

Les bourses aux céréales : la commercialisation des céréales locales en réponse à l'insécurité de l'approvisionnement alimentaire

Mohamed Haïdara, coordinateur Afrique Verte Mali, afriqueverte@afribone.net.ml

Introduction

Créée en 1990, Afrique Verte est l'aboutissement d'une campagne de lobbying engagée auprès du ministère de la Coopération en France, visant à faire évoluer l'aide alimentaire et à soutenir les producteurs sahéliens.

Afrique Verte apporte un appui aux opérateurs de la filière céréalière au Mali, Burkina Faso et Niger, pour améliorer la sécurité alimentaire et les revenus des producteurs. Elle soutient en particulier les organisations paysannes et les unités de transformation dans la valorisation et la commercialisation de leurs céréales. Elle agit pour accroître la capacité d'action et l'autonomie des acteurs avec lesquels elle établit des partenariats.

Partant du constat que les productions nationales couvrent, 3 années sur 4, les besoins nationaux mais qu'il existe de fortes disparités d'une région à l'autre, Afrique Verte cherche à améliorer la sécurité alimentaire sur la base de transferts de produits vivriers entre zones excédentaires et déficitaires (rurales ou urbaines). Sa philosophie consiste à professionnaliser les opérateurs dans la filière pour renforcer durablement la sécurité alimentaire en améliorant l'approvisionnement des zones déficitaires et en créant des débouchés générateurs de revenus complémentaires pour les producteurs.

Pour atteindre ses objectifs, Afrique Verte met en œuvre des actions de renforcement des capacités (formations techniques et appui organisationnel), d'appui conseil de proximité, de facilitation des échanges économiques (organisation de bourses céréalières, production et diffusion d'informations sur les marchés) et de mise en relation des différents acteurs (échanges d'expériences).

Incontestablement les bourses aux céréales constituent l'activité phare d'Afrique Verte. Comment est structuré ce forum qui fait aujourd'hui l'unanimité de tous les opérateurs de la filière ? Cet article donne quelques éléments d'appréciation sur cette question.

Les bourses aux céréales

L'objectif est de favoriser la mise en marché des céréales afin d'assurer une plus grande fluidité des échanges entre zones de production et de consommation ; les bourses permettent la confrontation entre l'offre et la demande. C'est un moment clé et original dans l'action d'Afrique Verte où les différents opérateurs peuvent exprimer leurs attentes et concrétiser des transactions céréalières.

Au fil du temps, les bourses ont suscité une dynamique et sont devenues un cadre de réflexion et d'échange d'informations sur la problématique de la commercialisation des céréales au Mali.

L'organisation des bourses

Avant d'organiser la bourse, il faut d'abord évaluer les offres disponibles ou les besoins et préparer les acteurs aux négociations commerciales. Au niveau logistique, il faut fixer les dates, identifier le lieu et louer la salle, ventiler les invitations, etc. Au niveau financier, il faut déterminer les charges (location d'une salle, transport, hébergement, restauration, matériels et forfait par participant si nécessaire).

Le choix de la période et celui du lieu de la bourse relèvent du contexte qui doit être favorable aux échanges. Idéalement, il faut l'organiser après les récoltes (de décembre à mars), période de disponibilité des stocks.

Les acteurs

La bourse regroupe tout acteur céréalier.

Les paysans : producteurs (organisations paysannes –OP-, Afrique Verte ou groupements) qui sont vendeurs ou demandeurs (en cas de déficit sur un ou plusieurs types de céréales).

Exemple 1 : Les producteurs de l'Office du Niger offrent du riz et demandent du mil en retour, car ils ne produisent presque pas de céréales sèches.

Exemple 2 : Les coopératives de Yélimané, demandent du riz car elles n'en produisent pas.

Exemple 3 : Les organisations paysannes de Koutiala, Sikasso et Ségou (zones excédentaires) sont confrontées à des problèmes de gestion des excédents et offrent des volumes importants.

Les transformateurs : promoteurs d'unités de transformation et de conditionnement de céréales locales. Ce sont généralement des associations féminines installées dans des centres urbains et les Minoteries rurales du Mali sud ; les produits transformés sont destinés à la consommation humaine ou animale (aviculture particulièrement). Les transformateurs s'approvisionnent auprès des producteurs pendant les bourses ou plus tard, suite aux contacts établis. Ils demandent principalement du maïs, du riz paddy et, secondairement, du mil et du fonio.

Ainsi, les bourses ont favorisé l'émergence de relations commerciales entre certaines zones de production et certaines unités de transformation.

Exemple 1 : Cogetram s'approvisionne en maïs depuis deux ans dans la zone de Fana et Beleko.

Exemple 2 : Danaya Céréales achète du fonio auprès des producteurs de Ségou.

Exemple 3 : Beau Céréales s'approvisionne en maïs auprès de producteurs de Koutiala.

Exemple 4 : L'association Misola s'approvisionne en mil auprès des OP de Ségou.

Les commerçants disposent généralement d'enveloppes financières importantes. Ils sont présents aux bourses qui constituent pour eux une opportunité de s'informer sur le niveau des stocks, les offres et les demandes. C'est une occasion de nouer des relations avec les autres acteurs.

Exemple 1 : Un commerçant de Koutiala (Sidiki Badian Doumbia) achète 200 tonnes/an de sorgho et maïs auprès de groupements paysans de Zanzoni, suivis par Afrique Verte, sur Koutiala.

Exemple 2 : Un commerçant de Bamako (Mama Koné) s'approvisionne régulièrement en riz auprès des OP suivies par Afrique Verte dans la zone Office du Niger.

Les institutionnels, outre l'appui technique aux opérateurs, assurent la mise en œuvre des politiques céréalières ou du financement de la commercialisation des céréales. Lors des bourses, on note la présence remarquable des services techniques publics, des ONG, des chambres d'agriculture, des banques et caisses d'épargnes et crédits.

Les types de bourses

Afrique Verte organise différents types de bourses :

Les pré-bourses aux céréales constituent la phase préparatoire. Elles sont organisées en début de campagne pour informer et préparer les OP aux échanges qui se concrétiseront lors des bourses. Elles regroupent entre 60 et 80 participants et permettent d'évaluer les offres et les demandes (groupage), de calculer les coûts de revient des céréales et de préparer les OP aux techniques de négociation.

Sur la base des résultats de ces pré-bourses, les bourses proprement dites sont organisées. Actuellement Afrique Verte organise 4 types de bourses aux céréales :

Les mini bourses regroupent offreurs et demandeurs, pour un axe de commercialisation, le plus souvent sur un seul type de céréale. Au Mali, 3 mini bourses sont organisées :

- Mini bourse à Niono (zone rizicole) pour approvisionner les coopératives de Yélimané Kayes en riz de l'Office du Niger.
- Mini bourse à Koutiala pour approvisionner les unités de transformation (UT) et les régions Nord en céréales sèches (mil, sorgho, maïs).
- Mini bourse à Sévaré pour approvisionner les régions Nord en céréales sèches à partir des poches excédentaires de la plaine Seno de Koro-Bankass et de San.

Les bourses régionales sont organisées à l'intérieur d'une région et concernent toutes les céréales. Elles regroupent une quarantaine de participants et facilitent l'approvisionnement des poches déficitaires à partir des poches excédentaires, au sein d'une même région. Actuellement, deux bourses régionales sont organisées, à Kita et à Diéma.

La bourse nationale est organisée une fois par an (généralement à Ségou, zone agricole et centrale). Elle regroupe plus d'une centaine d'opérateurs céréaliers du pays (OP, commerçants, UT, services techniques d'encadrement, etc.).

Cette bourse favorise les transactions céréalières et informe les opérateurs ; des conférences débats sont proposées par des spécialistes sur la production, l'évolution des prix, les appels d'offre, les méthodes d'identification des zones à risque, les législations commerciales, la qualité des grains, etc.

La bourse permet des échanges d'expériences entre participants et crée un cadre favorable pour l'émergence d'un lobbying plaidoyer sur un sujet d'intérêt national.

La bourse internationale de Kayes regroupe chaque année environ 120 opérateurs céréaliers de la région de la vallée du fleuve Sénégal (Kayes au Mali, Tambacounda au Sénégal et Sélibaby en Mauritanie) pour favoriser les échanges de céréales entre les 3 pays, en fonction des contextes agricoles.

Le déroulement des bourses

Les bourses se déroulent suivant un programme précis qui reste néanmoins souple pour pouvoir prendre en compte les souhaits des participants. Les opérateurs arrivent et s'installent la veille de la manifestation.

Le jour dit, la bourse est ouverte par une autorité compétente de la localité, puis les participants se présentent, les stands où sont exposés les échantillons sont visités.

Dans une 2^{ème} phase, les opérateurs se réunissent en sous-groupes pour évaluer leurs offres et leurs demandes :

- sous-groupes d'OP, d'associations villageoises, de "tons villageois", de coopératives, de banques de céréales par localité ou région,
- sous-groupes de transformateurs, de commerçants, de groupements d'intérêts économiques.

Après cette évaluation, les participants présentent les résultats : les offres et les demandes sont affichées. Les prix ne sont ni communiqués, ni discutés lors de cette présentation en plénière.

La phase de négociation se déroule de façon totalement libre : chaque acteur discute et négocie en fonction de ses besoins et intérêts. A la fin des négociations, les résultats sont présentés en plénière.

Certaines transactions sont réalisées sur place, d'autres sont finalisées plus tard... Les accords font l'objet de la signature d'un contrat, sous la supervision d'un conseiller juridique.

L'animation des bourses

Elle est assurée, en français et en bamanan, par les animateurs d'Afrique Verte qui accompagnent les participants de chaque zone. Ils interviennent en appui-conseil et en facilitateurs pendant les négociations. Ils synthétisent en outre les offres, les demandes et les résultats obtenus au terme des négociations. Ils font donc un travail d'accompagnement en amont et en aval des bourses. Les bourses nationales mobilisent l'ensemble des animateurs, les mini-bourses impliquent les animateurs des seules zones concernées.

La Coordination d'Afrique Verte accompagne les animateurs dans la planification des activités, elle assure le secrétariat, la supervision et l'élaboration des rapports, elle mobilise le budget nécessaire.

Les impacts des bourses aux céréales

Après 12 ans d'intervention au Mali, les bourses aux céréales ont abouti à des résultats intéressants.

Les bourses : un outil favorisant la structuration des OP

L'organisation fréquente des bourses aux céréales peut favoriser la structuration des organisations paysannes, comme le montrent ces 2 exemples :

Exemple 1 : L'expérience du Groupement Jeka Feere en zone Office du Niger.

Afrique Verte a organisé sa première mini bourse aux céréales à Niono en 1995. La transparence qui a caractérisé cette première mise en relation directe entre les producteurs de Niono et les coopératives de Kayes et le travail d'information sur les aspects clé de la commercialisation (relation entre coûts de production et fixation des prix de vente, notion de qualité, groupage des offres et des besoins en céréales, et la contractualisation des transactions), ont fortement intéressé les deux parties.

Depuis, les relations commerciales se sont consolidées, imprimées du cachet d'Afrique Verte Mali. L'expérience acquise au cours de ces années a permis à chacune des deux parties de mieux s'organiser. Pour répondre aux exigences qualitatives et quantitatives des coopératives de la région de Kayes, et sous l'impulsion d'Afrique Verte, 7 associations villageoises de Niono ont décidé de s'unir en 1996 pour créer la structure Jeka feere, qui signifie en bamanan « vendre ensemble ».

Outre les conseils d'Afrique Verte, Jeka feere a bénéficié du Projet Centre de Prestations de Services qui appuie les OP de l'Office du Niger, grâce à une subvention de l'Agence française de développement (AFD), depuis 1995.

Ainsi chaque année Jeka feere commercialise dans le cadre de partenariats établis avec l'appui d'Afrique Verte entre 1 500 et 3 000 tonnes de riz : 70 % sur l'axe Niono-Kayes, 20% pour les acteurs du marché urbain et 10 % dans le cadre de marchés institutionnels. En dépit de sa modestie, ce chiffre est un indicateur de l'évolution professionnelle de Jeka Feere qui peut désormais satisfaire les exigences de qualité et de quantité, liées à ces types de marché.

L'évolution de Jeka Feere se manifeste aussi par un système de prélèvement de commissions sur les ventes (2,5 à 10 FCFA/kg de riz, selon le type de marché), pour le compte de ses OP membres, ce qui lui permet d'assurer son fonctionnement. Depuis son adhésion au centre de conseil rural « Faranfasi so » (Projet centre de prestations de services – PCPS), elle bénéficie d'un conseiller juridique et d'un autre en gestion, et de l'utilisation d'un téléphone-fax pour ses communications commerciales. Les exigences professionnelles ont également poussé Jeka feere à ouvrir un compte à la Banque de développement du Mali (BDM) à Niono.

Au-delà des volumes vendus par Jeka feere, on note l'effet boule de neige de cette action, comme en témoignent 13 nouvelles adhésions et la forte demande d'appui pour l'extension de l'expérience de Niono aux autres zones de production rizicole de l'Office du Niger.

Exemple 2 : L'expérience de Supunu kafa à Yélimané.

Au Mali, le cercle de Yélimané en région de Kayes est une zone d'insécurité alimentaire. La pluviométrie y est déficitaire et c'est une zone d'émigration, donc pauvre en bras valides. Mais elle reçoit un appui financier conséquent des immigrés, une partie est destinée à l'achat de céréales.

Pour assurer correctement l'approvisionnement en céréales, des structures coopératives ont été créées à partir de 1987 ; elles achetaient généralement du riz importé sur le marché de Kayes. Même si elles disposaient de bonnes infrastructures de stockage (en moyenne 100 tonnes), ces coopératives ont rapidement connu des difficultés de fonctionnement, notamment :

- Difficultés d'approvisionnement en rapport avec le morcellement des commandes et l'enclavement des villages qui font grimper les frais de transport ;
- Manque de professionnalisme des responsables chargés des approvisionnements se traduisant par une faible capacité de négociation lors les transactions ;
- Faiblesse des fonds de roulement, aggravée par les retards de paiement souvent liés à la lenteur des transferts d'argent par les immigrés, principaux clients des coopératives.

Actuellement, elles sont présentes dans tous les gros villages du cercle, avec des chiffres d'affaire variant entre 15 et 50 millions FCFA/an ; elles vendent des denrées de première nécessité à un prix

Grain de sel N°36 – septembre-novembre 2006

abordable. Pour gérer l'insuffisance des fonds de roulement, ces structures effectuent entre 5 et 20 rotations par an, selon l'écoulement des stocks, ce qui augmente les prix aux consommateurs suite aux frais et à la forte fluctuation saisonnière des prix.

Pour atténuer ces problèmes, Afrique Verte Mali a mis en relation ces organisations avec les producteurs de Niono. Comme les OP de Niono qui ont créé Jeka feere, 28 Coopératives de Yélimané, par effet d'entraînement, se sont regroupées pour acheter le riz à l'Office du Niger.

L'Union locale des consommateurs de Yélimané (Ulcy), plus connue sous son nom de Supunu Kafô, regroupe 14 membres qui cotisent 50 000 FCFA/an pour assurer le fonctionnement. Depuis cette structuration, Supunu kafô réalise d'autres achats groupés comme le poisson séché à Mopti. Des contacts sont pris pour acheter de l'huile à l'huilerie cotonnière du Mali ou des « cubes » à l'usine de Bamako.

En conclusion, ce partenariat entre opérateurs à fonctions complémentaires, présente des avantages :

- Organisationnels : meilleure structuration et professionnalisation des OP ;
- Économiques à travers les commissions de vente, les marges bénéficiaires et l'investissement dans la production agricole (achat d'intrants et main d'œuvre) ;
- Sociaux : sécurisation de l'approvisionnement en céréales de villages fortement déficitaires et enclavés et valorisation de la production agricole locale.

Les bourses : un outil de commercialisation

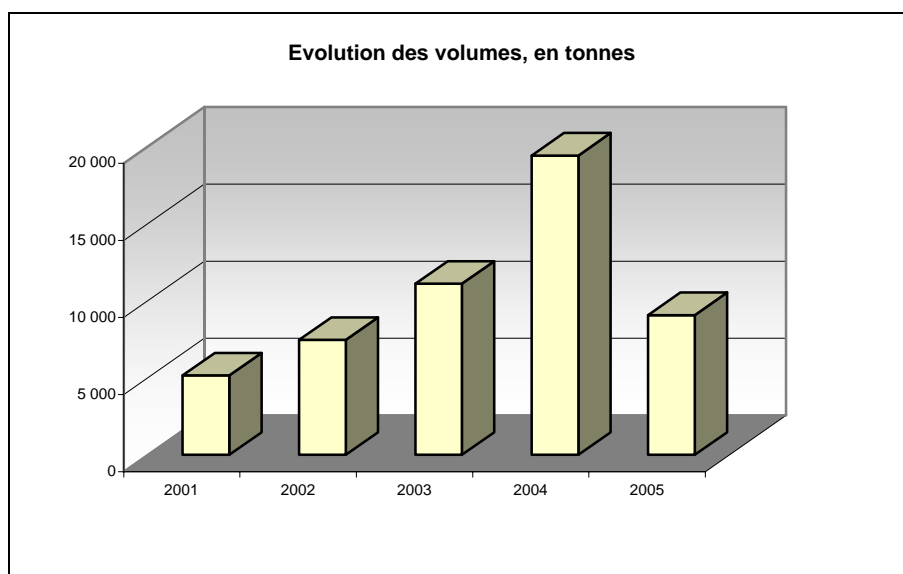
Les bourses permettent de réaliser des transactions céréalières. De 2001 à 2005, plus de 52 000 tonnes de céréales ont été vendues (mil, sorgho, maïs, produits transformés).

Le suivi des prix lors des transactions montre qu'il est intéressant d'acheter les céréales par le réseau Afrique Verte car les prix sont toujours inférieurs à ceux pratiqués sur les marchés locaux. Les OP peuvent ainsi offrir des céréales à leurs membres à un bon prix, tout en réalisant des marges bénéficiaires.

Évolution des transactions céréalières issues des bourses aux céréales de 2001 à 2005 :

Année	Quantités en tonnes
2001	5 141,45
2002	7 452,30
2003	11 100,63
2004	19 411,96
2005	9 057,50
Total	52 163,84

La baisse des quantités échangées en 2005 s'explique principalement par la crise alimentaire.



Les bourses : un outil d'information et d'échanges d'expériences entre opérateurs

À partir de 1999, Afrique Verte a développé une concertation plus dynamique entre les opérateurs céréaliers, les structures de décision, de financement et d'encadrement de la filière. Ainsi, les principaux partenaires sont invités aux bourses (PRMC, BNDA, CSA, institutions de financement comme la caisse d'épargne et de crédit Kafo Jiginew, Oma, Opam, services de la réglementation et du contrôle, etc.). Ils présentent leurs actions et leur analyse de la campagne ou de la filière. Les paysans obtiennent des informations sur les prix, les stocks, les disponibilités, les crédits, etc. Cela permet bien évidemment aux opérateurs de poser des questions, de comprendre les décisions et surtout de mieux se positionner pour la campagne car les prévisions d'achats et de financement sont exposées par les intervenants.

De plus, les bourses permettent des échanges entre les acteurs venant de régions aux réalités différentes. Ainsi naissent et se développent des relations de partenariat. Des visites de terrain donnent l'occasion de découvrir des réalisations locales. Les bourses favorisent les réflexions sur les difficultés rencontrées dans l'activité de commercialisation.

Les bourses : un outil favorisant le lobbying et le plaidoyer

Les bourses offrent la possibilité aux opérateurs de rencontrer les représentants des institutions opérant dans la filière et de leur poser des questions d'intérêt national. Les céréaliers maliens sont de plus en plus actifs dans le lobbying. Lors de la bourse nationale de Ségou (mars 2005), les céréaliers n'ont pas hésité à se positionner, par exemple :

- Les commerçants ont contesté les modalités d'attribution des lots lors des appels d'offre de l'Office malien des produits agricoles du Mali (Opam) pour la reconstitution du stock national de sécurité. Cette démarche a permis à un commerçant d'obtenir un contrat auprès de l'Opam portant sur la livraison de 1 500 tonnes de mil.
- Les coopératives de Yélimané et les banques de céréales de Koro ont contesté, auprès des responsables du Système d'alerte précoce (SAP), la fiabilité des méthodologies d'identification des zones à risque alimentaire. Le SAP les a invités à contacter les services techniques de leur localité afin qu'elles intègrent les groupes SAP concernés, pour que leurs préoccupations soient prises en compte.
- Les riziculteurs de Niono ont exprimé leur mécontentement car le riz n'est pas pris en compte dans les opérations de renouvellement du SNS. Cette demande a été transmise aux responsables du Commissariat à la sécurité alimentaire et du Programme de restructuration du marché céréalier (PRMC), qui ont promis d'étudier cette question.

Conclusion : la problématique des bourses

Les bourses suscitent un intérêt incontestable. Elles sont reconnues par l'ensemble des opérateurs de la filière. Différentes structures (chambres d'agriculture, projets d'appui à la filière, collectivités décentralisées) souhaitent reproduire cette expérience, cependant les bourses demandent un savoir-faire pour aboutir aux résultats escomptés.

La pérennité de l'organisation des bourses, leur appropriation par les opérateurs, pose le problème de leur financement. Outils reconnus utiles et nécessaires par l'ensemble des bénéficiaires, les bourses restent « coûteuses », donc difficiles à financer. Comment et avec quels moyens les

Grain de sel N°36 – septembre-novembre 2006

opérateurs pourraient-ils les organiser, en prenant en charge tous les coûts (organisation, animation, appui technique) ?

À court terme, les opérateurs ne peuvent pas assurer ces charges, compte tenu de la faiblesse de leurs revenus, notamment en zone déficitaire. Par contre, une prise en charge partielle par les opérateurs est possible, en augmentant progressivement leur participation, et en sollicitant des partenariats.

La durabilité de cette action réside dans sa prise en charge totale par les bénéficiaires eux-mêmes, ce qui pourra se faire lorsque les organisations faîtières du Mali seront plus fortes. Afrique Verte n'apportera alors plus que son savoir-faire technique, ce qui constituera pour elle un atout important dans le cadre de sa politique d'autonomisation.

Le maintien des bourses s'impose. Différents intervenants de la filière estiment que les bourses doivent demeurer un dispositif subventionné. Cette position est partagée par Afrique Verte Mali. Il serait souhaitable que l'État ou les décideurs de la filière puissent mettre à la disposition des opérateurs céréaliers un forum annuel d'échanges, de communication et de concertation.