



DEPARTMENT OF AGRICULTURAL ECONOMICS

# **ETUDES ET DOCUMENTS**



# ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LA REGION DU FLEUVE SENEGAL

Méthodologie

Michael Morris

## **ISRA**

## Institut Sénégalais de Recherches Agrkoles

Rue Thiong X Valmy BP. 3120 DAKAR, Sénégal

927

2124251211913

Telex • 61117 SG TLC (221) 22 34 13

## Document réalisé par

la Direction des Recherches sur les **Systèmes** Agraires et **l'Economie** Agricole Route du Front de Terre

B.P. 2057

Dakar • Hann

**2** 320442

Michael L. Morris, Chercheur au Sénégal de mars 1984 à septembre 1985 • Ph. D. en Economie Agricole, spécialiste en commercialisation • économiste, CIMMYT, programme d'économie, Lisboa 27, Apdo. Postal 6-641, Col. Juarez, Deleg. Cuauhtémoc 06600 México, D. F., MEXICO



## Retour au menu

# ETUDE SUR LA COWERCIALISATION DES CEREALES DANS LA REGION DU FLEUVE SENEGAL: METHODOLOGIE

## TABLE DES MATIERES

<u>P:</u>	age
LISTE DES TABLEAUX	vii
NOTE DE L'AUTEUR	iii
OBJECTIFS DU DOCUMENT	1
PLANIFICATION DE LA RECHERCHE	2
RECRUTEMENT, FORMATION ET ENCADREMENT DES ENQUETEURS	6
ACTIVITES DE COLLECTE DES DONNEES SUR LE TERRAIN	9
Enquête sur les Commerçants de Céréales Agréés	10 14 14 16
ANALYSE DES DONNEES ,	17
PRESENTATION DES RESULTATS	18
APPENDICES , ,	21
Carte	2:
Fiche 1. Etude sur la Commercialisation des Céréales Fiche <b>d'Enquête</b>	26
Fiche 2. Etude sur la Commerc <b>i</b> alisation des Céréales (Fleuve)	28
Fiche 3. Etude sur la Commercialisation des Céréales (Fleuve)	37
Fiche 4. Etude sur la <b>Commèrc</b> ialisation des Céréales (Fleuve) Recensement d <b>e</b> s Decortiqueuses Villageoises	44
Fiche 5. Etude sur la Commercialisation des Céréales (Fleuve) Opérations des Décortiqueuses Villageoises	45
LISTE DES ACRONYMES	48

## Retour au menu

## LISTE DES TABLEAUX

Table	eaux									<u>Page</u>
1.	Composition	de	1'Echantillon	des	Commerçants	de	Céréales			12

## NOTE DE L'AUTEUR

Ce document est le troisième d'une série de quatre documents qui contiennent les résultats d'une étude menée par le BAME sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve:

- 1) Le Marché Parallèle des Céréales dans la Vallée du Fleuve Sénégal.
- 2) Le Marché Officiel des Céréales dans la Vallée du Fleuve Sénégal.
- 3) L'Etude du BAME sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve: Méthodologie.
- **4)** L'Etude du BAME sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve: Conclusions et Implications.

Chacun de ces quatre documents peut être lu séparément. Cependant, ils sont complémentaires dans la mesure où ils décrivent des aspects différents d'un travail de recherche global (conception de la recherche, présentation des résultats, analyse et discussions). Ensemble, ils constituent une documentation complète sur cette étude.

Retour au menu

Ce document a **été** publié dans un premier temps sous forme de rapport par l'Institut **Sénégalais** de Recherches Agricoles (ISRA). Il a bté **réimprimé** ensuite dans la **série** conjointe ISRA / MSU (Michigan State University) des publications sur le développement international **avec** le soutien financier du Projet de Recherche et Planification Agricole (contrat USAID / MSU N° 685-0223) et du Projet de Recherche Agricole II au Sénégal (contrat USAID / MSU N° 685-0957).

La **série** des **présentes** publications ISRA / MSU est financée dans le cadre du Projet de Recherche Agricole II au **Sénégal**.

Les opinions exprimées dans ce document par les auteurs de l'USAID ne reflètent pas nécessairement le point de vue de l'USAID / Sénégal.

## ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES DANS LA REGION DU FLEUVE SENEGAL: METHODOLOGIE

#### Michael Morris

### OBJECTIFS DU DOCUMENT

Depuis sa création en 1983, le Bureau **d'Analyses** Macro-Economiques (BAME) a entrepris un programme de recherche global qui, entre autres, s'intéresse plus particulièrement à la commercialisation des produits agricoles au Sénégal. Ce programme de recherche comprend une composante majeure constituée d'une série de trois études régionales sur les marchés céréaliers, menées simultanément dans la Vallée du Fleuve **Sénégal** (région du Fleuve), dans le Bassin Arachidier et en Casamance. Les objectifs généraux de ces trois études sont de faire la lumière sur l'organisation et le fonctionnement actuels des marchés céréaliers; d'identifier les problèmes présents et futures; et de fournir des données utiles en vue de l'élaboration des politiques futures de commercialisation des céréales aussi bien au plan régional que national.

Le présent document fait partie d'une série de publications des résultats préliminaires de **l'Etude** sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve qui est l'une des trois régions considérées. L'étude sur la région du Fleuve couvre la partie sénégalaise de la vallée du Fleuve **sénégal** depuis Saint-Louis jusqu'à Kidira et comprenant la région administrative de Saint-Louis et le département de Bakel (voir carte en Annexe). La publication de ces résultats permet la diffusion rapide des informations d'ordre général qui peuvent immédiatement servir aux paysans, aux commerçants, aux autorités administratives, aux décideurs, aux chercheurs et à d'autres acteurs du sous-secteur céréaliers.

A la différence des autres document, la présente publication ne donne pas de résultats de recherche. Elle décrit plutôt le processus par lequel l'Etude sur la Commercialisation des Céréales au Fleuve a été conceptualisée, planifiée et exécutée. Ainsi, les objectifs de ce document sont, entre autres, de:

- 1) Montrer comment l'Etude sur la Commercialisation des Céréales au Fleuve a été concue et élaborée:
- 2) Décrire le processus par lequel les enquêteurs ont été recrutés et encadrés;
- 3) Décrire les activités de collecte de données, notamment l'élaboration du questionnaire, la sélection des échantillons et les entretiens avec les informants;
- 4) Décrire l'analyse des données; et
- 5) Préciser les moyens mis en oeuvre pour la bonne diffusion des résultats de la recherche.

Par ailleurs, tous les questionnaires utilisés au cours des enquêtes menées en milieu paysan figurent dans le texte.

Le contenu du présent document sera d'un intérêt certain pour deux catégories de lecteurs. D'abord, ceux qui voudraient savoir comment les résultats de la recherche (présentés plus loin) ont été obtenus pourront y trouver une réponse à leur question. Une telle base méthodologique est importante, plus particulièrement dans le contexte sénégalais, puisque les résultats de la recherche sont, au Sénégal, souvent présentés avec un peu ou sans explication quant à leur provenance. D'autre part, ce document intéressera aussi ceux qui voudraient entreprendre des travaux de recherche similaires au Sénégal ou ailleurs. L'intention de l'auteur n'est pas exactement de proposer un guide détaillé de-la recherche dans le domaine de la commercialisation, mais la méthodologie de l'Etude sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve est ici documentée avec l'espoir que les futurs chercheurs pourraient, un tant soit peu, apprendre et tirer profit des expériences des autres.

## PLANIFICATION DE LA RECHERCHE

Les origines de l'Etude sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve remontent à la fin de l'année 1983, date à laquelle le BAME a été créé au sein de l'ISRA, et une liste de thèmes de recherche prioritaires établie. L'importance de la question céréalière dans le débat sur la politique alimentaire nationale explique la décision qui a été prise d'orienter une bonne partie des activités de recherche de l'ISRA vers la

filière des céréales, en mettant un accent particulier sur les questions relatives à la politique de commercialisation. Il a été envisagé une série de trois études coordonnées sur la commercialisation des céréales au niveau régional, avec l'espoir que les principales conclusions de ces études régionales pourraient permettre de dégager une analyse de la politique céréalière applicable au niveau national. Afin de s'assurer une certaine harmonie entre les diverses conclusions régionales permettant de les rassembler et/ou de les comparer, les chercheurs des trois régions se sont entendus sur un ensemble d'orientations générales de recherche. Par conséguent, il a été décidé d'un commun accord, que ces études régionales (1) feraient le point sur les aspects récents de la production et de la commercialisation ayant des incidences sur le système de commercialisation des céréales; (2) décriraient l'organisation et le fonctionnement du système actuel de commercialisation des céréales; (3) identifieraient les secteurs de contre performance où les politiques actuelles n'ont pas permis d'atteindre les objectifs définis: (4) proposeraient des réformes éventuelles de la politique céréalière permettant d'améliorer par la suite la performance du système de commercialisation des céréales; et (5) identifieraient les thèmes de recherche majeurs qui devront composer un programme continu de recherche.

C'est en mars 1984 qu'a été amorcé à St-Louis le processus par lequel ces directions générales de recherche ont été concrètement traduites en plan de travail spécifique. Il a été prévu des visites en vue de prendre contact avec les organismes gouvernementaux (CPSP, CSA, MA, MCI), les organismes parapublics (SAED, SONADIS) et les entreprises privées ainsi qu'avec quelques personnes et entreprises privées (PEYRISSAC, MATFORCE, commerçants céréaliers) qui jouent un rôle dans la commercialisation des céréales dans la Vallée du Fleuve Sénégal. Ces visites se sont révélées extrêmement utiles, parce qu'elles ont permis de mieux faire connaître le programme d'étude tout en facilitant l'accès à beaucoup de sources importantes d'information.

D'avril à mai 1984, une revue bibliographique portant sur la filière céréalière dans la Vallée du Fleuve Sénégal, a été effectué. Des visites ont été faites auprès des sources immédiates d'information, par **exemple** le

centre de documentation de l'ISRA/St-Louis, celui de l'OMVS/St-Louis, et celui de l'USAID/Dakar.

Ces centres ont fourni un certain nombre de documents bien utiles, cependant, dans l'ensemble, les collections étaient incomplètes, mal référencées et **généralement** assez non à jour. Beaucoup de documents n'étaient tout simplement pas disponibles au niveau de St-Louis et il a fallu fréquemment faire des voyages sur Dakar. Los collections privées des acteurs de la filière céréalière ainsi que des chercheurs ont constitué une plus riche source de documentation. Néanmoins il était plutôt difficile de localiser et même d'utiliser les publications et rapports officiels du gouvernement; à maintes occasions, il fallait se munir de lettres dûment signées du Directeur Général de l'ISRA, en sollicitant l'autorisation de consulter des documents officiels.

Pendant que la revue bibliographique se poursuivait, une série d'enquêtes de reconnaissances ont été entreprises pour permettre au chercheur de se familiariser avec la Vallée du Fleuve Sénégal. Il avait été programmé une série de tournées d'une journée pour la zone du Delta, mais il a fallu des déplacements de plus longue durée pour couvrir la Moyenne et la Haute Vallée. Des contacts informels ont été établis avec les représentants des organismes publics et parapublics en activité dans la région. Dans les diverses zones de production, des périmètres irrigués ont été visités et les paysans ont été interrogés de manière informelle sur leurs activités de production et de commercialisation. Une vingtaine de marchés ont aussi été visités entre St-Louis et Bakel, et les commerçants céréaliers (à la fois grossistes et détaillants) ont été interrogés sur la base d'un questionnaire de pré-enquête destiné à générer des informations de base sur les types de céréales traités, les quantités achetées et vendues, les prix d'achat et de vente, le financement, etc. (voir fiche de Pré-Enquête dans l'Annexe).

Les enquêtes de reconnaissance ont largement aidé **le chercheur à** se familiariser avec la région en général, et la filière céréalière en particulier et lui ont aussi permis d'établir des contacts avec les acteurs du marché. Certains aspects du système céréalier décrits dans des documents consultés au cours de la revue bibliographique ont fait l'objet de discussions sur le terrain, et le chercheur a pu ainsi se faire une idée

précise des grandes questions liées  $\hat{a}$  la politique **céréalière.** D'autre part, le temps passé  $\hat{a}$  voyager d'un point  $\hat{a}$  l'autre de la région est le fait de s'intégrer aux gens dans leur lieu de travail et en passant la nuit dans leurs villages sont autant de facteurs qui ont considérablement renforcé la crédibilité du chercheur.

De juin à juillet 1984, un projet de document de travail intitulé "La Filière Céréalière dans la Vallée du Fleuve Sénégal" a été rédigé. Les objectifs de ce document étaient de regrouper les données collectées dans la revue bibliographique et les résultats des enquêtes de reconnaissance pour tenter de mieux cerner la filière céréalière, et de procéder au diagnostic de ses problèmes majeurs. La rédaction de ce document a permis de mettre de l'ordre dans la masse d'informations collectées et a aidé à identifier les insuffisances dans la base de données. Elle représentait aussi la fin de la première phase de planification de ce travail de recherche.

Dans l'étape suivante, il s'agissait d'élaborer un plan de travail fonctionnel. Cela impliquait une planification des activités de collecte de données, l'établissement d'un calendrier de travail précis et détaillé et enfin l'élaboration d'une liste d'activités de support logistique. Les activités de collecte de données ont été définies sur la base des insuffisances notées au niveau de la base des données connues. La filière céréalière a été sous-divisée en activités verticalement liées (par exemple, la production, la collecte, le transport, la transformation, le stockage, le financement, la distribution, la consommation) et pour chacune de ces activités les questions suivantes ont été posées:

- 1) quels sont les objectives de la politique gouvernementale?
- quels sont les problèmes essentiels liés au choix d'une politique céréalière donnée.
- 3) De quelles données faut-il disposer pour trouver les solutions appropriées à ces problèmes.
- 4) Dispose t-on déjà de ces données en question?
- $_{5)}$  Si les données ne sont pas encore disponibles, comment les collecter et auprès de quelle source.

Après avoir enregistré les réponses à ces questions, il a été possible de distinguer les données déjà disponibles (par des sources de seconde main) des données qui devraient être directement collectées auprès des répondants

(sources de **première** main). Après avoir évalué l'importance relative des diverses catégories de données et compte tenu des ressources disponibles pour la recherche sur le terrain, il a été décidé d'effectuer la collecte des données primaires dans tout le circuit du marché parallèle, et aussi au niveau des organismes officiels de distribution dans la mesure où aucun des deux n'a auparavant fait l'objet d'études approfondies **à** ce sujet. Puisqu'au niveau de la SAED il y avait déjà des données secondaires assez fiables sur les activités officielles de collecte et de transformation, aucune collecte de données primaire n'a été prévue dans ce domaine.

A la mi-août 1984, deux enquêtes formelles et un recensement ont été prévus: une enquête sur les distributeurs de céréales dûment agréés; une enquête sur les collecteurs, les transformateurs et les distributeurs du marché parallèle; et un recensement des décortiqueurs de riz fonctionnant au niveau villageois.

Un calendrier d'activités détaillé a été établi, un budget arrêté et ces deux documents ont été envoyés au Directeur du BAME pour approbation. Il faudrait faire remarquer que dans ce calendrier, relativement peu de temps a été accordé aux activités de collecte de données proprement dite, et ceci dans le souci de disposer de suffisamment de temps pour l'analyse, la rédaction des rapports et la diffusion des résultats. Les dix-huit mois d'étude consistaient finalement en six mois de préparation et de planification, six mois de collecte de données et six mois d'analyse et de rédaction de rapports.

## RECRUTERENT, FORMATION ET ENCADRERENT DES ENQUETEURS

Les enquêteurs en milieu paysan ont été recrutés et formés au cours des mois d'août et de septembre 1984. En tant qu'organisme public, l'ISRA est tenu de recruter par le canal de l'Inspection du Travail. Cette procédure peut être assez décourageante, dans la mesure où les candidats éligibles au niveau de l'Inspection du Travail ne sont pas tous nécessairement compétents. Une visite rendue à l'Inspecteur Régional du Travail a été l'occasion pour expliquer à cette autorité les qualifications requises, ce qui a permis de procéder à une sélection préliminaire des candidats.

La plupart des candidats **chosis** pour les six postes appartenaient à l'une des deux catégories suivantes: diplômés de l'enseignement secondaire (Bac ou DFEM) sans expérience, ou alors candidats sans diplôme, mais ayant une certaine expérience du travail. Bien que la réglementation de **l'ISRA** exige que les enquêteurs disposent d'un **diplôme**, à l'époque, on pouvait déroger à cette condition pour les cas des enquêteurs engagés sur la base d'un contrat à durée déterminée.

Vingt-cinq candidats ont été soumis à un test écrit destiné essentiellement à évaluer leur capacité à effectuer des opérations algébriques (voir Test de Présélection dans l'Annexe). En outre, tous les candidats ont subi une interview et répondu à des questions relatives à leurs origines, leur éducation et leur expérience du travail. On a essayé de voir si les candidats avaient individuellement des préjuges marqués à l'égard des différents acteurs du circuit céréalier, et surtout à l'égard des intermédiaires. Enfin, une seconde série d'interviews a été effectuée pour évaluer les aptitudes linguistiques des candidats.

Sur la base du test écrit et des interviews, huit candidats ont été invités à suivre un programme de formation d'une durée de quatre jours aux frais de l'ISRA. Le programme de formation a commencé avec une présentation de l'ISRA en général, et du BAME en particulier, une description des objectifs visés par l'Etude sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve, un débat sur le rôle des intermédiaires du circuit céréalièr, et des cours sur les techniques d'interview.

Après plusieurs sessions, les candidats étaient soumis à des tests écrits pour déterminer leur capacité à assimiler et à comprendre les différents points abordés. Le reste de la période de formation a été consacrée à la pratique de l'interview. Des projets de questionnaires ont été étudiés dans le détail en classe <code>jusqu'à</code> ce que chaque candidat ait bien saisi la finalité de chaque question et ait été en mesure de la formuler de diverses manières. A tour de rôle, les candidats se sont interviewés sous les yeux des autres membres du groupe qui observaient et faisaient la critique des diverses interventions. Une fois les candidats bien familiarisés au questionnaire, la pratique des interviws a été effectuée sur le marché de St-Louis avec le concours de certains commerçants céréaliers qui avaient auparavant consenti à servir de sujets d'interview.

Chacun des candidats a été suivi et observé de près pendant ces séances pratiques.

Au terme de ce programme de formation, six candidats ont été définitivement choisis et les deux autres désignés comme remplaçants en cas de désistement parmi ceux qui étaient sélectionnés. Les critères de sélection tenaient compte des performances sur les tests de présélection et l'interview des performances en classe et au cours des séances pratiques d'interview sur le terrain, des performances sur les tests écrits effectués au cours du programme de formation, de l'expérience antérieure, du niveau scolaire et des aptitudes lingustiques. En outre, une évaluation subjective a été effectuée pour déterminer la personnalité et le degré de motivation de chaque candidat. Un enquêteur a été désigné pour superviser les autres.

A la mi-septembre 1984, les six enquêteurs ont été affectés à leur poste respectif le long du fleuve: St-Louis, Dagana, Podor, Aéré-Lao, Matam et Bakel (voir carte en Annexe). Dans la mesure où ces affectations étaient permanentes pour la durée du contrat, chaque enquêteur avait perçu une prime de déménagement en supplément de son salaire normal.

Les dotations permettant d'effecteur le travail comprenaient pour chaque enquêteur un cartable, un carnet de bon, un carnet de notes pour consigner les remarques faites sur le terrain, des stylos, crayons, gommes, boîtes de fiches et un jeu de questionnaire.

Pendant les quatre mois que les six premiers enquêteurs ont passé sur le terrain, ils ont reçu, toutes les deux semaines, la visite du chercheur et du superviseur. Les visites de supervision duraient environ une journée en temps normal, mais il arrivait souvent que le chercheur et/ou l'enquêteur aient eu a rester plusieurs jours sur le site dans les cas où l'enquêteur avait besoin d'une assistance spéciale.

Au cours de chaque visite, les questionnaires déjà complétés étaient soigneusement étudiés et les progrès réalisés ainsi que les activités futures prévues longuement discutées. Le chercheur et l'encadreur ont tenu à rencontrer tous les répondants de l'enquête et ont pris part à autant d'interviews que possible dans la limite du temps dont ils disposaient.

En rétrospective, l'on se rend compte que le temps, les efforts et les frais consentis pour la sélection et la formation des enquêteurs ont été bien payants. Puisqu'il n'a pas été possible d'assurer la supervision

permanente des enquêteurs, il **était** essentiel d'assurer que chaque enquêteur comprenne parfaitement les objectifs de l'étude et que chacun soit familiarisé aux questionnaires. Malgré la formation reçue, un ou deux enquêteurs ont eu **à** faire face **à** des problèmes mineurs, mais ces problémes ont été perçus pendant les visites d'encadrement et ont **été** rapidement corrigés. Dans un cas cependant, il a été nécessaire d'envoyer temporairement le superviseur sur un autre site pour qu'il aide un enquêteur qui avait des **problèmes**.

L'expérience avec ce petit nombre d'enquêteurs a montré qu'il n'y avait pas nécessairement une corrélation entre le niveau d'études et les performances sur le terrain. En fait, les enquêteurs diplômés se sont **généralement** montrés moins aptes à travailler avec des commerçants souvent illétrés dont ils se distinguent nettement par leurs habits et leur comportement. Les enquêteurs ayant eu une expérience antérieure ont dans l'ensemble le **mieu** réussi, parce que dans la plupart des cas, ils ont compris que les qualités les plus importantes du bon enquêteur sont la capacité à poser des questions en termes bien précis, et la capacité à interpréter, le plus exactement possible, et de la façon la plus objective, les réponses des informants.

### ACTIVITES DE COLLECTE DES DONNEES SUR LE TERRAIN

Les activités de collecte des données en milieu paysan étaient composées: (1) d'une enquête formelle sur les commerçants céréaliers agréés; (2) d'un recensement complet des décortiqueurs de riz au niveau villageois dans la région du Fleuve; (3) d'une enquête approfondie sur un sous-échantillon de décortiqueurs ; et (4) d'une enquête informelle sur les acteurs du marché parallèle. La programmation de toutes ces diverses activités de collecte de données a été largement déterminée par la nature saisonnière de la commercialisation des céréales. Ainsi donc, la distribution des céréales importées a été étudiée d'octobre à janvier, période à laquelle presque toutes les quantités de céréales sur le marché sont importées; et la commercialisation des céréales produites au niveau national a été étudiée de **février** à avril, compte tenu de la période des **récoltes** de chaque localité.

Chacun des instruments d'enquête utilisés sur le terrain (a l'exception du questionnaire utilisé au cours des enquêtes de reconnaissance) a été longuement et minutieusement élaboré, pré-testé et révisé. Dans la plupart des cas, il a été nécessaire d'effecteur plusieurs cycles de pré-tests et de révisions dans la mesure où ces pré-tests donnaient à chaque fois de nouvelles réponses qui n'étaient pas prévues et incluses dans les listes de réponses pré-codées. Certaines questions ont semblé inintelligibles et ont dû être reformulées, alors que d'autres ont dû être supprimées tout simplement parce que les répondants ne pouvaient pas ou ne voulaient pas donner des résponses crédibles.

On ne saurait trop insister sur l'importance du grand nombre de **pré**tests auxquels les questionnaires ont été soumis. Il était impossible de
prévoir avec une certitude absolue comment les répondants réagiraient à
certaines questions, et c'est seulement en travaillant avec l'instrument
d'enquête et dans les conditions réelles du terrain qu'on pouvait effectuer
les révisions et réajustements nécessaires le plus souvent à force de
répétitions de la même opération. Le pré-test extensif a aussi été d'une
grande importance dans la mesure où il a donné aux enquêteurs la possibilité
de se familiariser avec l'instrument d'enquête et de mettre au point des
stratégies susceptibles de leur permettre d'obtenir l'information
recherchée. Ce point ne devrait pas être négligé: l'enquêteur qui, très
lentement, continue son interview, tentant difficilement de lire chaque
question à haute voix comme s'il la voyait pour la première fois, a vite
fait de désintéresser le répondant.

## Enauête sur les Comercants de Céréales Agréés

L'enquête sur les commerçants de céréales agréés s'est effectuée en deux étapes. Au cours du premier mois passé sur le terrain, chaque enquêteur est entré en contact avec autant de commerçants céréalièrs locaux que possible, et surtout avec les grossistes et autres vendeurs de céréales en grandes quantités. Ensuite, ils sont repartis les retrouver pour les interviewer en utilisant la fiche 1. Le but de cette première étape a été interviewer de disposer d'informations sur les nombres et types de commerçants de céréales en activité dans la Vallée du Fleuve Sénégal, et de

dégager ensuite un cadre **à** partir duquel **établir** un échantillon pour les interviews de suivi. Plus de deux cents commerçants ont été contactés et interviewés au cours de cette **première** phase.

La seconde phase de l'enquête sur les commercants comprenait les interviews de suivi avec un échantillon de répondant. La sélection de l'échantillon devant servir pour les interviews de suivi a été- faite au début du mois d'octobre. Du fait que le questionnaire de base avait révélé une variabilité considérable des méthodes de travail des commercants. il a été décidé d'inclure dans l'echantillon autant de répondants qu'on pouvait interviewer correctement dans les limites du temps imparti. Cela équivalait à environ 25 répondants par enquêteur. Du fait que les commerçants de gros jouissaient, à l'évidence, d'une grande influence dans le circuit, tous les grossistes contactés et interviewés ont été inclus dans l'échantillon final pour les interviews de suivi. En outre, un nombre suffisant de détaillants a été ajouté pour amener l'enquêteur sur chaque site à travailler sur la base du nombre-cible de 25 répondants. La sélection de ces détaillants s'est faite essentiellement en fonction de leur volonté manifeste de participer à l'opération. Tout parti pris pouvait éventuellement résulter de cette procédure de sélection a été jugé préférable à celui qui aurait résulté d'interviews avec des répondants réticents.

En octobre 1984 et janvier 1985, chaque répondant de l'échantillon final a été encore interviewé à deux reprises en utilisant deux questionnaires supplémentaires (voir fiches 2 et 3). Au cours des interviews de suivi, un certain nombre de répondants ont été rayés de l'échantillon pour manque d'esprit de collaboration, ou alors parce qu'ils n'étaient pas faciles à joindre, qu'ils étaient à la retraite ou décédés. En conséquence, l'echantillon final comprenait 122 commerçants dont chacun a été interveiwé à trois reprises. Il semble que ce nombre comprend la presque totalité des commerçants de gros (grossistes et demi-grossistes) en activité dans la vallée du Fleuve Sénégal, ainsi qu'un échantillon représentatif des détaillants (voir tableau 1).

Alors que chacun des sites **était** représenté dans des proportions sensiblement égales, la répartition des types de commerçants variait d'un site à l'autre. Cette variation traduit les différences entre les

## Retour au menu

12

TABLEAU 1

COMPOSITION DE L'ECHANTILLON DES COMMERCANTS DE CEREALES

Sites		Grossistes	<b>Demi-</b> Grossistes	<b>Détail-</b> lants	Total	Pourcentage
Saint-Louis		2	16	4	22	(18,0)
Dagana		Ø	5	13	28	(14,8)
Podor		1	7	4	12	(9,8)
Aéré-Lao		0	3	17	20	(16,4)
Matam		2	9	16	27	(22,1)
Bakel		2	1	2 0	23	(18,9)
Echantillon	total	7	41	7 4	122	100
Pourcentage	total	(5,7)	(33,6)	(60,7)	(100)	

populations locales de commerçants. Les grands marchés (c'est-a-dire les villes de St-Louis et Matam) comptaient beaucoup plus de grossistes et de demi-grossistes que les petites villes et les villages (Aéré-Lao et Bakel) où l'on notait une prédominance des détaillants.

Il est important de noter que la plupart des questions posées aux commercants touchaient à des points sensibles. Afin d'évaluer les prix et les recettes pratiqués dans la commercialisation des céréales, il était nécessaire de disposer des documents comptables des commerçants. Ceci est considéré comme une intrusion dans la vie privée de l'individu dans la société sénégalaise, ce qui rend une bonne étude des activités commerciales fort difficiles  $\hat{\mathbf{a}}$  entreprendre. Ce qui complique davantage la situation est que le commerce des céréales en général, et du riz en particulier, est sévèrement réglementé par le gouvernement et des peines et amendes lourdes sont infligées aux contrevenants (par exemple: défaut d'application de la structure officielle des prix, activités commerciales sans licence). En conséquence, la plupart des répondants ont monté beaucoup de réticence à divulguer des informations ayant trait à leurs activités de commercialisation de céréales de peur que ces·informations ne tombent dans les oreilles d'un agent du contrôle économique. Beaucoup de commerçants ont évité de répondre à certaines questions et certains n'ont pas hésité à faire des déclarations manifestement mensongères.

Dans le but d'éviter des attitudes de ce genre de la part des répondants, on a suggéré aux enquêteurs d'essayer de nouer des relations personnelles avec les répondants "à problèmes," par exemple en leur rendant visite chez eux en dehors des heures de travail pour discuter avec eux dans un cadre plus détendu. Ce type de rapports sociaux informels qui occupe une place importante dans le tissu social sénégalais a permis de surmonter les craintes des commerçants qui soupçonnaient les enquêteurs d'être des agents du contrôle économique ou d'un autre organisme de contrôle. De ce fait, la qualité et la fiabilité des réponses se sont accrues.

# Recensement des Décortiqueurs de Riz au Niveau Villaaeois

Au cours du mois de février 1985, un recensement complet des décortiqueurs de riz fonctionnant dans les villages a été effectué sur la rive gauche du Fleuve Sénégal entre St-Louis et Kidira. Tous les villages situés le long ou au voisinage des axes routiers principaux ont été visités et il a été demandé aux villageois d'indiquer l'emplacement des décortiqueurs. Dans la mesure où il n'y avait en permanence et pour les besoins du recensement qu'un seul véhicule, quatre des six premiers enquêteurs ont été congédiés au terme de l'enquête sur les commerçants et les activités de collecte de données sur le terrain qui s'en sont suivies et qui ont été effectuées par le chercheur et les deux enquêteurs restants. En général, les décortiqueurs de village n'ont pas été trop difficiles à localser. La plupart des habitants dans les zones de production de riz de la vallée du Fleuve Sénégal savaient où se trouvaient les décortiqueurs les plus proches, et beaucoup de personnes connaissaient l'emplacement exact d'une bonne douzaine de machines ou davantage.

Par contre, les décortiqueurs mobiles n'ont pas été faciles à localiser et le même décortiqueur pouvait tout à tour se retrouver à plusieurs endroits différents, mais dans l'ensemble, bien peu de décortiqueurs ont été omis dans le décompte. Un questionnaire sur le type de décortiqueur, les propriétaires et le fonctionnement a été rempli pour chaque machine et ceci sur la base d'interviews avec le gérant et le cas échéant, avec le propriétaire (voir fiche 4). Les informations fournies n'étaient pas de nature confidentielle et une interview pouvait se faire en une trentaine de minutes ou moins. C'était là un point important dans la mesure où le recensement a été effectué en pleine période de moisson et les opérateurs des décortiqueurs disposaient donc de peu de temps pour répondre aux questions.

# Enauête sur les Décortiaueurs de Riz au Niveau Villaaeois

Une fois le **rencensement** des décortiqueurs de riz terminé, une enquête approfondie a été menée sur un sous-échantillon de décortiqueurs. Le but

en était de collecter les données nécessaires pour établir des prototypes de budgets de fonctionnement, afin de déterminer la rentabilité de l'achat et de la mise en fonctionnement d'un décortiqueur au niveau des villages. Le second objectif de l'enquête consistait à établir des comparaisons entre les performances économiques et techniques des petits décortiqueurs et celles des grandes infrastructures de décortiquage industriel du secteur parapublic céréalier.

Il a été décidé de choisir un échantillon de vingt-cinq décortiqueurs. Ce nombre a été juge correct pour permettre d'établir des mesures de performance statistiquement significatives, compte tenu de la similitude des caractéristiques de fonctionnement notée pendant le recensement. donné que les contraintes en temps et en ressources n'ont pas permis d'inclure dans l'étude des décortiqueurs de la Moyenne et Haute Vallée, la sélection s'est donc uniquement faite au niveau des machines installées dans le Delta. Ce choix délibéré des composantes de l'échantillon a dût introduire quelque parti pris mais il est peu probable que les résultats s'en soient ressentis de manière conséquente, car il a été possible de déterminer le coût des deux types d'activité ("décortiqueur de village" et "décortiqueur industriel") rencontrés dans toutes les trois régions de la Vallée. Chaque décortiqueur a été visité par l'équipe d'enquêteurs (composée d'un chercheur et de deux enquêteurs) et les données sur les coûts et les recettes ont été collectées à l'aide d'un questionnaire standard (voir fiche 5). En outre, les consommations de carburant ont été mesurées et les échantillons de paddy et de riz décortiqué pesés pour permettre d'effectuer le calcul du rendement (rapport intrant/extrant). Enfin, des échantillons de riz décortiqué ont été collectés au niveau de chaque site pour déterminer ultérieurement le pourcentage de brisure dans le produit Le recensement s'est déroulé assez rapidement et sans trop d'accrocs. Cent quarante deux (142) décortiqueurs ont été localisée et l'enquête effectuée à leur niveau en l'espace d'environ trois semaines.

## Enauête Informel le sur les Acteurs du Marché Para1 lèle

Il y a un groupe extrêmement important d'acteurs du marché céréalier qu'il a été difficile d'approcher directement: il s'agit des commerçants du marché parallèle des **céréales.** 

De façon tout à fait typique, les commerçants du marché parallèle sont de petits opérateurs qui font du commerce sur une base saisonnière. Ils envahissent le marché après les récoltes quand celles-ci sont abondantes, se déplacent d'un village à l'autre, achetant le paddy aux paysans tant qu'ils en disposent, et se retirent du circuit quand la denrée se fait rare. Du fait que les activités du marché parallèle sont saisonnières par nature, et se font à temps partiel, il n'est pas toujours chose facile d'identifier les commerçants. En outre, le commerce du marché parallèle est techniquement illégal, et c'est la raison pour laquelle peu de commerçants sont disposés à parler de leurs activités, et la plupart d'entre eux usent de faux fuyants pour éviter de se faire repérer.

L'approche employée pour collecter les données du marché parallèle a consisté à prendre contact avec les commerçants de façon informelle au niveau des décortiqueurs de village, et de leur poser des questions informelles sur leurs activités commerciales. Il a été souvent impossible de travailler ouvertement avec un véritable questionnaire. Ainsi donc, il a fallu établir une liste des questions à poser à chaque répondant. Les questions portaient sur les mouvement des céréales (origines et destinations, quantités commercialisées), les activités de commercialisation impliquées (la production, le transport, le financement, la monture, le vannage, la mise en sacs, la distribution), les données sur les coûts et les recettes (prix payés et/ou perçus pour les biens et les services), etc. Ces questions, ainsi que les informations fournies par les répondants, étaient consignées dans la mémoire des membres de l'équipe de recherche qui ne pouvaient pas prendre de note. Plus tard, ces réponses ont été enregistrées dans des carnets de note, une fois l'interview terminée.

Outre les commerçants eux-mêmes, d'autres acteurs du marché parallèle ont été interviewés suivant le même procédé: des paysans, des transporteurs, les opérateurs des décortiqueurs, et les consommateurs. Dans

l'ensemble, vingt ou davantage de répondants de chacune de ces catégories ont été interrogés. Sur la base de ces interviews, il a été possible de faire une description des opérations et des transactions économiques qui constituent le circuit du marché parallèle. Alors que la procédure d'échantillonnage non systématique n'a pas permis de faire l'évaluation des coûts et recettes de commercialisation statistiquement significatifs (ce qui aurait nécessité un échantillon plus large, compte tenu de la grande variabilité des données), les évaluations auxquelles on a aboutireflétaient les transactions ayant lieu dans la région du Delta Central au cours des mois qui suivent les récoltes, au moment où le marché parallèle connaît son activité la plus intense.

Ces estimations ont été d'une grande utilité aux décideurs sénégalais, parce qu'elles ont été dégagées des premières données empiriques collectées sur le marché parallèle.

### ANALYSE DES DONNEES

Tous les questionnaires utilisés pour les activités de collecte des données sur le terrain contenaient des questions pré-codées dont chacune était accompagnée d'une liste de réponses numériquement codées et d'une case sur la marge pour y marquer le code de la réponse correcte. Les enquêteurs avaient reçu l'ordre de ne pas inscrire la réponse juste dans la case pendant le déroulement de l'interview. Ils avaient plutôt reçu l'instruction d'encercler la réponse juste sur le terrain, et plus tard dans la soirée, de reprendre le questionnaire, passer en revue leur travail et inscrire les codes dans les cases. Ce procédé a considérablement allégé le travail des enquêteurs pendant l'interview proprement dite, et a facilité la lecture des inscriptions portées dans les cases.

Au départ, il était prévu de transcrire directement le contenu des questionnaires sur un micro-ordinateur du Projet pour une analyse rapide sur le terrain même. Malheureusement, l'ordinateur destiné à St-Louis est arrivé avec du retard, de telle sorte qu'il a été décidé de mettre sous forme de tableaux et d'analyser manuellement quelques unes des données à l'aide d'une calculatrice. Ce procédé a été suivi par l'analyse des données avec la fiche 4 (recensement des décortiqueurs), et avec la fiche 5

(enquête sur les décortiqueurs). Les données ont d'abord été transcrites sur de grandes feuilles de papier (dimension poster) et ensuite enregistrées sur la calculatrice. Puisque les tailles des échantillons étaient relativement petites et l'analyse tout à fait élémentaire, puisque consistant essentiellement en statistiques simples, la calculatrice à main a été un instrument tout à fait indiqué pour ce genre d'opérations.

L'enquête sur les commerçants de céréales, quant à elle, a fourni une grande quantité de données, et l'on a constaté par conséquent qu'une tabulation et une analyse manuelle étaient peu indiquées dans ce cas précis. En conséquence, l'autorisation a été accordée d'utiliser un micro-ordinateur IBM XT installé à l'USAID/Dakar, et le chercheur a passé une semaine à Dakar pour enregistrer quelques données de l'enquête et procéder à une analyse préliminaire. Le logiciel statistique Abtab a été utilisé pour calculer une gamme de données statistiques descriptives.

### PRESENTATION DES RESULTATS

Etant donné que l'un des objectifs visés par la création du BAME a été de mettre sur pied au sein de l'ISRA une division capable d'effectuer des travaux de recherche pouvant servir à l'élaboration des politiques agricoles, beaucoup d'efforts ont été déployés dans le but de mettre au point une stratégie pour la bonne diffusion des résultats de l'étude dans le Fleuve à temps opportun et de manière plus efficace. A cet effet, il a fallu établir une liste des publications prévues au cours des diverses phases du programme de recherche. Il a fallu aussi définir les autres voies par lesquelles ces résultats de la recherche pouvaient *être* publiés, par exemple les séminaires et d'autres formes de rencontres informelles de chercheurs.

Une bonne partie de ces travaux de recherche a été publiée sous la forme d'une série de documents du BAME plutôt que sous forme d'un seul rapport de recherche global (voir liste des publications à l'annexe). La formule choisie offrait deux avantages essentiels: (1) les documents séparés pouvaient être publiés plus rapidement, permettant ainsi de satisfaire les besoins des autorités dans un délai beaucoup plus court et plus satisfaisant;- et (2) ces documents séparés pouvaient traiter de

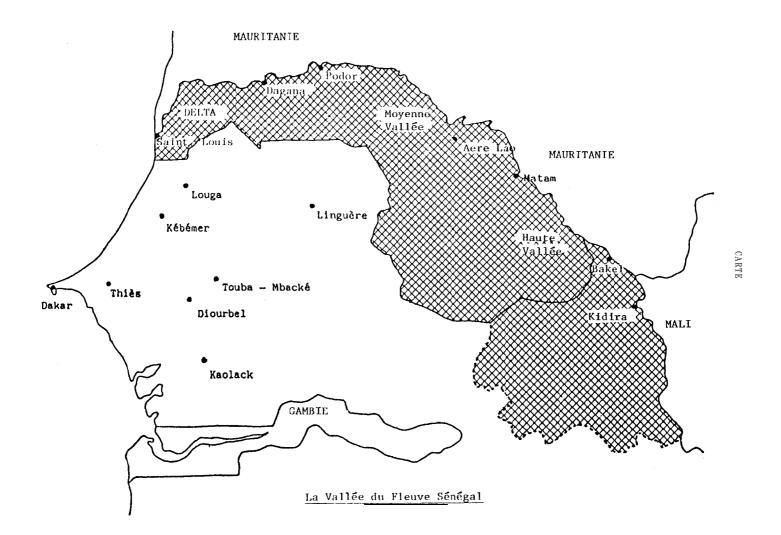
domaines distincts et précis et intéresser par la-même des groupes de lecteurs spécifiques.

L'expérience a prouvé que cette stratégie s'est révélée fort payante. Les ébauches préliminaires du premier document étaient déjà en circulation dès le mois de juin 1985, c'est-à-dire trois mois seulement après l'achèvement des activités de collecte de données sur le terrain, et la version finale du document est apparue en juillet. Les autres documents ont suivi peu après. Cette publication rapide a permis de fournir aux autorités et aux acteurs du marché céréalier les résultats bien avant le démarrage de la campagne de commercialisation suivante, ce qui a fortement accru l'utilité de ces résultats en rapport avec les besoins des instances de décision.

Les résultats des recherche ont aussi été diffusés oralement à la fois à l'occasion de réunions formelles avec les représentants des ministères et organisations internationales concernés. On ne saurait trop marquer l'importance de cette diffusion informelle des résultats. Pendant la durée des activités sur le terrain, des contacts ont été établis avec un certain nombre d'autorités administratives, de représentants d'organismes de développement, d'intérêts privés et d'autres figures-clés de la filière céréalière. Au fur et à mesure que les résultats des travaux de recherche se précisaient, on a essayé d'en discuter avec ces diverses personnalités pour recueillir leurs avis et suggestions. Les discussions informelles qui souvent étaient beaucoup plus franches que les rencontres formelles dans le cadre des circuits officiels, ont permis d'affiner l'interprétation des résultats tout en permettant aux acteurs du marché céréalier de disposer d'informations pertinences et utiles.

Il y a eu d'autres discussions formelles des résultats de ces activités de recherche, notamment avec le personnel du Bureau de l'Agriculture (DAO) de l'USAID/Dakar et à l'occasion d'une rencontre avec les représentants d'un certain nombre de ministères parmi les plus concernés par l'élaboration, l'exécution et l'application de la politique agricole et alimentaire du Sénégal. Cette rencontre et les communications auxquelles elle a donné lieu ont été largement couvertes par <u>Le Soleil</u>, le quotidien national de la République du Sénégal, qui a publié une synthèse des principales conclusions auxquelles ces travaux ont abouti.

Parmi les autres publications devant résulter de **l'Etude** sur la Commercialisation des Céréales dans le Fleuve, il y a une thèse de **Ph.D.** et un certain nombre d'articles **devant paraître dans** des revues scientifiques.



## TEST DE PRESELECTION

- 1 Supposons que ks doses d'engrais recommendées per la SAED sur un hectare de riz soient de 150 kg d'urée et 125 kg de NPK Combien d'urée et de NPK doit épandre un paysan sur son champ du 0,47 hectare ?
- 2 Un paysan dont le champs mesure 78 m de long et 67 m de large a obtenu une production de riz de 950 kg et a mis 77 kg d'urée et 59 kg de NPK -
  - 1º/ la superficie du champs
  - 2º/ quel rendement à l'hectore a-t-il obtenu
  - 3°/ quelles doses d'urée et de NPK à l'hectare a-t-il épandu sur son champs.
- 3 = Face à la hausse des prix des engrais distribués par la SAED, quelles sont les réactions prévisibles des paysans justifiez votre réponse. Limitez votre réponse à 6 lignes au maximum.
- 4 Un commerçant achète 5 tonnes de riz importé de la Caisse de Péréquation et de la Stabilisation des Priz (CPSP) à 125.000 F CFA 7.4 tonne. Il paye 50 000 F CFA pour transporter le riz à Podor où il vend le riz à 7.250 CFA le sac de 50 kg = Quel est son profit totat et donnez tous les calculs que vous avez utilisés.
- 5 Un paysan récolte 10 sacs de riz de 100 kg chacun Il peut soit les vendre immédiatement à la SAED à 60 F CFA le kg ou les stocker. Dans le cas où il met son riz en stockage pendant six mois il sait que k prix du paddy va passer à 80 CFA/kg.
  - Il sait également que perdant ks 6 mois de stockage il va perdres 20 % de son paddy du fait des insectes. Doit il vendre immédiatement son riz ou k mettre en stockage et ne procéder à la vente que dans 6 mois s'il veut obtenir un profit maximal.
- 6 Un paysan récolte 1 670 kg de paddy dont 540 sont consommés par sa famille,
  46 kg sont donnés comme contributions, 235 kg sont envoyés à son fils à
  Dakar. Le restant est mis à côté pour vendre Avant de ks vendre, k paysan
  les fait décortiquer au moulin villageois (rendement de 56 kg de riz pour
  100 kg de paddy) pour quelle opération il paye 6 % en nature. Le riz obtenu
  est vendu à 125 F CFA le kilo au marché et les frais de transport 8 élèvent à
  125 F CFA les 50 kg. Avec l'argent, te paysan rembourse 18.854 FCFA à la SAED
  - pour les intrants et services reçus. Donnez la quantité de paddy disponible pour vendre, la quantité de riz obtenu, le coût de décortiquer et de transporter le riz et le revenu net de la vente du riz.

## FICHE 'DE PRE-ENLUETE , INTERAEDIAIRE

Locelieetion du commarce (village, département)

Ethnis du commerçant:

Type d'intermédiaire (grossiste, demi-grossiste, détaillant, etc...).

Moyens de traveil;

Produits commercialisés Quantité commercialisée par semaine Achetés où Achatém à qui ? Achetés par un intermédiaire ? Prix actual d'shet Moyen de transport (prix) Type de transformation (prix) Stock6 où ? Moyens de stockage Durés Moyenne de stockage Pertes Vendu où ? Vendu Guand? Vendu } qui ? Prix official Prix actual de vents Plus haut prix (dernier **12** mois) - (Date) Plus bas prix (denier 12 mois) Comment est Ca Que la prix de vente est établi ? Prix sur le marché # prix official ? Parfois, voulez-vous scheter le produit, mds on ne le trouve pas ? Quels moi9 ? Parfois, voulez-vous vendre le produit, mais on ne trouve pas

d'acheteurs ? Quels moie ?

## Ficha de Pre-enquete--Suite

Est-ce que vous empruntez			
de l'argent?	r	ı	
Ala benque ?			
Aux autres commerçents ?	i	!• 	
A vos parents ?			•
Devenu quand commarçant ?			
Devenu commerçant comment ?			
Diautres pauvant-ils devenir commerçants ?			
Pourquoi/pourquoi pas ?			
Combien d'intermédiaires das		I	
ce marché?			
Sont-ils parantés ?			
Ethnies <b>principales:</b>			Ī
Hommes ? Femmas ?			
Vos autras acurces de revenu ;		•	
Quel est la plus grand problème			
qui vous gêne le travail ?			

## Fiche 1

INSTITUT SINEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES (ISRA) BUREAU D'ANALYSES NACRO-ECONOMIQUES (BANE)

# ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES FICHE D'ENQUETE

7. En	quêteur		2. Date	
	llag:/Ville			
5. <b>No</b>	m du commerçant			
6. Ag	e	7. Sewe	8. Ethnie	<u> </u>
9. Qu	el type de commerçant	åtes vous ?		
10. Q	ruelle annés êtes vous	devenu commerçant?		
11. Z	tes vous comerçant de	e céréales exclusivem	ent? (oui) (:	ion)
12, Qu	els sont ks cinq prod	luits ks plus importa	nta que vous	vendez, y coπpris
ks	s céréales et les autre	es produits ? (en te	mes de chiff:	es d'affaires)
	a)	dl_		
	b)			
	c)			
13 <b>Co</b>	mbien de connerçants de	cáréales y-a-t-il d	ans <b>c</b> e villag	e ? Estimez k <b>nombre d</b> e
	a) <b>grossistes</b>		d) détai	llants (boutiquaires)
	b) demi-grossistes		e) dëtai	<b>llants</b> (sans boutiques)
	cl nagasins SONADIS			
14. D	'après vous, quels son	t les trois individus	les plus inpo	ortants dans cinque
С	atégorie de connerçant	? Donnez leurs nons		
	Grossistes	Demi-grossi	stes	Détaillants
	a!	a)		•
				a)
				b)
	5)		<del></del>	
15. Q	3)	د) د)		b)
	3)	b)c)	ez vous vendu	b) c) es pendent (l'annie
đ	5)	b)c)	ez vous vendu	b) c) es pendent (l'annie
đ	5) c) velles quantités des c emière) (le mois dem esure).	b)	ez vous vendu rière) ? (Préc	b) c) es pendent (l'annie
đ	5) c) velles quantités des c ernière) (le mois dem evure). a) mil souna	b)	zz vous vendu vidre) ? (Prác g) ma	b) c) es pendent (l'année crisez les unités de
đ	i) c) uelles quantités des c ernière) (le mois dem evure). a) mil souna b) sorgo rouge	b)	gz vous vendu nière) ? (Préd g) ma h) ble	b)
đ	5) c) uelles quantités des c ernière) (le mois dem evure). a) mil souna b) sorgo rouge c) sorgo blanc	b)	gz vous vendue nière) ? (Préc g) ma h) ble i) fas	b)
đ	i) c) uelles quantités des c ernière) (le mois dem evure). a) mil souna b) sorgo rouge	b)	gz vous vendue nière) ? (Préc g) ma h) ble i) fas j) pie	b)

## Fiche 1--Suite

   CEREALES 	(a)	<b>b</b> )	c)
En ce qui concerne votre dermier achat 15. Qui était le fournisseur			
17. Lieu a 'approvisionnement			1
, 18. Distance d'ici (km)			
lAcheté'à crédit ?	(oui) (non)	(oui) (non)	(oui) (no:!)
En ce qui concerne votre derniore vente : 20. Qui était 1'acheteur ?			
21. Motif pour l'achat			
l   22. Vendu č crédit ? 			<u> </u>
23. Etes vous propriétaire d' Type de véhicule	un véhicule pour		céréales ?
Date d'acquisition :			
24. Etes vous propriétaire d	l'une décortiqueus	e ou d'un moulin :	?
Type de machine :			
Date d'acquisition :			
25. Possedez vous un majasi	n utilisë pour le	stockage des cáré	iles ?
Тург de magasin :			
Date d'acquisition :			
Utilisi exclusivement po	our les céréales ?		
25. Etes vous inscrit au re	igistre de comerc	e? (oui) (non)	
Type de pennis :			
27. Etes vous un connerçant	agrée ? (oui) (no	n)	
23. Etes vow <b>un quotataire</b> Montant du quota	=		
29. Quelles sont vos deur 8	ources de revenu l	es plus <b>important</b>	s à part le
comerce ?			•

## Fiche 2

INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES (ISRA) BUREAU D'ANALYSESMACRO-ECONOMIQUES

## ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES (FLEUVE)

	<u></u>				
1.	CCDE DE LA FICHE				
2.	ENQUETEUR				
3.	VILLAGE/VILLE				
4.	DATE DE L'ENQUETE				$\prod$
5.	NOM DU COMMERCANT				
6.	ETHNIE DU COMMERCANT  1 = ouollof		)		
7.	AGE DU COMMERCANT			Τ	П
8.	SEXE DU COMMERCANT  1 = masculin  2 = fecinin  TYPE DE COMMERCANT			•	
	<pre>1 = grossiste 2 = demi-grossiste 3 = detaillant bcutiquier 4 = detaillantitinerant/ambulant 5 = magasin SONADIS 6 = commercant itinerant (bana-bana) 9 = autre (précisez:)</pre>				
10.	QUOTATAIRE DE RIZ?				$\prod$
	1 = oui 2 <b>#</b> ndn				
11.	MONTANT DU QUOTA (tonnes/mois)				<u> </u>
12.	IMPORTANCE DFS CEREALES DANS VOS AFFAIRES  1 = vendeur de céréales exclusivement 2 = vendeur d'autres marchandises, mais les céréales toujours trés importantes 3 = vendeur d'autres marchandises; les céréales neanmoi assez importantes 4 = vendeur surtout d'autres marchandises; les céréales peu importantes	ns			
13.	ACTIVITES A PART LZ COMMERCE  1 = agriculture 2 = transport 3 = 9 = autre (précisez: )				П

14. DISTRIBUTION SAISONNIERE DES ACHATS (ESTIMEZ VOS ACHATS MENSUELS ET VOS PRIX D'ACHAT):

CEREALE	(apres reco	<b>COBRÉ</b> lte de <b>Souna</b> ho pluvial)	(apres r	VIER ecolte de   vernage	M. (apres reco et de sor	AI lte de mais g <b>ho de crue)</b>	(soudure	UT - avant la de souna)
	Achats mensuel S (kg)	Prix dAchat (CFA/kg)	Achats mensuels (kg)	Prix dAchat (CFA/kg)	Achats mensuels (kg)	Prix dAchat (CFA/kg)	Achats mensuels (kg)	Prix dAchat (CFA/kg)
MIL SOUNA			ļ					
SORGHO ROUGE								
SORGHO BLANC			,					
RIZ PADDY								
RIZ BLANC LOCAL							<del></del>	
RIZ BLANC SAED			-					ļ
RIZ DLANC IMP.								
MAIS								

MOYENNE	MENSUELLE	(kg):
---------	-----------	-------

3

29

-							
CEREALE	PREMIER FOURNISSEUR	SITUATION FOURNISSE	DU JR	DISTANCE D'ICI (km)	FOURNISSEUR SECONDAIRE	SITUATION FOURNISSE	DISTANCE D'ICI (km)
MIL SOUNA							
SONCHO ROIJCE							
SORGHO BLANC							
RIZ <b>PADDY</b>							
RIZ BLANC LOCAL							
RIZ BLANC CAED							
RIZ BLANC IMPORTE							
MAIS							

Fournisseurs:	:
---------------	---

1	-	lui	môm≏	Inronre	avnlo	itation'

2 = paysan(s)

3 m commerçant itinerant

4 = grossiste

5 **z** demi-grossiste

S = SONADIS

7 = CPSP

6 = CAA

9 = autre (précisez:

### Situations des Fournisseurs:

1	_	ınême		1 1	۱.
	=	ineme	VΙ	L.	ıe.

2 = même departement

3 = Saint Louis

4 x Dakar

5 **=** Tembacounda

6 - Kaolack

7 = Sine Saloum

9 m autre (précisez:

31

## Fiche 2--Suite

## B. TRANSPORT

16. ETES VOUS PROPRIETAIRE D'UN CAMION CU D'UNE CAMIONETTE UTILISE POUR LE

	LE TRANSPO	DRT D	ES CEREALES?				<u> </u>
	1 :	c oui		2 🚆 non			
17.	1 : <b>2 :</b> 3 : 4 : 5	cam: cam: cam: cam: cha	ion (plus de 5 on (5 tonnes o <b>ionette</b>	tonnes) ù moins de 5		C LES CEREALES?	
12.	CHAQUE MOI	S, A	-	-	YEZ VOUS U	N TRANSPORTEUR PO	UR TIT
19.			JS VOS CEREALES	SEPAREES, CU	MELANGEES	AVEC D'AUTRES	П
	2	= sep = mé	arées blangées avec d' s les deux	autres marchan	ndises		1_1
20.	Cl = 02 = 03 = 04 = 05 = 05		s Ø9 : il <b>10</b> :	RE DIFFICILE  = juillet     août     septembre     octobre     novembre     décembre	A TROUVER I 13 = t. 14 = ja		
21.	EN CE GUI	CONC	ERNE LA DERNIE	RE FOIS QUE-VO	US AVEZ PA	YE UN TRANSPORTE	UR,
	DONNEZ LES INFORMATIONS SUIVANTES:						
	IGINE ET	KM	CEREALES TRANSPORTZES	QUANTITES (EN KG)	QUANTITE TOTALE	PRIX GLOBALE	PRIX/KG
			1 a - <del>2.</del> 3.	1 2 3.			
PRIX	DU TRANSPO	RT EN	CFA/KG/KM				

## Fiche 2--Suite

#### C. FINANCEMENT

22.	EST-CE QU'IL VCUS ARRIVE D'EMFRUNTER DE L'ARGENT POUR FINANCER DES ACHATS DE CEREALES?
	<pre>1 = jamais 2 = une fois par an 3 = une fois tous les six mois 4 = une fois tous les trois mois 5 = une fois par mois 6 = deux fois par mois 7 = une fois par semaine 8 = 2-3 fois par semaine 9 = presque tous les jours</pre>
23.	A QUI L'AVEZ VOUS EMPRUNTE?
	1 = un parent commerçant 2 = un parent non-commerçant 3 = un autre commerçant (non-parent) 4 = la banque
	5 = autre (précisez:)
24.	QUELLE EST LA DURE-L MOYENNE DE L'EMPRUNT?
	1 = un jour 2 = 2-3 jours 3 = une semaine 4 = deux semaines 5 = un mois 6 = trois mois 7 = six mois 8 = plus de six mois 9 = trés variable (ne peut pas préciser)
25.	REPAYEZ VOUS LA SOMME EXACTE, OU EST-CE QU'IL FAUT AJOUTER UN PEU D'ARGENT?
	<pre>1 mm la somme exacte 2 mm il faut ajouter un peu d'argent 3 = trés variable (ne peut pas préciser)</pre>
26.	EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE D'ACHETER DES CEREALES A CREDIT (C'EST-A-DIRE DE LLS RECEVOIR SANS AVOIR PAYE)?
	1 <b>z</b> jamais 2 <b>z</b> moins d'une fois sur dix <b>achats</b>
	<pre>3 = une fois sur cinq achats 4 = une fois sur trois achats</pre>
	5 = une fois Sur deux achats 6 = deux fois sur trois achats
	7 # presque tous les achats 8 # toujours

## Fiche Z--<u>Suite</u>

27.	A QUI LES AVEZ VOUS ACHETE A CREDIT?	$\prod$
	<pre>1 = paysan(s) 2 = commerçant itinerant (bana-bana) 3 = un commerçant dans cette ville a = un commerçant dans une autre ville 9 = autre (précisez:)</pre>	
23.	QUELLES CEREALES ACHETEZ VOUS A CREDIT?	
	1 = mil Souna 5 = riz blanc local 2 = sorgho rouge 6 = riz blanc SAED 3 = sorgho blanc 7 = riz blanc importé 4 = riz paddy 8 = mais	
23.	QUEL EST LE DELAI MOYEN AVANT LE PAIEMENT?	
	<pre>1 = un jour 2 = 2-3 jours 3 = une semaine 4 = deux semaines 5 = un mois 6 = trois mois 7 = six mois E = plus de six mois 9 = trés variable (ne peut pas préciser)</pre>	
30.	EST-C2 QUE LE PRIX A CREDIT EST LE MEME QUE LE PRIX AU COMPTANT?	
	<pre>1 = meme prix 2 = prix à credit plus haut que le prix au comptant 3 = prix à credit plus bas que le prix au comptant</pre>	
31.	EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE DE VENDRE SES CEREALES A CREDIT (C'EST-A-DIRE DE LES CEDER A UN ACHSETEUR AVANT DE RECEVOIR PAIEMENT)?  1 = jamais 2 = moins d'une fois sur dix ventes 3 = une fois sur cinq ventes	
	<pre>4 = une fois Sur trois ventes 5 = une fois sur deux ventes 6 = deux fois sur trois ventes 7 = presque toutes les ventes 3 = toujours</pre>	
32.	A QUI LES AVEZ VCUS VENDU A CREDIT?	
	<pre>1 = consommateurs 2 = commercants detaillants (boutiquiers) 3 = commercants detaillants (ambulants) 4 = commercants demi-grossistes 9 = autre (précisez:)</pre>	

## Fiche P--Suite

33.	QUELLES CEREALES VENDEZ VOUS A CREDIT?  1 = mil souna	
34.	QUEL EST LE DELAI MOYEN AVANT QU'ON VOUS REPAIE?  1 = un jour 2 = 2.3 jours 3 = une semaine. 4 = deux semaines 5 = un mois 6 = trois mois 7 = six mois G = plus de six mois G = plus de six mois 9 = trés variable (ne peut pas préciser)	
35.	EST-CE QUE LE PRIX DE VENTE A CREDIT EST LE MEME QUE LE PRIX DE VENTE  AU CCXPTANT?  1 = memepprix 2 = prix de vente à crédit plus haut que le prix de vente au comptan 3 = prix de vente à crédit plus bas que le prix de vente au comptan  D. TRANSFORMATION	nt t
36	EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE DE PAYER LE DECORTIQUAGE DOS CEREALES AVANT DE LES REVENDRE?  1 = oui 2 = NON	
37	POUR QUELLES CEREALES AVEZ VOUS PAYE LE DECORTIQUAGE AVANT DE LES REVENDRE?  1 = mil souna 2 = sorgho rouge 3 = sorgho blanc 4 = riz paddy	
38.	EST-CE QU'IL VOUS ARRIVE DE PAYER LA MOUTURE DES CEREALES AVANT DE LES REVENDRE?  1 = oui 2 = non	П

## Fiche 2--Suite

39.	POUR QUELLES CEREALES AVEZVOUS PAYE LA MOUTURE AVANT DE LES REVENI  1 = mil souna 2 = sershe rouge 3 = sorgho blanc 4 = mals 9 = autre (précisez:)	DRE?
	E. STOCKAGE	
40.	ou STOCKEZ VOUS vos CERDALEG?  1 = en plein air 2 = dans un coin du magasin/lieu de vente 1 = dans une chambre vide à coté 1 = dans un magasin de stockage à par-c 5 = dans un @nier 9 5 autre (précisez:)	
6 : .	QUELLESQUANTITESDES: 1 1-1"ALES SUIVANTES RESTENT ACTUELLEMENT EN	STOCK:
	MIL SOUNA =	KG
	SORGHO ROUGE	
	SORGHO BLANC =	K G
	RIZ PADDY =	KG
	RIZ BLANC LOCAL = 1	
	RIZBLANG SAED = 1 1	
	RIZ BLANC IMPORTE =	KC KC
	MAIS =	I KC
42.	QUELLE EST LA DUPLE MOYENNE DE STOCKAGE DES CEREALES?  1 = un jour 2 = quelques jours 3 = unesemaine 4 = deux semaines 5 = un mois G = trois mois 7 = six mois 8 = plus de six mois 9 = trés variable (ne peut pas préciser)  OBSERVATIONS SUR LA VARIABILITE (PAR EXEMPLE, SELON LES CEREALES)	<u>                                     </u>

## Fiche Z--Suite

43.	EN CE QUI CONCERNE LE STOCKAGE, QUELLES SONT LES CAUSES DES PERTES LES PLUS IMPORTANTES?	$\Box$
	<pre>1 = eau (pluie) 2 = insectes 3 = rats 4 = deterioration 5 = bétail. 6 = vol 7 = incendie 8 = autre (précisez:)</pre>	
	9 = pas de pertes de stockage	
	F. REGLEBENTATION	
44.	COMBIEN DE VISITES RECEVIZ VOUS NORMALEMENT CHAQUE MOIS DES AGENTS DU CONTROLE ECONOMIQUE?	
45.	EST-CE QU'IL ARRIVE QUE L'AGENT VOUS DONNE UNE AMENDE?	
	<pre>1 = jamais 2 = trés rarement 3 = de temps en temps 4 = souvent 5 = presque toujours 6 = toujours</pre>	
<b>4</b> 8. 1	EST-CE QU'IL ARRIVE QUE VOUS VOUS ARRANGEZ AVEC L'AGENT POUR ZVITER	т
	UNE AMENDE?	<u> </u>
	<pre>1 = jamais 2 = três rarement 3 = de temps en temps 4 = souvent 5 = presque toujours 6 = toujours</pre>	
47.	QUELLE EST LA SONME MOYENNE QUE VOUS VERSEZ CHAQUE MOIS AUX AGENTS	
	DU CONTROLE ECONOMIQUE (Y COMPRIS LES AMENDESET LES ARRANGEMENTS)?	
		T

#### Fiche 3

#### INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHAS AGRICOLES (ISRA)

BUREAU D'ANALYSES MACRO-ECONOMIQUES

## ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES (FLEUVE)

CODE DE LA FICHE	
ENQUETEUR	
VILLAGE/VILLE	
DATE DE L'ENQUETE	3
NOM DU COMMERCANT	
	PPROVISIONNEMENT  CHOIX DUN FOURNISSEUR DE CEREALES:
3 = prix d'achat du produi 4 = temps mis à la livraiso 5 = possibilité d'acheter 6 = disponibilité de trans 7 = disponibilité d'autre 8 = disponibilité d'autres	t on <b>à</b> crédit port s <b>céréales</b> au <b>même</b> fournisseur s marchandises (non-céréales)
plus important 1. ]  2. ]  3. ]  4. ]  5. ]  6. ]  7. ]	ORTANCE QU'ILS JOUENT SUR VOTRE CHOIX
· -	CHOIX D'UN FOURNISSEUR DE CEREALES ?
	VILLAGE/VILLE  DATE DE L'ENQUETE  NOM DU COMMERCANT  A. SOURCES D'A  LISTE DE FACTEURS QUI JOUENT SUR LE  1 = qualité du produit 2 = quantité normalement d 3 = prix d'achat du produi 4 = temps mis à la livraisc 5 = possibilité d'acheter 6 = disponibilité d'acheter 8 = disponibilité d'autres 9 = connaissance personel  CLASSEZ CES FACTEURS PAR ORDRE D'IMPO D'UN FOURNISSEUR DE CEREALES: plus important 1. ] 2. ] 3. ] 4. ] 5. ] 6. ] 6. ] 7. ]

## Fiche 3--<u>Suite</u>

## B. QUALITES DE RIZ

7.	QUELLES QUALITES DE RIZ AVEZ VOUS VENDUES PENDANT L'ANNEE PASSEE ?	ᆜ
	1	
a.	QUELLES QUALITES SONT PREFEREES PAR LES CONSOMMATEURS ?	드
	1	廿
9.	QUELLES QUALITES NB SONT PAS AIMEES PAR LES CONSOMMATEURS ?  1	
10.	QUELLES CARACTERISTIQUES D'UNE QUALITE DE RIZ SONT LES PLUS IMPORTANTES  POUR VOS CLIENTS ?  1	
11.	TOUTES LES QUALITES SONT-ELLES <b>YENDUES AU MEME</b> PRIX ?  1 <b>s</b> oui 2 <b>s</b> non	
12.	SI TOUTES LES QUALITES NS SONT PAS VENDUES AU MEME PRIX, LESQUELLES  SONT NORMALEMENT VENDUES:  A) AUX PRIX PLUS ELEVES?  B) AUX PRIX BAS?  1 ** Siam (brisures) 2 ** SAED (mélange) 7 ** Europeen 3 ** SAED (brisures) 4 ** riz locale 9 ** autre () 5 ** Pakistan 0 ** ne rais pas	

## Fiche 3--<u>Suite</u>

13.	FAITES VOUS UN EFFORT SPECIAL POUR ASSURER QU'ON NE VOUS APPROVISIONNE	
	QU'AVEC DES QUALITES PREFEREES, OU LES QCALITES QUE L'ON VOUS FOURNIT	<u></u>
	SONT ELLES EGALES ?	
	1 <b>z</b> je fais un effort <b>special</b> pour obtenir les qualités <b>préferées</b> 2 <b>z</b> les <b>qualités</b> que <b>l'on</b> me fournit me sont égales	
	C. VERIFICATION DES TRANSACTIONS	
14.	PESEZ VOUS LES SACS, DE CEREALES AVANT DE LES ACHETER ?	$\Box$
	<pre>1 = je pese toujours les sacs de céréales avant de les acheter 2 = je pese parfois les sacs de céréales avant de les acheter 3 = je pese jamais les sacs de céréales avant de les acheter</pre>	
15.	PESEZ VOUS LES SACS DE CEREALES AVANT DE LES VENDRE EN GROS ?	$\Box$
	<pre>1 = je pese toujours les sacs de céréales avant de les vendre en gros 2 = je pese parfois les sacs de céréales avant de les vendre en gros 3 = je pese jamais les sacs de céréales avant de les vendre en gros</pre>	
16.	VERIFIEZ VOUS PERSONELLEMENT CHAQUE QUANTITE DE CEREALES AVANT DE LÈS ACHETER ?	П
	<ul> <li>z je verifie toujours chaque quantité de céréales avant de les acheter</li> <li>2 z je verifie parfois chaque quantité de céréales avant de les acheter</li> <li>3 z je verifie jamais chaque quantité de céréales avant de les acheter</li> </ul>	
17.	SI VCUS VERIFIEZ LES CEREALES AVAIT DE LES ACHETER, CELA VOUS OBLIGE-T-IL	
	A FAIX UN DEPLACEMENT, OU POUVEZ VOUS FAIRE LA VERIFICATION QUAND LE	<del></del>
	PRODUIT EST LIVRE A VOTRE MAGASIN ?	
	<pre>1 = je fais toujours le déplacement moi-même 2 = soit je fais le déplacement moi-même, soit j'envois un adjoint,</pre>	
	4 = je ne fais pas de déplacement; je verifie ici lorsque le produit est livré	
18.	SI VOUS OU VOTRE ADJOINT FAITES LE <b>DEPLACEMENT,</b> POURQUOI LA VERIFICATION	
	EST-ELLE NECESSAIRE ?	
	1 = pour vérifier la qualité du produit 2 = pour vérifier la quantité du produit 3 = autre ()	

#### SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

FOURNISSEUR	QUELS SONT LES AVANTAGES DE S'APPROVISIONER A CE FOURNISSEUR?	QUELS SONT LES <b>INCONVENIENTS</b> DE S'APPROVISIONER A CE <b>FOURNISSEUR?</b>

## Fiche 3--<u>Suite</u>

#### D. FORMATION DES PRIX

13.	PCURQUOI LES PRIX DES CEREALES PEUVENT-ILS AUGMENTER DANS LE MARCHE ?
20.	POURQUOI LES PRIX DES <b>CEREALES PEUVENT-ILS</b> DIMINUER DANS <b>LE</b> MARCHE ?
21.	EST-CE QUE LE PRIX AU DETAIL DU RIZ PEUT S'ELEVER AU DESSUS DU PRIX OFFICIEL ? POURQUOI ?
22.	EST-CZ QUE LE PRIX AU DETAIL DII RIZ PEUT TOMBER AU DESSOUS DU PRIX OFFICIEL ? POURQUOI ?
23.	QUI OU QUOI A LE PLUS <b>D'IMPORTANCE POUR</b> INFLUENCER LE PRIX DU RIZ. ?
26.	OUI OU QUOI ALE PLUS D'IMPORTANCE POUR INFLUENCER LE PRIX DU MIL SOUNA ?
23.	QUELS SONT LES PRIX OFFICIELS DU RIZ DANS CE MARCHE AUJOURD'HUI ?  A) PRIX EN GROS B) PRIX EN DEMI-GROS C) PRIX AU DETAIL
26.	EST-C% QUE LA <b>DISTRIBUTION</b> DE L'AIDE ALIMENTAIRE (LES <b>DONS)</b> JOUE SUR LE PRIX DES CEREALES DANS LE <b>MARCHE</b> ? <b>EXPLIQUEZ.</b>

## Fiche 3--<u>Suite</u>

#### E. RELATIONS ENTRE LES COMMERCANTS

27.	EST-CZ QUE LES COMMERCANTS DE CEREALES DANS CETTE VILLE SE REUNISSENT POUR DISCUTER LES AFFAIRES ?	
	1 = oui 2 = non  COMBIEN DE FOIS PAR MOIS, A PEU PRES ?	
28.	QUELQUES UNS D'ENTRE EUX SONT-ILS PLUS INFLUENTS QUE D'AUTRES ?  EXPLIQUEZ.	
29.	EST-CE QUE TOUS LES COMMERCANTS DE CEREALES SON? HONNETES, OU EST-CE QU'IL Y EN A A QUI ON NE PEUT PAS FAIRE CONFIANCE ?  1 = tous les commerçants sont hônnetes 2 = il y en a quelques uns seulement à qui on ne peut pas faire confiance 3 = il y en a beaucoup à qui on ne peut pas faire confiance	
30.	AVEZ VOUS DES LIENS DE PARENTE AVEC D'AUTRES COMMERCANTS DANS CETTE VILLE ?  1 = j'ai des liens de parenté avec tous les autres commerçants 2 = j'ai des liens de parenté avec quelques autres commerçants 3 = je n'ai pas des liens de parenté avec d'autres commerçants	
31.	PENSEZ VOUS QU'IL Y A MOINS 34 RISQUES EN TRAVAILLANT AVEC DES  COMMERCANTS DE LA MEME ETHNIE ?  1 = plus de risques 2 = aucune difference 3 = moins de risques	
32.	DANS CETTE VILLE, EST-CE QUE N'IMPORTE QUI PEUT DEVENIR COMMERCANT  DC CEREALES, OU EST-CE QU'IL FAUT L'APPUI D'UN COMMERCANT QUI EST  DEJA BIEN CONNU ?  1. = n'importe qui peut devenir commerçant  2 = il faut l'appui d'un commerçant qui est déja bien connu	
33.	EST-CE QUE LES COMMERCANTS DE CEREALES SE BATTENT ENTRE EUX (PAR EXEMPLE, EN CASSANT LES PRIX), OU EST-CF. QU'ILS SE REUNISSENT  AMICALEMENT POUR RESOUDRE LEURS PROBLEMES ?  1	

## Fiche 3--<u>Suite</u>

#### F. REGLEMENTATION

34.	QUELLES SONT VOS SOURCES D'INFORMATION SUR LES REGLEMENTS OFFICIELS	<del></del>
	CONCERNANT LA COMMERCIALISATION DES CEREALES ?	
	1 m journal 2 m radio 3 m chambre de commerce 4 m les autres commerçants  5 m le contrôle econonique 6 m la préfecture 7 m parents 8 m autre (	
35.	QUEL EST LE ROLE DU <b>GOUVERNEMENT EN CE</b> QUI <b>CONCERNE</b> LA <b>REGLEMENTATION</b> DU <b>COMMERCE</b> DES CEREALES ?	
36.	LA REGLEMENTATION DU GOUVERNEMENT EST-ELLE NECESSAIRE ?  1 m oui 2 m non	
37.	QU'EST CE QUI SE PASSERAIT S'IL N'Y AVAIT PAS DE REGLEMENTS ?	
38.	A VOTRE AVIS, QUE DEVRAIT FAIRE LE GOUVERNEMENT POUR AMELIGRER LES CONDIT DE TRAVAIL DANS LE COMMERCE DES CEREALES ?	IONS

#### Fiche 4

INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES-AGRICOLES BUREAU D'ANALYSES MACRO-ECONOMIQUES

## ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES (FLEUVE) RECENSEMENT DES DECORTIQUEUSES VILLAGEOISES

1.	CODE DE LA FICHE	
2.	VILLAGE (DEPARTEMENT)  1 * Haute Vallée 2 * Moyenne Vallée 3 * Delta	<del>-</del> 11
3.	PROPRIETAIRE	خبيت
٥.	1 # Résident 2 # Non-résident 3 # Association	
4.	MODE D'ACQUISITION 1 ■ Achat 2 ■ Don	П
5.	DATE D'INSTALLATION AGE EN MOIS	
6.	MARQUE	
	1 <b>z Cylindre</b> fer 2 <b>z</b> Rouleaux <b>caoutchouc</b> 3 <b>z Meules</b> eme:	rt <u> </u>
7.	OPERATIONS 1 = Décortiquage 2 = Décortiquage/moulinage	11
8.	BLANCHISSEUR ?	<del>7 - 1</del>
	1 = Oui/fonctionne 2 = Oui/ne fonctionne pas 3 = Non	1_1
9.	SOURCE D'ENERGIE	1
	1 = Gas cil 2 = Electricité 3 = Manuel 4 = Autre	11
10.	CAPACITE (KG/HEURE)	
11.	HEURES DE TRAVAIL PAR JOUR	1-1
	1 <b>x</b> 1-3 heures 2 <b>x 4-5 heures</b> 3 <b>x</b> 6-B heures 4 <b>x 8+</b> h	leures
12.	JOURS DE TRAVAIL PAR SEMAINE  1 = 1-2 jours 2 = 3-5 jours 3 = 6-7 jours	17
13.		一一一
	MOIS DE TRAVAIL PAR AN	
14.	QUANTITE DE PADDY DECORTIQUE PAR JOUR (8 HEURES) (EN KG)	
15.	TARIF POUR DECORTIQUER 1 KG DE PADDY COMPTANT (CFA/KG)	<del>       </del>
	ESPECE (%)	
16.	DATE DEBUT DES OPERATIONS (CAMPAGNE 84/85) (MOIS/ANNEE)	3
17.	DATE PREVUE Fin des operations (CAMPAGNE 84/85) (MOIS/ANNEE)	
18.	MOIS DE TRAVAIL <b>PREVUS</b>	
19.	FONCTIONNEMENT ACTUEL 1 # Fonctionne 2 * En panne	
20.	CLIENTELE	1 1
	1 = Paysans 2 = Bana-bana 3 = Paysans et bana-bana	للل

OBSERVATIONS:

#### Fiche 5

INSTITUT SENEGALAIS DE RECHERCHES AGRICOLES

BUREAU D'ANALYSES MACRO-ECONOMIQUES

# ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION DES CEREALES (FLEUVE) OPERATIONS DES DECORTIOUEUSES VILLAGEOISES

VILLAGE	DATE DE L'ENQUETE	
PROPRIETAIRE	N° DE RECENSEMENT	Π
A . INVESTI	SSEMENT	
MARQUE DECORTIQUEUSE		_
DATE ACHETEE	AGE EN MOIS	
ACHETEE: 1 # Neuve 2 # Occasion 3 # Don		$\coprod$
MARQUE MOTEUR	T-1	<del></del>
DATE ACHETE	AGE EN MOIS.	<u>                                     </u>
ACHETE: 1 • Neuf 2 • Occasion 3 • Don		
PRIX PAYE DECORTIQUEUSE	CFA	
PRIX PAYE MOTEUR	CFA	
PRIX TOTAL	CFA	
B. EMPLACEME	<u>TT</u>	
INSTALLATION: 1 <b>2</b> Permanent 2 <b>2</b> T	'emporaire (Mobile)	
SITUATION DE LA MACHINE: 1 <b>m</b> En plein air 2 <b>m</b> Sous un abris		
3 = Dans une chambr 4 = Dans une chambr		
COUT TOTAL DE L'INSTALLATION (Précisez les mate		CFA
VIE PREVUE DE L'INSTALLATION (En mois)		
LOYER MENSUEL DE L'INSTALLATION (EN MOIS)  LOYER MENSUEL DE L'INSTALLATION (Si l'installati		CFA
POIST MEMORE OF DIMENSION (ST I HISTORICAL	.on csc 10ucc/	
OUTILS FOURNIS AVEC LA MACHINE? 1-Oui	2 <b>s</b> Non	
SI NON, VALEUR APPROXIMATIVE DES OUTILS (Précise		CFA

## Fiche 5--<u>Suite</u>

#### C. OPERATIONS

NOMBRE DE SACS TRAVAILLE PAR JOUR (Travail & plein temps)
NOMBRE DE SACS TRAVAILLE PAR MOIS (Travail a plein temps)
HEURES DE TRAVAIL PAR JOUR (Travail a Plein temps)
HEURES DE TRAVAIL PAR MOIS (Travail a plein temps)
QUANTITE DE RIZ PADDY TRAVAILLE PAR HEURE (EN KG)
RECETTES MOYENNES D'UNE JOURNEE (Travail a plein temps)
RECETTES MOYENNES D'UN MOIS (Travail a plein temps)
TARIF (SAC DE 80 KG) : MEMBRES CFA NON-MEMBRES CFA
TARIF (KG DE PADDY): MEMBRES CFA NON-MEMBRES CFA
REPARTITION DES RECETTES:
% POUR
POUR
% POUR
D. FONCTIONNEMENT  MAIN D'OEUVRE  Fonction Jours de travail/mois Salaire
2.
2
·
<u> </u>
CARBURANT 1 = Gasoil 2 = Essence 3 = courant
Consommation: Quantité (ml) Durée (minutes) = ml/heure
(1) ml en minutesmnl/neure
(2) ml en minutes
MOYENNE (ML/H)

## Fiche 5--<u>Suite</u>

Consommation de Huile						Prix de Huile				
• Consommation	par heure				_ = Cout/he	ure				
Consommation	de Graisse				Prix de	Grai	sse			
consommation	par heure				_ = Cout/he	ure				
ECES DETACHEES	3									
Piece		ence de Lacement		Prix Uni	taire		Cout h	ensuel		
Tamis d'orig	ine					_				
Tamis artisa	nale					-				
Lame interie	ure									
Lame extérie	ıre									
Pilon										
						-				
				-		. г	-			
		COUT M	MENSUEL DES	S PIECES D	ETACHEES:					
		E	. RENDEME	NT						
Quantité 1	Paddy		Quantité	Riz Blanc		Taux	de Reno	dement		
1.	K.G.				_ (			*		
2.										
3.						,		_ ^ _ ×		
	•							-		
			TAU	JX DE REND	EMENT MOYEN		<u>                                     </u>	*		
				ECHAN'	TILLON Nº			1		

#### LISTE DES ACRONYHES

BAME Bureau d'Analyses Macro-Economiques.

CPSP Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix.

CSA Commissariat à la Sécurité Alimentaire.

ISRA Institut Sénégalais de Recherches Agricoles.

MA Ministère de l'Agriculture.

MCI Minist&re du Commerce Intérieur.

OMVS Organisation pour la Mise en Valeur du Fleuve Sénégal.

SAED Société **d'Aménagement** et **d'Exploitation** des Terres du

Delta.

SONADIS Société Nationale de Distribution.

USAID United States **Agency** for International Development.

Retour au menu

