

Le stockage, une opération qui vaut le coup ? Des avis partagés

► COMMERCIALISATION

VAUT-IL MIEUX STOCKER LA RÉCOLTE pour la vendre plus tard ou la collecter au niveau du village et aller la vendre en ville ? Faire jouer la différence de prix dans le temps ou la différence de prix selon le lieu ? Un agriculteur responsable d'une organisation de producteurs et un commerçant échan- gent leurs points de vue.

► Dialogue reconstitué par Anne Lothoré et Patrick Delmas de l'Inter-réseaux à partir d'échanges lors du forum « Accès au marché et commercialisation des produits agricoles » organisé avec le Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA), l'Organisation de développement, d'étude et de formation et de conseils (Odéco) et le Projet professionnalisation agricole et renforcement institutionnel (Pari) à Yaoundé en mai 2006 (voir sur le site www.inter-reseaux.org).

SAMUEL (AGRICULTEUR, RESPONSABLE D'UNE ORGANISATION DE PRODUCTEURS) : En 2003, l'organisation de producteurs (OP) dont je m'occupe a fait une très bonne opération en vendant au Programme alimentaire mondial (Pam) 900 tonnes de maïs à 160 FCFA/kg, alors que sur le marché local le prix au kilo n'est monté qu'à 140 FCFA. L'OP s'est chargée du groupage du maïs, du contrôle qualité, du traitement et du conditionnement, de la pesée, de l'enregistrement et de la manutention. Cette opération a d'abord eu des effets positifs : les membres ont eu un meilleur revenu, et, avec le bénéfice, l'OP a constitué un début de fonds propres pour de futures opérations. Elle a aussi gagné en crédibilité et de nouvelles adhésions.

L'embêtant, c'est ce qui a suivi : en 2004, nous avons décidé d'acheter le maïs aux membres après la récolte (c'est à ce moment-là qu'ils ont besoin d'argent), à un prix qui tenait compte de celui du Pam, l'année précédente. Les négociations avec le Pam ont donc recommencé, puis traîné et, finalement, la vente n'a pas eu lieu. Bien sûr, il y avait d'autres acheteurs sur le marché, mais ils proposaient des prix bien inférieurs à ceux obtenus en 2003. Alors on a attendu que le prix monte... jusqu'à ce que, au bout d'un temps, on décide, à contre-cœur, de vendre au prix du marché. Mais, entre-temps, le stockage et les intérêts du crédit bancaire à rembourser (car notre fonds de roulement étant insuffisant) avaient sérieusement augmenté nos coûts. En plus (ou plus exactement en moins), nous avons eu des pertes de maïs, qui n'était pas assez sec. Au final, avec le prix d'achat élevé qu'on avait payé aux membres, notre coût de revient a été supérieur au prix de vente. Si les producteurs étaient satisfaits, l'OP, elle, a perdu de l'argent et son fonds de roulement.

Alors, pour renouveler l'opération l'année suivante, on a dû faire complètement appel au crédit. Pour être sûr de le rembourser et de couvrir les

autres frais, on a décidé de prendre en compte les incertitudes sur le prix de vente en proposant un prix nettement plus faible aux membres. Là, ça les a démotivés. Maintenant chacun se débrouille de son côté...

BERNARD (COMMERÇANT) : Et oui, la différence de prix entre la récolte et la soudure n'est pas seulement de la spéculation : des coûts bien réels justifient cette différence. Il y a une hausse de la valeur du maïs à cause des coûts dont tu parles : plus le maïs est stocké, plus il vaut cher, c'est mathématique. Chaque mois, le maïs coûte plus cher car tu dois ajouter le coût du stockage et celui de l'argent !

S. : Le coût de l'argent ?

B. : Si tu prends un crédit, c'est simple, c'est le taux d'intérêt. Et, si tu ne prends pas de crédit et que c'est ton argent, il faut compter le coût de son immobilisation : si tu ne l'avais pas bloqué quatre mois durant dans l'achat-stockage, tu aurais pu l'utiliser autrement, le « faire travailler » (l'investir, dans un petit élevage par exemple), et il t'aurait rapporté des bénéfices.

Moi, pour couvrir tous ces coûts (avec des pertes en stock qui peuvent être 6 à 8 % du total), je compte sur une hausse des prix de 30 à 100 % entre les périodes de récolte et de soudure, selon les produits. Et là il y a un risque car on ne sait pas quels seront les prix à la soudure : au niveau mondial, les prix peuvent baisser et des importations sont alors susceptibles de venir « casser » les prix du marché intérieur ; au contraire si les prix intérieurs montent trop, l'État peut bloquer les prix ou prendre des mesures pour les faire baisser (libération de stocks ou aide alimentaire par exemple).

S. : Alors, stocker la production n'est forcément un bon coup ?

B. : Ça peut marcher... mais pas à tous

les coups, c'est-à-dire pas à n'importe quel coût. Comment spéculer sur une hausse de prix alors qu'on parle de plus en plus de favoriser la circulation des produits dans la sous-région (ce qui a un effet « lissant » sur les prix) ? Je ne peux pas te dire que des prix très bas à la récolte suivis de prix très hauts à la période de soudure n'existent pas — le stockage dans ce cas serait très profitable —, cela arrive notamment quand des événements imprévus surviennent, comme une sécheresse. Mais la plupart du temps, nous, les commerçants, on gagne notre vie à partir de bénéfices plus modestes, en transportant les produits des lieux de production vers les lieux de consommation. Personnellement, entre un gros coup potentiel demain et un petit bénéfice sûr aujourd'hui, le choix est vite fait : je ne mets pas tous les œufs dans le même panier !

Quand j'achète « bord-champs » aux agriculteurs, je sais que je vais revendre rapidement en ville, sous quelques jours ou quelques semaines au plus, une période assez courte pendant laquelle les prix varient peu. Avec mon réseau d'acheteurs et de vendeurs, comme je circule souvent, c'est relativement facile pour moi de connaître les différences de prix entre les villages et les marchés de consommateurs. C'est donc peu risqué, je sais sur quelle marge je peux compter. Cette marge n'est pas très élevée à chaque fois, je ne fais que de petites opérations... mais souvent : j'achète et je revends tout le temps ! Sur chaque opération, je gagne peu — il m'arrive même de perdre sur certaines —, mais comme elles sont nombreuses, au final, c'est rentable. Pour moi, c'est moins risqué et moins coûteux : pas de gros investissement, pas de coût de stockage, ni de perte en stock et, surtout, mon argent n'est pas bloqué, il circule et « travaille » en permanence.

S. : Tiens ! Tu me donnes une idée. On pourrait aller vendre notre maïs directement sur le marché de la capitale. ➔

C Je vais en parler lors de la prochaine réunion de l'OP, qu'est-ce que tu en penses ?

B. J'ai connu une organisation de producteurs comme la tienne qui a fait cela. Mais ce n'est pas facile non plus. Ils n'ont pas eu le même prix que moi pour le transport : c'est normal, je travaille souvent avec les transporteurs, je peux discuter et avoir un prix plus intéressant. Et puis les producteurs ont payé cher en taxes non officielles, celles qui « n'existent pas », ne donnent droit à aucun reçu. Les « intermédiaires » sur la route, ça fait dix ans que je les pratique, et avec tous les voyages que je fais avec les transporteurs, maintenant on s'arrange. Quand tu fais cela tous les jours tu t'en sors mieux.

Surtout, cette OP avait contacté un commerçant de la capitale qui leur avait proposé un prix. Une fois sur place, il a trouvé la qualité insuffisante et, dans ces conditions, il a offert un prix plus bas. Que pouvaient faire les producteurs, repartir avec leurs sacs ? Ils ont vendu. Au total, même s'ils ont eu un prix un peu supérieur en ville, la marge est partie dans tous les frais liés au transport. Sans compter le temps passé !

Quant à moi, en ville, si quelqu'un me fait défaut, je connais suffisamment de gens, certains de ma famille même, chez qui je peux écouler ma marchandise en second recours.

Du côté des producteurs aussi, mon réseau est consolidé : j'en connais beaucoup et, pour les fidéliser, je fais des facilités financières, des avances. Comme ça tout le monde est content. Constitué petit à petit depuis plusieurs années, ce réseau me permet aujourd'hui de sécuriser mes achats comme mes ventes.

Faire la navette me permet de me maintenir au courant de ce qui se passe des deux côtés. C'est aussi une forme d'investissement pour sécuriser mon réseau de relations. Et puis il faut dire que je m'arrange toujours pour ne pas voyager à vide, je reviens avec d'autres produits. Toutes ces activités cumulées font que la commercialisation du maïs reste intéressante, pour moi. Mais je ne sais pas si la seule commercialisation du maïs serait rentable.

S. Si je résume : il est difficile de supporter la charge financière et les risques du stockage quand il y a des pertes post-récolte élevées, pas de visibilité sur le prix de marché à venir, et pas de quoi se protéger des risques de variation à la baisse... Côté organisation pour une vente directe en ville, si je t'écoute bien, c'est un métier difficile, mieux vaut sous-traiter avec des transporteurs et des commerçants comme toi qui ont un réseau d'acheteurs et qui connaissent les « taxeurs » sur la route, parce que nous, agriculteurs, on a de grandes chances de « se plan-

ter ». Bilan : nous restons au village et nous n'avons plus qu'à prendre et subir les prix tels qu'ils viennent... Tu veux rire ?

B. Nous sommes des professionnels, mais des OP s'organisent pour négocier avec nous.

S. Tu travailles avec des OP ?

B. Ça arrive. Certaines me proposent un lot de sacs. Pour moi, c'est intéressant. Je ne paye pas de collecteurs et je gagne du temps. Ça diminue mes coûts, alors on peut se mettre d'accord sur un prix plus élevé. Les producteurs gagnent le prix du travail que je n'ai pas été obligé de payer. Il y en a aussi qui s'impliquent dans l'organisation des marchés. Même si je ne voyais pas ça d'un bon œil au début, finalement, ça me facilite aussi le travail et je m'y retrouve.

Épilogue. Les riziculteurs de la coopérative de Mogtédo au Burkina Faso, les éleveurs de l'Union départementale des organisations professionnelles d'éleveurs de ruminants (Udoper) au Bénin, ou encore les producteurs de gingembre de The North West Farmers' Organisation (Nowefor) et les productrices de graine de pistache de l'Association des femmes et filles de Biwong-Bane pour le développement (Afebid) au Cameroun, autant d'OP, pour ne citer qu'elles, à l'origine d'initiatives qui améliorent le fonctionnement des marchés¹, pour leur bénéfice. Les producteurs et les commerçants, souvent en lien fort avec les autorités administratives et les chefferies locales, ont mis en place des systèmes « gagnant-gagnant » : gestion de l'offre, règles relatives à l'organisation des marchés, circulation de l'information, etc. Les rôles et compétences de chacun sont valorisés, avec d'un côté des producteurs et des OP qui réinventent le principe coopératif, et de l'autre des commerçants considérés comme des acteurs économiques utiles, et non pas ignorés ou boycottés comme certains le voudraient. ■



1. Pour en savoir plus : <http://www.inter-reseaux.org> (rubrique : commercialisation des produits agricoles).