'y a que 23.1% des ménages agricoles au Sanmatenga qui ont des ânes et 14.3 % qui possèdent une charrette. A peu près aucun des ménages ne possède un tracteur ou motoculteur.

Pour faire des différents achats, 32% des paysans, surtout les vieux, restent toujours aux villages même, 67% vont aux villages proches, 26% partent parfois à la capitale du département, comme les paysans des villages dans le Nord partent à Barsalogho, et 19% font des achats à Kaya de temps en temps, surtout les paysans des départements autour de Kaya.

La manque de mobilité des paysans implique alors l'importance des lieux de vente des intrants partout dans la province. Surtout dans le nord, ou on est plus enclavé que dans les villages près de Kaya.

Figure 3.2 Superficie (en hectares) des cultures à Sanmatenga)



3.2.1.2 Finances

C'est difficile d'estimer le pouvoir d'achat des paysans, comme les paysans ne savent pas exactement ce qu'ils gagnent par an. Mais d'auprès les données, les revenus moyens des paysans varient de 500 FCFA/an chez les femmes de Koukoure à 100.000 FCFA/an chez les hommes à Gah. Le revenu moyen des exploitations était 75.460 FCFA/an en 1994[1] 30% des femmes et 55% des hommes de la recherche épargnent d'argent, par exemple chez l'ADRK.

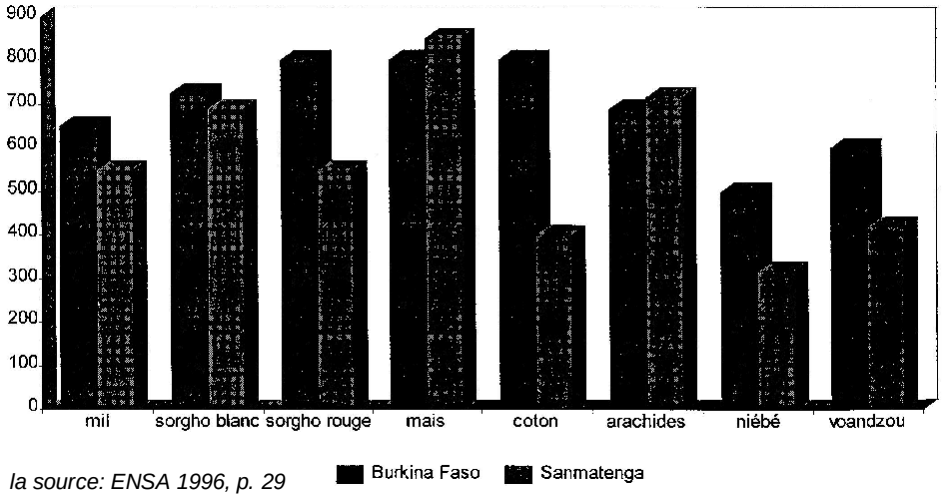
Les revenus des hommes viennent surtout de la vente des animaux, pendant que les femmes gagnent surtout de Fargent avec le petit commerce. Puis, les revenus viennent des arachides, de niébé et la vente de céréales pendant la soudure. Alors, ces cultures sont importantes pour le pouvoir d'achat des paysans, mais comme Figure 3.3 indique, les rendements, particulièrement de niébé, peuvent être améliorés, par exemple par l'utilisation des intrants.

[1] Barning & Dambré, 1994.

La plupart des revenus, sont dépensé pour les céréales, ou bien après la récolte pour vendre pendant la soudure, ou bien les paysans achètent les céréales pendant la soudure. Puis, à part des intrants, les hommes dépensent leurs revenus pour acheter des animaux et les femmes pour aliments et vêtements.

Les femmes peuvent dépenser à peu près 3.000 FCFA par an aux intrants, ce qu'elles financent avec le petit commerce et la vente des cultures. Les hommes vendent surtout des animaux, mais aussi des cultures, pour dépenser un moyen de 25.000 FCFA par an aux intrants. Il faut dire que ces chiffres ne sont qu'une indication, comme ces réponses n'étaient pas trop fiables. En plus, les dépenses sont plus basses en cas d'une mauvaise saison.

Figure 3.3 Rendements des cultures en kg/ha



la source: ENSA 1996, p. 29

3.2.2 Utilisation des intrants à Sanmatenga

Comme on peut voir à la Figure 3.3, les rendements des cultures ne sont pas très élevés à Sanmatenga. Pour ça, les différents projets de développement, comme le PEDI, essaient de promouvoir l'utilisation des intrants agricoles. 71% des paysans reçoivent des informations sur l'utilisation et les lieux d'achat des intrants des encadreurs. Mais les paysans savent aussi comment appliquer et ou on peut acheter

les intrants par l'observation et par dire des autres paysans, comme les comités de gestion des groupements villageois (25%).

3.2.2.1 Quantité

En 1994, il n'y avait que 13% des exploitations à Sanmatenga, qui ont utilisé des engrais et 95% qui ont utilisé des produits de traitements de semences[1]. En 1996, 26,3% des exploitations Burkinabé utilisaient des engrais[2]. Mais comme l'utilisation des engrais à Sanmatenga est plus basse que l'utilisation nationale, on estime qu'aujourd'hui, 15% des paysans de Sanmatenga utilisent des engrais et 95% des produits phytosanitaires.

Cette recherche ne fournit non plus des chiffres sur les pourcentages des paysans qui ont utilisé des intrants en 1997, comme les paysans de la recherche sont tous des utilisateurs des intrants. Entre eux, il y avait 83% qui utilisaient des engrais, 87% des produits phytosanitaires et 29% des SPAI.

En 1994, à Sanmatenga, ces exploitations qui utilisaient des engrais, ont acheté à peu près 25 kg par an[3]. Au total, les paysans avaient utilisé 241 tonnes des engrais (80% NPK; 20% UREE), mais ce n'était que 20% de la quantité moyenne des engrais qu'on a utilisé dans les autres provinces de Burkina[4].

En 1997, les structures et fournisseurs de notre recherche à Sanmatenga ont vendu 228 tonnes des engrais[5]. La vente des engrais en 1997 au Sanmatenga est alors plus

---

[1] Barning & Dambre, 1994.

[2] ENSA, 1996, p. 36.

[3] Barning & Dambré, 1994.

[4] ENSA, 1996.

[5] PEDI: 52 tonnes vendus; ADRK: 60 tonnes; Agrisah: 5 tonnes; groupements rizicoles de Gah et Dablo: 16,5 tonnes; coopérative de Louda: 94 tonnes.

que 228 tonnes, car les paysans achètent aussi chez le DIMA et les commerçants privés.

Des paysans de la recherche qui ont utilisé les engrais en 1997, les hommes utilisaient en moyenne 84 kg par an et les femmes de 8,5 kg (ça variait de 3 kg chez les femmes de Zikièmé a 25 kg chez les femmes de Tagalla). La plupart utilisent des engrais depuis 1992. Dans les villages près de Kaya, les paysans utilisent depuis environ 2 ans plus longtemps que les paysans dans le Nord de la province.

Tableau 3.1 Quantités d'engrais utilisé au Sanmatenga*

	1994	**1997**
tonnes vendues	241	> 288
% des exploitations qui utilisent	13%	15%
utilisation moyenne / exploitation	25 kg	40 kg

* Comme les données viennent de recherches différents, le tableau n'est pas très consistent. Les données de 1994 sont de Barning & Dambré, les données de 1997 sont de cette recherche.

Quant aux traitements de semences, l'investissement moyen en 1994 était 487 FCFA par an[1]. Trois années plus tard, ce montant a plus que doublé; les hommes utilisaient 8 sachets en 1997 et les femmes 4 sachets (traitements de semences et de récoltes). C'est depuis 1989 que beaucoup de paysans utilisent les produits phytosanitaires.

En saison 95/96, l'utilisation moyenne des SPAI était 120 kg par exploitant[2].

Bien que les programmes de promotion et d'apprentissage des intrants doivent augmenter l'utilisation des intrants, la vente n'est pas vraisemblable à augmenter en 1998. Comme les récoltes de la saison 1997 était assez mauvaise, les paysans n'auront pas beaucoup de moyens financiers.

[1] Barning & Dambre, 1994.

[2] Van Eekeren, 1996.

3.2.2.2 Application

Les traitements de semences, les paysans utilisent au début de saison en mai, juin, juillet pour le sorgho, le mil, le niébé, les arachides et les cultures maraîchères.

Pour les engrais, la période d'utilisation est surtout en juin, juillet et août sur le sorgho, le mil, le riz et les cultures maraîchères. D'abord les paysans utilisent le NPK et puis éventuellement l'UREE. L'utilisation dépend de la pluie; les paysans ne mettent pas des engrais avant les premières bonnes pluies.

Puis, les traitements de récoltes, les paysans n'utilisent presque seulement pour le niébé après la récolte en octobre et novembre.

Les types de champs qui reçoivent des engrais et des traitements de semences sont surtout les sablonneux et les bas-fonds. Les paysans mettent moins d'intrants sur les champs de brousse. Les champs à coté des cours reçoivent surtout la fumure organique.

3.2.2.3 Produits

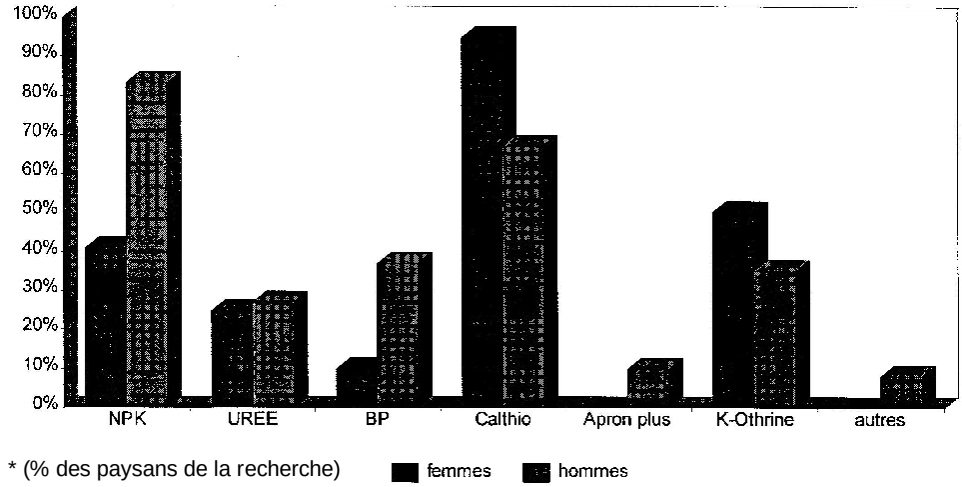
Bien que les graines de coton aient la plus haute valeur nutritive, les SPAI les plus achetés, sont les tourteaux de coton et le son cubé[1], probablement, parce que ces produits sont moins chers.

Aussi chez les engrais et les traitements de semences, on voit que les produits de qualité sont moins achetés que les autres produits. Comme c'est indiqué au Figure 3.4, le NPK est le plus utilisé, bien que l'UREE est moins cher. Le Calthio est le produit phytosanitaire le plus populaire. Explication pour l'utilisation élevée de NPK et de Calthio, est que ce sont les produits qui sont déjà depuis plus longtemps au marché, et pour ça plus connus. Il y a beaucoup de paysans qui voudraient utiliser l'UREE, mais ils ne savent pas l'utiliser. D'ailleurs, comme la demande de l'UREE est moins élevée que la demande de NPK, l'UREE n'est pas aussi disponible que le NPK. En plus, 1'UREE n'est souvent pas vendu aux petits emballages de 1 ou 25 kg, ce que les paysans préfèrent acheter. Probablement, la con-

[1] Van Eekeren, 1996.

naissance sur 1'application d'UREE augmentera les années prochaines, ainsi que l'utilisation, si l'UREE serait disponible.

Figure 3.4 Produits utilisés à Sanmatenga*



* (% des paysans de la recherche)

Beaucoup de paysans préfèrent le NPK sur le BP, comme les résultats sont plus vite visibles, mais la plupart des paysans ne savent pas quels produits ils trouvent le meilleur, comme ils ne connaissent pas des autres produits que ceux-ci qu'ils utilisent.

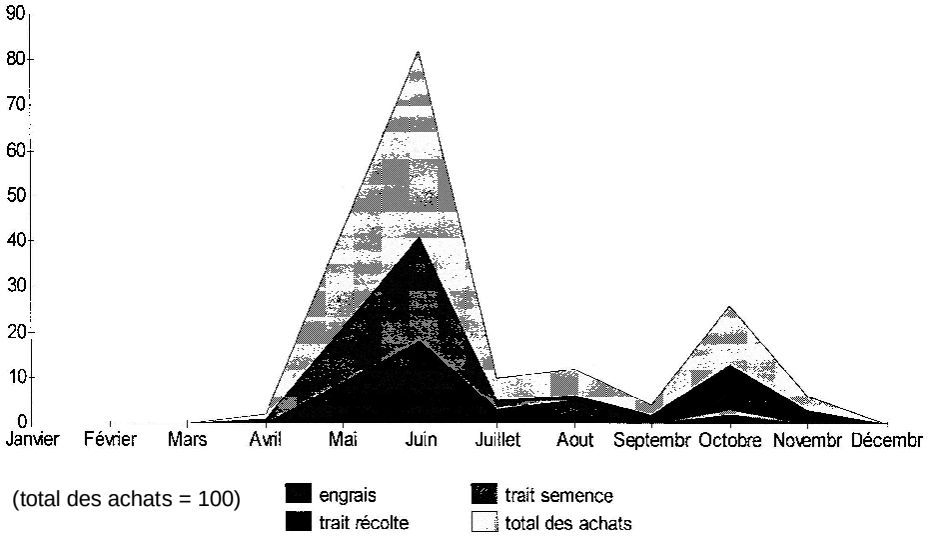
86% achètent toujours les mêmes produits. Cette fidélité aux produits trouve son fondement plutôt dans le fait que les paysans ne connaissent pas des autres produits ou ne savent pas comment appliquer (62%). Une autre raison importante est le manque de disponibilité des différents produits aux villages. Il n'y avait que 10% qui utilisait toujours les même produits, parce qu'ils étaient contents des résultats.

3.2.3 Approvisionnement en intrants

3.2.3.1 Périodes d'achat

Comme indiqué au Figure 3.5, la période d'achat des engrais et des traitements de semences est surtout de Mai à Juillet, au début de La saison pluvieuse. Puis, en octobre il y a une hausse de vente pour les cultures maraîchères et les traitements de récolte. C'est alors important d'approvisionner des points de ventes aux villages avant la saison de pluie, aussi comme les routes deviennent inaccessibles pendant la saison.

Figure 3.5 Périodes d'achat



3.2.3.2 Comportement d'achat

Le nombre d'achats des intrants par an varie de 1 à plus de 10 fois pas an avec un moyen de 4 achats par an. I1 y a beaucoup de paysans qui achètent d'abord une petite quantité, et puis ils attendent les bonnes pluies avant qu'ils achètent en plus. Parce que quand ils mettent des engrais et puis, il n'y a pas des bonnes pluies, ca fait brûler les plantes. En plus, ils ont une raison économique pour attendre les pluies, parce que s'il ne pleut pas beaucoup, ils n'auraient pas de bonnes récoltes et

alors pas des bons revenus. Dans ce cas la, les paysans préfèrent dépenser leur argent aux céréales, comme c'est un besoin plus primaire. Alors, ce conduit d'achat provoque la nécessité des stocks aux villages, ainsi que les paysans peuvent acheter des engrais dès qu'il pleut. Puis, la quantité à acheter est plutôt influence pas les moyens financiers disponibles, que pas d'autres motifs, comme la quantité qu'on estime nécessaire.

Ce ne sont pas tous les paysans qui préfèrent acheter des intrants à crédit, comme ils savent que ca sera difficile de rembourser après une mauvaise récolte. Pourtant, il y avait 27% qui disaient qu'ils achètent à crédit chez les dépôts PEDI ou 1'ADRK, bien que ces fournisseurs la disent qu'ils ne vendent pas à crédit. Malheureusement, on n'a pas réussi à découvrir la cause de cette contradiction.

Pour 46% des femmes, c'était leur man qui prend les décisions sur l'achat des intrants. Mais dans ces cas la, ce sont quand même souvent les femmes elles-mêmes qui partent acheter les intrants. Aussi les hommes ne peuvent pas toujours faire les décisions sur l'achat des intrants eux-mêmes; les vieux font souvent les décisions pour les autres hommes du ménage.

3.3.3.3 Lieu d'achat

Tableau 3.2 L'approvisionnement en intrants des paysans - 1

pour l'achat des intrants les paysans	**peuvent aller à**		**vont maintenant à**	
Ouaga	2%	villages dans le sud		
Kaya	40%		10%	Tagalla Koukouré
capitale dépt	27%		43%	
village proche	16%			
village même	15%	femmes/vieux	47%	villages avec dépôt
total	100%			

Tableau 3.3 L'approvisionnement en intrants des paysans - 2

les paysans achètent chez			**les paysans partent chercher à**		
marché	36%	femmes	vélo	47%	homes
dépôt	34%	90% des villages avec dépôt	pied	27%	femmes
structure paysannes	16%	coopérative groupement rizicole de Gah/Dablo chef de Goenega	par quelqu'en autre	12%	mari/enfants des femmes, membre du groupement
ADRK/ encadreur	14%		charret/âne	7%	
			transport public	7%	
total	100%			100%	

50% des paysans achètent toujours chez le même fournisseur, surtout les clients des dépôts
PEDI. Raison pour cette fidélité est:

- la proximité 28%
- le groupement du paysan s'occupe du dépôt 19%
- qualité des produits 14%
- manque de connaissance des autres fournisseurs 14%
- autre 25%

Si on n'achète pas toujours chez le même fournisseur, c'est souvent (77%) à cause d'un manque de disponibilité des produits. Puis, on voit encore l'importance de proximité des points de vente.

3.2.4 Anticiper aux actions des paysans

Comme les paysans n'ont pas trop de connaissance sur les lieux d'achat et les prix et comme ils ne peuvent pas aller très loin pour acheter des intrants, ils n'ont pas trop de pouvoir de négociation. Les paysans sont diffusés géographiquement, alors il faut faire des efforts de les atteindre pour faire de la promotion pour les dépôts. Si les dépôts augmentent trop les prix, les paysans n'achètent plus des intrants. Parce que, dans ce cas là, les revenus marginaux grâce à l'utilisation des intrants, ne seraient plus intéressants. Mais jusque-là, l'utilisation des intrants augmente.

Les paysans évitent fortement des risques, ce qui a des implications à deux niveaux: D'abord les paysans attendent des bonnes pluies avant d'acheter plusieurs fois des petites quantités. Alors, pour la vente il est nécessaire de vendre des engrais en sacs de 25kg ou moins. Une autre raison est que les paysans, surtout les femmes, ont souvent des champs de moins d'un hectare, et ont besoin de très peu des engrais. Puis, ce comportement d'achat demande des stocks et des points de vente aux villages, car les paysans souvent ne peuvent qu'acheter au village ou aux villages proches. Surtout en saison pluvieuse, quand la demande des intrants est la plus intéressante, le transport des intrants aux villages est difficile.

La deuxième implication d'aversion des risques des paysans est qu'ils n'osent pas utiliser des nouveaux produits. En ce moment, le NPK et le Calthio sont les produits les plus achetés.

Mais si l'on améliore la connaissance d'utilisation d'UREE, pas exemple, la vente peut s'augmenter, car pour l'UREE il ne faut pas attendre des bonnes pluies et on peut l'appliquer plus longtemps que le NPK.

3.3 ANALYSE DES FOURNISSEURS DES INTRANTS AGRICOLES

3.3.1 Identification et sélection des fournisseurs des intrants pour les structures paysannes

Les fournisseurs qui sont intéressants pour Pachat en gros pour les structures paysannes, sont des (demi)grossistes qui vendent aux paysans, et qui ne sont pas plus éloignés que Ouaga. Ils sont à subdiviser en fournisseurs privés et des fournisseurs

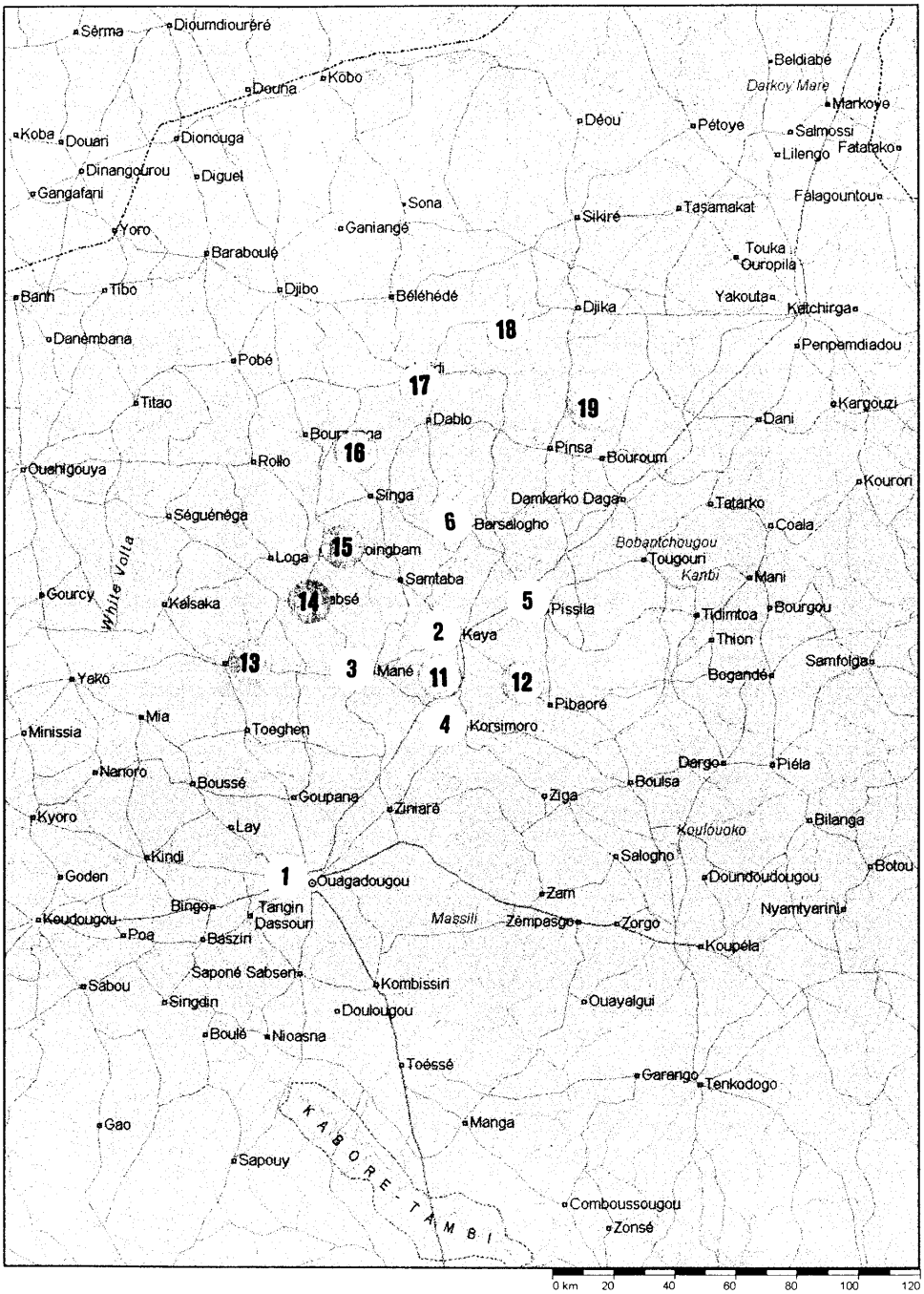
étatiques. En suite, il y a la différence entre les grossistes[1], les semi-grossistes et les détaillants (qui ne sont qu'intéressants pour l'achat individuel). A part de Kargougou, Basile et Agrisah à Kaya, les fournisseurs se trouvent tous à Ouaga ou It Bobo. A Ouaga, ils se trouvent au centre ville, au Grand Marché et à Sankariare. Voir Annexe I pour la liste détaillée des fournisseurs et Tableau 3.4 et Figure 3.6 pour la diffusion des fournisseurs pour Sanmatenga.

Tableau 3.4 Les fournisseurs pour Sanmatenga

fournisseur		ville	privé/étatique vente	
Saphyto (1)	grossiste	Ouaga	privé	produits phytosanitaires
Sopagri (1)	grossiste	Ouaga	privé	engrais et produits phytos
Zangre (1)	grossiste	Ouaga	privé	SPAI
Porgo (1)	demi-gros	Ouaga	privé	engrais
Zoundi (1)	demi-gros	Ouaga	privé	produits phytosanitaires
DIMA (1)	grossiste	Ouaga	étatique	engrais et produits phytos
Agrisah (2)	demi-gros	Kaya	privé	engrais et produits phytos
Kargougou (2)	demi-gros	Kaya	privé	engrais, prod phyto & SPAI
Basile (2)	demi-gros	Kaya	privé	engrais et produits phytos
ADRK (3-6)	demi-gros	Kaya/villages	étatique	engrais
PEDI (11-19)	*demi-gros*	*Kaya/villages*	*étatique*	*engrais et produits phytos*

[1] Grossistes: capacité de stockage/vente des engrais > 150/an tonnes ou la vente des produits phytosanitaires > 450.000 sachets/an; Demi-grossistes: capacité de stockage/-vente des engrais > 40 tonnes ou la vente des produits phytosanitaires > 5000 sachets

Figure 3.6 Diffusion des fournisseurs et des dépôts



Copyrights © 1988-1996, Microsoft Corporation and its suppliers. All rights reserved

PEDI a des magasins de distribution, des dépôts villageois, à Ankouna (19), Baskouda (14), Bawenné (17), Fatin (12), Foubé (18), Gah (15), Nawoubkiba (16), Nessemtenga (11) et Nongon-Songa (13). Ce sont les dépôts lIt, que le PEDI ne veut plus subventionner.

L'ADRK a des magasins de distribution des engrais, des succursales, It Kaya (2) (c'est Basile SAWADOGO) et aux villages de Mané (3), Korsimoro (4), Barsalogho (6) et Pissila (5).

3.3.2 Profiles des fournisseurs

3.3.2.1 L'approvisionnement

Les fournisseurs à Kaya s'approvisionnent chez Sopagri, Saphyto, le DIMA et GMB à Ouaga pour les engrais et les produits phytosanitaires. La plupart des fournisseurs à Ouaga s'approvisionnent chez les usines phytosanitaires à Bobo. Sopagri, Saphyto et Zoundi importent des produits phytosanitaires de la France (Calliope, Ciba), la Cote divoire (Hydrochem, STPC), Ghana et Nigeria. Ou bien ils achètent chez des importateurs comme le SOFACO à Bobo.

Les fournisseurs des engrais s'approvisionnent surtout chez le DIMA, comme le DIMA se trouve à Ouaga et les engrais ne sont pas chers. Le DIMA reçoit des dons des engrais du Japon, du Danemark et des Pays Bas. Ces engrais viennent des pays producteurs comme le Cote d'Ivoire et le Niger. Sopagri et Porgo achètent, It part chez le DIMA, aussi chez des commerçants de Cote d'Ivoire et chez des importateurs comme l'AGRIDIS à Bobo. Le DIMA et Sopagri n'achètent pas au Ghana, comme c'est un pays Anglophone et pas au Nigeria, comme les engrais de Nigeria sont de moindre qualité.

3.3.2.2 Transport et livraison aux villages

La DIMA, la Sopagri, le Saphyto, Zangre et Kargougou ont des camions. Comme beaucoup d'autres semi-grossistes, Porgo et Zoundi louent des camions pour cher-

cher des intrants à Bobo. Agrisah a une moto et Basil part acheter avec le transport public, quand l'ADRK ne vient pas livrer.

En ce moment, le DIMA livre les intrants aux coopératives et groupements. Aussi Kargougou et Saphyto livrent aux villages, ou le Saphyto rend en plus le service d'expliquer d'application des produits. Chez Kargougou, ça augmente les prix avec 100 FCFAltonnelkm, mais le Saphyto fait la livraison gratuitement, comme publicité aux villages.

Puis, Sopagri et Agrisah sont prêts à livrer aux villages. Néanmoins, à condition que les paysans achètent des grandes quantités. Mais la livraison provoque des frais de transport, et alors des prix élevés. Pour ca, la livraison aux villages n'est pas la peine pour Basile et les semi-grossistes à Ouaga. En plus, Porgo ne veut pas livrer aux villages, comme il vend déjà à Basile par exemple, ça peut provoquer des problèmes de mésentente avec ses clients et concurrents.

Agrisah a déjà livre aux villages cette année, mais les frais de transport avec la moto étaient trop élevés par rapport à leurs prix, alors ils ne font plus de livraisons. Sopagri médite les possibilités d'établir des centres de vente dans la province.

3.3.2.3 Vente à crédit

Zangre, Zoundi, Sopagri, la DIMA et Kargougou vendent à crédit, mais seulement aux clients réguliers, avec une réputation. L'ADRK vend aussi à crédit, comme ils ont un système de remboursement. Chez les paysans qui ne remboursent pas, l'ADRK tient le montant de leur compte d'épargne. Pourtant, Porgo, Agrisah et Basile ne veulent pas vendre à crédit, comme ils n'ont pas de moyens et selon Basile, c'est irrécupérable. Aussi la Saphyto ne vend pas à crédit, parce qu'on estime que ça cause toujours des problèmes. Si les structures paysannes veulent alors acheter un stock a crédit, c'est important d'investir dans des bonnes relations avec des fournisseurs.

3.3.2.4 Publicité

La Saphyto fait le plus de promotion. Saphyto distribue des brochures d'information des produits et fait la promotion à la radio, la télé et dans des magazines. Pour les autres, la promotion doit passer de bouche en bouche aux villages, bien que beaucoup de paysans ne connaissent pas ces lieux de vente. Pourtant, Kargougou voudrait faire plus de publicité a la radio et Zangre voudraient faire plus des contacts avec les paysans. Comme Basile gère la succursale de l'ADRK à Kaya, 1'ADRK fait de la publicité pour lui aux villages. Le DIMA estime qu'ils n'ont pas besoin de faire de la publicité, comme ils sont le fournisseur des engrais le moins cher et le plus connu.

3.3.3 Les produits disponibles

Chez les fournisseurs (demi)grossistes, il y a plus de produits différents disponibles que sur les marchés de Sanmatenga. Tous les fournisseurs basent leur assortiment sur les voeux des clients, par rapport aux achats précédents et parfois des recensements des besoins, sauf la DIMA ou le stock existe toujours de 2/3 des engrais et 1/3 des produits phytosanitaires.

En cas de pénurie, les prix s'augmentent, mais il n'y a presque jamais un manque de disponibilité des produits à Ouaga. Pourtant, chez les fournisseurs moins chers, comme Saphyto, les produits sont épuisés de temps en temps en mai, juin. En saison pluvieuse, chez les usines à Bobo, les produits phytosanitaires ne sont parfois pas disponibles.

Tableau 3.5 est une indication des différents produits disponibles, bien que tous les produits ne soient pas inclus, comme il y existe trop de produits phytosanitaires différents.

Tableau 3.5 Les intrants disponibles chez les (demi)grossistes à Sanmatenga et Ouaga

engrais	
NPK	DIMA, Sopagri, ADRK, Porgo, PEDI, Agrisah, Kargougou
UREE	DIMA, Sopagri, ADRK, Porgo, PEDI, Agrisah
BP	PEDI
traitements de semences	
Calthio	Saphyto, Zoundi, PEDI, Agrisah
Apron Plus	Saphyto, Sopagri, Zoundi, PEDI, Agrisah
Lindane	Agrisah, Zoundi
Callidim	Saphyto, Agrisah, Zoundi
Dominex	Saphyto, Agrisah
Thioral	Agrisah, Zoundi
Gresil	Agrisah
Cypercal	Saphyto, Basile, Zoundi, Agrisah
Polycal	Saphyto, Zoundi
Banzai	Saphyto, Zoundi
traitement de récoltes	
K-Othrine	Sopagri, Zoundi, PEDI, Agrisah
Actellic	Zoundi, Kargougou, Sopagri, Agrisah
Percale M	Saphyto, Agrisah, Zoundi
sous produits agro-industriels	
Tourteaux de coton	Zangre, Kargougou
Graines de coton	Zangre, Kargougou
Son de blé	Zangre
Son cubé	Zangre, Kargougou

Tableau 3.6Les prix des engrais et des produits phytosanitaires en 1997 (en FCFA)

	Kaya					Ouaga			
	PEDI	**ADRK**	**Basile**	**Agrisah**	**Kargou-gou**	**DIMa**	**Saphyto**	**Sopagri**	**Zoudni**
NPK 50 kg	11.500	11.500	11.500	11.750	11.500	10.600		11.750 12.000	
UREE 50 kg	11.000	11.000	11.400	11.750		10.100		11.250	
Calthio 25 gr	170		175	175	145-150		140		150
Apron + 10 gr	550		500	550			450	500	500
Actellic 50 gr			250	250	160			220	200
Cyperca 184 cc				550			400		
Kothrine 50 gr	250		250	250	200-225			215	200
Percal M 50 gr					175-200		162		

3.3.4 Les prix d'achat des intrants agricoles

On peut déduire des données de Tableau 3.6 que les prix à Kaya sont plus élevés qu'à Ouaga. Les prix augmentent à cause des frais de transport et des intermédiaires, avec un moyen de 8% pour les engrais et 15% pour les produits phytosanitaires.

Tableau 3.7 Les prix de vente moyens des SPAI à Kaya en FCFA/kg*

tourteaux de coton	graines de coton	son cubé	son du blé	moyen
70	42	84	69	66

*(Van Eekeren, 1996)

Contrairement aux prix des SPAI, les prix des engrais et des produits phytosanitaires aux magasins ne sont pas variables par mois. Les SPAI sont le plus cher de décembre à février, et le moins cher en mars et avril.

Les prix des engrais du PEDI, l'ADRK et la DIMA sont subventionnés, et pour ça plus bas que les prix des fournisseurs privés. Raison pour le subventionner des prix, est faire les engrais accessibles pour tout le monde et comme ça, on fait créer la demande chez les paysans. Mais si les fournisseurs privés allaient livrer des produits aux villages, leurs prix augmenteraient encore, à cause des frais de transport dans la brousse. Agrisah a essayé de livrer aux villages, mais ils ont découvert que ce n'était pas rentable de concurrencer les projets. A cause de l'intervention de PEDI et de l'ADRK, le marché des intrants aux villages n'est pas très intéressant pour les fournisseurs privés.

3.3.4.1 Fixation des prix

Les prix des fournisseurs privés sont souvent fixes et avant tous basés aux frais de transport. Porgo vend des engrais à des prix it discuter et Zangre augmente les prix en cas de pénurie. Les prix de DIMA sont fixés par le Ministère de Commerce. Mais tous les fournisseurs privés vendent aux rabais pour les acheteurs en gros, par

exemple pour l'achat des produits phytosanitaires en cartons au lieu d'en sachets. Les fournisseurs ne basent pas les prix aux prix des concurrents. D'ailleurs, sauf Porgo et Saphyto, les fournisseurs ne paraissent même pas au courant des prix des autres fournisseurs. On peut se demenader si les fournisseurs sont très conscients de la concurrence.

3.3.4.2 Marges bénéficiaires

Les fournisseurs comptent des marges bénéficiaires qui varient de 2 à 38%. Pour les engrais, c'est un moyen de 12%, 16% pour les produits phytosanitaires et 13% pour les SPAI. Comme les marges diffèrent fort, il est important de comparer tous les fournisseurs. Parce que les prix varient, mais aussi comme un grand marge bénéficiaire emmène des possibilités de négociation sur les prix.

3.3.5 Anticiper aux actions des fournisseurs

Les fournisseurs se trouvent surtout à Ouaga et à Kaya. ils ne font pas trop d'efforts pour atteindre leurs clients aux villages. La livraison aux villages n'est que rentable en cas des grandes quantités. Il faut alors intéresser les fournisseurs pour les structures paysannes comme intermédiaire de contacte vers les paysans-utilisateurs, et pour la vente en gros aux structures paysannes. Puis, les fournisseurs ne vendent qu'à crédit aux clients réguliers avec une réputation. Alors, en fin de compte, les structures paysannes ont plus de possibilités d'investir dans les relations avec les fournisseurs, et alors des possibilités d'achat à crédit, que les paysans individuels.

3.4 ANALYSE DE CONCURRENCE

3.4.1 Identification des fournisseurs des intrants pour les producteurs-paysans

La définition des concurrents des dépôts est *tout autre vendeur d'intrants aux producteurs-paysans au Sanmatenga.* Comme nous avons vu en paragraphe 3.2.3, les

paysans achètent des intrants surtout aux villages; au marché, aux dépôts PEDI, aux succursales ADRK, aux magasins, chez la coopérative et chez leurs groupements. Puis, 10% des paysans partent à Kaya pour acheter des intrants. Alors, non pas seulement les autres structures aux villages, mais aussi les fournisseurs de Kaya sont des concurrents.

Puis, il y a un groupe des concurrents potentiels, qui existe des fournisseurs de Ouaga qui font des livraisons aux villages (intégration en avant). La relation avec les fournisseurs est alors bilatérale; les structures paysannes s'y approvisionnent, ce qui demande une entente entre eux. Puis, les structures paysannes et leurs fournisseurs sont des concurrents au niveau de la vente aux producteurs-paysans. Aussi les paysans peuvent être des concurrents potentiels, dans le cas oui ils feraient des achats collectifs chez des fournisseurs, ou bien l'intégration en arrière. Quand le marché privé des intrants aux villages va se développer, il y aura probablement des nouveaux affiliateurs qui vont vendre des intrants. Finalement, il existe la concurrence des substituts pour les engrais chimiques: la fumure organique et la compost. Si les engrais deviennent trop chers, les paysans n'utiliseront que ces substituts. La structure de ces concurrents est mise en schéma dans la Figure 3.4[1].

3.4.2 Profiles des concurrents

3.4.2.1 Barrières d'entrée pour des nouveaux affiliateurs

Pour commencer à vendre des intrants, il faut des moyens financiers pour la constitution d'un stock et un accès aux circuits de distribution pour le transport aux villages. Ceci peut être une grande barrière d'entrée. Aussi, la vente temporelle et très fluctuante empêche beaucoup de commerçants d'entrer le marche des intrants. Pourtant, il n'est pas nécessaire de vendre en grandes quantités, il ne faut pas trop de connaissance des produits pour les vendre, et on n'a pas (encore) besoin des licences pour vendre.

[1] Selon le modèle des 5 forces de competition de PORTER Michael: Mintzberg & Quinn, 1992, p.62.

3.4.2.2 L'intégration en avant et en arrière: les fournisseurs et les paysans

Les fournisseurs qui livrent aux villages, ont beaucoup de pouvoir de négociation, car il n'existe que peu d'entreprises des intrants et il n'y a pas une vente des substituts. D'ailleurs, les fournisseurs ont des moyens pour livrer aux villages aux prix plus bas que les prix des structures paysannes, car les derniers ont encore des frais intermédiaires. Pourtant, les fournisseurs ont besoin des paysans pour vendre et c'est plus efficace de vendre en grandes quantités aux structures paysannes, que des petites quantités aux paysans individuels. Mais dans le cas que les prix des structures paysannes augmentent trop, les paysans peuvent s'unir pour faire des achats collectifs, pour éviter les frais intermédiaires des structures paysannes.

4.4.2.3 Concurrence directe

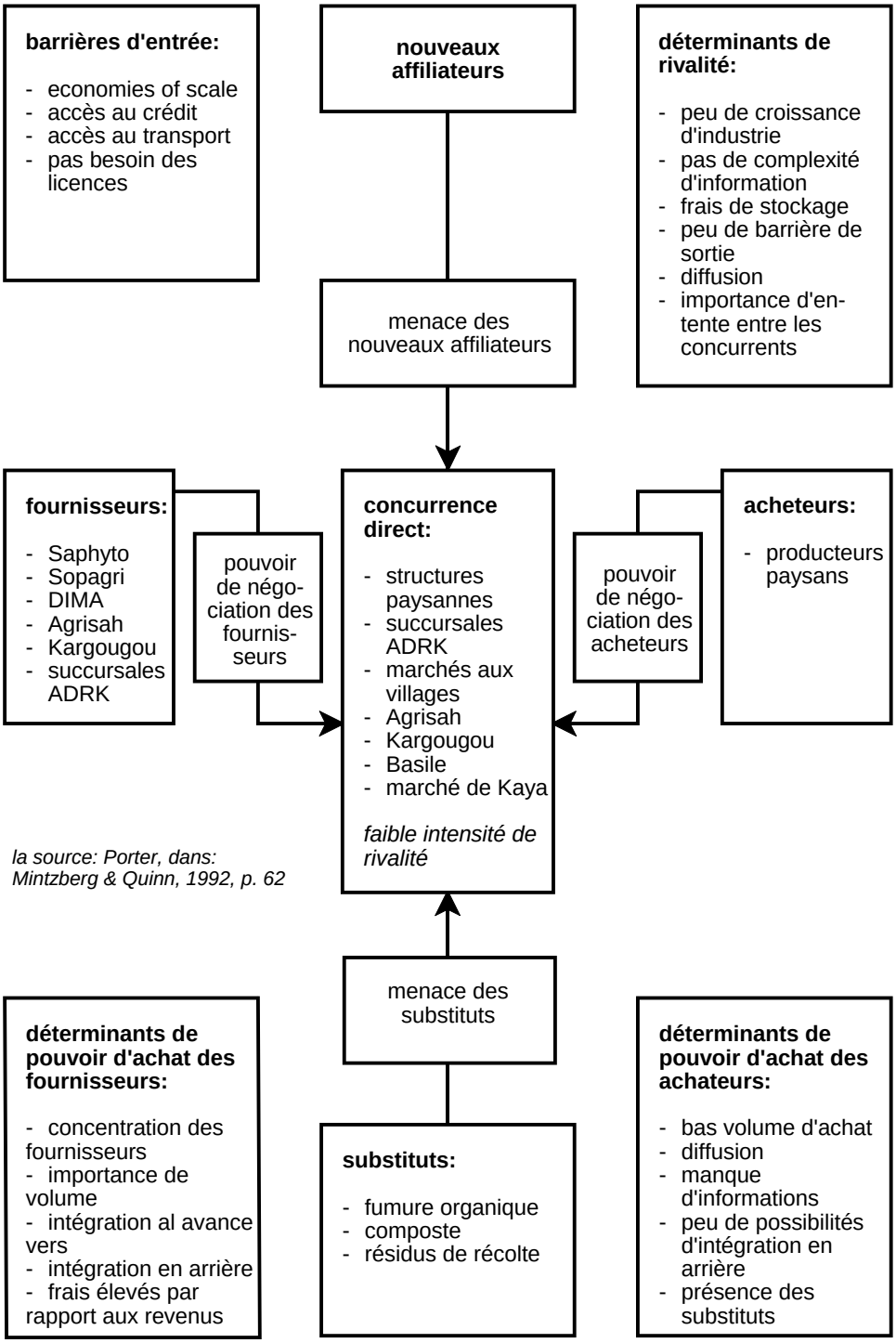
Les commerçants privés vendent beaucoup de produits phytosanitaires et parfois le NPK, surtout en petits sachets, aux marchés des villages. L'Apron plus, les sacs de 50 kg et l'UREE on n'y vend pas, parce que la demande est très faible. Les dépôts ne vendent pas en petits emballages, pourtant il en existe une grande demande. Ici, les commerçants ont alors un avantage de concurrence. Les commerçants aux marchés vendent des intrants à coté des autres produits d'alimentation, car ils estiment que la vente uniquement des intrants ne peut pas être rentable et ce n'est que temporelle. D'ailleurs, comme la vente des intrants dépend des pluies, on ne sait jamais au début de la saison combien on peut vendre cette année. Les commerçants n'aiment pas attendre jusqu'à l'année prochaine, quand ils n'ont pas vendu leur stock dans une année. ils vendent souvent des contrebandes de moindre qualité, car ces produits sont moins chers et plus facile a vendre.

Une autre raison pour laquelle on ne trouve que le NPK en petits sachets et les produits phytosanitaires aux marchés, c'est que la concurrence des prix pour les engrais n'est guère possible avec les prix du PEDI et de l'ADRK. Pas exemple, pour les SPAI, les prix aux villages sont à peu près 11% plus haut qu'à Kaya[1]. Si on augmentait les prix des engrais à Kaya avec 11%, les sacs de 50 kg coûteraient 12.876 pour le NPK (contre 11.500 prix PEDL'ADRK) et 12.637 pour 1'UREE (vers 11.000).

---

[1] Van Eekeren, 1996.

Figure 3.7 Structure de la concurrence au marché des intrants à Sanmatenga



Les autres structures paysannes, comme les groupements villageois, ne sont pas toujours des vrais concurrents, parce qu'ils ne vendent souvent qu'aux membres. Pourtant, la coopérative de Louda par exemple, vend aux prix bas a tout le monde.

Pour les villages près de Kaya, les dépôts peuvent avoir trop de concurrence avec Agrisah et les autres *fournisseurs de Kaya*, comme les paysans là-bas peuvent aussi aller à Kaya pour éviter les frais intermédiaires des dépôts aux villages. C'est le même cas avec les villages près des succursales ADRK, car l'ADRK vend aux prix subventionnés. Pourtant, il y a peu de concurrence aux régions de Gah, Nawoubkiba, Dablo, Foubé, Goenega et Zikiémé, et aux départements de Pensa et Pibaore.

3.4.3 L'intensité de concurrence

A cause du problème de distribution, le marché des intrants ne se développe pas très vite, ce que peut impliquer de compétition pour la ristourne du marché. Mais comme il n'y a pas beaucoup de magasins ou de structures paysannes qui vendent des engrais, l'intensité de concurrence n'est pas trop forte pour les engrais, d'ailleurs, le fournisseur le plus important, le DIMA, est étatique. Pourtant, pour les produits phytosanitaires, il y en a beaucoup plus, surtout dans le secteur privé, ce qu'intensifie la concurrence des prix.

Puis, les intrants ne sont pas périssables, alors, on n'est pas obligé de les vendre immédiatement. Ainsi qu'on peut toujours quitter le commerce des intrants, car il n'y a pas des barrières de sortie comme des grands investissements qu'on a fait.

Finalement, on a parlé beaucoup de paysans et commerçants qui ne sont pas tentés de vendre des intrants quand il y a existent déjà des commerçants des intrants au village, pour ne pas créer du mésentente.

En conclusion, la concurrence au niveau du commerce des intrants ne doit pas nécessairement être un obstacle pour entrer le marché des intrants à Sanmatenga. Pourtant, il faut dire que l'intensité de concurrence sera plus fort pendant les mauvaises saisons, comme la demande sera plus basse est le besoin d'argent plus haut.

3.4.4 Anticiper à la concurrence

Parce que les structures paysannes ne peuvent pas vendre des engrais aux prix aussi bas que les prix ADRK, il faut mieux éviter de commencer de la vente près des succursales ADRK. Aussi pour les villages près de Kaya, il n'est guère la peine, parce que les paysans de ces villages peuvent aussi aller à Kaya. Pour les autres villages, c'est mieux de chercher la coopération avec les concurrents. Puisque l'intensité de concurrence est faible et que les fournisseurs et les points de vente des engrais sont assez éloignés de l'un de l'autre.

En plus, à coté de concurrence des prix, il y aura la concurrence de qualité. Pour se distinguer des concurrents, les structures paysannes peuvent bien faire attention à la qualité des produits ce qu'ils vendent. Car il y a beaucoup de commerçants qui vendent des contrebandes. Ainsi, les structures peuvent faire de la promotion pour leur qualité.

En fin, comme il existe le problème de Fapprovisionnement et comme il n'y a pas beaucoup de fournisseurs qui livrent des intrants chez les acheteurs, le meilleur moyen pour se distinguer des concurrents serait un bon moyen de transport.

Dans ce chapitre, nous avons vu que les dépôts doivent rendre compte des paysans, des fournisseurs et de concurrence. Les paysans n'ont pas beaucoup de moyens financiers ou de transport pour acheter des intrants, mais ils veulent quand même être sûr d'une disponibilité des intrants. Puis, les fournisseurs ont peu de contactes avec des structures paysannes, bien qu'il y ait beaucoup de possibilités de coopération. Finalement, la concurrence est faible, ce que ne doit pas empêcher le commerce des intrants pas des structures paysannes.

Après l'analyse de l'environnement des dépôts, nous analyserons les dépôts villageois internes dans le chapitre suivant.

CHAPITRE 4

LES DÉPÔTS VILLAGEOIS PEDI

Comment est-ce que l'approvisionnement et la distribution des intrants sont organisés chez les dépôts villageois?

4.1 INTRODUCTION

Il y a neuf dépôts villageois PEDI, diffusés au Sanmatenga (voir Tableau 3.4 et Tableau 4.1. pour les villages). Comme les dépôts PEDI et les succursales ADRK sont bien diffusées dans la province, les intrants sont assez accessibles pour les paysans, sauf dans la région de Goenega, dans le Nord-Est, oit les paysans se plaignent du fait qu'ils ne peuvent pas aller à Baskouda ou Barsalogho pour chercher des intrants.

Les dépôts sont des magasins en dur, construit par le PEDI, qui servent aussi souvent comme banque de céréales. En ce moment, les dépôts villageois PEDI vendent le NPK, 1'UREE, le Calthio, l'Apron Plus et le K-Othrine. Normalement, les dépôts sont ouverts les jours de marché, pendant deux heures. La vente et l'administration des dépôts sont fait par un gestionnaire paysan.

Pour l'accessibilité des intrants aux paysans et aussi pour créer une demande, les prix des intrants sont subventionnés par PEDI. Comme nous élaborons en Chapitre 5, ces prix ne sont pas réalisables quand il faut inclure tous les frais impliqués, ce qui sera le cas quand le PEDI va se désengager des dépôts.

4.2 LA GESTION

Chaque dépôt est géré par un gestionnaire, qui est choisi par le PEDI en accord avec les villageois. Les groupements des gestionnaires assistent à la gestion du stockage età la vente. Mais seulement le gestionnaire reçoit un salaire de 12.000

FCFA/an de PEDI et 2% de ristourne sur la vente des intrants. Comme un système des salaires n'est pas courant aux villages, il parait qu'un salaire indépendant de la vente n'incite pas les gestionnaires à augmenter la vente.

Pour déterminer la vente, les gestionnaires doivent remplir des fiches de suivi de vente. Tous les tant semaines, PEDI (ASP/Fonds de Roulement) doit venir chercher les fiches et récupérer l'argent. Mais l'administration est un peu négligée; comme l'ASP et le Fonds de Roulement étaient débordés de travail, PEDI ne venait guère pour contrôler et les fiches ne sont pas bien remplies. D'ailleurs, on ne distingue pas les sacs d'engrais de 25 kg et de 50 kg sur les fiches. Quand on était chez les dépôts, on a vu que les chiffres des fiches n'accordent pas tellement avec les stocks présents. Aussi, quelques gestionnaires ont dit qu' ils ont confondu les intrants de cette année avec les intrants placés l'année dernière, qui sont moins chers. Alors, le Tableau 4.1 sur la vente des dépôts n'est plutôt qu'une indication. Il était clair pour tous les parties qu'il fallait améliorer le système des fiches, pour une meilleure administration et une indication plus précisée de la vente.

Les gestionnaires estiment qu'on a besoin de plus d'un gestionnaire d'un dépôt pour une gestion et vente efficace. Surtout quand le PEDI va se désengager, ils auraient besoin de 3 personnes ; pour la gestion du stock et l'approvisionnement, pour l'administration et pour la vente. Pourtant, s'il y aurait plus de personnes qui vont s'occuper du dépôt, les responsabilités ne seront plus claires.

4.3 L'APPROVISIONNEMENT

Le PEDI s'occupe de l'approvisionnement en intrants des dépôts avec des camions PEDI. ASP recense les besoins chez les gestionnaires et vient placer des intrants au début de la saison. PEDI achète les intrants chez le DIMA et le Saphyto a Ouaga. Quand le stock est fini, les gestionnaires peuvent commander encore chez PEDI.

La plainte la plus déposée des gestionnaires, par rapport à l'approvisionnement, était que PEDI venait trop tard avec les intrants. Il fallait placer des intrants en avril, avant l'hivernage, comme les paysans veulent les appliquer des qu'il pleut. Aussi pour le PEDI ca serait plus pratique, comme les pistes deviennent moins accessibles pendant les pluies.

L'approvisionnement des dépôts par les paysans est l'activité le plus difficile. Au début de la recherche, les gestionnaires disaient qu'ils ne pouvaient pas approvisionner le dépôt eux-mêmes, parce qu'ils n'avaient pas les moyens de transport et financiers. Ils ne voulaient pas réfléchir sur des possibilités pour la transition. Mais après quelques mois, vers la fin de la recherche, ils ont compris que le PEDI ira vraiment se désengager et que ça serait mieux de coopérer. Pendant les sorties en février, les gestionnaires estimaient qu'ils avaient besoin des crédits, de formation de comptabilité et plus de connaissance des fournisseurs, avant d'être capables de s'occuper de l'approvisionnement. Quand on les a proposer de les emmener à Kaya et à Ouaga pour connaître les fournisseurs, ils étaient très enthousiastes. Pourtant, de tout d'un coup, ils avaient beaucoup des idées sur le transport; ils connaissaient des commerçants avec des camions, et aussi, ils voulaient combiner le transport des intrants aux villages avec ie transport des céréales et légumes en ville.

4.4 LA VENTE

Suivant des accords avec PEDI, les dépôts doivent être ouverts les jours de marché, pendant deux heures. Mais un problème qui s'expose chez les heures d'ouvertures fixes, est que beaucoup de paysans ne connaissent pas l'heure. Alors, ça serait plus pratique quand les dépôts seraient ouverts toute la journée du marché. Pourtant, les gestionnaires n'ouvrent souvent que ie dépôt quand il y a des clients, comme à Fatin, ou on doit chercher le gestionnaire dans son champ, quand on veut acheter des intrants. Ca résulte à une vente baisse, comme beaucoup de paysans vont acheter au marché quand le gestionnaire n'est pas la. Pourtant, à Nessemtenga, la vente est assez haute. Selon le gestionnaire c'est parce que son dépôt est ouvert plus souvent, mais aussi comme il fait de la publicité et il vend aux magasins aux autres villages.

Les engrais, on vend aux sacs de 50 kg (UREE et NPK) et en 25 kg (NPK). Bien qu'il existe une grande demande des emballages plus petits (de 1 à 20 kg), le PEDI a interdit de vendre en autres emballages plus petits, pour éviter qu'on puisse mélanger, et alors affecter la qualité. Selon les gestionnaires, la vente est aussi baisse à cause de cette politique. Les paysans ne pouvaient pas répondre à la question pourquoi ils n'achètent pas collectifs, pour vendre ensuite en petites quantités.

Les dépôts PEDI ont vendu en moyenne 115 sacs des engrais et 548 sachets de produits phytosanitaires par dépôt. (Voire Tableau 4.1. pour la vente par dépôt et le rayon de vente) C'est moins que le moyen des succursales ADRK, ce qu'étaient 240 sacs en 1997.

Les grandes différences en quantités peuvent non seulement être expliquées par le rayon de vente, mais aussi par le fait que pas tous les gestionnaires ont bien fait l'administration ou les suivis de vente. Aussi, il y a des gestionnaires, dans par exemple Nessemtenga, qui sont plus actives et motivés à vendre que les autres. Les dépôts ne vendent pas à crédit.

Dans ce chapitre, nous avons vu que les structures paysannes (dans la forme des groupements villageois des gestionnaires) s'occupent déjà de beaucoup d'aspects des dépôts. Sauf l'approvisionnement, l'aspect le plus compliqué, est fait par le PEDI. Pourtant, la gestion et la vente ne marchent pas très bien.

Maintenant que nous connaissons ia situation des dépôts, nous pouvons aller examiner dans le chapitre suivant, les structures paysannes qui devraient s'occuper des dépôts villageois quand le PEDI se désengagera.

Tableau 4.1 Vente des dépôts PEDI, 1997

village	habitants	rayon de vente		vendu	placé sacs engrais	vendu	placé sachet phyto
Ankouna	5120	600 km^2	13 villages	21	400	1330	1330
Baskouda	825	100 km^2	17 villages	68	200	296	*
Bawenné	1239	700 km^2	10 villages	114	200	751	800
Fatin Pana	2932	900 km^2	45 villages	84	200	588	700
Foubé	8887	400 km^2	6 villages	137	200	320	540
Gah	1846	400 km^2	22 villages	124	200	540	540
Nawoubkiba	1368	500 km^2	11 villages	7	100	413	430
Nessemtenga	4932	400 km^2	24 villages	452	400	488	1330
Nongon Songa	*	200 km^2	17 villages	25	200	205	650
moyen	3654	467 km^2	18 villages	115	238	548	790

* ne pas des données disponibles

CHAPITRE 5

LES STRUCTURES PAYSANNES

Comment est-ce que le commerce collectif (des intrants) est organisé chez les structures paysannes?

5.1 IDENTIFICATION DES STRUCTURES PAYSANNES

Après l'analyse des dépôts dans le quatrième chapitre, nous pouvons maintenant, dans la cinquième chapitre, analyser les différentes structures paysannes qui pourraient aller s'occuper des dépôts. Aux villages de Sanmatenga, les villageois sont organisés dans des structures différentes ; des coopératives, des groupements villageois féminins, masculins et mixtes, des banques de céréales, des magasins, des noyaux ASP, des Sections d'Epargne et Crédit, des comités villageois de développement.

Les structures qui s'occupent de l'approvisionnement et la distribution des intrants agricoles sont la coopérative de Louda, des magasins et des différents groupements. En plus, nous avons constaté dans Chapitre 4 que les groupements des gestionnaires des dépôts, s'occupent aussi de la vente des intrants aux dépôts. Alors, dans cette recherche, il s'agit des unités économiques; des coopératives, des magasins et des groupements, mais aussi des banques de céréales, comme cette fonction est souvent combinée avec des dépôts.

Les paragraphes suivants sont une analyse de l'organisation des structures paysannes par activité, en faisant la comparaison entre les différentes structures. Puis, nous donnons un aperçu des habiletés et situations nécessaires pour la prise en charge de l'approvisionnement et la distribution des intrants. De cette façon, après, nous pouvons indiquer les structures qui sont les plus capables d'organiser les activités différentes.

5.2 LA GESTION

5.2.1 Les objectifs sociaux et économiques

Dans le passé, il y a eu des problèmes avec le fonctionnement économique des banques de céréales. Les objectifs sociaux étaient trop importants pour une gestion efficace[1]. L'objectif de sécurité alimentaire empêchait souvent les gestionnaires de récupérer des crédits des céréales. Parce qu'aussi les groupements ont des objectifs sociaux, ASP avait peur que les groupements ne puissent pas gérer les dépôts d'une manière efficace et rentable. C'est donc important que les structures qui s'occupent de la distribution des intrants n'estiment pas que leurs objectifs sociaux sont plus importants que leurs activités économiques, pour éviter qu'on aille par exemple distribuer les intrants à crédit et ne plus rembourser.

Les paysans s'unissent dans des groupements, parce qu'ils estiment que c'est mieux de travailler ensemble et pour s'entraider. Les activités principales des groupements sont l'agriculture, l'achat collectif des intrants et des céréales, et la vente des cultures. Puis, il y a des groupements pour la gestion collective des moulins ou des banques de céréales. La plupart (56%) des groupements considéraient leurs objectifs plutôt sociaux. 31% croyait que leurs objectives économiques, comme l'achat collectif, étaient aussi important, par exemple le groupement de maraîchage de Koukoure, les groupements féminins des moulins à Dablo et Louda, et un groupement féminin à Foubé qui font de commerce ensemble. Seulement le groupement rizicole de Gah et le groupement mixte de Dablo, qui vendent des intrants, estiment que leurs objectifs étaient surtout économiques.

Aussi la coopérative, qui vend des intrants, estime que leurs activités principales étaient économiques, mais le comité de la coopérative croyait que la structure sociale était aussi d'importance pour les membres. Les banques de céréales considéraient leur objectif social de sécurité alimentaire le plus important. Pourtant, les magasins et les dépôts n'avaient que des objectifs commerciaux de vente.

---

[1] Ouedraogo Sytvestre, 1996.

5.2.2 Les structures des membres et des gestionnaires

Pour une distribution des intrants efficace, il faut qu'on soit bien structuré, qu'on ne vend pas seulement aux membres et que les responsabilités soient bien précises et claires pour tout le monde. Le nombre des membres des groupements villageois, la coopérative et les banques de céréales de la recherche variaient de 35 à 403 avec une moyenne de 78 membres. Ces structures paysannes étaient toutes gérées par un comité, composé de 7 personnes en moyenne, parmi toujours un(e) président(e) et un(e) trésorier(e). Voyez Figure 5.1. pour la répartition des taches des membres du comité. Le pourcentage indique combien de structures de la recherche avaient quelqu'un(e) avec cette fonction. Chez le groupement féminin de Koukouré, le secrétaire est un homme.

Des personnes qui s'occupent des travaux spécifiques existaient seulement chez les femmes. Pourtant, selon Ouedraogo et Sawadogo (1990) l'existence des personnes qui s'occupent des travaux spécifiques peut contribuer à une gestion efficace de cette activité. Dans notre cas, ça pourrait être 1 à 3 personnes qui s'occupent par exemple non seulement de la vente des intrants, mais aussi de l'approvisionnement, des informations sur le marché, les produits disponibles et les prix des intrants.

5.2.3 La stratégie à long terme

Comme la plupart des paysans n1ont pas des objectifs longs termes définis, la stratégie des structures paysannes n'est toujours que pour avoir des revenus en l'année actuelle. Pourtant, chez le commerce des intrants, les revenus différaient fort par an, mais on ne peut pas laisser tomber complètement la commerce des intrants aux années avec peu de pluies. Alors, il faut avoir un point de vue et une stratégie long terme pour le commerce des intrants.

5.2.4 Les systèmes des réunions et des statuts

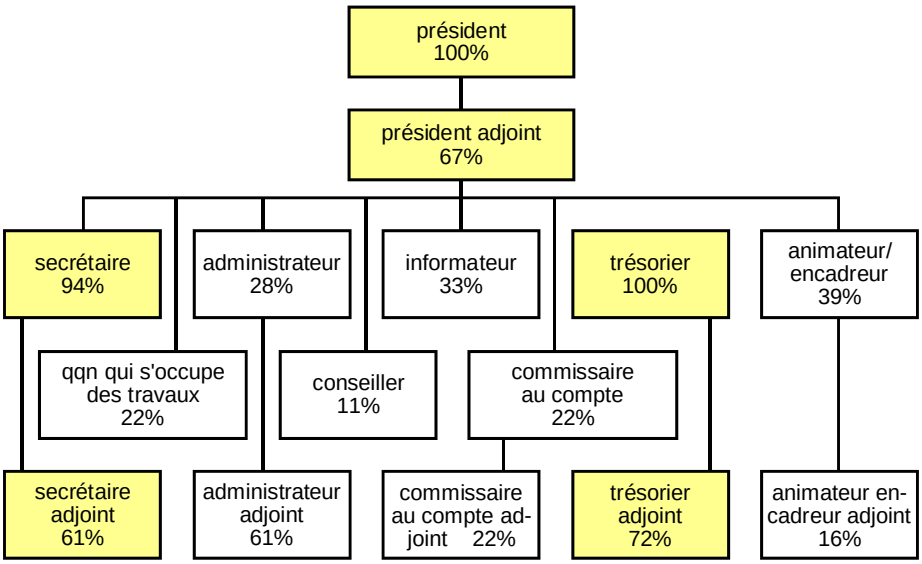
Pour une gestion efficace des structures paysannes, il faut que les objectifs et règlements soient écrits dans des statuts et que les membres aient des réunions de temps en temps. Les structures avaient en moyenne 23 réunions par an (ça variait de 6 à

39). Chez les structures avec beaucoup de membres, les membres des comités avaient des réunions plus souvent et que quelques réunions par an pour tous les membres.

Puis, il a parait plus efficace[1] quand les membres du comité de gestion se renouvellent par des élections après quelques années. Pourtant, aucune des structures de la recherche n'avait un système d'élections et de renouvellement.

Pourtant, des systèmes des statuts, pour bien préciser les objectifs et les règlements internes, on n'a guère vu. La plupart des groupements n'ont pas des statuts du tout. Les autres structures ont plutôt des règlements intérieurs.

Figure 5.1 Le comité de gestion



5.2.5 Style de gestion

D'un point de vue Européenne, la style de gestion n'a pas paraît très démocratique chez les structures différentes. Les comités de gestion existent souvent des per-

[1] Ouedraogo et Sawadogo, 1990.

sonnes les plus considérés, qui ne sont pas toujours les plus capables ou les plus progressistes.

5.2.6 Habiletés et capacités des membres du comité et des gestionnaires

Pour s'informer sur des prix et des produits, pour faire des commandes, pour la comptabilité et pour la gestion, il faut des personnes alphabétisées et avec une expérience commerciale parmi les gestionnaires d'une structure qui s'occupe de la distribution des intrants. Autres habiletés importantes sont la connaissance du français, la scolarisation, le dynamisme et des capacités comptables[1].

Le pourcentage moyen des alphabétisés des comités de gestion ou des gestionnaires était 44%. On a même rencontré des secrétaires qui ne connaissent pas écrire ou lire, mais qui avaient des enfants pour les assister à cette tâche. Chez la coopérative, le comité parait très fort en comptabilité, au contraire aux gestionnaires des dépôts. Puis, 20% parlait le Français, 20% était scolarise et 69% était encadre par PEDI, l'ADRK ou le CRPA.

Naturellement, les magasins, la coopérative et les banques de céréales avaient d'expérience de vente, c'est à dire que ce n'est pas vraiment d'expérience commerciale chez les banques de céréales comme il y a l'objectif du sécurité alimentaire. Puis, 88% des groupements de la recherche avaient d'expérience commerciale de la vente des cultures, ou des intrants, mais ce n'était que bien développé chez 63%. Pour les commerçants des magasins, c'est évident qu'ils ont d'expérience commerciale, mais entre eux, il existe aussi des analphabètes et beaucoup qui ne parlent pas le Français.

Finalement, la dernière capacité, qui est très essentielle, est le dynamisme, ou bien la motivation et l'esprit active. Les structures estimaient 71% des membres du comité dynamiques. Mais il faut dire que les structures différent fort au niveau du dynamisme. Ils ne sont que les structures dynamiques, qui ont un intérêt pour cette recherche, comme ce n'est pas une capacité qu'on peut apprendre. On a considéré la moitié des structures assez dynamique. C'était la coopérative et le groupement féminin de Louda, la banque de céréales et le groupement féminin à Foubé, le

[1] SPORE, octobre 1997.

groupement rizicole, le dépôt et la banque de céréales a Gah, le groupement de maraîchage à Koukoure, le dépôt et la banque de céréales à Nessemtenga, le groupement rizicole de Dablo et quelques commerçants des magasins.

5.3 LES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET DE MARKETING

5.3.1 Les produits

Les produits dont il s'agit, sont ceux qui doivent être disponibles aux villages, sont le NPK, l'UREE, des produits phytosanitaires différentes d'une bonne qualité et les SPAI.

Les magasins aux villages vendent parfois aussi les produits phytosanitaires, mais très peu d'engrais. Cela s'explique par le fait que beaucoup de commerçants ne sont pas intéressés à vendre des engrais et des produits phytosanitaires, comme la vente n'est que temporaire. Alors, ils ont peur d'avoir un stock à la fin de la saison, ce qu'ils ne peuvent que vendre la saison prochaine. Pourtant, la vente des SPAI est pendant toute l'année, et pour ça, il y a plus des magasins qui vendent les SPAI.

La coopérative de Louda vend du NPK, de l'UREE et du Calthio. Puis, il y a des groupements villageois qui vendent des intrants, mais seulement aux membres, comme les groupements rizicoles de Gah et Dablo, qui vendent le NPK et 1tUREE.

Aussi, beaucoup de groupements achètent des intrants pour l'utilisation aux champs collectifs, particulièrement les groupements féminins. 38% des groupements de la recherche avaient acheté des intrants, surtout le NPK et le Calthio pour l'utilisation collective.

5.3.2 L'approvisionnement: l'achat et le transport aux villages

Le plus grand problème de commerce des intrants aux villages est l'approvisionnement, car on a besoin des camions chers pour transporter les engrais aux villages. Ceci c'est aussi la raison pour laquelle les structures disent qu'elles ne peuvent pas s'approvisionner en intrants elles-mêmes, mais qu'elles ont besoin de

PEDI. Probablement, les structures disent ça aussi, parce qu'elles ne veulent pas perdre l'aide de PEDI, car maintenant la situation est très favorable. Les paysans ne prennent pas des risques et les intrants sont délivrés aux villages aux prix bas en commande.

Des autres structures, comme le groupement rizicole de Gah, le groupement féminin du moulin à Dablo et la coopérative à Louda sont approvisionnés par des camions DIMA. Pourtant, les structures payent les frais de transport. Alors, ces structures étaient bien capables d'organiser l'approvisionnement elles-mêmes, bien que le transport soit pris en charge par le DIMA.

Pour l'approvisionnement des autres produits, comme les SPAI et des aliments, les commerçants partent à Kaya pour acheter. Puis, des commerçants avec des camions, comme Kargougou ou Idrissa Simpore viennent livrer aux villages. Par exemple à Nessemtenga et Dablo. Mais les commerçants de Dablo ont des problèmes de mésentente, de telle sorte qu'ils ne veulent pas partager le transport des marchandises de Kaya à Dablo. Il y a aussi des villages, ou il y a des commerçants, qui ont des camions, comme à Foubé.

Le groupement masculin de Koukoure et le groupement rizicole de Dablo s'approvisionnent avec le transport public. Le groupement masculin de Tagalla s'approvisionne avec le vélo et la banque de céréales de Foubé avec la charrette.

73% des structures achètent les intrants à crédit, chez PEDI, les encadreurs CRPA, le DTMA et la coopérative. Les structures remboursent après la récolte, avec les revenus de la vente des intrants ou de récolte.

Voir figure 5.2. pour les lieux d'achat et les fournisseurs des structures paysannes.

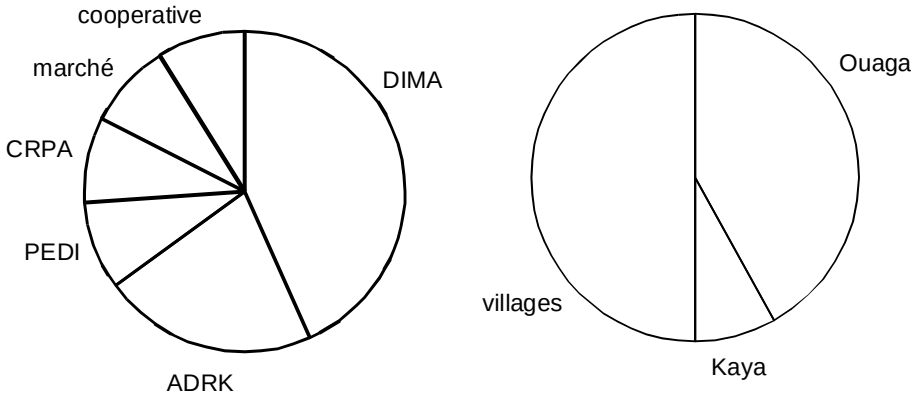
5.3.3 Le stockage

Pour le stockage, il faut des magasins, préférant en dur. En ce moment, il y a des magasins aux villages de recherche de Dablo, Foubé, Gah, Louda, Nawoubkiba et Nessemtenga. Ce sont des dépôts, des banques de céréales, des magasins des groupements villageois et des magasins des SPAI ou d'alimentation.

Les groupements de Gah, Nawoubkiba et Foubé stockent aux dépôts PEDI. 45% des structures stockent à leur propre magasin, et les autres stockent à la maison.

Figure 5.2 L'achat des intrants des structures autres que les dépôts PEDI

fournisseurs des structures paysannes **lieu d'achat des structures paysannes**



En 1998, 12 villages vont construire des magasins avec le Fonds Villageois PEDI, pour le stockage et la vente des SPAI ou des céréales. Mais ces magasins ont peut-être aussi des possibilités pour stocker et vendre des intrants. Il s'agit des villages d'Ankouna, Bendogo, Bouidi, Boulga, Fatin, Goenega, Goudrin, Soanga, Tankienga, Yalgo, Zikieme et Zinibeogo.

5.3.4 La vente

50% des structures vendent à crédit, mais seulement aux membres. Chez 30% des structures, on ne vend pas aux non-membres. Quelques groupements ne sont pas prêts non plus à vendre aux non-membres, à cause des rivalités entre des quartiers par exemple. Mais la plupart des structures étaient prêtes à vendre des intrants à tout le monde.

5.3.5 La fixation des prix

La fixation des prix des intrants chez les structures est faite par le comité de gestion. Chez 60% c'est basé sur les prix au marché (moins cher pour les membres), 30% basent leurs prix aux frais d'achat et de transport et 10% aux prix des autres groupements. Les prix ne sont pas beaucoup plus élevés que les prix PEDI, mais la vente des intrants n'est pas très rentable non plus pour les structures. Comme les paysans n'économisent pas au long terme, la fixation des prix n'inclut que des frais prévus. Bien que la plupart des paysans aient mentionné que la structure avait des frais de stockage ou d'entretien.

5.3.6 La promotion des intrants

Quand des structures paysannes prennent en charge la distribution des intrants pour un rayon des villages, il faut faire de la publicité, afin que les paysan(ne)s des autres villages viennent aussi acheter. Car la connaissance des lieux de vente de bouche à bouche ne parait pas très efficace en ce moment. Il y a beaucoup de paysans qui ne savent pas ou ils peuvent acheter des intrants. Mais jusque-là, les structures ne font pas de publicité aux autres villages, pour que les paysans sachent ce qu'ils peuvent acheter chez elles.

5.4 LES STRUCTURES DE FINANCEMENT

Les structures ont toutes un(e) trésorier(e), qui s'occupe des finances. Même chez la coopérative, le trésorier ou les autres membres du comité de gestion ne reçoivent pas un salaire. Pour l'administration, les structures ont presque tous des cahiers des dépenses, de stock, de recettes et de vente. En cas des problèmes, chez la moitié des structures, les membres peuvent emprunter d'argent des fonds. Pour avoir accès aux fonds, le comité a des réunions et consulte des membres. Pour Fachat des intrants PEDI et 1'ADRK accordent des crédits long terme. Il s'agit de ILT, ce que vaut 25.500-500.000 FCFA à rembourser en 10 ans. On n'a pas rencontré des (structures) paysan(ne)s, qui ont utilisé cette possibilité. Bien que 56% des structures prennent des crédits à 1'ADRK ou au PEDI, par exemple le crédit petit commerce.

5.5 CONCLUSION SUR LES STRUCTURES PAYSANNES

Après l'analyse des structures paysannes, nous pouvons résumer les capacités nécessaires pour la prise en charge de l'approvisionnement et la distribution des intrants. Ainsi que nous pouvons indiquer les structures paysannes qui sont capables de prendre en charge ces activités. Les caractéristiques nécessaires sont les suivantes:

1. expérience commerciale;
2. expérience d'achat des intrants, connaissance des fournisseurs;
3. magasin (en dur) pour stocker les intrants;
4. connaissance des produits intrants pour la garantie de qualité des intrants;
5. expérience financière et capacités comptables;
6. habiletés alphabétisées et du français pour l'administration et des négociations avec les fournisseurs;
7. autres activités rentables pour diffuser les risques et les revenus;
8. dynamisme, esprit commercial;
9. disponibilité des moyens de transport pour l'approvisionnement des intrants aux villages;
10. possibilités d'avoir et de rembourser du crédit pour acheter des stocks ou pour des investissements;
11. éloignement des autres points de vente, pour éviter la concurrence;
12. gestion efficace; réunions, statuts;
13. il faut des personnes (pas plus que trois) qui s'occupent spécialement du commerce des intrants dans le comité;
14. objectifs sociaux ne peuvent pas être plus important que les objectifs; économiques pour éviter des problèmes de distribution des intrants à crédit;
15. objectifs sociaux au niveau de garantir la disponibilité des intrants pour les paysans doivent être présents;
16. le structures doit être prête à vendre aux autres paysans que les membres pour garantir la disponibilité aux villages.

Généralement, les banques de céréales ne répondent pas à cette description. Leurs objectifs sont trop sociaux et elles n'ont pas des autres activités rentables. Alors, il ne faut pas mélanger les activités des banques de céréales avec les activités des dépôts.

Les coopératives sont mieux organisées et nous avons vu qu'elles ont bien réussi au commerce des intrants.

Les magasins répondent à beaucoup d'exigences, et les commerçants peuvent être bien capables de s'occuper du commerce des intrants. Mais ils n'ont pas des objectifs sociaux au niveau de garantir la disponibilité des intrants pour les paysans. Alors, il n'est pas intéressant pour le PEDI d'investir à l'amélioration du commerce des intrants aux magasins, comme les commerçants des magasins peuvent laisser tomber la vente des intrants, et utiliser les investissements de PEDI pour des autres produits.

Par rapport aux groupements villageois, ils différent trop pour en tirer des conclusions générales, ainsi que nous pouvons les apprécier individuellement au moyen de la liste au-dessus. Pourtant, les groupements des gestionnaires s'occupent déjà des dépôts, et la plupart des groupements qui ont d'expérience en commerce, peuvent bien répondre aux exigences.

En fin de compte, bien qu'il y ait assez des structures paysannes qui peuvent être capables de gérer les dépôts, il faut bien les sélectionner. Pourtant, quand le PEDI a trouvé des structures paysannes capables pour les dépôts, il faut encore qu'elles fassent du commerce en intrants rentables. Puisque le commerce en intrants au niveau des dépôts était subventionné par le PEDI jusque-là, nous n'avons pas encore une bonne impression de la rentabilité des intrants aux villages. Dans le chapitre suivant, nous allons analyser la rentabilité du commerce des intrants aux différents villages aux prix réalisables.

CHAPITRE 6

LA RENTABILITÉ DU COMMERCE DES INTRANTS

Est-ce que le commerce des intrants est rentable aux villages?

6.1 INTRODUCTION

Dans ce chapitre, nous essayerons de déterminer la rentabilité du commerce des intrants par les structures paysannes aux villages. Pourtant, la rentabilité est un terme relatif chez les paysans. Par exemple, un paysan achète un mouton à 13.000 FCFA, il le nourrit pendant quelques mois, et après, il le vend à 12.000 FCFA pour avoir des liquidités pour acheter des céréales, ce qu'il en a besoin. Dans ce cas là, cette transaction n'a pas subi une perte pour le paysan, comme il a ce qu'il en a besoin: des céréales. Ce point de vue courte terme est un bon exemple de la rationalité économique africaine ce qu'en parle Leonard[1].

Dans le cas du commerce des intrants, la rentabilité n'est pas toujours important en termes des revenus intéressants, mais il faut au moins regagner les frais directs. Puis, le commerce des intrants est temporel et très capricieux. On suppose alors que les structures paysannes ne dépendent pas que de la vente des intrants, mais qu'elles font aussi des autres commerces, pour diffuser des risques et des revenus.

Pour avoir une indication de la rentabilité, en paragraphe 6.2, nous analysons d'abord les frais impliqués. Apres, en paragraphe 6.3, nous analysons les revenus possibles et nécessaires, de telle manière que nous pouvons déterminer la rentabilité du commerce des intrants pour aux villages en paragraphe 6.4.

---

[1] Blunt & Jones, 1992, p. 12.

6.2 LES FRAIS

6.2.1 Les prix d'achat des intrants

A l'achat des intrants, il y a des différences selon qu'on achète en gros ou en détail, à Kaya ou à Ouaga. Pour les structures paysannes ce n'est souvent pas possible d'aller à Ouaga pour acheter, mais il faut acheter en gros, pour une maîtrise des prix. Il faut dire que les prix sont vraisemblables à augmenter l'année prochaine.

Les groupements qui achètent des intrants, dépensent un moyen de 750.000 FCFA/an pour intrants. La coopérative dépensait 21 millions FCFA par an aux intrants.

Tableau 6.1 Les prix moyens d'achat en gros des intrants en 1997 en FCFA[1]

	Kaya	Ouaga
NPK / 50 kg	11.600	11.450
UREE /50 kg	11.385	10.675
Calthio / 400 x 25 g	165	145
Apron plus / x l0 g	525	485
Cypercal / x 84 cc	550	400
Actellic / x 50 g	220	210
K-Othrine / 200 x 50 g	235	210

6.2.2 L'achat des autres produits

A coté des intrants, les structures achètent des céréales, des semences, de matériel de bureau et des autres marchandises. Pourtant, ces achats sont des investissements, sauf les matériaux de bureau, qui emmènent des frais d'administration.

[1] Achat chez PEDI non pas inclus

6.2.3 Frais de transport

Les frais de transport constituent le problème le plus important dans la maîtrise des prix, car ces frais peuvent être très élevés et augmenter les prix. Les frais de transport sont à peu près 50 FCFA/tonne/km sur les routes goudronnées et 100 FCFA/tonne/km dans la brousse.

On distingue 4 catégories de villages, auxquels il y a des frais différents de transport. La première catégorie sont des villages dans le sud de Sanmatenga, à coté de la route goudronnée de Ouaga, comme Louda, auxquels les frais de transport sont comptés de Ouaga. La deuxième catégorie sont les villages dans un rayon de 20 km de Kaya, comme Nessemtenga et Tagalla. La troisième catégorie sont les villages éloignes de Kaya, comme Zikieme, Koukoure et Gah. La demière catégorie sont les villages au nord de Barsalogho, comme Nawoubkiba, Dablo, Goenega et Foubé. Le dernier village a même des frais de transport encore plus élevés que la dernière catégorie, comme c'est vraiment enclave. C'est à dire que chez tous les catégories les frais de transport peuvent être plus élevés en cas d'enclavement du village.

Tableau 6.2 Frais de transport aux villages en FCFA/tonne (= 20 sacs des engrais)

	de Kaya	de Ouaga
1. villages dans le sud de Sanmatenga		5000
2. villages proches	2000	7000
3. villages éloignés	6000	11000
4. villages au nord de Barsalogho	8000	13000

Les frais de transport pour les cartons des produits phytosanitaires sont estimés à 150 à 250 FCFA/carton/voyage.

6.2.4 Frais de stockage et de location

Les structures paysannes ne comptabilisent pas toujours des frais de stockage. Pour ça, ces frais sont difficiles à estimer, mais aussi de peu importance. Pourtant, pour les structures paysannes qui ont des frais de stockage ou bien de location d'un magasin, c'était 25 FCFA/sac de 50 kg. C'est ce montant qu'on utilisera dans cette

recherche, bien que ça doive être un maximum. Pour les produits phytosanitaires, il n'y a pas des frais de stockage, comme un carton de 200 à 400 sachets ne prend pas autant de place.

6.2.5 Frais d'entretien et des pertes

Bien que la plupart des structures disent qu'ils n'ont pas des pertes, et pour ça pas de système d'épargne, il y en a, comme le groupement masculin de Nawoubkiba, qui ont des problèmes avec des membres qui ne remboursent pas des crédits.

Pourtant, les frais d'entretien des maisons à stocker et des moyens de transport, les structures admettent qu'il faut les inclure dans les prix des intrants. Les structures paysannes estiment leurs frais d'entretien a 60.000 FCFA par an. Mais comme la vente des intrants est temporelle, il faut qu'on vende encore des autres produits, alors on présume l'hypothèse que 50% des frais d'entretien doivent être inclus dans les prix de vente des engrais, 25% dans les prix des produits phytosanitaires et 25% dans les prix des autres produits, comme les SPAI et des produits d'alimentation. Comme il y existe moins de concurrence des prix dans la vente des engrais, par rapport à celle des autres produits, il faut plus maîtriser les prix des produits autres que les engrais. A cause du manque de disponibilité des engrais aux villages, on peut plus augmenter ces prix, mais jusqu'au bout du montant que les paysans peuvent dépenser avec leurs moyens financiers. Pourtant, il est aussi important que les paysans puissent acheter autant des engrais que besoin.

6.2.6 Frais de travail

PEDI paye les gestionnaires des dépôts un salaire de 12.000 FCFA et 2% de ristourne sur la vente des intrants. Pourtant, parmi les paysans, les frais de travail n'existent guère. Seulement la coopérative paye des salaires aux magasiniers et mécaniciens et 2 groupements féminins aux femmes qui s'occupent d'un moulin. La, il s'agissait d'environ 60.000 FCFA par an. Normalement, les groupements s'unir pour gagner des revenus collectifs et les commerçants ont des petits frères qui travaillent pour eux. On gagne seulement des marges bénéficiaires, alors, il faut une marge bénéficiaire intéressante, pour que tout le monde qui travaille puisse

profiter. On présume que les personnes qui s'occupent de la vente des intrants reçoivent une marge de la vente. De cette façon, on peut aussi les encourager d'augmenter la vente. Surtout chez les structures avec des membres, 60% des revenus est par exemple pour les personnes qui s'occupent des intrants et 40% pour la caisse de la structure.

6.2.7 Frais financiers

Dans le cas ou on prend un crédit pour acheter un stock ou bien pour construire une maison ou acheter un moyen de transport, les structures auraient des frais d'intérêt. Mais on présume que ces frais doivent être un investissement, dans ce cas, alors ils ne seraient pas tous inclus dans les calculs des prix. Sauf les frais d'achat à crédit, comme on présume que les structures paysannes ne peuvent pas financier tout le stock des intrants au début de la saison. Les frais d'intérêt pour l'achat à crédit varient de 3% chez la coopérative à 12% chez PEDI et l'ADRK. Chez les fournisseurs comme Sopagri et le DIMA, les frais d'intérêt ne sont pas fixes; il faut discuter.

Finalement, on peut dire que les frais se comportent comme les formules suivantes:

frais(X) =AX+TX+SX+]IX+0,5E = *1,1AX+TX+25X+30.000*

frais(Y) =AY+TY+IY+0,25E = *1,1AY+TY+ 15.000*

A = prix d'achat	voyez tableau 4.4. (prix d'achat)
T = frais de transport	= 50 ou 100/tonne/km ou 150 à 250/carton
S = frais de stockage et de location	= 25
E = frais d'entretien et des pertes	= 60.000/an
T = frais d'intérêt	= 0,1A

X = nombre de sacs d'engrais de 50 kg vendus
Y = nombre de sachets phytosanitaires vendus
Z = autres produits vendus

6.3 LES REVENUS

6.3.1 Cotisation

Chez 45% des structures les membres paient de cotisation, ce que variait de 50 à 750 FCFA par an. Mais souvent, les membres ne paient qu'en cas d'urgence, ou au début. La cotisation était qu'un revenu continu chez 23% des structures. Pourtant, comme ces revenus sont très peu, on ne les inclut pas dans la comptabilité.

Peut être, les structures peuvent augmenter les cotisations pour les membres. De cette façon, elles peuvent atteindre plus d' activités, comme l'approvisionnement et la distribution des intrants, pour garantir l'accessibilité aux intrants pour les membres.

6.3.2 La vente des produits autres gue les intrants

A coté des intrants, il faut que les structures vendent des autres produits, comme la vente des intrants n'est que temporelle. Jusque là, les structures vendent des céréales, des autres cultures, des produits d'alimentation et on fait du petit commerce. Les produits qu'on peut vendre en détail, comme les cigarettes ou les piles, ont des grandes marges par rapport aux produits comme les boites du lait concentré.

6.3.3 La vente des intrants

Comme les prix sont déjà élevés à cause des frais de transport, d'intérêt, d'entretien et de stockage, on ne peut pas faire des grandes marges bénéficiaires. Parce que dans ce cas la, la demande diminuerait. Pour chaque village alors, il faut trouver une bonne marge, chez laquelle la vente sera encore intéressante. Ca implique que les marges dans les villages éloignés seraient moins intéressantes. Cest aussi une raison pour laquelle le marché des intrants aux villages n'est pas bien développé. Pourtant le marche des produits phytosanitaires est mieux développé, comme ça se vend en détail et les frais de transport sont moins élevés.

Comme les commerçants ne comptent guère des pourcentages, mais des montants fixes pour les marges bénéficiaires, dans cette recherche on fera des calculs aussi avec des montants fixes. Si la vente se passe bien, on peut augmenter le montant, sinon, il faut baisser les prix jusqu'au montant des frais. On présume qu'un revenu intéressant est plus que 55.000 FCFA/an, comme ça, c'est le revenu moyen des hommes aux villages. Mais comme le commerce des intrants n'est pas plus que 9 mois par an, on n'y compte que 3/4 des montants. Puis, les autres présomptions sont indiquées dans les formules suivantes.

Xmoyen = 0,5N + 0,5U= 160[1]
Ymoyen = 2/3C + l/3K= 548[2]

Rx/X =27.500/160 =172
Ry/Y = 13.750/548 = 25

Q = quantité vendue = X + Y + Z
P = prix de vente

R = revenu par an en FCFA
R=Rx+Ry+Rz >55.000
Rx = 0,5R > 27.500
Ry = 0,25R > 13.750
Rz = 0,25R > 13.750

C = nombre de sachets de Calthio vendus
K = nombre de sachets K-Othrine vendus
N = sacs de NPK vendus
U = sacs d'UREE vendus

Dans les graphiques suivantes, les revenus de la vente des engrais sont indiqués, étant donnés des prix différents. On part des deux situations extrêmes. Figure 6.1 indique la situation la plus rentable; Fachat à crédit chez le DIMA et la vente à Gah. Figure 6.2 indique la situation la moins rentable; lachat à crédit PEDI chez Agrisah pour vendre à Foubé. La différence éclaircisse que pour les villages plus

---

[1] Moyen de vente des dépôts PEDI et des succursales ADRK en 1997.

[2] Moyen de vente des dépôts PEDI en 1997.

Figure 6.1 Revenus des engrais à Gah

achat à crédit chez DIMA; 50% NPK 50% UREE
revenu = 0,5(Pn + Pu)X - 1,1(0,5 *10600 + 0,5 * 10100)X - 500X - 25X - 30000)

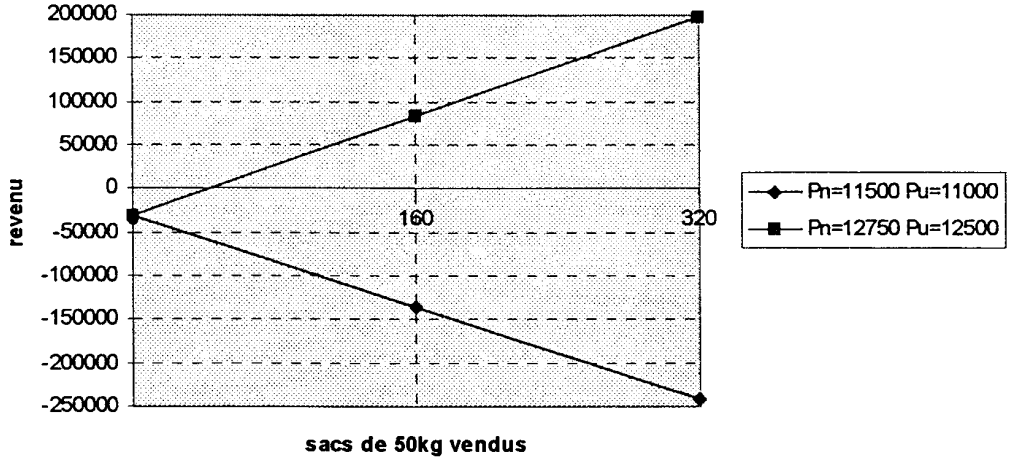
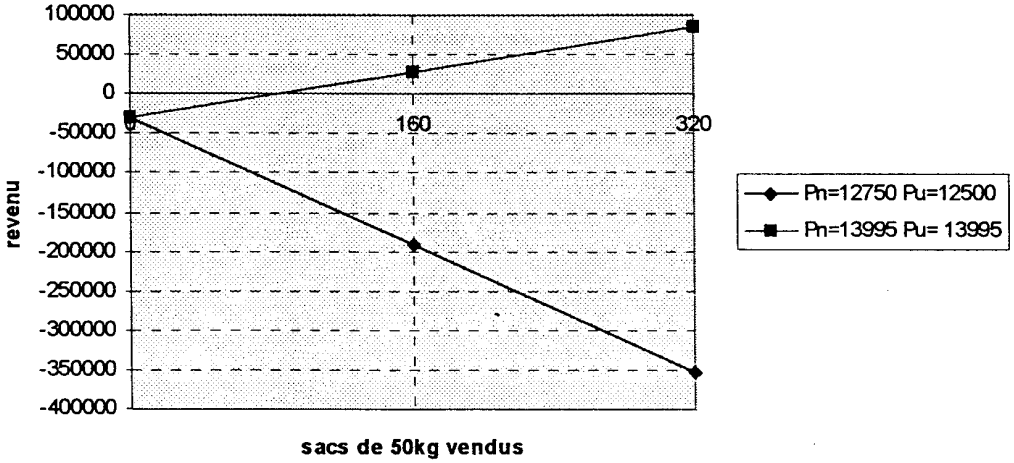


Figure 6.2 Revenus des engrais à Foubé

achat à crédit PEDI chez Agrisah; 50% NPK 50% UREE
revenu = 0,5(Pn + Pu)X - (1,12 * 1 1750 + 450 + 25)X - 30000



éloignés, ou bien les prix seront plus hauts ou les revenus seront plus bas. Dailleurs, l'achat chez Agrisah coûte cher, surtout à crédit PEDI. La rentabilité dépend alors du lieu de vente, mais aussi des prix d'achat et du transport. Dans une situation optimale, on aura du acheter à crédit chez les fournisseurs à Ouaga ou 1'ADRK ou à comptant chez Agrisah. Figure 6.3 et 6.4 indiquent les mêmes situations pour les produits phytosanitaires.

Dans la situation de la figure 6.3. le *break even point* est déjà atteint chez 40 sacs de 50 kg vendus à 12750/12500 FCFA, ainsi qu'on peut diminuer le prix. Pourtant, dans la situation de figure 6.2, la vente n'est pas rentable à ces prix. Même aux prix plus élevés, la vente minimum sera à peu près 80 sacs de 50 kg.

Dans la situation de Figure 6.3, la vente aux prix PEDI commence à être rentable après 700 sachets vendus. Chez des prix de 210 respectivement 290 FCFA, on gagne un revenu intéressant à la vente moyenne. Pourtant, ces prix ne sont pas possibles dans la situation de Figure 6.4. Là, un revenu intéressant est atteint à la vente moyenne aux prix de 15 à 20% plus élevés.

6.4 CONCLUSION SUR LA RENTABILITÉ

6.4.1 Prix (P)

Etant donné les frais et les revenus, nous pouvons conciure que les prix s'augmenteraient si PEDI n'intervenait plus. Les prix PEDI peuvent couvrir les frais prévus dans les villages proches. Mais ces prix sont trop bas si les structures paysannes veulent gagner un revenu intéressant qui inclut aussi les frais d'entretien. En tout cas, les prix actuels ne peuvent pas couvrir les frais impliqués de la vente aux villages enclavés dans le nord.

Les prix des intrants sont vraisemblables à se développer aux prix au-dessous, si on laisse la vente des intrants au marché privé. Les prix les plus bas sont les prix PEDI, possibles chez l'achat à comptant à Ouaga chez le DIMA ou Saphyto, et la vente aux villages proches, mais sans marge bénéficiaire. Les prix les plus hauts sont basés sur l'achat à crédit à Kaya chez Agrisah, et la vente dans le nord (par exemple à Foubé) à une marge intéressante.

Figure 6.3 Revenus des produits phytosanitaires à Gah

revenu = (2/3Pc + l/3Pk)Y - 2/3(1,1*140 + 0,6)Y - 1/3(1,1*200 + 1,3)Y - 15000

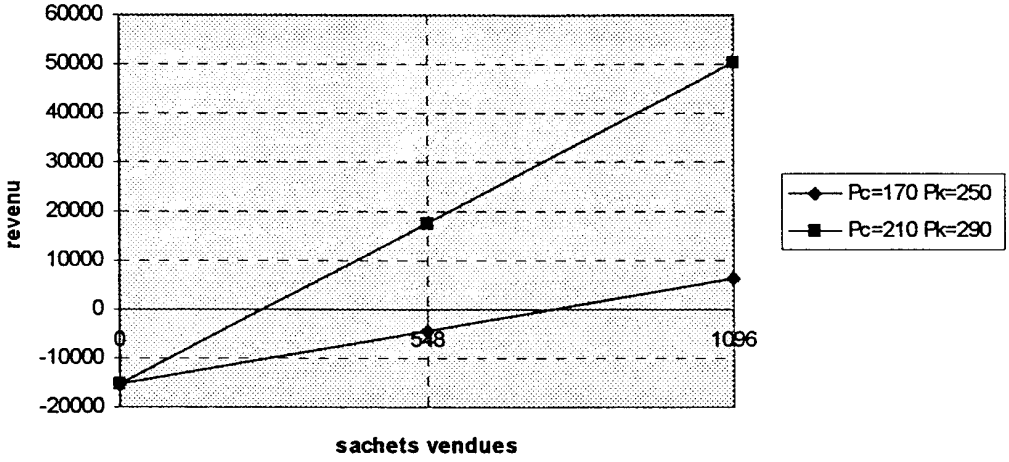
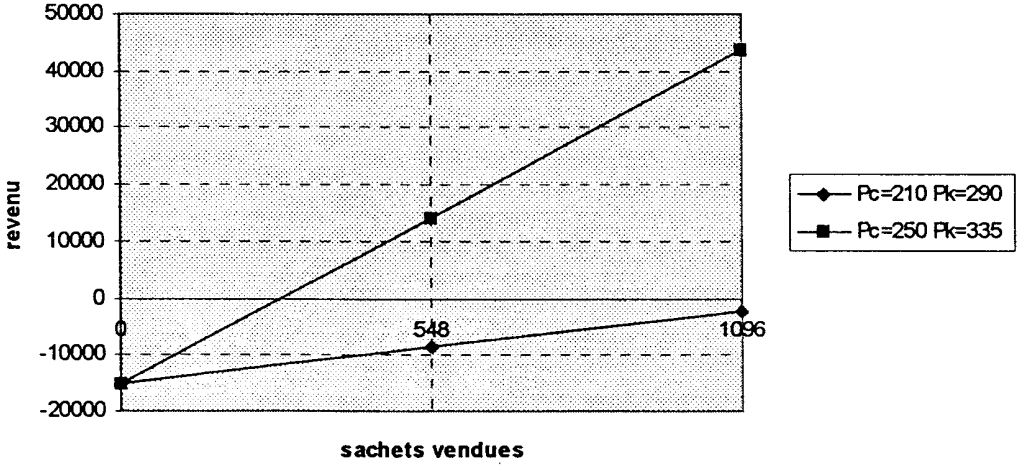


Figure 6.4 Revenus des produits phytosanitaires à Foubé

revenu = (2/3Pc + 1/3Pk)Y - 2/3(1,1 * 175 + 0,6)Y - 1/3(1,1 * 250 + 1,3)Y - 15000



11.500 < Pn < 13.995	μ = 12.750
11.000 < Pu < 13.995	μ = 12.400
170 < Pc <250	μ = 210
250 < Pk < 335	μ = 290

6.4.2 Clientèle minimum (Q)

La clientèle minimum dépend des prix et des rayons de vente. Dans ce chapitre, nous avons présumé que la vente sera le moyen de la vente en 1997. Pourtant, Si on baisse les prix, la clientèle minimum pour un revenu intéressant, seront probablement plus que 160 sacs des engrais de 50 kg et 548 sachets phytosanitaires. Cela vaut plus que 200 paysans. Mais la demande baisse aussi quand on augmente les prix. Pour ça, il sera difficile d'atteindre la clientèle minimum aux villages dans le Nord, oil les prix seront plus hauts à cause des frais de transport. Pourtant, la demande ne sera pas trop sensitive pour des changements des prix, comme les concurrents sont éloignés. Puis, s'il y aurait plus de points de vente, les rayons de vente diminuent, ce que peut diminuer la clientèle. Comme la vente n'est pas très élevée dans la situation actuelle, et les prix ne peuvent pas trop augmenter, il n'est pas à recommander d'ouvrir des nouveaux points de vente avant que le marché des intrants se sache développer.

Comme nous pouvons déduire des graphiques de la figure 6.5, ce sont surtout les frais de transport qui empêchent une vente rentable des *engrais* à des prix raisonnables dans le Nord de Sanmatenga. Pourtant, pour les *produits phytosanitaires*, les frais de transport sont moins élevés, ce qu'explique partiellement pourquoi le commerce des *produits phytosanitaires* est déjà mieux réglé par le marché privé que le commerce des *engrais*.

En concluant, nous pouvons constater que du commerce rentable des intrants aux prix payables pour les paysans est théoriquement possible aux villages au Sud du Sanmatenga. Bien que les marges bénéficiaires ne soient pas très intéressantes.

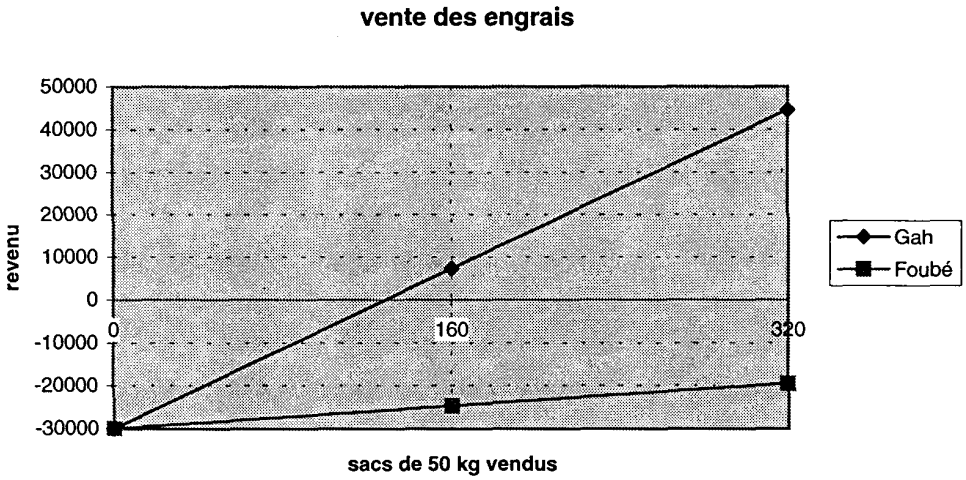
Pour les villages dans le nord, le commerce des *produits phytosanitaires* peut être rentable. Mais la vente des engrais y est juste possible d'un objectif de garantir la disponibilité. D'ailleurs, d'un objectif commercial, la vente n'y est que possible aux prix élevés. Et dans ce cas là, il faut non seulement essayer si les paysans se-

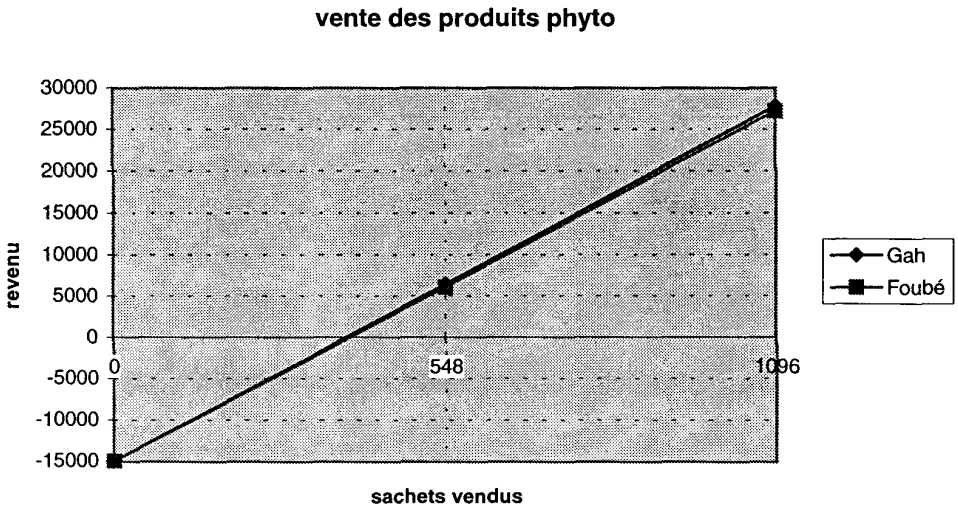
Figure 6.5 Comparaison de rentabilité de vente des intrants

achat

engrais:
Gah: Rx= 0,5(12600 + 12100)X - (1,12 * 10350 + 25 + 500)X - 30.000
Foubé: Rx = 0,5(12600 + 12100)X - (1,12 * 10350 + 25 + 700)X - 30.000

produits
Gah: Ry = (2/3 * 200 + l/3 * 280)Y - 1,12(2/3(145 + 0,6) + l/3(2l0 + 1,3))Y - 15000
Foubé: Ry (2/3 * 200 + 1/3 * 280)Y - 1,12(2/3(145 + 1,0) + l/3(210 + 2,0))Y - 15000





ront prêts à payer ces prix élevés, mais aussi l'objectif des prix raisonnables ne sera pas atteint.

Finalement, par rapport aux *engrais*, il est possible d'augmenter le prix par kg, quand les engrais sont vendus en petits emballages, afin d'atteindre des marges plus hautes. La vente en détail est plus rentable. Quand on vend en petits emballages, on peut plus facilement augmenter le prix par kilo, parce que ça sera de moindre conséquence pour les paysans. Pourtant, dans les villages autour des succursales ADRK ou de Kaya, la vente ne sera guère rentable, parce que les structures paysannes n'ont pas de possibilités de vendre les engrais aux prix aussi bas.

CHAPITRE 7

STRATÉGIE

7.1 INTRODUCTION

Aux chapitres précédents, on a analysé le marché des intrants, les dépôts, les structures paysannes et la rentabilité du commerce des intrants. A l'aide de cette analyse, on peut maintenant arriver à la stratégie de transition.

Jusque-là, le PEDI intervient au marché des intrants, au moyen de l'approvisionnement des dépôts, de sensibilisation et des recherches. Néanmoins, maintenant le PEDI veut se désengager du marché des intrants. Pour déterminer bien que le PEDI puisse se désengager en court- ou en long-terme, on examinera d'abord si les objectifs d'intervention sont atteints. On fera cette examination des objectifs au moyen du modèle des politiques des intrants d'Ellis[1]. Selon Ellis, il existe quatre dimensions des politiques des intrants; des prix, du système d'approvisionnement, d'information et du crédit. Dans cette recherche, on a appliqué tous les quatre dimensions, bien qu'on a mis l'accent sur l'approvisionnement.

Buis cite des objectifs des interventions au marché des intrants suivants;

1. Accélérer l'adoption des (nouveaux) technologies par les paysans, quand:
   - les paysans déprissent les bénéfices des intrants et
   - le marché est incapable de garantir la compétition, la qualité, la minutie des informations et la disponibilité géographique.
2. Surmonter le comportement risques-répugnant des paysans.
3. Eviter des erreurs en usage des intrants par les paysans, aussi parce que ces erreurs incitent l'aversion des risques.
4. Eviter l'adoption des intrants mauvais ou dangereux aux prix bas au marché mal régulé des commerçants privés.

---

[1] ELLIS Frank, 1996, pp.l 27-l29.

5. Fournir un système d'approvisionnement, comme le marché privé n'est pas bien développé et incompetitive.
6. Combiner l'approvisionnement en intrants au ravitailler des crédits, afin de soulager la limitation des fonds de roulement à l'adoption des nouveaux intrants.
7. *Puis, Ellis cite des objectifs au niveau gouvernemental, comme l'amélioration de l'industrie en intrants domestiques, qui ne sont pas d'importance pour le domaine de cette recherche.*

Ces objectifs peuvent être atteints au moyen des 3 instruments de politique des intrants;

1. à intervenir à l'approvisionnement en intrants;
2. à influencer les prix des intrants;
3. à fournir des informations sur des intrants.

Dans les chapitres précédents, on a vu que les objectifs *1, 2, 3* et *4*, au niveau de sensibilisation, ne sont pas déjà atteint. Comme on a vu que les paysans n'utilisent pas beaucoup des produits autres que le Calthio, ils sont encore risque-répugnant, ils ne savent pas bien utiliser tous les produits et ils achètent encore des intrants d'une mauvaise qualité aux prix bas. Alors, il est important que, bien que les structures paysannes auraient s'occuper du commerce des intrants, le PEDI garde sa fonction supportant, au moyen de fournir des informations sur des intrants.

Néanmoins, les objectifs *5* et *6* sont atteint par le PEDI, par des instruments 1 et 2. PEDI a installé des dépôts villageois et licence des crédits. Alors, dans ces domaines, PEDI est arrivé à la phase de transition des activités d'approvisionnement aux paysans.

Avant de développer une stratégie de transition, on élabora d'abord les problèmes et les possibilités impliqués dans les paragraphes 7.2.1 et 7.2.2.

7.2 LES ISSUES STRATÉGIQUES

Dans les 2 paragraphes suivants, on résumera les problèmes et les possibilités impliqués, qu' il faut rendre compte en développant une stratégie de transition en paragraphe 7.3.

7.2.1 Les problèmes impliqués de l'approvisionnement et la distribution des intrants agricoles

7.2.1.1 L'approvisionnement

L'enclavement des villages provoque des problèmes de l'approvisionnement en intrants. Les paysans ne disposent pas des grands moyens de transport pour chercher des intrants et non plus des moyens financiers pour acheter un stock. Pourtant, il faut tout approvisionner avant les pluies, comme les routes deviennent moins accessibles pendant l'hivernage, mais aussi parce que les paysans veulent acheter des intrants des qu'il pleut. Les gestionnaires se plaignent que l'approvisionnement des dépôts est tardif.

Puis, la plupart des villageois ont un manque de connaissance du marché des intrants. Ils ne connaissent pas les prix ou des fournisseurs des intrants.

7.2.1.2 La vente

Le PEDI a interdit les dépôts de vendre des intrants en petits emballages, bien qu'il existe une grande demande. Ca diminue la vente. Mais aussi comme les dépôts ne sont pas toujours ouverts les jours du marché, beaucoup de clients potentiels vont au marché. D'ailleurs, la plupart des paysans ne comprennent pas les heures d'ouverture. Comme ni les paysans, ni les gestionnaires des dépôts ont suffisamment de connaissance de l'utilisation des produits autres que NPK et Calthio, les autres produits ne sont guère vendus. Il existe un danger que les structures ne vendront qu'aux membres, et ne pas aux paysans des autres villages. C'est la situation actuelle chez les groupements qui vendent des intrants, parce qu'ils n'ont que d'intérêt à la disponibilité des intrants aux membres.

7.2.1.3 La concurrence

Comme beaucoup de commerçants privés vendent des contrebandes, leurs prix sont plus bas. Aussi les succursales ADRK, qui vendent aux prix subventionnés, peuvent décourager le commerce des intrants.

7.2.1.4 La gestion

II parait que les salaires fixes, que les gestionnaires des dépôts reçoivent de PEDI ne les incitent pas à augmenter la vente. D'ailleurs, seulement les gestionnaires reçoivent des salaires, bien que leurs groupements les assistent à la vente aux dépôts. Les fiches de suivi de vente pour que PEDI puisse contrôler, ne sont pas bien remplis.

Un problème qui peut se présenter quand les structures paysannes vont s'occuper des dépôts est que la vente à crédit serait difficile à refuser aux membres du groupement ou de la famille. Pour ça, ça sera important que les objectifs sociaux ne soient pas plus importants que les objectifs commerciaux. A part de ça, il y a des autres raisons pourquoi les paysans craignent le commerce des engrais; la vente temporelle et fluctuante, ce qui peut provoquer qu'on ne peut pas vendre son stock dans une année.

7.2.1.5 La rentabilité

Seulement la vente des intrants n'est pas rentable. Comme la vente des intrants est temporelle et dépendante des pluies, il faut avoir des autres activités rentables, quelques peuvent contribuer à la diffusion des risques et les revenus du commerce des intrants. Mais aussi dans ce cas là, il sera impossible de rembourser des crédits pour l'achat des intrants après une mauvaise saison, parce qu'on n'aura pas assez vendu.

Surtout dans le Nord du Sanmatenga, le commerce des intrants rentables sera très difficile aux prix payables pour les paysans. Mais aussi dans le sud du Sanmatenga, il faut augmenter les prix pour inclure les frais élevés du transport et d'intérêt.

7.2.2 Les possibilités pour l'approvisionnement et la distribution des intrants agricoles par les structures paysannes

7.2.2.1 L'approvisionnement

Bien que le meilleur moyen pour se distinguer des concurrents soit un grand moyen de transport, on peut aussi négocier avec les fournisseurs sur des livraisons aux villages. DIMA, Sopagri et Saphyto livrent des intrants aux villages. Puis, les commerçants de Kaya, comme Kargougou et Idrissa règlent aussi du transport aux villages avec leurs camions. Pour diminuer les frais de transport, on peut combiner le transport des întrants aux villages avec par exemple le transport des cultures en ville.

Les structures peuvent acheter des stocks à crédit chez des différents fournisseurs ou bien avec du crédit PEDI. On peut même négocier avec des fournisseurs sur les possibilités de commencer des agences de vente pour les fournisseurs dans la province, ainsi que les fournisseurs peuvent augmenter leur vente. Dans ce cas là, les fournisseurs ont pris à leur charge la tache actuelle de PEDI, c'est à dire l'achat et le transport, et les structures paysannes reçoivent un pourcentage de la vente. On peut négocier cette possibilité chez le Sopagri.

Comme les intrants ne sont pas périssables, on peut bien acheter des stocks plus grands que la vente prévue en avril, aussi comme l'approvisionnement pendant la saison sera plus difficile.

7.2.2.2 La vente

50% des paysans achètent déjà chez des dépôts ou des autres structures paysannes, ce que les paysans estiment d'une meilleure qualité qu'au marché. Pourtant, il existe une grande demande des intrants en petits emballages, ce qu'on ne peut qu'acheter au marché. Alors, les dépôts peuvent bien augmenter la vente Si on vend en détail. Puis, les dépôts peuvent vendre des intrants aux commerçants des autres villages pour améliorer la disponibilité aux villages.

Si par exemple le groupement du gestionnaire va s'occuper du dépôt, le groupement peut fournir des moyens financiers et l'infrastructure pour le commerce des intrants. Puis, par exemple 3 membres peuvent s'occuper de la vente, qui reçoivent 70% de la marge bénéficiaire nette. Le groupement regagne le montant des frais, inclus dans les prix, et 30% de la marge nette. D'ailleurs, les paysans sont assurés

de la disponibilité des intrants. Pour garantir la disponibilité des intrants aux paysans des autres quartiers, on peut augmenter les prix pour les non-membres, bien qu'il faut faire attention que les prix restent raisonnables, dans ce cas là.

Finalement, les magasins à construire en 1998 Fonds Villageois, peuvent devenir aussi des points de vente des intrants, surtout dans le rayon de Goenega.

7.2.2.3 La concurrence

Il existe encore un grand débouché potentiel; beaucoup de paysans veulent utiliser des engrais, mais ils ne savent pas utiliser ou les engrais ne sont pas disponibles. D'ailleurs, 1'intensité de concurrence est faible; il y a peu de points de vente, les intrants ne sont pas périssables et les commerçants privés ne peuvent pas garantir la qualité et la disponibilité aux mauvaises saisons.

Comme les structures paysannes ont plus d'affinité des produits, et elles veulent garantir la qualité et la disponibilité des intrants, elles ont un avantage de concurrence par rapport aux commerçants.

7.2.2.4 La gestion

Les groupements des gestionnaires sont déjà impliqués dans la gestion des dépôts. Si le PEDI va se désengager, ces groupements ou des autres structures peuvent s'occuper officiellement des dépôts. Surtout quand ces structures ont des autres activités rentables pour diffuser les frais et les revenus. Mais aussi parce que ces structures ont d'expérience commerciale et qu'elles disposent des membres avec des habiletés et capacités différentes. Il est important qu'il n'y ait que 3 membres qui s'occupent du dépôt, pour que les responsabilités soient bien précisées.

7.2.2.5 La rentabilité

Une vente des intrants rentable aux prix raisonnables parait réalisable. Pourtant aux villages du Nord on gagnerait très peu de revenus. Pour la rentabilité, il est alors important que les structures ne s'occupent pas uniquement du commerce des intrants.

La vente en détail est plus rentable. Quand on vend en petits emballages, on peut plus facilement augmenter le prix par kilo. Pourtant, dans les villages autour des succursales ADRK ou de Kaya, la vente ne sera guère rentable, parce que les structures paysannes n'ont pas de possibilités de vendre les engrais aux prix aussi bas.

7.3 LA STRATÉGIE

Pour la stratégie, on utilise le *high pay off input* modèle de Schultz[1]. Selon Schultz, quand les petits paysans n'ont pas suffisamment d'accès aux intrants, à cause des imperfections du marché, il faut les supporter au moyen de licencier des *crédits* agricoles. Puis, il faut explorer des possibilités de *l'infrastructure* du transport, et développer un *système de marché* pour le commerce des intrants agricoles. Le modèle sort de l'hypothèse que les frais des investissements aux recherches agricoles, *formations* et encadrement sont bas par rapport aux revenus marginaux des nouveaux intrants. D'ailleurs, le PEDI a suffisamment des moyens (financiers) pour réaliser des activités de transition.

Une complétition concrète de cette stratégie suivra dans la conclusion suivante.

Avant de commencer des activités de transition, il faut améliorer la situation actuelle. C'est à dire l'approvisionnement et la gestion des dépôts et les activités du Fonds de Roulement. Comme ça, le PEDI peut détecter s'il y aurait encore des problèmes, et les structures paysannes peuvent s'engager d'une bonne situation de départ.

---

[1] Th.W. Schultz, 1964.

7.3.1 Infrastructure

Cependant, le PEDI peut investir dans l'infrastructure pour le commerce des intrants au Sanmatenga; du transport et des maisons de vente. De cette façon, on intervient indirecte pour aider le commerce des intrants mais ne le perturbe pas.

7.3.2 Crédits

Une autre façon d'intervenance indirecte est le licencier des crédits pour l'achat des intrants. Il faut avoir une politique conséquente, en accord avec l'ADRK, et claire pour les paysans. Puis, on peut baisser l'intérêt, au lieu d'influencer les prix artificiellement.

7.3.3 Formation

Pendant les visites aux villages, le PEDI peut chercher des structures paysannes capables et volontières de s'occuper des dépôts. Ces structures seront vraisemblables des groupements villageois des gestionnaires actuelles, quand elles ont d'expérience commerciale.

Il a paru que peu de (structures) paysan(ne)s ont suffisamment de connaissance commerciale des intrants. Alors, il faut sensibiliser et former les structures paysannes pour le commerce des intrants; non seulement des formations commerciales et de comptabilité, mais aussi de sensibilisation au niveau du marché des intrants (sur des fournisseurs, des prix, des produits).

7.3.4 Système de marché

Réciproquement, le PEDI peut négocier avec des fournisseurs sur la possibilité que les dépôts deviennent des agences de vente des fournisseurs. Puisque les fournisseurs veulent étendre leur rayon de vente, et les contacts commerciaux entre Ouaga et les villages sont très limités. Les premiers villages de teste, il faut choisir

dans le sud, pour commencer la transition. Parce que l'approvisionnement et la vente rentable sont plus difficile dans le nord.

CHAPITRE 8

CONCLUSION

De quelle façon est-ce que le PEDI peut assister a la transition de l'approvisionnement des dépôts villageois en intrants agricoles de PEDI aux structures paysannes?

Après avoir développé une stratégie de transition et le couplage réactif des résultats de la recherche avec les gestionnaires des dépôts et des spécialistes de PEDI, on peut faire des propositions concrètes aux différents volets du PEDI.

8.1 COURT TERME (immédiat en 1998)

Pour améliorer la situation actuelle, *ASP* peut placer des intrants plus tôt dans l'année en avril, parce que les paysans se plaignent de l'approvisionnement tardif. Aussi, *ASP* peut augmenter les prix des dépôts aux prix plus réalisables. Comme ça, on aura des prix de transition avant que les prix aillent augmenter quand les structures paysannes doivent inciure des frais (comme de transport et d'intérêt) dans les prix. *ASP* peut lever la défense de vendre en petites quantités, non seulement pour répondre à la demande, mais aussi parce que une augmentation des prix par kilo est de moindre conséquence pour les paysans. *ASP* avait peur d'une moindre qualité, quand on vendait en petits emballages. Mais pendant le couplage réactif, nous avons conclut qu'une telle vente était quand même d'une plus grande importance que peut être une moindre qualité.

Pour inciter les gestionnaires d'augmenter la vente, *ASP* peut abolir les salaires fixes aux gestionnaires des dépôts. Et suivre une politique de paiement des ristoumes, pour inciter les gestionnaires à augmenter la vente. Bien que d'abord, cette proposition n'soit pas très populaire au PEDI, ils ont admis que le système des salaires n'est pas courant aux villages. Puis, *ASP* peut demander les gestionnaires

d'ouvrir les dépôts toutes les journées du marché, pour améliorer l'accessibilité des dépôts.

Quant au *Fonds de roulement*, il faut mieux contrôler les suivis de vente des dépôts, ainsi que les gestionnaires sont obligés de bien tenir à jour l'administration. Mais aussi que PEDI a une bonne indicatiori des suivis de vente.

8.2 MI-TERME (1998-1999)

8.2.1 Infrastructure

Planification Villageoise peut, en accord avec les villageois, destiner les magasins à construire pour la vente des intrants, dans les villages ou les paysans out des problèmes avec l'approvisionnement des intrants, comme à Goenega. Selon Planification Villageois, ce n'était que possible quand cette idée vient des villageois, parce que ce seront eux qui gèrent les magasins.

A part d'établir des pistes pour une meilleure infrastructure de transport, le PEDI peut évaluer les transporteurs publics au Sanmatenga. Eventuellement, *Economie* peut assister aux investissements aux moyens de transport pour les paysans et pour les fournisseurs de Kaya.

8.2.2 Crédit

Par exemple, *Economie* peut licencier des crédits pour l'achat des moyens de transport. Pourtant, Economie ne licence normalement qu'aux paysans. En plus, Economie peut licencier des crédits aux structures paysannes afin d'acheter des intrants. De cette façon le commerce des intrants privé par des paysans peut se développer.

8.2.3 Formation

ASP et *RD* peuvent informer les paysans sur les produits. On peut organiser d'appui d'utilisation des engrais pour inciter l'achat des intrants, surtout d'UREE. Bien qu'*ASP* et *RD* aient dit qu'ils font déjà beaucoup des efforts dans ce domaine, il a paru qu'il y en a encore beaucoup de paysans qui ont besoin des informations.

Pour la sensibilisation au niveau du marché des intrants, *ASP* et *Economie* peuvent emmener des gestionnaires des structures paysannes aux fournisseurs à Kaya et à Ouaga. Aussi, il faut renseigner les paysans des prix et du transport.

Quant à la sensibilisation de gestion, *Economie* et *la Planification Villageoise* peuvent organiser des formations administratives, de gestion et de comptabilité. Les gestionnaires des dépôts étaient très enthousiastes de telles formations, car ils n'avaient pas trop de connaissance administrative, et ils l'estimaient très importante.

8.2.4 Système de marché

ASP et *la Planification Villageoise* peuvent, en accord avec les gestionnaires des dépôts, chercher des structures paysannes, qui pouvaient s'occuper des dépôts dès 1999. Les gestionnaires des dépôts croient que ce seront leurs groupements qui vont s'occuper des dépôts. Bien que ça puisse être possible, il faut que les groupements des gestiormaires répondent aux capacités nécessaires[1]. Par structure il faut sélectionner 3 personnes qui vont s'occuper du dépôt, pour que les responsabilités soient bien précisées.

Il faut commencer de chercher des structures paysannes pour les dépôts de Gah, Baskouda, Fatin, Nessemtenga et Nongon Songa. Pourtant, pour les villages au Nord, l'intervention de PEDI reste souhaitable pour le moment, comme l'approvisionnement y emmène trop dimplications et de frais, de telle sorte que le commerce n'y peut guère être rentable aux prix raisonnables. D'abord le PEDI peut commencer la transition au sud et évaluer les activités avant de commencer la transition au nord.

---

[1] Voir paragraphe 5.5.

Puis, *Economie* et *Planification Villageoise* pouvaient commencer la transition au moyen de créer des liaisons entre les structures paysannes capables et les transporteurs et les fournisseurs.

8.3 LONG-TERME (à partir de 1999)

8.3.1 Infrastructure

Les années suivantes, il faut continuer l'intervention indirecte, en forme d'améliorer l'infrastructure des bâtiments et du transport. *ASP*, *Planification Villageoise*, *Fonds de Roulement* et *RD* peuvent se désengager des activités infrastructurelles quand les dépôts marchent bien.

8.3.2 Crédit

Economie peut licencier des crédits aux structures paysannes pour l'achat des stocks aux dépôts. Pendant la transition, on peut par exemple baisser l'intérêt de 12 à 8%. Puis, il est important que les structures paysannes aient des possibilités de rembourser les crédits dans 2 années, quand elles n'ont pas vendu leur stock.

8.3.3 Formation

Economie et *Planification Villageoise* peuvent organiser des formations spécifiques pour les personnes qui vont s'occuper des dépôts. En plus, *ASP* et *Economie* peuvent évaluer les activités des dépôts, pour examiner ou il faut encore d'assistance. Par exemple aider à fixer les prix.

8.3.4 Système de marché

ASP et *la Planification Villageoise* peuvent, en accord avec les gestionnaires des dépôts, chercher des structures paysannes dans le Nord, qui pouvaient s'occuper des dépôts les années suivantes.

ASP et *Economie* peuvent assister aux négociations entre des structures paysannes, qui vont s'occuper des dépôts, et les fournisseurs. *ASP* et *Economie* peuvent être des intermédiaires chez des propositions des points de vente des fournisseurs de Ouaga/Kaya dans la province, gérés par des structures paysannes (agences, distributeurs). Pourtant, au PEDI, on avait peur que les foumisseurs grugeraient les structures paysannes dans ce cas là.

En plus, *ASP* et *Economie* peuvent assister aux négociations sur le transport avec les structures paysannes, les foumisseurs et les commerçants comme Kargougou et Idrissa.

En fin, les structures paysannes sélectionnées peuvent aller s'occuper non seulement de la gestion, mais aussi de l'approvisionnement des dépôts. Et le PEDI peut se désengager des dépôts dans le sud et puis dans le nord. Bien qu'il faut continuer à évaluer les structures paysannes qui s'occupent des dépôts, pour détecter ou les dépôts ont besoin de l'assistance occasionel de PEDI.

BIBLIOGRAPHIE

Andre, M., H. Gerner et K. Dahoui (1991), *Approvisionnement, Commercialisation et Demande des Engrais à Burkina Faso*, International Fertilizer Development Center, Alabama.

Badolo, G. (1996), *Enquête Nationale de Statistigues Agricoles*, Ministère de l'agriculture et des ressources animales de Burkina Faso, Ouagadougou.

Barning, N.M. et J.B. Dambre (1994), *Les Styles d'Exploitation. Une Classification des Exploitations dans la Province de Sanmatenga*, PEDI/CRPA-CN, Kaya.

Blunt, P. & M. Jones (1992), *Managing Organisations in Africa*, De Gruyter, Berlin.

Bureau de Vulgarisation-Formation (1988), *Strategie de Redynamisation des Groupements Villaqeois*, CRPA, Kaya.

Eekeren, N. van (1996), *Recherche et Développement Agro Sylvo Pastorales en Décembre 1996*, PEDI, Kaya.

Ellis, F., *Agricultural Policies in Developing Countries*, Cambridge University Press, Cambridge.

Frambach, R. & E. Nijssen (1995), *Marketing Strategie - Het Schrijven van een Strategisch Marketingplan*, Stenfert Kroese Educatieve Partners Nederland BV, Houten.

Ghauri, P. & J.C. Usunier (1996), *International Business Negotiations*, Pergamon Elsevier Science, Oxford.

Jackson, P. & C. Price (1994), *Privatisation and Regulation*, Longman, New York.

Jaffee, S. & J. Morton (1995), *Marketing Africa's High-Value Foods: Comparative Experiences of an Emergent Private Sector*, Kendall/Hunt Publishing Company, Dubuque.

Leeflang, P. (1994), *Probleemgebied Marketing*, Educatieve Partners, Culemborg.

Lele, U. (1989), *Markets, Marketing Boards, and Cooperatives in Africa: Issues in Adjustment Policy*, The World Bank, Washington D.C.

Luning, S. (1989), *Familierelaties en de Organisatie van Landbouw bij de Mossi van het Centraal Plateau*, PEDI, Kaya.

Mikkelsen, B. (1995), *Methods for Development Work and Research: A Guide for Practioners*, Sage Publications India Pvt Ltd, New Delhi.

Mintzberg, H. & J. Quinn (1992), *The Strategy Process: Concepts and Contexts*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Nas, P. (1997), *Ontwikkelingssamenwerking in Sociaal-Wetenschappelijk Perspectief*, Counthino, Bussum.

Ouedraogo, K. et C. Sawadogo (1988), *Les Groupements Villageois et la Vulgarisation Agricole: Une Analyse Critique de la Situation des Groupements Villageois et leur Fonctionnement dans le Sous-Secteur de Barsalogho*, Kaya.

Ouedraogo, S. (1996), *Contre-Performances des Banques de Céréales*, FASEG, Ouagadougou.

Schultz, Th.W. (1964), *Transforming Traditional Agriculture*, Yale University Press, New Haven et London.

SCOTT James, *The Moral Economy of the Peasant*, Yale University Press, New Haven: 1976

SPORE (1997), Octobre, No 71, CTA, Wageningen.

Stewart, F., S. Lall & S. Wangwe (1994), *Alternative Development Strategies in SubSaharan Africa*, The Macmillan Press, London.

Swanborn, P.G. (1987), *Methoden van Sociaal-Wetenschappelijk Onderzoek*, Boom, Meppel.

Szmirnai, A. (1994), *Ontwikkelingslanden Dynamiek en Stagnatie*, Wolters Noordhoff, Groningen.

Tatieta, M.l et B. Palle (1990), *Problématiques du Dynamisme des Associations et Groupements Villageois Féminins au Burkina Faso*, Ouagadougou.

Temmerman, E. de (1997), *Afrika Continent in Beweging*, Icarus, Antwerpen.

Terpstra, V. & R. Sarathy (1994), *International Marketing*, The Dryden Press, Orlando.

World Bank (1993), *World Tables 1993*, John Hopkins University Press, Baltimore.

Yonli, E.P. (1997), *Strateqies Paysannes en Matières de Sécurité Alimentaire et de Commercialisation Céréalière: Le Rôle des Banques de Céréales dans le Nord du Plateau Central du Burkina Faso*, Centre for Development Studies, Groningen.

ANNEXE I

LES FOURNISSEURS DES INTRANTS

AGRISAH
Ouedraogo Paul
Kaya

AGRIDIS
BP 3161 Bobo-Dioulasso

Ets. *BASILE SAWADOGO*
Sawadogo Basile
Kaya

DIMA
M. Farma
03 BP 7005 tel: 30.01.96 Ouagadougou

GMB Grands Moulins de Burkina
BP 1637 fax: 30.44.O6tel: 30.71.27 Ouagadougou

Ets. *KARGOUGOU & FRERES*
M. Karmogo
BP tel: Kaya

Ets. *PORGO*
Porgo Issa
Sankariaré 01 BP 1040 tel: 31 .47.08 Ouagadougou

SAPHYTO
Ouango Marcel
Rue 1.24 tel: 30.55.04 Ouagadougou (01 BP 1390 Bobo)

SOFITEX
BP 1650 fax: 34.02.2Otel: 30.24.52/3 Ouagadougou

SOPAGRI
Compaore Yassia
BP 11023 fax: 31.60.85te1: 31 .08.98 Ouagadougou

Ets. *ZANGRE*
Zangre Ousmane
Sankariaré BP 167 Ouagadougou

Ets. *ZOUNDI*
Zoundi Hamado
Grand Marché 10 BP 13387te1: 31 .50.98 Ouagadougou

ANNEXE II

LES STRUCTURES PAYSANNES DE SONDAGE

Banque de céréales
Foubé
Gah
Nessemtenga

Coopérative
Coopérative agricole de Louda

Dépôt PEDI
Baskouda
Bawenné
Fatin
Gah
Nessemtenga

Groupement villageois
Dablo: Nabons Wende féminin Namalguebzanga mixte
Foubé: Nemba Bumb féminin
Gah: Wendmalgueda féminin Song Taaba rizicole masculin
Goenega: Malgrekayamse mixte
Koukouré: Delwende maraîchage masculin Nebnooma féminin
Louda: Namalguebzanga féminin
Nawoubkiba: Nebnooma masculin
Namanegbzanga féminin
Tagalla: Tagalla masculin
Kassiri masculin
Manegd la Sida Zanzi féminin
Zikiémé: Natenga masculin
Tabnooma féminin

Magasins
Dablo
Foubé
Nessemtenga

Marchés
Dablo
Gah
Louda
Nawoubkiba
Nessemtenga
Tagalla

ANNEXE III

LISTE DES ABRÉVIATIONS

AC	Animateur Coordonnateur
ADRK	Association pour le Développement de la Région de Kaya
ASP	Agro Sylvo Pastorale
BC	Banque de Céréales
CRPA	Centre Régional de Promotion Agro-Sylvopastorale
DIMA	Direction des Intrants du Ministère Agricole
ENSA	Enquête Nationale des Statistiques Agricoles
FASEG	Faculté de Sciences Economiques et de Gestion
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
GV	Groupement Villageois
NPK	Nitrogène Phosphate Kalium
PEDI	Programmation et Exécution du Développement Intégré
Phyto	Phytosanitaire
PIB	Produit Intérieur Brut
RUG	Rijksuniversiteit Groningen
SP	Structure Paysanne
SPAI	Sous Produits Agro-Industriels

RÉSUME

Pour augmenter les revenus des recoltes, les paysans au Burkina utilisent des produits phytosanitaires et des engrais: des intrants agricoles. Mais au province de Sanmatenga l'approvisionnement en intrants agricoles est très difficile pour les paysans. Les villages sont enclavés et le marché des intrants ne s'est pas bien développé. Pour améliorer le marché des intrants dans le province, le PEDI une programme de développement, a installé des dépôts villageois. Le PEDI approvisionne les dépôts en intrants au début de la saison. Chaque dépôt est geré par un gestionnaire, qui vend les intrants, subventionnés par le PEDI, aux paysans. Maintenant, le PEDI veut se désengager et laisser l'approvisionnement et la distribution des intrants aux structures paysannes.

Les problèmes économiques et l'aversion des risques des paysans empêchent le marché de bien anticiper à la demande des intrants. Seulement les contrebandes moins chères et d'une moindre qualité, trouvent la voie aux villages. Il n'existe pas des licences ou des contrôles pour vendre. C'est alors important que les dépôts continuent à vendre des intrants d'une bonne qualité.

Dans cette recherche on répond à la problématique suivante:

> ***De quelle façon est-ce que Ie PEDI peut assister à la transition de l'approvisionnement des dépôts villageois en intrants agricoles de PEDI aux structures paysannes?***

Les dépôts sont confrontés aux paysans (acheteurs), aux fournisseurs et à la concurrence.

Les paysans évitent fort des risques; ils n'osent pas essayer des nouveaux produits et ils attendent des bonnes pluies avant d'acheter plusieurs fois des petites quantités. Il est alors important pour les dépôts de vendre des engrais en petits emballages. Les paysans n'ont peu de moyens de transport et financiers. Mais si les dépôts augmentent trop les prix, les paysans n'achètent plus des intrants. Parce que,

dans ce cas là, les revenus marginaux grâce à l'utilisation des intrants, ne seraient plus intéressants. Mais jusque-là, l'utilisation des intrants augmente.

Les fournisseurs se trouvent surtout à Ouaga et à Kaya. ils ne font pas trop d'efforts pour atteindre leurs clients aux villages. La livraison aux villages n'est que rentable en cas des grandes quantités. Il faut alors intéresser les fournisseurs pour les structures paysannes comme intermédiaire de contacte vers les paysans-utilisateurs, et pour la vente en gros aux structures paysannes.

Généralement, l'intensité de concurrence est faible aux villages. Il y a peu d'affiliateurs des engrais, parce que le transport des engrais aux villages est difficile et coute cher. Au contraire, il y a beaucoup de commerçants des produits phytosanitaires. Pour se distinguer des concurrents, les dépôts peuvent bien faire attention à la qualité des produits ce qu'ils vendent.

Il existe des différentes structures paysannes qui se sont organisées pour faire de l'agriculture et du commerce ensemble. Les gestionnaires des dépôts nous ont dit qu'ils voudraient prendre en charge l'approvisionnement des dépôts avec leurs groupements villageois. Mais le PEDI doit bien faire attention si ces structures paysannes en sont capables. Les structures paysannes ne peuvent pas mélanger des activités sociales des banques de céréales avec les activités commerciales des dépôts. Le PEDI peut sélectionner des structures paysannes qui pourraient
s'occuper des dépôts au moyen des critères, comme;

1. d'expérience commerciale, financière et d'achat des intrants;
2. des autres activités rentables pour diffuser les risques et les revenus;
3. des possibilités d'avoir et de rembourser du crédit pour acheter des stocks ou pour des investissements;
4. une gestion efficace et l'esprit dynamique;
5. les structures doivent être prêtes à vendre aux autres paysans que les membres pour garantir la disponibilité aux villages.

Sans l'aide du PEDI, un çommerce rentable des intrants, aux prix payables pour les paysans, est théoriquement possible aux villages au Sud du Sanmatenga. Bien que les marges bénéficiaires ne sera pas très intéressantes. Pour les villages dans le nord, le commerce des produits phytosanitaires peut être rentable. Mais la vente des engrais y est juste possible d'un objectif de garantir la disponibilité D'un objectif commercial, la vente n'y est que possible aux prix élevés, à cause des frais de

transport élevés. Pourtant, si les dépôts vendraient en petits emballages, une augmentation des prix/kg serait de moindre conséquence pour les paysans.

Avant que le PEDI peut commencer la transition des dépôts aux structures paysannes, il faut améliorer la situation actuelle. C'est à dire l'approvisionnement et la gestion des dépôts et les activités du Fonds de Roulement. Comme ça, le PEDI peut détecter s'il y aurait encore des problèmes, et les structures paysannes peuvent s'engager d'une bonne situation de départ.

Cependant, le PEDI peut investir dans l'infrastructure pour commerce des intrants au Sanmatenga; du transport et des maisons de vente. De cette façon, on intervient indirecte pour aider le commerce des intrants mais ne le perturbe pas.

Une autre façon d'intervenance indirecte est le licencier des crédits PEDI aux structures paysannes, pour l'achat des intrants. On peut baisser l'intérêt, au lieu d'influencer les prix artificiellement.

Pendant les visites aux villages, le PEDI peut chercher des structures paysannes capables et volontaires de s'occuper des dépôts. Il a paru que peu de (structures) paysan(ne)s ont suffisamment de connaissance commerciale des intrants. Alors, il faut sensibiliser et former les structures paysannes pour le commerce des intrants; non seulement des formations commerciales et de comptabilité, mais aussi de sensibilisation au niveau du marché des intrants (sur des fournisseurs, des transporteurs, des prix, des produits).

Réciproquement, le PEDI peut négocier avec des fournisseurs sur la possibilité que les dépôts deviennent des agences de vente des fournisseurs. Puisque les fournisseurs veulent étendre leur rayon de vente, et les contacts commerciaux entre Ouaga et les villages sont très limités.

Les premiers villages de teste, il faut choisir dans le sud, pour commencer la transition. Parce que l'approvisionnement et la vente rentable sont plus difficile aux villages enclavés dans le nord. Finalement, le PEDI peut évaluer et améliorer les activités pendant la transition, avant de se désengager totalement.