Retour au menu

INSTITUT SÉNÉGALAIS
DE
RECHERCHES AGRICOLES

MICHIGAN STATE
UNIVERSITY
DEPARTMENT OF AGRICULTURAL ECONOMICS

ETUDES ET DOCUMENTS

COMMERCIALISATION DES INTRANTS AGRICOLES DANS LA REGION DE SAINT LOUIS (SENEGAL)

Résultats d'enquête 1989-90

Ismaël Ouédraogo

ISSN 0850-8933

Vol 4 Nº 16 1991

ISRA

Institut Sénégalais de Recherches Agricoles

Rue Thiong x Valmy
BP. 3120
DAKAR, Sénégal

☎ **21 24 25 / 21 19 13**

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
☎ 32 04 42

Ismaël Ouédraogo
Agro-économiste
Chercheur
Projet SAR II ISRA/MSU/USAID

© ISRA 1991

Conception et réalisation UNIVAL-ISRA

RESUME ANALYTIQUE

La baisse des niveaux d'utilisation de l'engrais et l'absence de distributeurs privés d'intrants dans le Bassin Arachidier amènent de nombreux experts à affirmer qu'au Sénégal la privatisation de la commercialisation des intrants (1) réduit l'utilisation des intrants, (2) n'intéresse pas les commerçants, et (3) augmente les prix payés par les producteurs. De telles affirmations ne s'appliquent pas à la région de Saint-Louis, région importante où existe et se renforce depuis 1987-88 un système privé de distribution d'intrants grâce à la demande effective d'intrants par les producteurs, l'accès des producteurs à d'importants fonds de crédit et aux prix et marges raisonnables appliqués par les commerçants.

Les distributeurs d'intrants de cette région sont jeunes et très instruits. Les principaux commerçants ont une bonne connaissance technique des intrants et, à travers leurs conseils aux producteurs, jouent en quelque sorte le rôle de vulgarisateur. Mais ils manquent de capitaux et ont besoin d'améliorer leurs capacités de gestion. La distribution des intrants se fait grâce à l'action de la CNCAS qui prête aux producteurs, et à celle de la SENCHIM, à travers ses ventes et aussi son soutien aux commerçants de son réseau.

Malgré son dynamisme, le système est confronté à plusieurs défis qui menacent son existence même. Certains commerçants sont accusés de pratiques immorales avec la complicité d'un agent de la CNCAS et des dirigeants indélicats d'organisations paysannes. Il semble qu'il y ait fongibilité des crédits quelque peu due à la CNCAS. La croissance rapide des GIE, la forme d'organisation prédominante chez les paysans, semble avoir engendré de faibles taux de remboursement. Enfin, la commercialisation du paddy toujours réalisée par la SAED a contribué à accentuer les retards dans le remboursement des crédits en 1989-90, et constitue un sujet de préoccupation. Les mesures de libéralisation envisagées pour la sous-filière riz risquent aussi de réduire la rentabilité de la production rizicole.

Le présent rapport formule des recommandations sur les problèmes de politique-clés et sur les analyses et recherches à mener à l'avenir. Les problèmes et recommandations de politiques ont été discutés lors de plusieurs réunions de travail informelles et formelles et présentés par l'auteur aux distributeurs d'intrants, chercheurs et autres spécialistes de l'agriculture.

Table des Matières

PAGE

RESUME ANALYTIQUE..... i
LISTE DES TABLEAUX..... iii
ABREVIATIONS..... iv

CHAPITRE

I. INTRODUCTION..... 1

Objectifs..... 1
Méthode d'enquête..... 1
Esquisse..... 2

II. APERCU DE LA POLITIQUE ET DE L'UTILISATION DE L'ENGRAIS AU SENEGAL..... 2

Politiques de l'engrais..... 2
Autres expériences africaines de la privatisation de la distribution des intrants..... 3
Utilisation de l'engrais dans le Bassin Arachidier et dans la Région du Fleuve..... 4

III. COMMERCIALISATION DES INTRANTS DANS LA REGION DE SAINT-LOUIS..... 7

Caractéristiques des intrants commercialisés dans la région de Saint-Louis..... 7
Participants-clés..... 9
SENCHIM..... 9
Crédit agricole (CNCAS)..... 10
Groupements de producteurs..... 10
Distributeurs privés..... 11
Caractéristiques et opinions des distributeurs d'intrants..... 12
Circuits de commercialisation..... 13
Volume d'intrants gérés par les distributeurs..... 16
Zones ouvertes..... 16
Service d'Information sur les Prix de la CNCAS..... 17
Prix réels payés et perçus par les distributeurs..... 21
Marges et coûts de commercialisation..... 23

IV. CONCLUSIONS ET PROBLEMES DE LA DISTRIBUTION DES INTRANTS DANS LE FLEUVE..... 24

Conclusions de l'Enquête..... 24
Problèmes et Recommandations..... 25
Recommandations pour des analyses et recherches futures..... 27

REFERENCES.....

Retour au menu

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU		PAGE
1.	Consommation d'engrais (tonnes) : campagne 1989/90 (mai 1989-Sept 1989).....	5
2.	Revenus et Coûts Attendus (FCFA) et Ratios Marginaux V/C dans le BA et la VFS.....	6
3.	Caractéristiques des intrants gérés par les distributeurs privés de la région de Saint-Louis.....	8
4.	Opérations de la SENCHIM au Sénégal.....	10
5.	Fournitures d'intrants aux fora de la CNCAS.....	12
6.	Caractéristiques des fournisseurs d'intrants en 1989...	14
7.	Nombre de points de vente d'intrants en gros.....	15
8.	Volume d'intrants gérés par les distributeurs pendant l'hivernage 1989.....	16
9.	Volume des ventes en magasin effectives par les commerçants SENCHIM.....	17
10.	Nombre de prix et rabais maximum (%) à la CNCAS selon le type de distributeur d'intrants en 1991.....	19
11.	Prix moyen indiqué pour des intrants sélectionnés au fora de la CNCAS.....	20
12.	Analyse de régression des prix de l'urée et du DAP.....	21
13.	Prix payés à Dakar et pratiqués par les commerçants de Dagana et Podor pour les principaux intrants chimiques utilisés pendant l'hivernage et la saison froide de 1989.....	22

ABREVIATIONS

CNCAS	Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
GIE	Groupement d'Intérêt Economique
GRS	Gouvernement de la République du Sénégal
ISRA	Institut Sénégalais de Recherches Agricoles
MSU	Michigan State University
NPA	Nouvelle Politique Agricole
ONCAD	Office National de Coopération et d'Assistance pour le Développement
OPS	Opérateurs Privés Stockeurs
SODEFITEX	Société de Développement des Fibres Textiles
SODEVA	Société de Développement et de Vulgarisation Agricole
SONACOS	Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux du Sénégal
SRDR	Société Régionale de Développement Rural
UNCA	Union Nationale des Coopératives Agricoles
USAID	Agence des Etats-Unis pour le Développement International

I. INTRODUCTION

Dans le Bassin Arachidier, la baisse des niveaux d'utilisation de l'engrais et une tentative ratée du Gouvernement de la République du Sénégal (GRS) d'attirer les distributeurs privés, ont amené beaucoup d'experts à rejeter la privatisation de la commercialisation des intrants comme mesure de politique viable. En généralisant, les critiques soutiennent que la privatisation de la commercialisation des intrants au Sénégal (1) réduit l'utilisation de l'engrais, (2) n'intéresse pas les distributeurs privés, et (3) augmente les prix payés par les producteurs (République du Sénégal, 1989 p.55).

Ces affirmations hâtives ne tiennent pas compte d'une expérience plus réussie dans la région de Saint-Louis qui se poursuit depuis 1987-88. Parmi les mesures de libéralisation envisagées pour la sous-filière riz, la privatisation de la distribution des intrants dans la région de Saint-Louis est la première mesure importante prise par le GRS. En tant que telle, elle constitue, dans cette région-clé du pays, un test de la capacité du secteur privé à prendre la relève des organismes parapublics actuellement restructurés dans le cadre de Nouvelle Politique Agricole (NPA).

Objectifs

Le présent rapport est une évaluation des forces et faiblesses de la participation des distributeurs privés à la distribution des engrais dans la région de Saint-Louis. L'étude s'inscrit dans le cadre des activités du Projet Recherche Agricole II de ISRA/MSU/USAID financé par l'USAID et géré par Michigan State University (MSU) pour assister l'ISRA.

Ses principaux objectifs sont de décrire le système de distribution des intrants et d'analyser ses performances, particulièrement en termes de prix des intrants et de marges de commercialisation. Les hypothèses spécifiques testées sont de savoir si :

- les distributeurs d'intrants couvrent toute la région,
- l'information sur les prix des intrants est efficace,
- les prix des intrants sont inférieurs au prix maximum suggérés par la SENCHIM,
- les marges de commercialisation sont raisonnables et reflètent les coûts

Méthodes d'enquête

Le rapport est basé sur les résultats d'enquête et les données secondaires provenant de diverses sources. L'enquête a identifié les commerçants locaux qui ont été interviewés de manière formelle et informelle pour recueillir des informations sur leurs caractéristiques, opinions, les volumes et coûts de leurs transactions. Depuis juin 1989, des interviews sont en permanence

effectués (deux fois par mois) auprès de commerçants disposés à fournir des informations détaillées sur leurs transactions sur les intrants. L'essentiel de notre analyse porte sur la période 1989-90.

Outre l'enquête, des discussions et séminaires informels ont eu lieu avec les distributeurs d'intrants, les chercheurs de l'ISRA et d'autres spécialistes de l'agriculture pour permettre d'identifier les problèmes-clés du système de distribution dans le Fleuve.

Esquisse

Le document examine l'utilisation de l'engrais (principal intrant agricole) dans l'ensemble du pays, analyse la commercialisation des intrants dans la région de Saint-Louis, ensuite discute les problèmes-clés de la distribution des intrants dans la région et enfin conclue par quelques recommandations.

II. APERCU DE LA POLITIQUE ET DE L'UTILISATION DE L'ENGRAIS AU SENEGAL

Politiques de l'engrais

De 1960 à 1980, le Programme Agricole (PA) a fourni de l'engrais aux paysans sénégalais par le biais de divers organismes parapublics, notamment l'ONCAD, à travers un réseau de coopératives d'état. Ce système fortement subventionné (40 à 75 % des prix des intrants) a permis d'introduire l'engrais et l'équipement agricole au niveau des paysans sénégalais qui sont parmi les plus grands utilisateurs d'intrants agricoles dans le Sahel. En 1980, de grosses pertes financières et de graves lacunes entraînèrent la faillite de l'ONCAD.

De 1981 à 1985, le GRS a essayé différents systèmes pour soutenir la distribution de l'engrais par le biais des organismes parapublics mais tout en maintenant les subventions. En 1984 et 1985, les coopératives ont retenu une partie du prix au producteur d'arachide pour payer une partie de l'engrais fourni aux paysans. L'Union Nationale des Coopératives Agricoles (UNCA) soutient que sa gestion de 11.146 tonnes (4.235 tonnes de mil, 3.164 tonnes d'arachides et 2.748 tonnes de maïs) en 1984-85 fut la meilleure jamais réalisée par un organisme parapublic. Mais Sarr (1988) montre que cette distribution avait accusé d'importants retards, les agents des coopératives intervenant excessivement dans la distribution des intrants aux paysans. Une étude entreprise en 1985 pour l'ensemble du Sénégal avait aussi auparavant noté les médiocres performances des sociétés régionales de développement rural (SRDR) telles que la SODEVA et la SAED (Crawford et Kelly, 1988).

La NPA adoptée en 1984 vise entre autres choses la libéralisation de la distribution des intrants et l'importation de l'urée tout en supprimant les subventions. En 1986, sur financement de l'USAID, le GRS démarra un programme de subvention dégressive qui prit fin en décembre 1988. Le GRS encouragea activement les commerçants privés à distribuer les intrants tout en réduisant le rôle des SRDR dans ces activités.

Dans le Bassin Arachidier, les Opérateurs Privés Stockeurs (OPS) abandonnèrent la distribution des intrants agricoles après une première tentative pendant la campagne 1987-88. Matar Gaye (1990) rapporte que les OPS avaient du mal à vendre aux producteurs qui ne disposaient pas de liquidités et n'avaient pas non plus accès au crédit pour acheter à des prix plus élevés. Une autre contrainte était que les OPS ne savaient pas si les producteurs à qui ils vendaient des intrants seront ceux à qui ils achèteront des arachides après la récolte. Mais faute d'infrastructures de stockage, leur recours fut de vendre les intrants à crédit. Les taux de remboursement furent faibles, environ 69 %. De plus, le système de classification appliqué par la SONACOS, de manière incohérente affirment les OPS, a entraîné des marges qui sont loin de répondre aux attentes des OPS. La SENCHIM a subi des pertes à cause du non remboursement des crédits aux distributeurs.

Autres expériences africaines de la privatisation de la distribution des intrants

Ailleurs en Afrique, des expériences en matière de privatisation de la distribution des intrants sont aussi confrontées à de nombreuses difficultés (voir Ouédraogo, 1983 ; et Shepherd, 1987). Les intrants agricoles, particulièrement l'engrais, sont volumineux et par conséquent nécessitent de grandes infrastructures de stockage. Le faible taux de renouvellement des stocks immobilise le capital pendant des périodes relativement longues, alors que le caractère saisonnier du commerce des intrants est susceptible d'entraver davantage la spécialisation dans cette activité. La faiblesse de demande effective des producteurs (aggravée par la réduction des subventions et prix de la production) et les prix administrés limitent les marges et découragent les entrepreneurs privés. Aussi bien les producteurs que les entrepreneurs ont besoin de crédit, ce qui requiert des institutions financières rurales efficaces. Par ailleurs, les intérêts en cause (par exemple, les organismes de vulgarisation et les coopératives qui s'occupent d'intrants) peuvent retarder la privatisation des intrants. Les critiques soutiennent que les commerçants n'ont pas une connaissance suffisante des intrants agricoles, ou n'ont pas les principes moraux requis, pour remplacer les organismes de vulgarisation. Enfin, les commerçants n'ont peut-être pas les capacités de gestion nécessaires pour gérer cette affaire.

Utilisation de l'engrais dans le Bassin Arachidier et dans la Région du Fleuve

En 1980-81, la part de la consommation d'engrais au Sénégal étaient de 3 % pour le riz irrigué (essentiellement cultivé dans le Fleuve), et de 73 % pour l'arachide et le mil/sorgho pluviaux (dont 60 % des superficies totales situées dans le Bassin Arachidier). En 1989-90, ces proportions étaient de 39 % pour la région de Saint-Louis et de 28 % pour le Bassin Arachidier. Actuellement, c'est la région du Fleuve qui est la première utilisatrice d'engrais au Sénégal (tableau 1), grâce au riz irrigué. Il a été ensuite estimé que les commerçants privés individuels géraient 99 % de l'engrais dans la région. Dans le Bassin Arachidier, une estimation approximative de la proportion gérée par le secteur privé est de 38% (Kelly et Ouédraogo, 1990).

Un environnement défavorable (sécheresses et sols érodés), le manque de variétés répondant bien aux engrais pour la plupart des cultures, des rapports prix intrants/extrants défavorables aux producteurs et la faiblesse des revenus paysans limitent l'utilisation des intrants agricoles au Sénégal. Les mauvaises performances du système de distribution sont venues aggraver ces contraintes. La distribution d'intrants subventionnés antérieurement effectuée par les organismes parapublics avait enregistré des pertes d'intrants et n'avait par permis de servir les producteurs à temps (Crawford et Kelly, 1989), poussant ces derniers à recourir à des pratiques peu optimales.

Mais la demande effective d'intrants par les producteurs reste la principale condition préalable à l'existence d'un réseau viable de distribution privée.

L'insuffisance de la demande a rendu impossible toute création d'un système de distribution privée dans le Bassin Arachidier (Kelly et Ouédraogo, 1990). Par ailleurs, l'importance significative des revenus nets tirés de la production rizicole encourage l'utilisation de l'engrais par comparaison avec le mil/sorgho et l'arachide cultivés dans le Bassin Arachidier (tableau 2). Etant donné le système de culture irriguée de la région, pour lequel les producteurs ne payent qu'une fraction des coûts, et le soutien à un prix au producteur, la participation des commerçants privés à la distribution devrait se répandre dans le Fleuve. La région est devenue le leader en matière de consommation d'engrais malgré et peut-être grâce à la privatisation de la distribution des intrants. Celle-ci n'entraîne pas nécessairement une réduction de la consommation.

Tableau 1. CONSOMMATION D'ENGRAIS (TONNES) : CAMPAGNE 1989/90 (MAI 1989-SEPT 1989)

REGIONS	CEREALES	LEGUMES	ARACHIDE NIEBES	COTON	SUCRE	AUTRES	TOTAL	VENTES PRIVEES (%)	PROPORTIONS REGIONALES (%)
THIES/DAKAR	2.163, 25	665, 00	46, 00	0	0	84, 00	2.958, 25	98, 47	11, 23
ST-LOUIS	7.271, 22	344, 55	250, 40	0	1, 730, 00	595, 10	10.191, 27	98, 67	38, 68
LOUGA	61, 82	0	3, 55	0	0	0	65, 37	99, 54	0, 25
DIOURBEL	188, 95	0	0, 25	0	0	0	189, 20	1, 24	0, 72
KAOLACK	3.301, 71	0	2.614, 85	0	0	0	5.916, 56	35, 70	22, 46
FATICK	254, 06	0	4, 90	0	0	0	258, 96	100, 00	0, 98
TAMBACOUNDA	1.242, 90	1	35, 15	4.536, 00	0	0	5.815, 05	2, 68	22, 07
KOLDA	491, 72	114, 65	9, 35	0	0	16, 00	631, 72	100, 00	2, 40
ZIG-UINCHOR	271, 46	45, 25	1.65	0	0	0	318, 36	99, 01	1, 21
TOTAL	15.247, 09	1.170, 45	2.966, 10	4.536, 00	1.730, 00	695, 10	26.344, 74		100, 00
- PRIVE	12.545, 78	1.170, 20	378, 60	2, 00	1.730, 00	695, 10	16.521, 68	62, 71	
- PUBLIC	2.701, 31	0, 25	2.587, 50	4.534, 00	0	0	9.823, 06	0	
UTILISATION KG/HA	12, 19		3, 51	186, 80			12, 30		
ST-LOUIS	47, 69	29, 44	8, 44	0	100, 00	85, 61	38, 68	38, 68	

Source : USAID et SENCHIM

Tableau 2. CONSOMMATION D'ENGRAIS (TONNES) : CAMPAGNE 1989/90 (MAI 1989-SEPT 1989)

Rubriques	Sud-Est du Bassin Arachidier						Vallee du Fleuve		
	Technologies arachidieres			Technologies Mil/Sorgho			Technologies riz irrigue		
	Communes	Interme-diaires	Inten-sives	Communes	Interme-diaires	Inten-sives	Communes	Interme-diaires	Inten-sives
Revenus bruts	101.967	114.059	124.399	27.400	37.590	59.720	382.500	382.500	425.000
Couts engrais	0	6.808	10.212	0	8.130	12.560	10.500	25.900	25.900
Autres produits chimiques	1.000	1.000	1.000	0	0	9.750	7.000	20.000	20.000
Cout main-d'eouvre	16.450	20.950	23.685	17.700	23.090	27.825	51.250	46.000	48.500
Autre cout variable	13.200	13.200	13.200	480	480	480	53.250	53.250	57.500
Couts fixes	4.792	5.369	5.369	2.711	2.711	4.626	63.008	63.008	63.008
Couts totaux	35.442	47.327	53.466	20.891	34.411	55.241	185.008	208.158	214.908
Marge nette	66.525	66.732	70.933	6.509	3.179	4.479	197.492	174.342	210.092
Ration marginal V/C	---	0, 02	0; 68	---	Dominees	Dominees	---	Dominees	0, 42

Source : Kelly et Ouedraogo (1990)

Note : Les revenus et couts attendus tiennent compte des probabilites de mauvais (0, 25), moyenne (0, 47) et bonne (0, 28) annees dans le Sud Est du Bassin Arachidier. Il n'est tenu compte d'aucun alea climatique dans la riziculture irriguee. Les ratios V/C tiennent compte de tous les changements recommandes pour passer aux technologies ameliorees et non pas seulement l'engrais.

III. COMMERCIALISATION DES INTRANTS DANS LA REGION DE SAINT-LOUIS

Caractéristiques des Intrants dans la Région de Saint-Louis

Le tableau 3 présente les caractéristiques techniques des intrants agricoles gérés par les commerçants privés dans le Fleuve. La longue liste indique qu'il y a une variété d'engrais et de produits chimiques qu'ils vendent aux producteurs (le tableau n'inclut pas les semences de riz, les sacs, le carburant et les lubrifiants, ni les services à la clientèle également fournis par certains distributeurs d'intrants). D'autre part, le tableau 3 montre la complexité de ces intrants. Selon de nombreux critiques des mesures de privatisation, les distributeurs privés n'ont pas une connaissance suffisante de cette complexité.

Les commerçants fournissent les intrants essentiellément pour le riz irrigué d'hivernage mais aussi pour le riz et la tomate cultivés pendant la saison froide et pendant la contre-saison. Il leur arrive de fournir des intrants pour le mil/sorgho, le maïs et le niébé à la demande des producteurs. Les intrants pour la canne à sucre ne sont pas fournis par les commerçants privés en question, mais plutôt par des intermédiaires basés à Dakar, et en grandes quantités.

Le tableau donne la spécification commune (le pourcentage d'élément actif) des insecticides et herbicides mais ces derniers peuvent se vendre sous différentes spécifications. Cette différence refléterait l'étendue des problèmes posés par les insectes et les mauvaises herbes mais reste une source potentielle de confusion, particulièrement en ce qui concerne la fixation des prix. Des exemples de produits ayant de nombreuses spécifications sont le Furadan, en 10 ou 5 %, le Ronstar, en 12 et 25 g/l, et le Gramoxone, en 200 et 400 g/l de leurs éléments actifs respectifs. Par ailleurs, différentes marques peuvent contenir le même élément actif avec différentes formulations telles que l'Azodrine 20 et le Navacron 40. Les utilisateurs et fournisseurs font toujours référence à des marques populaires mais qui ne sont plus vendues ici telles que le Weedone pour le 2-4-D et le STAM F34 pour le propanyl (Y.P. Legal et Kounta, communication personnelle). Au forum de 1990 sur les prix, un commerçant avait soutenu qu'en faisant lui-même le mélange des produits chimiques, il pouvait réduire les prix. Il y a toujours possibilité de malversations lorsque des produits comme les herbicides qui arrivent dans des barrils de 200 litres sont vendus au détail dans des bouteilles ou boîtes de 1 à 10 litres. Heureusement que ce problème de conditionnement et d'honnêteté dans l'étiquetage ne se pose pas pour l'engrais reçu et vendu dans des sacs de 50 kg.

En ce qui concerne l'action des intrants, les produits chimiques "systémiques" pénètrent (plus ou moins rapidement) dans le métabolisme de la plante pour prévenir les attaques (ou pour la tuer si c'est une adventice). Les produits chimiques de contact

Tableau 3. Caracteristiques des intrants fournis par les commercants de la region de St-Louis

INTRANTS	ELEMENTS	ACTION	CULTURES	DOSAGE RECOMMANDE	PERIODE D'APPLICATION
UREE	NPK : 46-0-0	Engrais	Cereales Horticulture	Riz : 200 kg/ha	100 kg/ha 15 jours apres semis 100 kg/ha 45 jours apres semis
DAP	NPK : 18-46-0	Engrais	Surtout riz	Riz : 150-200 kg/ha	Apres hersage
6-20-10	NPK : 6-20-10	Engrais	Arachide/Niebe	Niebe : 150 kg/ha	Apres semis
14-7-7	NPK : 14-7-7	Engrais	Mil/Sorgho	Mil : 150 kg/ha	Avant labours ou apres semis
8-18-27	NPK : 8-18-27	Engrais	Mais	Mais : 200 kg/ha	Pendant labours
10-10-20	NPK : 10-10-20	Engrais	Horticulture	Tomate : 150-200 kg/h	150 kg/ha apres semis 50 kg/ha a la floraison
FURADAN 10 G	Carbofuran @ 10 %	Sols systemiques Insecticides/ Nematicides	Riz Autres Cultres	Insect. : 20 kg/ha Nem. : 60 kg/ha	Tomate : en pepiniere Riz : labours
PROPANYL	Propanyl @ 35 %	Herbicides sur graminea	Riz	Riz : 10 l/ha	Apres emergence des adventices
RONSTAR CE 25	Oxadiazon @ 25 g/l	Herbicides sur graminees cyperacees	Riz Arachide Canne a sucre	Riz : 3-5 l/ha	Riz : 2 avant ou 7 jours apres repiquage
DECIS	Deltamethine @ 12 g/l	Insecticides	Toutes cultures	Riz : 1 l/ha	Selon les besoins jusqu'a un jour avant recolte
GRAMOXONE	Paraquat @ 200 g/l	Herbicide "Total"	Toutes cultures	Riz : 1, 5-3 l/ha	Avant emergence des adventices
BASAGRAN	Benthamne @ 160 g/l et Propanyl @ 340 g/l	Herbicides sur graminees	Riz Pomme de terre	Riz : 5-10 l/ha	Lorsque les adventices portent 3 feuilles
THYMUL 35	Endosulfan @ 35 %	Insecticide	Tomates Autres cultures	Tomates 2-2, 5 l/ha	Au besoin jusqu'a 15 jours avant recolte
ROUNDUP	Glyphosate @ 360 g/l	Herbicide Systemique (gram)	Riz, canne cereales	Riz : 1-8 l/ha	Avant labours
Azodine	Monocrotophos @ 200 g/l	Insecticide	Riz, coton	Riz : 2, 5 l/ha	Au besoin
"WEEDONE"	2-4 D	Herbicide Sytemique (cyp)	Riz	Riz : 1-2 l/ha	Apres emergence des adventices
ORTHONE	Acephate @ 50 %	Insecticide Systemique	Horticulture	Tomate : 1, 5 kg de a.i/ha	Au besoin jusqu'a 21 jours avant recolte
MANEB	Maneb @ 80 %	Fongicide	Horticulture	Tomat : 1, 5-2, 5 kg de a.i/ha	Au besoin jusqu'a recolte

Source : ISRA et SENCHIM (compilees par Babacar Faye)

Note : Furadan, Roundup, "Weedone" (hormone) et Ort hene sont systemiques, alors que tous les autres herbicides et insecticides sont des produits de "contact".

tuent les insectes ou les adventices au contact. Les herbicides pré-émergence, généralement "totaux" tuent une grande variété d'adventices et s'ils ne sont pas soigneusement appliqués, peuvent aussi tuer les cultures qu'on veut protéger. Les herbicides post-émergence, généralement "spécifiques" tuent moins d'adventices qui doivent d'abord être identifiées. L'on notera que le carbofuran (dans Furadan), interdit dans les pays développés pour ses effets cancérigènes possibles, est utilisé dans le Fleuve.

Le tableau donne les dosages et périodes d'application recommandés par la SENCHIM et/ou l'ISRA. Le rapport ne dit pas dans quelle mesure les producteurs suivent ces recommandations. Les chercheurs de Saint-Louis qui travaillent sur les systèmes de production indiquent que beaucoup de producteurs utilisent une quantité excessive d'engrais (surtout l'urée qui remplace le DAP).

Participants-clés

Les participants-clés à la distribution des intrants dans la région de Saint-Louis comprennent la SENCHIM, la CNCAS, les producteurs (groupements et particuliers producteurs de riz et de tomate) et les commerçants privés. Conformément aux mesures de la NPA, la SAED a mis un terme à son activité de distribution d'engrais aux producteurs. (Les plantations de canne à sucre et l'agro-industrie de la tomate qui passent des contacts avec les paysans individuels ne sont pas inclus dans l'étude).

SENCHIM

La SENCHIM qui est le leader dans la production et l'importation de l'engrais au Sénégal, joue un rôle-clé dans la privatisation de la distribution des intrants au Sénégal et plus particulièrement dans la région de Saint-Louis.

La SENCHIM est une société semi-privée contrôlée à part égales (50 %) par les ICS et par une société française. Le GRS lui a accordé le monopole de la production d'engrais composé pour les ventes locales et l'exportation du potassium. Elle importe aussi de l'urée dont le marché a été libéralisé en 1987. En 1987, elle a repris le réseau de distribution d'une ancienne société française et, depuis lors, met en place un réseau de distributeurs d'engrais à travers le pays.

Le tableau 4 présente les opérations de la SENCHIM au Sénégal en 1988, la dernière année pour laquelle nous disposons de données. Bien qu'ils soient instructifs, les chiffres reflètent très insufisamment la part du marché de l'engrais détenue par cette société. En 1988, les SRDR et l'UNCA se sont débarrassées de stocks d'engrais achetés à la SENCHIM en 1987 pour profiter d'une subvention qui existait alors. Elles faisaient la concurrence à la SENCHIM au lieu d'acheter ses produits. En 1989 comme en 1987, la SENCHIM avait estimé qu'elle contrôlait presque 100 % du marché de

l'engrais composé et environ 90 % du marché de l'urée, malgré la libéralisation de l'importation de celle-ci. La SENCHIM affirme qu'aucune autre société privée ne veut supporter les risques inhérents à l'importation et au stockage d'importants volumes d'urée, du fait de la baisse de la consommation. Quant aux insecticides, ce n'est que récemment que la SENCHIM en fournit. Les principaux clients pour ces produits sont la SODEFITEX, la CSS et les agro-industries de la tomate. Dans ce domaine, la SENCHIM est concurrencée par la SPIA à Louga et les importateurs privés (BAYER, CIBAGEICY, etc...)

Tableau 4. Opérations de la SENCHIM au Sénégal

Type de Produit	Marge brute (%)	Contribution aux ventes (%)	Part du marché au Sénégal (%)
Engrais	18.50	40.60	50.80
Insecticides	50.00	50.80	24.30
Equipement	24.00	0.60	Insignifiante
Semences	22.00	3.90	1.70
Autres	28.00	4.00	ND

Source : SENCHIM

La SENCHIM vend aux sociétés parapublics (SODEFITEX), aux SRDR, aux agro-industries, aux grands utilisateurs (privés et projets) et aux commerçants privés y compris ceux qui ne font pas partie de réseau. Pour faire partie de ce réseau, les commerçants doivent remplir plusieurs conditions : des infrastructures de stockage suffisantes, une caution, ne pas acheter auprès de ses concurrents, etc. La participation à ce réseau donne accès aux produits SENCHIM avec une ligne de crédit de 60 à 90 jours. D'autre part, la SENCHIM leur fournit des conseils en matière de gestion et des informations techniques sur les intrants.

Crédit agricole (CNCAS)

Dans le Fleuve, la CNCAS est à présent devenue le moteur financier des producteurs. Elle a démarré pendant l'hivernage de 1987 avec un volume de crédit de 100 millions FCFA aux producteurs pour l'achat d'intrants et d'équipement agricoles. Pendant l'hivernage de 1988, ses engagements financiers se chiffraient à 600 millions et en 1989 à 1 milliard 300 millions.

Groupements de producteurs

Depuis 1983, les grandes coopératives se sont réduites à de petites sections villageoises et même à des entités plus petites encore, les groupements de producteurs (GP) au niveau villageois. La SAED fournit toujours des conseils à ces organisations. Mais aujourd'hui, ce sont les Groupements d'Intérêt Economique (GIE) qui

prédominent dans le Fleuve. Conçus en 1984 à partir de la loi française, le GIE se situe juridiquement à mi-chemin entre la coopérative et la société. Il est facile à constituer (deux personnes suffisent) même si les frais et coûts d'enregistrement sont peut-être élevés par rapport aux ressources de certains paysans (voir Ouédraogo et Faye, 1989). Certains producteurs s'endettent auprès des commerçants pour pouvoir faire enregistrer leur GIE et avoir accès au crédit de la CNCAS dont les opérations de crédit ont beaucoup contribué à la rapide croissance des GIE dans le Fleuve (CNCAS, 1989).

Distributeurs privés

La distribution des intrants constitue une nouvelle activité pour les commerçants privés de la région de Saint-Louis. Elle connaît un changement perpétuel avec ses tâtonnements, participations et retraits (ceci reflète les fausses idées des commerçants potentiels, de même que l'entrée relativement facile dans l'activité). Le réseau de la SENCHIM comprenait 6 commerçants en 1987, 11 en 1988 et 3 seulement en 1989. Dix sept fournisseurs potentiels d'engrais et de produits chimiques avaient assisté au forum sur les prix en 1989. Ils étaient 22 en 1990 (tableau 5).

De nombreux commerçants qui ont assisté au forum de la CNCAS en 1989 n'ont pas en fait distribué des intrants cette année. L'enquête de 1989 avait identifié 12 grossistes régionaux actifs et un peu plus de petits détaillants assurant la distribution aux petits maraîchers des centres urbains (ce nombre n'inclut pas les quelques GIE et particuliers qui approvisionnent occasionnellement des utilisateurs localisés en intrants achetés auprès de commerçants agréés de la région). Ces 12 grossistes actifs comprennent trois commerçants du réseau SENCHIM travaillant avec des associés dans la région ou en dehors d'elle, et d'autres qui sont essentiellement des indépendants. Deux des commerçants non membres du réseau SENCHIM ont travaillé avec la SPIA (l'un ayant quitté cette dernière en 1990), et quatre étaient membres du réseau SENCHIM en 1988. Quatre commerçants qui distribuaient des intrants en 1989 ont abandonné la même année mais trois autres sont entrés dans l'activité la même année. Malgré ces fluctuations et bien que ce ne soit pas tous les commerçants participant au forum qui vendront effectivement des intrants, les perspectives attirent toujours les entrepreneurs privés de Saint-Louis.

Il n'est pas exact de dire que les commerçants privés de la région du Fleuve ne s'intéressent pas à la distribution des intrants.

Tableau 5. Fournisseurs d'intrants aux fora de la SENCHIM

Type de commerçants	1989	1990
Commerçants-SENCHIM	3	3
Autres vendeurs	5	5
Non-Vendeurs en 1989	9	14
TOTAL	17	22

Source : Enquête de terrain

Note : Il s'agit seulement de commerçants proposant des prix pour l'engrais, les insecticides et herbicides.

Caractéristiques et opinions des distributions d'intrants

La SENCHIM appelle les commerçants qui sont en dehors de son réseau des "courtiers" ou même le "marché parallèle" parce qu'ils ne fournissent que sur contact. Le tableau 6 compare les caractéristiques et opinions des deux groupes. Les commerçants SENCHIM sont plus jeunes et plus instruits bien que de l'autre groupe soient, pour moitié, de la même génération et légèrement moins instruits. Ces jeunes commerçants instruits sont constitués d'anciens agents du secteur public (ISRA, SAED) ou du secteur privé (ONG et banques), et de maîtrisards. Tous les commerçants ont d'autres activités (quincaillerie et accessoires matériaux de construction, alimentation et marchandises générales, etc.) Mais nous n'en n'avons rencontré que deux qui avaient occasionnellement acheté du riz paddy. D'autre part, quatre commerçants seulement, y compris des commerçants SENCHIM, qui ont effectivement d'autres activités dans la région ou ailleurs, distribuaient des intrants toute l'année.

Ces jeunes commerçants (SENCHIM et autres) sont des nouveaux venus dans l'activité et n'ont que peu de moyens matériels et financiers. Seuls deux d'entre eux, hors du groupe SENCHIM, ont affirmé pouvoir financer 80 à 100 % de leurs achats d'intrants sur fonds propres. (Nous avons appris de source indépendante que ces affirmations sont sans fondement). Les commerçants dépendent, pour 80 % de leurs investissements, des crédits de la SENCHIM, SPIA et autres commerçants et même de groupements de producteurs, ce dernier cas constituant un sujet de préoccupation. Ces commerçants obtiennent des fonds en rachetant les bons de la CNCAS avant les prestations de services parce qu'ils amènent les producteurs à signer ces bons avant de leur livrer les intrants.

Les autorités publiques sont aussi préoccupées par le fait que les commerçants ne connaissent pas suffisamment bien les intrants.

Les informations sur l'utilisation du produit vendu devraient constituer un élément-clé de la commercialisation. Les questionnaires aux commerçants comprenaient deux tests d'évaluation de leur connaissance des intrants à savoir : s'ils font la distinction entre herbicides "totaux" et herbicides "spécifiques" (Basagran et Gramoxone), entre engrais appliqué avant et engrais appliqué après les semis (DAP et urée). Comme le montre le tableau ci-dessous, tous les commerçants SENCHIM ont répondu correctement aux deux questions alors que la plupart des autres commerçants n'ont pu répondre correctement à l'une ou aux deux. La SENCHIM qui est souvent accusée de fixer des prix monopolistiques se dit fière de la formation de ses distributeurs qui sont maintenant capables de conseiller les producteurs sur les périodes, le dosage et la quantité d'intrants à utiliser pour toutes les cultures de la région. En effet, ces commerçants fournissent des services de vulgarisation aux producteurs.

Les commerçants ont appris la mesure de privatisation prise dans le cadre de la NPA lorsque la SENCHIM a commencé à recruter pour son réseau de grossistes et, chose plus significative, avec les opérations de la CNCAS dans la région. Il n'est nulle part signalé l'existence d'une distribution parallèle d'intrants par le secteur privé en concurrence avec la SAED avant la NPA. Tous les fournisseurs d'intrants pensent qu'aux prix actuels des intrants (non subventionnés) et des extrants (subventionnés), les producteurs gagnent à utiliser des intrants pour le riz. Les problèmes identifiés ont trait à la disponibilité de fonds pour tous et, pour les grossistes non membres du réseau SENCHIM, l'accès à l'engrais.

Tableau 6. Caractéristiques des fournisseurs d'intrants en 1989

CARACTERISTIQUES	TYPE DE COMMERCANT	
	SENCHIM	AUTRES
AGE	34	48
NOMBRE D'ANNEES DANS L'ACTIVITE	5	12
NOMBRE D'ANNEES COMME FOURNISSEUR D'INTRANTS	2	3
FOURNISSEURS DE RIZ (%)	0.00	22.22
AYANT LE TELEPHONE* (%)	66.67	66.67
AYANT UN COMPTE BANCAIRE (%)	100.00	55.56
AYANT UN COMPTE A LA CNCAS (%)	100.00	77.78
AYANT DES CAMIONS DE TRANSPORT (%)	0.00	1.0
AYANT DES INFRASTRUCTURES DE STOCKAGE	3	2
NIVEAU D'INSTRUCTION**		
Ecole coranique	0	3
Cycle primaire	0	2
Cycle secondaire	1	3
Etudes supérieures	2	1
CONNAISSANCE DES INTRANTS		
Engrais (moyenne)	100.00	44.44
Herbicides	100.00	66.67

Source : Enquête de terrain (1989
(*) : Un commerçant SENCHIM et un autre sont dans un centre où le téléphone n'existe pas
(*) : Niveau d'éducation formelle le plus élevé

Circuits de commercialisation

La SENCHIM est obligée de vendre à tous les commerçants mais a des arrangements préférentiels avec ses commerçants. Elle pense que la taille du marché exclut la participation d'autres commerçants à son réseau. Elle préfère que les autres commerçants achètent auprès de ses grossistes dans le Fleuve plutôt que d'aller dans ses magasins à Dakar. D'autres grossistes achètent effectivement auprès des commerçants SENCHIM de la région ou à Dakar (sur le stock de son réseau), de la SPIA (pour les herbicides et insecticides) et des importateurs privés (légaux ou illégaux).

On nous a signalé l'existence d'un réseau de contrebande d'urée de la Gambie jusqu'à Saint-Louis. Ces 12 grossistes livrent des intrants à travers des points de vente reconnus (tableau 7) mais aussi dans toute la région selon des arrangements contractuels avec les producteurs individuels et groupements.

Tableau 7. Nombre de points de vente en gros par type de grossiste dans la région de Saint-Louis en 1989

Sites	Commerçant-SENCHIM	Autres	Total
Saint-Louis	1	4	5
Dagana	1	0	1
Ross Béthio	1	0	1
Richard Toll	1	4	5
Rosso-Sénégal	1	0	1
Podor	1	1	2
Matam	1	0	1
Total	7	9	16

Note : Ici les points de vente ne sont pas des entrepôts ou des magasins de stockage.

Avec la réduction du rôle de la SAED, la CNCAS a démarré le système de distribution des intrants du riz dans le Fleuve. Pour obtenir un crédit agricole (au taux de 15 % non subventionné) pour l'achat d'intrants et d'équipement, les producteurs ou groupements doivent ouvrir un compte à la CNCAS, verser un acompte (de 15 % de l'investissement total), recevoir la certification technique de la SAED et payer les frais de dossier de prêt. Le bénéficiaire reçoit un bon de la CNCAS et ensuite cherche un fournisseur ayant un compte à la CNCAS. Une fois que les intrants lui sont livrés, le bénéficiaire signe une déclaration à cet effet qui permet au fournisseur d'aller à la CNCAS pour se faire payer. Les arrangements contractuels entre les commerçants et le groupement de producteur préconisent la livraison des intrants au niveau de l'exploitation ou du village à l'endroit prévu.

D'autre part, en dehors des financements de la CNCAS, les producteurs individuels et les groupements des producteurs achètent des intrants par leur propres moyens ou avec l'assistance des projets de développement. Certains groupements réussissent à gérer des fonds de roulement provenant des capitaux de démarrage obtenus soit auprès de la CNCAS soit auprès des divers projets de développement de la région. Ces particuliers et groupements achètent des intrants au niveau des points de distribution des grossistes ou passent contrat avec les commerçants pour livraison au niveau des exploitations.

Volume d'intrants géré par les distributeurs

L'une des insuffisances des distributeurs d'intrants concerne la médiocrité de leur compatibilité. Même enregistrés, les achats et ventes ne sont pas consolidés. Notre tentative d'estimer les volumes d'intrants gérés par les distributeurs les a en fait aidés à se rendre pleinement compte de cette insuffisance. Le tableau 8 donne une estimation des ventes recensées (y compris dans le département de Matam). Par exemple, nous estimons que près de 1000 tonnes d'urée signalées par les commerçants non membres du réseau SENCHIM proviennent du groupe SENCHIM. Les commerçants non membres du réseau SENCHIM constituent une force avec laquelle il faut compter. Le tableau montre aussi que l'urée et le propanyl sont l'engrais et l'herbicide les plus utilisés dans la riziculture.

Tableau 8. Volume d'intrants gérés par les distributeurs pendant la campagne 1989

Intrants	Groupe SENCHIM	Autres commerçants
UREE (KG)	4,015,800	1,613,800
DAP (KG)	824,900	637,000
FURADAN (KG)	5,800	5,200
PROPANYL (L)	36,300	13,400
WEEDONE (L)	5,000	1,600
AUTRES HERBICIDES (L)	2,500	800

Source : Enquête de terrain

Zones couvertes

Du fait de l'insuffisance de leur capacité de stockage (mais aussi par stratégie délibérée de réduire les coûts), les commerçants non membres du réseau SENCHIM ne livrent que sur contrat au niveau des exploitations ou aux alentours. Mais les commerçants assurent une présence dans toute la région (voir tableau 7 ci-dessus). D'autre part, la SENCHIM a établi son réseau de manière à ce que deux distributeurs prennent en charge le département de Dagana (à partir de Saint-Louis et Ross-Béthio), et le troisième, les départements de Podor et Matam (à partir de Podor). Ce réseau fournit aux utilisateurs (producteurs et autres commerçants) à partir de ses magasins (à Saint-Louis, Ross Béthio, Richard-Toll et Dagana, et Rosso) et au niveau des exploitations ou aux alentours. Comme les autres commerçants, les distributeurs SENCHIM préfèrent livrer sur contrat et éviter de stocker de grandes quantités d'engrais (tableau 9).

Les résultats de l'enquête indiquent que les distributeurs d'intrants peuvent toucher les producteurs, avec une demande effective d'intrants, dans l'ensemble du Fleuve.

Tableau 9. Ventes (volume) des commerçants SENCHIM en magasin et au niveau des exploitations dans la région (y compris Matam) Campagne 1989

Intrants	Magasin	Exploitation	Total
Urée	23,3 %	76,7 %	100,0 %
DAP	31,7 %	68,3 %	100,0 %
Furadan	26,3 %	73,7 %	100,0 %
Propanyl	71,6 %	28,4 %	100,0 %
Weedone	79,3 %	20,7 %	100,0 %
Autres herbicides	6,4 %	93,6 %	100,0 %
Total	26,1 %	73,9 %	100,0 %

Source : Enquête de terrain

Service d'Information sur les Prix de la CNCAS

Depuis 1988, la CNCAS organise des "fora sur les prix" ; deux dans le département de Dagana et un dans le département de Podor. Les producteurs rencontrent les fournisseurs d'intrants pour discuter ouvertement des prix que ces derniers comptent appliquer durant la prochaine campagne (voir le tableau 5 ci-dessus pour la participation des commerçants privés à ces fora). Les objectifs de cette approche novatrice sont double : Premièrement, donner aux producteurs les informations nécessaires sur les prix pour leur permettre de déterminer le montant du crédit à demander à la CNCAS, et deuxièmement, permettre des arrangements contractuels entre produteurs et fournisseurs.

Lors des fora, les commerçants remplissent un formulaire sur les prix fournis par la CNCAS. Ils pourront ultérieurement modifier et publier les services qu'ils comptent fournir. Ces fora permettent aussi à la CNCAS d'expliquer son rôle et sa politique. La CNCAS demande aux participants de combattre les pratiques immorales qui entraînent une augmentation excessive des prix. Elle les conseille de ne pas signer des bons avant la livraison des produits. Elle leur rappelle aussi la nécessité de respecter les prix donnés lors des fora. Une version finale de la liste des prix est dactylographiée et distribuée par la CNCAS aux groupements des producteurs et aux institutions concernées telles que l'ISRA et la SAED.

Les distributeurs d'intrants ont des sentiments mitigés à l'égard des fora. Ils en profitent pour faire leur propre publicité, celle de leurs produits et prix. Mais les prestataires de services de main-d'oeuvre (préparation des sols, récolte) contestent les coûts de production de la CNCAS qui défient leurs prix. D'autre part, les commerçants prétendent que les concurrents donnent des prix faibles et irréalistes uniquement pour attirer la

clientèle, ce qui fausse l'un des objectifs des fora. Les producteurs sont satisfaits des fora. Ils veulent plus de discussions sur les coûts de services de main-d'oeuvre agricole mais ils sont aussi préoccupés par le cas des distributeurs qui ne respectent pas les prix qu'ils donnent lors des fora. De plus, ils estiment qu'il est essentiel que les commerçants livrent les intrants à temps.

Pour réaliser leurs objectifs, les fora doivent encourager la concurrence entre commerçants ; les prix indiqués doivent aussi être réalistes pour être fiables. Lors du forum de 1990, les commerçants ont rivalisé pour attirer les producteurs en réduisant leurs prix initiaux ou/et en promettant des rabais selon les volumes et même des cadeaux. Le fait de changer ses prix, surtout à plusieurs reprises et dans des proportions importantes constitue une manière d'attirer l'attention des producteurs. Le tableau 10 montre comment différents groupes de commerçants ont joué ce jeu lors du forum de 1990 où les commerçants SENCHIM sont venus de manière très agressive pour établir leur prédominance dans la région. A cette occasion, quelques deux ou trois nouveaux arrivants avaient donné des prix trop élevés ou trop faibles mais n'avaient pas été pris au sérieux. Lors des fora, les producteurs semblent connaître la gamme raisonnable de prix des intrants.

Le tableau 11 montre que les prix sont parfois non liés aux différences des coûts de transports prévus entre les départements de Dagana et de Matam. Richard-Toll est plus proche que Podor des sources d'approvisionnement (Saint-Louis et Dakar) et Ndiaye est encore plus proche. Mais il se pourrait aussi que le premier fourni (Ndiaye) soit un round d'observation pour les commerçants qui participent à tous les trois fora et les prix tendent à être plus élevés pour cette raison. Quant aux herbicides et insecticides, même sous les mêmes noms, comme noté plus haut, il peut s'agir de produits différents selon leurs contenus et éléments actifs.

Tableau 10. Prix et Rabais maximum (%) lors des fora de la CNCAS selon le type de distributeurs en 1990

INTRANTS	TYPE DE COMMERCANT EN 1989						MOYENNE	
	Reseau SENCHIM		Autres vendeurs		Non vendeurs		Nbre de Prix	Rabais Maximum
	Prix	Rabais	Prix	Rabais	Prix	Rabais	Prix	Rabais
UREE	3, 0	-3, 67	1, 8	-1, 81	1, 4	-1, 07	1, 8	-1, 81
DAP	2, 2	-2, 54	1, 4	-1, 21	1, 3	-0, 91	1, 5	-1, 91
FURADAN	2, 3	-20, 88	1, 5	-2, 91	1, 1	-0, 57	1, 5	-5, 26
PROPANYL	3, 0	-15, 25	1, 6	-4, 73	1, 2	-0, 87	1, 6	-4, 44
RONSTAR	2, 3	-3, 92	1, 3	-3, 68	1, 3	-2, 15	1, 5	-2, 94
GRAMOXONE	2, 3	-5, 03	1, 0	0, 00	1, 4	-5, 72	1, 4	-3, 44
BASAGRAN	2, 3	-1, 76	1, 0	0, 00	1, 4	-3, 29	1, 6	-2, 57
WEEDONE	2, 3	-9, 45	1, 1	-0, 97	1, 2	-0, 49	1, 4	-2, 60
MOYENNE	2, 5	-8, 44	1, 4	-2, 18	1, 3	-1, 49	1, 6	-3, 09

Source : Enquete de terrain

Tableau 11. Prix moyens indiqués pour des intrants sélectionnés aux fora de la CNCAS

	1989			1990		
Intrant	Ndiaye	RToll	Thille	Ndiaye	RToll	Ndioum
UREE	84.10	83.39	86.06	89.10	87.53	91.00
DAP	91.38	91.00	93.39	97.42	94.08	95.50
FURADAN	1531.67	1542.86	1672.22	1573.08	1571.11	1677.78
PROPANYL	NQ	2072.50	2114.50	1996.79	1920.42	1855.56
RONSTAR	NQ	NQ	6500.00	5749.20	5644.44	5912.50
GRAMOXONE	NQ	3856.25	2650.00	2664.17	2562.86	2666.67
BASAGRAN	4297.22	3390.00	2302.50	5613.00	5526.67	5796.67
ROUNDUP	NQ	NQ	NQ	11725.00	11000.00	12250.00
WEEDONE	2580.56	2662.50	2487.50	2781.82	2746.00	2578.57

Source : CNCAS et Enquête de terrain
NQ : Prix non indiqué

Les commerçants SENCHIM soutiennent que les autres commerçants, dont beaucoup s'approvisionnent auprès d'eux (surtout pour l'engrais) donnent des prix plus bas lors des fora. Ceci se vérifie par une simple analyse de régression dans laquelle les prix indiqués pour l'urée et le DAP sont supposés dépendre du type de commerçant (SENCHIM et autres), de l'inflation (année) et du coût du transfert (département de livraison). Les résultats (coefficients et test-t au tableau 12 sont incohérents. Comparés à ceux du réseau SENCHIM, les prix des autres commerçants sont plus élevés pour l'urée mais plus faibles pour le DAP, même si l'urée peut s'acheter en dehors, et le DAP exclusivement à l'intérieur du réseau SENCHIM.

Les commerçants expliquent que leurs prix sont basés sur ceux de l'année précédente ou sur les changements de prix attendus au niveau des magasins SENCHIM. Certains commerçants peuvent connaitre d'avance les nouveaux prix de la SENCHIM contrairement à d'autres. Il est à noter que les prix indiqués par les commerçants en 1990 sont plus élevés qu'en 1989, même si la SENCHIM avait suggéré qu'ils devraient être plus bas.

Tableau 12. Analyse de regression des prix indiqués pour l'urée et le DAP

	UREE		DAP	
VARIABLE	COEFF.	Test-T	COEFF.	Test-T
INTERCEPTION	82.57	(105.9)	92.36	(122.5)
ANNEE (BASE = 1989)	4.60	(6.134)	3.99	(5.459)
DEPARTEMENT (BASE = DAGANA)	2.58	(3.500)	1.47	(2.054)
COMMERCANT (BASE = COMMERCANT SENCHIM)	1.44	(1.796)	-1.28	(-1.649)
RACINE CARRE AJUSTE	0.2877		0.221	
Erreur-type	3.62		3.48	
Nombre de cas	119		113	

Source : Enquête de terrain et CNCAS

Note : Pour l'urée, les résultats sont les suivants : le prix de 1990 était de 4,6 F/Kg supérieur à celui de 1989 ; la livraison à Podor coûte 2,58 F/Kg de plus que la livraison au département de Dagana ; le prix des autres commerçants était de 1,44 F/Kg supérieur à celui des commerçants SENCHIM.

Prix réels payés et perçus par les distributeurs

Le meilleur test de la validité des fora est de savoir si les prix réels sont conformes aux prix indiqués. Malheureusement, en 1989, tous les distributeurs d'intrants n'ont pas fourni des informations sur les prix qu'ils ont appliqués, pour pouvoir vérifier cette hypothèse. En particulier, on ne pouvait pas déterminer si les arrangements spéciaux entre commerçants et dirigeants de groupements de producteurs entraînent des majorations de prix. Cependant, des informations ont été collectées sur les prix appliqués par les commerçants SENCHIM, les plus importants de la région.

Les données d'enquête montrent que les commerçants SENCHIM appliquaient en moyenne des prix plus bas que les prix qu'ils donnaient lors des fora (tableau 13). De plus, dans les départements de Dagana et Podor, ces commerçants appliquaient des prix inférieurs aux prix maximum suggérés par la SENCHIM pour la région, bien qu'ils achetaient les intrants à un prix légérement supérieur à celui affiché par la SENCHIM. Les prix maximum au détai suggérés par la SENCHIM incluent un coût de transport de 26 FCFA par tonne métrique-kilomètre et une marge de 6 000 FCFA par tonne en sus du coût du transport. Mais les prix réels du transport varient selon que les intrants sont vendus en magasin ou livrés, et les commerçants peuvent être disposés à accepter une marge plus

Les données fournies par les commerçants SENCHIM ne montrent pas le type de majoration de prix signalé par la SONAGROSOL en 1988: urée vendue à 6 200 FCFA le sac de 50 KG (114 F/Kg) là où la SENCHIM suggérait 4200 F (84F/Kg). Mais il peut très bien arriver, qu'avec la complicité de dirigeants de groupements de producteurs sans scrupules, un commerçant parvienne à vendre à des prix plus élevés. Lors des fora de 1990, la CNCAS avait demandé aux membres des groupements de producteurs de combattre de telles pratiques.

Tableau 13. Prix payés à Dakar et appliqués par les commerçants des départements de Dagana et Podor pour les principaux intrants chimiques utilisés pendant l'hivernage et la saison froide de 1989

Engrais et Pesticides	Prix payés par les commerçants		Prix appliqués aux utilisateurs		
	Prix affichés par la SENCHIM à Dakar	Prix réels moyens payés à Dakar	Prix réels suggéré la SENCHIM	Prix réels appliqués	
				Moyen	Maximum
Urée (engrais)	ND	71.40	ND	82.60	87.00
18-46-0 (engrais)	82.00	83.10	99.70	93.65	98.00
10-10-20 (engrais)	73.30	77.50	91.00	84.80	85.00
8-18-27 (engrais)	77.30	78.00	95.00	88.20	95.00
Furadan (insecticide)	ND	1465.00	ND	1578.30	1750.00
Propanyl (herbicide)	ND	1837.50	ND	2259.40	2500.00

Source : SENCHIM et enquête de terrain (analyse préliminaire)

Note : Prix en F/Kg sauf pour le Propanyl (F/litre. Les prix réels sont pondérés par volume.

Dates : le 10-20-20 est vendu après septembre 1989, les autres intrants sont vendus avant septembre 1989 (hivernage)

ND : Non disponible : Prix non publiés par la SENCHIM

Une autre importante question connexe est de savoir si les distributeurs d'intrants font une discrimination contre des groupements particuliers de producteurs (sections villageoises, GIE, Foyers et producteurs individuels). Ici, on note une discrimination en matière de prix lorsque le même commerçant applique différents prix à différents clients, pendant la même période et aux mêmes endroits, pour des raisons autres que celles des rabais éventuels selon le volume. L'analyse des prix de vente réels pondérés ne révèle aucune discrimination par l'un quelconque des cinq commerçants (3 SENCHIM et 2 indépendants) pour lesquels nous avons des informations détaillées sur les prix et quantités vendues. (Les commerçants SENCHIM appliquent effectivement des prix plus bas aux autres commerçants qu'aux producteurs). D'autre part, d'un point de vue global, bien qu'un commerçant puisse vendre à un prix inférieur à celui de son concurrent du fait de la réduction de ses coûts ou de sa marge, aucun type particulier de client ne semble souffrir d'une discrimination en matière de prix.

De nombreux commerçants reconnaissent ouvertement "aider" les producteurs à payer les frais d'enregistrement d'un nouveau GIE, l'acompte de la CNCAS et même le crédit, ce qui leur assure leur clientèle. A priori, le contrat qui s'ensuit n'entraîne pas nécessairement une majoration des prix, mais la tentation demeure. On ne sait pas dans quelle mesure les producteurs enfermés dans ces arrangements peuvent devoir payer des prix excessifs, mais avec les fora, il devient de plus en plus difficile pour les dirigeants de groupements de producteurs de faire payer plus à leurs membres. Certains groupements ont déjà poursuivi (mais sans succès) leur président ou leurs distributeurs d'intrants sur ces problèmes ou d'autres problèmes connexes (communication de la CNCAS au forum de 1990).

Bien que les prix affichés ne soient pas exactement les prix réels appliqués par les fournisseurs d'intrants, les fora jouent un rôle important dans l'augmentation des prix aux producteurs et permettent des arrangements contractuels entre fournisseurs et producteurs. Au fil des années, ces fora aideront à contrôler le système de distribution.

Marges et coûts de commercialisation

Les marges de commercialisation devraient être "suffisantes" pour la bonne marche des affaires des distributeurs mais devraient aussi s'aligner sur les coûts. Le tableau 13 ci-dessus donne une estimation approximative des marges globales brutes de commercialisation dans la distribution des intrants dans les départements de Dagana et Podor. Selon le tableau, les commerçants demandaient un maximum de 15 F/Kg de marge brute pour l'engrais, c'est-à-dire beaucoup moins que ce que la SENCHIM avait suggéré (32F/KG) dont 6F/KG en sus du coût du transport). Les marges relatives de la SENCHIM (tableau 4 ci-dessus) pour l'engrais sont de 18 % et 50 % pour les insecticides (tableau 4). Les marges

relatives pour quelques ventes suivies depuis le point d'achat jusqu'à la livraison indiquent des marges brutes (relativement au prix de vente) de 15 et 18 % pour l'urée et le DAP, mais seulement de 16 et 25 % pour les insecticides et herbicides.

Les prix de la SENCHIM comprennent le chargement sur camions affrétés par les grossistes. Les coûts actuels de chargement et de déchargement dans la région de Saint-Louis sont de 400 F/tonne. Les coûts de transport généralement fixés selon le poids (5 à 12 F/Kg) et parfois selon le poids et le kilométrage (13 à 15 F/t - Km), peuvent varier selon la disponibilité de services de transport. Comme indiqué, seuls quelques distributeurs (commerçants SENCHIM) ont investi dans les infrastructures de stockage à un prix mensuel de 100 000 F pour une capacité de 200 tonnes.

Les distributeurs d'intrants tentent de minimiser les coûts de plusieurs manières. Pour éviter les coûts de stockage, ils achètent des intrants uniquement pour des livraisons contractuelles (parfois le chargement passe la nuit dans le camion). Pour minimiser les coûts de transport, ils négocient un prix unique de transport à divers points de la région. Ainsi, un camion peut livrer à Fanaye, Podor et Ndioum au prix habituel de 12 F/Kg. Enfin, comme déjà mentionné, certains distributeurs non-membre du réseau SENCHIM tentent d'éviter les charges financières en se faisant payer par la CNCAS avant de livrer les intrants, lorsque les producteurs ont accepté de signer les bons avant la livraison.

IV. CONCLUSIONS ET PROBLEMES DE LA DISTRIBUTION DES INTRANTS DANS LE FLEUVE

Conclusions de l'enquête

La présente étude vise à améliorer notre compréhension du système privé de distribution d'intrants dans la région de Saint-Louis. Elle vise aussi à combler le vide qui existe entre la privatisation de la distribution des intrants perçue soit comme un panacée soit come un bouc émissaire dans le problème de la consommation d'engrais au Sénégal. Les questions relatives à l'utilisation et la distribution des intrants dans la région de Saint-Louis sont certainement différentes de celles du Bassin Arachidier et doivent être abordées de cette façon.

Les affirmations selon lesquelles la privatisation de la distribution (1) réduit l'utilisation des intants, (2) n'intéresse pas les entrepreneurs privés et (3) augmente les prix payés par les producteurs, ne s'appliquent pas à la Région du Fleuve. L'utilisation de l'engrais est en hausse dans cette région malgré la privatisation de la distribution depuis 1987. Le système est en train de se consolider mais les distributeurs potentiels assistent chaque année au forum de la CNCAS sur les prix. Les prix pratiqués par les commerçants ayant les plus grandes parts du marché sont en

dessous des prix maximum recommandés par la SENCHIM pour cette région.

Les distributeurs privés couvrent toute la région pour approvisionner les producteurs ayant une demande effective d'intrants. Le service d'information sur les prix initié par la CNCAS est utile dans la mesure où il permet de mieux informer les producteurs et de faire passer des contrats entre distributeurs et producteurs. Les marges de commercialisation pour la plupart des commerçants correspondent bien à celles de la SENCHIM pour l'engrais et sont encore plus faibles pour les intrants chimiques.

Problèmes et Recommandations

La distribution des intrants devrait-elle se limiter uniquement au réseau SENCHIM ? Les commerçants en dehors de ce réseau sont plus susceptibles de pratiquer des prix plus élevés parce qu'ils s'approvisionnent à partir de ce réseau. Les soi-disant "courtiers" ou "marché parallèle" existent parce qu'ils fournissent certains services comme le montre leur part du marché. Il faudrait recommander de ne pas faire de restriction, mais de faciliter l'entrée dans cette activité pour accentuer la concurrence avec les commerçants SENCHIM. Cependant, à moyen terme, sans accès au crédit et une meilleure connaissance des intrants, ces "courtiers" risquent de disparaître. Nous avons par ailleurs noté que tous les distributeurs d'intrants ont besoin d'améliorer leur capacité de gestion.

Comment réduire les pratiques immorales de certains distributeurs ? Compte tenu du fait que les prêts aux producteurs pour payer les frais afférents aux GIE et aux crédits ne sont pas immoraux s'ils n'entraînent pas une hausse excessive des prix et si les producteurs ne sont pas obligés de signer les bons de la CNCAS avant la livraison effective des intrants. En réalité, dans l'esprit de nos informateurs, la question des pratiques immorales tournent autour d'un seul commerçant qui s'y livrerait beaucoup. On nous a fait comprendre qu'un agent de la CNCAS l'aide à forcer les producteurs à signer des contrats de livraison avec lui. Il faudrait recommander à la CNCAS de veiller à ce qu'aucun de ses agents ne force les producteurs à obtenir des bons auprès d'un commerçant comme ce fut en 1989. La Radio rurale (diiso) a un rôle important à jouer, à savoir informer régulièrement les producteurs sur les prix raisonnables indiqués lors du forum et la nécessité de dénouer les pratiques immorales. Les chercheurs ont également recommandé des campagnes de publicité par des commerçants honnêtes.

La CNCAS devrait-elle exiger que les distributeurs respectent les prix indiqués aux fora ? Ceci n'est pas réaliste parce que les conditions du marché (prix d'achat et coûts de transport) changent effectivement au cours de l'année. Lors des fora, les commerçants fixent leurs prix suivant ceux de l'année précédente ou selon les prochains prix de la SENCHIM. Les commerçants non-membres du réseau

SENCHIM se sont plaints de ne pas être informés de ces changements de prix et affirment que la SENCHIM n'informe que les commerçants de son réseau. Nous recommandons que les producteurs demandent des contrats de livraison à des prix garantis pour une période donnée, à moins qu'il soit établi qu'il y a eu changement de prix (de la SENCHIM par exemple) après la signature des contrats.

Quant à la fongibilité des crédits, elle est invévitable si les bénéficiaires veulent détourner les fonds à d'autres fins. Par exemple, les producteurs peuvent choisir de vendre les intrants ou l'équipement. Ils peuvent aussi acheter des quantités d'intrants inférieures à celles indiquées et ensuite détourner une partie des fonds à d'autres fins. Parfois, le libellé des bons de la CNCAS semble contribuer à la fongibilité du crédit. Certains bons ne mentionnent que la valeur et non la quantité d'intrants ou d'équipement à acheter. Nous recommandons que la CNCAS améliore le libellé des bons.

Comment réduire les arriérés de crédit ? La CNCAS craint que certains GIE ne remboursent pas leurs dettes, disparaissent et renaissent sous un nouveau nom pour redemander du crédit. Pour la campagne 1990-91, elle a refusé le crédit aux nouveaux GIE dans l'espoir de recouvrer des créances douteuses (le Soleil, 9 mai 1990). Une meilleure solution serait d'identifier les bénéficiaires de crédit plutôt que de limiter la naissance de GIE. La CNCAS se plaint que la SAED fait preuve de laxisme en certifiant que les groupements de producteurs demandeurs de crédit remplissent les conditions requises pour la riziculture. En retour, les agents de la SAED disent qu'ils travaillent pour la CNCAS sans rémunération. La CNCAS encourage les producteurs à créer de grandes fédérations de groupements de producteurs qui certifieraient leurs membres et s'occuperaient des modalités de crédit à leur nom. Cependant, ces grandes fédérations, à l'instar des anciennes coopératives, peuvent perdre le contact avec leurs membres et le sens de leur responsabilité devant eux. Elles peuvent aussi devenir la proie des politiciens locaux dont les intérêts peuvent différer de ceux des producteurs. La CNCAS doit s'en convaincre pour ses propres agents de terrain.

Les problèmes de commercialisation du paddy ont au aussi provoqué de faibles taux de remboursement en 1989-90. Les producteurs avaient livré du paddy à la SAED en février-mars mais n'avaient toujours pas été payés en juin. La SAED n'a pas pu obtenir le financement habituel de 100 % auprès de ses banquiers pour acheter du paddy. Les groupements de producteurs n'ont pas pu trouver des grossistes de paddy ayant un capital suffisant pour acheter leur production en un seul lot (les distributeurs d'intrants ne sont pas des grossistes de paddy). La CNCAS a dû intervenir. Elle prêta à la SAED de l'argent pour payer les producteurs pour leur permettre de rembourser leur crédit. Ces opérations, si elles se répètent, pourraient élargir excessivement la capacité de gestion de la CNCAS et réduire son efficacité. Sans

le crédit CNCAS aux producteurs ou le payement rapide des bons (dans le cadre des conditions de crédit à court terme de la SENCHIM) aux fournisseurs d'intrants, le réseau de distributeurs d'intrants risque de s'effondrer. La CNCAS espère créer des organisations paysannes verticales qui fourniraient des intrants à leurs membres, achèteraient du paddy et traiteraient le riz pour le vendre directement à la CPSP, contournant ainsi les actuels distributeurs d'intrants et la SAED. Rien n'indique qu'un tel réseau intégré pourra s'étendre au-delà de la dynamique organisation paysanne de la zone de Ronkh. On aura toujours besoin des distributeurs d'intrants dans la région mais leur existence même dépend de la question de savoir si la libéralisation prévue du riz paddy et de la commercialisation va (1) préserver la demande effective d'intrants des producteurs et (2) si la commercialisation du paddy sera efficace et va permettre d'obtenir des fonds à temps pour rembourser le crédit pour les trois campagnes dans la région de Saint-Louis.

Recommandations pour de futures analyses et recherches

Les problèmes abordés l'ont été du point de vue de commerçants privés et, par ricochet, du point de vue de la CNCAS, à cause de son rôle prédominant dans ce secteur. Il est nécessaire de poursuivre l'enquête sur les distributeurs d'intrants pour compléter l'analyse des coûts de commercialisation et mesurer l'impact des changements radicaux envisagés dans le secteur. L'enquête a permis d'établir de bonnes relations de travail entre l'ISRA et les distributeurs d'intrants. A présent, la plupart de ces distributeurs sont plus disponibles que jamais à fournir des données détaillées sur leurs transactions (données nécessaires pour vérifier l'importance des différences de prix et coûts entre le réseau SENCHIM et les autres commerçants).

Il serait utile d'avoir accès aux données de la CNCAS pour pouvoir trouver des mesures propres à réduire la fongibilité du crédit et à mettre de l'ordre dans l'activité. Il faudrait également faire une enquête auprès des producteurs pour pouvoir avoir un tableau complet des performances du système privé de distribution d'intrants dans la région.

Isra
bp 3120
Dakar
Sénégal

UNIVAL
documentation
et éditions
scientifiques agronomiques