

Les interactions entre le marché des céréales, le marché du bétail et le marché financier (Nord Yatenga au Burkina Faso)

Etienne Colliot*

Introduction

*L*a plupart des économistes ruraux ont souligné les spécificités et les "originalités" des études des marchés agricoles par rapport à la théorie économique standard (Milbau et Montagne, 1964 ; Badouin, 1971; Boussard, 1987 et 1992, etc.). Ils constatent en particulier un comportement "peu rationnel" des acteurs qui interviennent sur ces marchés.

En milieu sahélien, il existe une vision traditionnelle qui soutient que les producteurs produisent ce qu'ils consomment, consomment ce qu'ils produisent, qu'ils n'ont que peu recours à des achats ou à des ventes et sont donc peu engagés dans l'économie de marché que ce soit du côté de l'offre comme du côté de la demande. Toutefois, l'étude des stratégies économiques des ménages et des micro-entreprises contredit cette vision. Langlois (1980), Reardon (1991), Nowak (1989), Dejou (1987), Caputo et al. (1992), ont montré que les producteurs sahéliens "échan-gent" et sont impliqués dans la dynamique des marchés, en liaison avec l'évolution de leurs besoins monétaires.

En effet les besoins monétaires des ménages et des micro-entreprises ruraux sont importants en bonnes comme en mauvaises années : besoins de trésorerie pour l'achat de céréales en période de déficit, besoins d'investissement et de financement des activités productives, besoins liés à l'amélioration des conditions de vie et aux obligations sociales.

* CIRAD - Département des systèmes agroalimentaires et ruraux.

Mais aussi les ménages et micro-entreprises satisfont leurs besoins monétaires essentiellement en vendant une partie de leur récolte, en mobilisant leur épargne monétaire ou en nature (bétail, or) lorsque celle-ci existe, ou encore en contractant des dettes auprès de systèmes informels de prêt (commerçants, prêteurs professionnels, tontines, etc.) et plus rarement auprès d'institutions formelles de crédit.

Ces deux points impliquent que les ménages et les micro-entrepreneurs interviennent au niveau des différents marchés. En milieu sabélien, il existe ainsi des interactions complexes entre les marchés des céréales (vitales pour l'autosubsistance), le marché du bétail (principale forme de capitalisation dans la zone) et le marché de l'argent (qui est devenu un intermédiaire indispensable).

Dans ce contexte, l'étude d'un marché local dans le Nord Yatenga au Burkina Faso, permet de mieux comprendre les interactions existant entre ces différents marchés, de donner un éclairage nouveau sur le fonctionnement d'une économie locale, d'améliorer la compréhension des stratégies économiques des producteurs sabéliens à travers leur comportement "commercial".

Cette étude s'intègre dans une région où est intervenu, dès 1988, le Projet de Promotion du Petit Crédit Rural. Celui-ci propose un certain nombre d'innovations en matière de financement rural. Le travail tente d'intégrer dans l'environnement socio-économique des ménages l'émergence de ce type de projet d'épargne et de crédit rural comme nouvel intervenant sur le marché de l'argent.

Méthode de l'étude

Le Foï est une zone agro-sylvo-pastorale du Nord-Yatenga. La population est composée majoritairement d'éleveurs peuls et de cultivateurs rimaïbés, anciens esclaves des Peuls, ainsi que d'autres ethnies minoritaires Dogon, Fulsé, Mossi et Bella.

Jusqu'en 1984, Peuls et Rimaïbés avaient des systèmes de production complémentaires : les Peuls vivaient essentiellement de leur élevage bovin dont ils tiraient le lait et le fumier qu'ils échangeaient contre des céréales auprès des Rimaïbés. Différents facteurs, dont la grande sécheresse de 1984, la forte croissance démographique, et la

monétarisation de l'économie, ont entraîné des bouleversements dans les systèmes de production : la baisse de production de céréales et de lait ont amené une forte diminution de ces échanges. Le système ne pouvait plus fonctionner en circuit fermé de façon autonome, le déficit devait être comblé par l'importation de céréales. Dès lors chacun des producteurs a dû développer de multiples stratégies pour pouvoir se procurer des céréales : la culture par les Peuls, l'élevage des petits ruminants par les Rimaïbés, les activités extra-agricoles et la migration pour tous.

Le premier objectif des Peuls et Rimaïbés de la région du Fôï est aujourd'hui la couverture de leurs besoins alimentaires. Les familles mettent en œuvre différentes stratégies qui combinent étroitement les activités agricoles, d'élevage, para et extra-agricoles (Ellsasser et Diop, 1990).

le marché reflète les
objectifs des paysans

Ces stratégies se retrouvent sur le marché local qui regroupe trois marchés : céréales, produits de l'élevage et marché financier. Un ensemble d'équilibres complexes régit ces marchés, dont le sens des flux suit une variabilité saisonnière et interannuelle en fonction du bilan offre-demande de chacun des marchés.

Dans ce contexte, quelle est l'importance du marché local pour les stratégies des producteurs sahéliens ? Quel rôle jouent ou peuvent jouer les innovations en matière de financement rural dans la dynamique d'un tel marché ?

Le marché retenu pour l'étude est le marché de Nogodoum, le plus grand du département de Banh, dans le Nord Yatenga, au Burkina Faso. Il est situé à 10 km au nord de la préfecture, et à 20 km de la frontière avec le Mali.

Ce marché a lieu tous les lundi. Entre juin et décembre 1991 les céréales et le bétail ont été systématiquement suivis.

Pour les céréales, le prix, les volumes échangés, les partenaires de l'échange, les motivations de vente ont été relevés.

suivre les échanges
de céréales

La principale céréale échangée est le petit mil. C'est un produit relativement homogène dont le suivi au niveau du marché n'a pas posé de problème : les volumes échangés ont été mesurés en période de soudure par la différence entre le nombre de sacs amenés par les commerçants et le nombre de sacs restant en fin de journée, et en période de post-récolte par le nombre de sacs sortant du marché. L'appréciation du prix d'échange se fait sans difficulté : tous les vendeurs utilisent la même unité de mesure (le bol dont la taille est sensiblement la même pour tous) et le prix ne donne pas lieu à discussion. Nous avons en même temps suivi l'évolution des termes de l'échange lait/céréales pour connaître la valeur des céréales dans ces transactions en nature qui coexistent avec les transactions monétaires sur le marché.

suivre les échanges
de bétail

Pour le bétail, le même protocole a été utilisé pour chaque catégorie d'animaux (bovins, ovins, caprins). Les prix de vente ont été relevés sur un échantillon d'environ 5 à 10 animaux à chaque marché.

Contrairement au mil qui est un produit homogène dont le suivi au niveau du marché n'a pas posé de problème, le marché du bétail nous a posé des difficultés du fait de l'hétérogénéité des animaux qui y sont échangés. On a dû distinguer huit classes d'animaux en fonction du type, de l'âge et du sexe. La fixation des catégories et la limite entre ces catégories sont assez subjectives. Par ailleurs, à cause de cette distinction, nous avons abouti à des catégories très déséquilibrées en nombre de têtes. Il s'est alors posé le problème de la taille de l'échantillon observé pour la notation des prix, d'autant que, chaque bête étant unique, le marchandage est de règle.

Nous ne commenterons donc que les grandes tendances dans l'évolution des prix sans nous arrêter aux variations observées d'une semaine à l'autre

Résultats

Le marché de Nogodoum s'est créé en 1984. Compte-tenu du contexte géographique (proximité avec la frontière malienne) c'est un marché frontalier avec des caractéristiques spécifiques : échanges non contrôlés et non taxés de produits divers entre les Burkina Faso et le Mali. Avant 1984, ce marché avait lieu chaque semaine au niveau de la préfecture même, Banh. Il s'est spontanément déplacé à Nogodoum lors de l'installation "d'autorités" (préfet, caserne) à Banh en 1983. Le marché de Nogodoum a suivi la logique d'une organisation "hors norme" qui caractérise tout marché frontalier, et trouve aujourd'hui son dynamisme autour de ces échanges frontaliers. C'est donc un marché au "fonctionnement" assez particulier.

un marché
frontalier

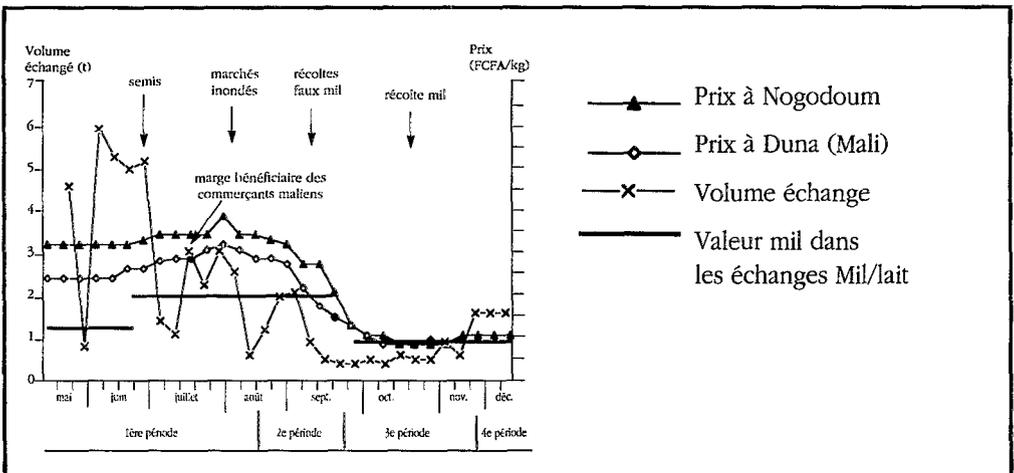


Figure 1 - Marché du mil à Nogodoum.

Actuellement, ce marché draine une zone de 20 km de rayon autour du village de Nogodoum soit une population comprise entre 5 000 et 10 000 habitants.

Le marché des céréales

L'analyse en parallèle des trois paramètres, volumes échangés, prix, et motivations de vente, met en évidence quatre périodes distinctes dans le fonctionnement du marché des céréales (fig. n° 1).

1ère période : mai jusqu'à mi-août 1991

Pendant cette période, les prix augmentent régulièrement en raison d'une offre insuffisante pour couvrir une demande incompressible. En effet, il faut savoir que dans le département de Banh, la récolte de céréale en 1990 a été quasi nulle. Au mois de mai, la majorité des greniers étaient vides et les habitants de la zone devaient acheter des céréales importées pour se nourrir. Si on estime à 5 000 la population qui cherche à s'approvisionner au niveau du marché de Nogodoum et qu'on utilise la norme FAO de 600 g de céréales par personne et par jour, cela supposerait un volume d'échange de 21 tonnes chaque semaine. Ce qui n'a jamais eu lieu pendant toute la sou-dure. La demande est donc très supérieure à l'offre. Le marché se trouve dans une situation de monopole des commerçants maliens. Ceux-ci ne sont pas spécialisés dans le commerce du mil mais spéculent aussi sur d'autres produits. Ils achètent le mil au marché de Duna, au Mali à 40 km de Nogodoum. Ils revendent ce mil à Nogodoum et repartent avec du riz burkinabé subventionné et du sel du Ghana pour le revendre au Mali. Ce sont eux qui fixent le prix du mil sur le marché de Nogodoum d'après le prix d'achat au Mali plus le coût du transport (nul en vélo, mais de 500 à 1 000 FCFA/sac de 100 kg en fonction de l'état des pistes pour une charrette à âne). Ils approvisionnent le marché de Nogodoum tant que le différentiel de prix entre les deux côtés de la frontière est supérieur ou égal à 30 FCFA/kg et réalisent ainsi des marges bénéficiaires importantes de 20 à 30 FCFA/kg.

2ème période : à l'approche des récoltes

Les prix commencent à chuter en raison d'une part d'une baisse de la demande (début de la consommation des aliments de sou-dure comme les nénuphars et le fonio) et d'autre part de la présence des cultivateurs maliens (40 %) et des commerçants maliens (60 %) qui cherchent à écouler les stocks qu'ils

une offre
insuffisante

monopole des
commerçants
maliens

baisse de la
demande

possédaient encore avant la chute des cours et la rentrée d'une nouvelle récolte.

Parallèlement il y a apparition d'un marché du mil "sur pied" dès fin août début septembre. Les commerçants qu'ils soient maliens ou burkinabés disparaissent progressivement du marché physique pour aller investir et spéculer sur ce marché. En prévision des bonnes récoltes à venir (effectivement, dès fin août 1991, il était facile de prévoir que la récolte serait très bonne dans la zone), ils proposent l'achat de mil sur pied au prix de 500 à 600 FCFA/paquet, soit 20 à 30 FCFA le kilo. A la même période le mil se vendait encore à 110 FCFA le kilo sur le marché. Les producteurs qui acceptent ces transactions sont ceux qui ont des besoins urgents de liquidités.

3ème période : de mi-septembre à la récolte

A partir de mi-septembre, les premiers épis de mil arrivent à maturité, les échanges de mil sur le marché se sont quasiment arrêtés en raison d'une demande nulle (les gens "cueillent" les épis dans les champs au fur et à mesure qu'ils mûrissent). En deux mois, le prix du mil a été divisé par cinq avant de se stabiliser à son niveau le plus bas de la période étudiée soit 30 FCFA le kilo, niveau déterminé par le marché du mil "sur pied".

4ème période : après la récolte du mil en octobre

Les transactions sur le marché n'ont repris qu'à la très bonne récolte de mil. Pendant cette période, le marché des céréales ne peut s'analyser simplement en fonction de la loi de l'offre et de la demande. Pour comprendre ce qui a déterminé le niveau des prix et des volumes échangés, il a fallu tenir compte des motivations de chacun des partenaires. D'un côté beaucoup de producteurs (50 % de Bellas et 50 % de Rimaibés dont la moitié des femmes) sont obligés de vendre une partie de leur récolte pour couvrir des dépenses non différables (remboursement de dettes, reconstitution d'un fond de roulement pour redémarrer une activité de saison sèche, habillement, dépenses sociales, mariage, etc). "Maintenant qu'on dispose de nourriture, il faut trouver à bien s'habiller pour rentrer à nouveau dans les gens" (enquête, 1991). Il s'agit pour tous de retrouver une vie sociale.

De l'autre côté les acheteurs (commerçants de Ouahigouya et "banques" de céréales) bien conscients de la situation des offerants, cherchent à acheter le mil au prix le plus bas pour maximiser la marge bénéficiaire qu'ils réaliseront à la prochaine soudure. La position dominante des acheteurs amène à la stabilisation du prix à 30 FCFA alors que le bilan offre-demande

spéculation des
commandes

peu de marchés

reprise du marché

financement de
consommation

des acheteurs
"financiers"

est déficitaire : l'offre des producteurs ne couvre pas toute la demande des acheteurs, et pourtant ceux-ci déterminent le prix d'échange.

L'offre est ici indépendante du prix, le producteur ayant une autre logique que la logique commerciale. Ou bien peut-on analyser cette phase du marché comme une période d'échange d'argent plutôt que de céréales : le commerçant offre l'argent qui est la ressource rare du moment et le producteur demande l'argent.

véritable marché
financier

Ainsi le mil remplit non seulement une fonction de consommation mais aussi une fonction marchande. Le marché des céréales n'est pas un simple marché de produits agricoles, mais devient à certaines périodes un véritable marché financier, dont les règles sont fixées par les commerçants détenteurs des liquidités.

Le marché du bétail

le bétail est une
réserve monétaire

L'offre de bétail est le fait de nombreux éleveurs et de quelques cultivateurs de la zone qui proposent chacun un ou deux animaux à la vente. Leur principale motivation est la recherche de liquidités pour, en période de soudure, acheter des céréales importées, destinées à la famille et, en période de récolte, couvrir la dépenses de consommation, les remboursements des dettes ou les besoins d'investissement. Par conséquent le niveau de l'offre est directement déterminé par les besoins en liquidités et il est indépendant des prix. Le producteur est le plus souvent contraint de vendre, en particulier en période de soudure quand il doit nourrir sa famille.

En fonction des disponibilités en animaux dans son troupeau et de ses besoins en liquidités, le vendeur choisira le type et la quantité d'animaux à vendre. La comparaison entre les effectifs bovins et petits ruminants échangés et entre leurs prix de vente permet la distinction entre la fonction marchande des bovins et celle des petits ruminants et met en évidence trois périodes d'échange.

1ère période : mai jusqu'à mi-août

le besoin en mil
contraint de vendre
même à bas prix

Pendant la soudure, le nombre d'animaux échangés est toujours compris entre 250 et 300 têtes de bétail avec un maximum de 377 têtes le 5 août, pour un revenu de 2 433 000 FCFA ce jour là. Les bovins qui sont vendus surtout en cette période, permettent d'acheter du mil en grande quantité lorsqu'il y en a en vente pour le stocker. Ceux qui n'ont pas de bovins sont contraints de vendre chaque semaine un ou deux petits ruminants. Ils sont alors complètement dépendants des disponibilités en céréales sur le marché et subissent les prix (un bovin de moins de deux

ans représente l'équivalent de 100 kg de mil alors qu'un jeune mouton à peine 20 kg de mil). Or la majorité des familles n'ont plus que des petits ruminants ; ce qui explique l'important effectif échangé (entre 200 à 300 petits ruminants pour seulement 0 à 20 bovins). Pendant cette période, le niveau des prix est bas, les producteurs étant contraints de vendre.

2ème période : mi-août à la récolte 1991

A partir du début de la récolte des aliments de soudure, le nombre d'animaux échangés baisse pour atteindre un minimum le 28 octobre avec 100 têtes pour un revenu de 347 980 FCFA. Les motivations de vente évoluent de l'achat de céréales au remboursement de dettes ou à l'achat de produits de consommation (habillement, etc). L'effectif des bovins échangés baisse fortement contrairement à celui des petits ruminants qui ne baisse que légèrement. La courbe des prix s'infléchit alors à la hausse pendant quelques marchés. Ce constat confirme le rôle des petits ruminants dans la gestion au quotidien de la trésorerie. Ceux-ci permettent d'assurer les petites dépenses courantes car ils ont l'avantage d'être facilement mobilisables et fractionnables.

3ème période : après la récolte du mil en octobre

Après cette date, on observe une nouvelle augmentation du nombre de petits ruminants échangés. En effet, même si à cette période les besoins en céréales sont assurés par la récolte, les besoins en liquidité pour d'autres motivations ne sont pas pour autant satisfaits. Les échanges s'équilibrent autour de 180 têtes.

La demande, quant à elle, est le fait d'une part de quelques gros commerçants qui ont un fond de roulement suffisant pour constituer de gros troupeaux qu'ils convoieront jusqu'à Bobo Dioulasso ou même Abidjan pour maximiser leur profit. Les autres acheteurs (une quinzaine) sont des commerçants plus modestes qui réunissent des animaux à Nogodoum pour aller les revendre dans la semaine qui suit dans un des marchés plus au sud à 20 km (Méné, Bidi) ou 40 km (Youba, Ouahigouya) (fig. n°2).

Pour ces acteurs, le marché de Nogodoum est le premier maillon de la filière viande sur pied qui peut amener les animaux jusqu'à Abidjan. C'est un lieu où se centralise l'offre des éleveurs individuels. Pour les commerçants les marges bénéficiaires sont très aléatoires et assez faibles par rapport aux risques encourus (baisse du poids, pertes). Ces marges sont d'autant plus faibles que la distance parcourue est petite. Elles peuvent atteindre 300 FCFA par tête de petit ruminant 500 FCFA

ventes pour gérer
la trésorerie

des acheteurs
commerçants

des achats pour
l'exportation

par bovin pour une revente à 20 km et 3 000 FCFA par tête de petit ruminant ou 10 000 FCFA par tête de bovin pour une revente à Abidjan. Les gros commerçants connaissent toujours la situation du marché de la viande à Abidjan qui dépend en gran-

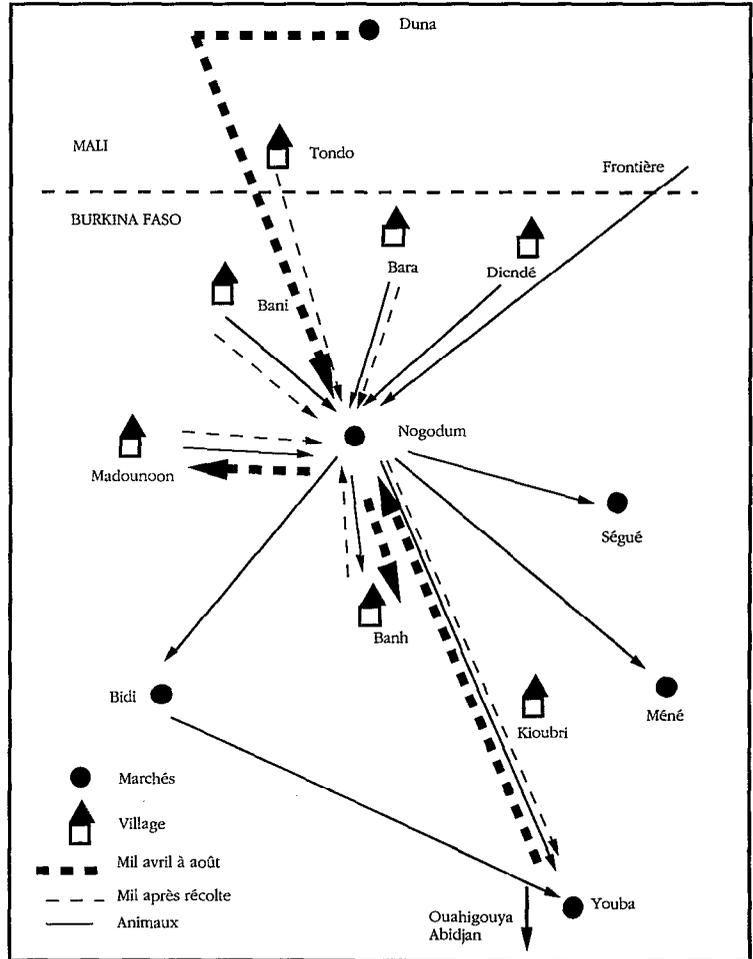


Figure 2 - Nogodoum, un marché financier ouvert

de partie des prix d'importation de la CEE. Connaissant le cours à Abidjan et les coûts de transport (2 500 FCFA/petit ruminant, 30 000 FCFA/bovin) ceux-ci vont fixer le prix maximum d'achat des animaux à Nogodoum de telle sorte qu'il puisse garantir une marge bénéficiaire intéressante. Généralement ce prix maximum est relativement bas car les commerçants savent aussi que les éleveurs sont souvent contraints de vendre.

des prix dépendants
des cours mondiaux

Le marché du bétail à Nogodoum est donc un marché très ouvert à l'extérieur. Le prix de vente des animaux est directement

dépendant des cours mondiaux de la viande. Tous les animaux vendus sont exportés en dehors de la zone.

Mais les règles sont fixées, comme pour les céréales, par les gros commerçants qui contrôlent actuellement la filière du bétail.

Existence d'un marché financier

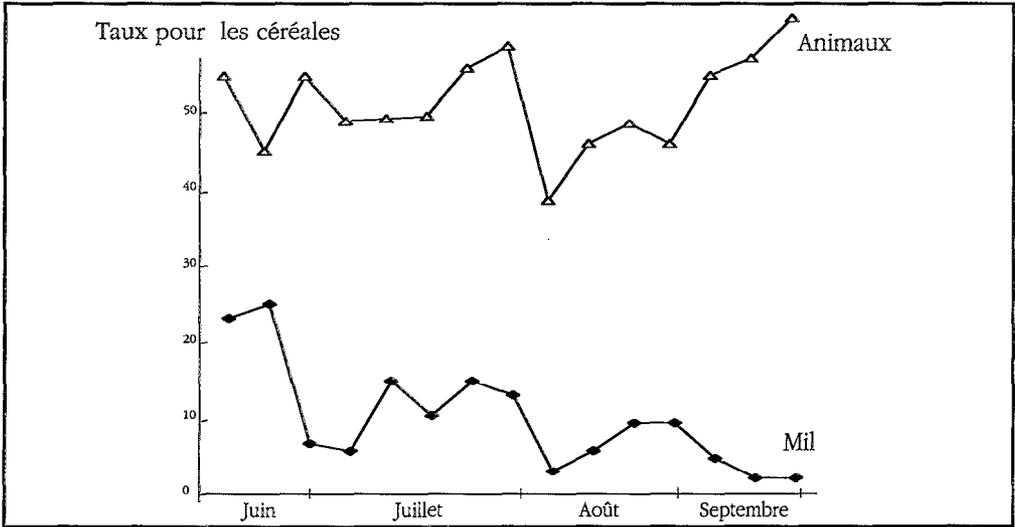


Figure 3 - Taux de consommation couverte par les échanges sur le marché.

En période de soudure, il existe des liens étroits entre le marché du bétail et celui des céréales. Le calcul de l'équivalent animal en mil montre que chaque semaine la vente des animaux sur le marché permet de couvrir 50 % des besoins de consommation de 5 000 habitants (fig. 3). Mais la disponibilité en céréales sur le marché ne couvre que 10 à 30 % des besoins. Ce déséquilibre signifie qu'une majorité de personnes qui arrive sur le marché pour vendre des animaux repart avec de l'argent et doit donc se procurer des céréales à l'extérieur du marché. Mais on peut supposer que si la disponibilité en céréales sur le marché était supérieure, les capitaux importés de l'extérieur par la vente des animaux seraient dans la même journée réexportés par l'achat des céréales.

Pendant cette période la vente d'animaux, activité d'exportation, au lieu d'enrichir la région en monnaie va au contraire l'appauvrir car le rapport des valeurs d'échange animaux-mil est défavorable aux animaux.

en période de
soudure
les marchés de
bétail et des
céréales sont liés

au dépens de la
région

après la récolte le
marché du bétail est
"financier"

le marché de céréales
devient une garantie

et suit les
disponibilités en mil

Après la récolte, on observe une "déconnexion" entre les deux marchés des céréales et du bétail. Chacun développe de son côté des liens directs avec le marché de l'argent. Ce marché financier est caractérisé par une forte demande des producteurs locaux et une faible offre de la part d'un nombre limité de commerçants détenteurs de liquidité. Par cette vision du marché financier, donne un tout autre éclairage au marché des céréales. Celui-ci après la récolte peut effectivement s'analyser comme un système de crédit à taux usurier avec comme garantie les céréales : les cultivateurs vendent à bas prix (30 FCFA/kg) un mil qu'ils devront peut-être racheter à la soudure à un prix qui aura au moins doublé.

Les équilibres animaux-mil-argent mis en évidence sur le marché de Nogodoum doivent être analysés en termes de facteur rare. Il existe une hiérarchie dans cette rareté qui fixe à différentes périodes les valeurs d'échange pour chacun des produits, et les rapports de force entre offrants et demandeurs. On observe qu'à tout moment le commerçant est en position de force car c'est lui qui détient le facteur rare (céréales en soudure et argent après la récolte).

Sur le marché de Nogodoum, avec les échanges monétaires de mil, coexistent des échanges de troc entré mil et lait. A chaque marché des femmes peules amènent du lait qu'elles cherchent à échanger soit contre du mil, soit contre de l'argent. L'unité de mesure est la louche. L'évolution pendant l'année du rapport des valeurs d'échange entre louche de lait et louche de mil suit la production laitière et la disponibilité en mil local.

	Soudure	Récolte	Saison sèche froide	Saison sèche chaude
Production laitière	lait de vache	lait de vache	lait de chèvre	lait de chèvre
Termes de l'échange lait/mil	$\frac{2 \text{ louches}}{1 \text{ louche}}$	$\frac{1 \text{ louche}}{1 \text{ louche}}$	$\frac{1 \text{ louche}}{1 \text{ louche}}$	$\frac{3 \text{ louches}}{2 \text{ louches}}$
Prix de vente du lait en FCFA	1 louche = 5 FCFA = 100 ml de lait = 125 gr de mil		1 louche = 5 FCFA (période non suivie louche plus "petite")	

Tableau 1 - Les valeurs d'échange lait-mil pendant l'année.

Le calcul de la valeur en FCFA du mil dans ces échanges et la comparaison de cette valeur à celle fixée par les transactions monétaires permettent d'explicitier le comportement des vendeuses de lait sur le marché de Nogodoum.

En période de soudure, elles cherchent à échanger le lait contre du mil car, non seulement les termes de l'échange sont à leur avantage mais en plus à cette période, c'est le mil qui est le facteur rare. Mais elles n'y arrivent pas car leurs acheteurs n'ont plus de mil : le mil disponible à cette époque est un mil importé dont le prix est élevé et qui fait forcément objet d'un échange monétaire par l'intermédiaire d'un commerçant.

A la récolte, elles cherchent à échanger contre de l'argent d'une part parce qu'elles ont besoin de liquidités, d'autres part parce que les termes de l'échange lait-mil sont en leur défaveur. Or on ne leur propose que du mil contre leur lait. Ceci est logique puisque le facteur rare n'est plus le mil mais l'argent. Par ailleurs l'égalité entre la valeur du mil dans les échanges de troc et celle dans les échanges monétaires à la récolte 1991 (cf. fig. 1) montre que le système d'échange lait contre mil a été élaboré sur la base d'années moyennes voire bonnes comme ce fut l'époque où seuls existaient les échanges de troc.

Aujourd'hui ce genre de transactions non monétaires se limite à quelques transferts entre marmites d'un même village. Les échanges monétaires sont largement répandus. La monnaie est devenue un outil d'échange indispensable. Mais la monnaie telle qu'elle est perçue par la population ne remplit pas les trois fonctions qui lui sont classiquement attribuées : étalon de valeur, instrument de paiement et réserve de valeur (Béziade, 1989). Cette conclusion est issue de l'observation du marché :

- La vente du lait montre que la monnaie ne joue pas le rôle d'étalon de valeur. En effet, les prix sont définis comme les rapports des valeurs d'échange. La valeur est une relation entre les choses. Cette articulation entre les prix et les valeurs est définie comme le numéraire par Walras. Et l'étalon représente "l'unité de quantité de marchandise numéraire" (Lotter, 1985).

$P_{\text{lait}} = 2 \text{ louches lait (pendant la soudure)}/1 \text{ louche mil}$

or $P_{\text{lait}} = P'_{\text{lait}}$ entre soudure et récolte

$P'_{\text{lait}} = 1 \text{ louche lait (à la récolte)}/1 \text{ louche mil}$

Or le prix d'une louche de lait est toujours de 5 FCFA quelque soit la période. L'expression monétaire du lait dissimule ces valeurs d'échange relatives qui n'apparaissent qu'au travers des trocs lait contre mil ou encore au travers de la taille de la louche qui varie.

- La gestion du troupeau montre que la monnaie ne joue pas non plus le rôle de réserve de valeur. On observe qu'il n'y a pas de stock de monnaie dans les familles. A chaque fois qu'ap-

les marchés se
monétarisent

le troupeau véritable
épargne

parait un besoin d'argent, elles vendent des animaux et à chaque fois qu'elles ont un surplus d'argent, elles achètent avec ce surplus des animaux qui deviennent une épargne à quatre pattes. La véritable réserve de valeur est encore aujourd'hui le troupeau, un actif de patrimoine dont la rémunération bien que risquée rapporte bien plus que n'importe quelle épargne monétaire du fait de sa productivité biologique.

la monnaie est un
simple moyen de
transaction

- La vente des animaux montre qu'en fin de compte, la monnaie ne joue qu'un simple rôle d'instrument de paiement. Pendant la soudure, ce rôle n'est que relatif puisque ce qui intéresse l'éleveur, c'est uniquement la valeur de son animal en kilos de mil (fig. 4). On pourrait supposer que l'intermédiaire argent ne serait pas indispensable si un commerçant de bétail était aussi commerçant de mil. Mais dans la réalité ce sont deux personnes différentes impliquant l'intermédiaire obligatoire argent.

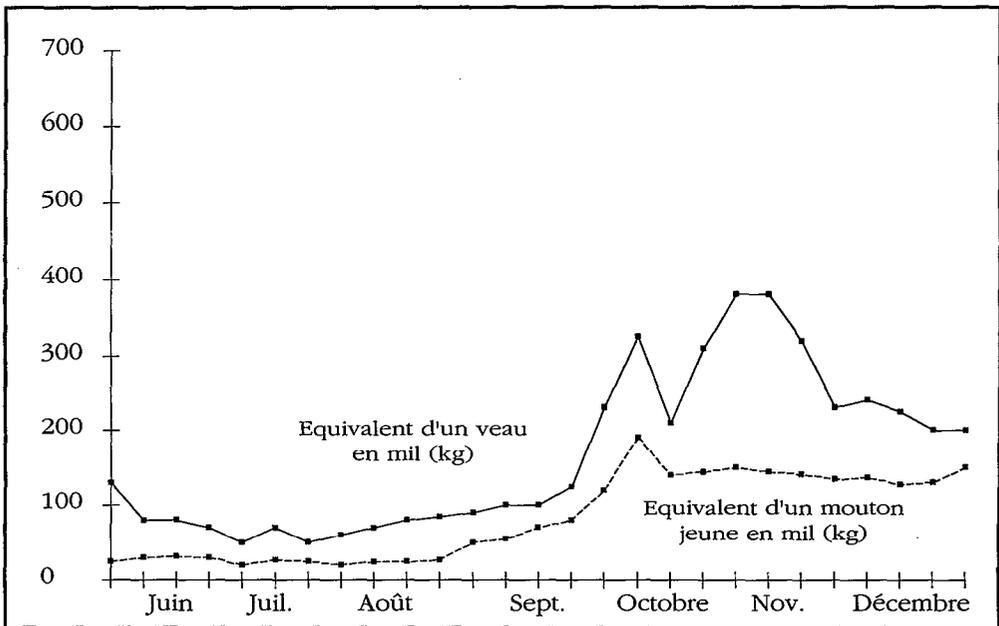


Figure 4 - Equivalent d'un veau et d'un mouton en mil (kg)

Toutes ces transactions non monétaires autour du mil, et sur la perception de la monnaie par la population justifient la persistance de l'économie traditionnelle. Mais cette économie disparaît peu à peu car le milieu arrive de moins en moins à subvenir aux besoins de la population. Cette limitation des ressources naturelles locales oblige l'économie traditionnelle à s'ouvrir de plus en plus au monde extérieur.

Conclusions

L'analyse du marché a mis en évidence des liens étroits entre les différents marchés de bétail, des céréales et marché financier. Pendant la soudure ce n'est pas tant un besoin de financement qui existe mais un besoin de céréales, par contre c'est après la récolte qu'apparaît un réel besoin de liquidités. Les producteurs mettent en vente animaux et céréales à bas prix pour acheter de l'argent afin de financer leurs projets. La demande en argent peut s'évaluer en comptabilisant le volume d'animaux et de céréales mis sur le marché : en un peu plus d'un mois, entre le début du mois d'octobre et le milieu de novembre, il a été vendu pour 9 167 910 FCFA d'animaux et de céréales au marché de Nogodoum.

Pour avoir une idée de comparaison, nous pouvons noter qu'en douze mois (en 1991), pour tout le Yatenga, l'encours des crédits Projet de Promotion du Petit Crédit Rural s'est élevé à 14 000 000 FCFA. Actuellement pour répondre à ce besoin de liquidités, le seul acteur actif est le commerçant qui détient l'argent. Le coût de l'argent qu'il propose est très élevé puisque l'offre n'arrive pas à satisfaire la forte demande. Ce coût s'évalue par l'écart de prix du mil entre la récolte et la soudure.

Sans vouloir concurrencer le commerçant, qui est d'ailleurs apparemment très performant dans son rôle d'offrant (capacité de faire circuler l'argent très rapidement grâce à de multiples circuits commerciaux), le projet de crédit peut jouer un rôle important dans la satisfaction de cette demande. Il peut agir à travers deux modes de financement :

- *Les crédits d'appui aux activités extra-agricoles pour les personnes qui recherchent un financement pour développer une activité de saison sèche.*
- *Le rachat par le projet des céréales d'un producteur avec comme garantie pour celui-ci la possibilité de racheter ses céréales au moment de la soudure avec un différentiel de prix correspondant au taux d'intérêt pratiqué par le projet.*

Dans les deux cas, il y aura augmentation directe de l'offre en monnaie, rééquilibrant ainsi l'offre/demande sur le marché financier. En relation directe, à cette époque post-récolte, avec les marchés des céréales et des animaux, une action du premier type sur le marché financier aura des conséquences directes sur les prix d'échange (augmentation) et/ou sur les volumes d'échanges (diminution) des céréales et animaux. Une action du deuxième type entraînera des effets inverses sur les prix (diminution) et volumes (augmentation) du mil uniquement, pendant la soudure. Les deux types d'intervention ont en fait un ef-

fet stabilisateur des trois marchés dans le temps. Ces interventions n'auront toutefois un effet significatif que si le projet a les moyens de ses ambitions. Cet effet stabilisateur est équivalent à une redistribution des revenus entre les commerçants et les producteurs.

Mais le débat reste ouvert pour savoir qui est le véritable moteur du développement de la zone ? Un des effets pervers de ce type d'intervention sur un système qui repose sur des équilibres très complexes est de provoquer la désorganisation des circuits commerciaux traditionnels.

Par ailleurs, au-delà de la mise en évidence des besoins de financement et de leur estimation, l'étude a permis d'aboutir à un autre résultat tout aussi essentiel pour le projet. En considérant que les marchés des céréales et du bétail constituent un sous-ensemble du marché financier de la zone, il est possible et relativement facile d'avoir une idée du coût de l'argent, à travers la mesure des différentiels de prix de ces produits pendant l'année. Cette mesure donne ainsi au projet une autre référence pour raisonner sa politique de taux d'intérêt, l'objectif étant de s'intégrer au marché financier existant, de le dynamiser et de le renforcer, et non de le déstructurer.

Le suivi de marché pour les produits stratégiques (céréales et bétail dans le cas de Banb), loin d'être un travail de recherche pure, peut être d'un apport intéressant pour un projet de crédit rural. La mise en évidence d'un marché financier et la compréhension du comportement "commercial" des producteurs permet au projet de mieux s'intégrer dans la dynamique financière de la région (suivi du coût de l'argent et des besoins en financement). Être à "l'écoute" du marché chaque semaine permet de réagir au bon moment et de faire des propositions adaptées.

Ce dispositif s'intègre donc tout à fait dans une démarche de suivi-évaluation des effets du crédit, dans une optique plus d'adaptation des formes de crédit offertes et de test de celles-ci. Les conclusions de ce premier suivi ont, par exemple, conduit à la mise en place expérimentale dès la récolte 1991 d'un système d'achat de céréales aux producteurs. Ces producteurs, qui vendent une partie de leur récolte pour des besoins d'argent, reçoivent du projet la garantie de pouvoir racheter ces mêmes céréales en période de soudure 1992 au prix d'achat plus les frais de stockage et le taux d'intérêt pratiqué par le projet pour ses autres crédits. En décembre 1991, un stock de dix tonnes était déjà constitué à partir des céréales achetées dans la région, ce qui correspond à un équivalent d'environ 300 000 FCFA de crédit. L'expérience devait se poursuivre tant qu'il y avait du mil en

vente c'est-à-dire tant qu'il y avait encore un besoin de financement. L'intérêt d'une telle intervention est évidente : répondre à un déficit de l'offre sur le marché financier et éviter une sortie de richesse de la région.

Bibliographie

- BADOUIN R., 1971. Economie rurale. Paris : Armand Colin, 509p.
- BEZIADÉ M., 1989. La monnaie et ses mécanismes. Paris : La Découverte, Coll. Repères, 127p.
- BOUSSARD J.M., 1992. Introduction à l'économie rurale. Paris : Cujas, 113p.
- BOUSSARD J.M., 1987. Economie de l'agriculture. Paris : Economica.
- CAPUTO E., CHAO-BEROFF R., ELLSASSER K. et OUEDRAOGO R., 1992. Programme céréalier - volet d'appui aux institutions financières décentralisées. Satec Développement - Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales du Burkina Faso, 47p.
- DEJOU C., 1987. Evaluation des systèmes de commercialisation des céréales dans les pays en développement : le cas du Burkina Faso. Th., Université de Clermont I, CERDI, 440p.
- ELLSASSER K., DIOP M., 1990. La banque expérimentale de Banh. Une démarche de recherche-développement sur le crédit en milieu rural sahélien. Montpellier : CIRAD-DSA n°1990-52, 47p.
- LANGLOIS M., 1980. Fonction et organisation de deux marchés en zone sahélienne voltaïque. ORSTOM-Ouagadougou, Burkina Faso, 31p.
- LOTTER F., 1985. Léon Walras : de la mesure observée à la mesure imaginée. In: "Keynes, la mesure", Oeconomica, cahiers de l'ISMEA, série PE n°3, pp. 109-147.
- NOWAK M., 1989. Le financement de l'économie traditionnelle en Afrique. In: Courrier ACP-CEE, n° 117, pp. 68-71.
- MILHAU J., MONTAGNE R., 1968. Economie rurale. Paris : PUF, Coll. Themis, 456p.
- REARDON T., MERCADO M.P., 1991. Self-financing of rural household cash expenditure in Burkina-Faso. Communication présentée au Séminaire International Finance et Développement Rural en Afrique de l'Ouest - Ouagadougou.

Résumé

La compréhension du comportement commercial des producteurs permet à un projet financier de mieux s'intégrer dans la dynamique de la région.

L'étude d'un marché local dans le Nord du Yatenga a mis en évidence les interactions existant entre les

marchés de produits stratégiques tels que les céréales ou le bétail.

Le marché est une image des stratégies économiques des producteurs sahéliens, il peut être le lieu de simples échanges d'une économie traditionnelle mais aussi de véritables tractations financières.