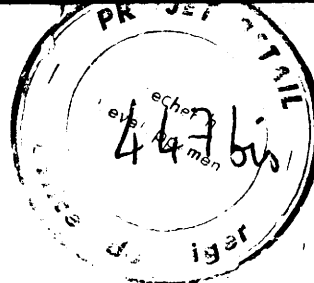


ON

MACH.

J.M. ALLARD



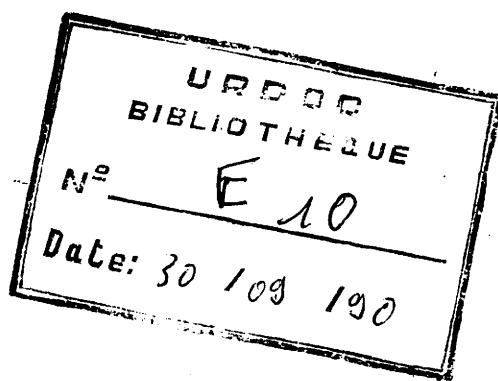
MISSION D'EVALUATION
DE LA POLITIQUE DE PRIX ET DE
COMMERCIALISATION DU PADDY ET DU RIZ
CONTRAT-PLAN ETAT/OFFICE DU NIGER

E10

RAPPORT DE SYNTHESE

VERSION PROVISOIRE

A00
0869



P. THENEVIN
SEPTEMBRE 1990

Avertissement

L'étude d'évaluation de la politique des prix et de commercialisation du paddy et du riz à l'Office du Niger a été réalisée par les consultants au cours d'une mission au Mali en avril 1990.

L'organisation du travail a été imposée par la dispersion des consultants au moment de la rédaction. Chaque consultant a rédigé un rapport ayant sa cohérence interne et cette synthèse a été ensuite proposée. Le dossier constituant l'évaluation est donc composé des six rapports des consultants : P.M. Allard (Banque Mondiale), C. Ardit (Coopération Française), S. Coelo (FED), N. Dembélé (Banque Mondiale), P. Lanser (Pays-Bas), P. Thénevin (Coopération Française).

Le lecteur ne devra pas s'étonner des quelques contradictions apparentes entre les analyses ou propositions de certains consultants et celles retenues dans le rapport de synthèse qui seul a pu tenir compte de l'ensemble des informations et réflexions apportées par chacun.

La mission tient à remercier ses interlocuteurs, en particulier les responsables et cadres de l'Office du Niger, des projets ARPON et RETAIL, pour leur collaboration et disponibilité durant tout le déroulement de la mission.

SOMMAIRE

Objectifs Généraux de l'évaluation

Chapitre I. Evolution des conditions de fonctionnement de la filière riz Office du Niger.

Résultats - Analyse - Perspectives	p. 1
1. Environnement et données générales	p. 1
2. Conditions de production et prix d'achat aux producteurs	p. 3
- diversité et vulnérabilité des producteurs	p. 3
- Conditions de production et revenus des producteurs. Niveau souhaitable du prix du paddy	p. 5
3. La commercialisation du paddy et du riz	p. 7
- Evolution des modes de commercialisation du paddy et du riz	p. 7
- Explication des évolutions observées dans la commercialisation du paddy et du riz	p. 10
- Les perspectives d'évolution de la compétitivité des rizeries de l'Office	p. 13
4. Analyse de la politique d'importation et d'aide alimentaire, de la protection de la production nationale du riz	p. 14
5. Analyse des prix, des marges, des conditions de concurrence sur le marché du riz	p. 20
Les prix à la production	p. 21
Les prix à la consommation	p. 21
Les marges brutes	p. 22
Les conditions de concurrence	p. 22
6. Conclusion : L'évaluation de la politique de commercialisation du paddy et du riz proposée dans le Contrat-Plan-Etat-Office du Niger	p. 23

Chapitre II. Recommandations pour une politique des prix et de la commercialisation du paddy et du riz	p. 26
1. L'achat de paddy aux producteurs	p. 27
2. La politique de commerce extérieur et d'aide alimentaire. La protection de la production nationale de riz.	p. 30
L'Aide alimentaire	p. 30
Les exportations	p. 31
La protection de la production nationale de riz	
3. La collecte et la transformation du paddy. Le Statut des rizeries	p. 34
4. L'amélioration des conditions de concurrence	p. 36
5. La Réorganisation de l'Office du Niger	p. 37
6. Le Système de l'information	p. 38
7. Le "pilotage" de la politique des prix et de la commercia- lisation	p. 39
Chapitre III. Propositions pour une annexe III révisée Contrat - Plan Etat-Office du Niger	p. 40
Tableaux	p. 43

Objectifs généraux de l'évaluation

Comme prévu dans l'Annexe III du Contrat-Plan Etat-Office du Niger, l'étude vise à évaluer la mise en oeuvre sur les trois campagnes 1987/1988, 1988/1989 et 1989/1990 de la politique des prix, de commerce extérieur et de commercialisation du paddy et du riz définie dans le cadre du Contrat-Plan. Cette évaluation devant contribuer à la définition d'une politique des prix et de la commercialisation du paddy et du riz de l'Office du Niger pour le prochain Contrat-Plan, le diagnostic et l'analyse devront être menés de façon à conduire à l'identification des problèmes à résoudre et par suite des actions de politique à recommander. Bien entendu, le choix d'une politique est la responsabilité du Gouvernement malien et c'est pourquoi l'étude présentera des alternatives possibles entre lesquelles pourraient être effectués les choix définitifs appuyés sur l'analyse proposée ici.

Tout d'abord (chapitre I) un diagnostic sera effectué sur l'évolution passée et les perspectives à moyen et long terme. Ce diagnostic considérera l'ensemble des acteurs interdépendants de la filière riz et permettra d'identifier sept programmes majeurs à considérer pour l'élaboration de la politique des prix et de la commercialisation :

- Conditions de production, prix du paddy
- Commerce extérieur, aide alimentaire, protection douanière
- Transformation du paddy
- Concurrence entre les acteurs économiques de la filière riz
- Réorganisation et réhabilitation de l'Office du Niger
- Système d'information
- "Pilotage" de la politique, cohérences entre les actions.

Les conditions de mise en oeuvre de ces programmes d'actions seront étudiées (chapitre II) et conduiront à formuler des propositions de modifications de l'Annexe III du Contrat-Plan (chapitre III).

Chapitre I

Evolution des conditions de fonctionnement de la filière riz Office du Niger

Résultats - Analyse - Perspectives

1. Environnement et Données Générales

Durant la période du Contrat-Plan, ont été observés des faits ayant des conséquences importantes sur les conditions de mise en oeuvre de la politique des prix et de la commercialisation du paddy et du riz à l'O.N. :

- La politique de libéralisation des prix et de la commercialisation des céréales a été adoptée dans le cadre du Programme de Restructuration du Marché Céréalière PRMC et a été effective pour le riz et le paddy de l'Office dès la mise en oeuvre du Contrat-Plan (tableau 18).

- Une grande rigueur budgétaire et monétaire s'impose au Gouvernement, ce qui a pour effet d'accroître les difficultés de gestion de l'Office (engagements financiers de l'Etat non tenus, conditions très strictes du dénouement du Crédit de Campagne) et par suite, explique partiellement les mauvais résultats observés par l'Office : achats tardifs de paddy, usinage inefficace avec arrêts prolongés des rizeries privées de pièces détachées, ventes dans de mauvaises conditions d'un riz de médiocre qualité.

- La pluviométrie et donc la production céréalière pluviale (mil, maïs, sorgho, riz) ont été médiocres en 1987 et bonnes en 1988 et 1989.

- Le prix du riz importé sur le marché mondial reste très bas en 1987, environ 60 000 FCFA/T CAF port Africain; s'élevant progressivement pour atteindre un niveau assez haut en juin 1989, 110 000 FCFA/t CAF port Africain, puis baissant rapidement pour retrouver les niveaux de 1987 vers mai-juin 1990 (tableaux 19,20).

- Les mesures de protection de la production nationale de riz ont varié dans le temps et ont été difficiles à gérer, l'objectif poursuivi restant cependant le même, à savoir la protection du riz produit par l'Office à partir d'un paddy acheté à un prix plancher de 70FCFA/kilo.

- Les conditions d'échange avec les pays voisins ont changé, en particulier avec la Guinée (dévaluation et glissement rapide du Franc guinéen par rapport au FCFA, facilitant les exportations non contrôlées vers le Mali du riz guinéen et du riz importé peu taxé en Guinée) et avec la Mauritanie (protection plus ou moins forte du riz produit en Mauritanie conduisant à de possibles importations du riz du Mali ou au contraire à des exportations de riz importé vers le Mali) ; dans ces conditions, on peut s'interroger sur

l'efficacité des mesures de protection du riz malien tant qu'une protection n'est pas appliquée à l'ensemble de la sous région ou tant que le FCFA n'est pas dévalué ce qui n'est pas actuellement prévu.

Il faut également insister sur l'importance d'un choix stratégique effectué par la Gouvernement et par les Aides Extérieures : la poursuite d'un programme très ambitieux de réhabilitation des périmètres irrigués de l'Office du Niger, avec environ 33 milliards d'investissements financés par les Aides Extérieures de 1990 à 1992 (tableau 24). Ce choix signifie que la production du riz à l'Office du Niger ne saurait être remise en cause et, par conséquent, les politiques de protection et les conditions de production devront être compatibles avec l'objectif de justifier les considérables investissements réalisés dans la zone de l'Office.

Dans cet environnement, la production de paddy dans la zone de l'Office a augmenté et on peut faire les observations suivantes (tableaux 1 et 2) :

- alors que la production nationale de paddy varie considérablement selon les conditions climatiques (187 000 t en 1987/88, 284 000 t prévues en 1989/90), la production de l'Office est beaucoup moins affectée, par suite de la sécurisation de l'apport d'eau, et augmente régulièrement avec la mise en place des périmètres réaménagés et intensifiés (99 000t en 1987, 106 000t en 1988, 125 000t en 1989 soit environ 37 800t zone ARPON, 5 700t zone Banque Mondiale, 6 100t zone RETAIL et 2 200t zone hors casier) ;

- avec la réhabilitation, on prévoit une production de près de 185 000t en 1993 (tableau 25) ;

en 1994 et 230 000t en 2000.

- dans ces conditions, on peut penser que les conditions d'approvisionnement du Mali en riz sont en train de se modifier profondément : le pays était jusqu'à maintenant en déficit structurel en riz alors qu'il semble être déjà dans une situation proche de l'équilibre (tableau 2) ; il pourrait même être constaté un excédent si les prévisions de l'Office sont réalisées et si se poursuit le développement de la production dans la zone CMDT ou dans les périmètres villageois en aval du delta. Cet excédent global peut être cependant trompeur, comme en 1990 car il masque des déficits régionaux, par exemple à Bamako qui n'est approvisionné en riz local qu'à partir de la zone de l'Office et un peu de la zone CMDT ;

- bien entendu, cette évolution n'est pas sans influence sur la conception d'une politique de prix et de commercialisation du riz, de protection ou d'aide alimentaire en riz ; mais il faut toutefois être prudent tant sont grandes les incertitudes : production de riz pluvial très variable avec les pluies, comportement des consommateurs mal connus (conditions de substitution, en particulier les prix, entre riz local, riz importé, céréales nationales autres que le riz, mil et maïs transformés que l'on veut promouvoir).

On conclura de ces observations qu'il faut intégrer l'incertitude dans une politique de prix et de commercialisation du riz et "piloter" cette politique avec prudence et pragmatisme.

2. Conditions de Production et prix d'achat aux producteurs

Diversité et vulnérabilité des producteurs

Dans la zone de l'Office du Niger, il y aurait au 30/6/1989 111 400 habitants pour 9 632 familles exploitant 44 146 hectares de rizières en 1989/90 en casier (2 000 hectares hors casier), soit en moyenne 11,5 personnes et 4,6 hectares par exploitation avec un rendement moyen qui aurait atteint 2,8t/ha en 1989/90 contre 2,4t/ha en 1988 et 2,3t/ha en 1987.

Ces moyennes cachent des disparités considérables selon les exploitants :

- sur les 5 200 hectares du secteur Niono du projet ARPON, les rendements agronomiques à 14% d'humidité seraient de 4,5t/ha en moyenne avec 3,7t en semis direct et 5,8t/ha sur les 35% de surface repiquée ; les rendements battage, inférieurs d'environ 20% au rendement agronomique, étaient de 1,8, 1,9, 2,4 et 2,6t/ha pour les 4 campagnes précédentes ;
- sur les 6 000 hectares du secteur Kokry, plus récemment réhabilités à partir d'une situation très dégradée, le rendement agronomique serait de 2,2t/ha en 1989 ;
- sur les 1 200 hectares du projet RETAIL, le rendement agronomique à 14% atteint 5,65 en simple culture avec repiquage et en double culture, 4t/ha en hivernage 1989 et 3,5t/ha en contre saison 1989 ;
- sur les 32 500 hectares des zones non réaménagées, le rendement dépasserait à peine 2t/ha en 1989 selon l'enquête par sondage sur les rendements ;
- en 1987/88 : 26,4% des familles n'avaient pas de boeuf de labour et 9,6% n'en avait qu'un ; 54,4% des familles cultivaient sur moins de 4 hectares ; 72,4% des familles avaient gagné moins de 100 000 FCFA à partir de leurs ventes de riz après déduction des dettes, redevances et intrants, 38,9% n'ayant rien touché, 25,4% ayant reçu moins de 50 000 FCFA : les dettes finales de la campagne 1987/88 s'élevaient à 579 millions ;
- Depuis le gel des dettes en 1985/86, l'endettement a atteint en fin de campagne 1988/89 716 millions et les mauvaises conditions de commercialisation pour les paysans en 1989/90 (achats tardifs et limités de l'Office) conduiront certainement à un accroissement de l'endettement paysan ;
- Les exploitants relativement aisés et peu vulnérables à des baisses de prix du paddy sont en nombre limité, travaillant dans les zones réaménagées ARPON à Niono et RETAIL ou disposant de grandes surfaces à cultiver : en 1987/88, 4,1% des exploitants avaient plus de 12 hectares et 7% de 8 à 12 hectares, 6,2% recevaient un revenu rizicole net supérieur à 500 000 FCFA, 18,6% entre 200 000 et 500 000 FCFA et 12,7% entre 100 000 et 200 000 FCFA.

Nous fournissons ces données car elles mettent en évidence des faits extrêmement importants pour l'appréciation des conditions de mise en oeuvre d'une politique des prix du paddy :

- pour 70% à 75% des exploitants, les revenus monétaires provenant du riz sont très faibles et deviennent vite négatifs si le prix du paddy baisse de sorte que leur endettement en peut que s'accroître ;

- environ 15% des exploitants arrivent à subvenir à leurs besoins avec la spéculation rizicole mais ne peuvent certainement pas entretenir une stratégie d'accumulation ou résister à une forte baisse du prix du paddy ;

- environ 10% sont des colons relativement aisés pour qui l'activité rizicole est rémunératrice et rend possible une stratégie d'accumulation même en cas de baisse des prix du paddy ;

- les ressources autres que la riziculture semblent assez limitées pour la plupart des colons, d'où l'extrême importance du développement d'une activité comme le maraîchage ;

- les paysans de la zone RETAIL peuvent rapidement changer de catégorie et devenir "paysans aisés" car le projet RETAIL est conçu pour obtenir une évolution rapide du rendement ; par contre les exploitants du projet ARPON obtiennent certes de très bons résultats mais ce n'est qu'après quelques années que l'ensemble des paysans de la zone obtient de bons rendements, pratique le repiquage sur une partie ou la totalité des parcelles.

Dans ces conditions on peut prévoir les très graves conséquences de mauvaises conditions de commercialisation du paddy, avec une forte baisse du prix par rapport au prix actuel de 70 FCFA/kilo ou des achats tardifs alors que de forts besoins monétaires apparaissent en début d'année obligeant à emprunter à taux usuraire si aucune ressource n'est disponible. Il est probable que des projets du type ARPON ne pourraient pas démarrer, les dettes des paysans envers l'Office augmenteraient et en définitive on assisterait à une rapide paupérisation de nombreux exploitants. Seuls pourraient suivre les plus riches disposant de grandes surfaces et de revenus extra agricoles ou les plus efficaces atteignant des rendements élevés sur les parcelles réaménagées. Ces catégories sont actuellement peu nombreuses mais elles s'accroissent rapidement, l'objectif étant d'atteindre près de 30 000 hectares réaménagées et intensifiées dans quatre ans, soit environ 60% de la surface totale de l'Office.

Contrairement à la Mauritanie pour les nouvelles rizières privées, on ne fait pas à l'Office le choix d'une riziculture "capitaliste" avec de très grandes surfaces appartenant à des commerçants ou non résidents, bien que ce type de riziculteurs s'accroît de façon excessive dans les zones réhabilitées de l'Office, mais on veut réussir la reconversion de la très nombreuse population vivant actuellement dans la zone. Si on veut réussir la phase de transition actuelle, il faut que l'agriculteur soit rémunéré correctement grâce à un prix du paddy minimum imposé par le faible niveau de rendement, la vulnérabilité de près de 80% de la population de la zone. On pourra alors réussir la transition vers une riziculture intensive qui seule permet (cf. cas de la SEMRY au Nord Cameroun) d'aborder une baisse du prix du paddy puisqu'on ne veut pas d'une riziculture moins intensive, sur de grandes surfaces avec apport de capitaux extérieurs (cas de la Mauritanie).

Conditions de production et revenus des producteurs. Niveau souhaitable du prix du paddy

Les simulations présentées dans le tableau 5 , et résumées dans le tableau ci-dessous confirment ces conclusions et conduisent à quelques réflexions complémentaires :

- il est impossible de raisonner "en moyenne" tant la diversité des exploitants est grande conduisant à des résultats contrastés ;
- le **revenu monétaire net de l'autoconsommation obtenu** pour l'ensemble de l'exploitation, est le **critère fondamental** à utiliser pour rendre compte du comportement des paysans commercialisant la majeure partie de leur production ; cependant, lorsqu'un exploitant dispose de ressources monétaires extérieures ("non résidents" en particulier), la production du paddy est alors orientée vers l'autoconsommation et le critère principal devient le revenu total y compris l'autoconsommation valorisée au prix du paddy ou à un prix de référence, dépendant des possibilités d'échange avec le mil et sorgho ou du prix du riz qui serait acheté en cas de déficit de la production ;
- la notion de coût de production est de peu d'intérêt pour calculer le prix plancher du paddy, car les coûts varient énormément selon les types d'exploitation et cette notion n'inclut pas des critères traduisant la vulnérabilité des exploitants (disponible monétaire ; taille de l'exploitation, 3 hectares semblant être la taille critique) ;
- l'importance des autres activités que la riziculture et les besoins d'autoconsommation sont, par exemple, des variables essentielles explicatives du comportement des producteurs ; elles, sont malheureusement très mal connues ;
- la superficie cultivée, le rendement (connu avec une grande incertitude et variable selon les années et les exploitants), le prix du paddy sont bien entendu également des variables fondamentales prenant des valeurs très différentes selon les types d'exploitation, les zones de culture, les conditions de commercialisation (prix plancher de 70 FCFA/kilo ou prix très inférieur après la récolte si l'Office achète peu ou avec retard alors que les paysans sont obligés de vendre, ou prix légèrement supérieur lorsque le marché du riz est favorable en situation de pénurie comme en 1988) ;
- l'équipement en bovins et matériel est, de même, un critère important car les coûts de production deviennent très élevés s'il apparaît la nécessité de rembourser un prêt ou de remplacer un boeuf décédé.
- le niveau des redevances, bien que ne couvrant pas l'amortissement des aménagements primaires, semble être au maximum acceptable par les paysans ;
- la contrainte de main d'oeuvre est forte pour le riz produit avec repiquage et elle ne peut qu'augmenter si le repiquage se généralise les prochaines années sur les périmètres réaménagés qui pourraient atteindre 30 000 hectares dans 4 ans ;

U

- la culture en contre saison, sur le périmètre RETAIL, paraît justifiée même si le rendement en hivernage baisse, en particulier par suite des contraintes de main d'oeuvre, car elle permet d'accroître le niveau du revenu monétaire net de l'autoconsommation ; cette culture perd cependant de son intérêt si la contrainte en main d'oeuvre est trop élevée ou si d'autres activités plus intéressantes (maraîchage) apparaissent, d'où la nécessité de laisser les paysans libres de leur choix de culture.

- Etant donné le niveau de frais de production incompressible, il apparaît que seules les exploitations obtenant un rendement au moins égal à 2t/ha en semis direct peuvent supporter une baisse du prix du paddy. La situation financière s'améliore vite si le rendement s'élève ainsi qu'on le voit pour les exploitations du projet ARPON.

En définitive les simulations montrent que pour les exploitations en début de transition de projets tels qu'ARPON et pour des exploitations traditionnelles très vulnérables, à faible rendement, en zones non réaménagées, la survie économique n'est possible qu'avec un prix du paddy voisin de 70 FCFA/kilo et au minimum de 60 FCFA/kilo. Tel doit donc être l'objectif à retenir si on veut éviter de fragiliser ces exploitations qui sont appelées à devenir les exploitations intensifiées de demain et qui représentent plus de 80% des exploitations de l'Office, aujourd'hui. Doit-on expliciter ce prix et officialiser un prix plancher ou faut-il laisser le marché conduire naturellement à ce prix, après avoir mis en place un système de protection adéquat aux frontières ? Cette question sera abordée dans le prochain chapitre.

Il faut rappeler enfin une évidence : le comportement souhaitable d'intensification n'est possible qu'à deux conditions . Tout d'abord la sécurisation foncière doit être assurée si on veut obtenir une forte motivation des paysans pour intensifier, entretenir les parcelles et le réseau. D'autre part, il faut rechercher les meilleures conditions d'attribution des terres pour les zones aménagées ce qui n'est pas actuellement le cas : présence très importante de "non résidents" souvent peu productifs (cf. rapport C. Ardit) et gaspillant l'eau, critères d'attribution inadéquats (surfaces selon le nombre de travailleurs, les femmes n'étant pas considérées alors que leur rôle prend de l'importance avec l'intensification, le repiquage). Malgré les engagements du Contrat-Plan, le problème foncier n'est pas encore résolu de façon satisfaisante.

Coût et revenus de divers types d'exploitation

	Zone non aménagée		ARPON		RETAIL
	1	2	1	2	1 cycle
Superficie (ha)	4,6	3	3	3	3
Nombre person.	11	9	9	9	9
semis	direct	direct	direct	direct	repiquage
rendement t/ha	2,0	2,0	2,7	3,0	5,0
Disponilble moné- taire (revenu net- autoconsommation)					
- 70 FCFA/kilo paddy	63580	15900	134700	192600	454500
- 60 FCFA/kilo paddy	-6420	-26100	71700	120600	322500
Coûts production en FCFA/kilo paddy avec travail familial valorisé à					
- 300 FCFA/jour	53,1	53,1	43,3	39,6	39,3
- 500 FCFA/jour	57,6	57,6	47,1	42,9	44,3
- 600 FCFA/jour	59,9	59,9	48,9	44,6	46,9

Hypothèses et données, voir tableau 5 mais ici on retient une hypothèse moyenne d'amortissement des boeufs et du matériel de 20 000 FCFA/hectare. Les résultats s'écartent un peu de ceux évalués par Piet Lanser dans son rapport, par suite d'hypothèses différentes sur des données très incertaines (rendement, jours de travail, amortissement) mais qualitativement les conclusions restent les mêmes : on voit clairement que pour plus de 70% des exploitations de l'Office ayant de petites superficies, un faible rendement, parfois aucun équipement, la production du paddy ne permet pas de dégager un revenu monétaire si le prix du paddy est inférieur à 60/70 FCFA/kilo ; ces exploitations ne peuvent alors survivre qu'en s'endettant, ce qui peut provoquer l'exclusion par l'Office, ou en se procurant des revenus par des activités non rizicoles qui semblent limitées dans la zone de l'Office.

3. La commercialisation du paddy et du riz

Evolution des modes de commercialisation du paddy et du riz

Les conditions de commercialisation du paddy et du riz ont été profondément modifiées avec la libéralisation de la commercialisation, les monopoles de l'OPAM et de l'Office du Niger ayant été supprimés.

Le paysan peut maintenant vendre librement son paddy à qui il veut et l'Office n'est plus obligé d'acheter le paddy des paysans mais s'il l'achète, il doit proposer un prix minimum de 70 FCFA/kilo de paddy "bord-champ". En réalité, ce prix a été considéré par l'Office comme un prix fixe valable à tout moment, en

tout lieu et quelle que soit la qualité du paddy proposé (variété, taux d'impuretés). Le prix net effectif reçu par le paysan est, en fait, inférieur à 70 FCFA : frais de transport au lieu de collecte et salaire non compris dans ce prix et pas toujours complètement remboursés sous formes de ristournes, délais de paiement parfois très longs, frais de "commission" pour accélérer le paiement (par exemple achat par les AV à 65 FCFA avec paiement immédiat des producteurs). On peut considérer que les paysans reçoivent en fait entre 65 et 70 FCFA par kilo de paddy vendu à l'Office du Niger, directement ou par l'intermédiaire des Associations villageoises.

Pour le riz, il n'y a pas de prix plancher mais les paysans ont su profiter de bonnes conditions de concurrence pour augmenter leurs revenus lorsque le marché est favorable, conservant par ailleurs la possibilité de vendre du paddy à l'Office au prix plancher pour les mauvaises qualités de paddy ou lorsque le marché du riz est défavorable.

Une conséquence de la politique de libéralisation a été le développement extrêmement rapide de décortiqueuses appartenant au secteur privé : 18 en 1987, 194 en 1990 (tableau 15). Grâce à la présence de ces décortiqueuses, les paysans ont pu transformer leur paddy et vendre du riz à des commerçants privés. Les décortiqueuses ont donc été un effet et une condition de la libéralisation du commerce du paddy et du riz car les commerçants privés n'étaient pas intéressés à acheter du paddy qu'ils ne pouvaient pas transformer ; seul un gros commerçant disposait d'une rizerie près de Bamako (rizerie de M. Achcar d'une capacité de 15 000t pouvant être augmentée facilement à 30 000-40 000t).

Au cours de la mission, en avril 1990, une enquête a été réalisée avec l'appui de ARPON. On peut noter les résultats suivants :

- la capacité théorique de décortiquage artisanal des 194 **décortiqueuses est d'environ 116 000 tonnes pour 300 jours de fonctionnement par an, la capacité théorique des 4 rizeries de l'Office étant de 80 000 tonnes** ; en pratique, la période d'activité intense des décortiqueuses correspond aux 4 mois après récolte et battage, puis la transformation artisanale est limitée aux besoins de consommation familiale et, après juillet, à des quantités assez faibles apportées par les producteurs les plus aisés qui ont pu conserver du paddy en attendant que les prix du riz montent ;

- les propriétaires de décortiqueuses sont très divers (fonctionnaires, gros producteurs, commerçants locaux, commerçants de Segou ou Bamako, etc.) ce qui est un aspect très positif du point de vue de la concurrence ;

- la concentration de décortiqueuses est forte dans la région de Niono à cause de la présence d'un marché hebdomadaire très actif et des facilités d'évacuation du riz grâce à la route goudronnée, et aussi parce que les producteurs de la zone de Niono disposent d'assez importantes quantités de paddy à commercialiser (Projets ARPON et RETAIL) ;

- en général, les paysans transforment eux-mêmes le paddy au coût de 750 FCFA le sac de 80 kilos, gardent les sous-produits et vendent le riz ; les commerçants achètent le riz plutôt que le paddy qu'ils devraient collecter, puis

transformer eux-mêmes, et qu'ils trouvent difficilement à un prix intéressant car les paysans préfèrent vendre du riz à un bon prix au marché, gardent les sous-produits et transforment les variétés ayant le meilleur rendement au décortiquage, par exemple la BG90-2.

Ces observations peuvent être complétées par les résultats provisoires (sous - échantillon d'enquête) de l'enquête IER sur les ventes des exploitations (tableaux 16 et 17) en 1989 : dans la zone de Niono, les quantités commercialisées de riz et paddy se répartissent en 77,5% de paddy et 22,5% de riz soit environ 34% en équivalent paddy, ce qui correspondrait donc à une commercialisation de paddy pour 1/3 sous forme de riz transformé vendu aux commerçants et 2/3 en vente directe de paddy en quasi totalité à l'Office (96% à l'Office et 4% aux commerçants). Ces résultats provisoires confirment l'importance de la commercialisation privée dans la zone de Niono, très bien équipée en décortiqueuses, et d'ailleurs l'Office du Niger n'a pas pu y atteindre ses objectifs de commercialisation en 1988/89 (tableau 15). Pour l'ensemble de l'Office, il est probable que la commercialisation privée est inférieure à celle observée dans la zone de Niono et devait être inférieure à 15% de la commercialisation totale en 1989. Très grossièrement, l'utilisation de la production pourrait être la suivante, en tonnes :

	1987/88	1988/89	1989/90
Production	99 000	106 000	125 000
semences (150 kg/ha x 45000ha)	7 000	7 000	7 000
autoconsommation (200kg/ha x 110000 hab.)	22 000	22 000	22 000
commercialisation	70 000	77 000	96 000
dont ON	47 500	65 000	51 000
privé	22 500	12 000	(45 000)

En 1988, 3 grossistes ont bénéficié d'un crédit de campagne du PRMC, avec aval de l'OPAM, et ont acheté 3500t de paddy transformé dans la rizerie nouvellement ouverte de Koulokoro appartenant à M. Achcar ; d'autres commerçants ont également approvisionnés cette rizerie en paddy, les prix élevés du riz à la consommation, le faible niveau d'achat de l'Office et le blocage des importations incitant M. Achcar à acheter du paddy même à un prix supérieur à 70 FCFA/kilo. Par contre, le prix du riz baissant en 1989 et 1990 et les importations ayant repris fin 1988 début 1989, la rizerie privée a peu acheté de paddy en 1989 et 1990, la transformation privée étant alors principalement le fait des petites décortiqueuses. Il est très probable que les quantités décortiquées traditionnellement augmenteront fortement en 1990 par rapport à 1989 car les achats de l'Office ont baissé (51 000t contre 65 000t), l'écoulement du riz artisanal a été aisé au cours du premier semestre 1990. Par suite des problèmes des rizeries de l'Office et les importations n'ayant pas repris, il est probable que le

décorticage artisanal continuera tout au long de la campagne mais il est fort possible que des stocks de paddy restent chez les paysans car les petits commerçants achetant le riz décortiqué manquent de capacité financière et les importations pourraient reprendre prématurément.

Ces quelques observations montrent combien le "paysage" de la transformation et de la commercialisation change rapidement et il est probable que l'on s'achemine peu à peu vers une situation nouvelle, assez satisfaisante du point de vue de la concurrence, les rizeries de l'Office et le secteur privé transformant chacun environ 50% de la production commercialisée.

Explication des évolutions observées dans la commercialisation du paddy et du riz

Les choix de commercialisation effectués sont le résultat :

- du comportement des paysans pour commercialiser leur production
- du comportement et de la compétitivité des transformateurs privés et de l'Office.

Les paysans ont évidemment intérêt à vendre au plus offrant mais doivent également tenir compte du rôle joué par l'Office et qu'ils perçoivent fort bien :

- l'Office est toujours le fournisseur des intrants, peut prononcer des exclusions en cas de dettes impayées, fournit l'eau, donne un appui avec les conseils de l'encadrement, peut apporter des vivres de soudure, etc. ;
- il apparaît donc normal aux paysans de continuer à vendre à l'Office, de ne pas mettre en difficulté les Associations Villageoises qui vendent également à l'Office, de rembourser d'abord l'Office puis de vendre au privé (environ 30 000t en équivalent-paddy à rembourser pour les dettes d'intrants et les redevances à payer, en espèces ou en nature) ;
- de plus, les paysans sont prudents et savent bien que l'Office joue un rôle de soutien des prix, face au privé qui cherche évidemment à acheter au prix le plus bas possible, d'une part grâce au prix plancher de 70 FCFA/kilo et d'autre part, avec des achats en grande quantité dès le début de la campagne et parfois en accordant des avances sur récolte ;
- cependant cette prudence conduit de plus en plus à accorder sa place au secteur privé car l'Office, par suite de ses contraintes financières, peut commencer tardivement sa campagne d'achat, achète de trop faibles quantités, paye avec retard comme cela a été le cas en 1990 ; de plus, l'Office considère, en fait, le prix plancher comme un prix fixe et n'augmente pas son prix quand le marché le permet ; l'idéal, pour les paysans, semble être de vendre massivement à l'Office en début de campagne et de vendre au secteur privé tout au long de la campagne, la part de chacun étant voisine.

Les tableaux 3 et 4, en annexe, permettent de comprendre les choix effectués des circuits de commercialisation et modes de transformation :

- le circuit le plus intéressant pour les paysans est la vente du riz qu'il obtient après avoir payé lui-même le décortilage artisanal : dès qu'il vend son riz, en vrac, à plus de 120 FCFA/kilo et en gardant les sous-produits, il est sûr d'être mieux rémunéré qu'en vendant son paddy à 70 FCFA/kilo à l'Office ; les paysans ont pu vendre jusqu'à 160 FCFA/kilo en période de rareté mais, par contre, début 1990 ils vendaient à 100 FCFA/kilo, l'Office n'ayant pas commencé à acheter et le marché étant bien approvisionné à partir des stocks existants (riz vendu par l'Office et l'OPAM fin 1989, riz importé) ;

- le développement des décortiqueuses est compréhensible car la marge du transformateur est élevée : prix de revient environ 6 600 FCFA/par tonne de paddy, facturation au paysan 9 750 FCFA par tonne de paddy.

- l'achat de paddy par un commerçant-décortiqueur qui vendrait ensuite le riz ne semble intéressant ni pour le commerçant ni pour le paysan, et n'est possible que pour de faibles quantités vendues localement et non vers un marché lointain comme Bamako, ce qui nécessiterait la participation de nombreux intermédiaires commerciaux ;

- la rizerie privée ne peut fonctionner avec rentabilité que si le prix du riz au détail est haut, en particulier s'il y a blocage des importations, car actuellement, avec l'intervention de l'Office et la concurrence des décortiqueuses, le prix du paddy ne peut pas durablement être inférieur à 70 FCFA/kilo et donc il n'est pas possible d'acheter le paddy à bas prix : de plus, à court terme, il n'y a pas regroupement de la collecte en quantités suffisantes pour permettre à la rizerie privée de faire l'économie de frais élevés de collecte, ce qui conduit à un prix de vente à Bamako voisin de 200 FCFA/kilo, inacceptable pour le consommateur en 1990 ;

- l'Office dispose d'un avantage considérable, par rapport aux autres opérateurs, grâce à la possibilité d'acheter massivement en début de campagne et à cause des économies d'échelle (frais de collecte ou transports réduits, coûts fixes de gestion répartis sur 4 rizeries, etc.).

Or, durant les campagnes passées on a constaté, au contraire, que l'opérateur le plus inefficace a été l'Office où l'activité de transformation et commercialisation du riz a été en général déficitaire : avec un prix réel de revient carreau-usine en sac qui n'est pas actuellement inférieur à 160 000 FCFA/t, le prix au détail du riz de l'Office, de mauvaise qualité, ne peut guère être inférieur à 200 FCFA/kilo à Bamako prix beaucoup trop élevé par rapport aux produits concurrents d'où l'obligation pour l'Office de vendre à perte.

Une explication de cette situation très préoccupante apparaît clairement avec l'examen des dernières campagnes de commercialisation. Les principaux faits et conclusions sont les suivants :

- dès la campagne 1986/87, l'Office rencontrait un grave problème de trésorerie et ne pouvait pas dénouer à temps son crédit de campagne : en fin de campagne 14 000t de riz restaient invendues, le marché étant largement

approvisionné en riz importé à bas prix, les cours mondiaux étant très faibles en 1987 ;

- grâce à l'appui du PRMC et de l'OSRP, l'Office a pu dénouer son crédit de campagne et acheter 47 500 tonnes de paddy avec beaucoup de retard (30% des fonds débloqués en février, 26% en mars, 44% en avril) ;

- pour protéger la commercialisation du riz national, les importations ont été bloquées de mars 1987 à juin 1988 ; devant la pénurie de riz et la flambée des prix à la consommation, dues en grande partie aux retards de livraison du riz de l'Office (achats tardifs, pannes des rizeries), il a été nécessaire de permettre à nouveau des importations à partir de juin 1988 ;

- jusqu'à fin 1988, l'Office put vendre son riz dans de bonnes conditions, les prix restant élevés car les importations ne sont arrivées que dans les derniers mois de 1988 ; le crédit de campagne fut donc dénoué à temps et l'Office put acheter 65 000 tonnes de paddy en 1989 dans de bonnes conditions ;

- une rupture d'approvisionnement risquant d'apparaître fin 1988 début 1989, des licences d'importations supplémentaires furent accordées, les importations atteignant au total sur 1988 et 1989, près de 70 000 tonnes de riz dont la plus grande partie arrivait au Mali entre octobre 1988 et mai 1989 ;

- la transformation fut très inefficace en 1989 et un riz de mauvaise qualité était produit avec retard ; divers importateurs s'étaient engagés à enlever 22 000 tonnes de riz de l'Office (système de jumelage) mais l'Office ne put tenir ses engagements tant au niveau de la qualité du riz qu'à celui des délais ; pour dénouer le crédit de campagne, il fut alors nécessaire de réaliser des ventes "promotionnelles" à bas prix (9 000 tonnes RM40 à 142,3 FCFA/kilo et 2 300 tonnes de brisures à 128,8 FCFA/kilo en septembre 1989 puis 8 800 tonnes de brisures à 92,5 FCFA/kilo fin 1989) ; la perte financière pour l'Office s'élève à 870 millions par rapport aux conditions de vente prévues ;

- en 1990, le cycle infernal recommence et, pourtant, le marché est protégé contre les importations depuis juin 1989 : mise en place tardive des crédits de campagne en février (ce qui eut pour effet de provoquer une baisse des prix du paddy et du riz pour les producteurs vendant en début de campagne au secteur privé seul présent), retard dans l'usinage par suite des pannes des rizeries n'ayant pas les moyens financiers pour effectuer les réparations nécessaires, en conséquence retard des ventes et problèmes pour dénouer le crédit de campagne 1989/90 à temps d'où difficultés prévisibles pour la campagne d'achat 1990/91 et pour la situation financière de l'Office et des rizeries.

Cette évolution est réellement catastrophique et il ne faut pas chercher des causes uniquement extérieures à l'Office telles que :

- prix d'achat trop élevés aux producteurs : la situation du marché (prix à la consommation supérieurs à 190 FCFA/kilo pour le RM40 à Bamako en 1988 et 1989) permettait avec une transformation efficace de dégager des profits pour l'Office (cf. ci-après, analyse des coûts des rizeries) ;

- concurrence déloyale des importations ou des ventes d'aides alimentaires : on peut avancer que les importations ont été nécessaires en partie parce que les rizeries de l'Office ont mal fonctionné et fourni du riz avec retard et à un niveau de qualité très médiocre ; les ventes de l'OPAM ont été limitées à Bamako, principal marché du riz de l'Office, et ont eu lieu souvent à des périodes qui ne gênaient pas l'Office incapable de tenir ses engagements ; certes des importations contrôlées trop importantes ont eu lieu et, avec les importations non contrôlées venant de Guinée, pèsent sur le marché au cours du premier semestre 1990 (prix du RM40 : 180 FCFA/kilo à Bamako) mais les rizeries de l'Office produisent très peu depuis plusieurs mois et l'Office n'a pratiquement rien vendu au cours du premier semestre 1990, les livraisons concernant encore les clients de 1989 servies avec plusieurs mois de retard ;

En définitive les vraies causes de l'inefficacité de l'Office dans la transformation et la commercialisation semblent les suivantes :

- manque de fonds de roulement pour les rizeries qui, n'étant pas autonomes, ne reçoivent pas de fonds de l'Office qui n'arrive pas à couvrir ses charges courantes et ne peut pas dénouer le crédit de campagne ; les contraintes financières de l'Office s'expliquent par la non réduction de ses coûts de gestion et coûts en personnel, par le non respect par l'Etat de ses engagements financiers (100 millions versés au 17/2/90 sur 829 millions dus pour 1989, 788 millions attendus pour 1990), par l'inefficacité commerciale et industrielle de l'Office dont les rizeries fonctionnent à faible taux d'utilisation des capacités installées, en supportant des frais financiers considérables (crédits dénoués tardivement) et techniquement peu efficaces (faible rendement de transformation, charges d'usinage dépassant 15 000 FCFA/t) ;

- inefficacité organisationnelle : il n'existe pas de réelle responsabilisation des achats de paddy selon la qualité, de la gestion technique des rizeries, des ventes de riz et l'Office continue à raisonner implicitement en barème et prix officiels, recherchant des subventions si les résultats obtenus sont en-deçà des espérances ; en fait, il n'existe pas encore réellement de cas où l'Office aurait agi en vrai commerçant faisant jouer la concurrence entre des commerçants variés au lieu de faire appel toujours aux mêmes grossistes (le premier appel d'offres devait avoir lieu mi 1990), d'ailleurs avantagés par le système de prix retenu (prix plus élevés pour les achats en gros avec paiement comptant, ou même à terme pour les traites avalisées, que pour les achats en demi-gros au comptant).

Les perspectives d'évolution de la compétitivité des rizeries de l'Office

A condition de responsabiliser réellement les rizeries de l'Office, selon des modalités qui seront étudiées dans le prochain chapitre, on peut pourtant obtenir un fonctionnement efficace de l'activité des rizeries et de la commercialisation du riz de l'Office. L'Office pourrait alors être compétitif par rapport à la concurrence, rizerie privée et décortiqueuses, ainsi que le montrent les estimations proposées dans les tableaux 3 et 4 :

- le prix de revient prévisionnel, calculé par l'Office pour 1989/90 est 141 500 FCFA/t pour le riz carreau usine en sac ; le prix effectif sera bien supérieur et sans doute voisin de 160 000 FCFA/t car les résultats obtenus risquent d'être plus mauvais qu'en 1988/89 (environ 150 000 FCFA/t effectif

contre 135 400 prévu, le rendement à l'usinage n'ayant été que de 0,6 et les coûts de transformation voisins de 15 000 FCFA/t) avec les pannes observées dans les rizeries et la hausse du coût du crédit de campagne, par suite de l'augmentation du taux d'intérêt à 13% ;

- avec un prix paddy à 70 FCFA/kilo, il apparaît possible, cependant, d'obtenir un prix revient carreau-usine en sac inférieur à 135 000 FCFA/t à condition que la collecte, la transformation et les ventes soient efficaces : bonne utilisation de la capacité d'usinage installée, environ 75% ; réduction de la durée et donc du coût du crédit de campagne, augmentation du rendement à l'usinage en veillant à réduire le taux d'impuretés dans le paddy collecté ; etc. (cf. variante 2 tableau 3) ;

- à partir de ce coût de 135 000 FCFA/t, en admettant une marge de 5%, il apparaît possible d'obtenir un prix de vente au détail à Bamako voisin de 178 000 FCFA/t (tableau 4), semblable à celui qu'obtiendrait la rizerie privée ou même largement inférieur si l'usinier privé, doit utiliser les services coûteux de collecteurs achetant le paddy ;

- la concurrence du riz décortiqué artisanalement reste vive puisque ce riz peut être vendu à moins de 165 000 FCFA/t au détail à Bamako mais il ne faut pas oublier que le riz des rizeries devrait être de meilleure qualité, si les rizeries fonctionnent correctement, et pourrait donc bénéficier d'une prime de qualité d'environ 10% ; en équivalent - riz des rizeries, le riz artisanal coûterait donc plus de 180 000 FCFA/t au détail ;

- si on taxait les importations, au moyen d'un système de taxation variable, de façon à obtenir un prix du riz importé 35% vendu à Bamako voisin de 200 000 FCFA/t, le riz de l'Office serait alors compétitif par rapport au riz importé, pour lequel on admet une prime de qualité d'environ 10%.

En conclusion, il apparaît tout à fait possible d'arriver à une situation de saine compétition entre les quatre circuits faisant intervenir les rizeries de l'Office, la rizerie privée, les décortiqueuses artisanales, les importations. Cette concurrence n'est possible, si un prix d'achat plancher du paddy est retenu et fixé à 70 FCFA/kilo, qu'à la condition de mettre en place un système de protection efficace contre les importations à bas prix conduisant à un prix de vente du riz importé, au détail à Bamako, voisin de 200 FCFA/kilo, niveau qui reste raisonnable pour le consommateur.

Le maintien de cette situation de concurrence doit évidemment être un des objectifs à retenir, si on change le statut des rizeries de l'Office (cf. chapitre II).

4. Analyse de la politique d'importation et d'aide alimentaire, de la protection de la production nationale du riz

Au cours de la période du Contrat Plan, on peut considérer que le Gouvernement a toujours tenté de donner la priorité à l'écoulement du riz produit au Mali et de n'admettre que les importations strictement nécessaires pour couvrir les besoins des consommateurs. Pour atteindre cet objectif une gestion et une régulation quantitatives des importations ont été retenues en priorité, de façon explicite ou implicite. L'examen de l'évolution de la politique d'importation confirme cette observation :

- en 1981, le Gouvernement avait libéralisé les importations de riz et supprimé les droits et taxes à l'importation ; de nombreux commerçants se lancèrent dans l'importation du riz mais peu à peu on observe une concentration du commerce du riz importé, moins de 10 commerçants réalisant en 1988 plus de 90% des importations de riz dont 4 important 75% du tonnage total ;

- le volume des importations contrôlées de riz a beaucoup varié selon les années : plus de 250 000 tonnes entre 1984 et 1986, 57 000 tonnes en 1987, 48 000 tonnes en 1988 et 20 000 tonnes en 1989 selon l'O.N.T. ;

- ces importations ont contribué à assurer l'approvisionnement des populations et à stabiliser les prix à la consommation ; cependant devant la mévente du riz national en 1986/87, le Gouvernement a décidé de mars 1987 à juin 1988, de suspendre les importations tant que les stocks détenus par l'Office ne seraient pas écoulés ;

- les premiers titres pour les nouvelles importations furent délivrés en juin 1988, les droits et taxes étant maintenus à 33% ; le principe du jumelage riz local/riz importé était institué, ainsi que la mise en place d'une "base taxable" dont les variations périodiques devaient permettre d'obtenir le même niveau de protection que la taxe variable proposée par le Contrat-Plan-Etat-ON ;

- dans ces conditions, le niveau des titres de licences émis fut de 78 300 tonnes, les importations s'achevant vers avril 1989 ; aucun titre n'a été émis depuis 1988, le Gouvernement ayant comme objectif de faciliter la vente prioritaire du riz de l'Office ; aucune importation, n'est prévue en 1990 sauf 3 000 tonnes pour l'Intendance Militaire.

Ce bref rappel des faits montre que la politique d'importation utilise les moyens d'une gestion quantitative des flux importés et non les mécanismes de taxation. Cette gestion quantitative est toujours difficile à réaliser et on a pu le constater :

- les estimations des objectifs d'importation et donc au niveau des licences d'importation sont très difficiles à réaliser étant donné l'incertitude des données statistiques et cela malgré les efforts de la DNAE pour élaborer un Planning de ravitaillement (tableau 2) ; depuis le 1/7/1989, le contingentement est supprimé, la procédure des licences étant remplacée par une simple déclaration d'intention d'importer mais, en pratique, on peut considérer qu'après juillet 1989 les commerçants ont été plus ou moins explicitement "dissuadés" d'importer ;

- il est pratiquement impossible d'obtenir un optimum dans les décisions de volumes importés, date de début et fin d'importations ; c'est ainsi que les importations de 1988/89 sont arrivées en partie trop tardivement et en trop grandes quantités ; par ailleurs, on sait que des fraudes peuvent toujours apparaître, l'apuration des licences étant retardée et les volumes importés étant supérieurs à ceux déclarés ;

- le jumelage, avec enlèvement d'une quantité de riz local égale à la quantité désirée à l'importation, a mal fonctionné, d'une part à cause des importateurs peu sérieux qui avaient pris des engagements qu'ils n'ont pas pu tenir et d'autre part parce que l'ON n'a pas respecté son contrat (qualité du riz,

volume livré, retard des livraisons) de sorte que les conditions du jumelage devenaient impossibles à respecter même par les commerçants de bonne foi qui ne pouvaient plus vendre un riz médiocre acheté trop cher sur un marché trop largement approvisionné fin 1989 début 1990.

Les difficultés rencontrées dans la gestion des importations ont été accrues avec la pratique de fraudes évidentes :

- importations non déclarées venant de Guinée principalement, sans doute plus de 20 000 tonnes par an ;

- quantités importées, constatées dans les ports, supérieures aux quantités déclarées en 1987 (57 400 tonnes contre 16 100 tonnes déclarées) mais, par contre, voisines en 1988 et 1989 (67 800 tonnes pour les deux années contre 67 700 tonnes déclarées) ;

- avantage indû des importations par rapport au riz local, par suite du faible niveau de taxes perçues : forte sous-estimation des valeurs dédouanées par rapport aux valeurs CAF frontière estimées d'environ 56,9% en 1987, 29,2% en 1988 et 26% en 1989 (cf. rapport P.M. Allard) ;

- le manque à gagner pour l'Etat serait au total d'environ 2 milliards pour les 3 années ;

- les valeurs et quantités sur lesquelles sont établis les droits de douane ont donc pratiquement autant d'importance que les pressions fiscales elle-mêmes, d'où l'intérêt de la mission assignée à la Société Générale de Surveillance (SGS), depuis le 15 juin 1989, qui précisément doit veiller à réduire la fraude douanière en volume et valeur.

Dans ce contexte difficile, on comprend la réticence des autorités à abandonner toute mesure de restriction quantitative car le seul contrôle facile à réaliser est, en fait, l'absence de toute importation mais cette facilité n'est qu'apparente car si on est obligé de rétablir des importations, on est confronté à l'extrême difficulté de la gestion des conditions (date, quantités) d'entrée ou de sortie du contingentement. Par ailleurs, on sait que le contingentement des quantités n'incite pas à l'amélioration de l'efficacité de la filière rizicole nationale et qu'une protection par les prix, au moyen des taxes douanières, peut être conçue de façon à protéger sans pour autant, mettre à l'abri les opérateurs inefficaces.

C'est donc, certes avec résolution, mais aussi avec une grande prudence que l'on envisage la mise en place d'un mécanisme de taxation variable conformément aux engagements du Contrat-Plan-Etat-ON et en tenant compte des propositions de la Direction Nationale des Douanes faites en avril 1990 dans le respect des principes à retenir pour le Programme d'ajustement structurel 1990-1992.

Le principe du calcul de la taxe variable est simple : après application des taxes fixes officielles applicables sur les valeurs CAF-frontière, calculer le niveau de prélèvement variable conduisant à égaliser le prix frontière toutes taxes comprises du riz importé et le prix national. En admettant que les frais entre frontière et magasin de l'importateur de riz à Bamako sont équivalents aux frais entre carreau-usine et magasin Bamako du grossiste

acheteur du riz local, on voit que ce mode de calcul revient à égaliser les prix du riz importé et du riz local, au magasin grossiste Bamako.

En pratique, la mise en oeuvre de la taxe variable est délicate. Les tableaux 6 à 13 aident à éclairer les choix à retenir :

- il faut choisir le niveau optimal des taxes fixes, actuellement 33% : pour éviter une hausse des prix excessive à la consommation du riz, en cas de production insuffisante de riz national et avec des importations de riz alors que les cours internationaux sont élevés, mieux vaut limiter les futurs taux envisagés par la DND à moins de 40% et non 49,6% voire 89,6% comme prévu dans le premier projet ;

- il faut choisir le prix de référence sortie-usine (PSU) pour le riz national : plus ce prix est élevé plus forte sera la taxe variable avec des risques de proposer une protection exagérée coûteuse pour le consommateur, favorisant le maintien d'opérateurs peu efficaces et n'incitant pas à améliorer le fonctionnement de la filière riz, entraînant inévitablement des fraudes aux frontières tant la pression fiscale est forte ;

- on admet que l'usine de référence correspond aux rizeries de l'Office et le marché de consommation de référence est Bamako : ce choix est admissible car une protection des usines de l'Office vendant principalement à Bamako entraîne automatiquement la protection du riz de l'Office vendu sur les autres marchés possibles, en général proches du lieu de production ; par ailleurs, la production de riz malien ailleurs qu'à l'Office est en majeure partie destinée à la consommation des populations locales.

A quel niveau fixer le prix PSU sortie-usine des rizeries de l'Office auquel le prix CAF frontière TTC doit être équivalent ? Il semble que l'on pourrait adopter une démarche progressive fondée sur les principes suivants :

- admettre un prix sortie-usine majoré de 15% afin de prendre en considération une prime de qualité d'environ 10% pour le riz importé à 35% de brisures et une marge de sécurité d'environ 5% qui tient compte d'imprévus éventuels dans la gestion des rizeries, de ristournes obtenues par les importateurs sur les prix mondiaux affichés ;

- retenir une marge de 5% pour les rizeries afin qu'elles puissent fonctionner sans contrainte financière et investir.

Si ces principes étaient respectés, la protection tarifaire serait compatible avec la sécurisation des rizeries de l'Office et des transformateurs privés qui ont comme on l'a vu précédemment une compétitivité voisine de celle des rizeries de l'Office gérées efficacement ; cette protection incite, par ailleurs, à l'amélioration de la productivité des opérateurs de la filière riz au Mali.

Les calculs présentés dans les tableaux 5 et 4 puis 6 à 13, éclairent diverses hypothèses :

- Au départ, on pourrait retenir un prix PSU de 166 000 FCFA/tonne incluant la marge de sécurité de 15%, correspondant au prix sortie usine du riz en sac dans des conditions normales de fonctionnement prévus en 1990 : prix du paddy 70

FCFA/kilo, suppression de la taxe de protection des cultures (2000 FCFA par tonne de riz qui devraient être facturés au niveau de la redevance car il n'y a aucune raison de faire payer cette taxe au seul riz de l'Office et non à celui des transformateurs privés), réhabilitation des rizeries limitée au remplacement des pièces détachées, crédit de campagne accordé et géré dans les conditions actuelles.

- Dans un deuxième temps, un prix PSU de 155 000 FCFA/t, incluant la marge de sécurité de 15%, pourrait être retenu en admettant une réhabilitation et une gestion des rizeries, comme prévues par le GERSAR à Molodo : autonomisation, investissements nouveaux, achat du paddy selon la qualité avec réduction du prix d'achat si le taux d'impuretés dépasse 5%, réduction du coût du crédit de campagne en mobilisant une somme moins importante pendant moins longtemps, prix du paddy de 70 FCFA/kilo auprès des A.V. mais pouvant augmenter progressivement de 65 à 70 FCFA/kilo selon la date d'achat, depuis novembre (avance sur récolte) à avril.

- Dans un troisième temps un prix PSU de 137 000 FCFA/t, incluant la marge de sécurité de 15% et un prix carreau-usine de 119 000 FCFA/t, pourrait constituer l'objectif de fin du prochain Contrat-Plan mais il n'est envisageable que si l'on admet une baisse du prix du paddy, acheté de 60 à 65 FCFA/kilo selon la date d'achat, et si l'ensemble des rizeries a été réhabilité avec une responsabilisation réelle permettant une grande efficacité de la gestion financière, technique et commerciale (achats de paddy et ventes de riz).

Les calculs proposés dans les tableaux 9 à 13 montrent que :

- Pour un PSU de 166 FCFA/t, avec les prix CAF observés entre 1987 et 1990, et avec des taux fixes de 33 ou 39,6%, l'application de la taxe variable aurait été nécessaire 12 mois sur 12 en 1987 et 1989, 7 mois sur 12 en 1989 et 5 mois sur 5 en 1990 ; la fréquence d'application de la taxe variable baisse évidemment avec le niveau du PSU.

- Pour un PSU variant de 166 000 FCFA par tonne, il y a déclenchement de la taxe variable dès que le prix CAF Port Africain est inférieur à 99 600 FCFA/t (taux fixe 33%) ou 93 700 FCFA/t (taux fixe 39,6%) ; avec un PSU de 137 000 FCFA/t, ces seuils deviennent 77 800 et 72 900 FCFA/t.

- Pour un prix CAF Port Africain variant entre 60 000 et 100 000 FCFA/t, le montant du prélèvement variable va de 52 700 à 0 FCFA/t selon les hypothèses présentées dans le tableau 11.

- Avec un prix PSU de 137 000 FCFA/t, correspondant à l'objectif final (et non à une situation de départ comme le suppose P.M. Allard qui ne considère pas l'indispensable marge de sécurité), le prix CAF frontière, taxe fixe et taxe variable incluse et calculée mensuellement, aurait été en moyenne de 146 600 FCFA/t avec les cours du riz observés pour les trois années 1986 à 1987 (taux fixe 33%, cf. tableau 13).

En conclusion, une taxation variable est un mode de protection à priori adapté à la situation du marché du riz au Mali. Sa mise en oeuvre est aisée mais nécessite de la part du Gouvernement des choix :

- niveau du PSU de référence, de la marge de sécurité indispensable tant que l'on ne connaît pas mieux les coûts et marges de commercialisation et les préférences des consommateurs, — les conditions de substitution entre riz importé et riz local ;
- niveau de la taxe fixe, qui devrait être inférieur à 40% pour ne pas pénaliser inutilement le consommateur en cas de hausse des cours mondiaux du riz.

Ces choix traduisent en fait un arbitrage du Gouvernement entre les intérêts conflictuels des producteurs et des consommateurs ; ils reflètent également les conditions de réhabilitation des rizeries pour réduire le niveau des prix carreau-usine. En définitive, l'objectif final est simple puisqu'il est d'obtenir un prix raisonnable de consommation au détail du riz mais cependant suffisamment élevé pour rémunérer correctement les auteurs de la filière nationale. Il n'est, par contre, pas souhaitable de compliquer le calcul de la taxe variable en modifiant le prix PSU de référence avec les cours mondiaux car cette solution, adoptée en Mauritanie, n'est envisageable et nécessaire que si l'on admet la décision de modifier, éventuellement dans d'assez fortes proportions, les prix d'achat aux producteurs en fonction des cours mondiaux. Cette décision, ainsi qu'on l'a vu, n'est pas recommandable dans la phase de transition progressive actuelle d'une riziculture peu productive vers une riziculture intensive, dans un milieu de producteurs extrêmement vulnérable.

Les Aides alimentaires en riz

Si, ainsi qu'on l'a noté, les ventes par l'OPAM d'aide alimentaire en riz ont beaucoup moins perturbé les ventes de riz de l'Office qu'on l'a dit, ce n'est pas parce que la politique d'aide alimentaire a tenu compte de la situation du marché mais plutôt à cause de l'absence de ventes de l'Office due à ses difficultés à transformer le paddy collecté.

En cours de Contrat-Plan, un changement important est intervenu : le Mali n'est plus en situation de déficit structurel du riz mais en déficit conjoncturel. Une difficulté apparaît alors car les conditions d'attribution puis de gestion des aides alimentaires sont extrêmement rigides et ne tiennent pas compte de l'évolution du marché :

- les programmes d'aide en riz sont fixés et peuvent être difficilement modifiés par certains donateurs ; par exemple, dans le programme triennal de livraison de riz américain, la seule souplesse est de retarder une livraison mais le total doit être livré avant 3 ans ;

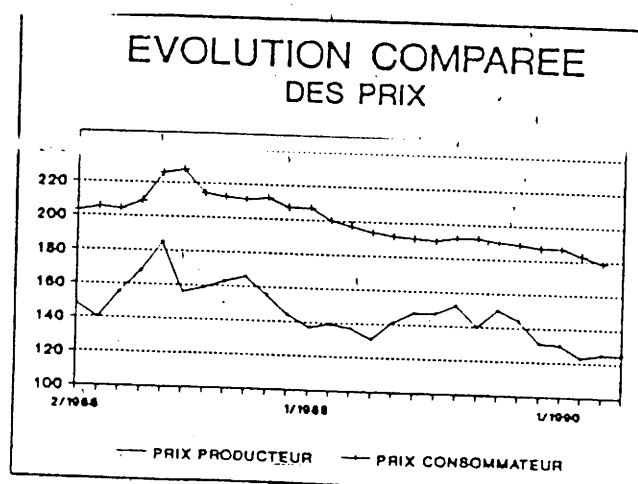
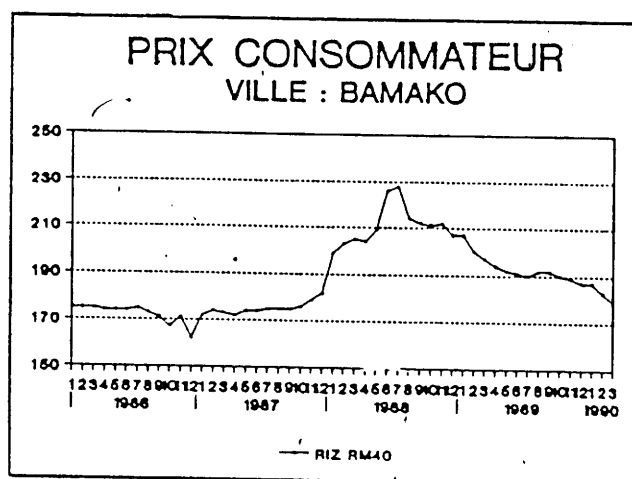
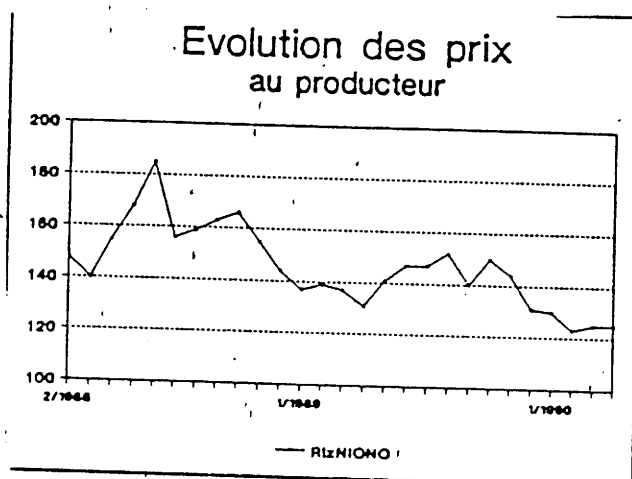
- les ventes de riz de l'aide constituent une recette très importante pour l'OPAM, soumis aux contraintes de son Contrat-Plan, et pour le PRMC qui doit tenir ses engagements de versements, par exemple le paiement au Trésor de 2 milliards en 1989 ; les ventes de riz de l'aide risquent donc d'être réalisées sans réelle prise en compte des préoccupations de l'Office.

Pour éviter ces inconvénients, il convient d'introduire une plus grande souplesse dans le comportement de l'OPAM et des donateurs en prévoyant, si nécessaire, la substitution d'une aide en blé ou d'une aide financière à celle du riz, et en veillant à assurer la cohérence des Contrats-Plan de l'OPAM et de l'ON. On doit également

s'interroger sur l'intérêt de poursuivre une aide alimentaire en riz qui ne semble plus nécessaire avec l'augmentation de la production de riz au Mali.

5. Analyse des prix, des marges, des conditions de concurrence sur le marché du riz

Une chronique des prix du riz aux producteurs et aux consommateurs est donné dans le tableau 22 correspondant aux graphiques ci-dessous :



Les prix à la production

On a vu que la majeure partie de la production commercialisée est achetée par l'Office à 70 FCFA/kilo, rapportant en fait au producteur entre 65 et 70 FCFA/kilo après déduction des frais. Les producteurs commercialisent également du riz, après décortiquage artisanal, vendu localement aux commerçants. Les prix de ce riz peuvent être considérés comme des prix à la production. On remarquera le mouvement saisonnier de ces prix, évoluant à la baisse après la récolte puis augmentant jusqu'à la récolte suivante. Ce cycle saisonnier est normal et correspond au coût du stockage mais l'ampleur des variations et l'importance de la baisse après récolte varient beaucoup selon les années. Ces variations révèlent la situation du marché (existence de stocks de riz local et importé) en début de campagne et surtout l'importance de l'Office comme organisme stockeur car lui seul est capable d'acheter de grandes quantités en début de récolte soutenant ainsi les prix aux producteurs, l'offre excédant une demande limitée par les capacités financières des commerçants de riz local qui stockent peu. Lorsque l'Office a acheté avec retard comme en 1990, la baisse des prix aux producteurs a donc été très logiquement forte (123 FCFA/kilo en février 1990 contre 139 FCFA/kilo en février 1989). Il est certain qu'en l'absence d'intervention de l'Office et tant que le développement des stockages dans les AV est limité, on ne peut qu'observer comme pour les autres céréales, une forte baisse des prix à la production après récolte avec des conséquences très néfastes pour les nombreux producteurs de riz très vulnérables, obtenant de faibles rendements avec des coûts fixes de production beaucoup plus élevés que pour les céréales en culture sèche.

Les prix à la consommation

Les prix à la consommation de riz sont relevés pour le riz "qualité RM40" à Bamako sans spécifier si le riz est importé ou local ; il n'existe pas de relevés de prix du "riz Niono" décortiqué artisanalement. Ce manque d'informations empêche d'éclairer les conditions de substitution entre des riz de différentes qualités qui devraient être vendus à des prix différents. En fait il apparaît que les prix du riz importé sont alignés sur les prix du RM40 produit par les rizeries de l'Office, permettant ainsi aux importateurs en situation d'oligopole (4 importateurs réalisent les 3/4 des importations en 1988) d'obtenir des marges importantes (cf. graphique en annexe) et d'effectuer une péréquation entre riz importé et riz de l'ON. Par exemple en 1986/87, les prix officiels d'achat en gros du riz ON étaient de 160 FCFA/kilo contre environ 123 FCFA/kilo pour le riz importé rendu magasin et le prix du riz à la consommation est resté stable, voisin de 175 FCFA/kilo. Ce niveau de prix pénalisait le consommateur mais avantageait l'ON et les importateurs, en entente implicite. Après les importations massives à bas prix en 1986/87, les importations étaient suspendues en 1987 pour permettre l'écoulement de la production du riz local. Le prix du riz a alors augmenté rapidement atteignant 230 FCFA/kilo par suite des difficultés de transformation du paddy à l'Office, des retards apportés à l'octroi des licences d'importation puis des délais d'importation, de la pénurie entretenue par un stockage des commerçants voulant faire pression pour obtenir à nouveau le droit d'importer. La hausse des prix du mil-sorgho-maïs à la suite d'une mauvaise récolte, soutenait les prix élevés du riz. Pendant toute cette période, les commerçants furent avantagés car ils vendaient à prix élevés du riz importé à bas prix; l'Office put vendre son riz dans de bonnes conditions mais

le consommateur fut très pénalisé et les producteurs ne profitèrent qu'assez peu des prix plus élevés à la production car le développement des décortiqueuses privées commençait seulement.

A partir d'août 1988 jusqu'à mi 1990, la baisse des prix à la consommation fut continue car les importations furent à nouveau permises en juin 1988, les prix du mil-maïs-sorgho étaient très bas après deux bonnes récoltes, incitant les consommateurs à abandonner le riz et les importations non contrôlées ont sans doute fortement augmenté ; de plus, le riz des décortiqueuses privées a assuré une bonne partie de l'approvisionnement de Bamako, prenant la place du riz de l'ON qui usinait son paddy avec retard. La baisse de prix a été en fait assez lente car les cours mondiaux étaient assez élevés en 1988/89 et le prix du riz ne s'est rapproché de 180 FCFA/kilo qu'en 1990 alors que les prix mondiaux baissaient et que les ventes de l'Office de fin 1989 et les ventes de riz artisanal saturaient le marché. Au cours de cette période 1988/90, les commerçants ont pu réaliser de grands profits en ralentissant la baisse des prix par rapport aux possibilités réelles, l'Office a vendu à perte fin 1989 un riz de médiocre qualité usiné avec retard. Il faut noter toutefois que les prix du riz obtenus par l'Office fin 1989 sont certes faibles mais le marché était à la baisse et la qualité du riz était mauvaise et les marges commerciales à prendre en compte ne pouvaient pas être inférieures à 20% du prix de cession de l'Office (142,5 FCFA/kilo prix de cession en gros, les prix à la consommation évoluant vers 190 FCFA/kilo pour un RM 40 de bonne qualité).

Les marges brutes

De février 1988 à mai 1990, les marges brutes ont varié de 40 à 72 FCFA/kilo (marge brute = prix consommateur - prix producteur). La longueur du circuit de commercialisation et le nombre d'intermédiaires commerciaux, les divers coûts de commercialisation (transports, sacherie, manutention, etc. cf. tableau 3 et 4) expliquent ce niveau élevé de marges, en moyenne 55 FCFA/kilo pour la période (cf. rapport N. Dembélé). Il ne semble donc pas que l'on ait observé des marges anormales pour la commercialisation du riz décortiqué artisanalement, à la différence des marges sur le riz importé ou le riz de l'Office qui ont pu être d'autant plus élevés que les gros commerçants ont pu profiter des changements de politiques d'importation et de l'instabilité des prix du marché. En définitive la leçon des dernières années est assez claire : les conditions très contrastées de la délicate régulation quantitative des importations et l'inefficacité de l'Office dans la transformation du paddy ont entraîné des distorsions dans le fonctionnement du marché qui ont pénalisé les producteurs et les consommateurs tandis que les gros commerçants arrivaient à tirer profit de la gestion d'un marché chaotique.

Une autre conclusion importante est que les prix du riz de l'Office du Niger servent de référence pour les prix du riz à la consommation ; les prix à la production sont également fixés en fonction du prix plancher payé par l'Office, en période après récolte principalement car ensuite, la situation du marché commande le niveau des prix à la production.

Les conditions de concurrence

On se trouve donc dans une situation de concurrence imparfaite avec deux opérateurs, les quelques gros importateurs et l'Office, en entente implicite, et des nouveaux venus, décortiqueurs et petits commerçants achetant le riz local

artisanal ou le riz de l'Office, qui n'interviennent que pour des volumes encore assez faibles. Les conditions de concurrence s'améliorent cependant rapidement et il est extrêmement important de ne pas bloquer cette évolution :

- la commercialisation du riz décortiqué artisanalement s'accroît très vite, dans un circuit de commercialisation qui semble tout à fait indépendant du réseau sous l'influence des importateurs.

- les ventes de l'Office sont réalisées auprès de clients de plus en plus diversifiés mais les gros commerçants importateurs jouent un rôle encore excessif, ayant pris la place des anciens clients de l'ON qui ont disparu avec la libéralisation (OPAM, services d'utilité publique, coopératives de consommation) ;

- les rizeries de l'Office pourraient animer un réseau nouveau de commerçants grâce à une politique commerciale dynamique, l'appui du PRMC aux GIE de petits grossistes accroissant la capacité financière de ces commerçants ;

- bien entendu, le développement des A.V. dans le décortiquage, l'achat et le stockage du paddy (Programme PRMC) contribuent également à améliorer les conditions de concurrence grâce à l'accroissement du pouvoir de négociation paysan.

Il faut veiller à maintenir cette évolution progressive et favorable de la concurrence entre opérateurs si on décide de modifier le statut des rizeries de l'Office.

6. Conclusion : L'évaluation de la politique de commercialisation du paddy et du riz proposée dans le Contrat-Plan Etat-Office du Niger

La politique de commercialisation, prévue dans l'annexe III du Contrat-Plan, a été menée dans des conditions profondément influencées par les résultats obtenus pour l'ensemble des actions constituant le Contrat-Plan. Il apparaît que ces résultats ont été souvent décevants :

- la réorganisation de l'Office est lente : autonomisation des zones et des rizeries, coûts de fonctionnement toujours très élevés conduisant à des contraintes financières très fortes d'autant plus que l'Etat ne tenait pas ses engagements ;

- les conditions de production des paysans ont été améliorées, en particulier dans les Projets ARPON et RETAIL, mais le problème foncier n'est toujours pas clarifié, l'accès des non résidents aux terres réaménagées est accepté, l'optimisation du niveau de redevances selon les zones reste à faire, la formation et la pratique des producteurs pour l'entretien du réseau et des périmètres réaménagés sont insuffisantes d'où le risque de devoir "réhabiliter" en permanence dans des conditions coûteuses ;

- les bouleversements provoqués par la politique de libéralisation ne sont pas réellement intériorisés : l'Office a du mal à abandonner un comportement fondé sur les notions de barème et de prix officiels, de sorte que son budget

prévoit des recettes provenant des rizeries tout à fait abstraites et prévues sans référence à la situation du marché, à l'existence d'une concurrence.

- avec des coûts de fonctionnement exagérément élevés et des recettes plus faibles que prévues, les contraintes financières sont extrêmement fortes avec des conséquences très négatives sur le déroulement de la collecte du paddy, le fonctionnement des rizeries, les conditions de vente du riz.

Les analyses présentées dans ce chapitre permettent d'évaluer la réalisation des actions prévues dans l'annexe III du Contrat-Plan qui porte spécifiquement sur la politique des prix et de la commercialisation du riz et du paddy.

Pour le Gouvernement les engagements suivants ont été effectivement tenus :

- application de la politique de libéralisation : liberté des prix, régime de l'homologation souple ;
- application des tarifs douaniers sur les importations de riz, le taux étant 32% en 1987/88 ;
- programmation des importations commerciales à partir du deuxième trimestre 1988 après écoulement des stocks de riz local ;
- suivi des tarifs douaniers pour assurer une protection du riz de l'Office.

Par contre l'Etat n'a pas tenu certains engagements :

- le rôle de l'OPAM n'a pas été limité à la gestion du Stock National de Sécurité et à l'approvisionnement des zones déficitaires, puisque l'OPAM a géré des aides alimentaires en riz constituant une aide à la balance des paiements plutôt qu'un appui à la Sécurité Alimentaire ;
- un mécanisme de taxe variable a bien été étudié mais non appliqué et la pratique de protection est en fait restée une protection à base de taxes fixes lorsque les cours mondiaux du riz étaient élevés et une limitation quantitative des importations lorsque ces cours étaient bas ou le marché de riz trop largement excédentaire (licence d'importation, base taxable élevée) ; il n'y a donc pas eu de relation entre les conditions de protection et l'amélioration de la compétitivité des acteurs de la filière riz ;
- les engagements financiers envers l'Office prévus dans le Contrat-Plan n'ont pas été respectés.

Pour l'Office du Niger, les engagements suivants ont été tenus :

- acheter le paddy au prix minimum de 70 FCFA/kilo : ce prix plancher a, en fait, été un prix constant d'achat au cours de la période 1987/90
- vendre le riz par appel d'offres et/ou homologation souple ; un seul appel d'offres devait être effectivement lancé mi 1990 dans les conditions prévues au Contrat-Plan ;

- prendre les mesures nécessaires pour garantir son éligibilité au crédit de campagne auprès de la BCEAO ; on a vu que les crédits ont été dénoués mais très difficilement grâce à des ventes promotionnelles ou des retards dans le paiement de diverses dépenses pourtant nécessaires (rénovation des rizeries, paiement des producteurs en 1990).

Par contre l'Office n'a pas étudié les possibilités de ventes à terme et n'a pas appliqué le mécanisme de 'taxe variable qui devait être élaboré. Trois mesures étaient prévues dans l'annexe III et n'ont pas été appliquées mais il faut s'interroger sur leur pertinence :

- à partir de la deuxième année, en fonction des performances de la filière, l'Office devait verser en fin de campagne un bonus aux Associations Villageoises correspondant à la différence entre prix moyen de vente par appels d'offres en fin de campagne et prix de revient carreau usine. Cette mesure n'a pas eu à être appliquée car aucune marge n'a été dégagée mais elle n'est guère applicable avec le niveau actuel de formation à la gestion des A.V., les risques de détournements. Par ailleurs, comment prendre en compte la nécessité pour les rizeries de dégager une marge pour investir ou provisionner les risques commerciaux des campagnes suivantes ?

- si l'évolution des prix du riz importé se confirmait à la hausse, il était proposé d'augmenter le prix plancher, en troisième année, selon une formule donnée dans l'annexe III liant prix plancher et cours mondiaux observés pendant les 36 mois précédant la campagne considérée : cette recommandation est tout à fait contradictoire avec le mécanisme de taxation variable et suppose que l'on peut prévoir l'évolution des prix du riz pendant un an en prolongeant une tendance passée observée sur 3 ans ; l'expérience montre que ce n'est pas possible, le marché international du riz étant peu prévisible, et les risques de déséquilibrer la filière sont considérables ; mieux vaut, donc, retenir un prix minimum du paddy dont le niveau est évalué en relation avec les conditions de production et la vulnérabilité des exploitations en transition, et acheter aux prix du marché si le prix plancher se révèle insuffisant ;

- il est indiqué, dans l'annexe III du Contrat-Plan, que le Gouvernement s'engage à prendre en charge le déficit qui pourrait résulter de la commercialisation du paddy au prix plancher ; cette formulation est peut être un peu vague et à la limite justifie la déresponsabilisation de l'Office qui, s'appuyant sur cet engagement, se tourne vers l'Etat pour faire payer l'inefficacité de ses rizeries ou de sa politique de vente ; l'Etat a ainsi pris l'engagement de participer au paiement des pertes sur les ventes promotionnelles de fin 1989 qui n'auraient pas été nécessaires si l'Office avait été efficace.

Chapitre II

Recommandations pour une politique des prix et de la commercialisation du paddy et du riz

Les analyses proposées dans le premier chapitre ont mis en évidence dans chaque domaine des actions à entreprendre contribuant à la politique des prix et de la commercialisation du paddy et du riz. Dans ce deuxième chapitre :

- les conditions de mise en oeuvre des actions seront précisées ;
- les interdépendances entre actions seront prises en compte et les cohérences seront assurées pour chaque acteur de la filière et aux divers niveaux supérieurs d'intégration : filière riz, politique de l'Etat, temps ;
- les alternatives de divers choix possibles pour le Gouvernement seront présentées.

La politique doit viser à :

- favoriser l'efficacité des acteurs de la filière riz, ne pas soutenir l'inefficacité ;
- appuyer les évolutions et dynamismes favorables observées ces récentes années ;
- mettre en oeuvre des actions cohérentes avec les politiques nationales : politique céréalière et recherche de l'autosuffisance alimentaire, libéralisation, choix sociaux, etc. ;
- éclairer les choix à faire entre les intérêts contradictoires des acteurs de la filière : producteurs et consommateurs, producteurs et rizeries de l'Office, etc. ;
- prendre en compte le risque et l'incertitude grâce à une programmation prudente des actions.

A la fin du premier Contrat-Plan, de nombreuses actions très importantes n'ont pas encore été mises en oeuvre (taxe variable, autonomisation des rizeries), sont en phase de démarrage (réorganisation de l'Office) ou sont inachevées (réaménagement de 30 000 hectares et intensification de la production). Certaines évolutions favorables sont récentes et doivent être confortées : amélioration des conditions de concurrence associé au développement de décortiqueuses. Il apparaît donc nécessaire de considérer que le prochain Contrat-Plan se déroulera encore dans une phase de transition ce qui conduira à proposer une démarche prudente, progressive et pragmatique, en veillant à

suivre et "piloter" des actions nouvelles dont les conditions de réalisation sont peu prévisibles.

Nous allons présenter sept programmes d'action jugés prioritaires contribuant aux objectifs interdépendants et parfois contradictoires de la politique des prix et de la commercialisation du paddy et du riz.

1. L'achat du paddy aux producteurs

Un objectif est apparu nécessaire : assurer aux producteurs un prix d'achat minimum du paddy. Cet objectif a été justifié par deux constatations :

- plus de 70% des exploitations sont très vulnérables à des baisses de prix du paddy, le revenu monétaire de l'activité rizicole étant négatif si le prix du paddy est inférieur à 60 FCFA/kilo et les activités autre que la culture du riz étant limitées ;

- c'est pourtant avec ces exploitations que l'on doit réussir l'ambitieux programme d'intensification sur 30 000 hectares réaménagés avant 4 ans grâce à des investissements déjà financés pour environ 35 milliards de FCFA. L'amélioration des rendements devant être progressive si l'on retient les choix effectués par le projet ARPON.

La situation de l'Office est totalement différente de celle de la SEMRY au Cameroun (100% des exploitations sont peu vulnérables car elles obtiennent de forts rendements et des revenus élevés venant de la riziculture et d'autres activités), ou de celle observée sur les grandes propriétés privées de Mauritanie (revenu élevé grâce aux grandes superficies cultivées avec un rendement d'environ 3t/ha ; activité non seulement de producteur, mais aussi de commerçant exercée par l'exploitant) ; alors que dans ces deux cas, une baisse assez forte du prix du paddy ne remet pas en cause l'intérêt économique de la production de riz, dans la zone de l'ON une baisse trop forte mettrait en danger la production de riz actuelle et future.

Deux questions se posent : à quel niveau fixer le prix minimum d'achat du paddy ? Par quelles actions obtenir ce prix ?

A partir du diagnostic présenté dans le premier chapitre, on peut proposer pour le prochain Contrat-Plan :

- en première et deuxième année, un prix minimum de 70 FCFA/kilo pour un paddy de bonne qualité, ce prix diminuant si le taux d'impureté du paddy excède 5% et pouvant varier de 65 à 70 FCFA/kilo depuis le début des achats jusqu'à la fin, par exemple de novembre (avance sur récolte) à avril : cette progression des prix tient compte du coût du stockage entraînant un alourdissement des charges financières pour le crédit de campagne ;

- en troisième et quatrième année, un prix minimum variant de 60 à 65 FCFA/kilo depuis le début jusqu'à la fin de la campagne, à condition que l'on puisse justifier cette baisse de prix par les leçons des deux premières années ;

- après ces 4 années, abandon de l'objectif de prix minimum.

Le choix du Gouvernement est donc d'adopter ou non les principes de prix minimum et de progressivité du prix au cours de la campagne, de fixer alors le niveau du prix pour les 4 prochaines années. Pour justifier la proposition ci-dessus on peut avancer les arguments suivants :

- quatre années de transition au minimum sont nécessaires pour obtenir de bons rendements sur 30 000 hectares soit 60% de la zone de l'Office ;

- si on décide l'abandon du prix plancher du paddy après ces 4 années, pour les exploitants en zone non réaménagée un " programme spécial" (crédit d'équipement, développement des activités non rizicoles, etc.) doit être mis en oeuvre pour éviter leur fragilisation avec paupérisation accélérée en cas de baisse des prix après 4 ans ;

- éviter cette paupérisation est un objectif social mais aussi un objectif économique si ces exploitants sont à leur tour appelés à occuper des périmètres réhabilités dans le cadre d'un nouveau plan d'investissement de l'ON ; si on se retrouve dans la même situation qu'aujourd'hui, avec des investissements à rentabiliser, le maintien du prix plancher minimum devra être à nouveau retenu.

Il faut rappeler que la politique de prix du paddy est nécessaire mais non suffisante pour améliorer les conditions de production et accroître le pouvoir d'achat paysan. Il existe une interdépendance entre le niveau du prix plancher et les conditions de production (superficie de l'exploitation, rendement, intrants, redevance, main d'oeuvre extérieure, équipement et boeufs de labour), le pouvoir d'achat net des besoins incompressibles (reproduction de l'exploitation, autoconsommation, en tenant compte des conditions d'échange entre riz et céréales sèches, impôts, etc.) obtenu en considérant l'ensemble des revenus de l'exploitation, culture du riz et autres activités. On ne pourra, sans risque, proposer un prix plancher inférieur au niveau retenu ci-dessus que si l'on peut apprécier les conséquences d'une forte baisse de prix du paddy, ce qui suppose une bonne connaissance, qui n'existe pas actuellement, des conditions de production, besoins incompressibles ou revenus des activités non rizicoles des divers catégories d'exploitants.

Avant d'examiner les conditions d'obtention d'un prix minimum pour l'achat de paddy, il convient de faire une mise au point sur la notion de prix plancher :

- le prix plancher ne doit pas être un prix artificiel par rapport aux prix du marché ; le fonctionnement normal du marché, organisé efficacement et fonctionnant dans de bonnes conditions de concurrence, devrait conduire à des prix d'achat du paddy égaux ou supérieurs au prix plancher ;

- cet objectif peut être atteint grâce à une politique de protection contre les importations de riz correctement conçue et appliquée ; à moyen terme, en effet, il ne devrait pas exister de problèmes de débouchés pour le riz de la zone de l'Office bien placée par rapport à Bamako, principal marché de consommation ; si l'offre de riz de l'Office excédait durablement la demande intérieure et extérieure, il n'y aurait pas d'autre solution que de réduire la production, en particulier en abandonnant les achats à prix plancher ;

- à la différence du coton, le riz malien n'est pas exporté et il n'apparaît pas utile de retenir le système de rémunération proposée dans l'Annexe III du Contrat-Plan (prix plancher bas et inférieur au prix attendu sur le marché, complément de revenu versé aux producteurs après la vente de riz) ; en effet, ce système n'est intéressant que si on vend le riz sur un marché très instable (cas du marché mondial pour les exportations de coton), ce qui n'est pas le cas si la protection des importations est assurée par une taxe variable ; de plus ce système n'est envisageable qu'en maintenant les rizeries dans le secteur public et ne les inciterait guère à accroître leur efficacité ; il est enfin évident qu'il n'est pas praticable en dehors d'une situation de monopole d'achat (cas du coton) car on voit mal comment le paysan peut optimiser ses choix de vente entre le secteur privé et un Office versant des ristournes incertaines.

En définitive, le prix plancher ne devrait être rien d'autre qu'un prix normal apparaissant après récolte sur un marché concurrentiel avec des opérateurs efficaces disposant de moyens de stockage, le coût du stockage étant pris en compte et expliquant le niveau de prix plus bas en début de campagne ; le marché fonctionne dans le cadre d'une protection efficace assurée par un système de taxe variable dont le niveau est ajusté de façon adéquate afin de conduire à un prix après récolte correspondant au prix plancher souhaité, les prix à la consommation devant être raisonnables pour les consommateurs tout en étant suffisamment élevés pour que la filière riz puisse fonctionner correctement avec un prix d'achat du paddy au minimum égal au prix plancher.

Cet ensemble de conditions n'est pas toujours réuni et c'est pourquoi le mode de mise en oeuvre du prix plancher pourrait évoluer en deux phases :

- dans un premier temps, environ trois années, le prix plancher est effectivement annoncé et mis en oeuvre par des opérateurs qui ne peuvent être que les rizeries de l'Office achetant auprès des producteurs ou des associations villageoises ;

- dans un deuxième temps, le prix plancher n'est plus qu'un objectif implicite d'un marché fonctionnant selon les conditions idéales énoncées ci-dessus.

En fait, l'achat à un prix plancher n'est praticable que par les rizeries de l'Office, ce qui n'est envisageable, comme on le verra dans la politique de transformation du paddy, que si les rizeries restent dans le secteur public, à l'ON ou sous forme d'EPIC, et peut être dans une Société d'Economie mixte pendant une courte période ; il est par contre impossible d'imposer une telle contrainte à des privés qui reprendraient les rizeries. La durée de la première phase dépend donc de l'évolution du statut des rizeries et du rythme de mise en oeuvre des conditions idéales de fonctionnement du marché.

Une priorité est l'émergence d'organismes stockeurs autres que les rizeries avec le développement du stockage dans des Associations Villageoises disposant de magasins, recevant des crédits d'achat, formés avec rigueur à la gestion technique commerciale et financière des stocks. Actuellement peu d'AV réalisent ce stockage sur crédit BNDA ou sur fonds générés par la redevance battage ; le PRMC prévoit une action très importante dans ce domaine mais il faut sûrement attendre au moins 3 ou 4 ans pour que l'action couvre la zone de l'Office. Les AV devront constituer leurs stocks en achetant à bas prix puis reverser à leurs adhérents les

compléments de recettes permis par la commercialisation, ce système de rémunération en deux temps ne faisant nullement intervenir la notion de prix plancher et visant seulement à garantir une gestion financière équilibrée de l'AV.

Il est certain que, à la condition d'une protection effective contre les importations à bas prix, la présence de nombreux acheteurs dès le début de la campagne suffirait à soutenir les prix aux producteurs au niveau du prix plancher souhaité, d'où l'importance de la date et du volume effectif des achats de l'ON, et des AV, ou l'intérêt de développer les crédits aux GIE de commerçants achetant le riz.

En définitive, expliciter et faire appliquer un prix plancher par les rizeries ne devrait donc être qu'une mesure transitoire, constituant un "garde-fou" sécurisant le producteur si le système de protection douanière par taxe variable n'est pas fiable ou si les organismes stockeurs, AV et rizeries en particulier, n'interviennent pas à temps sur des volumes suffisants. Stratégiquement, la politique de soutien des prix à la production est constituée par une protection efficace et adéquate contre les importations, le développement de la capacité de stockage paysan, l'amélioration des conditions de concurrence pour la transformation du paddy et l'achat du paddy et du riz.

2. La politique de commerce extérieur et d'aide alimentaire. La protection de la production nationale de riz

L'Aide alimentaire

Avec l'évolution favorable de la production nationale de riz qui pourrait excéder la demande intérieure lorsque la pluviométrie est bonne, il est souhaitable de ne plus accepter d'aide alimentaire en riz et de rechercher plutôt une substitution financière ou une aide en blé. Une aide en riz resterait toutefois acceptable à plusieurs conditions :

- mauvaises conditions climatiques affectant très fortement la production de riz de décrue et de riz pluvial de sorte que l'on est certain de se trouver en situation de pénurie en riz ;

- souplesse dans la gestion de l'aide, l'OPAM ne devant pas être contraint, pour des raisons financières, de vendre à des moments inopportuns gênant la commercialisation du riz de l'Office ;

- modification des programmes triennaux d'aide en introduisant la possibilité de changer chaque année l'aide en riz en aide financière ou aide en blé ou une autre céréale si c'est opportun ;

— en dehors des situations de pénurie certaine, l'OPAM ne devrait pas gérer de riz sauf, si cela continue à s'avérer nécessaire, un stock d'environ 3 000 tonnes pour approvisionner les services publics en zones déficitaires.

Les exportations

Si la production nationale de riz excède durablement les besoins, des exportations vers les pays voisins pourraient être envisagées mais seront sans doute difficiles à réaliser car ces pays ont avantage à recevoir du riz importé acheté sur le marché

international qui sera en général moins coûteux que le riz malien et pourra donc supporter des taxes élevées sur les importations.

Il y a donc peu de possibilités d'exportation du riz malien vers les pays voisins, sauf par les commerçants privés qui pourraient éviter de payer ces taxes. Les exportations devraient rester libres et ne pas être taxées, le danger étant limité de voir s'installer une pénurie en riz car le marché malien sera en général préféré par les commerçants et il existe toujours la possibilité d'importer du riz à un prix de revient hors taxes qui, à moyen terme, devrait rester très inférieur à celui du riz malien.

Mettre en place un échange triangulaire avec subvention des exportations vers les pays voisins serait très coûteux et sans doute peu réaliste si l'on tire les leçons de l'expérience d'exportation de quelques milliers de tonnes de mil vers le Sénégal. Dans le cas de stocks excessifs et durables de la production nationale de riz, il semble alors impossible d'éviter une baisse du prix du riz malien et une réduction de la production associées à l'abandon des prix planchers, avec éventuellement compensation pour les producteurs par des aides spécifiques.

La protection de la production nationale du riz

L'analyse, présentée dans le chapitre I, a révélé les inconvénients du mode de protection retenu, explicitement ou implicitement, ces récentes années et basé sur une régulation quantitative des importations : marché approvisionné irrégulièrement, difficultés pour décider optimalement les volumes importés et la période d'importation, pénalisation des consommateurs s'il y a pénurie, protection des acteurs inefficaces de la filière riz.

Un avantage du contingentement devrait être la simplicité et la rigueur d'application mais, en pratique il n'en est pas ainsi : des importations non contrôlées se maintiennent ; il est impossible, actuellement, de connaître et maîtriser l'évolution réelle des stocks des commerçants privés, en particulier au début et à la fin de la période de contingentement ; le bilan de l'offre et de la demande en riz élaboré par la DNAE est très incertain ; les importations arrivent trop tard et durent trop longtemps ; par suite des conditions chaotiques d'approvisionnement du marché, un stock tampon d'environ 10 000 tonnes est géré par l'OPAM à partir des aides en riz.

Pour éviter ces inconvénients, il est proposé de retenir un système de taxation variable dont les modalités ont été précisées dans le chapitre I : après application des taxes fixes officielles sur les valeurs CAF-frontière, on calcule le prélèvement variable égalisant le prix frontière toutes taxes comprises, taxes fixes et taxe variable, et le prix carreau usine du riz national en sac, augmenté d'une marge de sécurité de 15%. Il faut rechercher simultanément des objectifs contradictoires :

- un prix pour le consommateur raisonnable ;
- une rémunération correcte des producteurs ;
- des conditions de fonctionnement satisfaisantes pour les transformateurs de paddy ;
- une pression fiscale pas trop élevée sur les importations pour éviter une forte incitation à la fraude.

Ces objectifs seraient atteints en admettant :

- un prix au détail à Bamako inférieur à 180 -200 FCFA/kilo pour le RM40 ;
- un prix aux producteurs entre 60 et 70 FCFA par kilo de paddy ;
- un niveau de taxation incitant à une transformation efficace conduisant à un prix CAF-frontière TTC inférieur à 150 000 FCFA par tonne, d'ici 2 à 3 ans.

Le niveau de la taxe variable ne peut donc être fixé que si le Gouvernement effectue des choix interdépendants et cohérents entre eux :

- prix plancher objectif du paddy
- prix minimum à la consommation, correspondant à l'application de la protection variable
- prix sortie usine du riz traduisant l'évolution de la compétitivité des rizeries et incluant une marge de sécurité, en particulier pour tenir compte de la probable préférence du consommateur pour le riz importé par rapport au riz malien.

En définitive, une recommandation pourrait être la suivante (cf. chapitre I.4) :

- en première année du Contrat-Plan, pour un prix plancher d'environ 70 FCFA/kilo appliquer une taxe variable conduisant à un prix frontière TTC minimum de 166 000 FCFA/t ;
- en deuxième année, la réorganisation des rizeries étant achevée, pour un prix plancher variant entre 65 et 70 FCFA/kilo, obtenir un prix frontière TTC minimum de 155 000 FCFA/t ;
- à partir de la troisième année, ou peut être un peu plus tard selon les leçons de l'expérience passée, appliquer une taxe variable conduisant à un prix frontière TTC supérieur ou égal à 137 000 FCFA/t.
- choisir dès la première année, le taux fixe appliqué en permanence entre 33 et 40% sur le prix frontière.

Il faut remarquer que ce système de taxe variable est semblable à celui de la base taxable à condition que cette base soit calculée à partir du prix sortie-usine admis ($\text{Prix sortie usine} = \text{Prix CAF frontière TTC} (\text{taxes fixes} + \text{taxe variable}) = \text{Base taxable} \times (1 + \text{taxes fixes})$) et non, comme actuellement, de façon assez arbitraire selon la "situation du marché" et, en fait, avec l'objectif de bloquer les importations).

Si le système de taxe variable semble économiquement justifié et s'il paraît réaliste, à condition d'être prudent dans le choix du niveau de prix sortie usine, il présente cependant des inconvénients :

- il peut y avoir fraude et non perception des taxes ;
- c'est le rôle de la Société Générale de Surveillance d'éviter les fraudes sur les valeurs déclarées, les volumes, la perception des taxes (mise en place de la SGS en juin 1989) ;
- même avec la présence de la SGS, il faut craindre le maintien d'une certaine corruption et de fraudes ;

- si la situation l'exige, et si l'on constate que des importations inondent le marché, entraînant une baisse des prix à la consommation du riz importé inférieurs au prix minimum normal correspondant à l'application de la taxe (environ 20 à 25% de plus que le prix CAF frontière pour le riz importé, le riz local RM40 pouvant être 10 à 15% moins cher que le riz importé, ce qui devrait favoriser son écoulement), il est alors envisageable d'utiliser des mesures exceptionnelles de régulation quantitative des flux (contingentement, et même blocage au moment de la commercialisation de la récolte de riz, licences d'importation) ou d'accroissement du taux de réserve obligatoire pour le crédit documentaire, obligeant l'importateur à travailler sur crédit fournisseur. Ces mesures doivent être exceptionnelles et justifiées mais on ne peut pas les exclure à priori car il est impossible de prévoir l'efficacité des douanes et de la SGS à faire appliquer la seule protection par les taxes.

Il faut enfin noter que les grossistes et importateurs pourraient obtenir des marges excessives en effectuant une péréquation sur le riz importé et le riz local sortant des rizeries et en vendant les deux riz au même prix bien qu'ils soient de qualité différente. Cette situation a été observée jusqu'à maintenant car les conditions de concurrence sur le marché du riz étaient très insuffisantes, d'où l'extrême importance d'améliorer les conditions de concurrence pour éviter ces distorsions du marché qui pénalisent le consommateur.

On ne doit pas être étonné du fort taux de protection nécessaire si on veut sauvegarder la production nationale de riz au Mali. Les raisons ont été exposées : obtenir un prix minimum à la production d'au moins 60 FCFA par kilo de paddy les prochaines années, rendre possible l'amélioration progressive de l'efficacité des rizeries et plus généralement de la filière riz. Cette phase de forte protection est transitoire et devrait être progressivement réduite (cf. "Infant Industries") ; bien évidemment, la protection tarifaire diminuerait en cas de changement du taux de change (dévaluation du FCFA).

Une illustration de la protection appliquée ces 3 dernières années est donnée dans le tableau ci-dessous (FCFA/t) dans lequel on calcule grossièrement le prix parité aux producteurs, sans protection, à comparer au prix plancher de 70 000 FCFA par tonne de paddy.

	1987	1988	1989
1. prix moyens annuels CAF- frontière	89058	107615	119452
2. Coût réel usinage des rizeries O.N.	15000	15000	15000
3. Valeur rendement	74058	92615	104452
4. Rendement usinage	0,6	0,6	0,6
5. Prix revient paddy (5 = 3 x 4)	44435	55560	62227
6. Frais (conecte, transport, crédit campagne, etc.)	8000	8000	8000
7. Prix parité paddy (7 = 5-6)	(36400)	(47600)	(54700)

En 1990, on devait obtenir un prix parité voisin de celui observé en 1987. A l'évidence, on ne peut pas produire du riz au Mali et le commercialiser, si on n'applique aucune mesure de protection.

3. La collecte et la transformation du paddy. Le statut des rizeries

Actuellement la situation est la suivante :

- les rizeries de l'Office jouent un rôle essentiel pour assurer un achat en début de campagne, lorsque l'offre est abondante, à un prix convenable pour le producteur ;

- parce qu'un prix plancher est assuré ;

- mais aussi, parce que les rizeries de l'Office sont les seules à pouvoir acheter massivement et à jouer le rôle d'Organisme Stockeur indispensable au soutien des cours ; en fait, le retard dans le démarrage de la campagne et le paiement des producteurs révèlent que l'Office a mal rempli cette mission en 1989/90 ;

- tant que les A.V. ne développent pas fortement leur capacité de stockage, avec des crédits pour acheter le paddy, ce rôle des rizeries de l'Office demeurera ;

- en effet, les opérateurs du circuit de décorticage artisanal stockent très peu et ne peuvent acheter qu'environ 5 000 tonnes de paddy par mois, avec une évolution probablement assez rapide vers 10 000 tonnes par mois ; la rizerie privée achète très peu de paddy de l'Office car elle n'est, pour le moment, pas compétitive avec un prix du paddy de 70 FCFA/kilo ;

- l'efficacité de l'Office dans l'achat et la transformation du paddy ou la vente du riz est actuellement très mauvaise ;

- le marché devient de plus en plus concurrentiel avec le développement du circuit du riz décortiqué artisanalement qui mobilise des acteurs indépendants des deux acteurs Office du Niger et Gros Commerçants, en général importateurs, qui implicitement cherchent à s'entendre.

Ce rapide constat permet d'identifier les orientations d'une politique :

- ne pas casser l'amélioration de la concurrence et pour cela favoriser le développement du circuit de décorticage artisanal et celui d'un nouvel organisme stockeur constitué par les A.V. ;

- améliorer la compétitivité des rizeries de l'Office avec une gestion technique efficace ainsi qu'une meilleure politique d'achat de paddy et de vente du riz.

Dans le futur paysage de l'activité de collecte et de transformation pourraient alors être présents 4 acteurs en concurrence : les A.V. qui achètent et stockent le paddy, les opérateurs du circuit décorticage, la rizerie privée et les rizeries de

l'Office. Secondairement, les A.V. ayant une unité de décorticage complètent le tableau mais leur développement n'est peut-être pas une priorité si l'on tire les leçons des difficultés rencontrées par les moulins villageois de céréales face à la concurrence du secteur privé. Il est assez probable qu'à moyen terme les rizeries de l'Office et les décortiqueuses pourraient transformer à part égale le paddy de l'Office, la rizerie privée de Koulikoro transformant plutôt le paddy des périmètres irrigués prévus dans son voisinage. Cette évolution suggère qu'il ne paraît pas utile de prévoir un accroissement à court terme des capacités d'usinage de l'Office qui peut également utiliser la rizerie de Dioro.

Dans cet environnement et ces perspectives, comment envisager l'évolution du statut des rizeries de l'Office, deux solutions étant envisageables : maintien dans le secteur public ou privatisation ? Il est facile de dire ce qu'on ne veut pas et plus difficile, de préciser des recommandations.

Tout d'abord, il faut éviter de supprimer la concurrence par une privatisation conduisant à l'apparition d'un acteur dominant, les quelques gros importateurs qui importeraient du riz et gèreraient les rizeries de l'Office, les conséquences étant évidentes : probable priorité accordée aux importations et pressions incessantes pour faire baisser le niveau de protection, effondrement du prix au producteur après récolte sans que le prix à la consommation baisse pour autant par suite d'une recherche de forte marge et d'une bonne compétitivité, utilisation très faible des rizeries si la protection est insuffisante ou si les A.V. font pression pour accroître les prix d'achat aux producteurs. Une autre évolution possible est de voir ces opérateurs donner priorité au riz malien, en cas de hausse des cours internationaux de riz, mais en faisant pression pour obtenir une forte protection du marché intérieur. Ces prévisions ne sont pas si abstraites qu'on pourrait le croire et, pour s'en convaincre, il suffit d'observer ce qui s'est passé depuis de longues années avec les industriels qui en même temps sont importateurs du produit qu'ils transforment ou produisent ou plus récemment avec la privatisation des rizeries de Mauritanie (marge excessive entre prix au producteur et prix à la consommation). Une privatisation ne serait donc possible que si le transformateur s'engageait à ne pas importer du riz ce qui est peut être beaucoup demander aux investisseurs locaux éventuels ...

A moyen terme, pour les 3 à 4 années à venir, il est souhaitable d'être très prudent et il faut être certains que le prix aux producteurs ne s'effondrera pas après récolte (cf. chapitre II.1). Cet objectif ne peut pas être garanti par le privé qui ne peut pas accepter de travailler sous la contrainte d'obligation d'achat massif en début de campagne à un prix plancher.

Peut-on alors retenir l'idée de location gérance au secteur privé qui ne serait qu'usinière ? Cette solution a priori séduisante a un défaut essentiel qui est de séparer les fonctions d'achat/usinage/ventes. La responsabilisation est éclatée entre l'Office et le privé, ce qui ne peut qu'être source d'inefficacité et il n'y a aucune raison de voir s'améliorer le rendement qui dépend des conditions d'achat selon la qualité, diminuer les frais financiers si le crédit de campagne sert à la trésorerie de l'Office, obtenir de meilleures conditions de vente qu'actuellement puisque les ventes seraient toujours effectuées par l'Office avec les énormes contraintes observées dans le passé.

Il semble donc que l'on puisse recommander une évolution progressive. Tout d'abord, il faut, donner leur autonomie immédiatement à l'ensemble des 4 rizeries de l'Office, cette autonomie étant totale et concernant les moyens financiers, la gestion, la technique, les achats, les ventes ; le Service Industriel et Commercial de l'Office serait intégré dans cette structure autonome dont les liens avec la Direction Générale seraient limités.

Il faut en particulier que cette structure autonome dispose d'un fonds de roulement suffisant pour que la gestion technique ne soit pas perturbée, cherche à réduire au maximum le niveau et la durée du crédit de campagne (ce qui n'est pas l'objectif actuel de l'Office qui utilise ce crédit pour sa trésorerie), puisse acheter en tenant compte des variétés et de la qualité du paddy, mène une politique dynamique de vente ; il pourrait être souhaitable de fournir une assistance technique pour deux postes : technique (usinage, entretien, pièces détachées, investissements) et gestion (finances, comptable, gestion).

Le statut juridique est indifférent : ce peut être un EPIC ou une structure autonome au sein de l'Office mais à condition que ce ne soit pas une autonomie partielle et factice. Est-ce possible ? L'Office ne devrait plus prévoir de recettes provenant de ces rizeries, sauf peut-être une somme fixe correspondant à l'usage des équipements considérés comme étant en location (cf. étude GERSAR sur Molodo : le coût de location pourrait être égal aux amortissements) ; les profits serviraient à améliorer la compétitivité de l'entreprise et à investir.

Après quelques années l'autonomisation pourrait s'accroître et les rizeries pourraient soit être vendues au secteur privé, soit constituer une Société d'Economie mixte où l'Etat posséderait moins de 30% du capital. Les conditions de cette évolution ne sont guère prévisibles et on peut seulement rappeler les contraintes à respecter :

- pendant la durée du prochain Contrat-Plan, la structure ne peut qu'être publique ou semi-publique si on impose un achat au prix plancher et un certain volume de paddy acheté et usiné annuellement ; il faut alors prévoir de dédommager les frais éventuels imputables à un coût excessif du paddy dans le cas où les prix à la consommation sont inférieurs au niveau minimum "normal" attendu après mise en place de la taxe variable de protection :

- après 3 ou 4 ans, si on abandonne la notion de prix plancher, il est possible de privatiser les rizeries mais seulement si on a pu observer une bonne efficacité du système de taxe variable sur les importations et un marché réellement concurrentiel, avec développement du circuit décorticage artisanal et gestion de stocks de paddy ou riz par les A.V.

4. L'amélioration des conditions de concurrence

Avec le développement du circuit associé au décorticage artisanal, une considérable amélioration de la concurrence est apparue. Il convient de poursuivre dans cette voie en retenant des actions déjà identifiées :

- rapide augmentation des capacités de stockage des A.V. dans un programme d'actions cohérent et rigoureux (cf. PRMC : formation des A.V., crédit, achats à bas prix du paddy par les A.V. et ristournes versées après les ventes)

- appui par le PRMC aux GIE de demi-grossistes afin de contribuer à la mise en place de commerçants indépendants des importateurs de riz ; révision des conditions de ventes de l'ON qui pénalisent les petits commerçants et avantagent les gros (prix de cession plus élevés, traites avalisées).

Par ailleurs, il convient :

- d'éviter une privatisation hâtive des rizeries conduisant à une situation dominante de quelques gros commerçants importateurs ;

- ne pas être dans une situation financière obligeant à effectuer, à un moment inopportun, des ventes de riz, par l'Office ou par l'OPAM pour de l'aide alimentaire. Si ces ventes ont eu, en effet, un impact modéré sur le consommateur, elles ont affecté les principaux producteurs car les grossistes avaient pu constituer à bas prix des stocks importants avant le début de la campagne de commercialisation du riz de l'Office.

5. Réorganisation de l'Office du Niger

La mise en place d'une politique des prix et de la commercialisation, dans les conditions que l'on vient de préciser, doit être cohérente avec la réorganisation de l'Office du Niger.

La mission principale de l'Office est d'assurer l'approvisionnement en eau : infrastructures, entretien du réseau. Cette mission devrait être financée par la redevance eau.

Une autre mission fondamentale est le conseil auprès des producteurs financés par l'Etat.

Les autres activités de l'Office sont des centres de profits qui doivent au moins équilibrer recettes et dépenses.

Par ailleurs une décentralisation est effectuée, avec autonomisation de 3 ou 4 zones dont le budget est assuré par 70% des redevances le reste étant affecté au niveau de la Direction Générale.

La logique même de cette réorganisation conduit à l'autonomisation des rizeries et c'est bien ce qui est prévu mais semble-t-il avec réserve et de façon trop incomplète. D'une part l'autonomisation des rizeries n'a pas démarré et d'autre part on continue à prévoir une gestion par la Direction Générale du crédit de campagne ou des ventes commerciales. Cette solution ne paraît pas recommandable et on a vu qu'il semblait indispensable d'accorder une totale responsabilisation (achats, technique, ventes) aux rizeries. Il est compréhensible que cette hypothèse soit vue avec réticence par la Direction de l'Office qui se verrait privée des facilités de trésorerie procurées par le crédit de campagne ou les ventes de riz, et qui espère pour les 3 prochaines années des versements d'environ 500 millions par an correspondant aux profits attendus des rizeries.

En fait si le problème de trésorerie est réel et doit être résolu, on ne devrait pas compter sur des recettes provenant des rizeries :

- la transformation et la commercialisation ont entraîné de fortes pertes pour l'Office ces 3 dernières années ;

- ce n'est pas possible dans l'hypothèse d'une autonomisation totale des rizeries ;

- ce n'est pas souhaitable car les rizeries interviennent sur un marché où la concurrence est très vive et elles doivent impérativement accroître leur productivité, investir, se réorganiser, mettre en place une équipe commerciale et de gestion, provisionner les risques de commercialisation, etc ;

- dans ces conditions aucune marge n'est disponible et il faut abandonner un raisonnement qui n'était valable que dans le passé lorsque les rizeries étaient source de profit garanti grâce au système de ventes à prix officiels, subventions, blocage des importations, clients publics, etc.

Il convient donc dans le schéma de réorganisation et les prévisions de financement de tenir compte de cette évolution, ce qui pourrait avoir pour conséquence d'obliger l'Office à réduire ses dépenses ou à demander un financement public plus élevé, les taux de redevances ne pouvant pas en effet être accrus sans mettre en péril de nombreux producteurs. Les frais généraux du Siège seront toutefois réduits par le transfert du SIC au niveau des rizeries.

6. Le système d'Information

A plusieurs reprises, on a pu noter combien étaient insuffisantes les informations pourtant indispensables à l'analyse et à l'identification des actions. A la limite, on peut faire dire aux chiffres ce que l'on veut et c'est pourquoi il a paru préférable d'opérer par simulations en quantifiant pour mieux "qualifier" et valider des observations qualitatives. Cette incertitude oblige aussi à une démarche très prudente et progressive et on espère ainsi éviter de grossières erreurs de diagnostic.

Il convient donc d'améliorer l'information sur quelques aspects très importants pour la politique des prix et de la commercialisation :

- prix du riz : il est impératif que le SIM améliore ses données et relève les prix des différentes qualités de riz afin que l'on puisse rendre compte des conditions de substitution entre riz local des rizeries ou des décortiqueuses, riz importé, brisures, mil, maïs, sorgho, pain et farine de blé ;

- décortiqueuses : ce phénomène est si important qu'il faut le suivre de façon permanente et transformer l'enquête, lancée à l'occasion de la révision par le Projet Arpon, en enquête permanente ;

- connaissance des exploitations : des travaux sont en cours, en particulier dans les projets RETAIL et ARPON ou par l'IER, pour mieux connaître les exploitants (rendements, surfaces, autres activités que le riz, etc.) ce qui est indispensable si on veut mieux apprécier la vulnérabilité ou non des exploitants, justification principale du prix plancher ;

- rendements : un effort a été fait en 1989/90 pour harmoniser les modes d'observation des rendements dans une enquête par sondage ; il faut poursuivre

cet effort car les analyses passées étaient très biaisées par des observations erronées, ou réalisées dans des conditions différentes (rendement agronomique à RETAIL, rendement battage à ARPON ; surestimation probable des rendements en zone non aménagées) ;

- importations : la cellule Assistance Technique du PRMC, collecte les données sur les prix CAF et les frais d'approche à la frontière ou vers Bamako, les volumes importés ; ces informations devraient être améliorées si la SGS réalise le travail attendu ;

- programmation des ressources et emplois en riz : cette programmation est fournie par la DNAE ;

- transformation : les coûts réels des rizeries de l'Office, de la collecte de paddy devraient être fournis alors qu'actuellement on est souvent conduit à raisonner sur des prévisions trop optimistes ;

- commercialisation et concurrence : les conditions de commercialisation, la diversité des intervenants pourraient être approfondies et suivies ; la connaissance sur le fonctionnement des A.V. reste très limitée.

En définitive c'est en disposant de l'ensemble de ces informations que l'on peut conduire et réorienter de façon permanente une politique des prix et de commercialisation. Les suggestions contenues dans ce rapport sont, on l'espère, raisonnables mais devraient être constamment validées et éventuellement modifiées après des analyses que pourrait effectuer une cellule de "pilotage" de la politique.

7. Le "Pilotage" de la Politique des prix et de la Commercialisation

Un pilotage de la politique mise en oeuvre est nécessaire car il faut :

- s'assurer de la cohérence entre les divers indicateurs des actions entreprises : prix plancher/prix sortie usine/taxe variable/prix à la consommation ;

- rassembler et analyser les informations essentielles décrites ci-dessus ;

- s'assurer de la cohérence de la politique menée avec l'ensemble de la politique céréalière mise en oeuvre par le Gouvernement.

La cellule d'Assistance Technique au PRMC, le SIM, l'Office du Niger, la DNAE, etc. contribuent à fournir les informations et analyses nécessaires. Il serait sans doute souhaitable que le Comité de suivi du Contrat-Plan-Etat-ON obtienne périodiquement une synthèse qui pourrait sans doute être proposée par un groupe de travail institué par les intervenants cités ci-dessus. Le Comité de Suivi aurait alors un rôle d'évaluateur permanent et de pilotage, du Contrat-Plan, en particulier de la politique des prix et de la commercialisation. Il serait bon que les Donateurs puissent être associés à cette réflexion. Peut-être pourrait-on retenir une structure telle que le C.O.C. pour suivre le Contrat-Plan ?

Chapitre III

Propositions pour une Annexe III révisée du Contrat-Plan - Etat-Office du Niger

A la fin de cette étude il apparaît inutile de présenter dès maintenant une proposition pour une Annexe III révisée car il faut, au préalable, que soient faits des choix importants par l'Office et le Gouvernement.

Le deuxième Contrat-Plan devrait donc être élaboré en deux phases

- Première phase : recherche d'un accord sur les choix fondamentaux
- Deuxième phase : élaboration et mise en oeuvre du Contrat-Plan.

La phase 1 devrait être la plus courte possible car il y a urgence et la situation de l'Office se dégrade rapidement. La recherche d'un accord sera cependant compliquée par le fait qu'on ne peut pas tirer les leçons d'expériences prévues mais non réalisées : taxe variable, autonomisation des rizeries.

On se contentera donc de donner dans ce chapitre, une synthèse des choix à faire et recommandations possibles sur les points principaux d'une annexe 3 révisée. Rappelons encore une fois que les recommandations sont faites en insistant sur la nécessité d'une démarche prudente, progressive, pragmatique.

Achat du paddy

Choix 1. L'Office achète le paddy aux prix du marché, le prix n'étant cependant pas inférieur à un prix plancher.

Choix 2. L'Office achète le paddy aux prix du marché.

Nous recommandons le choix 1 avec des prix plancher évoluant dans des conditions qui devront également entraîner un choix. Une recommandation pourrait être :

Année 1,2 : 70 FCFA par kilo ou 65 à 70 FCFA par kilo avec progression du prix de 0,5 FCFA par kilo, par quinzaine à partir de novembre, par exemple.

Année 3,4 : 65 FCFA par kilo ou 60 à 65 FCFA par kilo à condition qu'une évaluation, en fin d'année 2, justifie cette baisse de prix.

Après année 5 : abandon du prix plancher.

Protection

Les choix à faire portent sur :

- le taux de taxe fixe avec une recommandation de ne pas dépasser 40%
- le principe de la taxe variable et ses conditions d'application

La taxe variable est calculée de façon à rendre le prix CAF frontière, toutes taxes incluses, supérieur ou égal au prix sortie usine du riz en sac majoré d'une marge de sécurité de 15%.

On recommande un prix frontière TTC minimum cohérent avec les niveaux de prix plancher et avec le rythme de réhabilitation des rizeries :

Année 1 : 166 000 FCFA/t
 Année 2 : 155 000 FCFA/t
 Année 3 et suivantes : 137 000 FCF A/t.

- La Société Générale de Surveillance contrôle l'application des mesures de protection.

- Si cela s'avère indispensable, en situation exceptionnelle (prix à la consommation à Bamako du riz importé inférieurs durablement à 1,2 x Prix CAF frontière minimum) des mesures de protection complémentaires pourront être prises (contingentement, accroissement du taux de réserve obligatoire pour le crédit documentaire).

Aide alimentaire

- supprimer l'aide alimentaire en riz, sauf en situation de pénurie évidente lorsque la pluviométrie a été très mauvaise pour la production de riz de décrue et riz pluvial ;

- ventes du riz de l'aide à des moments opportuns ;

- flexibilité des programmes plurianuels d'aide en riz avec possibilité de substitution de blé au riz ou substitution financière.

Rizeries

Les choix à faire sont nombreux : statut, degré d'autonomisation des rizeries dans l'Office, conditions, d'achat en paddy.

Nous recommandons, en cohérence avec les recommandations sur le prix plancher, la protection et le développement du stockage dans les A.V. :

- année 1 à 4, constitution d'un EPIC ou autonomisation très complète des 4 rizeries au sein de l'Office avec :
 - responsabilité des achats, de l'usinage, des ventes,
 - gestion du crédit de campagne dans le but de minimiser les frais financiers
 - possibilité de réduire le prix plancher si la qualité du paddy est mauvaise (1 FCFA en moins par % d'impuretés excédant 5%)
 - utilisation libre du profit
 - versement à l'Office nul ou limité à l'amortissement du capital
- année 5, choix totalement ouvert du statut final avec possibilité de privatisation éventuelle, le prix plancher ayant été abandonné ;

- dès l'année 3, on pourrait examiner si cela s'avère souhaitable, la possibilité de créer une Société d'économie mixte, avec capital public inférieur à 30%, à condition que le partenaire privé respecte le principe du prix plancher pendant deux années.

Collecte : Développement rapide en 4 ans de l'achat et du stockage par les Associations Villageoises (PRMC).

Concurrence : réformes précédentes (AV organismes stockeurs, statut des rizeries) et crédit aux GIE de petits grossistes devraient sécuriser le développement du circuit de riz décortiqué artisanalement et améliorer les conditions de concurrence. Les rizeries de l'Office vendent aux prix du marché et devront tester l'intérêt de la procédure de ventes par appels d'offres par petits lots.

Réorganisation de l'Office : Conforme au Contrat-Plan et à l'annexe III révisée.

Information et pilotage : selon les recommandations du chapitre II, compléter l'information sur les prix du riz par qualité, les rendements, etc. Le Comité de Suivi du Contrat-Plan doit pouvoir jouer le rôle d'évaluateur permanent et de pilotage.

Il est impératif de mener l'ensemble de ces actions simultanément sinon les cohérences nécessaires ne seront pas respectées.

- dès l'année 3, on pourrait examiner si cela s'avère souhaitable, la possibilité de créer une Société d'économie mixte, avec capital public inférieur à 30%, à condition que le partenaire privé respecte le principe du prix plancher pendant deux années.

Collecte : Développement rapide en 4 ans de l'achat et du stockage par les Associations Villageoises (PRMC).

Concurrence : réformes précédentes (AV organismes stockeurs, statut des rizeries) et crédit aux GIE de petits grossistes devraient sécuriser le développement du circuit de riz décortiqué artisanalement et améliorer les conditions de concurrence. Les rizeries de l'Office vendent aux prix du marché et devront tester l'intérêt de la procédure de ventes par appels d'offres par petits lots.

Réorganisation de l'Office : Conforme au Contrat-Plan et à l'annexe III révisée.

Information et pilotage : selon les recommandations du chapitre II, compléter l'information sur les prix du riz par qualité, les rendements, etc. Le Comité de Suivi du Contrat-Plan doit pouvoir jouer le rôle d'évaluateur permanent et de pilotage.

Il est impératif de mener l'ensemble de ces actions simultanément sinon les cohérences nécessaires ne seront pas respectées.

Tableaux

- Données générales sur la production de riz au Mali, à l'Office du Niger (tableaux 1,2).
- Prix de revient du riz carreau usine ; prix de vente possible du riz importé, du riz provenant des rizeries de l'Office ou du secteur privé (tableaux 3,4).
- Coûts de production du riz et revenus des producteurs (simulations : tableau 5).
- Données sur les conditions de protection du riz produit à l'Office du Niger (tableaux 6 à 13).
- Transformation et commercialisation du paddy et du riz (tableaux 14 à 17).
- Evolution de la réglementation (tableau 18).
- Données sur l'évolution des prix du paddy, du riz, local et importé, des marges brutes (tableaux 19 à 23).
- Objectifs de production et plan d'investissement de l'Office du Niger (tableaux 24, 25).

Tableau 1 : Quelques données sur les campagnes 1987/88 à 1989/90 (en tonnes)

Campagne	1987/88	1988/89	1989/90 (Prévisions)
1. Production nationale de paddy	187000	288000	284000
2. Production zone office du Niger O.N.	98960	106392	125025
3. Achats paddy par ON	47463	64933	51000 - 14
4. Usinage paddy par O.N.	43806	44537	68030 + 24
rendement usinage (%)	64,0	60,4	61,8
5. Production riz par rizeries ON	28058	26913	42019
dont RM40	17817	16427	
B.B.	10241	10486	
%RM40	63,5	61,0	
6. Stocks dans rizeries ON en fin d'exercice :			
riz marchand	286	7871	
paddy à usiner	392	19296	
7. Commercialisation riz par ON	35585	24791	42019
8. Importations commerciales privées de riz	57369	47700	20151
9. Aides alimentaires reçues par OPAM-CNAUR	18500	12330	2000
10. Ventes riz par OPAM	13450	16250	16000
dont cercles déficitaires	5600	4400	2800
appels d'offres	7850	11850	13200

Sources : 1. OSRP "Comité technique de suivi"

2 à 7. Office du Niger. Les prévisions 1989/90 réalisées en mai 1990, ne semblent fiables que pour la production de paddy et les déchets de paddy par l'ON, l'usinage de riz ayant pris beaucoup de retard.

8. Rapport P.M. Allard, données ONT.

9 et 10. Rapport S. Coélo.

Tableau 2 Offre et demande de riz pour 1990 (prévisions en tonnes)

1. Ressources	225154	<i>équivalent paddy</i>
1.1. Production nationale :	159662	<i>280 000 T</i>
dont zones encadrées (ON, ORS, ORM)	47025	<i>dont</i>
zone CMDT	32400	<i>120 000 T ON</i>
zone diffuse	80237	<i>56% production</i>
1.2. Stocks reports :	60492	<i>46%</i>
dont opérations rizicoles	9506	<i>34% demande</i>
paysans	25198	
aides alimentaires	15338	
commerçants privés	10450	
1.3. Importations et aides attendues :		
CMCT pour intendance militaire	3000	
aide CNAUR	2000	
2. Demandes	198000	<i>350 000 T</i>
Besoins des consommateurs	198000	
3. Excédent	27154	

Source : Planning de ravitaillement de la DNAE, cité dans le rapport de S. Coelo.
La DNAE admet que :

- 1 kilo de paddy donne 0,56 kilo de riz après transformation et déduction des semences.
- la consommation est de 16500 tonnes par mois soit 25 kilos .personne et par an.
- les stocks sont ceux déclarés, par les opérateurs.

$$1 \text{ kg paddy} = 0,56 \text{ kg riz}$$

$$\frac{1 \text{ kg riz}}{0,56} = 1,7857 \text{ kg paddy}$$

$$25 \text{ kg riz / habitant / an} \times 8 \text{ millions} = \begin{cases} 200.000 \text{ T riz} \\ 354.000 \text{ T paddy} \end{cases}$$

$$\text{en 2000 } 12 \text{ millions d'habitants} \times 25 \text{ kg} =$$

$$\begin{cases} 300.000 \text{ T riz} \\ 535.000 \text{ T paddy} \end{cases}$$

Tableau 3 : Comparaison des prix, du riz carreau usine par l'Office du Niger et le secteur privé (FCFA par tonne)

	Office du Niger (1)			Secteur privé 1989/90 (2)		
	1988/89	1989/90		décortiqueuses		rizerie
		variante 1	variante 2	variante 1	variante 2	
1 Prix achat paddy	70000	70000	70000	70000	70000	70000
2 Frais collecte	550	307	720			
3 Frais stockage, pesée	200	961		2250		
4 Transport paddy	2301	1165	1885	3750		10000
5 Sacherie	1355	1530	765	2080		
6 frais financiers	3670	6424	2855	1310		2000
A Prix revient paddy	78076	80387	76225	79390	70000	82000
Rendement riz/paddy brut	0,636	0,623	0,640	0,650	0,630	0,650
7 Valeur rendement	122760	129040	119100	122140	111110	126150
8 Frais usinage	10955	11676	14300	10150	14880	10000
B Prix revient	133715	140716	133400	132290	125990	136150
9 Valeur tous produits	-2305	-3188	-2700	-2810	-2810	-3000
10 Sacherie	4000	4000	4000	2500	2500	4000
C Prix revient carreau- usine en sac	135410	141528	134700	131980	125680	137150
p.m. taxe protection culture par kilo-de riz	2000	2000	2000			

(1) On a retenu les estimations de l'Office qui calcule la structure prévisionnelle du prix de revient du riz de l'Office du Niger pour 1988/89 et 1989/90 (variante 1). Les prévisions présentées ici correspondent aux seules rizeries de l'Office et ne prennent pas en compte le surcoût dû à l'usinage d'une partie de la production à Dioro, soit environ 700 FCFA/tonne. Pour 1988/89, on a déduit les frais de protection de culture et de participation à la gestion de l'eau. Pour les deux campagnes on a ajouté la sacherie au prix de revient en vrac, on n'a pas modifié les prévisions de l'Office très optimistes pour l'usinage (coût réel 15844 FCFA/t en 1989). Pour la variante 2 de 1989/90 on a repris les hypothèses de l'étude du GERSAR sur l'autonomisation de la rizerie de Molodo : achats auprès des A.V. qui effectuent la collecte primaire et reçoivent une ristourne de 720 FCFA/tonne, coûts de transports plus élevés que ceux prévus en 1989/90 (variante 1) qui semblent sous estimés, traitements des stocks de paddy inutiles ou à la charge des A.V., collecte en vrac pour 50% de la récolte, frais financiers correspondant au crédit de campagne fortement réduits (poste 6) si on applique les recommandations du GERSAR. Les frais d'usinage semblent élevés car on a repris les frais retenus dans l'étude GERSAR pour la rizerie de Molodo (scénario 1 phase 1 : usinage à 75% de la capacité de l'usine, investissements nouveaux limités) qui semblent élevés pour le poste énergie (4300 FCFA) (électricité que l'on a réduit de 1400 FCFA/t pour retrouver les prévisions de la variante 1 pour le poste électricité + carburant) et amortissements (6200 FCFA/t que l'on a conservé bien qu'ils soient particulièrement forts par suite de l'amortissement de l'unité de Gazogène et des investissements neufs recommandés par le GERSAR ; en fait 4000 FCFA/t pourrait être une estimation raisonnable pour les rizeries de l'Office réhabilitées).

Il est certain que la réorganisation de l'ensemble des rizeries de l'Office permettraient des économies d'échelles appréciables car certains coûts fixes seraient répartis sur l'ensemble des rizeries (personnel de Direction ou gestion). Par ailleurs on a valorisé les sous-produits dans les mêmes conditions que pour les autres hypothèses présentées dans le tableau ci-dessus.

(2) Source : rapports de P.M. Allard et N. Dembélé.

La rizerie de M. Achcar est assez proche de Bamako ; on a admis que les frais de collecte sont compris dans les frais de transport retenus dans le rapport de P.M. Allard. Ces frais sont des frais minimum car on suppose un certain regroupement du paddy collecté, par exemple dans les Associations villageoises ce qui est probable à moyen terme. A court terme, il apparaît nécessaire de prévoir des frais de collecte plus élevés rémunérant le regroupement par un collecteur soit 10 000 à 15 000 FCFA/t de paddy, ce qui augmenterait, pour la rizerie privée, le prix de revient calculé en C de 15 000 à 23 000 par tonne de riz.

La variante 1 pour les décortiqueuses est celle retenue par N. Dembélé avec quelques modifications : achat par un commerçant-décortiqueur de sorte que la transformation est facturée au prix de revient (6600 FCFA/tonne de paddy (cf. rapport P.M. Allard), soit 10150 FCFA/tonne de riz) ; on peut admettre que la vente s'effectue en sacs achetés plus chers que dans les rizeries mais servant plusieurs fois. La variante 2 correspond à la commercialisation par un paysan qui apporte son paddy, le transforme en payant le propriétaire décortiqueur (9750 FCFA/t paddy soit 14880/t riz) et revend le riz au marché.

Tableau 4 Comparaison des prix de vente possibles sur le marché de Bamako pour le riz vendu par l'Office du Niger et le secteur privé (FCFA/tonne)

	Office du Niger 1989/90		Secteur privé décortiqueuses		Rizerie	Importations	
	variante 1	variante 2	variante 1	variante 2		variante 1	variante 2
1 Prix revient carreau usine ou frontière TTC (1)	141500	134700	132000	125700	137200	119000	155000
2 Marge trans- formateur 5% ou forain 10% (2)	7100	6700	6600	12600	6900	-	-
3 Transports Bamako ou frais, frontière Bamako (3)	6000	6000	10000	10000	1500	9000	9000
4 Prix revient magasin gros Bamako 4=1+2+3	154600	147400	148600	148300	145600	128000	164000
5 Prix vente en gros (10% marge sur 4 sauf décorti- queuses variante 2 = 0%) (4)	170000	162100	163500	148300	160200	140800	180400
6 Prix vente détail (marge 10%) sur 5 (4)	187000	178300	179900	163100	176200	154900	198400

(1) Prix revient calculés en C tableau 3.

Pour les importations, dans la variante 1 on admet un prix CAF port Dakar de 60000 FCFA/t, l'application de taxes fixes égales à 39,6% de la valeur CAF frontière. Pour la variante 2 on admet l'application d'une taxe variable de façon à obtenir un prix TTC égal au prix carreau usine du riz obtenu à l'ON dans la variante 2 du tableau 3, augmenté de 15% pour tenir compte d'une marge de sécurité (soit 134 700 + 15%).

(2) Pour le décorticage variante 2, le prix de revient de la ligne 1 inclut la marge du transformateur privé ; par contre apparaît la marge du marchand forain voisine de 10% (cf. rapport de N Dembélé).

(3) Le transport en gros à Bamako pour les rizeries de l'Office coûte de 6000 à 8000 FCFA/tonne ; le coût de transport s'élève pour le circuit des décortiqueuses (cf. rapport N. Dembélé) et se réduit pour la rizerie privée située près de Bamako.

(4) Il est très difficile de retenir des taux de marges valables pour tous les cas de figures car ils dépendent de plusieurs facteurs ;

- niveau des frais inclus dans les marges de gros : frais financiers éventuels, manutention, assurance ;
- marge nette acceptée par les grossistes plus ou moins importante selon le niveau de concurrence, pour des riz de même qualité, le prix du riz importé, la nécessité d'écouler rapidement les stocks, etc. ;
- nombre d'intermédiaires dans le circuit (collecteurs ou marchands forains, grossistes importants, demi-grossistes, détaillants) les marges totales augmentent avec le nombre d'intermédiaires et diminuent en cas d'intégration poussée (cf. rapport Dembélé).

Les taux admis ici, 10% pour les marges brutes à deux niveaux, gros et détail, correspondent certainement à un minimum et il serait sans doute plus plausible de retenir 15% pour les marges gros-1/2 gros et 10% pour le détail. On notera cependant que les marges estimées ici sont cohérentes avec celles retenues dans le rapport de N. Dembélé ou admises par la DNAE dans le régime d'homologation souple.

On peut noter qu'avec un prix d'achat du paddy inférieur à 70 FCFA/kilo de a francs on obtient une baisse du prix de vente du détail d'environ a/rendements x 1,10 x 1,10 en admettant un taux de marge de 10%, soit, pour un prix de 60FCFA/kilo et un rendement de 0,65, une baisse de prix de $10/0,65 \times 1,21 = 18,5$ FCFA/kilo.

Le prix de vente au détail est calculé pour les qualités de riz offertes dans les différents circuits. En fait le riz obtenu par décorticage artisanal est de moins bonne qualité que le riz produit par les rizeries, à condition toutefois qu'elles fonctionnent correctement, ce qui n'est pas actuellement le cas dans les rizeries de l'Office.

Tableau 5 Quelques simulations de coûts de production du riz

	Zone non aménagée		ARPON semis direct		Retail repiquage hivernage avec 1 seul cycle	contre saison si 2 cycles
	1	2	1	2		
Superficies (ha)	4,6	3	3	3	3	3
r: rendement (T/ha)	2,0	2,0	2,7	3,0	5,0	3,1
Nombre per- sonnes par exploitation	11	9	9	9	9	9
redevances (kg/ha)	400	400	400	400	600	400
Coûts production FCFA/Ha						
semences	15000	15000	12000	12000	5000	5000
engrais	6500	6500	15000	15000	28000	28000
Boeufs, équipe- ment :						
amortissement	40000	40000	40000	40000	40000	
entretien	7000	7000	7000	7000	7000	2000
redevances	28000	28000	28000	28000	42000	28000
battage	11200	11200	15100	16800	28000	17400
Travail ex- térieur	5000	5000	5000	5000	26500	26500
A. Total coûts hors travail familial	112700	112700	122100	123800	176500	106900
Abis Total coûts A avec amortissement nul	82700	82700	82100	83800	136500	106900
Jours MO familiale	45	45	50	50	130	130
coût MO fami- liale	22500	22500	25000	25000	65000	65000
B. Total coûts yc MO familiale	135200	135200	147100	148800	241500	171900
B.bis Total coût B, amortisse- ment nul	95200	95200	107100	108800	201500	171900

Tableau 5 (suite)

C. Coût production FCFA par t. paddy C= B ou Bbis/rendement

am. 40000	67600	67600	54500	49600	48300	55500
am. 0	47600	47600	39700	36300	40300	55500

D. valeur production FCFA/t

D1 à 70FCFA/kg	140000	140000	189000	210000	350000	217000
D2 à 60 FCFA/kg	120000	120000	162000	180000	300000	186000

E. Revenu net

FCFA/ha (E = D - A)

E1 = 70FCFA/kg						
am.40000	27300	27300	66900	86200	173500	110100
E2 = 60 am.40000	7300	7300	39900	56200	123500	79100
E3 = 70 FCFA/kg						
am.nul	67300	67300	106900	126200	213500	110100
E4 = 60,am.nul	47300	47300	79900	96200	163500	79100

F. Rémunération de la journée de travail familial (F=E/jours MOF) FCFA/jour

F1 :	607	607	1338	1724	1335	847
F2 :	162	162	798	1124	950	608
F3 :	1495	1495	2138	2524	1642	847
F4 :	1051	1051	1598	1924	1258	608
Total journées MOF/exploitation	(207)	(135)	(150)	(150)	(390)	(390)

G.Revenu net total exploitation FCFA (G = ExS)

G1	125580	81900	200700	258600	520500	330300
G2	33580	21900	119700	168600	370500	237300
G3	309580	201900	320700	378600	640500	330300
G4	217580	141900	239700	288600	490500	237300

H. Valeur auto-consommation

200kg/pers./an						
H1: 70FCFA/kg	154000	126000	126000	126000	126000	126000
H2: 60 FCFA/kg	132000	103000	108000	108000	108000	108000

Tableau 5 (suite)

I. Revenu monétaire total net exploitation (I= G-H) en FCFA						
I1 = G1-H1	- 28420	-44100	74700	132600	394500	204300
I2 = G2-H2	- 98420	-86100	11700	60600	262500	129300
I3 = G3-H1	155580	75900	194700	252600	514500	204300
I4 = G4-H2	85580	33900	131700	180600	382500	129300

Pour E1, F1, G1, I1 : prix paddy 70 FCFA/kilo, amortissement 40 000 FCFA/ha
 E2, F2, G2, I2 : prix paddy 60 FCFA/kilo, amortissement 40 000 FCFA/ha
 E3, F3, G3, I3 : prix paddy 70 FCFA/kilo, amortissement nul
 E4, F4, G4, I4 : prix paddy 60 FCFA/kilo, amortissement nul.

Hypothèses du Tableau 5

Sources : rapport Piet Lanser, étude IER sur les coûts de production à l'ON en 1987/88, synthèse D. Gentil IRAM Etude comparative des filières riz au Sénégal Mali Mauritanie et Gambie juillet 1990.

Nous voulons surtout montrer l'intérêt de simulations correspondant à des situations diverses afin de comprendre le comportement des producteurs.

Les hypothèses retenues sont les suivantes :

- types d'exploitation correspondant à des exploitations moyennes observées en 1989/90 avec variantes éventuelles pour le rendement, la superficie ou le nombre de personnes ;
- on admet que l'amortissement du capital pour la culture en contresaison est supporté intégralement par la culture en hivernage ;
- deux hypothèses sont envisagées pour les prix du paddy et surtout pour les amortissements forts ou nuls selon que l'exploitation achète tout son équipement à crédit ou possède déjà tout l'équipement boeufs et matériel ;
- les coûts des redevances (400 à 600 kg/ha) et du battage (80 kg paddy par tonne battue ou ici par tonne produite) sont calculés sur la base 70 FCFA/kg paddy et ne sont pas modifiés si le prix du paddy bouge car les charges de battage ou de gestion du réseau eau restent les mêmes quelque soit le prix du paddy ;
- le travail extérieur (source P. Lanser soit 10 jours pour les divers types d'exploitation + 28 jours/ha en repiquage) est valorisé à 500 FCFA/jour sauf en période de repiquage à 900 FCFA/jour ; le travail familial est valorisé à 500 FCFA/jour ;
- les temps de travaux pour la main d'oeuvre familiale sont voisins de ceux retenus par Piet Lanser, l'IER ou D. Gentil mais on a modifié le temps affecté à la récolte, battage, gardiennage surestimé par l'IER de 30 jours environ pour le projet ARPON, de façon assez inexplicable ;
- les engrais sont valorisés à 113 FCFA/kilo pour l'Urée et 137 FCFA/kilo pour le phosphate d'ammoniaque : on retient les doses observables dans l'étude IER.

Diverses simulations sont effectuées pour des critères jugés intéressants (A à I). Bien entendu d'autres simulations seraient souhaitables, en particulier sur rendement et superficie, afin de mieux rendre compte de la diversité des exploitations de l'Office.

Tableau 6 Niveau des taxes fixes appliquées au riz importé (en %)

Taxes	Actuelles	Projet DND avril 1990
Droits de douane	5	5
Droit fiscal d'importation	10	25
IAS remplacé par la TVA	11,1	10
CPS	5	5
OSRP	4,72	abolie
PCS		1
Pression fiscale nominale	37,485	49,6

- Source : rapport P.M. Allard annexe 10.

- Note : en rapportant ces taxes à la valeur CAF frontière, on trouve une fiscalité actuelle d'environ 33% hors OSRP et une prévision de 49,6% dans le projet DND. Nous n'avons pas considéré ici la taxe dégressive de protection de 40% envisagée dans le projet DND et qui ne semble pas devoir être retenue.

Tableau 7 Passage du prix CAF au prix magasin Bamako. Exemple de calcul.
source : données fournies par S. Coélo pour une importation à Dakar de 1 tonne riz
35%

1	Prix FOB en US dollars	275
2	ristournes	0
3	Fret maritime en US dollars	25
4	Valeur CAF Dakar US dollars	300
A	<u>Valeur CAF Dakar CFA/t avec</u> 1 US dollar = 300 CFA	90000
5	Frais portuaires	5270
6	Manutention, stockage	3680
7	Taxe EEE au port	4050
8	Transport frontière (1)	12198
B	<u>Frais CAF Port-Frontière FCFA/t</u> (total 5 à 8)	25198
C	<u>Valeur CAF frontière hors taxe FCFA/t</u> (C = A + B)	115198
9	Fiscalité 33% sur C	38015
D	<u>Valeur CAF frontière taxes incluses</u> FCFA/t (D = C + 9)	153213
10	Frais financiers	3456
11	Transport frontière-Bamako (1)	8705
12	Transitaire	2304
13	Timbre, assurance	1424
14	Manutention	1250
E	<u>Frais frontière-magasin Bamako FCFA/t</u> (E = total 10 à 14)	17139
F	<u>Prix revient magasin Bamako FCFA/t</u> (F = D + E) (2)	170352

(1) Le transport Dakar-frontière coûterait 12198 FCFA/t ; le transport après la frontière coûterait 2705 FCFA/t jusqu'à Kayes + 6000 FCFA/T Kayes Bamako soit 8705 FCFA/t. A partir d'Abidjan le transport coûterait 15100 FCFA/t jusqu'à la frontière et 9400 FCFA/t de la frontière à Bamako soit au total 24500 FCFA/t contre 20900 FCFA/t à partir de Dakar.

(2) Marge de l'importateur non comprise

Tableau 8 : Quelques hypothèses sur le prix sortie usine (FCFA/kilo riz) des rizeries de l'Office du Niger

Hypothèses	Prix sortie usine en sac	Prix sortie usine + marge sécurité 15% = PSU
H1	160	184
H2	144	166
H3	135	155
H4	119	137

H1. Situation actuelle avec fort coût de transformation (15000 FCFA/t), faible rendement (inférieur à 0,60) par suite des mauvaises conditions de transformation et du fort taux d'impuretés (7 à 10%) dans le paddy acheté, application de la taxe de protection des cultures (2000 FCFA/t riz), marge nulle des rizeries.

H2 Situation possible (variante 2 du tableau 3) avec marge 5% des rizeries, transformation efficace, abandon de la taxe de protection des cultures, frais financiers plus élevés (4000 F. à 4500 FCFA/t de paddy) que ceux prévus dans le tableau 3 par suite de retards dans les ventes ou d'achats précoces et avances sur récolte, taux d'impuretés dans le paddy acheté inférieurs à 5%.

H3 Variante 2 du tableau 3 : marge nulle des rizeries. Efficacité de la transformation commercialisation du riz ou achats du paddy ; abandon de la taxe de protection des cultures. Cette hypothèse peut aussi correspondre à des achats de paddy à prix augmentant de 65 à 70 FCFA/kilo entre novembre (avance sur récolte) et mars, avec marge de 5% du transformateur.

H4 Modifications de l'hypothèse H3 en achetant le paddy à 60 FCFA/kilo. Une marge de sécurité de 15% correspond à la préférence possible de 10% accordée par le consommateur au riz importé par rapport au riz marchand de l'Office, à une marge de sécurité de 5% (évaluation des prix carreaux usiné des rizeries de l'O.N., ristournes obtenues par l'importateur sur le prix CAF port Africain, etc.). Le prix de sortie usine augmenté de la marge de sécurité est le prix de référence PSU que l'on souhaite inférieur ou égal au prix CAF frontière toutes taxes incluses (taxes fixes et taxes variables). On admet donc l'équivalence des frais entre frontière et magasins Bamako pour le riz importé et des frais entre rizerie et magasins Bamako pour le riz de l'Office, ce qui semble justifié car les principaux postes de dépenses de l'importateur ou du grossiste sont voisins : environ 8000 FCFA/t pour le transport, 4000 FCFA/t frais financiers, 1000 à 2000 FCFA/t manutention.

Tableau 9 : Niveau de mise en œuvre de la taxe variable (valeur CAF Port Africain en FCFA/t)

	Niveau CAF Port Africain		
	taux fixe 33%	taux fixe 39,6%	taux fixe 49,6%
P.S.U			
166000	99.600	93.700	85.800
155000	91.300	85.800	78.400
137000	77.800	72.900	66.400

PSU Valeur H2 à H4 tableau 8

on a : valeur CAF + 25.198 = valeur CAF frontière hors taxes (tableau 7)

x valeur CAF frontière (1 + taux fixe) + taxe variable = PSU et donc

niveau seuil CAF port = $\frac{\text{PSU}}{1 + \text{taux fixe}} - 25.198$; en effet la taxe variable

est alors égale à 0.

Tableau 10 : Nombre de mois pour lesquels il aurait fallu appliquer la taxe variable

	taux fixe 33%				taux fixe 39,6%			
	1987	1988	1989	1990	1987	1988	1989	1990
PSU								
137000	11	1	0	(4)	8	1	0	(2)
155000	12	12	6	(5)	12	9	2	(5)
166000	12	12	7	(5)	12	12	7	(5)

Il suffit de comparer, mois par mois, prix CAF observés et niveaux calculés dans le tableau 9 ; en 1990 on n'a observé que les 5 premiers mois avec des prix CAF baissant rapidement.

Tableau 11 Calcul du prélèvement variable (FCFA/kilo) selon le prix CAF port Africain et le taux de taxe fixe.

Prix CAF Port Africain (FCFA/kilo)	Taxe 33%	Variante 1			Prélèvement variabl selon PSU 137 155 166	Taxe 39,6%	Variante 2			Prél. var.		
		CAF frontière	Taxe fixe	incluse			CAF frontière	Taxe fixe	incluse	selon PSU		
										137	155	166
60	28,1	113,3	23,7	41,7	52,7	33,7	118,9	18,1	36,1	47,1		
70	31,4	126,6	10,4	28,4	39,4	37,7	132,9	4,1	22,1	33,1		
80	34,7	139,9	0	15,1	26,1	41,7	146,9	0	8,1	19,1		
90	38,0	153,2	0	1,8	12,8	45,6	160,8	0	0	5,2		
100	41,3	166,5	0	0	0	49,6	174,8	0	0	0		

On a (prix CAF port + 25,198) x (1 + taux fixe) + Prélèvement correspondant à la taxe variable = PSU

Tableau 12 Simulation du prix CAF frontière taxes fixes incluses, les prix CAF, étant ceux observés de 1987 à 1989

	Prix FOB Bangkok US dollars/t	Prix frontière TTC (FCFA/t)		
		Taxes 33%	Taxes 39,6%	Taxes 49,6%
1987	189	118400	124300	133200
1988	252	143100	150200	161000
1989	270	158900	166800	178700
moyenne 3 ans	237	140100	147100	157600

Source : rapport P.M. Allard. Le calcul est effectué mois par mois.

Tableau 13 Simulation de la taxe variable à l'importation pour les importations effectuées de 1987 à 1989, le prix de référence PSU étant de 137000 FCFA/t.

	Prix FOB Bangkok US dollars/t	Prix frontière taxe fixe et taxe variable incluses (FCFA/t) taxe fixe 33% taxe fixe 39,6%	
1987	189	137200	138000
1988	252	143700	150300
1989	270	158900	166800
moyenne	237	146600	151700

Source : rapport P.M. Allard

Les calculs sont effectués mensuellement ; le prix frontière TTC est supérieur à 137000 FCFA/t chaque fois que la taxe variable n'est pas utile.

Tableau 14 Coût de transformation dans les rizeries de l'Office du Niger (coût usinage en FCFA par tonne de riz marchand)

	Prévisions coûts 1988/89	Réalisation 30/9/89	Capacité Tonnes en tonnes paddy	Rendement paddy usinées au 30/11/89	riz marchand
Ensemble					
4 rizeries	11214	15317(1)	80000	34615	0,6
Kolongo	12503	21164	12000	4490	0,585
Molodo	12808	15553	30000	12066	0,581
N'Debougou	9346	11776	17000	13794	0,620
Dogofry	10519	17976	21000	4265	0,601

Source : Office du Niger

(1) 15844 FCFA/t fin 1989 contre 14848 FCFA/t réalisé en 1988.

Depuis 1989, les résultats se dégradent avec les arrêts prolongés de plusieurs rizeries par suite de manque de pièces détachées, travaux de remise en état (commande OLMIA).

Tableau 15 Répartition des décortiqueuses par zone en avril 1990
 (source : enquête ARPON cf. rapport Piet/Lanser),
 commercialisation de l'ON par zone

Zone	Nombre décortiqueurs	collecte ON en 1989 (tonnes paddy)	Prévision collecte ON 89
Niono ville	28		
Niono zone	44 72	10199	13606
N'Debougou	45	16682	12124
Kouroumari	36	15867	13661
Molodo	20	10304	6677
Macina	21	11881	8860
Total	194	64933	54928

Il y avait 18 décortiqueuses en 1987, 58 en 1988, 142 en 1989, 194 en avril 1990
 (source : enquête ARPON) dont 55 appartenant aux AV (51 projet ARPON, 4 projet
 Retail).

TABLEAU 16

REPARTITION DES VENTES DES U.P.A. DE NIONG PAR CLIENT PAR PERIODE

PERIODE	CLIENT	VOLUME COMMERCIALISE PAR CHEFS D'UPA 89 %			VOLUME MINIMUM COMMERCIALISE PAR FEMMES, DEPENDANTS 11 %		
		CHEFS U.P.A. % VOLUME COMMERCIALISE PAR CLIENT POUR CHAQUE PERIODE			FEMMES ET CHEFS DE MENAGES % VOLUME COMMERCIALISE PAR CLIENT POUR CHAQUE PERIODE		
		PADDY	RIZ	ENSEMBLE	PADDY	RIZ	ENSEMBLE
1ER TRIMESTRE	ON	89		88	100		37
	COMMERCANT	1	100	1		100	47
	PRODUCTEUR	0		0			
	GROUPEMENT	11		11			
	ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100
2e TRIMESTRE	ON	92		83	16		6
	COMMERCANT	5	92	14	69	95	24
	PRODUCTEUR		2		4	5	5
	GROUPEMENT	3		3	11		5
	ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100
3e TRIMESTRE	ON						
	COMMERCANT	93	95	95	100	98	97
	PRODUCTEUR	7	3	3		2	3
	GROUPEMENT		2	2			
	ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100
4e TRIMESTRE	ON						
	COMMERCANT		96	92		92	97
	PRODUCTEUR	100	4	8		2	2
	GROUPEMENT				100	6	1
	ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100
ANNEE	ON	90		77	19		2
	COMMERCANT	4	96	17	55	97	92
	PRODUCTEUR		3	1	4	2	7
	GROUPEMENT	6	1	5	23		7
	ENSEMBLE	100	100	100	100	100	100

Source : Enquête IER résultats provisoires sur sous échantillon
Campagne 1988/89

PAR PERIODE POUR CHAQUE TYPE DE PRODUIT
PAR PRODUIT POUR CHAQUE PERIODE

PERIODE	CLIENT	VOLUMES COMMERCIALISES PAR LES CHEFS D'UPA		VOLUMES COMMERCIALISES PAR LES FEMMES, CADETS	
		89 %		11 %	
		% PAR PROD. POUR CHAQUE PERIODE	% PAR PERI. POUR CHAQUE PRODUIT	% PAR PROD. POUR CHAQUE PERIODE	% PAR PERI. POUR CHAQUE PRODUIT
1ER TRIMESTRE NOV_DEC_JAN	PADDY	99	37	56,70	6
	RIZ DECOR.	1	2	43,30	1
	ENSEMBLE	100	31	100	1
2ME TRIMESTRE FEV_MAR_AVR	PADDY	91	63	40,50	79
	RIZ DECOR.	9	37	59,50	18
	ENSEMBLE	100	59	100	26
3ME TRIMESTRE MAY_JUI_JUL	PADDY	5,70	0	0	1
	RIZ DECOR.	94,30	45	100	42
	ENSEMBLE	100	7	100	36
4ME TRIMESTRE AOUT_SEPT_OCT	PADDY	3,40	0	0	14
	RIZ DECOR.	96,40	16	100	40
	ENSEMBLE	100	3	100	37
ANNEE	PADDY	85,30	100	13,30	100
	RIZ DECOR.	14,70	100	86,70	100
	ENSEMBLE	100	100	100	100

Source : enquête IER (cf tableau 16)

Tableau 18 Evolution de la réglementation sur la commercialisation
et le prix du riz

Campagne	Décret	Commercialisation		Prix	
		Paddy	Riz	Paddy	Riz
1987/88	N° 319/PG-RM du 24/11/87	Libre sur tout le territoire	libre sur tout le territoire mais <u>exportation</u> soumise à autorisation préalable.	Prix d'achat minimum garanti de 70 FCFA/KG dans les zones de riziculture encadrée Prix libre ailleurs.	Régime de l'homologation souple. Marge de distribution 10 %.
1988/89	N° 323/PG-RM du 4/11/88	libre sur tout le territoire	libre sur tout le territoire mais <u>Exportation</u> soumise à autorisation préalable	prix d'achat minimum garanti de 70 FCFA/Kg dans les zones de riziculture encadrée. Prix libre ailleurs	Régime homologation souple Marge de distribution 15% dont : dont : 10 % grossistes 5% détaillants.
1989/90	N° 89/PG-RM du 30/12/89	Libre sur tout le territoire.	Libre sur tout le territoire plus <u>exportation</u> libre si besoins nationaux sont couverts.	Conforme au Contrat-Plan pour l'ON. conforme aux accords de financement avec les partenaires des O.D.R rizicoles.	Libre sur toute l'étendue du territoire

Tableau 19 : EVOLUTION COMPAREE DES PRIX DU RIZ EN US DOLLARS PAR TONNE - FOB. - ON FOB BANGKOK
ET DU TAUX DE CHANGE DU DOLLAR EN P.F.

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Octobre	Nov.	Déc.
1955												
Riz 352				203	203	203	191	193	191	191	194	191
Brasures				179	179	179	167	162	162	155	152	152
Taux USD en FF.				9,46	9,55	9,51	-	8,53	8,96	7,99	7,63	
352 en CFAF			92.010	95.316	96.932	94.497	-	81.462	85.543	76.305	76.436	77.034
Al Brasures CFAF			85.605	84.423	85.473	83.325	-	69.093	72.576	61.922	59.225	55.292
1956												
Riz 352	211	19	125	171	170	175	175	125	175	175	175	165
Brasures	125	125	123	112	112	115	115	127	125	125	125	115
Taux USD en FF.	7,43	7,7	6,91	7,13	6,92	7,09	6,94	-	6,60	6,58	6,60	
352 en CFAF	72.703	72.703	64.323	65.692	59.330	62.032	60.773	-	57.750	57.575	57.750	53.625
Al Brasures CFAF	55.224	42.000	64.323	59.923	59.053	40.743	39.905	-	41.250	41.125	41.250	37.375
1957												
Riz 352	155/159	155/157	175/160	172/160	172/172	169/175	162/171	177/183	232/246	232/229	212/226	207/2
Brasures	115/116	122/115	131/135	132/135	135/139	144/147	150/153	169/170	206/212	195/200	163/163	
Taux USD en FF.	6,17	6,1	6,11	6,01	5,97	6,03	-	6,20	6,04	5,96	5,63	
352 en CFAF	49.435	50.115	53.462	53.469	52.238	52.116	-	55.200	72.178	67.348	62.196	57.225
Al Brasures CFAF	35.475	37.115	40.632	40.117	41.044	44.027	-	52.545	63.118	56.855	50.263	
1958												
Riz 352	231/237	273/271	256/265	255/263	224/232	223/252	0	0	0	0	255/257	247/2
Brasures	205/217	216/217	212/217	220/224	207/215	226/234	0	0	0	0	232/234	22/23
Taux USD en FF.	5,62	5,7	5,63	5,63	5,72	5,94	6,18	6,36	6,34	6,19	5,97	
352 en CFAF	72.779	77.115	74.103	73.297	65.208	73.507	-	-	-	-	76.416	74.400
Al Brasures CFAF	59.291	62.115	60.912	59.993	60.632	63.310	-	-	-	-	69.500	63.700
1959												
Riz 352	249/254	255/271	260/263	271/274	274/276	304/314	311/321	256/292	277/283	240/248	223/235	239/247
Brasures	235/236	233/237	237/239	241/243	252/254	250/254	242/253	222/228	200/215	183/190	170/175	179/184
Taux USD en FF.	6,24	6,1	6,32	6,31	6,53	6,67	6,40	6,53	6,46	6,38	6,17	5,97
352 en CFAF	75.463	69.512	62.634	65.420	94.317	103.051	101.160	84.693	92.403	77.936	70.647	72.171
Al Brasures CFAF	73.478	74.115	75.050	76.346	62.405	64.042	60.160	73.575	70.097	59.493	53.216	54.054

1960
Riz 352 249/254 255/271 260/263 271/274 274/276 304/314 311/321 256/292 277/283 240/248 223/235 239/247
Brasures 235/236 233/237 237/239 241/243 252/254 250/254 242/253 222/228 200/215 183/190 170/175 179/184
Taux USD en FF. 6,24 6,1 6,32 6,31 6,53 6,67 6,40 6,53 6,46 6,38 6,17 5,97
352 en CFAF 75.463 69.512 62.634 65.420 94.317 103.051 101.160 84.693 92.403 77.936 70.647 72.171
Al Brasures CFAF 73.478 74.115 75.050 76.346 62.405 64.042 60.160 73.575 70.097 59.493 53.216 54.054

Source : rapport S. Coédo

Tableau 20 EVOLUTION DES PRIX DU RIZ EN FCFA/TONNE - POSITION C ET F. PORTS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST
(ORIGINE THAILANDE)

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.
Riz 35%	102.500	102.500	101.750	102.500	100.400	100.500	100.500	100.750	01.200	102.250	99.500	99.500
Erisures	97.600	97.500			22.500	22.500	22.500	22.500	21.600	79.250	73.250	72.500
Riz 35%	22.750	22.750	73.650	76.500	61.900	59.500	60.200	61.250	62.950	61.200	55.950	57.500
Erisures	62.150	62.000			54.400	50.750	48.650	47.250	50.750	49.300	50.500	48.350
Riz 35%	52.650	52.700	60.750	62.050	61.000	62.450	62.200	0	0	0	0	0
Erisures	43.600	44.350	51.600	51.250	50.300	54.600	56.400	0	0	0	0	0
Riz 35%	77.275	90.405	85.381	85.055	84.224	95.040	98.851	95.970	96.485	93.236	87.550	87.000
Erisures	64.035	72.108	70.270	70.629	72.072	79.447	81.430	87.450	87.750	85.112	82.355	83.100
Riz 35%	22.920	29.432	90.060	97.016	93.480	105.052	107.200	102.850	97.950	0	0	79.893
Erisures	22.736	27.431	27.225	29.665	91.020	97.049	92.000	94.955	83.257	0	0	68.310

0 = pas de transactions signalées.

Riz 35% 0 79.360 75.358 67.820 67.960
Erisures 0 60.432 60.000 53.305 56.933

Source : rapport S. vélo.

Tableau 21 : EVOLUTION DES PRIX MOYENS MENSUELS (en F.CFA/Kg) DU RIZ SUR LES MARCHES DE DAKAR

Année	Céréales	Janv.	Fevr.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juil.	Aout	Sept.	Oct.	Nov.	Dec.
1985	Brisures	155	161	161	161	164	164	167	170	167	165	163	166
	R.M.40	173	174	174	173	172	171	174	175	173	173	174	172
1986	Brisures	165	163	163	163	160	162	162	163	161	156	159	150
	R.M.40	175	175	175	174	174	174	175	173	171	167	171	162
1987	Brisures	162	161	154	155	157	152	157	161	162	159	163	164
	R.M.40	172	174	173	172	174	174	175	175	175	176	179	182
1988	Brisures	182	195	192	192	191	196	218	199	195	195	194	191
	R.M.40	199	203	205	204	208	221	236	215	212	212	212	207
1989	Brisures	191	188	185	184	178	172	174	180	179	176	171	165
	R.M.40	207	201	197	195	193	192	190	192	192	190	189	187
1990	Brisures	158	143	136	129	126							
	R.M.40	187	183	179	180	179							

Source : rapport S. Coélo

EVOLUTION DES PRIX FOB BANGKOK / DES PRIX C et F PORTS OUEST AFRICAINS COMPARAISON DU PRIX DE REVIENT ESTIME IMPORTATEUR ET DU PRIX DE DETAIL RELEVÉ AU CONSOMMATEUR

Riz blanc 35% - Origine : THAILANDE

en 000
de FCFA
par tonne

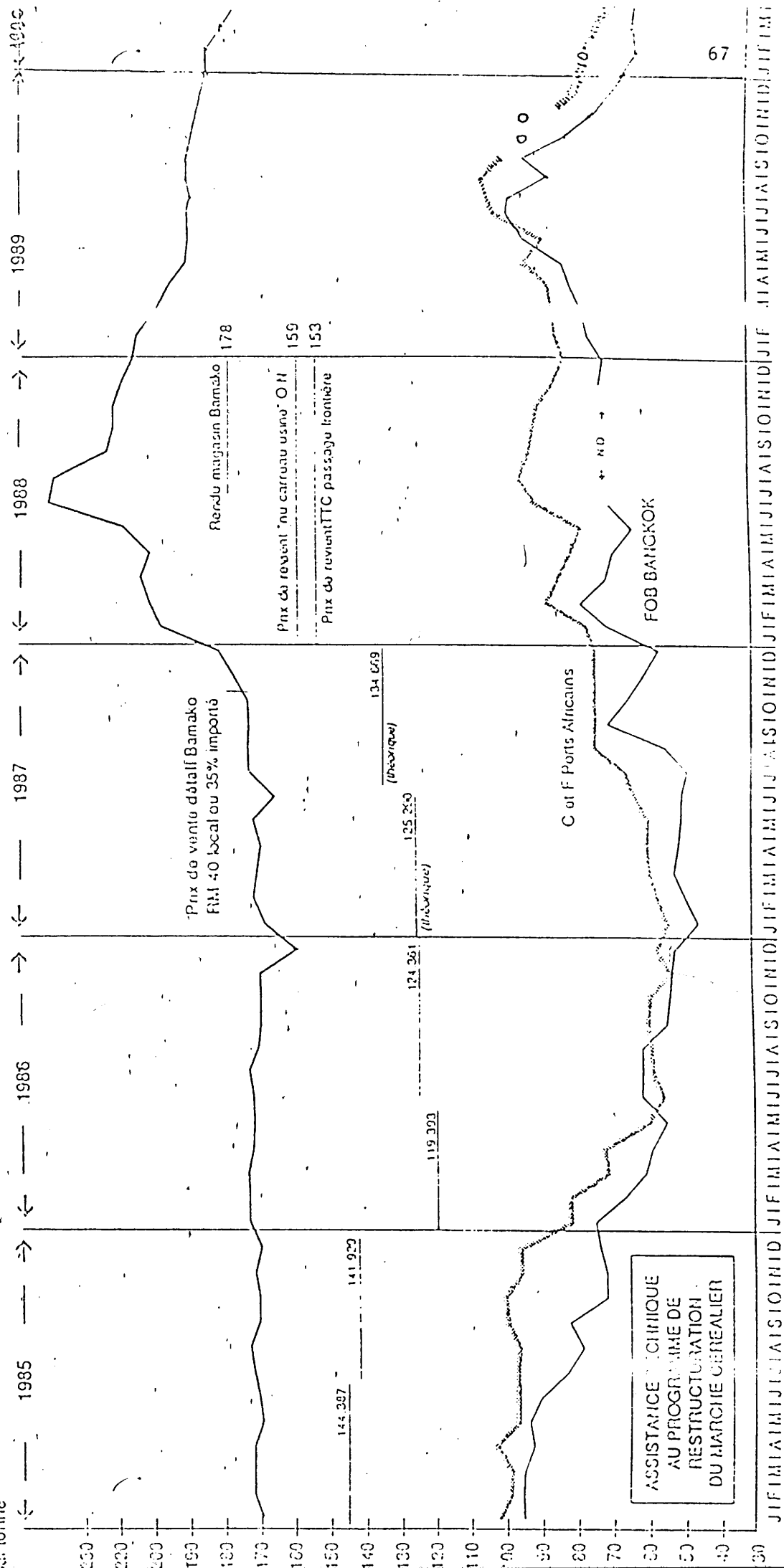


Tableau 22 Evolutio des prix du paddy, du RM 40, des marges brutes
(rapport N.Dembélé)

EVOLUTION DES PRIX A LA CONSOMMATION DU RIZ RM40:BAMAKO

ANNEES:JAN FEV MAR AVR MAI JUN JUL AOU SEP OCT NOV DEC

1986	:175	175	175	174	174	174	175	173	171	167	171	162
1987	:172	174	173	172	174	174	175	175	175	176	179	182
1988	:199	203	205	204	209	226	228	214	212	211	212	207
1989	:207	200	197	194	192	191	190	192	192	190	189	187
1990	:187	183	179	181								

SOURCE 1986-AVRIL 1988, ASSISTANCE TECHNIQUE AU PRMC
MAI 1988-AVRIL 1990, SIM

EVOLUTION PRIX AU PRODUCTEUR RIZ NIONO : NIONO

ANNEES:JAN FEV MAR AVR MAI JUN JUL AOU SEP OCT NOV DEC

1988	:	148	140	155	168	185	156	159	163	166	155	144
1989	:137	139	137	131	141	147	147	152	140	150	144	131
1990	:130	123	125	125								

PADDY

1988	:	72	74	74	76	80	80	86				
1989	:			70	70	73	75	75	77	66		
1990	:		67	69								

SOURCE: FEVRIER-SEP 1988, OFFICE DU NIGER, NIONO
OCTOBRE 1988-AVRIL 1990, SIM

MARGES BRUTES SUR LE RM40 ENTRE BAMAKO ET NIONO

ANNEES:JAN FEV MAR AVR MAI JUN JUL AOUTSEP OCT NOV DEC

1988	:	55	65	49	41	41	72	55	49	45	57	63
1989	: 70	61	60	63	51	44	43	40	52	40	45	56
1990	: 57	60	54	56								

Tableau 23 Evolution du prix du Mil
(rapport N. Dembélé)

EVOLUTION DES PRIX A LA CONSOMMATION DU MIL :BAMAKO

ANNEES:JAN FEV MAR AVR MAI JUN JUL AOU SEP OCT NOV DEC

1986	99	95	95	97	92	89	95	94	93	81	84	77
1987	71	64	60	58	66	68	77	81	81	79	79	81
1988	79	86	101	112	114	128	147	146	145	133	109	82
1989	74	72	72	71	71	68	74	72	66	65	64	62
1990	63	64	70	69								

SOURCE:

- JANVIER 1986-AVRIL 1988, ASSISTANCE TECHNIQUE AU PRMC
- MAI 1988-AVRIL 1990, SIM

EVOLUTION DES PRIX A LA PRODUCTION DU MIL :ZANGASSO

ANNEES:JAN FEV MAR AVR MAI JUN JUL AOU SEP OCT NOV DEC

1988			69	71	78	84	100	99	99	84	49	43
1989	40	40	43	41	33	35	39	35	29	35	27	29
1990	32	33	42									

SOURCE: SIM

Tableau 24

PLAN D'INVESTISSEMENT ET DE FINANCEMENT
(en millions de F CFA)

▼ **RESSOURCES**

RUBRIQUES	1990	1991	1992
	Total An	Total An	Total An
17- ENGAGEMENT HORS BILAN	12217	17170	10859
- ETAT MALIEN (Inscr. Budget)	788		
- ETAT MALIEN	4406	1100	900
- CCCE	3111	2904	
- B.M.	2515	5516	4695
- PAYS BAS	794	710	
- CCE	454	4410	2614
- KFW	149	2530	2650
21- ENGAGEMENT O.N.	558		
- Prêt CCCE	58		
- Prêt B.M.	500		
- Autofinancement	670		
- Remboursement Arrêtés Etat	1779		
- Remboursement Cent.	430		
- Subvention FAC	208	227	66
TOTAL	15912	17397	10925

N.B En 1990 l'ON a demandé jusqu'à hauteur de 1 290 millions de F CFA.

Il lui a été notifié 788 millions.

Source ON mars 1990.

OFFICE DU NIGER

Production paddy

Calendrier 1991-1992

	Ha	R ⁺	Production T
ARRON	12008	3,6	43203
Test BM	1084	2,8	5555
RETAIL	2820	5	14100
Total réhabilité	16812		62858
zones non réhabilitées	30688	2,4	43650
TOTAL	47500	2,85	136508
Contre saison	1900	4,0	7600
			144108

144.000 T

Prévision de production 2000

Zones	Ha	R ⁺	Production T
Zones réhabilitées	39.100	4,5	145950
Zones non réhabilitées	13900	2,6	36100
TOTAL	53.000	4,0	212.050
Contre saison	10.000	3,5	35.000
TOTAL	53000	4,66	247.050 T

Tableau 25

OBJECTIFS DE PRODUCTION
Par type d'aménagement et par campagne agricole

DESIGNATION	CAMPAGNE 1990-1991			CAMPAGNE 1991-1992			CAMPAGNE 1992-1993			CAMPAGNE 1993-1994			2000		
	Surf.(ha)	Rd	Prod.(t)	Surf.(ha)	Rd	Prod.(t)	Surf.(ha)	Rd	Prod.(t)	Surf.(ha)	Rd	Prod.(t)	Surf	Rd	P
ARPON(Réame regeme	10158	2,9	29458	12008	2,9	35055	13000	2,9	37200	13700	3	41100	13,4	3	4,1
Test BM/ON	1984	2,8	5555	1984	2,8	5555	1984	2,8	5555	1984	2,8	5555	2	2,8	5,5
Réhab.Siengo(11 A)				700	4	2000	7850	4,5	8325	3000	4,5	13500	3	4,5	13,5
Réhab.Retail (C. CE)	2000	5	10000	2700	5	13500	2700	5	13500	3530	5	17650	3,5	5	17,5
Réhab. N'débo (KFW)				400	3,7	1480	1400	4	5920	3480	4	13920	3,5	4	14
réhab.Machine (FID)				400	4	1600	1400	4,5	6300	3400	4,5	15300	3,4	4,5	15,3
TOTAL réaménagement	14142	3,2	45013	18272	3,3	59990	22314	3,4	77300	29094	3,6	107025	24	24	
Zones non réaménagées	30858	2,3	70973	28728	2,4	68947	29000	2,5	72715	23906	2,6	62155	13,9	2,6	36,1
TOTAL O.N.	45000	2,5	115986	47000	2,7	128937	51500	2,9	150015	53000	3,2	169180			
Contre Saison Rd	500	4,5	2250	1000	4,5	4500	1800	4,5	8100	3200	4,5	14850			

Source ON mars 990.

zones réaménagées

1995-2000

contre saison

Total production

2000

233,6
T