

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
 PREMIÈRE PARTIE :	
FLEXIBILITE, COORDINATION ENTRE ACTEURS ECONOMIQUES ET EFFICACITE DES MARCHÉS	12bis
 I. LA QUESTION DE L'EFFICACITÉ DU MARCHÉ DANS LA THÉORIE NÉO-CLASSIQUE ET LES THÉORIES DÉRIVÉES	13
1.1 Le modèle néo-classique : une approche normative de la flexibilité et du fonctionnement des marchés	13
1.2 les approches contractualiste et transactionnelle de l'organisation : une flexibilité adaptative	22
 II. UN CADRE D'ANALYSE DES PROCESSUS DE COORDINATION INTERNE AUX ORGANISATIONS : LES APPROCHES CENTRÉES SUR L'UNITÉ DE PRODUCTION	43
2.1 L'hétérogénéité des logiques de production : la dichotomie secteur formel/informel	44
2.2 L'analyse anthropologique des unités de production	50
 III. POUR UNE ANALYSE INTÉGRÉE DE L'ORGANISATION, DU MARCHÉ ET DE LA FLEXIBILITÉ : UNE APPROCHE EN TERMES DE SYSTÈME ET DE CONVENTIONS	55
3.1 Le "mésosystème productif" : un cadre pour la prise en compte de la diversité des modes de coordination	55
3.2 La coordination en univers incertain : les conventions	61
3.3 Les relations entre l'organisation et le marché	69
3.4 Des conventions aux organisations productives	70
3.5 Les postulats théoriques qui découlent de l'inscription de la recherche dans l'approche conventionnaliste	79
 IV. CONCLUSION : RETOUR SUR LES HYPOTHÈSES DE LA RECHERCHE	80
4.1 Délimitation du mésosystème étudié	80
4.2 Les hypothèses de la recherche	81

DEUXIÈME PARTIE

CONSTRUCTION DE MODÈLES ÉLÉMENTAIRES D'UNITÉS COMMERÇANTES ET CARACTÉRISATION DES UNITÉS DE COMMERCIALISATION DU RIZ AU MALI

83

INTRODUCTION DE LA DEUXIÈME PARTIE

84

CHAPITRE 1. CONSTRUCTION DE MODÈLES ÉLÉMENTAIRES D'UNITÉS COMMERÇANTES

84bis

I. LES PROBLÈMES DE DÉCISION DANS L'ENTREPRISE DE COMMERCE : UN MODÈLE SYNTHÉTIQUE

85

1.1 Les décisions liées au système de production

85bis

1.2 Les décisions liées au système de relations avec l'environnement

88

II. UN ESSAI DE CARACTÉRISATION DES FORMES "ÉLÉMENTAIRES" D'UNITÉS COMMERÇANTES

93

2.1 La méthode de construction des modèles élémentaires et ses limites

94

2.2 Le modèle élémentaire marchand

96

2.3 Le modèle élémentaire capitaliste

102

2.4 Le modèle élémentaire domestique

109

2.5 Le modèle élémentaire civique

114

Conclusion du chapitre 1 : les apports des modèles élémentaires d'unités commerçantes

118

CHAPITRE 2 : CARACTÉRISATION DES UNITÉS COMMERÇANTES DU RIZ AU MALI

120

I. LA MÉTHODE D'ENQUÊTE

121

1.1 Le choix de zones d'enquête

121

1.2 Segmentation de la population des unités commerçantes et constitution d'un échantillon

123

1.3 Le recueil des données

128

II. L'ANALYSE STATISTIQUE

133

2.1 Construction d'indicateurs du fonctionnement des unités commerçantes

133

2.2 Elaboration d'un groupe de variables et d'individus pour l'analyse statistique

142

2.3 Les modalités de traitement des données

147

2.4 Les résultats

149

CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE

163

TROISIÈME PARTIE

MODÈLES D'UNITÉS COMMERÇANTES ? COOPÉRATION INTER-UNITÉS ET DYNAMIQUE DU SECTEUR DU COMMERCE DU RIZ

INTRODUCTION DE LA TROISIÈME PARTIE	164

CHAPITRE 1. L'ORGANISATION DU SECTEUR JUSQU'AU DÉBUT DES ANNÉES 1980: LES DÉFAILLANCES DE LA COMBINAISON DES COORDINATIONS CIVIQUE ET CAPITALISTE SONT PALLIÉES PAR LES COORDINATIONS DOMESTIQUE ET MARCHANDE

168

I. LA RÉGULATION ÉTATIQUE DU SECTEUR RIZICOLE : UN COMPROMIS INSTABLE ENTRE LES LOGIQUES CIVIQUE ET CAPITALISTE	169
1.1 Les principes de régulation du dispositif étatique	169
1.2 Le dispositif à l'épreuve de la réalité : la non réalisation des principaux objectifs	178
1.3 Un compromis instable, remis en question par les conventions marchande et domestique	183

II L'EXTENSION DES CONVENTIONS DOMESTIQUE ET MARCHANDE PERMET DE PALLIER LES DÉFAILLANCES DU SOUS-SYSTÈME CIVIQUE/CAPITALISTE	188
2.1 Un modèle de commerçant importateur fondé sur les conventions domestique, marchande et capitaliste	188
2.2 Un modèle de commerçant de riz local fondé sur la primauté de la convention domestique sur la convention marchande	190

Conclusion du chapitre 1	192

CHAPITRE 2. DE 1981 À 1986/87, LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION LIMITÉE AU COMMERCE EXTÉRIEUR : DESTABILISATION DU DISPOSITIF ÉTATIQUE ET ÉMERGENCE D'UN NOUVEAU MODÈLE D'IMPORTATEUR

194

I. DES RÉFORMES FRAGMENTAIRES DU SOUS-SYSTÈME CIVIQUE/CAPITALISTE	197
1.1 Le nouveau système d'approvisionnement entre des logiques multiples	197
1.2 Le maintien du système de relations avec les utilisateurs dans un marché concurrentiel	202
1.3 Le renforcement des logiques civique et capitaliste dans l'organisation interne	203

II EMERGENCE DU MODÈLE "IMPORTATEUR MARCHAND"	205
2.1 L'organisation des moyens de production	205
2.2 Les relations avec les fournisseurs	206
2.3 Les relations avec les utilisateurs	207

III. LES PROPRIÉTÉS MACRO-ÉCONOMIQUES D'UNE ÉCONOMIQUE COMPOSÉE DU SOUS-SYSTÈME " CIVIQUE/CAPITALISTE " ET DU MODÈLE "IMPORTATEUR MARCHAND"	208
3.1 La rigidité du dispositif réglementaire civique/capitaliste...	208
3.2 combinée à la capacité d'anticipation limitée des unités relevant du modèle importateur-marchand...	209
3.3 ont globalement un effet déstabilisateur sur les prix et les quantités	210
Conclusion du chapitre 2	212
CHAPITRE 3. DE 1987 À 1993 : LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION LIMITÉE AU MARCHÉ INTÉRIEUR : DÉMANTÈLEMENT DU DISPOSITIF RÉGLEMENTAIRE ÉTATIQUE, ÉMERGENCE DE NOUVEAUX MODÈLES ET DE NOUVELLES CONVENTIONS	213
I. LE DISPOSITIF CIVIQUE/CAPITALISTE FACE À LA CROISSANCE DE LA CONCURRENCE : UNE ADAPTATION INSUFFISANTE	222
1.1 L'Office du Niger confronté à une concurrence croissante	222
1.2 L'introduction limitée de la coordination marchande dans le dispositif civique/capitaliste entraîne le déclin de l'Office du Niger	224
II. LES IMPORTATIONS : LA DOMINATION DU MODÈLE "D'IMPORTATEUR CAPITALISTE/DOMESTIQUE"	229
2.1 L'apparition d'une nouvelle incertitude, liée à l'instabilité des politiques d'importation	229
2.2 Le système de règles du nouveau modèle d'importateur	230
III. L'ÉMERGENCE D'UN MODÈLE DE "TRANSFORMATEUR DOMESTIQUE" : L'ALLIANCE DES CONVENTIONS DOMESTIQUE ET CAPITALISTE	235
3.1 Les règles régissant l'organisation interne : une coexistence des logiques domestique, capitaliste et marchande	237
3.2 Les instruments du compromis domestique/ capitaliste/ marchand	239
IV L'ÉMERGENCE DU SOUS-SYSTÈME MARCHAND : LE MODÈLE MARCHAND, SON ÉVOLUTION VERS LE MODÈLE FORAINS ET LES COMMUNAUTÉS DE FORAINS	248
4.1 Le modèle marchand	248
4.2 La logique marchande entrave à terme la pérennisation des unités	257
4.3 Forains, gérants et "communauté de forains " : la coordination domestique comme solution à l'instabilité propre au modèle marchand	260
4.4 La sensibilité des conventions communautaires aux aléas et les conventions régissant les relations entre les communautés de forains	275

<u>V. LE DÉVELOPPEMENT D'UNE "ORGANISATION DE MARCHÉ" : LES INTERMÉDIAIRES DES MARCHÉS URBAINS</u>	280
5.1 Le modèle de coxer "marchand"	280
5.2 Le modèle de coxer "domestique/capitaliste"	282
Conclusion du chapitre 3	285
<u>CHAPITRE 4. LES EFFETS DE L'AUGMENTATION DE LA COMPÉTITIVITÉ DE LA PRODUCTION LOCALE À PARTIR DE 1993</u>	287
I. LES MODIFICATIONS DU CADRE MACRO-ÉCONOMIQUE À PARTIR DE 1993	288
1.1 La rupture de la politique commerciale en 1993	288
<u>1.2 Les modifications de l'offre et de la demande</u>	292bis
<u>II. LA TRANSITION DU MODÈLE "IMPORTATEUR CAPITALISTE/DOMESTIQUE" VERS LE MODÈLE "DE VARIÉTÉ" (GROUPE IV) ET LE SOUS-SYSTÈME "DE VARIÉTÉ" : L'EXTENSION DE LA CONVENTION CAPITALISTE À LA COMMERCIALISATION DU RIZ LOCAL</u>	294bis
2.1 Les nouvelles ressources mobilisées par le modèle de variété	295
2.2 Les relations avec les "agents" pour l'achat de riz local : relation contractuelle de sous-traitance ou forme conventionnelle ?	304
2.3 Un exemple d'adaptation à des contraintes capitalistes accrues : l'approvisionnement de la région de Kayes par l'unité [04]	323
<u>III. LES TRAJECTOIRES DES MODÈLES MARCHAND ET FORAIN</u>	333
3.1 Déplacement des incertitudes gérés par les modèles marchand et forain	333
3.2 Les trajectoires des modèles	337
Conclusion du chapitre 4	342
<u>CONCLUSION DE LA TROISIÈME PARTIE</u>	344
<u>CONCLUSION GÉNÉRALE</u>	348
<u>RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES</u>	360
TABLE DES MATIÈRES	I à V
<u>LISTE DES GRAPHIQUES</u>	
<u>LISTE DES TABLEAUX</u>	
<u>LISTE DES FIGURES</u>	
<u>ANNEXES</u>	

INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'évolution de l'approche de la flexibilité des systèmes de commercialisation du riz en Afrique et les questions générales qu'elle pose

Instabilité et commercialisation du riz: une question stratégique pour la sécurité alimentaire

Les crises de pénurie ou de surproduction céréalière dans les pays d'Afrique de l'Ouest rouvrent régulièrement le débat sur la capacité des systèmes de commercialisation céréaliers à assurer l'approvisionnement des populations, notamment urbaines, à un prix, en quantité et en qualité satisfaisants. Ce débat se focalise traditionnellement sur le riz, dont les importations ont connu une très forte croissance depuis les années 1970, alors que la production de cette céréale est largement répandue dans la région et constitue même la culture traditionnelle dans certains pays ouest africains, notamment la Guinée et le Sénégal.

L'inefficacité des systèmes de commercialisation est généralement attribuée aux risques liés à la nécessité d'ajuster une demande rigide, qui serait liée à l'influence des modèles de consommation européens et à l'urbanisation croissante¹, et une offre caractérisée par de fortes fluctuations, dues aux aléas climatiques et aux techniques culturales extensives. Trois types d'instabilités résultent de cette situation: inter saisonnière, inter annuelle et géographique. Le système de commercialisation a pour vocation de les réduire.

D'une économie "administrée" à une économie "de marché": les modèles de référence à l'épreuve de la réalité

L'histoire des politiques rizicoles africaines depuis la colonisation montre que cette vision du

¹ Selon D. Harre (1995), cette conception prévalait déjà durant la période coloniale, puisque le riz était considéré par l'administration coloniale comme l'aliment préféré des consommateurs africains.

problème a généré deux types de régulation des marchés rizicoles, se fondant chacun sur un ensemble d'hypothèses théoriques concernant le comportement des agents face au risque. Alors que le premier vise à assurer une prévisibilité totale aux agents de la filière par la prise en charge des investissements par l'Etat, le second cherche à faire émerger des agents flexibles, c'est à dire capables de s'adapter aux fluctuations de l'offre et de la demande.

Dans les années 60 et 70, au lendemain des indépendances, le modèle de référence pour la régulation du secteur rizicole est celui de l'administration par l'Etat. L'objectif est d'approvisionner au moindre coût les populations urbaines afin de contenir les niveaux de salaire dans la fonction publique. Compte tenu des risques et des incertitudes générées par les aléas climatiques et l'instabilité du marché mondial², la prise en charge des investissements de production (intensification par irrigation) et de commercialisation par l'Etat est jugée nécessaire pour garantir la stabilité des prix dans le temps et dans l'espace à un faible niveau et pour assurer une disponibilité constante du riz sur l'ensemble du territoire.

Ce modèle repose sur l'hypothèse que, dans un environnement caractérisé par de telles fluctuations, les agents privés, et en particulier les commerçants, adoptent naturellement des comportements opportunistes de court terme, de nature "spéculative", susceptibles de générer des prix élevés à la consommation et bas au producteur, et d'accroître l'instabilité du marché. Ils sont donc évincés du marché officiel.

Le Mali est le pays d'Afrique de l'Ouest où la régulation par l'Etat a été la plus complète et mise en place le plus rapidement après l'indépendance³. Dès 1961, les équipements d'irrigation hérités de l'administration coloniale (Office du Niger) sont transformés en "opération de développement rural" et complétés par une structure étatique nouvelle, l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM), à laquelle est accordé le monopole de la commercialisation.

² D. Harre (1995) indique que l'orientation des politiques coloniales vers la riziculture irriguée visait déjà, dans le contexte de l'après-guerre 1939-45 et de la remise en question des échanges inter coloniaux, à s'affranchir des importations en provenance des nouveaux pays exportateurs (Thaïlande, Etats-Unis).

³ Dans le cas du Mali, le choix d'une régulation étatique est le résultat d'une option politique de type socialiste dès 1960.

Bien que l'objectif de transfert en faveur des consommateurs urbains ait été un succès (Lecaillon et Morrisson, 1986), à partir du début de la décennie 80 la crise économique et financière des dispositifs de stabilisation des prix conduit à une remise en cause du modèle étatique et à l'engagement des Etats et des bailleurs de fonds dans des politiques de libéralisation des marchés et de stabilisation macro-économique.

Ces réformes prônent le rétablissement de la flexibilité des économies africaines qui sont jugées par les bailleurs de fonds excessivement déconnectées des conditions macro-économiques. La suppression des entraves au libre jeu des prix, la restauration de la concurrence entre les agents et la fixation d'un taux de change conforme aux avantages comparatifs sont censés permettre, par le rétablissement de la "vérité des prix", une meilleure adéquation de l'offre et de la demande que le système étatique. En effet, on s'attend à ce que les agents réagissent aux écarts de prix par des arbitrages dans le temps et dans l'espace, qui auraient pour effet de réduire la variabilité des prix et de stabiliser les prix au producteur. Les commerçants sont également censés, sous la pression de la concurrence, réduire leurs marges et, ainsi, accroître la rémunération du producteur et réduire les prix à la consommation.

L'hypothèse sur laquelle repose ce schéma théorique est celle de la parfaite réversibilité des comportements des acteurs économiques, qui, elle-même, suppose une parfaite substituabilité des facteurs. On postule que les agents auraient la capacité d'adapter, sans coûts et sans délais, les prix, les quantités et la qualité de leurs produits et de leurs facteurs aux signaux constitués par les prix. La flexibilité devient ainsi une caractéristique intrinsèque du secteur privé. Les écarts par rapport à ce comportement sont interprétés comme résultant d'imperfections du marché, de coûts de transaction exogènes aux agents, qu'il s'agira de supprimer pour obtenir un fonctionnement parfait du marché. A terme, cette politique devrait résulter en une uniformisation des comportements des entreprises vers un modèle unique de flexibilité.

Au Mali, cette vision a dominé à partir du début des années 1980. Elle a inspiré une vaste réforme du marché céréalier, menée avec le concours d'un groupe de donateurs bilatéraux et d'organismes internationaux regroupés au sein du Programme de restructuration du marché

Céréalière (PRMC), ainsi que, plus tardivement, la dévaluation du franc CFA, intervenue en janvier 1994.

Ainsi, la confrontation de ces deux représentations d'un système de commercialisation efficace aboutit à un dilemme qui se pose dans les termes suivants: la flexibilité, qui serait "l'apanage" du secteur privé, permettant l'adaptation aux fluctuations de l'offre et de la demande, contre la permanence des relations permettant les anticipations de long terme et l'accumulation du capital.

Or, l'analyse des politiques inspirées par ces deux modèles montre que, loin de se conformer au schéma théorique adopté, les agents intervenant dans les systèmes de commercialisation font preuve d'une grande diversité de comportement, révélatrice d'une capacité de jeu vis à vis de contraintes supposées exogènes.

Dans la phase de gestion étatique, un nombre important de commerçants interviennent en dehors du cadre contraignant des règles administratives pour assurer en partie la régulation du marché et les institutions publiques elles-mêmes ne se conforment pas systématiquement aux règles édictées par l'Etat.

Ensuite, dans la phase de libéralisation du marché, les Etats et les opérateurs développent des stratégies de contournement multiples (Coussy, 1990) qui aboutissent à modifier fortement la cohérence du modèle type d'ajustement prôné par le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale. Au Mali, le commerce extérieur est le domaine dans lequel les écarts sont les plus flagrants, puisque pendant longtemps la taxation du commerce extérieur est substituée à la dévaluation du taux de change, qui n'intervient qu'en janvier 1994.

Enfin, la grande majorité des commerçants qui rentrent sur le marché après la libéralisation ne présentent pas les attributs de la flexibilité qui leur sont dévolus par la théorie de l'ajustement. Malgré les incitations de prix créées par la libéralisation, seule une minorité d'entre eux réalise des arbitrages spatiaux, temporels et dans la forme susceptibles de favoriser l'intégration et la stabilité du marché (Beynon *et al.*, 1992 pour les pays d'Afrique

de l'Est et du Sud; Phélinas, 1991; travaux du projet CESA-MSU-USAID pour le Mali⁴).

Ces observations amènent à se demander si l'impasse à laquelle aboutissent les théories dominantes ne tient pas à ce qu'elles sous-estiment la capacité des agents économiques à influencer les règles du jeu qui régissent leur fonctionnement. En effet, dans ces deux modèles, les comportements des agents sont déterminés par des facteurs qui s'imposent à eux de l'extérieur et sur lesquels ils n'ont pas de prise: dans le modèle étatique, c'est une institution extérieure aux acteurs qui définit les règles qui guident leurs décisions; dans le modèle de marché, c'est l'ensemble des choix des acteurs du marché qui imposent les prix, les quantités et les qualités.

Les développements récents de l'économie industrielle sur les processus de production flexibles ou les districts industriels commencent précisément à apporter des éléments permettant d'échapper au dilemme "marché contre organisation", en mettant l'accent sur la dimension stratégique de la notion de flexibilité. L'organisation, interne aux entreprises, mais aussi régissant les relations de l'entreprise avec l'environnement, devient centrale dans l'aptitude des acteurs à agir dans un environnement fluctuant. Ainsi, au lieu de les opposer, cet angle d'analyse conduit à rapprocher la notion de flexibilité de celle des procédures de coordination entre acteurs en situation d'incertitude.

Les modalités d'articulation de ces modes de coordination et leur rôle dans la capacité d'adaptation des commerçants à un univers incertain demandent toutefois à être précisés. Ce sera l'objet de la première partie de la thèse.

Coordination et flexibilité: une nouvelle approche de la question de la régulation des marchés

⁴ Les principaux travaux de recherche concernant le fonctionnement des marchés céréaliers maliens sont menés dans le cadre du projet "sécurité alimentaire CESA-MSU-USAID" qui associe des chercheurs de la Michigan State University (MSU) et de la Commission nationale d'évaluation et de suivi de la Stratégie Alimentaire du Mali (CESA), sur un financement de l'Agence des Etats-Unis pour le Développement International (USAID). Ce projet a été conçu dans l'objectif de suivre et d'analyser les réformes de politique du marché céréalier

Le problème de la régulation des marchés céréaliers pose des questions nouvelles qui nécessitent de rendre compte des fonctions de régulation assurées par les entreprises à travers les dispositifs de coordination qu'elles mettent en œuvre.

Par leur position d'interface entre les producteurs de matière première et les utilisateurs, les commerçants apparaissent comme un des lieux privilégiés de la régulation du "marché" des céréales. Il s'agira alors d'explicitier les relations existant entre les choix opérés par ces agents en matière de transport, de stockage et de transformation, et les choix entre formes de coordination alternatives. Ces informations nous permettront de comprendre la manière dont les prix, les quantités et les qualités se forment sur le marché, donc d'appréhender la régulation d'ensemble du secteur.

Une telle analyse conduit à remettre en cause une conception des politiques économiques comme simple instrument de modification des prix relatifs. Dans la mesure où les agents économiques sont engagés dans des dispositifs de coordination qui ne se réduisent pas au prix et dans la définition desquels ils ont une certaine marge de manœuvre, on doit admettre que ces dispositifs vont médier leurs comportements d'ajustement aux nouvelles conditions imposées par les politiques économiques et induire des dynamiques complexes.

Dans cette optique, la libéralisation du marché doit être considérée comme un moment privilégié de création de règles, puisque les règles antérieures sont démantelées. Quant à elle, la dévaluation du franc CFA, en créant une raréfaction des sources d'offre de riz, a pour effet d'accroître la concurrence entre les commerçants et de remettre en cause les relations avec les producteurs. Ces deux mesures de politique économique suscitent l'une et l'autre des modifications de la flexibilité des organisations, qu'il s'agit d'étudier.

Problématique de la thèse, hypothèses et méthode

Les questions et les hypothèses de la recherche

La question principale que nous nous posons est la suivante:

Quelles sont les conditions d'émergence et d'évolution des relations économiques entre les agents impliqués dans le commerce du riz au Mali et quels modes de définition des prix, des volumes et de la qualité sous-tendent-elles?

Deux questions particulières concernant la dynamique de ces relations sont également posées:

- quels types de relations économiques entre les acteurs se sont formés lorsque le secteur administré a été exposé au libre jeu de la loi de l'offre et de la demande?
- dans l'économie libéralisée, quel a été l'impact sur les relations entre les acteurs du choc exogène sur l'offre produit par la dévaluation du franc CFA?

Aux questions formulées ci-dessus répondent deux hypothèses fondamentales:

Les choix en matière de prix, de volume et de qualité des opérateurs qui composent le secteur commerçant sont déterminés par un ensemble de règles, soit qui s'imposent à eux de l'extérieur, soit qu'ils produisent eux même dans le cadre de leurs relations avec les autres opérateurs. Ces règles sont adoptées par les agents car elles offrent une certaine capacité d'adaptation aux fluctuations de leur environnement.

La libéralisation du marché et la dévaluation du franc CFA ont remis en cause les systèmes de règles qui régissaient le fonctionnement de ces opérateurs et ont induit une recomposition du secteur autour de nouveaux systèmes de règles mieux adaptés au nouvel environnement.

Méthodologie

La méthode d'investigation imposée par la problématique adoptée consiste à repérer les cadres de référence qui justifient les choix réalisés de manière courante par les agents. Il s'agit d'identifier, au-delà de l'analyse des prix et des coûts, les pratiques de gestion, les procédures formelles ou informelles, qui guident les choix des agents au sein des organisations. Dans cet objectif, la méthode des interviews est privilégiée. Elle permet d'étayer l'exposé des règles de gestion par des citations, dans lesquelles les agents expriment clairement leurs choix.

Plus précisément, la recherche s'est basée sur quatre types de travaux:

- une bibliographie sur la question de la flexibilité et de la coordination des acteurs économiques dans la théorie économique justifie notre approche des commerçants comme organisation et de leur flexibilité comme processus dynamique.
- une analyse de textes pouvant servir de référence aux décisions des commerçants en Afrique Subsaharienne permet, dans la deuxième partie, de construire des "modèles élémentaires de fonctionnement des unités commerciales" qui servent ensuite de base à la conception d'enquêtes.
- environ 80 unités font ensuite l'objet d'une analyse statistique qui vise à mettre en évidence des groupes homogènes d'unités commerciales au regard des "modèles élémentaires" définis dans la seconde partie.
- une approche monographique permet finalement de retracer la dynamique du secteur du commerce du riz à partir de la dynamique des unités qui le composent et des systèmes de règles qui régissent leur fonctionnement. C'est cet aspect de la recherche qui permettra de répondre aux hypothèses concernant les nouvelles formes d'organisation liées à la libéralisation et à la dévaluation du franc CFA.

Il faut préciser enfin que nous ne nous intéressons pas aux jeux d'acteurs qui concernent les mesures de politique économique elles-mêmes, qui sont considérées comme données. Nous étudions donc les réactions des agents aux mesures réellement mises en œuvre, et non aux intentions qui président au choix de ces politiques.

Plan de la thèse

La première partie est consacrée à la manière dont les questions de coordination entre acteurs économiques et de fonctionnement des marchés sont analysées dans la littérature économique.

Les approches dérivées de la théorie néo-classique (I) proposent une approche essentiellement normative du fonctionnement des marchés, dans laquelle les formes de coordination entre les acteurs sont expliquées comme des réponses aux défaillances du marché (I - 1.1). D'autre part, le postulat de rationalité substantielle exige que les caractéristiques des produits échangés sur un marché soient traitées comme exogènes à la coordination entre les acteurs et donc à l'organisation interne des unités de production (I - 1.2).

Les approches en terme de secteur informel (II-2.1) et, dans le domaine de l'anthropologie, les analyses des réseaux marchands (II-2.2) donnent une place plus importante aux processus de coordination internes aux organisations et à la multiplicité des logiques qui interviennent dans la coordination des activités économiques.

Le passage à une théorie de la rationalité limitée et procédurale (III) est toutefois nécessaire pour fournir un cadre d'analyse cohérent de la manière dont s'élaborent les caractéristiques des produits sur un marché, dans les organisations et dans le cadre de leurs relations avec les autres acteurs du marché. La notion, très générale, de méso-système dynamique (III- 3.1), qui met l'accent sur les stratégies des acteurs et l'insertion de l'entreprise dans son environnement, doit être complétée par une analyse en terme de "convention" (III - 3.2), qui permet de spécifier la nature des dispositifs de coordination existant entre les éléments du méso-système. Les notions d'organisation et de flexibilité apparaissent ainsi comme

indissociables: c'est la cohérence des conventions qui régissent à la fois l'organisation interne des entreprises et leurs relations avec l'environnement. La cohérence représentée par la notion de "modèle d'entreprises" qui garantit l'adaptation des entreprises à un environnement incertain. L'adoption de l'approche conventionnaliste pour l'analyse de l'organisation et de la dynamique du marché du riz au Mali nous conduit finalement à redéfinir les hypothèses de la recherche (IV).

La deuxième partie de la thèse est consacrée à l'analyse des déterminants et des facteurs de diversité de la flexibilité des unités commerçantes intervenant dans le secteur du commerce du riz au Mali, par la construction de "modèles d'unités commerçantes".

Le chapitre 1 est consacré à la construction d'un cadre d'analyse qui rend compte des principes constitutifs du fonctionnement des entreprises de commerce, tout en décrivant la variété des systèmes de conventions susceptibles d'assurer la gestion de l'incertitude inhérente à l'activité de ces entreprises. Des "modèles élémentaires d'unités commerçantes", reposant sur une convention unique, sont construits à partir d'une analyse de la littérature économique et anthropologique consacrée aux fondements du commerce.

Dans le chapitre 2, nous étudions les unités intervenant dans le secteur du commerce du riz au Mali au moyen de la grille d'analyse constituée par les modèles élémentaires. Par une analyse statistique d'un échantillon de la population des unités commerçantes, on montre la possibilité d'esquisser des modèles d'entreprises commerçantes reposant sur des formes équilibrées de compromis entre conventions, fortement liées à un mode d'adaptation à un type particulier d'incertitude.

La troisième partie est consacrée à l'analyse des associations de règles qui structurent la population d'unités commerçantes intervenant dans le secteur du riz, dans une perspective dynamique de long terme. On cherche à mettre en évidence les transformations des modèles d'unités commerçantes liées aux modifications de l'environnement institutionnel et économique du secteur depuis l'indépendance du Mali en 1960, en insistant notamment sur les formes de coordination entre les modèles au moyen de la notion de *sous-système*.

Quatre périodes sont distinguées, faisant chacune l'objet d'un chapitre:

- dans le chapitre 1, consacré à la phase de gestion administrée par l'Etat (de l'indépendance jusqu'à la fin des années 1970), nous mettons en évidence une organisation du secteur fondée sur deux modèles principaux: un modèle étatique, dont le fonctionnement renvoie essentiellement aux conventions civique et capitaliste (I), et un modèle "privé", dont le développement est favorisé par l'incomplétude de la coordination étatique et reposant sur les coordinations marchande et domestique (II).

- les deuxième et troisième chapitres sont consacrés aux deux phases de libéralisation qui se sont succédées du début des années 1980 à l'année charnière de 1993: dans la première, seules les règles régissant les échanges extérieurs sont démantelées, la gestion étatique centralisée étant maintenue pour le commerce intérieur; dans la seconde, la libéralisation totale des échanges intérieurs s'accompagne d'un rétablissement partiel des barrières à l'importation. Dans la première phase, la structuration des échanges est marquée par l'émergence d'un modèle d'*importateur-marchand*, dont le fonctionnement repose essentiellement sur la convention marchande (II) et dont la coexistence avec le modèle étatique s'avère fondamentalement instable (I et III). Dans la seconde phase, l'organisation des échanges se polarise autour d'un modèle d'importateur, nommé *capitaliste/domestique*, dont le système de règles est adapté à l'incertitude sur la politique d'importation (II), de deux modèles de commerçants intervenant sur le marché intérieur, le modèle *transformateur-domestique* (III) et le *sous-système marchand* (IV), et enfin, de deux modèles d'intermédiaires, le modèle *coexer-marchand* et le modèle *coexer domestique/capitaliste*.

- le chapitre 4 traite des transformations des systèmes de règles des unités commerciales entraînées par les mesures de restriction des importations adoptées en 1993 et renforcées par la dévaluation du franc CFA en 1994 (I). Dans cette situation, le modèle importateur capitaliste/domestique (II) et le sous-système marchand (II) doivent procéder à des modifications profondes de l'ensemble de leurs règles de fonctionnement, qui passent par l'apprentissage d'un nouveau mode de relation avec l'amont, caractérisé par l'intensification des relations avec des producteurs ciblés plutôt que par une stratégie de prix extensive.

En conclusion, nous tirons les enseignements sur l'apport d'une approche en termes de conventions et de modèles d'entreprises pour la compréhension des mécanismes d'échange sur les marchés des pays en développement et pour la définition des politiques économiques.

PREMIERE PARTIE

**FLEXIBILITÉ, COORDINATION ENTRE ACTEURS ÉCONOMIQUES ET
EFFICACITÉ DES MARCHES**

La libéralisation du marché des céréales dans les pays en développement a porté l'attention sur les modalités de coordination des agents économiques en situation de risque et d'incertitude. Cette question a été souvent abordée à travers la notion de flexibilité des comportements, et en particulier sur l'un de ses aspects, qui concerne la flexibilité des prix et des volumes. Toutefois, alors que la théorie néo-classique et les théories dérivées développent une acception normative de la flexibilité, dans laquelle les caractéristiques des biens échangés sont considérées comme exogènes à l'analyse de la coordination entre les acteurs, les approches centrées sur l'unité de production donnent une place plus importante aux processus de coordination interne aux organisations. En particulier, les analyses anthropologiques des réseaux marchands fournissent un éclairage précieux sur les processus de coordination qui structurent les marchés dans les pays en développement.

La convergence entre ces différentes approches, dont nous passerons en revue les apports pour notre recherche, peut, selon nous, être trouvée dans un rapprochement entre les approches en termes de méso-système et les nouvelles analyses institutionnalistes des phénomènes de coordination, en particulier dans les travaux regroupés sous le terme d'Economie des conventions.

I. LA QUESTION DE L'EFFICACITÉ DU MARCHÉ DANS LA THÉORIE NÉO-CLASSIQUE ET LES THÉORIES DÉRIVÉES

1.1 Le modèle néo-classique: une approche normative de la flexibilité et du fonctionnement des marchés

Le paradigme néo-classique s'est édifié à partir de deux piliers: l'individu rationnel maximisateur selon le critère de l'espérance mathématique de l'utilité et un système de marchés qui, sous certaines conditions, permet la réalisation d'un équilibre général paréto optimal. Comme l'a montré O. Favereau (1989a), le modèle néo-classique ainsi défini débouche sur une double approche des phénomènes de flexibilité, en termes de marchés et en termes de décision.

1.1.1 l'approche de la flexibilité en termes de marchés

1.1.1.1 de la théorie néo-classique au paradigme SCP

Dans l'approche néo-classique, la notion de système de commercialisation est assimilée à celle de marché et se voit attribuer une fonction unique, celle de l'allocation des ressources rares (Jones, 1968). Le prix est l'instrument unique par lequel l'ajustement entre l'offre et la demande s'opère. La question de la flexibilité des prix devient alors centrale puisque leur capacité à refléter à tout moment les variations de l'offre et de la demande est la condition pour que les agents économiques (paysans ou consommateurs) puissent ajuster leurs décisions de manière à résorber les excès d'offre et de demande, et pour que *in fine* le bien-être total de la société soit maximisé (équilibre pareto-optimal) (Timmer *et al.*, 1987).

Cette approche débouche sur une vision normative de la flexibilité des prix: la question est de savoir dans quelle mesure les prix, y compris les rémunérations des facteurs, reflètent le jeu de la loi de l'offre et de la demande. Cette interrogation a été formulée de longue date à propos des marchés des produits agricoles, d'abord dans les pays industrialisés puis dans les pays en développement. On constate en effet généralement la difficulté d'ajuster les caractéristiques de la production agricole, notamment la saisonnalité, l'irrégularité des volumes mis sur le marché par le producteur, l'atomicité de l'offre et les risques climatiques, à celles de la demande qui répond à une distribution relativement stable dans le temps.

Toutefois, face à l'absence de méthode proposée par la théorie du marché walrasien pour mesurer le degré d'efficacité des prix, les travaux s'inspirent fortement des outils de l'économie industrielle, développés par Bain (1958) et Scherer (1980)¹, et notamment du

¹ Selon Scherer (1980, p.2, notre traduction), l'objectif est de "comprendre comment les mécanismes de marché

paradigme "structure-conduite-performance" (SCP)².

Le paradigme SCP établit que les performances d'un système sont déterminées par le comportement des acteurs économiques, qui est lui-même influencé par la structure du marché. Celle-ci est définie comme l'ensemble des éléments influençant la concurrence et la détermination des prix, notamment le degré de concentration des acheteurs et des vendeurs, les conditions d'entrée et de sortie et le degré de différenciation des produits (figure n°1). Le caractère concurrentiel d'un marché va être jugé, d'une part en comparant sa structure avec les conditions de la concurrence pure et parfaite, d'autre part à partir d'une analyse des prix et des coûts qui vise à juger de la performance des fonctions exercées par les commerçants.

orientent les comportements des producteurs vers la satisfaction de la demande, quelles défaillances peuvent affecter ces mécanismes et de quelle manière ils peuvent être adaptés (i.e. par l'intervention de l'Etat) pour rapprocher le fonctionnement réel d'un fonctionnement parfait@.

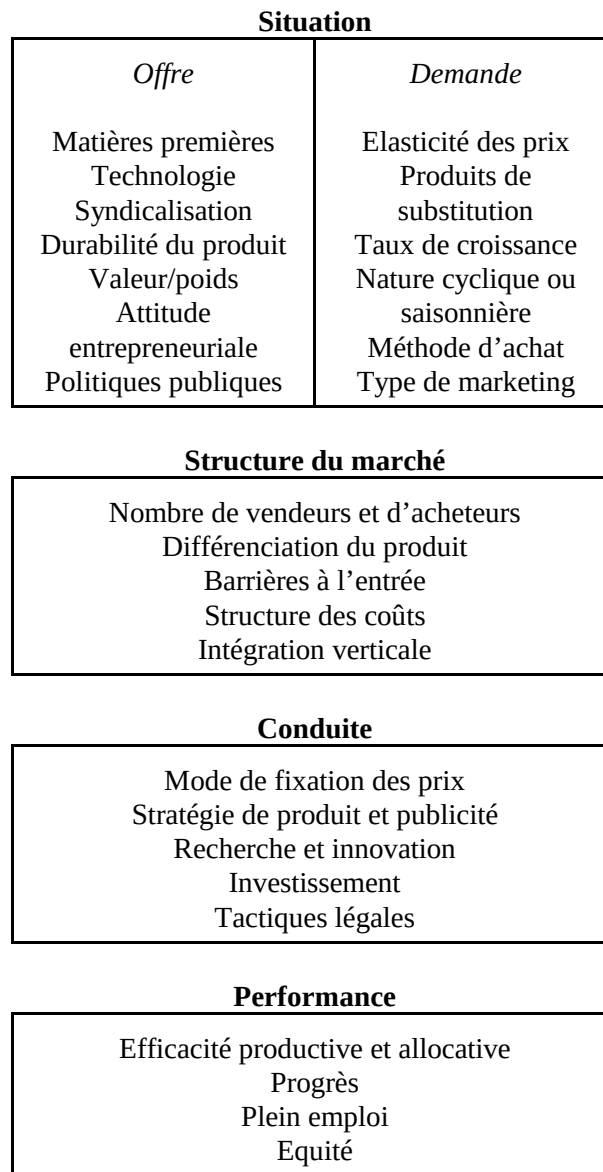
² Dans les années 1970, le groupe de recherche NC-117 chargé d'analyser l'évolution du système agroalimentaire américain a étendu la méthode SCP à l'approche sectorielle des marchés agricoles développée par Shaffer (1980).

Toutefois, devant la difficulté à définir les normes qui permettraient de mesurer le degré de proximité de la structure du marché observée avec les conditions de la concurrence parfaite, les chercheurs ne pratiquent en général que l'analyse des prix et des coûts. C'est le cas de la majorité des travaux qui ont été menés sur la commercialisation des produits agricoles dans les pays en développement, notamment ceux réalisés à partir du milieu des années 1960 par plusieurs universités américaines et coordonnées par William Jones (Timmer *et al.*, 1987). Trois types de tests sur les prix sont généralement réalisés (Jones, 1970 p.182)³:

- le calcul des coefficients de corrélation bivariés des prix entre des marchés proches pris deux à deux doit indiquer le degré d'intégration des marchés et de circulation de l'information.
- les différences de prix entre marchés sont comparées aux coûts de transport pour juger de marges commerciales excessives sur le transport;
- les variations saisonnières des prix sont comparées aux coûts du stockage pour juger de marges commerciales excessives sur le stockage.

³ Pour des applications récentes de cette méthode, cf pour le Bénin (Lutz, Van Tilburg et Van der kamp, 1995) et pour l'Inde (Palaskas et Harris, 1993).

Figure n° 1: le modèle d'analyse de l'organisation industrielle



Source: Scherer (1980)

Plus récemment, Ravaillon (1986) a développé un autre test d'intégration des marchés, basé sur la théorie de l'équilibre spatial (Judge et Takayama, 1971). Le modèle des différences spatiales de prix développé par celui-ci postule l'existence d'un marché central et de plusieurs marchés locaux, et d'un flux de biens unidirectionnel de ces derniers vers le marché central. Le marché central dirige les prix des marchés locaux et, en équilibre concurrentiel, le différentiel de prix égale les coûts de transfert de chaque marché local vers le marché central.

1.1.1.2 une analyse normative en fondement des politiques de libéralisation

Les problèmes liés à l'utilisation de cette méthode tiennent d'une part aux biais qui lui sont inhérents, d'autre part à la manière dont les résultats sont généralement interprétés.

L'emploi des corrélations bivariées de prix pour estimer l'intégration des marchés a été critiqué avec force par B. Harris (1979), qui y voit trois risques de biais: i) des facteurs externes communs aux deux marchés, tels que l'inflation ou la saisonnalité, peuvent accroître artificiellement le coefficient de corrélation; ii) la variance des prix sur les marchés n'est pas constante et peut évoluer durant l'année; iii) des coefficients de corrélation élevés peuvent résulter aussi bien d'une situation concurrentielle que d'un monopole entre les deux marchés.

En ce qui concerne l'analyse de coûts et de marges de commercialisation, les critiques de B. Harris rejoignent celles de Ph. Couty (1978) qui reproche aux calculs de marge de ne pas rendre compte de la réalité des services rendus par les commerçants, qui peuvent refléter les difficultés d'accéder au crédit, l'obligation de pratiquer l'auto-assurance contre certains risques ou encore la nécessité de surveiller le produit pendant toute la durée du transport (p.300).

Ensuite, les modèles d'intégration, qu'ils soient spatiaux ou bivariés, reposent sur l'hypothèse d'acteurs régis par un objectif de maximisation du profit et dont l'activité peut être résumée dans le comportement d'un acteur unique: un prix unique par marché est retenu, qui est supposé refléter le prix moyen d'agents identiques. Or cette conception des agents économiques comme "boîte noire" est très simplificatrice et ne reflète pas la réalité.

Enfin, celle-ci met en évidence le caractère essentiellement normatif de la théorie, qui se borne à énoncer les conditions du fonctionnement optimal d'un système économique mais n'explique ni les imperfections ni même l'absence de marchés. Ainsi, les résultats des études menées par Jones et son équipe⁴ mettent généralement en évidence un manque de flexibilité des prix et

⁴ Les analyses portaient sur trois pays: le Kenya, le Nigeria et le Sierra Leone

des marges: les corrélations entre marchés sont généralement faibles, les marges excèdent parfois les coûts de commercialisation, surtout dans le domaine du stockage (Jones, 1968 et 1970). Ceci est attribué à l'existence de barrières à l'entrée liées à des déficiences de l'environnement et considérées comme des entraves à la flexibilité du marché (Jones, 1970): sont mises en causes les caractéristiques inhérentes à la production et à la commercialisation, comme le caractère sporadique de la production commercialisée, le manque d'information sur les prix ou les distorsions créées par l'intervention de l'Etat dans le système de commercialisation.

Cette position essentiellement normative explique que ces études aboutissent souvent à des conclusions sans rapport avec les résultats (Harris, 1979). La plupart d'entre elles concluent en effet à un fonctionnement efficace des systèmes de commercialisation privés, compte tenu de ces déficiences.

Ces conclusions ont été utilisées pour justifier les mesures de libéralisation des marchés qui ont accompagné, dans les années 1980, les plans d'ajustement structurel (Kidd et Scarborough, 1988). Elles suggèrent en effet de rétablir les conditions de la concurrence pure et parfaite et les prix du marché comme reflet de la rareté relative des biens, notamment par la suppression des dispositifs de soutien des prix subventionnés par l'Etat et par l'élimination des barrières à l'entrée ("déréglementation" du secteur des transports et du commerce par exemple). L'Etat ne doit pas intervenir directement pour remplacer ou réguler le système de commercialisation mais seulement pour fournir les infrastructures manquantes, telles qu'un système d'information sur les prix ou un système de standardisation des poids et des qualités (Abbott, 1987). Cette position est clairement exprimée dans le rapport de la Banque Mondiale de 1981: *Ale fer de lance de toute réforme de la commercialisation doit donc être le réseau commercial autochtone, atout qui a fait ses preuves et qui doit jouer un rôle plus actif dans le réseau de distribution. Le secteur privé, avec sa structure réduite, décentralisée et souple, se prête particulièrement à cette tâche* (Banque Mondiale, 1981, p.5.23).

Il faut souligner que les hypothèses qui fondent ce modèle de fonctionnement du marché sont par essence standardisées et ne tiennent pas compte des spécificités des marchés nationaux. En effet, comme le font remarquer J. Kidd et V. Scarborough (1988, p.2), dans de nombreux pays, le manque de connaissance du fonctionnement des opérateurs privés n'a pas empêché

un certain nombre de chercheurs et de bailleurs de fonds de postuler l'efficacité du marché privé pour justifier le désengagement de l'Etat dans un souci d'économies budgétaires. L'exemple de la libéralisation du marché céréalier entreprise au Mali au début des années 1980, à la suite d'une longue période d'interdiction du commerce privé, est éclairant sur ce point: les premiers travaux sur le fonctionnement des marchés céréaliers maliens, menés dans le cadre du projet "sécurité alimentaire MSU-CESA-USAID", reposent sur l'hypothèse que, "à condition d'avoir un bon réseau de communications et de transports rapides, le marché céréalier serait bien équipé pour accomplir les fonctions stabilisatrices du marché -les arbitrages spatiaux, temporels et transformationnels- contre les autres forces, telles que pluviométrie variable, marchés étroits, revenus bas et situation sans accès à la mer, qui ont une tendance déstabilisatrice" (Steffen, 1988, p.xiv).

Les évaluations de l'impact des réformes sur l'efficacité des marchés céréaliers attestent de la difficulté du modèle néo-classique et du paradigme SCP à expliquer la réalité. Pas plus que les études réalisées avant les processus de libéralisation, celles-ci ne parviennent à tirer des conclusions cohérentes de l'analyse des prix et des marges. Deux synthèses de ces travaux ont été réalisées, consacrées l'une à l'Afrique de l'Est et du Sud (Beynon *et al.*, 1992), l'autre à l'Afrique de l'Ouest (Kidd et Scarborough, 1988). En Afrique de l'Est et du Sud, elles observent que les fluctuations saisonnières et inter annuelles ne sont pas stabilisées et qu'il demeure une segmentation entre les marchés ruraux, tout en concluant qu'un degré de concurrence élevé existe, au moins dans les zones où la densité des commerçants est élevée et les volumes échangés importants, [...] que les marges sont souvent très faibles au regard du temps nécessaire pour collecter et livrer chaque lot et le coût d'opportunité élevé du capital, [et] que les marchés ruraux sont bien intégrés (Beynon *et al.*, 1992, p. 404).

1.1.2 l'approche décisionnelle de la flexibilité

La deuxième dimension de la flexibilité dans le cadre théorique standard est celle de la flexibilité des décisions: il s'agit de déterminer dans quelle mesure les agents économiques individuels peuvent ajuster rapidement leurs comportements d'offre et de demande à des fluctuations de prix. Cette approche est traitée généralement en relation avec la question du

risque et de l'incertitude.

Cette question est apparue comme cruciale au moment où les politiques d'ajustement structurel se diffusaient, puisque ces politiques reposaient sur l'hypothèse que les agents réagiraient aux incitations de prix créées par la libéralisation en adaptant rapidement et sans coûts les prix, les quantités et la qualité de leurs produits et de leurs facteurs (Jones, 1970; Beynon *et al.*, 1992). En particulier, il était admis que les investissements privés seraient accrus du fait de la libéralisation des prix. Or, il apparaît que la réponse des agents économiques est limitée et très lente (Beynon *et al.*, 1992; Serven et Solimano, 1992).

Bien que les développements sur cette question dans le cadre théorique standard soient de plus en plus nombreux, peu d'études ont tenté d'en vérifier empiriquement les conclusions dans le domaine du fonctionnement des systèmes de commercialisation. En revanche, les résultats de ces travaux sont souvent invoqués pour expliquer la capacité de réaction aux prix limitée que l'on observe chez les agents intervenant sur les marchés libéralisés. Nous présenterons donc brièvement les conclusions auxquels aboutissent les travaux théoriques sur la question de la flexibilité décisionnelle, en nous concentrant sur les travaux qui offrent les contributions les plus élaborées sur la question, ceux qui sont issus du travail fondateur de C. Henry (1974) autour des notions de "valeur d'option" et d'irréversibilité. Quelques applications au cas des pays en développement seront présentées.

C. Henry a montré que des formes d'irréversibilité apparaissent même pour des agents par ailleurs "standards" et parfaitement rationnels quand ils sont confrontés à: a) des informations imparfaites sur l'avenir, les états de la nature possibles étant connus et probabilisables; b) des processus de décision séquentiels; c) une liquidité imparfaite de leurs actifs due à l'absence d'un marché. Les choix irréversibles ont des conséquences durables car ils "réduisent de façon significative et pour longtemps l'éventail des choix qui seraient possibles à l'avenir" (Henry, 1974, p.1006). C. Henry montre que, dans un tel contexte, le critère de décision standard de maximisation de la valeur actuelle de l'espérance d'utilité doit être modifié en ajoutant un terme reflétant la "valeur d'option" attachée à des engagements réversibles permettant d'exploiter des gains ultérieurs d'information. La valeur d'option désigne ainsi le prix que les

agents sont prêts à payer pour conserver intact l'éventail des options disponibles.

On constate donc, comme le souligne O. Favereau (1991), que le modèle de C. Henry s'inscrit toujours dans le cadre standard, puisque l'irréversibilité est associée à une défaillance du système des marchés, et qu'elle peut être surmontée par une modification du système de prix, la valeur d'option devant "être rajoutée à la liste des avantages à inscrire au bilan "coûts/avantages" des décisions flexibles@.

L'effet d'irréversibilité a été reconnu comme ayant un impact sur les décisions d'investissement des entreprises (Cukierman, 1980). Dans l'hypothèse où il existe des perspectives d'acquisition de l'information, tout projet d'investissement est en concurrence avec un projet parfaitement réversible, qui est celui de le différer en attendant des informations plus précises (Favereau, 1991, p.81). Dans un tel contexte, les agents seraient contraints de limiter leurs investissements à long terme, de réduire l'échelle de leurs opérations (diversification plutôt que spécialisation), de privilégier les solidarités ethniques, ce qui entraînerait une augmentation des coûts et entraverait leur capacité de réaction aux fluctuations de l'offre et de la demande.

L'effet d'irréversibilité est avancé par un certain nombre de travaux pour expliquer la réaction limitée des agents économiques aux incitations créées par la libéralisation. Ainsi, Van Wijnbergen (1985) donne l'exemple d'une réforme du commerce extérieur qui, suspectée d'être seulement temporaire, a induit une chute des investissements, car les agents les ont reporté dans le secteur domestique et le secteur des biens échangeables dans l'attente d'informations supplémentaires. Serven et Solimano (1992) listent les sources d'instabilité qui pourraient conduire les opérateurs à différer leurs investissements fixes irréversibles et cherchent à tester cette hypothèse sur des variables macro-économiques (investissement / variabilité du taux de change et de l'inflation).

Cette approche, si elle a le mérite de mettre l'accent sur l'incertitude, présente toutefois des limites:

- en premier lieu, O.Favereau (1989a) montre que cette notion même de valeur d'option,

entendue comme une valorisation positive de la flexibilité, est paradoxale dans le paradigme standard, car elle contredit directement certains des axiomes dont on déduit le critère de rationalité standard.

- en second lieu, la question de la "coordination", c'est à dire le choix des participants au marché entre des mécanismes de coordination alternatifs, caractérisés par des coûts et des risques différents, n'est pas traitée dans cette approche. Les institutions sont considérées comme exogènes à l'analyse de la coordination entre les acteurs. Dans cette optique, l'entreprise est vue comme une simple "boîte noire", assimilée à une fonction de production.
- enfin, on en conclut que l'aptitude à réagir rapidement aux signaux du marché est la condition *sine qua non* de la survie des organisations. Les irréversibilités sont expliquées comme des défaillances du marché, qu'il s'agit de supprimer.

1.2. Les approches contractualiste et transactionnelle de l'organisation : une A flexibilité adaptative

Alors que le modèle néo-classique met l'accent sur la nécessaire flexibilité des comportements des agents face aux fluctuations du marché, appréhendées uniquement en terme de variations de prix ou de quantités, la théorie des organisations, quant à elle, cherche à justifier l'existence de situations peu conformes au modèle néo-classique, telles que l'absence de flexibilité des prix ou les relations durables entre les agents, sans les réduire à des imperfections de marché.

1.2.1 la notion d'organisation

Pour expliquer pourquoi les agents peuvent préférer réaliser leurs transactions hors du marché, les théoriciens de ces écoles se sont intéressés aux mécanismes internes de décision des unités économiques complexes, entreprises ou ménages. Ces unités économiques ne sont plus conçues comme de simples "boîtes noires" réagissant aux signaux donnés par le système de

prix; elles assurent également une fonction d'allocation des ressources et de coordination, fonction internalisée, alternative ou complémentaire au mécanisme des prix. Dans cette optique, le concept d'organisation désigne "une unité économique de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon relativement continue, en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs partagés par les membres participants" (Robbins (1987), cité par Ménard (1990)).

Ce qui fait la spécificité des organisations, et qui les distingue des institutions, c'est, comme le souligne Ménard (1990, p.19), qu'elles reposent sur des règles du jeu "faisant largement l'objet d'un choix ou de négociations" alors que les institutions sont définies comme "un ensemble de règles socio-économiques mises en place dans des conditions historiques, sur lesquelles les individus ou les groupes d'individus n'ont guère de prise pour l'essentiel dans le court et moyen terme". Les organisations incluent donc une composante volontaire de l'action, qui se prolonge sur la capacité des acteurs à modifier ou modeler leurs actions.

Reprenant une distinction courante⁵, nous distinguons, au sein du courant de l'économie des organisations, deux conceptions différentes de l'organisation, par les contrats et par les coûts de transaction⁶, qui diffèrent principalement par les hypothèses faites sur les comportements individuels. Si la première reste proche du cadre néo-classique de départ, la seconde s'en démarque davantage en rejetant le cadre contraignant du postulat de rationalité substantielle.

1.2.2 l'approche contractualiste de l'organisation

1.2.2.1 incertitude et échanges

L'introduction d'une hypothèse d'information imparfaite et asymétrique des agents constitue

⁵ Voir notamment D. Requier-Dejardins (1994).

⁶ Ces théories sont également désignées par le qualificatif commun de "néo-institutionnalistes".

une première rupture par rapport au modèle standard walrasien. Alors que, dans ce dernier modèle, l'information est complète, gratuite et, de ce fait, égale pour tous les agents, la théorie contractualiste se propose d'étudier les mécanismes de coordination des agents dans des situations où l'information est coûteuse et inégalement répartie entre les individus. Les problèmes posés par l'imperfection de l'information sont de deux ordres: la sélection adverse et l'aléa moral.

Le risque de sélection adverse résulte de l'incapacité d'obtenir une information exhaustive sur les caractéristiques d'un bien ou d'un service acheté ou vendu sur le marché. La première contribution à l'étude de ce phénomène est due à Akerlof (1970) qui, dans un article sur les marchés de voitures d'occasion, met en évidence les problèmes liés à l'inobservabilité de la qualité des voitures par l'une des parties à la transaction. Il montre que l'asymétrie d'information génère des risques d'opportunisme, les vendeurs ayant intérêt à surestimer la qualité de leurs produits. Les acheteurs ne peuvent donc ni avoir confiance dans les déclarations des vendeurs, ni déduire qu'un prix élevé signifie une bonne qualité. Dans ces conditions, le mécanisme concurrentiel n'est généralement pas efficace puisque le prix n'est plus un parfait signal de la valeur du bien. Le modèle d'Akerlof montre que cette situation peut avoir pour conséquence l'élimination des bons produits, voire l'absence d'échange.

Le cadre conceptuel développé par Akerlof a permis d'analyser de nombreuses situations d'échange caractérisées par des problèmes de sélection adverse. Le marché des assurances, avec les travaux d'Arrow (1974) et de Rothschild et Stiglitz (1976), ainsi que le marché du crédit (Akerlof, 1970; Stiglitz et Weiss, 1983), ont constitué des cadres privilégiés pour étudier ce type de problèmes.

Dans un article qui généralise le modèle d'Akerlof, Stiglitz (1987) introduit le risque d'aléa moral comme autre conséquence possible de l'imperfection de l'information. Le terme d'aléa moral décrit une situation où l'information imparfaite provient de ce que les participants peuvent entreprendre des actions non observables, affectant le résultat de la décision. Un exemple classique est fourni par la relation de travail. L'effort des travailleurs est généralement imparfaitement observable et ceux-ci peuvent voir intérêt à profiter de cet état de fait pour "tirer au flanc" et déclarer que les mauvaises performances ne sont pas la

conséquence d'un relâchement de leur effort.

La conclusion générale du modèle de Stiglitz est que l'introduction d'une mesure de la qualité des produits à partir des prix du marché conduit à remettre en cause certains acquis considérés comme fondamentaux par le modèle néo-classique "standard":

- il peut exister des situations d'équilibre pour lesquelles l'offre n'égale pas la demande (équilibres de rationnement).
- il peut exister une rigidité des prix, des augmentations de la demande pouvant ne pas entraîner une hausse des prix. On peut donc observer des situations d'équilibre caractérisées par des prix différents à qualité identique.
- les questions d'efficacité et de répartition des richesses ne sont pas indépendantes: la capacité des individus à faire face aux asymétries d'information dépend de la distribution des richesses.

Les conséquences d'un tel résultat sont considérables, car elles remettent en cause l'optimalité des mécanismes marchands basés sur les actions d'échange volontaires pour réaliser l'ajustement de l'offre et de la demande. Elles prédisent que, si les individus n'ont pas confiance les uns en les autres pour respecter les termes d'un accord, ils ne s'engageront pas dans des opérations d'échange, et la spécialisation économique ne se développera pas. Notons que, pour Stiglitz (1988, p.101), ces conclusions s'appliquent également à l'action de l'Etat, qui est confronté aux mêmes asymétries d'information que les acteurs privés.

1.2.2.2 la "contractualisation" comme modalité d'organisation des échanges

Akerlof et Stiglitz déduisent de ces travaux que l'existence de règles extérieures au marché est indispensable pour en assurer le fonctionnement. Les auteurs divergent toutefois fondamentalement dans leur conception des règles permettant de réduire l'incertitude sur la qualité ou la productivité des biens échangés. Pour Akerlof, il s'agit d'institutions, telles que les garanties, les marques ou la certification, qui s'imposent de l'extérieur aux agents et sont

chargées de rétablir une information symétrique, condition de l'existence d'un marché. Dans ce cadre, le marché reste la référence, les institutions ayant pour fonction de permettre son fonctionnement en rétablissant la "nomenclature" des produits.

Pour Stiglitz, les règles sont de nature contractuelle et incitative: les agents vont chercher à se protéger des risques d'opportunisme dans la relation d'échange en contractant sur l'ensemble des éventualités présentes ou futures qui peuvent affecter les transactions. Par ailleurs, le contrat optimal doit inciter la partie la mieux informée à agir dans l'intérêt de l'autre partie. Dans cette perspective, les organisations en général, et l'entreprise en particulier, sont conçues comme un ensemble de contrats incitatifs, portant sur le travail, le capital, l'approvisionnement et la vente.

La modélisation des mécanismes contractuels s'est essentiellement développée autour du modèle dit du "principal-agent", où un agent économique (l'agent) affecte, par son activité, les intérêts d'un autre agent (le principal). L'objectif est d'évaluer les performances et les possibilités des mécanismes contractuels pour assurer la congruence des choix de l'agent avec les objectifs du principal (Tirole, 1988). La résolution de ce type de problème fait appel conjointement aux outils développés par la théorie des jeux et par l'économie de l'information (Cahuc, 1993). Compte tenu de l'hypothèse de rationalité "substantielle" des agents, le schéma contractuel à l'équilibre est optimal et obtenu en maximisant l'espérance subjective d'utilité de chacun des cocontractants sous contrainte de l'information dont il dispose et en tenant compte des coûts d'acquisition de cette information.

1.2.2.3 le modèle incitatif avec prise en compte du temps: l'introduction de la notion de réputation

Dans la réalité, toutefois, les relations étudiées par les modèles "principal-agent" sont durables: par exemple les liens entre les agents et les commerçants, ceux entre un grossiste et un détaillant, ou encore entre les commerçants et les paysans, ne se limitent pas à un seul contact. Les contrats sont fréquemment renégociés et la relation consiste alors en une série d'actions entreprises sur une longue durée. Or, l'introduction du temps dans les modèles

"principal-agent" pose des difficultés supplémentaires que l'analyse économique n'a pas encore résolues de manière satisfaisante. Le problème posé est celui de la capacité effective d'engagement du principal si le contrat doit porter sur plusieurs périodes. En effet, lier une relation sur une longue durée permet d'inférer une partie de l'information détenue par l'agent: dans le cas de la sélection adverse, le principal qui a obtenu en fin de première période l'information détenue par l'agent a intérêt à rompre son engagement et à proposer un contrat d'information parfaite pour les périodes suivantes. L'agent rationnel doit se rendre compte de cette éventualité et refuser la proposition du principal comme non crédible.

Dans le cadre de la théorie des jeux, les jeux répétés sont utilisés pour traiter ce type de situations. Il a été montré en effet que la répétition du jeu du type "dilemme du prisonnier" permet d'obtenir la coopération entre les joueurs, à condition que le jeu soit répété indéfiniment ou que l'information soit incomplète, c'est-à-dire qu'il existe une incertitude soit sur les stratégies de l'autre joueur, soit sur la durée du jeu (Fudenberg et Maskin, 1986; Kreps, 1990a cité par Platteau, 1994). Le principe est qu'un comportement opportuniste peut être évité aussi longtemps que les gains à court terme de la déviation sont inférieurs aux coûts de la punition à long terme. Ce résultat, connu sous le nom de *Folk Theorem*, permet de retrouver un postulat de base de la théorie standard, à savoir que, dans certaines circonstances, des individus purement égoïstes et rationnels peuvent adopter des comportements coopératifs.

Mais ce même théorème montre que si les joueurs ont une préférence pour le présent suffisamment faible, la répétition du jeu du prisonnier débouche sur une multiplicité d'équilibres, certains étant coopératifs, d'autres non. Par conséquent, il est nécessaire de savoir comment les joueurs élaborent leurs stratégies pour être capable de prédire les équilibres les plus plausibles.

1.2.2.4 les applications du modèle "principal-agent" aux formes contractuelles verticales et horizontales

Comme le souligne Stiglitz (1988), un nombre important de modèles théoriques de contractualisation en information imparfaite ont été d'abord développés pour expliquer des

comportements observés dans les pays en développement, qui différaient de ceux décrits par la théorie standard. Ces travaux reposent sur l'hypothèse que les pays en développement, et surtout leurs secteurs agricoles, sont caractérisés, davantage que les économies "développées", par une information imparfaite (Stiglitz, 1988), que l'on attribue à l'atomicité et l'irrégularité de l'offre agricole, la faiblesse des infrastructures de transport et de communication ou encore à l'absence de système légal efficace. Toutefois, il apparaît que ces problèmes se posent et s'étudient de plus en plus dans le cadre des économies industrialisées, ce qui tend à prouver que l'existence d'un système légal ne suffit pas à établir une prévisibilité parfaite des actions.

Parmi les multiples applications du modèle "principal-agent", quatre nous intéressent particulièrement, car elles constituent des formes de coordination répandues dans le secteur étudié par la thèse. Les échanges sur les marchés physiques des pays en développement, les relations de sous-traitance et les échanges dans le cadre de "marchés-liés" constituent des exemples de coordination de type "vertical" entre les commerçants et leurs fournisseurs, alors que les communautés de commerçants, analysées comme un phénomène de réputation multilatérale, relèvent de la coordination de type "horizontal".

a) le fonctionnement des marchés physiques

C. Geertz (1978) interprète le fonctionnement du marché de bazar propre aux économies paysannes comme un "jeu" dans un monde où l'information est particulièrement imparfaite. S qu'elle concerne les prix, les qualités ou les coûts de production S et dont les règles consisteraient en "la recherche de l'information manquante et la protection de l'information possédée" (p.29). Deux traits propres à la coordination sur un tel marché sont soulignés par l'auteur: le caractère multidimensionnel de la négociation, qui porte sur un ensemble d'éléments de la transaction (les quantités, la qualité, le crédit, etc...) et non pas seulement sur le prix, et sa nature "intensive", caractérisée par "un examen en profondeur d'une offre déjà reçue", qui permet d'inscrire le produit dans la lignée de ses propriétaires antérieurs. Ce mode de recherche de nature intensive est opposé par l'auteur au mode "extensif", propre à l'échange concurrentiel, où le demandeur s'engage dans la recherche d'offres additionnels.

b) les relations de sous-traitance

Bien que les recherches sur la sous-traitance se soient concentrées sur les pays industrialisés, cette forme de relation est très répandue dans les pays en développement, notamment entre

grandes entreprises industrielles et petites entreprises du secteur dit "informel" et, dans le secteur du commerce céréalier, entre commerçants urbains et collecteurs ruraux (Nadvi et Schmitz, 1993).

La mise au point d'un contrat de sous-traitance se heurte à deux types de problèmes. D'une part, le caractère risqué de l'environnement peut conduire à des modifications du coût des intrants non prévues à la fixation du contrat, d'autre part la répartition asymétrique de l'information entre le donneur d'ordres et le sous-traitant peut entraîner le sous-traitant à tricher sur la qualité des produits et sur ses coûts de production.

Baudry (1993) montre que, dans ces conditions, le dispositif contractuel optimal peut différer fortement d'une relation de sous-traitance de type "marché spot", caractérisé par des commandes à court terme avec remise en concurrence des sous-traitants à chaque nouvelle commande. L'efficacité économique de ce dispositif dépend de deux procédures incitatives:

- une probabilité de reconduction du contrat élevée dans le cas où le sous-traitant se comporte honnêtement, couplée à la concentration des achats sur un seul des sous-traitants. Cette procédure incite le sous-traitant à effectuer des efforts de modernisation, à améliorer la qualité de ses produits et à se montrer loyal. L'auteur observe que la durée des contrats de sous-traitance au Japon et en France peut dépasser une dizaine d'années.

- un dispositif de renégociation du prix en cours de contrat qui fixe les modalités de partage des gains de productivité entre les contractants. Le dispositif le plus répandu dans l'industrie en France est celui du prix fixe, déterminé *ex-ante* pour une durée déterminée: ainsi, le sous-traitant supporte toute la hausse des coûts des inputs qui pourrait survenir pendant cette durée mais conserve la totalité de l'augmentation issue des gains de productivité, ce qui l'incite à innover dans le long terme; la renégociation à l'issue de cette période permet en outre un partage de ces gains entre le donneur d'ordre et le sous-traitant.

Toutefois, concernant la répartition des gains de productivité, B. Baudry reconnaît que le donneur d'ordre est confronté au problème de l'aléa moral, car il ne peut distinguer les variations du coût dues à l'action du sous-traitant et celles dues aux fluctuations imprévisibles de l'environnement. Ce problème peut être résolu selon lui par l'introduction d'un mécanisme

"concurrentiel" consistant à mettre en concurrence le sous-traitant principal avec un deuxième fournisseur ou avec un fournisseur interne à l'entreprise du donneur d'ordre.

Ainsi, dans cette optique, la coopération dans une relation de sous-traitance peut être obtenue par la mise au point d'un contrat incitatif fixant les comportements des contractants pour une durée précise, et dans lequel la logique de marché ne tient plus qu'une place réduite.

c) les "marchés-liés"

Le phénomène des "marchés-liés" renvoie à l'élaboration simultanée de transactions entre individus sur plusieurs marchés, dans laquelle les termes de l'une des relations sont liés aux termes de l'autre. Cette forme d'arrangement contractuel, considérée comme spécifique aux échanges dans le secteur rural des pays en développement, a été surtout analysée dans le cas des relations entre un propriétaire terrien et son locataire.

Braverman et Stiglitz (1982) étudient ainsi le cas où un propriétaire lie un contrat de métayage à une vente d'intrants ou à un contrat de crédit. Cette forme contractuelle, qui apparaît inefficace au regard des critères de la théorie néo-classique puisque le prix convenu d'avance n'évolue pas en fonction de la productivité marginale de l'effort fourni par le paysan, s'explique selon eux par le fait qu'elle fournit une réponse efficace à l'absence de marché de l'assurance, tout en réduisant les problèmes de sélection adverse et d'aléa moral.

La liaison entre la fourniture de crédit et la commercialisation a été également étudiée, quoique de manière moins systématique. Un prêteur peut exiger d'un paysan emprunteur potentiel de l'utiliser comme grossiste exclusif pour sa production pendant plusieurs périodes avant de lui accorder un prêt important, ou même pendant la durée du prêt. Cette relation est interprétée comme un moyen de réduire le problème de sélection adverse, dans la mesure où le prêteur améliore son information sur la capacité et la volonté de remboursement du paysan, tout en augmentant les opportunités d'emprunt pour le paysan. Les "contrats-liés" agissent ainsi comme substituts aux garanties matérielles.

d) une forme de coordination horizontale: les communautés de commerçants

Le mécanisme de réputation multilatérale est utilisé pour expliquer comment des comportements coopératifs peuvent s'instaurer entre des agents qui ne sont pas fréquemment en contact, notamment dans les réseaux commerçants, et pour lesquels le phénomène de réputation bilatérale ne joue donc pas.

En s'appuyant sur l'exemple des communautés marchandes en Champagne au 12^e et 13^e siècle, l'étude de Milgrom *et al.* (1990, p.3) conclue que, "même si les commerçants ne se rencontrent pas deux à deux fréquemment, si chaque individu commerce suffisamment souvent avec les commerçants de la communauté, alors la réputation d'honnêteté transférable peut suffire à produire un comportement honnête à condition que les membres de la communauté des commerçants soient tenus informés des comportements passés de chacun des autres membres⁷. Dans des communautés de taille réduite, cette condition est aisément satisfaite et chaque contractant peut utiliser des stratégies crédibles, par lesquelles il refuse d'échanger avec quelqu'un qui a trompé n'importe quel autre membre de la communauté dans le passé. Dans une perspective historique, A. Greif (1993) montre ainsi que les relations entre les commerçants maghrébins du 11^e siècle et leurs agents à l'étranger étaient régies par un mécanisme de réputation permettant la réalisation d'opérations à grande échelle et à crédit malgré l'anonymat des opérateurs.

1.2.2.5 les limites de l'approche contractualiste

La notion de réputation, introduite pour résoudre les problèmes créés par l'introduction du temps dans les modèles "principal-agent", présente toutefois des limites importantes. En particulier, elle ne suffit pas pour comprendre pourquoi tous les agents du groupe se conforment nécessairement à une même conception de l'honnêteté, alors qu'il existe une multiplicité de références possibles. La question est alors identique à celle posée par le contrat inter individuel: comment les contractants décident-ils qu'une décision est juste ou injuste?

Dans la relation de sous-traitance, par exemple, Baudry (1992) s'interroge sur ce qui permet au donneur d'ordre et au sous-traitant de s'accorder pour reconnaître l'apparition d'un litige.

Cette impasse conduit finalement les utilisateurs de la théorie des jeux à postuler que les décisions économiques s'inscrivent dans un cadre de présupposés sociaux quant au comportement de l'autre, des "points focaux", qui guident le processus de recherche de l'équilibre. Pour Kreps, ces points focaux sont constitués par la "culture d'entreprise" (Kreps, 1990b). A. Greif invoque l'existence d'une "loi des marchands", ensemble de règles auxquelles les commerçants se réfèrent implicitement en cas de litige. Selon Fafchamps (1992), qui étudie les systèmes de solidarité dans les sociétés préindustrielles comme des positions d'équilibre d'un jeu d'assurance mutuelle non-coopératif et répété, les représentations symboliques et les valeurs éthiques propres à chaque société fournissent des définitions de contrats "justes", qui orientent les comportements des individus. Il est donc intéressant de voir que, tout en postulant l'autonomie des acteurs, on aboutit à une optimisation de leurs comportements quand il existe, chez eux, une volonté de se socialiser préalable à l'échange.

Une autre voie de coordination des actions individuelles est explorée par Williamson, qui introduit l'hypothèse de rationalité limitée des agents pour expliquer l'existence d'organisations.

1.2.3 l'approche transactionnelle de l'organisation

1.2.3.1 sources et conséquences des coûts de transaction

La reconnaissance du caractère "limité", au sens de H.A. Simon (1978), de la rationalité des agents a deux conséquences sur la définition de l'organisation (Williamson, 1985):

⁷ notre traduction

- l'incertitude sur les états du monde futur ouvrant la voie à des comportements opportunistes dans la phase postérieure à la conclusion du contrat, la mise au point d'un contrat exhaustif n'est pas possible dans ces conditions.
- la substitution du critère de satisfaction à celui d'optimisation interdit de raisonner en terme de contrat optimum: les agents cherchent simplement à limiter les coûts de transaction.

Le concept de coût de transaction, dont R. Coase est à l'origine (Coase, 1937, traduction française de 1987), a été approfondi par Williamson (1985) pour lui donner un fondement théorique. Ces coûts, qu'il assimile au frottement dans les systèmes physiques, résultent:

- de la spécificité des actifs, qui découle d'une part de leur complémentarité, d'autre part de leur caractère faiblement redéployable, générateur d'un coût dans le cas d'une rupture de l'accord. Cinq types de spécificité sont généralement identifiés i) la localisation des équipements ii) la spécialisation du capital physique iii) la spécialisation du capital humain iv) la "déclaration" de l'actif à une personne particulière v) la réputation ou la marque. On y ajoute parfois la spécificité temporelle, dans laquelle la valeur du produit est dépendante du temps, par exemple dans le cas des produits agricoles périssables.
- d'un faible degré de confiance entre les participants à une transaction, qui augmente les risques de comportement "opportuniste" de part et d'autre et implique un contrôle de l'exécution du contrat.

Lorsque ces trois conditions sont réunies S rationalité limitée, opportunisme et spécificité des actifs S et que, de plus, le recours au système légal est peu efficace, l'utilisation des mécanismes du marché engendre des coûts de transaction élevés⁸. L'existence de telles situations est considérée comme le déterminant principal de la création et de la taille des organisations. Face à des coûts de transaction très lourds, les agents vont mettre en place des

⁸ La définition de Williamson englobe les coûts d'identification et de sélection des différentes opportunités de commerce, des débouchés et des partenaires, les coûts de négociation des accords, les coûts du transfert des produits, services et droits de propriété, les coûts de contrôle des conditions de l'échange et d'application des termes contractuels par les moyens légaux, sociaux ou autres.

schémas de coordination qui vont avoir pour fonctions de minimiser les coûts de transaction et d'assurer une certaine adaptabilité aux aléas. Les formes de coordination qui minimisent à la fois les coûts de production et les coûts de transaction, y compris les coûts d'adaptation aux aléas, seront choisies de préférence. Les organisations ne sont plus dans cette approche simplement des "nœuds de contrats incitatifs" mais, à la fois un groupe d'individus liés par un objectif commun (North, 1990) et, selon la terminologie de Williamson, des "structures de gouvernance" capables de gérer des risques qui peuvent survenir après la conclusion de l'accord.

Les coûts de transaction et de transformation que subissent les organisations sont déterminés essentiellement par les institutions existantes. D.C. North (1992, cité par Killick, 1995, p.9) définit les institutions comme "les règles du jeu dont les organisations seraient les joueurs": elles constituent "un cadre contraignant de règles formelles ou informelles (normes de comportement, conventions), [...] qui vont déterminer la gamme des opportunités et, par conséquent, le type d'organisation qui va émerger".

L'objet de l'économie des coûts de transaction va être d'identifier les attributs des transactions qui influencent l'efficacité relative de formes d'organisation variées. Williamson (1985) identifie quatre types de structures de gouvernance: l'échange marchand ou la contractualisation classique, la relation trilatérale, la relation bilatérale et l'intégration complète par propriété. Dans l'échange marchand, les termes sont spécifiés complètement ex-ante et les contractants ne s'attendent pas à des adaptations avant le terme explicite du contrat. La relation trilatérale apparaît lorsque les contractants confient à une tierce-partie la tâche d'évaluer les dommages et de définir les adaptations en fonction d'une procédure spécifiée à l'avance. La relation bilatérale caractérise les arrangements où les deux parties font appel à leurs seules compétences pour résoudre les problèmes qui peuvent survenir. Dans ce cas, la continuité de la relation contractuelle est fortement valorisée et les contractants n'ont pas besoin de fixer explicitement au moment de la conclusion du contrat la conduite à adopter face aux aléas. La dernière structure de gouvernance se réfère à la "gestion unifiée" et correspond à l'entreprise. L'intégration verticale par la propriété en constitue une forme, dans

laquelle le rôle des prix dans la coordination des deux stades conjoints de la filière est remplacé par une coordination administrée et la supervision directe.

Aux transactions définies par leurs attributs, sont associées des structures de gouvernance qui minimisent les coûts de transaction. Lorsque les transactions sont liées à des actifs non spécifiques, il n'y a pas besoin d'une structure de gouvernance spécialisée et l'échange marchand ou le contrat classique sont suffisants pour soutenir la transaction. Avec des actifs d'une spécificité moyenne, les transactions sont retirées du marché et la contractualisation bilatérale ou trilatérale devient le mode de coordination dominant. Lorsque la fréquence des transactions est élevée, le choix est en faveur de la contractualisation bilatérale. Enfin, lorsque la spécificité des actifs est très marquée, les coûts de transaction atteignent un niveau tel que les transactions sont internalisées.

1.2.3.2 coûts de transaction et flexibilité

L'approche par les coûts de transaction remet en question la conception de la flexibilité de la théorie néo-classique, qui analyse tout mode de coordination distinct du mode marchand comme source de rigidité. En effet, en introduisant l'hypothèse d'incertitude sur les états du monde futur, l'économie des coûts de transaction définit l'efficacité des formes de coordination par leur capacité à s'adapter aux perturbations de l'environnement économique. Lorsque des actifs spécifiques sont en jeu, le mode de coordination par le marché peut s'avérer moins adaptable que l'intégration verticale, bien qu'il offre des incitations élevées et permette un contrôle plus strict des coûts de production. Ainsi, les formes de coordination alternatives au marché se substituent à des formes de réduction des risques individuelles, telles que la diversification des activités, qui sont moins efficaces pour la société car elles entravent les gains de productivité (Bromley et Chavas, 1989).

De ce fait, comme le soulignent G. Dosi et J. S. Metcalfe (1991), l'économie des coûts de transaction introduit implicitement des caractéristiques d'irréversibilité. Les contrats peuvent impliquer des engagements irréversibles qui n'auraient pas été acceptés à la lumière d'informations supplémentaires rendues disponibles ultérieurement. C'est en effet parce qu'ils

"fixent dans une certaine mesure les comportements dans le temps, [...] c'est une certaine irréversibilité de comportement qui réduit les coûts de transaction" (Dosi et Metcalfe, 1991, p.47-48).

L'accent mis sur la spécificité des actifs permet d'expliquer la rigidité de certaines institutions et l'incapacité de certaines d'entre elles à s'adapter à des modifications de l'offre et de la demande. Dans une perspective dynamique, ces institutions qui jouent comme des barrières à l'entrée vont constituer une contrainte au changement. La question devient alors celle de l'évolution des organisations et des institutions et de leur capacité d'adaptation.

D. North a été parmi les premiers à appliquer la théorie des coûts de transaction à la question du changement institutionnel. Comme le montre la citation ci-dessous, deux facteurs déterminent, selon lui, le changement des organisations: la modification des prix relatifs et le calcul des coûts de transformation impliqués par le changement.

Les entrepreneurs et leurs organisations vont répondre à un changement (perçu comme tel) de prix relatifs soit directement, en allouant des ressources à de nouvelles activités rémunératrices ou S quand le changement se heurte aux règles existantes S indirectement, en estimant les coûts et les bénéfices de la modification des règles ou de leur mise en œuvre" (North, 1990, p.87)⁹.

En effet, à cause des rendements croissants associés aux institutions, le changement institutionnel lui-même supporte des coûts "de transformation" (North, 1990, p.95). Les changements n'interviendront que lorsque le gain associé au changement des règles, déduction faite des coûts de transformation, sera supérieur à celui associé au maintien des règles existantes. Comme conséquence, le processus d'évolution des institutions et des organisations est nécessairement graduel et lent. Ces mêmes conditions expliquent le fait que des organisations qui sont inefficaces du point de vue de leur contribution à la croissance économique peuvent pourtant persister à long terme, par un mécanisme de dépendance de chemin ("path dependency") et de "lock-in" (North, 1990).

⁹ Notre traduction

1.2.3.3 les applications au comportement des agents économiques sur les marchés agricoles des pays en développement (PED)

a) les conséquences des coûts de transaction sur le comportement des agents

Les conséquences des coûts de transaction sur l'organisation du commerce des produits agricoles ont été peu étudiées, en raison notamment du caractère peu opérationnel du concept de coût de transaction, souligné par Stiglitz (1988) et Nabli et Nugent (1989).

Il n'en demeure pas moins que, dans un certain nombre d'études, des formes de relations entre commerçants durables et distinctes du marché sont attribuées à l'existence de coûts de transaction élevés, sans que le lien entre les attributs des transactions et la forme organisationnelle ne soit démontré rigoureusement. C'est le cas en général des études sur les effets de la libéralisation des marchés dans les pays en développement. La faible capacité du secteur privé à répondre aux incitations de prix créées par la libéralisation est en effet expliquée par l'existence de coûts de transaction élevés qui favorisent l'adoption de règles rigides à court terme, telles que des relations personnalisées entre les acteurs, et sont alors interprétées comme des déviations par rapport au comportement flexible optimal. Dans ces conditions, il ne suffit certes pas de supprimer les discriminations à l'encontre du secteur privé pour obtenir les conditions de fonctionnement d'un marché parfait car, compte tenu de l'existence d'asymétries d'information ou de coûts de transaction, les marchés agricoles privés ont une capacité limitée de réduction des risques pour les producteurs, les commerçants et les consommateurs (Beynon *et al.*, 1992, p.405), mais l'Etat peut améliorer les conditions de fonctionnement des marchés en intervenant pour réduire, de l'extérieur, les coûts de transaction: au Mali, les recommandations adressées aux dirigeants portaient ainsi sur la fourniture d'informations sur le marché ou la fourniture de crédit à taux préférentiels aux commerçants qui n'y avaient pas accès spontanément (Dembélé et Staatz, 1989).

Au-delà de ce type d'analyses, on peut toutefois citer trois études qui cherchent à établir précisément le lien entre coûts de transaction et organisation du commerce des produits agricoles, les deux premières étant centrées sur les formes de coordination "verticale" et la troisième sur une forme de coopération "horizontale".

S. Jaffee (1995) s'intéresse à un secteur commerçant qui a prouvé son efficacité et sa pérennité malgré des coûts de transaction jugés particulièrement élevés¹⁰, celui du commerce d'exportation des produits horticoles au Kenya¹¹. L'auteur montre que, dans la plupart des cas, les formes de coordination adoptées par les opérateurs sont conformes à celles prédites par la théorie des coûts de transaction. Les exportateurs qui assurent l'essentiel des exportations du pays sont ceux qui ont recours à une forme de coordination non marchande pour leur approvisionnement et leurs ventes : contrats à long terme ou relations personnalisées. Alors que ceux qui effectuent leurs transactions de manière anonyme, par des contrats à court terme, ont une durée de vie limitée, souvent de l'ordre de la saison, et sont rarement capables d'atteindre les standards de qualité exigés par les marchés d'exportation. L'auteur met toutefois en évidence des cas dans lesquels les formes de coordination observées ne correspondent pas à celles qui sont prédites par la théorie, mais il attribue ces divergences par rapport à la forme optimale à des facteurs historiques.

Dans la même perspective, le travail de N. Dembélé (1994) sur les commerçants céréaliers au Mali montre une corrélation positive entre, d'une part, les investissements spécifiques réalisés par les commerçants dans la constitution de stocks pour l'exportation ou dans un savoir-faire spécifique, et, d'une part, le recours aux arrangements contractuels non marchands pour l'approvisionnement ou la vente, d'autre part. L'auteur montre en outre que ces arrangements

¹⁰ Les coûts de transaction élevés résultent de la périssabilité des produits, d'une qualité des approvisionnements très variable, d'une forte saisonnalité de la demande et de la production et de la spécificité des équipements de transformation et des intrants.

¹¹ Les produits étudiés sont le lait, la viande, le poisson, les haricots verts, les fruits, l'huile de palme, la vanille, les noix de cajou.

contractuels se sont avérés inefficaces à moyen terme, induisant des délais de livraison excessifs par rapport aux attentes des clients. L'auteur conclut que l'importance des coûts de transaction qui subsistent dans un marché libéralisé peut empêcher la plupart des commerçants de profiter des possibilités d'arbitrage offertes par la modification des prix relatifs.

Enfin, Smith et Luttrell (1994) montrent, à partir d'un modèle formel appliqué au cas des associations de commerçants de produits agricoles (*egbe*) d'Ibadan, que le recours à cette forme de fonctionnement collectif permet de réduire les coûts de transaction que supporterait un commerçant individuel pour échanger sur le marché, et que, dans ce sens, même s'il se traduit par des pratiques monopolistiques, il accroît le bien-être Asocial[®]. Les responsables des associations assurent en effet des fonctions permettant de pallier l'incomplétude des marchés du crédit et du transport, l'imperfection de l'information et l'insuffisance des infrastructures institutionnelles et physiques. C'est ainsi qu'ils contractent avec les transporteurs et s'assurent que ceux-ci remboursent les membres de l'association en cas de dommage, qu'ils recherchent des moyens de transport alternatifs en cas de rupture du service et qu'ils collectent et diffusent auprès des membres l'information sur l'offre rurale en terme de prix et de quantités.

Les études révèlent toutefois une forte imprécision quant à la définition du concept de coût de transaction. En effet, selon les auteurs, différents attributs des transactions sont pris en compte, qui mènent à des résultats différenciés. La plupart réduisent le concept à sa dimension mesurable: coûts de transport, de stockage et de manutention. En particulier, les coûts de recherche de l'information ne sont jamais évalués. En outre, le concept de spécificité des facteurs est flou: si N. Dembélé (1994) considère comme spécifiques la détention de stocks, le savoir-faire spécialisé des commerçants qui manquent d'utilisations alternatives pour leur savoir-faire et les coûts de constitution des réseaux commerçants, d'autres études n'en tiennent pas compte.

- b) le fonctionnement d'un marché avec coûts de transaction: la notion d'"étroitesse" du marché

Les conséquences de l'existence de coûts de transaction élevés sont appréhendées généralement à travers la notion d'"étroitesse" des marchés, ou celle de marché "résiduel".

La notion d'étroitesse fait référence à des marchés sur lesquels les volumes échangés sont faibles et la liquidité réduite. Outre l'importance des coûts de transaction, impliquant des économies d'échelle, deux raisons sont généralement avancées pour expliquer le caractère étroit d'un marché:

- l'existence de coûts d'arbitrage dans l'espace et dans le temps élevés, qui entravent le mouvement du produit ou des transactants;
- une concentration verticale poussée, ou l'existence de contrats à long terme, qui accroissent le pourcentage du marché détenu par quelques opérateurs, et modifient l'information contenue dans les prix sur les marchés spots résiduels.

Sur de tels marchés, les transactions sont irrégulières dans le temps et dans l'espace et peuvent opposer un petit nombre d'offres ou de demandeurs à un nombre élevé de transactants¹². Dans ces conditions, les prix sont supposés chroniquement instables (Newberry et Stiglitz, 1981).

L'étroitesse des marchés céréaliers dans les PED est attribuée en grande partie à l'importance des coûts de transaction associés aux ventes des exploitations agricoles. Dans la mesure où les paysans ne mettent sur marché que la part résiduelle de leur production (au Mali, environ 15 % de la production céréalière est commercialisée), toute variation de la production est instantanément transmise sur le marché alors que le volume total des opérations y est relativement faible, générant de fortes fluctuations inter annuelles et inter saisonnières de l'offre.

¹² L'écart entre les prix de vente et les prix d'achat des céréales qui résulte de l'existence de ces coûts de transaction incite un certain nombre de ménages agricoles à ne pas participer ou à participer occasionnellement au marché des céréales (De Janvry, Fafchamps et Sadoulet, 1991). Ainsi, seuls les excédents après satisfaction de la demande des producteurs et livraisons contractuelles sont offertes sur le marché.

1.2.4 conclusion: apports et limites du cadre d'analyse néo-classique étendu à l'étude des organisations

Les deux approches de l'organisation qui viennent d'être développées présentent plusieurs intérêts pour notre problématique.

Elles insistent tout d'abord sur le fait que l'identification des risques et incertitudes associés à la mise au point et au déroulement des transactions est un préalable indispensable à la compréhension des relations entre les acteurs. Ainsi, il faudra s'attendre à ce qu'un processus de libéralisation du marché tel que celui qui nous étudions au Mali s'accompagne, non seulement du développement de relations marchandes, médiatisées par les prix, mais aussi de la mise en place, par les agents, de mécanismes de réduction des risques au niveau individuel.

Ensuite, l'accent mis sur la spécificité des actifs permet d'expliquer la rigidité de certaines institutions et l'absence de réactions face à des modifications de l'offre et de la demande. Le rôle déterminant du temps dans l'existence des relations d'échange est mis en évidence.

Les théories néo-institutionnalistes permettent enfin de dépasser le débat entre le marché et la bureaucratie centralisée. En effet, le marché et l'Etat peuvent rencontrer des problèmes de même nature: ceux de l'imperfection de l'information et de l'incitation. Souvent, l'un n'est pas plus performant que l'autre pour résoudre ces problèmes (Stiglitz, 1988). Les choix institutionnels doivent donc être présentés non à partir d'une dichotomie Etat - marché mais comme un pluralisme de relations contractuelles. Ces théories permettent ainsi de rendre compte d'une variété de formes de coordination distinctes de la coordination par le marché. La pluralité des institutions devient alors un facteur d'efficacité.

Cependant, les concepts développés par les théories contractuelle et transactionnelle de l'organisation ne nous permettent pas de rendre compte pleinement de la réalité observable, pour quatre raisons.

La première est que l'organisation interne des entreprises est, dans les deux cas, ignorée: la transaction constituant l'unité de base de l'analyse, les relations contractuelles qui fondent

l'entreprise sont traitées de façon séparée à chaque niveau: relation employeur-salarié, relation entreprise-clientèle, relation manager-actionnaire, etc... A l'extrême, la firme est réduite trop souvent à une simple relation bilatérale employeur-employé qui gomme la dimension collective de l'entreprise en omettant de rendre compte de la manière dont elle coordonne l'ensemble des actions (Coase, 1988, cité par Aoki, 1994, p.285). Il est ainsi implicitement postulé qu'il existe une parfaite substituabilité entre les différents facteurs impliqués dans le fonctionnement de l'entreprise, compte tenu des coûts de transaction qui s'imposent à elle. Or, l'échec des programmes de crédit préférentiels dirigés vers les commerçants, et expérimentés au Mali notamment (Dembélé, 1994), montre que les éléments du fonctionnement des agents sont complexes et non indépendants: il ne suffit pas de fournir du crédit pour que le commerçant accroisse son capital par des investissements.

La deuxième limite de ces théories tient à ce que l'accent mis sur la réduction des coûts de transaction comme seul critère de choix entre les formes organisationnelles de l'échange suppose que les agents aient une capacité de calcul rationnel et que tous les choix soient évaluables en termes de prix. Or, comme le souligne Hodgson (1988), si cette hypothèse est adaptée à l'échange marchand, qui s'accompagne de normes de prix permettant la comparaison des coûts et des bénéfices, il n'existe en revanche aucun mécanisme comparable de formation de prix dans les formes d'échange non marchandes. Ainsi, S. Jaffee (1995) admet que la forme de réciprocité associée aux relations d'échange personnalisées qu'il observe chez les commerçants en produits horticoles comporte des éléments non mesurables par les prix.

La conception de la flexibilité organisationnelle qui découle de l'hypothèse de rationalité calculatrice prêtée aux individus constitue une troisième limite de ces approches. Les décisions des agents sont représentées dans des environnements conçus comme stationnaires, où l'innovation n'existe pas. Dans un tel cadre, les stratégies des agents sont données et la décision porte uniquement sur le mécanisme de l'optimisation. Ainsi, la flexibilité institutionnelle décrite par Williamson et North est essentiellement de nature adaptative: il s'agit de comprendre comment l'organisation réagit à un environnement donné, compte tenu des contraintes imposées par la spécificité des actifs. Or cette conception de la flexibilité est

très restrictive et peu réaliste, puisqu'elle ne permet pas d'expliquer le choix entre des formes de coordination alternatives dans un monde où l'innovation est possible: Hodgson (1988, p.212) fait ainsi remarquer que, dans la mesure où, par définition, les gains futurs de l'innovation ne sont pas connus au moment de leur développement, il est impossible d'identifier les coûts de transaction qui seront économisés en utilisant une structure internalisée. Lazoniak (1991, p.218) avance en outre que l'irréversibilité doit être interprétée, non exclusivement comme un facteur de réduction des opportunités, mais comme une ressource créée par l'organisation pour modifier son environnement, si elle est associée à une structure adaptée de gestion des risques.

Enfin, les caractéristiques des biens échangés, qu'elles concernent leur qualité, leur prix ou leur volume, sont considérées comme exogènes à l'analyse de la coordination entre les acteurs, comme des données de la nature. Or, certains travaux montrent que la modélisation par les jeux répétés ne permet pas de représenter le comportement d'une entreprise qui déciderait à la fois de son entrée ou non sur le marché, de la qualité des biens et de leur prix (Encaoua, 1989). L'hypothèse, souvent avancée dans ces travaux, d'un acteur central qui serait doté de connaissances suffisantes pour construire des règles de qualité générale et serait doté du pouvoir de faire appliquer ces règles par tous est par ailleurs infirmée par de nombreux travaux (Kreps, 1990a).

En conclusion, l'explication de l'organisation par la minimisation des coûts de transaction ne semble pas devoir être rejetée en bloc, mais plutôt, comme le suggère Hodgson (1988), réservée à la sphère des échanges de type marchand.

II. UN CADRE D'ANALYSE DES PROCESSUS DE COORDINATION INTERNE AUX ORGANISATIONS: LES APPROCHES CENTRÉES SUR L'UNITÉ DE PRODUCTION

Nous sommes donc amenés à élargir notre cadre théorique à des approches qui donnent une place plus importante aux processus de coordination interne aux organisations économiques.

Dans le cadre des économies africaines, les analyses en terme de "secteur informel" ont mis l'accent, à la suite des travaux d'anthropologie économique consacrés aux réseaux commerçants, sur le rôle des logiques domestiques dans l'organisation des activités économiques.

2.1 L'hétérogénéité des logiques de production: la dichotomie secteur formel / informel

Le concept de secteur informel a focalisé, depuis le début des années soixante-dix, l'essentiel des débats sur les formes d'organisation des échanges dans les économies africaines¹³. D'une approche statique et statistique de la notion d'unité de production informelle, les recherches ont évolué vers une approche dynamique qui privilégie les comportements et les logiques d'acteurs.

2.1.1 les approches statistiques du secteur informel

L'intérêt des économistes pour la notion de secteur informel naît de la prise de conscience, au début des années 1970, qu'un nombre important d'activités économiques échappent aux techniques classiques de recensement. Les premières recherches, initiées par le Bureau International du Travail (BIT), ont pour objectif d'évaluer les potentialités du secteur informel en termes de création d'emplois et d'accroissement des revenus. D'un point de vue théorique, elles cherchent à se démarquer des approches dualistes¹⁴ qui appréhendent le secteur traditionnel d'un point de vue négatif, en s'attachant à étudier les règles spécifiques de fonctionnement des activités informelles. Dans cette perspective, l'entreprise est prise comme unité d'observation et les modes d'organisation et de gestion comme objet d'étude.

¹³ Le terme de secteur informel a été créé au début des années soixante-dix à l'occasion du Programme mondial de l'emploi lancé par le Bureau International du Travail (BIT). Utilisé pour la première fois par Keith Hart (1973) dans une étude sur le Ghana, le terme a été popularisé par un rapport du BIT sur le Kenya (International Labour Office., 1972).

¹⁴ Les analyses dualistes, telle que celle de Lewis (1954) considèrent que le secteur de subsistance a un rôle passif de fournisseur de main-d'œuvre au secteur capitaliste à un taux de salaires déterminé par le revenu de subsistance.

Les hypothèses qui sous-tendent l'élaboration des enquêtes s'inspirent directement de la théorie des marchés imparfaits. L'économie informelle serait une illustration de l'économie de marché, mais segmentée, c'est-à-dire non directement reliée au marché moderne:

- en premier lieu, il est "admis que les petites entreprises sont exposées à diverses imperfections du marché qui leur sont préjudiciables, [que] le rapport entre le prix du travail et celui du capital est tel qu'il favorise l'adoption de techniques à forte densité de main-d'œuvre [et que] la main-d'œuvre y est beaucoup moins productive que celle des grandes entreprises formelles" (Sethuraman ,1976, p.87).
- en outre, on suppose que les rémunérations dans le secteur informel sont régies par la concurrence et s'établissent à un niveau d'équilibre très inférieur au salaire moyen pratiqué dans le secteur formel où s'applique une législation du salaire minimum (Charmes, 1987).
- enfin, la facilité d'entrée dans le secteur informel ferait de celui-ci le débouché de l'exode rural et de la pluri-activité des salariés.

Les critères utilisés par le BIT pour délimiter la population soumise à enquête reflètent directement ces hypothèses de départ. Une subdivision du secteur informel en deux sous-secteurs est décidée arbitrairement: un secteur "marginal", constitué d'activités individuelles pratiquées irrégulièrement ou frauduleusement, et un secteur "moderne", composé d'activités économiques supposant un certain degré d'organisation et produisant des biens et des services parallèles à ceux du secteur formel (Nihan, 1982). Les activités du secteur informel moderne sont supposées détenir un potentiel d'accumulation qui leur permettrait d'évoluer vers le secteur formel, et sont donc les cibles privilégiées des enquêtes, qui excluent généralement le secteur "marginal".

Les résultats des enquêtes menées par le BIT (1980) dans un nombre important de pays africains sont beaucoup plus contrastés et ne permettent de conclure ni à une spécificité structurelle du secteur informel, ni à une possible continuité des deux secteurs (Nihan, 1980). Si l'organisation des unités informelles se caractérise effectivement par un rapport capital/travail marqué par la prépondérance de l'apprentissage et des techniques intensives en main-d'œuvre, par un mode de financement familial et par des règles de gestion

"traditionnelles", telles que l'absence de comptabilité, la rémunération des facteurs ne traduit pas pour autant un fonctionnement concurrentiel. D'une part, les revenus du secteur informel s'établissent à un niveau relativement élevé, proche du salaire minimum du secteur moderne, d'autre part, on note un effet de seuil dans la croissance de la productivité du travail avec l'investissement semblant indiquer une faible capacité des entreprises informelles à évoluer de manière interne vers des entreprises modernes (Hugon, 1980).

Malgré ces résultats nuancés, les institutions internationales montrent un regain d'intérêt pour la micro entreprise informelle au moment où la crise économique et financière des années 1980 oriente les pays africains vers des politiques de désengagement de l'Etat. Pour la Banque Mondiale (1981), le commerce privé s'appuierait sur une technologie plus appropriée, moins intensive en capital et plus souple que celle utilisée par le secteur public. En outre, leur capacité d'adaptation aux fluctuations du marché permettrait un approvisionnement des centres urbains à un coût moindre.

Devant l'hétérogénéité des résultats obtenus par l'approche purement structurelle, l'intérêt pour le secteur informel a progressivement évolué vers des approches centrées davantage sur l'incertitude et faisant appel au corpus théorique de l'Economie industrielle. Le thème de la flexibilité est ainsi apparu comme pertinent pour rendre compte de la logique propre aux unités de production relevant du secteur informel ou de celle des petites entreprises.

2.1.2 les approches de l'unité de production informelle en terme de flexibilité

L'objectif de ces travaux est proche de celui des économistes du BIT: il s'agit de caractériser la fonction de production et les comportements propres aux unités de production du secteur informel. Mais, à la différence des approches précédentes, on cherche à donner une cohérence aux différents éléments issus de l'observation des unités de production informelles, permettant de rendre compte de leur fonctionnement par un concept unique. La notion de flexibilité, développée par les théoriciens de l'Economie industrielle, est particulièrement mobilisée.

2.1.2.1 le concept de flexibilité en économie industrielle

Le concept de flexibilité est le principal support d'une analyse suscitée par l'émergence, dans les années 1980 en Europe, d'un "nouveau modèle d'entreprise" fondé sur des "systèmes de production flexibles", caractéristiques d'entreprises de faible taille, et que les travaux distinguent radicalement du système de production de masse dominant (Piore et Sabel, 1989).

Dans la typologie des systèmes de production flexibles construite par Cohendet et Llerena (1990) en fonction de la nature de l'information provenant de l'environnement, le nouveau modèle d'entreprise, fondé sur une "flexibilité dynamique", correspond à une forme d'adaptation à un marché régi par l'incertitude. Il concerne des formes de production caractérisées par une forte aptitude à passer rapidement d'une configuration du produit et/ou du processus de production à une autre. Il est opposé, dans la typologie, à deux formes de flexibilité:

- la flexibilité dite de "variété", ou "flexibilité statique sur les qualités", adaptée à une demande variée, qui concerne la capacité de l'entreprise à ajuster dans les plus courts délais les quantités produites à la hausse ou à la baisse sans compromettre fortement le niveau de productivité;
- la "flexibilité statique sur les quantités" correspondant à un marché où la concurrence joue sur le prix, et la flexibilité du système de production ne concerne que les quantités produites.

Les travaux sur les "systèmes de production flexibles" soulignent l'importance, au niveau de l'entreprise, d'une part, d'équipements ou de main-d'œuvre capables d'être déployés rapidement pour des tâches très variées, d'un degré de différenciation du produit élevé permettant d'occuper des niches du marché et du raccourcissement de la filière de production, au niveau global, d'autre part, d'une division du travail poussée et de l'insertion des entreprises dans un réseau de sous-traitance généralisée. En outre, les travaux insistent sur le rôle de la proximité entre les entreprises et avec les services spécialisés, pour faciliter les interactions et la communication propices au changement technique. L'importance de ce facteur de proximité a conduit à rapprocher le concept de production flexible et celui de district industriel (Pyke *et al.*, 1990).

L'intérêt de l'étude de Cohendet et Llerena est de mettre en évidence différentes formes de

flexibilités, adaptées à des environnements et impliquant des modes d'organisation différents. La capacité de l'entreprise à s'adapter aux évolutions de son environnement devient l'enjeu central de performance de l'entreprise et structure son organisation.

2.1.2.2 l'unité informelle: un modèle de flexibilité?

L'expérience des systèmes de production flexibles, qui concernent essentiellement des petites entreprises, ont conduit un certain nombre d'économistes à s'interroger sur l'adaptabilité de ce modèle aux économies en développement (Helmsing, 1991; Schmitz et Musyck, 1993). Elle est également à l'origine de l'intérêt croissant des économistes du secteur informel pour la notion de flexibilité. Un certain nombre de travaux cherchent ainsi à évaluer dans quelle mesure les caractéristiques des unités informelles traduisent des formes spécifiques d'adaptation aux fluctuations de l'environnement (Rey, 1991a).

Les travaux ont pour point commun de caractériser les unités informelles par l'importance des fluctuations auxquelles elles doivent faire face (Lachaud, 1985; Servet, 1990). Les spécificités des unités informelles en terme de mode de production et de rapport capital/travail sont ensuite interprétées, non pas comme le résultat de barrières à l'entrée comme dans les analyses statistiques, mais comme une stratégie volontaire de réduction des risques (Evers et Mehmet, 1994). Le caractère familial de la main-d'œuvre permet, par sa divisibilité, une parfaite adaptation aux fluctuations de l'activité (Pourcet, 1993); la pratique de la production à la demande autorise un éventail de prix et de qualités répondant à une demande personnalisée et apte à réduire les délais de réaction; la pluriactivité dynamique (qualifiée de "pluriactivité séquentielle"), définie comme la succession d'activités différentes, ou la diversification "d'opportunisme", définie comme l'adjonction conjoncturelle d'une activité à une activité existante, permettent également de réduire les risques, de même que la multiplication des établissements relevant d'une même unité de décision, dans la mesure où elle autorise les transferts financiers entre les différents établissements (Rey, 1992).

L'intérêt de cette approche est qu'elle appréhende le secteur informel comme une forme spécifique de régulation des déséquilibres, distincte à la fois de la régulation marchande et du

mode de régulation des échanges dans le secteur formel (Rey, 1991a). Il apparaît ainsi que la formation des prix dans les échanges informels résulte, non pas de la rareté des produits, mais d'une négociation propre à chaque transaction, qui tient compte de la nature des contractants et de leurs besoins de financement. Ainsi, alors que "traditionnellement l'équilibre par le marché s'établit *a posteriori*, la production à la demande qui est une des caractéristiques du secteur informel conduit à une fixation des prix *ex ante* et discontinue par rapport au marché pris dans son ensemble" (Rey, 1991a, p.14).

A l'instar des analyses de type structurel, les analyses en terme de flexibilité rencontrent des difficultés pour définir des lois de fonctionnement spécifiques aux activités qui relèvent du secteur informel (Rey, 1991b). Selon Ph. Hugon (1980), ces difficultés tiennent en partie à ce que les activités sont étudiées indépendamment de leur environnement économique et de la stratification sociale. On peut remarquer par ailleurs que les hypothèses ne sont quasiment jamais testées sur l'ensemble des unités de production constituant un secteur économique, mais sur une population qui est définie *ex ante* comme relevant du secteur informel. Comme le souligne J. Charmes (1987), cette méthode présente le risque d'aboutir à des résultats tautologiques. Enfin, la distinction entre deux "secteurs", informel et formel, ne permet pas de rendre compte de l'imbrication des logiques formelles et informelles au sein d'entreprises qui combinent des éléments de l'organisation informelle et des éléments de l'organisation formelle¹⁵, ni des relations entre secteurs. Or, cette configuration est probablement essentielle pour comprendre la dynamique des unités (Penouil, 1990).

Une réponse partielle aux insuffisances constatées par Ph. Hugon peut être trouvée dans les travaux des anthropologues, et en particulier dans ceux qui relèvent de l'anthropologie économique. Les activités économiques à petite échelle, la petite entreprise, le réseau commerçant constituent en effet de longue date des objets de recherche pour l'anthropologie économique, qui les étudie généralement en relation avec les groupes sociaux dans lesquels ils s'insèrent.

¹⁵ Les enquêtes du BIT sur le secteur informel excluent par exemple explicitement les opérations qui "fonctionnent dans une structure moderne bien que leur gestion soit encore informelle" (Nihan, 1980, p.267).

2.2 L'analyse anthropologique des unités de production

2.2.1 le champ d'analyse de l'anthropologie économique

Comme le souligne M. Gaud (1991), le phénomène étudié par les économistes sous l'appellation de secteur informel depuis les années soixante-dix est en fait un objet d'étude ancien de l'anthropologie économique (Polanyi, 1957) et, plus marginalement, de l'économie (Couty, 1978).

Les deux approches se différencient par leur champ d'étude. Contrairement aux analyses centrées sur le secteur informel, les développements les plus récents de l'analyse anthropologique, dus notamment aux chercheurs de l'ORSTOM, ne présupposent pas des caractères propres aux unités économiques étudiées, considérant que toute activité économique, même la plus capitaliste, est soumise aussi à des déterminants d'ordre social, dont la mise à jour est indispensable pour comprendre la logique d'ensemble de l'unité économique. Aussi le champ des analyses anthropologiques couvre-t-il généralement l'ensemble des unités économiques dans un secteur donné: le travail de P. Labazée (1988) concerne par exemple l'ensemble des entreprises appartenant au secteur industriel et commercial du Burkina, sans délimitation préalable du champ d'étude.

De plus, alors que les études sur le secteur informel dans les PED se concentrent sur le secteur productif, en faisant l'hypothèse qu'il renferme un potentiel de croissance économique, l'analyse anthropologique est employée principalement à l'étude du secteur commerçant, qui apparaît comme le lieu privilégié d'observation des rapports de la sphère domestique et de l'économie marchande.

2.2.2 les apports de l'analyse anthropologique à la connaissance de l'organisation économique

L'analyse anthropologique présente pour notre travail un premier intérêt d'ordre descriptif. Son ambition étant, comme le souligne Ph. Couty (1978), de décrire les activités humaines en général, et les activités économiques en particulier, comme "totalité", elle prend en compte, à travers sa méthode privilégiée d'investigation par reconstruction des trajectoires des individus, une grande diversité d'aspects de ces phénomènes, tant d'ordre politique, que religieux, familial ou économique. Les travaux anthropologiques ont ainsi mis en évidence un certain nombre de traits récurrents du fonctionnement des unités économiques intervenant dans les systèmes de commercialisation africains, qui ont été négligés par les études économiques:

- ces travaux montrent la pluralité des logiques susceptibles de contribuer à l'activité économique. Ils permettent ainsi de préciser la nature des registres non marchands auxquels les unités économiques ont recours pour construire les positions hiérarchiques et assurer leur reproduction: alors que les analyses en terme de secteur informel réduisent le non-marchand aux liens familiaux, la notion de clientélisme permet de rendre compte de multiples logiques, notamment territoriale, religieuse ou étatique (Agier, 1983; Labazée, 1991). Ces résultats suggèrent que le calcul des coûts et des marges des unités économiques doit prendre en compte, non seulement les coûts liés au capital immobilisé dans le commerce (équipement, bâtiment, fonds de roulement) mais aussi les charges "extra-économiques" (frais d'accommodement avec les autorités répressives, frais d'entretien des dépendants et des clients, dépenses de protection idéologique), qui "rendent les opérations d'échange à la fois envisageables et économiquement rentables (...) et participent à la formation de la marge finale" (Grégoire et Labazée, 1993, p.13).

- du point de vue de la forme des relations entre les unités économiques, la notion de réseau permet de dépasser l'opposition entre concurrence et monopole. Elle décrit une organisation hiérarchisée et décentralisée fondée sur des liens entre un chef de réseau et des unités-relais situées dans des espaces différents et reliés par des liens à dominante familiale ou confessionnelle. Les réseaux ont un fondement autant social qu'économique (Hill, 1966; Meillassoux 1971; Amselle, 1977, p.193-194).

- enfin, on apprend que les variables "strictement" économiques de l'activité économique sont conditionnées par la nature des liens sociaux dans lesquelles elle s'inscrit: Saul (1987) et Nicolas (1986) montrent que le niveau des prix traduit la nature des liens

personnels existant entre les transactants. D'ailleurs, dans un certain nombre de transactions, le marchandage porte, non pas sur le prix, mais sur les unités de mesure utilisées (Arditi, 1991).

Un deuxième intérêt de l'analyse anthropologique tient à ce qu'elle ne s'arrête pas à une description de la variété des ressources mobilisées par les patrons de commerce: elle tente d'expliquer les mécanismes d'articulation entre les sphères marchande et domestique et de les mettre en rapport avec les performances économiques des réseaux. Loin de constituer une entrave à l'accumulation économique, les dépenses réalisées par les patrons de commerce pour établir leur autorité dans les champs religieux, territorial ou associatif peuvent être, par un mécanisme de "conversion" en relations fonctionnelles et hiérarchiques au sein du réseau, une des conditions de l'accumulation (Grégoire et Labazée, 1993, p.20). C'est cette capacité de s'appuyer simultanément ou successivement, selon leurs besoins, sur des cadres de références divers qui est à la base de l'efficacité des commerçants: "convertir au moment opportun une variété de capital en une autre - par exemple mobiliser les membres d'un réseau commercial et ses recettes en vue de soutenir les ambitions d'un homme politique - semble être l'un des leviers essentiels des stratégies de reproduction des patrons de commerce" (Grégoire et Labazée, 1993, p.17). Les travaux de J.I. Guyer (1987) sur la dynamique des réseaux marchands en période de crise mettent également en évidence le rôle de ce mécanisme "d'investissement/conversion" dans la capacité des commerçants à répondre aux modifications de l'environnement économique.

Cette capacité de jeu entre les sphères économique et domestique induit une accumulation du capital économique qui "ne se présente pas sous la forme d'une augmentation linéaire et quantitative du capital immobilisé et du fonds de roulement", mais plutôt sous une forme discontinue (Grégoire et Labazée, 1993, p.17).

Parmi les travaux d'anthropologie économique, l'analyse de l'entreprise africaine développée par P. Labazée est particulièrement intéressante dans la mesure où elle met l'accent sur la dimension stratégique des choix des unités économiques dans un espace des relations considéré non pas comme fixe mais comme constructible par les acteurs eux-mêmes.

L'inscription dans des communautés familiales ou religieuses n'est pas totalement irréversible: elle n'empêche pas les commerçants de jouer entre des appartenances communautaires différentes ou d'assumer de manière différente leurs obligations sociales. Le processus de transformation ethnique observé par Labazée (1992) chez les marchands d'igname de Côte d'Ivoire en est une bonne illustration: en réponse à des changements de fortune économique liée à des transformations du marché de l'igname, des marchands dioulas peuvent acquérir des traits sénoufo et inversement.

La reconnaissance de la dimension stratégique des actions des agents économiques s'accompagne, dans certains travaux récents, d'un rapprochement explicite entre la notion d'organisation des activités économiques et celle de flexibilité. Pour A. Lambert et J. Egg (1994), l'organisation des commerçants en réseau, dont les frontières sont mouvantes, a pour fonction d'assurer une capacité d'adaptation aux mutations de l'environnement économique. La permanence de ces organisations, dont l'origine remonte aux échanges caravaniers transsahariens du Moyen-Age, et qui continuent à structurer les échanges malgré les mesures de libéralisation, prouve, selon ces auteurs, l'efficacité de ce mode d'organisation.

2.2.3 les limites de l'analyse anthropologique

Si les apports des travaux d'anthropologie économique pour la connaissance des mécanismes d'organisation des unités économiques sont importants, notamment la reconnaissance d'une pluralité de logiques guidant l'action économique, ils restent cependant insuffisants pour répondre à notre question.

En premier lieu, elles ne précisent pas quels sont les facteurs qui assurent l'"efficacité" des combinaisons de règles relevant de registres distincts. La réponse à cette question n'est qu'esquissée par P. Labazée (1990), qui souligne que ce n'est pas la présence d'éléments non économiques dans la gestion de l'entreprise qui explique les dysfonctionnements de certaines entreprises africaines, mais le manque de compatibilité de ces normes. Ainsi, l'abandon de règles d'enregistrement des opérations traditionnelles au profit de règles d'enregistrement comptable ne suffit pas à assurer l'accès au crédit bancaire des entreprises qui les adoptent,

si d'autres formes de reconnaissance sociale ne s'établissent pas. Cette analyse laisse penser que les choix de gestion de l'unité économique sont soumis à un certain impératif de cohérence, mais cette idée n'est pas conceptualisée.

En second lieu, si les approches anthropologiques traitent sur le même plan les logiques religieuse, étatique et marchande, elles incorporent moins bien la logique "capitaliste" et les contraintes liées aux techniques. En outre, les institutions nécessaires à l'échange "marchand" concurrentiel ne sont pas décrites. Il manque donc une grille d'analyse unique de ces déterminants multiples qui permettrait de procéder à des comparaisons entre combinaisons de logiques relevant de registres variés.

Enfin, l'analyse anthropologique a pour point commun avec les analyses en terme de secteur informel de négliger certains aspects fonctionnels des unités de production et de les étudier dans un environnement considéré comme exogène. Or, les unités de production sont caractérisées par un certain niveau de prix, par une certaine qualité des produits; elles entretiennent des relations avec d'autres unités, qui peuvent relever du secteur moderne, avec leurs clients et leurs fournisseurs qui ont des caractéristiques et des objectifs distincts: les marchés desservis sont par exemple caractérisés par un certain niveau de revenu, par des habitudes alimentaires, etc... On peut donc leur reprocher d'ignorer la dimension collective de l'organisation, qui associe des relations avec les fournisseurs, les clients et les travailleurs.

III. POUR UNE ANALYSE INTÉGRÉE DE L'ORGANISATION, DU MARCHÉ ET DE LA FLEXIBILITÉ: UNE APPROCHE EN TERMES DE SYSTÈME PRODUCTIF ET DE CONVENTIONS

Nous devons à ce stade explorer des outils théoriques qui permettent de représenter simultanément l'organisation interne des unités productives et les relations qu'elles entretiennent avec leur environnement. Nous verrons que cet impératif impose le passage à une théorie de la rationalité limitée, c'est-à-dire la prise en compte des capacités de traitement limité des agents de l'information dont ils disposent. Ces outils devraient permettre de comprendre comment s'élaborent, intentionnellement, les prix, les quantités et les qualités, dans les unités commerciales et dans le cadre de leurs relations avec les acteurs de l'environnement et, partant, d'éclairer les formes d'organisation du marché rizicole malien dans une perspective évolutive.

La notion de "mésosystème dynamique" fournit dans un premier temps un cadre général de représentation des formes d'organisation interentreprises qui structurent un secteur, en relation avec les stratégies des entreprises. Elle nous aidera notamment à délimiter le champ de nos investigations. Dans un deuxième temps, on développe une approche en termes de convention, qui permet de spécifier plus précisément la nature des relations entre les acteurs au sein du mésosystème.

3.1 Le "mésosystème productif": un cadre pour la prise en compte de la diversité des modes de coordination

3.1.1 de la "filière" au "mésosystème dynamique"

La notion de "filière" qui se développe dans les années 1970 en France marque une volonté de rupture avec les analyses macro- et microéconomiques traditionnelles puisqu'elle vise à appréhender un ensemble vertical d'actes de production et d'échanges centrés sur un produit. La recherche sur les filières, qui concerne essentiellement le domaine agroalimentaire, est

marquée à ses débuts par un débat théorique entre les chercheurs qui soulignent les mérites de l'intégration verticale et ceux qui en soulignent les dangers.

Un nombre important des travaux sont sous-tendus par l'hypothèse que, progressivement, tous les agriculteurs des pays développés seraient inclus dans des filières intégrées et que telle était la voie d'une économie agroalimentaire efficace, mettant en œuvre des méthodes industrielles de production et de gestion dans le cadre de grandes unités à tous les niveaux de la filière (Malassis, 1968). A partir de la fin des années 1970, alors que le phénomène d'intégration ne prend pas l'ampleur escomptée, les positions deviennent plus nuancées. Des travaux menés sur des filières aussi variées que l'aviculture, le secteur laitier, la filière bovine ou le secteur des fruits et légumes, montrent la persistance de la diversité des formes de production et d'échange et appellent à une conception systémique des filières (Lauret, 1983).

3.1.2 le concept de méso-système

L'analyse systémique des filières s'appuie sur l'hypothèse que la dynamique des systèmes productifs repose sur des formes d'organisation et des phénomènes de structuration qui caractérisent, non plus l'entreprise, le ménage ou le secteur, mais des sous-ensembles productifs et qui sont spécifiques à ce niveau (De Bandt et Hugon (dir), 1988). Le "méso-système" est alors défini comme sous-ensemble pertinent pour l'analyse dynamique des systèmes productifs.

La méso-analyse, qui s'inspire fortement de la théorie des systèmes (Le Moigne, 1977), s'attache à étudier les secteurs productifs dans leur totalité, dans leur complexité et dans leur aspect dynamique.

Tout d'abord, le méso-système "ne se réduit pas à des additions d'unités de production autonomes, reliées les unes aux autres par le marché" (De Bandt, 1985, p.18). Il s'agit de mettre en évidence l'ensemble des interrelations S marchandes, non marchandes, immatérielles S entre les unités de base, qui vont conférer au méso-système des propriétés spécifiques, dont les éléments pris isolément ou simplement réunis ne sont pas dotés (Humbert, 1985). Le méso-système codifie les comportements, organise les relations et

conditionne les stratégies; les unités de base n'existent qu'en fonction de leur appartenance à un ou plusieurs méso-systèmes, qui constituent pour elles des milieux sociaux, techniques et économiques de référence, de reconnaissance, de crédibilité (Lauret et Perez, p.2, 1992). En ce sens, les unités sont interdépendantes d'un certain nombre de données communes, relatives aux techniques, aux marchés et aux matières, et de contraintes macro-économiques communes: elles partagent, selon les termes de J. De Bandt (1991), "un sort commun".

Ensuite, comme tout système, le méso-système est décomposable en sous-systèmes dont l'appréhension est plus simple que celle du système global, et qui sont eux-mêmes décomposés en sous-systèmes selon une organisation hiérarchisée (Humbert, 1985).

Enfin, par rapport aux données et contraintes communes, les unités de base possèdent toujours, ou se créent, des degrés de liberté qui leur permettent d'élargir le champ de leur activité au-delà du réseau des relations existant à un moment donné. La capacité de décision des unités économiques ne se réduit pas au choix des techniques de production, mais concerne également la formation des prix: la confrontation entre les filières dépasse largement une simple concurrence entre des techniques de production ou de distribution. C'est aussi un conflit entre des modes de détermination de la valeur des produits et une lutte pour la propagation de modèles différents de consommation (Labonne *et al.*, 1977, p.15). Le méso-système est ainsi conçu comme l'espace stratégique dans lequel s'affirment et se confrontent les stratégies des acteurs.

Compte tenu de cette capacité de jeu, le méso-système ne peut être défini que dans une perspective dynamique de long terme: les degrés de liberté des agents s'élargissent partiellement, les actions stratégiques étant susceptibles de rétroagir sur les structures et les configurations (de Bandt, 1991). Les contours du méso-système sont donc évolutifs. L'analyse de l'efficacité des systèmes d'échange doit donc distinguer le court terme et le long terme. A court terme, l'efficacité vient de la complémentarité entre les types d'échange beaucoup plus que d'un type particulier; à long terme, la modernisation est également un mouvement d'ensemble; il n'y a pas de formes modernes qui se développent contre des formes vétustes, mais un changement complet dans lequel les formes nouvelles s'ajoutent aux formes

anciennes qui ont évolué (Soufflet, 1983, p.741).

L'originalité des approches en terme de méso-système réside également dans le traitement de l'Etat comme un acteur à part entière, qui édicte des règles et entretient des relations de négociation avec les agents. L'Etat est conçu comme une entité composite qui, d'une part, crée les règles qui régissent la concurrence (réglementation sur la qualité par exemple), d'autre part intervient directement dans les échanges par des aides, des interventions sur les marchés, etc... (Soufflet, 1983).

3.1.3 les typologies de sous-systèmes productifs

Un certain nombre de travaux utilisant l'approche systémique des filières ont mis en évidence, à l'intérieur des systèmes agroalimentaires sub-sahariens, la coexistence de sous-systèmes constitués par des unités économiques aux structures et logiques différentes qui, loin de converger vers un sous-système unique industriel, développent des relations fonctionnelles durables de "concurrence et de complémentarité" concourant à la reproduction de l'ensemble de l'activité (Labonne *et al.*, 1977).

Des chercheurs de l'INRA et d'ALTERSIAL (Bricas, 1982; Labonne *et al.*, 1977) proposent une typologie de ces sous-systèmes selon la nature des unités économiques et les relations qu'elles entretiennent entre elles et avec leur environnement. Ils distinguent trois sous-systèmes (ou "filières") ayant un caractère abstrait, qu'ils appellent sous-systèmes "purs":

- *le sous-système autarcique* réunit les structures qui intègrent production, transformation et distribution au sein de relations personnelles, familiales et domestiques;
- *le sous-système artisanal* se compose des entreprises spécialisées et marchandes dans lesquelles les tâches de direction et d'exécution sont réalisées par le propriétaire et sa famille;
- *le sous-système industriel* rassemble les entreprises dotées d'équipements et de méthodes permettant de fournir en grandes quantités des produits normés, dans le cadre d'une transaction contractuelle, souvent durable, qui stipule les prix, les qualités, les dates de livraison, etc...

La typologie des sous-systèmes agroalimentaires africains proposée par Ph. Hugon (1985 et 1992) met davantage l'accent sur le mode de régulation et le critère spatial. Les filières sont distinguées par leur mode de régulation, par l'échelle (local, régional, national, international), l'horizon temporel (court, long terme, viager, intergénérationnel) et le statut des acteurs dominants. Quatre filières sont différenciées (voir annexe n°1):

- la *filière à régulation domestique* est locale et organisée au sein des systèmes de parenté. Elle est caractérisée par un objectif de reproduction du système social.
- la *filière artisanale à régulation marchande* opère à l'échelle régionale et met en relation les agents par le jeu des prix. Dans le même temps, ces agents sont insérés dans des hiérarchies sociales, ce qui tend à limiter les ajustements par rapport aux prix.
- la *filière industrielle à régulation étatique* occupe l'espace national et allie une logique étatique de sécurité alimentaire ou de substitution aux importations à des techniques à haute intensité capitaliste.
- la *filière internationale à régulation capitaliste* est définie par une régulation oligopolistique qui s'appuie sur des relations d'aide et de coopération internationale.

Les typologies de l'INRA et de Ph. Hugon présentent deux points communs. D'une part, conformément à l'approche systémique adoptée pour leur construction, elles insistent sur les complémentarités entre filières, entre lesquelles des échanges marchands et non marchands peuvent intervenir pour assurer la régulation de l'ensemble du système. La complémentarité s'exerce à deux niveaux. D'un côté, les échanges entre filières assurent la régulation des échanges en permettant de pallier les fluctuations imprévues dans un sous-système: ainsi, "si les circuits de la filière industrielle peuvent fonctionner d'une manière relativement rigide et programmée, c'est grâce au rôle régulateur et complémentaire qu'assurent les marchés physiques" (Labonne *et al.*, 1977, p.17). De l'autre côté, les filières sont complémentaires en terme de formation des prix, car l'efficacité du mode de formation des prix propre à chaque sous-système dépend du mode de formation des prix des autres sous-systèmes. La filière autarcique est par exemple susceptible, lorsqu'elle vend sur le marché, d'accepter des prix plus bas qui déstabilisent les autres filières.

L'accent mis sur les phénomènes de complémentarité et de concurrence entre méso-systèmes

a des implications en matière d'intervention de l'Etat. En particulier, il est possible de prévoir que l'imposition arbitraire et réglementaire par l'Etat d'un sous-système monopolistique, qui "nie ces concurrences et ces complémentarités", produira nécessairement les phénomènes de double secteur ou de réseaux parallèles qui ont été observés dans les secteurs des produits vivriers au Afrique sub-saharienne (Labonne *et al.*, 1977).

D'autre part, bien que, dans les deux typologies, les filières-types soient présentées comme des filières "abstraites", ou Apures, celles-ci reposent davantage sur un découpage *a posteriori* de la réalité observée que sur un soubassement théorique qui en ferait de véritables "idéaux-types"¹⁶. Les catégories ainsi définies correspondent à une représentation du système économique à un moment donné et dans un espace donné.

Les exemples ci-dessus montrent que, si la notion de méso-système constitue un cadre d'analyse pertinent pour notre recherche en raison de l'accent mis sur la stratégie des acteurs et l'insertion de l'entreprise dans son environnement, ce cadre reste néanmoins très général, et s'avère "insuffisant pour caractériser la nature des dispositifs *de coordination* sur lesquels reposent (la) coopération et (la) concurrence" (de Sainte Marie et Valceschini, 1994, p.76). Comme le souligne J. Laganier (1991, p.191), ce cadre doit, pour être opérationnel, "nécessairement s'appuyer sur une, ou des représentations, nécessairement simplificatrices et réductrices du réel".

Le concept de convention et les développements de cette notion proposés par le programme de recherche de l'économie des conventions nous paraissent pertinents pour spécifier les articulations

¹⁶ Ph. Hugon (1985) définit sa typologie comme résultant de la "convergence d'éclairages technoeconomiques (...), économiques (modes de valorisation des opérations) et socioculturel (relations de pouvoir, stratégies des groupes sociaux et signification symbolique des diverses opérations)", sans que ces éléments ne soient insérés dans un cadre théorique cohérent.

entre les composantes du méso-système commerçant du riz.

3.2 La coordination en univers incertain: les conventions

3.2.1 incertitude et incomplétude: les limites de la coordination marchande

En rupture avec les théoriciens de l'économie de l'information qui interprètent les problèmes de coordination comme le résultat de l'imperfection de l'information disponible, un certain nombre de recherches ont mis en lumière l'existence de situations où, malgré une transparence totale de l'information entre les agents, l'incertitude peut persister (Dupuy *et al.*, 1989). Les phénomènes dont il s'agit sont caractérisés par ce qu'A. Orléan (1989, p.242) nomme une "incertitude radicale", qui est créée par "l'irruption d'événements nouveaux, irréductibles aux données antérieures". J.P. Dupuy (1989) montre même, en s'appuyant sur le concept de "spécularité", que l'hypothèse de la transparence totale de l'information, appliquée à une situation de concurrence sur un marché, aboutit à des comportements de méfiance sans fin qui entravent le développement d'échanges entre les agents.

Cette incertitude radicale existe lorsque l'action d'un agent peut modifier le cadre de ses choix futurs¹⁷. Dans ce cas en effet, il est impossible de fonder par un simple calcul, fut-il probabiliste, une décision rationnelle, parce que cette décision est un facteur de modification des choix possibles. Ce n'est donc pas tant l'imperfection de l'information qui est à la base de l'incertitude, que son incomplétude, qui tient à ce qu'il est impossible à chaque agent de connaître le résultat inintentionnel des confrontations des actions intentionnelles des agents.

3.2.2 l'abandon du postulat de rationalité substantielle: les conventions comme procédures de gestion de l'incertitude

¹⁷ Un exemple d'incertitude radicale souvent cité est celui de la conduite automobile étudié par Schelling (1977). Imaginons des conducteurs déposés sur une île déserte sur laquelle il n'existe aucun code de la route; ils sont en situation d'incertitude radicale, car ils n'ont aucun moyen d'anticiper par le calcul probabiliste de quel côté rouleront les autres voitures. Seuls le hasard ou des considérations subjectives leur permettront d'éviter l'accident.

L'impasse méthodologique dans laquelle se trouve l'économie standard pour comprendre les actions des agents dans des situations d'incertitude radicale est à l'origine d'un programme de recherche qui émerge dans la seconde partie des années 1980. Ce programme, qui prend le nom d'Economie des conventions à l'occasion de la publication d'un numéro spécial de la Revue Economique qui lui est consacré (Collectif, 1989), fédère des travaux dont le point commun est d'intégrer l'existence de règles de conduite conventionnelles dans l'analyse des comportements économiques.

Les travaux qui se rattachent à ce programme de recherches, s'inscrivent, dans la lignée de Simon (1978), dans une conception non plus substantielle mais "procédurale" de la rationalité, où les modalités de la prise de décision ont une influence sur cette décision: faute d'explorer toutes les possibilités, le résultat recherché n'est plus "optimal" mais simplement "satisfaisant". Les travaux des conventionnalistes reprennent en majorité la définition de la convention avancée par Lewis (1969). Il y a convention lorsque, des individus placés en situation d'incertitude radicale, font spontanément le choix de se conformer à une solution adoptée par les autres individus, et que cette solution commune se maintient (Dupuy *et al.*, 1989). La convention a ainsi pour effet de stabiliser les anticipations sur les "caractéristiques" de la transaction: elle fonctionne comme "un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements des individus les uns par rapport aux autres" (Salais, 1989, p.213).

Pour préciser les propriétés des conventions, les auteurs procèdent généralement par comparaison avec d'autres formes de coordination:

- à la différence du contrat, la convention n'implique pas de calcul de la part de l'agent: elle contient des procédures préétablies de résolution des problèmes qui permettent à celui qui l'utilise "une économie de savoir" (Favereau, 1989b, p.295). En cas d'incertitude, les agents préféreront se référer directement à la convention pour prendre leur décision, car son efficacité a été prouvée antérieurement, par lui-même ou par des tiers, plutôt que de s'interroger à chaque action sur la meilleure décision à prendre. La convention n'est pas négociée, mais permet la négociation: à l'intérieur de ce cadre, les agents peuvent réaliser des calculs et négocier des contrats, mais la convention, elle, s'impose aux agents.
- le contrat est créé pour dénouer une situation particulière entre les contractants alors que la convention est une régularité: la convention offre une procédure de résolution de problème connue avant que le problème ne se pose et systématiquement applicable. C'est ce qui conduit P.-Y. Gomez (1994) à distinguer la convention des phénomènes d'imitation ou de paniques

tels qu'ils sont étudiés par A. Orléan (1989 et 1991).

- à la différence du contrat qui nécessite un accord exhaustif et explicite entre les personnes, la convention suppose un mécanisme de confiance. En effet, les domaines communs de coopération auxquels les individus peuvent se référer n'apparaissent pas comme des formes totalement objectivées. La coordination par les conventions passe donc par une attitude subjective à l'égard d'une forme sociale engendrée par l'auto-organisation® (Aglietta, 1988, p.99).

- la convention permet de comprendre l'existence de formes collectives tout en maintenant la liberté individuelle: la convention doit être appréhendée "à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets® (Dupuy *et al.*, 1989, p.143). Elle est "communiquée par la société [plutôt que réinventée par les individus], d'autant plus aisément qu'elle a le statut de bien collectif® (Favereau, 1989b, p.295). En ce sens, elle se distingue aussi bien des approches standards individualistes que des modèles fondés sur le déterminisme social.

La convention est ainsi définie par O. Favereau (1989b, p.295) comme un "dispositif cognitif collectif® à travers lequel "chacun peut s'appuyer sur le savoir des autres pour contourner sa propre ignorance" .

3.2.3 le modèle des Economies de la grandeur: les conventions fondamentales pour justifier l'action

Une part importante des recherches qui se rattachent à l'Economie des conventions se réfère au travail que L.Boltanski et L.Thévenot (1991) ont mené sur les mobiles et les modalités de l'action individuelle et collective.

Conformément à l'hypothèse de rationalité procédurale, les auteurs proposent de ne pas dissocier la question de la rationalité des personnes de celle de la coordination de leurs actions: ils définissent une action rationnelle par le fait qu'elle doit à la fois répondre aux buts que se fixe l'agent et être compréhensible et justifiable à l'égard des autres personnes.

Dans cette perspective, l'analyse des actions (justifiables) renvoie aux mobiles d'action considérés comme justes par tous, et donc aux formes de bien commun qui les sous-tendent. A partir de textes fondamentaux de la philosophie politique européenne, L.Boltanski et L.Thévenot (1991) identifient six "principes supérieurs communs", ou "cités", qui définissent chacun une forme de bien commun: le marché, l'avenir, la solidarité, la tradition, l'opinion et l'inspiration. Dans chaque cité, la forme de coordination est associée à un ordre, qui rend compte de la possibilité d'aboutir à un équilibre en dépit d'une différence de position entre les individus.

Compte tenu de la multiplicité des principes d'accord de valeur générale, qui sont concurrents pour assurer la coordination, la réalisation de l'accord nécessite que ces principes se matérialisent dans des objets ou "ressources" extérieurs aux personnes, qui ont la capacité de faire accéder les acteurs à des points de vue communs et servent de preuve au jugement; les "épreuves" sont les situations où les objets sont engagés pour gérer les désaccords qui pourraient résulter de la multiplicité des principes de justification (Boltanski et Thévenot, 1991, p.58).

La nécessité de justifier l'action impose une contrainte de cohérence aux différents éléments engagés dans l'épreuve (objets, personnes et principe supérieur commun), que les auteurs rapprochent des exigences d'une grammaire (Boltanski et Thévenot, 1991, p.177). Ils définissent ainsi un "monde" comme un système ordonné de sujets (des personnes qualifiées dans la cité), d'objets (objets qui contribuent à objectiver les personnes) et de relations entre les êtres (selon les rapports d'ordre que fonde la cité). Dans chaque monde, "la coordination résulte de la soumission à une forme d'évaluation unique qui permet d'ordonner sans ambiguïté les différentes actions et de parvenir à une cohérence d'ensemble" (Centre d'Etudes de l'Emploi (1987), cité par Chevassus-Lozza et Valceschini, 1992).

Le concept de monde est ensuite appliqué à l'espace des entreprises. S'appuyant sur des manuels offrant des recommandations pratiques à des cadres d'entreprise, Boltanski et Thévenot définissent six "mondes" correspondant chacun à une des "cités". Les quatre d'entre eux qui seront mobilisés pour notre analyse sont spécifiés de la manière suivante:

Dans le monde marchand, le prix, en tant que mesure de la rareté relative, est l'étalon commun de la valeur des objets et la coordination repose sur le principe de concurrence. Le mobile des actions des êtres est le désir, l'intérêt, l'amour des choses. Elle n'a pas de contenu temporel et l'identité des actions et des protagonistes de la relation n'importe pas. Seuls importent les désirs et les opportunités du moment.

Le monde domestique "comprend à la fois un ordre temporel (par la fidélité à la coutume et au précédent), un ordre spatial de familiarité (du proche à l'étranger) et un ordre hiérarchique d'autorité, tous les trois étant étroitement imbriqués" (Thévenot, 1990, p.357). Ce qui fait la grandeur d'un être dans ce monde est la "position occupée dans les chaînes de dépendances personnelles". La famille constitue l'archétype des êtres dans la convention domestique.

Dans le monde industriel la coordination est fondée sur l'efficacité productive permise par la division du travail, la standardisation des produits et des procédés de transformation. Les êtres sont ordonnés selon leur fonctionnalité. L'investissement, la prévision en vue de maîtriser le futur permettent la reproduction à l'identique des actions et des produits, indépendamment des caractères singuliers des personnes. Une caractéristique importante de ce monde est son expansionnisme.

Dans le monde civique, les actions sont gouvernées par le principe de solidarité collective. Les êtres de ce monde renoncent aux intérêts particuliers et visent un bien commun collectif ou une volonté générale. Leur représentativité (par la délégation par exemple) leur donne le pouvoir d'accomplir leur mission. Ils s'ordonnent en fonction du degré d'adhésion, de représentation ou de délégation et se rassemblent pour une action collective. "Les formes légales, les droits, les règlements, les mesures sont les objets de cette nature civique. [...] La réunion collective, le mouvement, la manifestation, le vote sont les façons naturelles dont la représentation d'une volonté générale est mise à l'épreuve" (Thévenot, 1990, p.358).

Les mondes définis de cette manière décrivent une épreuve "naturelle", dans le sens où les objets et les personnes engagés relèvent d'un même principe de coordination. Or, dans une société complexe, caractérisée par la pluralité des mondes, les individus peuvent se référer à

tout moment à plusieurs conceptions du bien commun pour justifier leur action. Cette capacité de jeu entre mondes ouvre la porte à une incertitude irréductible ou "critique", qui ne peut être traitée à l'intérieur du monde car elle met en cause le présupposé constitué par le principe supérieur commun. Les auteurs distinguent deux modes de traitement du différend qui peut résulter de telles situations:

- une position de distance critique ou de dénonciation qui constitue le mode de relation naturel entre les mondes. Elle consiste en une remise en cause de la forme de bien commun qui fonde le monde concurrent par la réduction à l'état de contingences des êtres qui ont de l'importance dans ce monde.

- une opération de compromis qui permet de "dépasser la tension critique entre deux mondes, en visant un bien commun qui ne relèverait ni de l'un ni de l'autre, mais qui les comprendrait tous les deux" (Thévenot, 1989a, p.177). Le compromis se distingue d'un simple "arrangement" particulier de validité limitée, dans la mesure où il désigne une action soumise à la contrainte de justification et qui, de ce fait, cherche à s'inscrire dans un équilibre global. L'identification de situations de compromis suppose donc que soit observée la présence d'objets relevant de mondes différents, et dont l'importance a été relevée par les participants (Boltanski et Thévenot, 1991, p.337). L'action de compromis contribue à long terme à l'élaboration d'un nouveau monde.

La grille d'analyse des mondes proposée par Boltanski et Thévenot a une portée opérationnelle et théorique importante pour notre travail.

D'une part, elle fournit une spécification précise des modèles de comportement auxquels les agents vont pouvoir se référer pour agir. Le caractère opératoire de cette grille d'analyse est attesté par le nombre important de travaux de recherche qui l'emploient, dans des domaines aussi variés que l'agroalimentaire (Boisard et Letablier, 1987), les services municipaux (Lafaye, 1989), les relations de travail (Saunier, 1993) ou les relations de financement (Wisler, 1989).

D'autre part, elle traite de manière symétrique des formes de coordination de l'activité économique qui étaient hiérarchisées par les économistes et par les sociologues ou

anthropologues, les premiers privilégiant les outils et techniques de production, et les seconds les relations de confiance et l'intérêt général (Thévenot, 1986). Elle permet ainsi "d'élucider le présupposé commun propre à l'échange marchand, et de montrer qu'il constitue aussi une forme de collectif" (Thévenot, 1990, p.367). Ce faisant, elle permet une analyse beaucoup plus riche des pratiques complexes, qui font intervenir plusieurs logiques d'action a priori concurrentes, que les approches en terme de secteur informel qui raisonnent en terme d'exclusion, d'opposition entre logique "traditionnelle" et logique "moderne".

Il nous faudra toutefois utiliser les catégories définies par les auteurs des Economies de la grandeur avec précaution dans la mesure où les ouvrages qui ont servi à les concevoir relèvent du monde occidental et où les auteurs insistent sur le caractère évolutif des mondes, qui "ne sont pas donnés une fois pour toutes".

3.2.4 conventions, processus d'apprentissage et flexibilité: un renouvellement de la problématique de l'efficience

La mise en évidence de situations caractérisées par une "incertitude radicale", et non par des aléas stationnaires, permet d'aborder la question de la flexibilité des décisions sous un angle nouveau. En effet, dans un monde évolutif dont les événements sont largement imprévisibles, car créés par les propres actions des agents, on est conduit à mettre en cause la conception des normes organisationnelles comme des irréversibilités permettant un maintien de "la liberté de choix" dans un ensemble de choix donné au départ, et à porter l'attention sur les capacités d'apprentissage des agents. Dans un tel monde, le recours à des routines, à des règles qui fixent les comportements dans le temps, vont en effet avoir pour effet de créer de nouvelles opportunités, de générer de nouvelles options qui n'étaient pas disponibles auparavant (Dosi et Metcalfe, 1991, p.52).

La flexibilité n'est plus attachée aux propriétés physiques d'un bien (son caractère spécifique ou son indivisibilité) mais elle peut être créée de toutes pièces par les règles que les agents économiques construisent et conviennent d'adopter pour régir leurs relations. La flexibilité devient ainsi la capacité des agents à faire émerger, par des processus d'apprentissage, des

règles relativement fixes, de nature routinière et conventionnelle, qui vont stabiliser leurs anticipations dans un environnement non stationnaire. Ce résultat est démontré par Simon (1951) à propos de la relation de travail: lorsque le déroulement de la relation est suffisamment incertain, l'organisation hiérarchique du travail est plus flexible que la relation marchande, car elle définit uniquement une "surface acceptable" pour les deux contractants et non un point d'accord unique, ce qui rend possible des ajustements entre l'effort et sa rémunération dans le temps.

Ces conventions ne portent pas sur le choix d'une solution à un problème donné compte tenu des connaissances limitées de l'avenir, c'est à dire sur le mécanisme de l'optimisation, mais sur le choix d'un domaine de choix, qui n'est plus exogène, mais construit en même temps que la relation. Le processus de décision dans un univers ouvert à l'innovation doit ainsi être décomposé en deux phases distinctes:

- l'accord préalable sur la convention qui fournit un cadre commun de jugement des actions et des produits;
- l'accord sur une mesure de l'action ou de l'objet dans ce référentiel.

L'existence de cette première étape, tenue pour exogène dans les autres approches, constitue l'originalité de l'approche par les conventions, et permet, comme le suggère L. Thévenot (1989a), une analyse de la diversité des formes de flexibilité par référence à l'espace des conventions exposé plus haut. En effet, à chaque convention est associée une procédure de résolution d'un type d'incertitude, appelée "incertitude naturelle":

- dans la convention marchande, le prix permet de traiter l'incertitude qui résulte de l'infinie diversité des désirs d'appropriation des individus;
- dans la convention domestique, la soumission à la tradition et au précédent réduit l'incertitude sur le comportement des agents;
- dans la convention industrielle, l'incertitude liée à la variabilité dans le temps des actions et des produits est traitée par l'investissement et la standardisation des procédés;
- dans la convention civique, l'incertitude naturellement traitée est celle liée à l'inégalité des droits entre les individus.

Dans la mesure où l'accord obtenu dans chacune des conventions est potentiellement mis en cause par les autres formes de justification disponibles, la capacité à élaborer et à gérer des compromis entre des conventions de natures différentes pourrait être à la base de la notion de flexibilité. Cette conception de la flexibilité permettrait de dépasser l'apparente contradiction entre irréversibilité organisationnelle et réversibilité du marché. L. Thévenot développera cette hypothèse de manière plus approfondie en plaçant la notion de compromis entre mondes au fondement des organisations productives (cf. ' .3.3.1.2)

L'accent mis sur l'incertitude radicale et sur le processus d'apprentissage qui fonde les conventions conduit également à un renouvellement de la question de l'efficacité des formes de coordination. La littérature sur les réseaux insiste sur les propriétés d'externalité des conventions (Katz et Shapiro, 1986), en montrant que, sur un plan dynamique, elles peuvent engendrer des effets de "lock-in", d'inertie, qui aboutissent à une sous-optimalité des routines existantes. C'est ce que traduisent G. Dosi et S. Metcalfe (1991, p.54) en disant que "les comportements routiniers impliquent, presque par définition, un décalage permanent entre les bénéfices effectivement retirés par les agents et les opportunités théoriques qui se présentent à eux".

3.3 Les relations entre l'organisation et le marché

La prise en compte simultanée des règles et des marchés permet de redéfinir leurs positions respectives, dans une typologie qui met l'accent, non sur leur opposition irréductible mais sur leur continuité et leur complémentarité. O. Favereau (1989c) distingue ainsi:

- les "organisations de marché", constituées de règles explicitement destinées à assurer le fonctionnement correct de la loi de l'offre et de la demande. Les mécanismes des bourses de commerce en fournit un exemple.
- "les organisations anti-marché", dans lesquelles le rôle des règles est explicitement d'empêcher ou de limiter fortement le libre jeu de la concurrence, dans l'objectif d'élaborer un savoir collectif généralement dédié à la production d'un bien. Ces organisations sont particulièrement représentées par les "marchés internes du travail" des auteurs

institutionnalistes.

- les "marchés d'organisation", situés en position intermédiaire par rapport aux deux formes précédentes: l'activité d'échange y est primordiale, comme dans les organisations de marché, mais la concurrence ne porte pas seulement sur les prix, mais sur un ensemble de caractéristiques, pour l'essentiel élaborées au sein d'"organisations anti-marché", et en particulier, sur la qualité des produits. Ces marchés, qui ne reposent sur aucune règle constitutive, mais uniquement sur la concurrence que s'y livrent les entreprises, constituent une catégorie à part, irréductible aux autres.

3.4 Des conventions aux organisations productives

En rompant avec l'hypothèse de maximisation, et en introduisant la possibilité d'une pluralité de formes de coordination des actions individuelles, le programme de recherche conventionnaliste remet en même temps en question la définition de l'organisation qui prévalait dans les théories proches du cadre néo-classique. L'organisation apparaît ainsi comme le lieu naturel de production et de diffusion des règles.

3.4.1 l'entreprise: dispositif conventionnel par excellence

L'entreprise est considérée comme le lieu par excellence de la confrontation entre des modes de coordination de natures différentes (Boltanski et Thévenot, 1991). C'est pourquoi elle a, plus que d'autres organisations, constitué un objet privilégié des travaux réalisés dans le cadre du programme de recherche conventionnaliste. Ceux-ci ont produit deux définitions de l'entreprise, qui mettent chacune l'accent sur une dimension particulière de cette dernière.

3.4.1.1 les entreprises comme lieu d'un double apprentissage: externe et interne

La première définition, due à O. Favereau, met l'accent sur l'entreprise comme "point fixe d'un processus d'apprentissage collectif" (Favereau, 1994). L'entreprise est conçue comme un double projet cognitif:

- l'un, tourné vers "l'environnement externe", est lié à la connaissance des produits et du marché, mais aussi aux relations avec les fournisseurs ou avec le marché du crédit.

- l'autre, tourné vers "l'environnement interne", concerne la connaissance des coûts, des techniques de production, des modes d'organisation du travail et des outils de gestion associés.

Plus que toute autre organisation, les entreprises sont soumises à des conditions très strictes de mise en cohérence des deux projets. Une formalisation condensée de cette cohérence est la contrainte de budget. Celle-ci ne peut s'interpréter comme une simple contrainte exogène, ni *a fortiori* comme un contrat, mais doit être envisagée comme un "condensé" cognitif de cette cohérence.

3.4.1.2 l'entreprise comme dispositif de compromis entre "mondes"

La deuxième découle directement du travail de Boltanski et Thévenot sur Les économies de la grandeur et met l'accent sur la pluralité des logiques de coordination impliquées dans le fonctionnement d'une entreprise. L'entreprise est définie comme "un dispositif de compromis destiné à gérer les tensions entre plusieurs natures (ou mondes)" (Thévenot, 1989a, p.179). Dans cette approche, l'entreprise constitue une forme particulière d'organisation, qui se distingue par les mondes qu'elle assemble. En centrant sa définition sur les entreprises qui produisent pour l'échange, L. Thévenot (1989a) précise que deux mondes au moins sont impliqués dans l'entreprise, le monde industriel et le monde marchand. Elle doit en effet agencer des ressources relevant naturellement de la convention industrielle, telles que les équipements productifs, et des ressources relevant naturellement de la convention marchande, telles que les parts de marché ou les désirs variés des consommateurs.

Dans un univers complexe, le compromis entre formes de coordination distinctes permet la réduction de l'incertitude et fonde la flexibilité de l'entreprise: une organisation économique qui fonctionnerait exclusivement dans un monde, en excluant systématiquement tout être relevant d'un autre monde, ne serait pas viable car elle resterait exposée à une remise en

question radicale des présupposés qui la fondent. Dans une telle situation, "l'ouverture prudente à une autre forme de coordination permet d'absorber une incertitude critique" (Thévenot, 1989a, p.192). Pour L. Thévenot (1989b, p.188), "ce jeu est à l'origine d'une flexibilité dont la compréhension est le plus souvent réduite, à tort, à l'extension des relations de nature marchande".

Cette hypothèse permet à Thévenot (1990) de réinterpréter un certain nombre de formes d'organisation des échanges mises en évidence par la littérature économique comme des dispositifs de compromis entre registres de coordination distincts:

- l'existence d'une confiance mutuelle dans les relations d'affaires, qui a été étudiée par Granovetter (1985), relèverait d'un compromis entre des éléments de nature domestique et des éléments de nature marchande;
- les nouvelles formes d'organisation productive "dynamiques flexibles", mises en évidence notamment par les travaux de R. Boyer et B. Coriat (1989), concilieraient la recherche d'économies d'échelle propre au monde industriel et le renouvellement rapide des produits propre au monde marchand.

Dans la même logique, O. Favereau (1993) tente de réinterpréter les mauvais résultats des entreprises africaines par la nature de l'assemblage entre cités sur lequel repose la coordination interne de ces entreprises. La prégnance de la cité domestique sur la cité industrielle s'ajouterait, pour expliquer ce phénomène, au fait que la communauté servant d'assise à la cité domestique est extérieure à l'entreprise: "l'entreprise sert à la reproduction de rapports sociaux qui lui sont extérieurs, au lieu que les rapports sociaux servent à la reproduction de l'entreprise".

Toutefois, l'assemblage de ressources de natures différentes par les entreprises obéit à une exigence de cohérence, elle impose un travail d'ajustement permanent, "d'équilibrage" des règles. Dans cette perspective, la compréhension du fonctionnement de l'entreprise passe par l'analyse de la diversité des formes de coordination et des modalités des relations entre elles. Il s'agit de mettre en évidence les dispositifs de compromis ou les formes de dénonciation entre des ressources de nature distinctes à l'œuvre dans les organisations étudiées. Un

ensemble d'analyses d'entreprises et d'organisations a été mené dans cette perspective au Centre d'Etude de l'Emploi (Boltanski et Thévenot (eds.), 1989).

3.4.2 les classifications d'entreprises reposant sur les conventions: la notion de modèles d'entreprises

Au-delà du constat de la diversité des formes de coordination que mettent en jeu les entreprises, des travaux ont cherché à proposer une typologie des entreprises permettant une analyse comparative. La notion de "modèle d'entreprise" postule que les compromis entre conventions sont rarement équilibrés, et qu'en général ils sont "polarisés" par une convention particulièrement structurante dans l'entreprise: il est ainsi possible de définir des modèles d'entreprise relevant des conventions industrielle, marchande et domestique et de comparer les règles qui les fondent.

Il est possible de distinguer, dans la littérature traitant des modèles d'entreprises, deux optiques assez différentes de construction des modèles:

- la première consiste en une classification des entreprises par des méthodes empiriques, qui privilégient les études monographiques. Ces analyses permettent une analyse fine des processus de compromis entre règles relevant de registres différents et de leur évolution;
- la seconde vise à construire, à partir du cadre théorique des conventions, des modèles d'entreprises permettant de rendre compte de la structure d'un secteur économique. Elle privilégie les méthodes statistiques.

3.4.2.1 les modèles d'entreprises fondés sur des études monographiques

Avant la publication du travail de Boltanski et Thévenot sur les Economies de la grandeur, quelques travaux s'étaient penchés sur la question de la diversité des entreprises dans le secteur agroalimentaire, et en particulier sur celle de la diversité des qualités, en cherchant à mettre en évidence les fondements conventionnels d'une telle diversité. Le thème de la qualité est ensuite resté au centre d'une série croissante de travaux qui, notamment à l'INRA,

cherchent à rendre compte des évolutions des stratégies de qualité dans le secteur agroalimentaire. Tout en cherchant à définir des modèles d'entreprises permettant une analyse comparative, ces travaux privilégient une analyse approfondie des règles conventionnelles qui régissent le fonctionnement des entreprises et s'orientent de plus en plus vers l'analyse détaillée des processus d'évolution des systèmes conventionnels.

Outre le travail fondateur de P. Boisard et M.T. Letablier (1987) sur la production du camembert, nous analyserons le travail de W. Heintz (1992) qui illustre bien l'évolution des questionnements autour de la notion de qualité.

Dans une étude consacrée à l'industrie du camembert, P.Boisard et M.T. Letablier (1987) mettent en évidence deux modèles d'entreprises reposant sur des règles très différentes, concernant les modes de fabrication mais aussi les relations avec les livreurs, la qualification et le mode d'embauche du personnel, et les circuits de distribution. Ces deux modèles relèvent de deux formes de qualification du produit totalement étrangères l'une à l'autre, l'une s'apparentant à la convention domestique, l'autre à l'ordre industriel. Le principal apport de ce travail réside dans la démonstration de la cohérence des ressources dans chacun des modèles conventionnels. Conformément à la définition de l'entreprise proposée par O. Favereau, les auteurs montrent qu'il y a interdépendance entre la façon dont l'entreprise gère ses inputs (nature des investissements, qualification de la main-d'œuvre) et son type d'insertion dans le faisceau de qualités offertes par le marché des produits sur lequel elle intervient.

La thèse de W. Heintz (1992) s'attache à rendre compte de l'évolution des modèles d'entreprises de collecte-stockage du blé en rapport avec la modification de l'organisation commune des marchés (OCM) des céréales dans les années 1980. Il montre que l'accroissement des aléas induit par ces transformations conduit à des modes de définition de la qualité des produits différents, qui reposent sur une modification des modes d'organisation interne des entreprises, que l'auteur interprète comme marquant un accroissement de la flexibilité.

Le rapprochement esquissé dans ce travail entre les modifications de l'environnement et la flexibilité des entreprises a particulièrement attiré notre attention. En montrant que les capacités d'adaptation aux nouvelles conditions de fonctionnement développées par les entreprises sont le plus souvent fondées, non seulement sur un rôle accru des mécanismes de marché mais aussi sur l'intensification des liens avec les fournisseurs ou avec les clients, ce travail confirme que la flexibilité ne doit pas être réduite à l'extension des relations marchandes, mais doit être plutôt analysée comme "une mise en cohérence des systèmes de relations" qui fondent les entreprises (Heintz, 1992, p.227).

Toutefois, dans cette approche, la notion de flexibilité reste associée aux transformations induites par un accroissement de la concurrence sur un marché, ce qui conduit l'auteur à juger implicitement "non flexibles" les modèles d'entreprises qui dominaient dans la période où l'organisation du marché limitait la concurrence entre les acteurs. Cette approche nous paraît relativement réductrice, dans le sens où les sources d'incertitude auxquelles sont exposées les entreprises sont multiples, la variabilité des prix n'étant que l'une d'entre elles. La notion de flexibilité doit plutôt, selon nous, être élargie pour rendre compte des multiples formes d'adaptation aux évolutions de l'environnement.

3.4.2.2 les modèles d'entreprises déduits des hypothèses de la théorie des conventions

Les travaux entrepris à l'INSEE au début des années 1980 sur les modèles d'entreprises visent à reconstruire, sur la base de l'étude des entreprises, sans tenir compte *a priori* de leur secteur d'activité, des catégories transverses, qui auraient en particulier une signification dans le domaine de l'emploi (Delattre et Eymard-Duverney, 1983). Les modèles sont définis comme "des systèmes cohérents de principes [qui] constituent des références pour les actions des entreprises, [et] sont concrétisés par des choix en matière d'équipement, de main-d'œuvre, qui engagent l'entreprise dans des directions déterminées" (Eymard-Duverney, 1989, p.348-349).

L'intérêt de l'approche en terme de modèles d'entreprises est dans le fondement théorique qui lui est assuré par la grille des conventions. A la différence des approches précédentes, les modèles ne sont pas construits sur des études de cas, mais sont essentiellement déduits du

cadre théorique des conventions. Dans cette perspective, "l'analyse rigoureuse de modèles purs constitue un préalable pour étudier correctement les compromis qui sont couramment réalisés entre plusieurs principes qui doivent être rendus compatibles" (Eymard-Duverney, 1987, p.VII). La construction des modèles purs s'est basée sur deux types de travaux.

Le premier groupe de travaux s'est attaché à mettre en évidence, dans les textes de Ford et Taylor, les éléments d'un "modèle industriel" cohérent (Eymard-Duverney, 1989). La forme d'organisation du travail "scientifique", la codification des postes, l'utilisation d'instruments de mesure de la productivité, sont autant de normes qui caractérisent le modèle industriel.

Dans les seconds, une approche mixte a été envisagée: les soubassements théoriques des conventions ont permis d'identifier des catégories générales de "ressources" particulièrement pertinentes pour chaque modèle, et de les traduire en variables statistiques. L'identification des modèles se base sur les caractéristiques structurelles des entreprises (Eymard-Duverney, 1989). Trois catégories générales de ressources sont distinguées, relevant de trois conventions fondamentales:

- les coûts variables, qui font l'objet d'échanges marchands: leur importance révèle la connexion de l'entreprise sur les marchés externes, et constitue un indicateur du fonctionnement marchand;
- les immobilisations en équipements, qui caractérisent les modèles industriels;
- les ressources spécifiques, matérielles ou non, dont la valeur marchande est faible au regard de leur valeur dans l'entreprise, et augmente avec le temps, en raison de l'importance des effets d'apprentissage ou de réputation.

Une telle approche, utilisée par Boisard et Moaty (1990), a permis ainsi de confirmer les résultats des études monographiques dans le secteur laitier.

Malgré les possibilités de travail comparatif qu'elles offrent, les analyses de type statistique présentent deux insuffisances majeures. La première tient à ce que, comme le souligne F. Eymard-Duverney (1989), elles manquent généralement d'un certain nombre de variables, notamment celles qui concernent les investissements spécifiques ou la durée des relations, et qui seraient nécessaires pour repérer la convention domestique. La seconde insuffisance de

ces approches réside dans l'extrême simplification qu'entraîne la caractérisation d'une entreprise par la nature des ressources qui y sont prépondérantes, alors que le reste de la littérature tend à montrer que toute entreprise n'existe que par la nécessité de composer avec plusieurs de ces natures.

3.4.2.3 flexibilité et modèles d'entreprises: les modèles de flexibilité de Salais et Storper (1992)

Salais et Storper (1992) proposent une approche similaire aux travaux de type statistique menés dans le cadre théorique des conventions, mais qui s'appuie sur des variables issues de l'économie industrielle. Deux variables sont croisées:

- l'une représente la technologie de production: elle oppose les produits standards et les produits spécifiques, correspondant respectivement à la recherche d'économies d'échelle et à celle d'économies de variété;
- l'autre variable représente les marchés, et permet d'en distinguer deux caractérisés par des aléas de natures différentes: aux marchés génériques est associé un risque probabilisable, aux marchés dédiés la notion d'incertitude, caractérisée par des effets d'apprentissage et d'irréversibilité.

Le croisement de ces variables aboutit à la définition de quatre modèles d'entreprises, correspondant à la fois à quatre types de qualité du produit et à quatre formes de flexibilité (figure 2). Les auteurs établissent un parallèle entre ces configurations et les "conventions de qualité" élaborées par Eymard-Duverney (1989), mais ce rapprochement n'est pas opéré de manière explicite pour les formes de flexibilité que recouvrent ces configurations.

On peut toutefois remarquer que ces catégories diffèrent des modèles issus du cadre théorique des conventions par le caractère "mixte" des assemblages conventionnels qu'ils représentent. Ainsi, on peut interpréter le modèle "flexible" et le modèle "d'innovation technologique" comme correspondant à l'association d'éléments du modèle théorique marchand d'une part, avec des éléments, respectivement, du modèle domestique et du modèle industriel. D'ailleurs, les auteurs soulignent les possibilités de conflits que peuvent entraîner ces configurations.

Figure n° 2: les mondes de production de Salais et Storper (1992)

	PRODUITS SPÉCIALISÉS	PRODUITS STANDARDISÉS	Marché
PRODUITS SPÉCIFIQUES	Evaluation de la qualité: <i>satisfaction des acheteurs par le prix</i> Concurrence: <i>qualité</i> Fluctuation de la demande: <i>incertitude qualité locale, par marché</i> Formes de flexibilité: Externe: <i>qualité</i> Interne: <i>marché (qualité, prix)</i> Monde marshallien	Evaluation de la qualité: <i>standard industriel localisé</i> Concurrence: <i>prix, puis qualité</i> Fluctuation de la demande: <i>locale, temporelle (prix, quantités)</i> Formes de flexibilité: Externe: <i>qualité, quantités</i> Interne: <i>quantités, prix</i> Monde marchand	Incertitude
PRODUITS GÉNÉRIQUES	Evaluation de la qualité: <i>internalisée, règles scientifiques</i> Concurrence: <i>apprentissage</i> Fluctuation de la demande: <i>certitude (risque = 0)</i> Forme de flexibilité: Externe: <i>qualité et quantités</i> Interne: <i>qualité</i> Monde de l'innovation	Evaluation de la qualité: <i>standard industriel généralisé</i> Concurrence: <i>prix</i> Fluctuation de la demande: <i>risque général, temporel, qualité</i> Forme de flexibilité: Externe: <i>quantités</i> Interne: <i>quantités</i> Monde industriel	Prévisibilité
	Economies de gamme / variété	Economies d'échelle	
	TECHNOLOGIE ET PROCESSUS DE PRODUCTION		

source: Salais et Storper, 1992

En conclusion, les deux types d'analyse typologique, à partir des études de cas et à partir du modèle théorique des conventions, apparaissent comme complémentaires et particulièrement adaptées aux objectifs de notre recherche. Alors que les premières, par la richesse des informations qu'elles rassemblent, permettent une analyse en profondeur de la complexité des règles qui régissent le fonctionnement des entreprises ainsi que de leur évolution, les secondes en revanche contribuent à une démarche comparative rigoureuse dans l'appréhension des modes de fonctionnement des organisations économiques, ainsi qu'à une représentation générale d'un secteur productif. Notre objectif étant de saisir l'assemblage complexe des règles qui assure la capacité d'adaptation des entreprises à leurs nouvelles conditions d'exercice, tout en maintenant une perspective comparative, nous nous proposons de concilier ces deux approches, en construisant des modèles d'entreprises à partir de données chiffrées et non chiffrées recueillies directement par des investigations auprès de dirigeants d'unités commerciales, et en procédant à une analyse fine des règles et de leur évolution dans le cadre des modèles issus de l'analyse statistique.

3.5 Les postulats théoriques qui découlent de l'inscription de la recherche dans l'approche conventionnaliste

Au terme de cet examen des concepts et des outils développés par la théorie des conventions, nous pouvons tirer quelques conclusions sur leur portée opérationnelle et théorique pour notre travail:

- tout d'abord, la théorie des conventions répond à l'objectif d'expliquer les comportements, les logiques de décision et les modes de coordination des acteurs au sein d'un méso-système.
- l'adoption du cadre théorique conventionnaliste ne nous conduit pas à abandonner la référence du marché, mais permet de l'intégrer dans un cadre explicatif plus large, où il ne constitue qu'un repère parmi d'autres pour les actions individuelles. Ce positionnement nous permet de proposer une représentation d'un marché dans laquelle les facteurs qui déterminent le comportement des acteurs sont endogènes aux relations entre les acteurs.
- enfin, le cadre d'analyse conventionnel repose sur une hypothèse d'univers complexe qui semble rendre compte des conditions dans lesquelles évoluent les opérateurs sur les marchés

africains de manière plus fidèle que les approches qui postulent l'existence d'un univers probabilisable.

En outre, notre objet d'étude nous apparaît apte à démontrer la pertinence des concepts développés par la théorie des conventions. En effet, nous portons notre attention, d'une part, sur le domaine de l'échange, qui est tenu par la théorie standard pour l'espace privilégié de la logique marchande, d'autre part sur un produit dont les caractéristiques le prédisposent *a priori* à l'échange contractuel: le riz est en effet, à l'instar des autres céréales, un produit peu complexe, dont les caractéristiques sont facilement identifiables et qui, à la différence du travail par exemple, est *a priori* peu sujet aux manipulations (Steffen, 1988). En outre, la production rizicole au Mali est relativement stable comparée à celle des autres céréales sèches. La mise à jour, dans ces conditions, et dans un contexte de libéralisation de l'économie, de formes d'échange non contractuelles, prouverait la nécessité de recourir à un cadre non standard pour expliquer le fonctionnement des marchés.

IV. CONCLUSION: RETOUR SUR LES HYPOTHÈSES DE LA RECHERCHE

Les développements théoriques qui précèdent nous conduisent à délimiter précisément le méso-système que nous allons étudier, d'une part, et à reformuler de manière opératoire les hypothèses qui vont guider notre recherche, d'autre part.

4.1 Délimitation du méso-système étudié

Le méso-système étudié doit être suffisamment étendu et varié pour comprendre des formes d'unités commerçantes significativement différentes, et suffisamment homogène pour permettre d'envisager une cohérence inter unité ainsi que intra-sectorielle.

- les produits

Le méso-système est centré sur le produit-riz, dans le sens où ne sont étudiées que les unités qui commercialisent au moins cette céréale. Il n'exclue pas pour autant les échanges pouvant constituer des contreparties du riz (crédit, intrants, matériel agricole, céréales sèches) et les produits associés au riz dans la gamme des produits commercialisés par les unités (produits de consommation et céréales sèches notamment).

- la "hauteur" du méso-système

L'analyse est concentrée sur les activités d'échange et de transformation de riz en amont du consommateur, à savoir, la commercialisation par le producteur, la seconde transformation, qui exclut le battage du paddy, et la circulation des produits jusqu'au stade de la vente de détail.

- l'espace géographique

L'espace géographique couvert par le méso-système est l'espace national malien. On considère les échanges qui s'effectuent entre les zones de production rizicole et les villes situées sur le territoire malien. C'est en effet dans cet espace que s'exercent les effets des mesures de politique économique engagées par le gouvernement malien. Les échanges de riz qui s'effectuent entre le Mali et les pays limitrophes ou étrangers (importations) ne sont abordés que comme des éléments extérieurs au méso-système.

- la période

L'appréhension des conséquences des politiques économiques sur les interactions entre les agents nécessite de faire porter l'analyse sur une longue période pour distinguer ce qui tient du délai d'adaptation de ce qui tient de la transformation des structures. Une période d'une trentaine d'années, à partir de l'indépendance du Mali en 1961 jusqu'à une période récente, est donc retenue.

4.2 Les hypothèses de la recherche

Aux questions exposées dans l'introduction, répondent trois hypothèses fondamentales:

- la première porte sur le fonctionnement des unités commerciales. Celles du marché rizicole opèrent en situation d'information imparfaite et d'incertitude. Il existe plusieurs logiques de coordination ou "espaces de justification", sur lesquelles les commerçants peuvent s'appuyer pour surmonter l'incertitude et prendre les décisions concernant l'organisation interne, les relations avec les utilisateurs et celles avec les fournisseurs. La connexion entre les processus d'apprentissage à ces différents niveaux s'établit autour de la flexibilité, conçue au sens large comme un dispositif de jeu entre des "mondes" différents, et plus concrètement comme la capacité de modification des composantes de l'organisation ou du produit (en terme de prix, de qualité et de quantités) face à des événements imprévus susceptibles de modifier la compétitivité de l'unité.

- la deuxième hypothèse concerne le niveau méso-économique. La pluralité des modèles de décision individuelle conduit à l'existence de différents modèles d'organisations commerciales qui structurent le marché;

- la troisième a trait à la dynamique des unités. On émet l'hypothèse que les situations nouvelles créées par la libéralisation du marché du riz puis par la dévaluation du franc CFA se sont traduites par un déplacement des incertitudes et la modification des règles qui régissent le fonctionnement des modèles d'unités commerciales. En particulier:

- la libéralisation marque la perte du rôle de référence des prix officiels et la recomposition de l'offre (substitution des paysans aux organismes officiels). L'apprentissage des nouvelles unités se tourne principalement vers la gestion des risques de prix et de quantités, et se traduit par une flexibilité marchande accrue de leur organisation interne.

- la dévaluation, quant à elle, marque la radicalisation d'une évolution en cours depuis le début des années 1980, de baisse de la part des importations dans l'offre totale de riz. Elle se traduit, pour les opérateurs, par le déplacement des sources d'incertitude, de la demande vers l'approvisionnement, et un renouvellement de la définition de la qualité des produits.

DEUXIÈME PARTIE

CONSTRUCTION DE MODÈLES D'UNITÉS COMMERÇANTES ET CARACTÉRISATION DES UNITÉS DE COMMERCIALISATION DU RIZ AU MALI

INTRODUCTION

Cette partie est consacrée à l'analyse des déterminants et des facteurs de diversité de la flexibilité des unités commerciales (UC) intervenant dans le méso-système défini. La construction de "modèles d'entreprises" répond à cet objectif, dans le sens où il permet de saisir les combinaisons complexes de règles qui assurent la viabilité des entreprises, tout en maintenant une approche comparative de ces combinaisons.

La méthode adoptée dans cette partie pour la construction de ces modèles d'unités commerciales est celle de l'analyse statistique. Il s'agira de savoir s'il est possible, à partir d'indicateurs statistiques traduisant les conventions mises en œuvre par les entreprises dans leur fonctionnement, de mettre en évidence des classes homogènes d'unités commerciales représentant une forme de flexibilité reposant sur un compromis entre plusieurs conventions (Dupressoir, 1997).

La construction de modèles d'unités commerciales nécessite un cadre d'analyse rigoureux qui rende compte des principes constitutifs du fonctionnement des entreprises de commerce tout en décrivant la variété des systèmes de conventions susceptibles d'assurer la gestion de l'incertitude inhérente à l'activité de ces entreprises. L'objet du premier chapitre est de construire un tel cadre d'analyse, donné par des "modèles élémentaires d'unités commerciales", à partir d'une analyse de la littérature économique consacrée aux entreprises, d'une part, et aux fondements du commerce, d'autre part. La grille d'analyse ainsi construite est utilisée pour mettre en évidence, par l'analyse statistique, les formes de compromis entre systèmes de conventions existant dans les entreprises de commerce du riz au Mali. Ce point fait l'objet du second chapitre.

CHAPITRE 1

CONSTRUCTION DE MODÈLES "ÉLÉMENTAIRES" D'UNITÉS COMMERÇANTES

Ce chapitre est consacré à l'élaboration d'un dispositif d'étude spécifique aux unités commerciales qui permette une analyse homogène de l'ensemble des règles mobilisées pour gérer l'incertitude inhérente à leur activité. L'objectif attribué à ce travail est double: il s'agit de délimiter un ensemble de situations de décision sur lesquelles devra porter l'observation et l'analyse et de définir un nombre limité de "règles-types" de valeur générale qui serviront à repérer sur le terrain les règles effectivement mises en œuvre par les unités et permettront de raisonner le choix d'indicateurs de variété des unités commerciales.

La démarche suivie débute par la construction d'une représentation synthétique des unités de commerce, fondée sur la combinaison de deux dimensions complémentaires, qui se réfèrent respectivement au cadre théorique de l'économie industrielle et à celui des approches cognitives de l'entreprise. Cette étape permet de caractériser les fonctions essentielles opérées par ces entreprises selon la nature des problèmes de coordination qu'elles impliquent. A partir de ce cadre commun à l'ensemble des entreprises de commerce, nous élaborons quatre modèles élémentaires d'unités commerciales, correspondant chacun à un mode de résolution "type" des problèmes de coordination, renvoyant à un principe de coordination de valeur générale unique, une des cités identifiées par Boltanski et Thévenot (1991).

I. LES PROBLÈMES DE DÉCISION DANS L'ENTREPRISE DE COMMERCE: UN MODÈLE SYNTHÉTIQUE

Les décisions dans les unités commerçantes sont prises dans un univers caractérisé par des fluctuations exogènes, provenant de l'environnement économique, et endogènes, inhérentes au comportement des individus avec lesquels elles sont en relation. Pour analyser la manière dont se posent, dans ce contexte, les problèmes de décision, il est fait appel à la notion d'irréversibilité des décisions due à C.Henry (1974). Rappelons qu'une décision est considérée comme irréversible, au sens de cet auteur, lorsque:

- a) le décideur ne possède que des informations imparfaites sur les événements dans l'avenir parce que ceux-ci dépendent des décisions que prennent simultanément d'autres agents;
- b) le processus de décision est séquentiel, c'est à dire qu'une décision à la période initiale va déterminer l'ensemble des actes futurs possibles;
- c) la liquidité des actifs est imparfaite en raison de l'absence de marché.

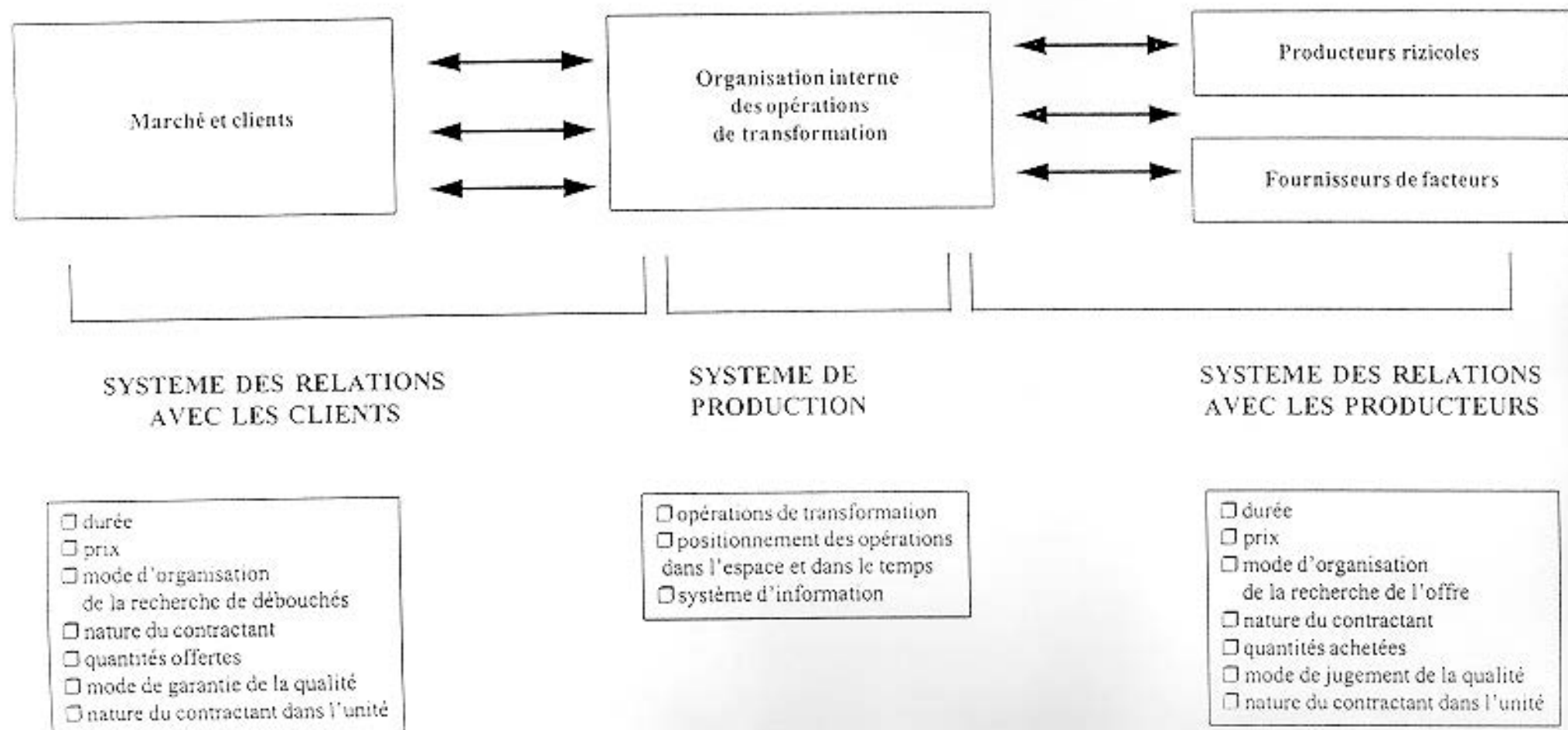
En revanche, lorsque les événements qui affectent l'objet de la transaction ne sont pas connus mais sont probabilisables et que les autres conditions ne sont pas remplies, la décision peut être qualifiée de risquée.

Il s'agira donc de caractériser précisément la nature des décisions, en identifiant les éléments sur lesquels elles portent, la nature de l'information possédée par le décideur sur l'objet du choix et le degré de séquentialité de la décision.

Cette analyse s'appuiera sur une représentation des unités commerçantes conforme à l'approche conventionnaliste adoptée, qui distingue deux dimensions complémentaires: celle du "système de production" et celle du "système de relations avec l'environnement", constitué par le marché des biens et par le marché des facteurs (Figure n°3).

Figure n° 3

MODELE GENERAL DE FONCTIONNEMENT DES UNITES COMMERCANTES (UC)



1.1 Les décisions liées au système de production

Le système de production est étudié simultanément sous les deux angles de l'activité spécifique de commercialisation du produit-riz et des relations de celle-ci avec les autres éléments du système de production global. Pour une question de clarté, ces deux niveaux d'analyse sont abordés successivement.

1.1.1 le système de production du produit-riz

Si l'on se réfère à la définition très générale des systèmes de J.-L. Le Moigne (1990), un système de production peut être caractérisé par "la mise en correspondance d'un système opérant et d'un système de décision, par l'intermédiaire d'un système d'information" (p.148). Cette définition permet d'identifier trois grands domaines de décisions: le choix des opérations de transformation, le choix de leur position dans le temps et dans l'espace et le choix des informations nécessaires au bon fonctionnement de l'ensemble. C'est sur la base de cette triple dimension que les décisions relatives au système de production de riz des UC seront caractérisées.

1.1.1.1 les décisions portant sur les opérations de transformation

L'activité de commercialisation en général peut être décrite comme une transformation dans le temps (stockage), dans l'espace (transport) et dans la forme (transformation physique du produit) (Avril, 1964). Cette définition est adaptée à la description des activités des unités commerciales étudiées, qui réalisent:

- *un transfert dans l'espace* des produits des points de collecte aux magasins où ils sont rassemblés, vendus ou expédiés. Cette opération constitue l'objet de l'analyse des circuits, qui consiste à décrire "la succession d'intermédiaires et de lieux par lesquels transitent, pendant une période définie, des flux" (Baris et Couty, 1981). Le transfert dans l'espace constitue un véritable service de *disponibilité* rendu au producteur et au consommateur en se substituant à l'obligation de leur présence physique sur le lieu des transactions. Le choix de la distance sur laquelle le produit est transporté conditionne la nature de ce service.
- *un transfert dans le temps*, les produits achetés étant mis à disposition du consommateur après une certaine durée d'immobilisation. Cette activité fournit un service d'*immédiateté*, en évitant au

producteur et au consommateur de devoir réaliser leurs opérations d'achat et de vente au même moment. Le choix de la durée de stockage détermine la nature de ce service.

- *une modification de la forme* du produit, par trois opérations distinctes:

- la modification du conditionnement du produit initial;
- la modification des caractéristiques du produit initial, par l'action de décorticage, qui vise à rendre consommable le paddy en séparant la graine (riz) de sa gangue (son), par l'élimination des impuretés ou par des actions de conservation permettant aux lots de garder leurs caractéristiques pendant la durée de leur immobilisation;

- la constitution d'unités distinctes de celles qui ont été acquises, que nous appellerons le "réassemblage". Parmi la grande variété des éléments qui composent la forme du produit et sont valorisés par les consommateurs (volume, taille des grains, variété et blancheur), seuls deux donnent lieu à une véritable opération de différenciation par réassemblage dans les unités étudiées: le volume et la taille des grains.

- les choix concernant le volume portent simultanément sur l'unité de vente (vente au détail ou en gros) et sur l'homogénéisation du poids des lots. L'opération consistant à former des sacs d'un poids égal est appelée "tarage".

- les choix concernant la taille des grains portent également sur la composition de l'unité de vente (rapport entre les brisures et les grains entiers, appelé "taux de brisures") et sur l'homogénéisation des lots. L'opération consistant à trier les grains selon leur taille est appelée "tamisage" ou "tri", selon la technique employée.

A chacune de ces activités est associée un risque de non-coïncidence des offres et des demandes que coordonne le commerçant, lié au fait que les écarts de prix du même produit en deux points de l'espace ou à deux périodes différentes, de même que la différence des prix du produit initial et du produit transformé, évoluent de manière aléatoire (Clower et Leijonhufvud, 1975). L'existence de cette incertitude ajoutée au caractère limité des stocks et des liquidités détenus par le commerçant implique que l'on puisse qualifier d'irréversibles les décisions associées au choix des opérations de transformation

1.1.1.2 les décisions portant sur le positionnement des opérations dans l'espace et dans le temps

Le choix de réaliser ou non les opérations décrites ci-dessus porte également sur leur répartition dans le temps et dans l'espace ainsi que les unes par rapport aux autres. Trois alternatives sont ouvertes aux unités:

- le choix de la diversité ou de la spécialisation de l'opération, dans l'espace et dans le temps:

Le transport peut concentrer des lots plus ou moins dispersés géographiquement et desservir des demandes plus ou moins dispersées, de même qu'il peut être réalisé de manière discrétionnaire (à chaque fois que les magasins sont pleins par exemple) ou régulière (au fur et à mesure des achats par exemple).

Le stockage peut être concentré sur un seul lieu ou dispersé, par exemple sur le lieu de collecte et sur le lieu de vente. Il peut être également réalisé essentiellement pendant une période de l'année ou en continu sur toute l'année. On distingue alors les périodes de soudure et de récolte.

Les opérations de transformation peuvent être réalisées sur un seul espace ou dispersées entre le lieu de collecte et le lieu de vente, de même qu'elles peuvent être réalisées pendant une période limitée ou en continu sur toute l'année.

- le choix de la position respective des opérations dans la chaîne de transformation

Les principales alternatives qui s'ouvrent au commerçant sont les suivantes:

- le stockage des produits collectés dans la zone de production peut être réalisé, soit avant l'expédition vers le lieu de vente final, soit après l'expédition. Ce choix conditionne le degré d'utilisation des capacités de transport. Il conduit à distinguer les magasins de collecte, qui sont utilisés dans le premier cas, des magasins de stockage, utilisés dans le deuxième cas;
- le stockage peut être réalisé sous forme de paddy ou sous forme de riz. Un tel choix conditionne le risque de pertes pendant la durée de stockage, le paddy étant doté d'une

meilleure capacité de conservation que le riz;

- le décorticage du paddy peut être effectué avant ou après la phase de stockage. Le degré d'humidité du paddy et, partant, le rendement de l'opération de transformation, dépendent de ce choix;

- enfin, le transport peut être effectué sous forme de paddy ou sous forme de riz, sachant que le poids du riz est inférieur à celui du paddy.

- le choix de la réalisation des opérations "à la commande"

Les différentes opérations peuvent être réalisées totalement avant le moment de la vente ou retardées jusqu'au moment de la vente, pour être réalisées "à la commande". Ainsi, le lieu vers lequel le produit est acheminé pour être vendu, le moment de la vente, les caractéristiques intrinsèques du produit (paddy ou riz) et la forme du produit (volume, taux de brisures, conditionnement) peuvent être décidés, soit avant la transaction avec le client, soit au moment de la transaction. L'enjeu d'un tel choix réside dans la réduction de l'incertitude sur les besoins des consommateurs qu'il permet: la capacité de répondre à une diversité des besoins des consommateurs est facilitée par la réalisation des opérations "à la commande".

Chacun des choix exposés ci-dessus détermine les conditions de fonctionnement des autres opérations et contribue de ce fait à définir les produits finaux de l'activité de transformation. Les produits se distingueront par un ensemble d'éléments: volume, composition, localisation, régularité, en particulier. Dans ce sens, il est possible d'affirmer que ces décisions sont naturellement créatrices d'irréversibilités.

1.1.1.3 les décisions portant sur le système d'information

Les décisions liées aux opérations de transformation et à leur positionnement dans le temps et dans l'espace impliquent le recueil et le traitement d'un certain nombre d'informations. On peut caractériser ce processus par les éléments suivants:

- la nature des informations (taux d'humidité du paddy, rendement au décorticage, poids avant et après le transport, coût des opérations...)
- les instruments de mesure (balance; vue; toucher; sonde; comptabilité...)

- la méthode de relevé (par sondage; exhaustif)

1.1.2 l'inscription dans les domaines d'activité de l'unité

Le dispositif de production du riz doit être replacé dans le cadre de l'ensemble des techniques mises en œuvre par l'unité. Il est possible d'en rendre compte par la distinction courante, due à l'économie industrielle, entre standardisation et diversification: il y aurait une relation inverse entre le nombre de produits d'une même unité et les possibilités de routinisation et d'automatisation du processus de production qui permettent la réalisation d'économies d'échelle (Panzar et Willig, 1981).

La diversification est définie par Gort (1962, cité par Desmoutier, 1993) par l'hétérogénéité des marchés servis, deux marchés étant séparés si les élasticités croisées de la demande sont basses et si les ressources utilisées dans la production et la distribution ne peuvent pas être transférées à court terme de l'un à l'autre.

En revanche, l'unité est spécialisée si elle ne dessert qu'un marché avec une technique unique, et se trouve dans les conditions de réaliser des économies d'échelle.

L'analyse de ces quatre dimensions, qui définissent l'organisation des ressources engagées dans le processus de production, doit être complétée par l'analyse de l'organisation externe, qui définit comment l'unité gère sa confrontation avec les autres acteurs du marché.

1.2 Les décisions liées au système de relations avec l'environnement

Les relations de l'entreprise avec son environnement se présentent comme un double système de relations, avec le marché des facteurs de production d'une part, et avec le marché des biens, constitué par les fournisseurs de matière première (riz ou paddy) et les utilisateurs du produit (les clients), d'autre part.

1.2.1 les relations avec les détenteurs des facteurs de production

Les ressources nécessaires aux fonctions opérées par les entreprises de commerce sont de natures différentes, que l'on peut regrouper sous quatre catégories: les équipements matériels, les ressources financières, le travail et le savoir-faire. L'utilisation de ces ressources appelle une série de décisions communes aux différents types de facteurs, dont les caractéristiques en termes d'information possédée par le décideur et de séquentialité seront présentées successivement.

La première concerne la durée pour laquelle l'entreprise s'engage à supporter le coût du produit. Elle conditionne la rapidité et le coût de l'adaptation à des modifications de l'environnement économique, telles que l'apparition de nouvelles techniques qui étaient inexistantes au moment de la transaction et la sensibilité au comportement opportuniste du fournisseur.

La deuxième décision est celle qui porte sur le prix du facteur à acquérir. Le commerçant est dans l'impossibilité de connaître précisément le prix payé par l'ensemble des autres commerçants pour un facteur identique à celui qu'il acquiert, ce qui induit une incertitude sur le prix à payer.

Le volume du facteur qui sera nécessaire à la production n'est pas prévisible à l'avance dans la mesure où le volume de la collecte de riz ainsi que la taille des débouchés sont eux-mêmes incertains et dépendent des choix des autres acteurs sur le marché.

L'évaluation de la qualité du facteur à acquérir constitue une quatrième décision. Les caractéristiques des facteurs ne sont pas observables parfaitement au moment de la transaction, comme le montrent un nombre croissant de travaux sur les problèmes de qualité dans les transactions: dans le cas des équipements matériels, le rendement du facteur ne peut pas être connu avec précision avant sa mise en œuvre effective (Akerlof, 1970); dans le cas des ressources financières, une forte incertitude pèse sur la volonté du créancier d'accorder et

de reconduire son financement en cas de besoin¹ (Rivaud-Dansey et Salais, 1992); l'incertitude inhérente à la relation de travail, étudiée par H.-A. Simon (1951), et qui caractérise également la relation de sous-traitance (Baudry, 1992), est maintenant bien connue; enfin, l'efficacité future de compétences acquises à un moment donné ne peut pas être évaluée avant leur mise en application pratique.

L'identification de l'ensemble des offres de facteurs est impossible sans coûts et sans délais, comme le montrent les modèles de "quête" ("search") (Laffont, 1985). Elle est clairement de nature séquentielle.

Le sixième type de décision concerne le choix du contractant, une fois les offres disponibles identifiées. Ce sont ici les caractéristiques de l'offreur qui sont en jeu, et en particulier ses dispositions au comportement opportuniste. Or, nous savons que ces caractéristiques sont a priori impossibles à connaître avec certitude avant le déroulement du contrat, notamment lorsque la transaction se déroule dans un environnement très fluctuant, ce qui est le cas des économies africaines² (Nugent et Nabli, 1989). On note que, dans le cas du facteur travail, cette décision se ramène à celle qui porte sur la qualité du facteur.

La dernière décision concerne l'identité de la personne ou du service qui, au sein de l'entreprise commerçante, réalise la transaction d'acquisition du facteur. L'efficacité de ce choix dépend de la nature des décisions que cette personne ou ce service auront eux-mêmes à prendre, qui sont impossibles à prévoir avec certitude au moment de leur désignation.

¹ Elle tient à ce que le créancier ne peut pas s'assurer que le débiteur fait tous les efforts nécessaires pour assurer le remboursement de son prêt ("hasard moral"). Cette incertitude est d'autant plus élevée que l'activité du débiteur est elle-même soumise à des fluctuations imprévisibles, en particulier de la demande du marché et des ponctions opérées par la famille. Il est en effet difficile de distinguer, en cas de défaut de remboursement, ce qui tient à la mauvaise volonté du débiteur de ce qui tient aux fluctuations de l'environnement.

² Ces auteurs considèrent en effet qu'il est impossible, dans un environnement très incertain, de distinguer si les perturbations affectant le déroulement du contrat ont pour origine des événements imprévus ou des comportements opportunistes du contractant.

1.2.2 les relations avec le marché des biens

L'acquisition du riz ou du paddy, ainsi que la vente auprès des utilisateurs du produit final, mettent en jeu les mêmes types de décisions que celles qui concernent l'acquisition des facteurs de production, même s'il convient d'identifier avec précision leurs sources de risque spécifiques.

Les processus d'achat et de vente impliquent respectivement un choix sur la durée de l'engagement à acheter avant la réalisation de la transaction³ et sur la durée pendant laquelle le produit va être mis à la disposition du client. Cette durée conditionne le risque d'apparition d'événements imprévus au moment de la décision et le risque de comportement opportuniste du fournisseur ou du client, qui peuvent finalement décider de ne pas honorer la commande.

Par ailleurs, la connaissance des prix et des volumes qui maximisent le bénéfice du commerçant est incertaine, car l'état de l'offre et de la demande dépend des transactions qui s'effectuent au même moment par les autres commerçants, qui supportent des coûts différents. La coïncidence de ces décisions peut avoir pour effet une chute ou une hausse des prix due à un niveau d'offre supérieur ou inférieur à celui qui était prévu. A l'achat, par exemple, l'irrégularité de l'offre de riz saisonnière et inter annuelle, ajoutée aux différences de coûts de production entre les paysans, ne permettent pas au commerçant de connaître avec précision les prix proposés par l'ensemble des fournisseurs.

L'identification de la qualité du produit à l'achat, ou le choix d'une qualité du produit à la vente, se heurtent respectivement à l'impossibilité d'observer l'action du paysan ayant des conséquences sur les caractéristiques du produit et à l'impossibilité de connaître l'information dont le consommateur a besoin pour être rassuré sur la qualité du produit. En effet, la variabilité des techniques de culture et de première transformation du riz induit une variabilité de la qualité des produits mis sur le marché par les paysans qui se répercute tout au long de

³ Le commerçant peut en effet décider, pour s'assurer la priorité de la vente, de commander le produit au fournisseur, en s'engageant sur les éléments de la transaction avant l'échange effectif.

la chaîne de commercialisation⁴. S'ajoute à cela l'incertitude liée aux possibilités de manipulation par l'une des parties des unités de mesure utilisées pour la pesée, qui est fréquemment soulignée par les recherches sur le commerce en Afrique.

La faible taille des unités agricoles et de commerce, ajoutée à l'irrégularité de l'offre paysanne, ne permettent au commerçant de connaître ni la localisation des quantités offertes à la vente par les paysans ni les volumes des lots offerts⁵. Du côté de la vente, le commerçant se heurte également à l'impossibilité d'appréhender de manière certaine les préférences des consommateurs et donc d'identifier le consommateur désireux de payer un prix correspondant à son coût d'opportunité.

Le choix du contractant, fournisseur ou client, se fait, comme pour l'acquisition des facteurs de production, en situation d'information imparfaite sur le comportement futur de celui-ci.

Enfin, le choix de la personne ou du service qui réalise les opérations d'achat et de vente au sein de l'entreprise de commerce implique une incertitude sur la nature des décisions que cette personne ou ce service aura à prendre, et donc sur l'efficacité de ce choix.

Il apparaît donc clairement que l'ensemble des décisions impliquées par le fonctionnement d'une entreprise peuvent être affectées, sans exception, par des événements non connus et non probabilisables, car dépendant des décisions que prennent simultanément d'autres agents.

Le caractère incertain de ces décisions implique par ailleurs que le transfert sur un marché des relations existant entre l'entreprise et les détenteurs des facteurs de production, ses fournisseurs ou ses clients n'est pas réalisable sans coûts.

En outre, il faut tenir compte du fait que les entreprises considérées disposent de ressources financières limitées. Donc tout choix d'immobiliser des fonds dans l'acquisition d'un actif ou dans l'achat de matières premières et tout choix de cession de produit, auront pour conséquence, compte tenu de ces éléments, de restreindre l'ensemble des actes futurs

⁴ Par exemple, dans le cas de l'achat de paddy pour le décorticage, le degré d'humidité du paddy, qui dépend lui-même de la précocité de la récolte, peut induire un écart de rendement du décorticage d'environ 10%.

⁵ L'information sur la localisation de l'offre disponible dans les zones de production fait fréquemment l'objet de manipulations stratégiques de la part des paysans, qui cherchent à attirer le commerçant pour minimiser leurs coûts de transport.

possibles par rapport à la solution où aucune décision ne serait prise.

De telles décisions sont donc clairement séquentielles et, partant, présentent des caractéristiques d'irréversibilité. Dans cette mesure, elles n'admettent pas de solution efficace *a priori* mais appellent des solutions d'ordre procédural, qui nécessitent une coordination. Puisque le commerçant ne peut pas choisir directement les éléments des transactions (prix, qualité, quantité par exemple), il doit sélectionner les règles qui peuvent lui garantir une prévisibilité minimale de ces éléments.

II. UN ESSAI DE CARACTÉRISATION DES FORMES ÉLÉMENTAIRES D'UNITÉS COMMERÇANTES

La représentation des décisions des unités commerciales nécessite donc un déplacement vers l'amont, des éléments de l'opération de transformation et des transactions vers les règles qui vont permettre le choix de ces éléments. Pour cela, on s'appuie sur le travail de classification des règles réalisé par Boltanski et Thévenot (1991) dans leur ouvrage Les Economies de la Grandeur. Il nous permet de faire l'hypothèse que les règles auxquelles les commerçants peuvent se référer pour résoudre les problèmes de coordination peuvent être ramenées à un petit nombre de systèmes de règles de valeur générale, les "cités"⁶, qui rentrent en compétition pour réaliser des choix de même nature.

La construction de modèles "élémentaires" d'unités commerciales vise un double objectif: il s'agit, d'une part, de disposer d'idéaux-types qui serviront à repérer sur le terrain les règles se rapprochant d'un système de règle plutôt que d'un autre et pourront être traduits en indicateurs pour une analyse statistique, d'autre part, de mettre en évidence les contraintes de cohérence existant entre les règles qui régissent les choix aux différents niveaux de fonctionnement de l'unité.

⁶ Dans la suite de la thèse, on recourra indifféremment aux termes de "cité", d'"espace de justification", de "forme de coordination" ou de convention pour traduire la notion de "principe supérieur commun" développée par Boltanski et Thévenot.

2.1 La méthode de construction des modèles élémentaires et ses limites

De la même manière que les auteurs des Economies de la grandeur ont élaboré des "grammaires d'accord" à partir de "guides de l'action" destinés "à aider les personnes à se conduire normalement et à prendre, dans des situations précises, un maintien acceptable" (Boltanski et Thévenot, 1991, p.186), nous cherchons à identifier des textes susceptibles de servir de référence aux décisions concrètes des dirigeants des unités commerçantes en Afrique sub-saharienne.

Des sources bibliographiques choisies, sont extraites les "procédures-type" de résolution des problèmes de coordination communs à l'ensemble des entreprises de commerce, renvoyant "naturellement" à un principe supérieur commun unique: marchand, industriel, domestique ou civique. Conformément à la représentation de l'unité commerçante élaborée dans la section précédente, on distinguera quatre séries de problèmes de coordination: le processus de transformation, les transactions avec les fournisseurs de facteurs de production, les transactions avec les producteurs et les transactions avec les clients.

Les résultats de ce travail peuvent se lire dans un tableau qui associe, à chaque problème de coordination, une règle, matérielle ou immatérielle, qui guide la décision et est valable dans une convention unique. On construit ainsi quatre "modèles élémentaires de fonctionnement des unités commerçantes", correspondant à des logiques de production et d'échange associées à des modes distincts de construction du prix, des quantités et de la qualité. Lorsque les textes étudiés ne fournissent pas d'indication sur la réponse apportée par l'unité commerçante à un choix particulier, l'espace correspondant du tableau est marqué d'un point d'interrogation.

La recherche des textes qui feraient office de guide pour l'action s'est heurtée à la rareté des règles énoncées par écrit dans la société africaine. L'identification des principes qui fondent l'accord dans un tel contexte supposerait d'effectuer au préalable un travail de reconstitution à partir des représentations que se font les individus étudiés. Un tel travail aurait pour intérêt de vérifier que les catégories de l'action collective identifiées par Boltanski et Thévenot à partir de textes issus du monde occidental sont pertinentes pour éclairer les comportements des agents au sein des organisations africaines.

Nous pensons toutefois que l'intérêt de l'approche des Economies de la grandeur est précisément qu'elle permet de comparer dans un même cadre des organisations évoluant dans des contextes culturels variés. En effet, à la différence de l'hypothèse qui attache des systèmes de valeur ou des cultures à des membres d'un même groupe social, "valeurs intériorisées sous forme de préceptes éthiques ou de dispositions auxquels une personne particulière pourrait obéir dans toutes les circonstances de la vie" (Boltanski et Thévenot, 1991, p.189), un postulat du modèle des Economies de la Grandeur est que les mêmes personnes peuvent se référer à tous les principes supérieurs communs identifiés. De plus, l'intensité des échanges entre les civilisations africaine et européenne permet de supposer que des valeurs telles que le capitalisme ou l'économie de marché qui, comme le souligne Fernand Braudel (1979, p.495), "sont sans conteste des biens culturels et qui, comme tels, voyagent et s'échangent", possèdent actuellement un sens pour les acteurs de la société étudiée.

C'est pourquoi, tout en reconnaissant l'intérêt que représenterait un tel travail de reconstruction, nous avons pris le parti de nous appuyer sur les textes existants, qui présentent l'inconvénient d'avoir été élaborés essentiellement dans les pays dits "industrialisés" mais offrent néanmoins une analyse "de l'extérieur" de la manière dont les différentes cités peuvent se déployer dans une unité commerçante en Afrique. En l'absence de textes offrant des conseils pratiques aux dirigeants d'entreprises, des sources bibliographiques, notamment anthropologiques et les observations de terrain ont été utilisées pour mettre en évidence les principes généraux auxquels les individus étudiés peuvent se référer pour s'accorder et agir.

2.2 Le modèle élémentaire marchand

Il n'existe pas de grandeur marchande fondée en toute légitimité dans les sociétés africaines: "la socialisation ne se réalise pas en Afrique pour l'essentiel par le marché" (Hugon, 1992, p.293). Pour construire le modèle marchand, nous avons eu recours à un ouvrage américain, de C.P. Timmer, W.P. Falcon et S.R. Pearson (1987), intitulé Analyse de la politique alimentaire. Dans cet ouvrage didactique destiné aux analystes de la politique alimentaire, les auteurs proposent des outils pour évaluer l'efficacité des systèmes de commercialisation des produits vivriers des pays en développement, en se plaçant dans le cadre néo-classique de la libre concurrence, "main invisible, qui guide les intérêts privés vers la maximisation du bien-être social" (Timmer *et al.*, 1987).

On peut remarquer que le commerce n'a pas été considéré comme une activité économique spécifique par la théorie néo-classique, comme l'ont été la production et la consommation, puisqu'il trouve son origine unique dans la rareté créée par les différences de dotations en ressources naturelles entre groupes. Malgré son manque de réalisme, cette position révèle une approche normative de l'activité commerciale, qui est précisément celle qui nous intéresse à ce stade de l'analyse. Elle traduit le fait que le système de commercialisation est totalement efficient, et l'économie en situation de concurrence pure et parfaite, lorsque le système de commercialisation est "transparent", c'est à dire lorsqu'il transmet sans délais et sans coûts les informations sur la rareté relative des produits, à travers les prix du marché. Dans cette optique, les commerçants ont pour unique fonction "de faire en sorte d'équilibrer le marché, c'est à dire d'établir les prix de manière à ajuster les ventes et les achats" (Spulber, 1996, p.136). En s'appuyant simultanément sur le modèle du marché walrasien et sur ses développements ultérieurs qui introduisent la notion d'"imperfections de marché", comme le font les auteurs d'Analyse de la politique alimentaire, il est donc possible d'obtenir des indications sur la manière dont l'ordre marchand le plus normatif peut servir à coordonner des transactions locales en visant une certaine forme de généralité.

- les règles régissant le système de production

Dans le modèle développé par les auteurs d'Analyse de la politique alimentaire, l'agent

commerçant est confronté à un risque résultant de la fluctuation des prix à court et moyen terme. Ces fluctuations ne proviennent pas de l'action des autres agents puisque, par définition, aucun d'entre eux ne possède assez d'influence sur le marché pour en modifier le cours (Timmer *et al.*, 1987, p.188). Tout se passe donc comme si la distribution des prix futurs était connue *a priori* des agents.

Par ailleurs, parmi les conditions que les auteurs d'Analyse et politique alimentaire jugent nécessaires pour que la concurrence puisse se développer dans le jeu commercial, la facilité d'entrée dans le système de commercialisation est présentée comme l'une des plus importantes⁷. Elle peut être appréciée notamment par la durée d'apprentissage, les besoins en capitaux fixes et circulants et l'âge des commerçants (*idem*, p.204). Il s'ensuit que le degré de concurrence sera d'autant plus élevé que les unités économiques seront caractérisées par des immobilisations matérielles réduites et des techniques et des savoirs "standards", c'est à dire dont l'acquisition, la mise en œuvre et la vente sont immédiates et peu coûteuses. Le marché du crédit étant doté des mêmes caractéristiques, on peut en déduire que l'agent commercial dispose, dans le modèle marchand, d'une capacité de financement illimitée.

Dans ces conditions, il n'existe pas de décisions de nature irréversible mais seulement des décisions risquées. Pour chaque opération (stockage, transport et transformation), le commerçant est capable de calculer le risque de perte qu'il encoure du fait de la variabilité des prix, et il peut donc le couvrir par l'accroissement de sa marge commerciale (*idem*, p.210). Il est alors confronté à un problème de choix de "portefeuille d'activités" identique à celui d'un portefeuille de titres dans la théorie financière. La diversification des produits pour lesquels les demandes présentent une élasticité croisée faible est donc la réponse naturelle à la variété des désirs des consommateurs dans le modèle marchand (Lim, 1981).

Dans un tel modèle, les décisions de transport, de stockage et de transformation sont déterminées uniquement par les opportunités de profit offertes par l'écart des prix existant, respectivement, entre deux points distincts de l'espace, à deux périodes différentes et entre

⁷ La définition de la contestabilité d'un marché, qui prolonge la théorie de la concurrence parfaite, y ajoute le critère de la facilité de sortie du marché (Baumol, 1982).

deux formes différentes du produit (Timmer *et al.*, 1987, p.196). Dans cette perspective, l'espace et le temps des opérations n'ont pas d'importance, dans la mesure où l'information est parfaite ou peut être rendue telle. Par exemple, il n'est pas important que le commerçant retarde les opérations de transformation jusqu'au moment de la vente pour évaluer les préférences des consommateurs, puisque celles-ci sont à la fois anticipées par les agents et transmises par les prix aux différents points du système de commercialisation.

- les règles régissant le système des relations avec l'environnement

Dans le modèle développé par les auteurs d'Analyse et politique alimentaire, il n'est fait aucune distinction entre les transactions avec les fournisseurs de facteurs de production et de matière première et les transactions avec les clients. En effet, le commerçant trouve sa légitimité dans une fonction purement informationnelle d'ajustement de l'offre et de la demande, celles-ci étant considérées comme des grandeurs homogènes. Les décisions de stockage, de transport et de transformation ont pour objectif et pour conséquence de transmettre les informations sur la rareté relative des produits à travers les prix de vente et d'achat (*idem*, p.201). Ce principe conduit à plusieurs règles concernant les modalités des transactions:

- l'efficacité d'un agent commercial réside dans sa capacité à répondre rapidement aux évolutions de l'offre et de la demande par la flexibilité de ses prix de vente et d'achat (*idem*, p.257).

- un commerçant "efficace" doit être doté d'une information égale à celle de ses fournisseurs et de ses clients. Le prix, la qualité du produit échangé et le comportement du contractant sont connus non seulement des deux contractants mais de tous les autres acteurs du marché et leurs variations sont prévisibles dans l'avenir (*idem*, p.204). On peut donc supposer que les prix contiennent toute l'information nécessaire à la prise de décision individuelle, y compris l'information sur la qualité du produit et l'effort du contractant, puisqu'ils sont l'exact reflet des anticipations des offreurs et des demandeurs sur l'état du marché (Eymard-Duverney, 1989, p.335). Lorsque le libre jeu des actions individuelles ne réalise pas spontanément sa fonction informationnelle, en raison notamment de la présence d'"imperfections du marché", il est possible de construire et de fournir aux agents, de l'extérieur, un système d'informations

sur les conditions du marché qui leur permettra de prendre leurs décisions de manière aussi efficace. La fourniture d'infrastructures à caractère de bien public (routes, par exemple) conduit également à une amélioration de la circulation de l'information. Ces deux rôles sont dévolus à l'Etat (Timmer *et al.*, 1987, p.190).

- la concentration des transactions sur les marchés physiques garantit l'efficacité du système car elle permet la diffusion instantanée de l'information entre tous les acteurs.

- les vendeurs et les acheteurs doivent être parfaitement libres de leurs actions et ne subir aucune pression afin que leur personnalité ne perturbe pas les termes de l'échange. Cette condition, qui implique notamment que l'objet échangé soit totalement détaché de ses liens avec le vendeur, est réalisée lorsque les échanges sont anonymes et concernent un grand nombre d'agents (*idem*, p.204).

Les règles régissant le système de production et le système des relations avec l'environnement dans l'ordre marchand sont résumées dans les tableaux n°1 et 2:

Tableau n°1 : le système de production du modèle élémentaire marchand

	Opération	Diversification dans l'espace et le temps	Positions respectives des opérations	Réalisation à la commande	Information nécessaire
Transformation dans le temps	Sans importance, du moment que les infrastructures de stockage et de marché existent	Oui, selon les opportunités de profit	Sans importance	Sans importance	Prix du marché dans le futur
Transformation dans l'espace	Sans importance, du moment que les infrastructures de transport existent	Oui, selon les opportunités de profit	Sans importance	Sans importance	Prix du marché aux différents points de l'espace
Transformation physique du produit	Sans importance, du moment que les infrastructures nécessaires existent	Oui, selon les opportunités de profit	Sans importance	Sans importance	Prix du marché du produit transformé
Transformation de la forme du produit	idem	Oui, selon les opportunités de profit	Sans importance	Sans importance	Prix du marché du produit transformé
Gamme des produits différenciés par l'unité	Diversification	Oui, selon les opportunités	Sans importance	Sans importance	Prix du marché des produits

Tableau n° 2: le système de relations du modèle élémentaire marchand

		Durée d'engagement	Fixation du prix	Recherche des débouchés/ de l'offre	Choix du contractant	Détermination des quantités échangées	Jugement de la qualité	Nature du contractant dans l'unité
RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS DE FACTEURS	Equipements matériels	Courte; renégociation fréquente	Référence au prix du marché	Prospection	Meilleur rapport qualité/prix	Variable selon le prix	Prix	Le patron
	Crédit	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem
	Travail	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem
	Compétences du patron	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	S
RELATIONS AVEC LES UTILISATEURS		Courte: le temps de la transaction	Concurrence: référence au prix du marché sur le lieu de vente	Prospection sur un marché. Recours à un intermédiaire	Anonymat du client	Variable selon le prix	Le prix qui renferme toutes les informations sur la qualité	Le patron
RELATIONS AVEC LES PRODUCTEURS		Courte: le temps de la transaction	Référence au prix du marché; variabilité du prix	Prospection auprès de plusieurs vendeurs sur le marché. Appel d'offres. Recours à un intermédiaire	Anonymat du fournisseur Meilleur rapport qualité/prix	Variable selon le prix	Le prix qui contient l'information sur la qualité	Le patron

2.3 Le modèle élémentaire capitaliste

La grandeur industrielle telle qu'elle est définie par L. Boltanski et L. Thévenot ne revêt de valeur universelle que dans les sociétés occidentales, dites "industrialisées". Toutefois, si l'on admet à la suite de F. Braudel que la grandeur industrielle ainsi définie correspond à une forme historiquement datée d'un "mode de circulation" particulier plus général, le capitalisme, qui a connu des développements dans l'ensemble des sociétés marchandes⁸, on dispose alors d'un principe général capable de fonder l'accord entre les agents économiques des sociétés sub-sahariennes. Pour représenter la forme sous laquelle la cité industrielle peut être mise en œuvre dans les entreprises commerçantes, nous nous sommes appuyés sur deux ouvrages qui développent une notion du capitalisme très proche du principe qui fonde la cité industrielle des Economies de la grandeur: L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme de Max Weber (1964) et Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e- XVIII^e siècle - les jeux de l'échange, de Fernand Braudel (1979).

L'intérêt du premier texte est qu'il met en valeur la dimension de bien collectif du capitalisme envisagé dans sa forme moderne. En s'appuyant sur un document dans lequel Benjamin Franklin adresse ses recommandations à un jeune commerçant⁹, M.Weber présente le capitalisme comme une "éthique", une "obligation morale": "en violer les règles est non seulement insensé, mais doit être traité comme un oubli du devoir" (Weber, *op.cit.*, p.47). Défini comme "la recherche rationnelle et systématique du profit par l'exercice d'une profession", l'esprit capitaliste induit une activité orientée, non pas par la mesure des besoins personnels comme c'est le cas dans l'économie "traditionnelle", mais par "la poursuite des profits au-delà de la limite fixée par la satisfaction des besoins" (*idem*, p.66). Il se traduit par sur de nombreux points celle de M.Weber et nous permettra d'appréhender la manière dont la cité une forme spécifique d'organisation des entreprises et des relations qu'elles entretiennent avec leur environnement.

La tendance naturelle à l'expansion du système de production industriel explique qu'il exerce

⁸ Si M. Rodinson (1966) admet que la "formation socio-économique capitaliste" n'a jamais été le régime économique d'aucun pays musulman avant l'époque contemporaine, il utilise néanmoins la notion de "secteur capitaliste" pour décrire la pratique commerciale du monde musulman médiéval (p.45).

⁹ B. Franklin (1748), Advice to a young tradesman, Ed. Sparks, II

de fait une influence au-delà des frontières au sein desquelles le système s'est développé. En Afrique sub-saharienne, la diffusion des normes "industrielles" s'est opérée essentiellement durant les périodes coloniale et post-coloniale, dans un premier temps à la faveur de l'implantation d'entreprises industrielles, puis par le biais des recommandations d'experts issus des pays industrialisés et des enseignements tournés vers la maîtrise des techniques de gestion et de comptabilité dispensées par les écoles occidentales. Au Mali, la légitimité dont bénéficie le modèle industriel est due à deux facteurs: l'héritage des entreprises industrielles créées par la France sous la colonisation, au premier rang desquelles figure l'Office du Niger, et l'existence d'une formation scolaire calquée sur le modèle occidental, dispensée notamment par l'Ecole Nationale d'Administration.

Si J. De Bandt (1989) parle d'échec de la greffe industrielle en Afrique, les dispositifs de type industriel à l'œuvre en Afrique ne sont toutefois pas toujours imposés de l'extérieur. Etudiant une entreprise africaine qui a réussi, A. Henry montre ainsi que son succès repose sur la sur-mobilisation des règles "quasi-tayloriennes" qui permettent de contrer la prégnance des sollicitations émanant de la sphère domestique: "les procédures permettent de rester fidèles à ses amis tout en continuant à respecter ce qui est exigé au nom d'un bien commun plus large, défini ici par l'ordre économique de l'entreprise" (Henry, 1991, p.463).

Alors que le capitalisme décrit par M. Weber correspond au stade industriel du capitalisme, issu de la révolution industrielle du XIX^e siècle, F. Braudel défend l'idée que le capitalisme sous sa forme marchande existait dès le XIII^e siècle en Europe. La définition qu'il en donne rejoint industrielle peut se déployer dans l'espace de la circulation des marchandises¹⁰.

¹⁰ Les mêmes caractéristiques sont relevées chez les commerçants du monde médiéval par M. Rodinson (1966) et chez les commerçants de blé dans la France du XVIII^e siècle par F. Galiani (1770).

Le "capitalisme marchand" est défini, chez F. Braudel, par opposition à "l'économie de marché". Formant les deux étages d'une hiérarchie marchande, ces deux sphères se distinguent par leurs acteurs économiques et par les règles qui y régissent l'échange. A l'économie de marché, définie comme "le monde de la transparence et de la régularité, où chacun peut savoir à l'avance, instruit par l'expérience commune, comment se dérouleront les processus de l'échange" (Braudel, 1979, p.403), l'auteur oppose le capitalisme, zone "des calculs et de la spéculation, [...] où les règles de l'économie de marché jouent beaucoup plus rarement sous leur aspect de libre concurrence" (*idem*, p.8).

- les règles régissant le système de production

Le capitalisme marchand se définit d'abord par sa capacité à créer et à répondre "aux prévisions d'un marché régulier et non aux occasions irrationnelles ou politiques de spéculer" (Weber, *op.cit.*, p.15). L'ampleur des capitaux investis lui donne la capacité d'"effacer la concurrence par l'institution d'un monopole de droit ou de fait" et autorise "la manipulation des prix" (Braudel, *op.cit.*, pp.367 et 369).

La lenteur et le coût élevé de l'information expliquent que le commerce au loin, qui "crée les conditions quotidiennes et banales d'un surprofit" (*idem*, p.358), constitue le domaine d'investissement privilégié des capitalistes, avant le stockage de longue durée qu'ils pratiquent également: des énormes magasins, "armes pratiques de ces monopoles", permettent de raréfier la marchandise sur les marchés approvisionnés et de provoquer une montée des cours (*idem*, p.369).

La mise en place d'un processus de production à grande échelle permet la réalisation d'économies d'échelle. La "réduction des prix et l'augmentation du chiffre d'affaires" sont ainsi des objectifs permanents de la logique capitaliste (Weber, *op.cit.*, p.70).

Le degré élevé de diversification observé chez les commerçants capitalistes s'explique, selon F. Braudel (*op.cit.*, p.334), non pas par une stratégie de réduction des risques, mais par le fait qu'aucune de ces activités n'offre de volumes suffisants pour employer la masse des capitaux

dont ils disposent. Braudel indique donc implicitement que la spécialisation est plus cohérente avec un fonctionnement de type capitaliste que la diversification.

Dans ce modèle, le calcul des prix de revient et des taux de change, ainsi que le calcul de l'intérêt simple et de l'intérêt composé, nécessitent la maîtrise d'instruments de mesure et d'échange "sophistiqués", utilisant les techniques de l'arithmétique, telles que la comptabilité (*idem*, p.359).

La propriété des entreprises est séparée légalement de la propriété personnelle. Les techniques dérivées des sciences de la nature, fondées sur les mathématiques et l'expérimentation "rationnelle", sont utilisées et permettent l'évaluation des facteurs techniques les plus importants (*idem*, p.18). La maîtrise des instruments de mesure "sophistiqués" implique en outre que la formation des futurs commerçants capitalistes passe par le système scolaire (*idem*, p.359).

Compte tenu de l'importance de leurs taux de profits et du volume des capitaux exigé par la lenteur de la rotation des stocks, les capitalistes recourent au crédit externe frappé d'intérêt¹¹ (*idem*, p.339).

- les règles régissant les relations avec l'environnement

L'organisation hiérarchique de l'entreprise et l'importance des coordinations internes permettent la maîtrise de l'ensemble des segments de la chaîne et la réduction des à-coups aux différents stades du processus. Elle passe, au début du processus historique, par l'établissement du système de travail à façon, dans lequel un marchand avance la matière première et une partie du salaire à l'artisan au moment de la commande, le reste étant payé à la remise du produit fini (*idem*, p.276), puis, plus tard, par l'emploi de main-d'œuvre permanente, rémunérée sur le mode salarial (Weber, *op.cit.*, p.60). Elle repose également par l'intégration en aval, dans les opérations de distribution (*idem*, p.70).

En ce qui concerne l'approvisionnement en matière première, la règle consiste à obtenir des

¹¹ Braudel souligne que, par opposition au système capitaliste, toute la hiérarchie de la sphère "marchande" vit sur l'achat et la vente à terme, un crédit interne qui ne porte pas intérêt.

réductions de prix en achetant directement au producteur, à la saison la moins chère, contre argent comptant, et par l'intermédiaire d'agents parcourant la campagne et les villes (*idem*, p.369).

Sur le plan des relations avec le marché, le modèle capitaliste se distingue du modèle marchand par la prise en compte des besoins et des goûts de la clientèle. La qualité des produits est améliorée par une standardisation accrue (*idem*, p.261). La demande est "large" et permet une production à grande échelle (*idem*, p.272).

Les règles qui régissent l'organisation de la production et les relations avec l'environnement dans le modèle capitaliste sont résumées dans les tableaux n° 3 et 4.

Tableau n°3: le système de production du modèle élémentaire capitaliste

	Opération	Diversification/ spécialisation dans l'espace et le temps	Positions respectives des opérations	Réalisation à la commande	Information nécessaire
Transformation dans le temps	Stockage sur longue période (inter saisonnier et inter annuel)	Plusieurs magasins pour concentrer les volumes collectés	De manière à optimiser l'utilisation des équipements	Avant la vente, en amont, de manière à garantir la régularité des flux	Calcul du coût du stockage et de l'intérêt sur le financement Comptabilité
Transformation dans l'espace	Transport sur une longue distance permettant une concentration élevée	Dispersion des lots minimale; pleine utilisation des capacités de transport	Idem	idem	Calcul du coût de transport Comptabilité
Transformation physique du produit	Oui si l'offre de matière première permet une transformation à grande échelle	Concentration des capacités et des opérations de transformation	Idem	idem	Calcul du coût de la transformation physique Comptabilité
Transformation de la forme du produit	Normalisation d'un produit unique	Concentration des opérations de standardisation	Idem	Idem	Calcul du coût de la transformation Comptabilité
Gamme des produits différenciés par l'unité	Spécialisation	-	-	-	-

Tableau n° 4: le système de relations du modèle élémentaire capitaliste

		Durée de l'engagement	Fixation du prix	Recherche des débouchés et de l'offre	Choix du contractant	Détermination des quantités échangées	Jugement de la qualité	Nature du contractant dans l'unité
RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS DE FACTEURS	Equipements matériels	Illimitée	Selon rentabilité anticipée	Intégration	Taille de ses équipements	Fixe	Technique standard	Un expert technique
	Crédit	Durée de rentabilisation programmée	prix fixe ajusté d'un nantissement, selon la rentabilité anticipée	Production de "plans de financement"	Importance du volume de financement: banque	Selon investissement anticipé	Technique standard	Un expert en financement
	Travail	Illimitée	Selon l'emploi	Relations suivies avec écoles	Compétences	Selon les tâches à effectuer	Diplôme	Un expert en ressources humaines
	Compétences du patron	Illimitée	Selon rentabilité anticipée	Ecole technique ou de gestion	Enseignement standardisé	Selon les connaissances techniques à acquérir	diplôme	S
RELATIONS AVEC LES UTILISATEURS		Long terme	Prix de revient plus marge en priorité et prix du marché ensuite. Selon la norme	Réseau de distribution étendu	Capacité d'achat importante	Planification	Norme, standardisation: qualité accessible à tous sans effort	Un vendeur spécialisé
RELATIONS AVEC LES PRODUCTEURS		Longue: système de commande	Référence au coût de production	Intégration verticale (fourniture d'intrants) ou relation contractuelle stable.	Taille et équipement du fournisseur	Planification permise par les équipements	Normes, spécifications; critères exogènes	Un acheteur spécialisé

2.4 Le modèle élémentaire domestique

Pour représenter le monde domestique, nous nous appuyerons sur les travaux des anthropologues sur les règles de la parenté et les modalités de circulation des biens dans les sociétés primitives. Nous avons choisi en particulier les travaux de Marcel Mauss (1950) sur le don et le contre-don, réunis dans l'Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques, l'analyse des échanges de biens entre les tribus "parentes" contenue dans l'ouvrage de Marshall Sahlins (1976) Age de pierre, âge d'abondance et l'étude de Guy Nicolas (1986) sur les pratiques oblatives dans la société commerçante hausa de Maradi (Niger), exposée dans Don rituel et échange marchand dans une société sahéenne.

L'intérêt de l'ouvrage de M. Mauss pour notre exercice réside dans la volonté affirmée par l'auteur, et soulignée par G. Nicolas (*op.cit.*, p.10), de montrer l'universalité des pratiques de dons, comme "norme non écrite, en laquelle on pouvait estimer découvrir l'origine du contrat social". L'essence du commerce réside dans l'échange cérémonial. Il est dirigé non pas vers l'acquisition de biens de consommation mais vers l'instauration et le maintien de contacts pacifiques et sociaux. La règle de réciprocité, ou de l'échange de dons, qui se décompose en trois obligations fondamentales - celle d'offrir, celle de recevoir et celle de rendre le don - en est le moteur (Mauss, *op.cit.*, p.161). Chaque don peut ainsi être vu comme un échange bilatéral de biens contre des services (par exemple l'immunité contre des biens).

- les règles régissant le système de production

M. Sahlins définit l'échange de biens utilitaires de la sphère domestique comme une opération tendant à satisfaire les besoins immédiats de subsistance et non à procurer un profit (Sahlins, 1976, p.127). Il porte donc naturellement sur des biens de subsistance produits par la maisonnée et sur les produits finis, et non pas sur l'acquisition des moyens de production (*idem*, p.239).

Les échanges de type domestique se réalisent naturellement à l'intérieur de la maisonnée, qui rassemble les parents proches, mais aussi, de manière moins naturelle, entre individus entretenant des relations d'interaction intenses, et dont la proximité s'évalue en termes géographique ou ethnique (*idem*, p.252).

Le temps qui s'écoule entre deux transactions distingue les transactions de type marchand des transactions qui s'opèrent dans le monde domestique. Alors que l'échange marchand implique une immédiateté des transactions, le délai entre deux transactions réciproques est le ciment des échanges dans l'espace domestique. De la même manière, la qualité et la quantité du bien rendu ne sont pas conditionnées uniquement par ce qu'a offert le donateur. Ces trois éléments de la transaction - le temps, la quantité et la qualité - sont déterminés essentiellement par les besoins ultérieurs occasionnels du donateur et par les possibilités occasionnelles ultérieures du donataire (*idem*, p.248).

Dans la sphère domestique, le commerçant n'est toutefois pas libre de faire des profits aux dépens des autres (*idem*, p.270). L'accumulation dans le commerce doit donc être compensée par des dons, qui assoient le prestige du commerçant et créent des obligations de solidarité à long terme.

L'accès aux ressources productives, humaines et matérielles, passe par l'établissement de relations personnalisées avec les détenteurs de ces ressources, soit par la mobilisation de la réciprocité existant naturellement entre les membres de la maisonnée ou de cercles de solidarité forte (communauté religieuse, ethnique ou territoriale), soit par le "clientélisme", qui consiste à calquer ces relations sur le modèle des relations de parenté, pour créer des obligations d'assistance mutuelle. Les études anthropologiques sur les commerçants en Afrique de l'Ouest ont ainsi montré que l'accès à la force de travail peut être régi par la hiérarchie familiale (Launey, 1982; Lambert, 1993), par la hiérarchie religieuse, et plus particulièrement la hiérarchie islamique (Amselle, 1977, p.250-251), peut emprunter le cadre ethnique (Foster, 1974) ou le cadre territorial. Dans le cas du clientélisme, le mécanisme, décrit par les anthropologues comme un mécanisme d'"investissement - conversion" (Agier, 1983; Grégoire et Labazée, 1993, p.20), consiste pour le commerçant à établir son autorité sur

une personne ou sur une communauté de personnes, à se forger un "capital social", et à utiliser les obligations d'assistance mutuelle ainsi créées pour minimiser les charges et les risques économiques de l'activité commerciale. Placé en position de "donateur", le commerçant apprécie librement le montant de la rémunération des dépendants, acheteurs ou manœuvres et, confronté à l'instabilité des marchés, peut ainsi ajuster l'emploi et le paiement en fonction des variations de l'activité économique.

- les règles régissant le système des relations avec l'environnement

L'exclusivité de la relation entre le commerçant et l'acheteur est la règle dans le monde domestique, chacun s'adressant en priorité à l'autre pour ses opérations. La fonction sociale de l'échange est attestée par le fait que "chacun sait exactement *qui* échange avec *qui*" (Sahlins, 1976, p.318). Le marchandage est la forme utilisée pour l'échange car il contribue, par le jeu des offres et des contre-offres qui lui est associé, à atténuer les conflits créés par l'affichage des calculs égoïstes des contractants (Nicolas, 1986, p.217).

Dans le monde domestique, c'est essentiellement la nature de la relation sociale établie entre le vendeur et l'acheteur qui régit les termes de l'échange, avant la situation de rareté relative des biens (Sahlins, 1976, p.298). Entre parents proches, on n'estime pas la chose donnée mais, lorsque la transaction concerne des individus appartenant à un cercle de solidarité plus éloigné, la règle consiste à rendre un bien d'une valeur supérieure à celle du bien donné pour s'assurer de la solidarité du partenaire commercial dans le futur (*idem*, p.324). Pour déterminer la valeur des objets échangés, chacun doit prendre en considération, "outre la vertu propre des biens qu'il a reçus, l'utilité relative de ceux qu'il donne, c'est à dire l'usage qu'en a le récipiendaire; et de même, outre le travail qu'il a lui-même fourni, le travail de son partenaire commercial" (*idem*, p.329). Ainsi, dans le monde domestique, "chaque contractant a à sa charge le bénéfice de son partenaire commercial" (*idem*, p.330).

Aussi, les prix, régis par la nature de la relation sociale, sont-ils relativement indépendants des fluctuations de l'offre et de la demande dans le court terme (*idem*, p.314). Lorsque les quantités de biens disponibles ne correspondent plus ponctuellement à la demande, la solution

consiste, plutôt qu'à faire varier les prix, à faire pression sur son partenaire habituel en le surpayant lourdement, l'obligeant par-là à un effort supplémentaire et, par la suite, à rendre avec usure (*idem*, p.331). Ainsi, l'ajout de petites quantités au volume du produit vendu manifeste la bonne volonté du vendeur même s'il lui est impossible de changer le prix ou le volume de la marchandise (Nicolas, *op.cit.*, 1986).

On déduit de ce qui précède que la mobilisation de ressources renvoyant au monde domestique dans le fonctionnement de l'unité commerçante ne peut s'apprécier qu'en élargissant l'observation aux communautés domestiques auxquelles appartiennent ses membres.

L'ensemble de ces règles est présenté dans les tableaux n° 5 et 6.

Tableau n°5: le système de production du modèle élémentaire domestique

	Opération	Diversification dans l'espace et le temps	Positions respectives des opérations	Réalisation à la commande	Information nécessaire
Transformation dans le temps	Selon les besoins; plutôt longue	?	Le stockage précède le transport	Non	Besoins des contractants
Transformation dans l'espace	Distance limitée aux zones d'"inter connaissance"; commerce de proximité	?	Postérieur aux autres opérations de transformation	Non	Idem
Transformation physique du produit	Selon les besoins des contractants	?	Précède le transport	Non	Idem
Transformation de la forme du produit	Selon les besoins des contractants	?	Précède le transport	Non	Idem
Gamme des produits différenciés par l'unité	Services liés au client et au fournisseur (crédit,...) pour fidélisation	?	S	S	S

Tableau n° 6: le système de relations du modèle élémentaire domestique

		Durée de l'engagement	Fixation du prix	Recherche des débouchés/ de l'offre	Choix du contractant	Détermination des quantités échangées	Jugement de la qualité	Nature du contractant dans l'unité
RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS DE FACTEURS	Equipements matériels	Longue, selon l'appréciation du fournisseur et du patron	Absence de repère extérieur. Selon la coutume. "Cadeau"	Fidélisation . Offre disponible localement	Connaissance personnelle Proximité	Selon besoins propres et ceux du fournisseur	Techniques éprouvées par la tradition: technologie locale (force animale ou humaine)	Le patron ou un membre de sa famille
	Crédit	Longue, selon l'appréciation du créancier et du patron	Selon la coutume "Cadeau"	Auprès du fournisseur ou client régulier	Individu le plus lié par l'activité commerciale	Selon besoins propres et ceux du créancier	Connaissance personnelle du créancier Recommandation Proximité	Le patron ou un membre de sa famille
	Travail	Selon l'appréciation du patron et du travailleur	Selon l'appréciation du patron ("cadeau", paiement en nature)	Communauté domestique ou clientélisme	Individu le plus dépendant par la parenté	Selon besoins	Connaissance personnelle du travailleur Recommandation Proximité	Le patron ou un membre de sa famille
	Compétences du dirigeant	Longue, selon l'appréciation de l'employeur et de l'apprenti	Selon l'appréciation de l'employeur (cadeau, paiement en nature)	Apprentissage Travail pour parents ou "patron"	Commerçant doté du rang le plus élevé dans la hiérarchie familiale	Selon besoins propres et ceux de l'employeur	Connaissance personnelle du commerçant Recommandation Proximité	S
RELATIONS AVEC LES UTILISATEURS		Longue car délai de paiement	Prix variable selon les liens avec le client Marchandage	Examen des offres de la clientèle fidélisée	Connaissance personnelle Recommandation	Quantités nécessaires à la satisfaction de la clientèle habituelle	Réputation du vendeur	Le patron ou un membre de sa famille
RELATIONS AVEC LES PRODUCTEURS		Longue car délai de paiement	Prix variable selon les liens avec le fournisseur car référence à sa valeur-travail. Marchandage	Priorité à l'offre des fournisseurs habituels; Fidélisation des fournisseurs par des "services" ou cadeaux.	Connaissance personnelle Recommandation	Selon les besoins	Confiance dans le vendeur; "Savoir-faire" acquis par l'expérience	Le patron ou un membre de sa famille

2.5 Le modèle élémentaire civique

La construction du modèle civique s'est appuyée sur les analyses en terme de "dilemme du commerçant" contenues dans l'ouvrage collectif dirigé par H-D. Evers et H. Schrader (1994), The moral economy of trade: ethnicity and developing markets et sur l'étude réalisée par Tielman Schiel sur la place du commerce dans les sociétés organisées en Etat-nation, exposée dans un article (Schiel, 1994).

La théorie du "dilemme du commerçant" s'appuie sur une vision complexe de la société, comme composée de trois sphères distinctes, comportant chacune un système d'obligations et de légitimation: la sphère domestique, la sphère privée et la sphère publique, cette dernière présentant de fortes similitudes avec l'espace civique décrit par Boltanski et Thévenot. Le commerçant, pour institutionnaliser ses activités, doit nécessairement combiner des éléments de plusieurs sphères: dans les sociétés paysannes traditionnelles, il investira dans du capital symbolique, dans les sociétés "modernes", il utilisera le pouvoir politique.

- les règles qui régissent le système de production

L'espace naturel du mode de circulation des biens dans l'espace civique est l'Etat-nation (Evers, 1994, p.23), mais il existe aussi, bien que sous une forme moins pure, dans les communautés villageoises ou tribales des sociétés traditionnelles. Il se fonde sur la solidarité collective, sur l'unité faite autour d'un même intérêt général, qui transcende les intérêts particuliers: la fourniture de biens stratégiques.

L'instrument principal de la régulation des échanges dans cet espace est la constitution d'une réserve, que l'auteur appelle "fonds social", qui permet de redistribuer en temps de pénurie les biens stratégiques à ceux qui en ont besoin. Ce fonds est administré par une personne ou une commission choisies par le collectif pour les représenter et qui exerce son autorité sur le collectif. Dans l'Etat-nation, il s'agit d'un membre élu et, dans les sociétés traditionnelles, du chef tribal ou du chef du village. Cette personne représentative est investie des pouvoirs de prélever les fonds nécessaires à la constitution de la réserve et d'en assurer la redistribution

auprès des membres du collectif.

Les décisions de prélèvement et de redistribution sont régies par les principes de garantie de l'intérêt du collectif aux dépens des intérêts particuliers et de l'égalité de traitement des membres: "le commerçant est accepté comme un frère dans la communauté de la nation; notez bien, comme un frère, non comme un commerçant; ou encore, en termes de philosophie politique, le commerçant est accepté en tant que *citoyen* mais non en tant que *bourgeois*" (Schiel, 1994, p.24). Dans l'espace civique, la concurrence est bannie car elle menace la paix.

- les règles qui régissent les relations avec l'environnement

Les quantités et les prix sont administrés par le pouvoir représentatif de manière à garantir un accès égal à tous les membres du collectif. Les quantités collectées et redistribuées sont déterminées par des quotas en fonction des besoins prévisibles de la communauté. Les prix ne reflètent nécessairement ni les coûts de production ni la rareté du bien: ils sont uniformes dans l'espace et dans le temps et sont fixés par barèmes. Les particularités des vendeurs et des acheteurs n'interviennent pas dans la fixation du prix et des quantités: l'égalité des transactants est la règle.

Les règles qui régissent l'organisation interne et les relations avec l'environnement dans le modèle civique sont résumées dans les tableaux n°7 et 8. On observe que les textes étudiés n'apportent pas d'indication sur un nombre important de dispositifs de coordination.

Tableau n°7: le système de production du modèle élémentaire civique

	Opération	Diversification dans l'espace et le temps	Positions respectives des opérations	Réalisation à la commande	Information nécessaire
Transformation dans le temps	Stockage de longue durée	Diversification pour répondre à la variété des besoins et des localisations de la population	?	?	Besoins de l'ensemble de la population
Transformation dans l'espace	Distribution sur l'ensemble du territoire occupé par le collectif	Idem	?	?	Idem
Transformation physique du produit	Intégration si nécessaire à la régularité de la fourniture de biens stratégiques	Idem	?	?	Idem
Transformation de la forme du produit	Intégration si nécessaire à la régularité de la fourniture de biens stratégiques	Idem	?	?	Idem
Gamme des produits différenciés par l'unité	?	S	S	S	S

Tableau n° 8: le système de relations du modèle élémentaire civique

		Durée de l'engagement	Fixation du prix	Recherche des débouchés/ de l'offre	Choix du contractant	Détermination des quantités échangées	Jugement de la qualité	Nature du contractant dans l'unité
RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS DE FACTEURS	Equipements matériels	Longue	Prix décidé par une instance représentative	Mise en commun des équipements détenus par les membres	Adhésion au collectif et respect de ses règles	Selon le volume d'activité	Partage des mêmes intérêts généraux	Commission nommée
	Crédit	Longue	Taux fixe décidé par le collectif, sans considération du risque	Appel aux organisations de crédit relevant du même collectif (banques publiques)	Idem	Selon le volume d'activité	Solidarité entre adhérents aux mêmes intérêts généraux	Idem
	Travail	Longue	En fonction du statut dans l'organisation Grille	Concours	Idem	Selon le volume d'activité	Diplômes reconnus par l'Education Nationale	Idem
	Compétences du patron	Longue	Prix fixe	Formation reconnue par le collectif (école publique)		Nombre d'années de formation exigées par les instances représentatives	Formation reconnue par les instances représentative (Education Nationale)	-
RELATIONS AVEC LES UTILISATEURS		Longue	Prix unique, quelque soit la personne, le lieu et le temps. Barème	Recensement des membres du collectif; annonce officielle des prélèvements	Adhésion au collectif et respect de ses règles	Distribution auprès des membres selon des quotas de vente définis par l'instance représentative	Normes édictées par une instance représentative	Commission nommée, représentative du collectif
RELATIONS AVEC LES PRODUCTEURS		Longue	Prix unique, destiné à garantir un revenu minimum aux adhérents Barème	Recensement des membres du collectif; annonces officielles des distributions	Adhésion au collectif et respect de ses règles	Prélèvement obligatoire auprès des membres selon quotas définis par l'instance représentative	Instance représentative garantissant le respect de l'intérêt général	Commission nommée, représentative du collectif

Conclusion du chapitre 1: les apports des modèles élémentaires d'unité commerçante

Les modèles élémentaires ainsi définis sont des constructions logiques dont la cohérence est établie *a priori*. Ils ont pour but d'exprimer de façon stylisée des cohérences ou des rationalités qui sont à l'œuvre dans le fonctionnement des unités mais qui ne s'expriment pas telles quelles dans la réalité. Chaque modèle est adapté à un type d'incertitude unique et poursuit un objectif propre qui se traduit par des critères spécifiques: profitabilité pour le modèle marchand, productivité des facteurs pour le modèle industriel, autorité sur une communauté domestique pour le modèle du même nom et promotion de l'intérêt général pour le modèle civique.

L'apport des modèles élémentaires de fonctionnement des unités commerçantes se situe à deux niveaux, l'un d'ordre méthodologique, l'autre d'ordre théorique.

En premier lieu, les modèles élémentaires offrent des représentations standardisées du fonctionnement des unités commerçantes qui vont permettre d'effectuer des comparaisons entre les différents systèmes de règles mis en œuvre dans les unités. La grille commune aux quatre modèles donne lieu à deux types de lecture: une lecture "par unité", qui met en évidence les différentes ressources engagées dans chaque unité, et une lecture "sectorielle", qui fait ressortir les différences dans les ressources engagées entre les différentes unités. Ces modèles constituent en outre un outil approprié pour mettre en évidence le caractère composite des réponses apportées par l'unité, les questions étant en effet suffisamment ouvertes pour accepter des éléments de réponse renvoyant à des formes de coordination différentes. Le repérage de ces éléments permettra de progresser vers la connaissance des déterminants de la dynamique des règles, la pluralité des principes d'accord mobilisés pour une question pouvant être à l'origine, soit d'une forme de conflit, soit d'une forme de compromis débouchant sur une nouvelle règle.

La possibilité de construire des modèles élémentaires d'unités commerçantes a pour deuxième intérêt d'étayer une des hypothèses fondamentales de notre travail, selon laquelle l'unité commerçante s'appuie nécessairement sur un compromis entre plusieurs formes de

coordination. En effet, la description des systèmes de règles propres à chacun des modèles a mis en évidence le caractère limité, "particulier", de la coordination permise par chaque monde: les règles sont adaptées à un certain type d'incertitude et leur efficacité suppose que l'ensemble des acteurs se réfère à la même forme de coordination. On conçoit que la capacité des agents à se référer à une multiplicité de formes de coordination puisse conduire à remettre en question des règles efficaces dans un espace donné et débouche sur des conflits qui ne peuvent pas être traités dans un seul monde.

CHAPITRE 2

CARACTERISATION DES UNITES COMMERÇANTES DU RIZ AU MALI

Dans la réalité, les entreprises commerçantes s'appuient sur des éléments des différents modèles élémentaires et concilient des logiques distinctes. Il va s'agir alors de vérifier s'il est possible de mettre en évidence des groupes d'unités dont le fonctionnement se rattache à une forme stable de compromis entre plusieurs modèles élémentaires.

Pour traiter cette question, qui revient à positionner les unités dans l'espace décrit par les quatre modèles, les techniques de l'analyse de données constituent un outil particulièrement adapté. Leur utilisation exige de définir au préalable, au sein de la population d'unités commerçantes étudiée, un ensemble d'unités à observer décrivant la plus grande variété des formes élémentaires possible, ainsi qu'une série d'indicateurs traduisant le plus fidèlement possible les règles propres à chacun des modèles élémentaires.

La présentation de la méthode suivie pour la définition d'un échantillon d'unités commerçantes et la conception des enquêtes fait l'objet du premier point. On procède ensuite à la définition et à la sélection des indicateurs utilisés pour l'analyse de données. Les résultats de l'analyse statistique sont finalement présentés en distinguant les résultats concernant les variables et ceux portant sur les unités.

I. LA MÉTHODE D'ENQUÊTE

1.1 Le choix des zones d'enquête (voir carte page suivante)

La compréhension des pratiques liées à l'approvisionnement des villes impose d'observer simultanément les unités commerçantes implantées dans les capitales régionales et celles implantées dans les zones de production.

1.1.1 le choix des capitales régionales

Les enquêtes ont porté essentiellement sur deux capitales régionales, Bamako et Ségou. La première, capitale malienne, a concentré l'essentiel des observations dans la mesure où elle constitue le principal débouché pour le riz malien et pour le riz importé (Deme, 1993) et où de nombreux importateurs y sont implantés. Ségou, capitale de la 6ème région, est approvisionnée principalement par la production malienne rizicole issue de l'Office du Niger (ON) et de l'Opération Riz Ségou (ORS), dont elle est proche géographiquement.

Par ailleurs, la spécificité de la ville de Kayes en terme d'approvisionnement a donné lieu à l'étude d'un cas particulier pour l'analyse des effets de la dévaluation. La 7ème région se caractérise en effet par un fort taux d'approvisionnement en riz importé, qui s'explique par sa proximité de la frontière sénégalaise et un fort enclavement par rapport aux régions productrices maliennes.

1.1.2 le choix des zones productrices

Le choix des zones productrices s'est porté sur les périmètres encadrés du delta du fleuve Niger, en raison de la diversité des modes de commercialisation du riz qu'ils favorisent.

Les périmètres encadrés du delta du fleuve Niger se distinguent des autres zones productrices du pays non seulement par leur productivité plus élevée mais surtout par la relative régularité des récoltes, qu'ils doivent à leur système d'irrigation. Dans le contexte d'insuffisance alimentaire qui a marqué les trente dernières années au Mali, ces facteurs font de ces zones de production un enjeu national, propice au développement de logiques d'ordre civique. A ces éléments (importance et régularité de la production) est associée une part de la production consacrée à l'autoconsommation plus faible que dans les autres zones, qui peut être considérée comme favorable à une commercialisation de type capitaliste ou marchand.

Le choix de ces zones est aussi lié à l'ancienneté de la culture du riz à but commercial, qui permet de repérer les formes d'évolution des modes de commercialisation: elle remonte à au moins trente ans pour les périmètres du fleuve Niger, contre une dizaine d'années pour les autres zones productrices. On fait aussi l'hypothèse que les formes de coordination d'ordre domestique qui peuvent s'instaurer dans la commercialisation nécessitent des durées longues pour s'établir.

Plus précisément, nous avons centré l'étude sur deux périmètres encadrés: l'Office du Niger (ON) et l'Opération Riz Ségou (ORS), qui représentent environ 50% de la production nationale de riz.

Produisant à lui seul environ 45% du riz malien, l'Office du Niger se caractérise par les rendements les plus élevés du Mali (4,5 tonnes/ha en moyenne) et constitue la principale source d'approvisionnement de Bamako et de Ségou. Il se distingue de l'ORS par trois facteurs: une ancienneté plus élevée (sa création date de 1931), une irrigation globalement plus sécurisée - par contrôle total de l'eau¹ - et une accessibilité aux marchés supérieure, due à l'existence d'une route bitumée entre les villes de Niono et de Bamako. Les enquêtes ont porté sur six des sept secteurs qui composent l'ON (voir carte de l'Office page suivante): Niono, Sahel, Molodo, Diabali, Kourouma et Macina. Cette division recouvre des différences

¹ L'irrigation est assurée par un barrage situé sur le fleuve Niger (barrage de Markala), qui permet une maîtrise totale de la hauteur et du rythme d'entrée de l'eau sur les parcelles.

1.2 Segmentation de la population des unités commerciales et constitution d'un échantillon

La constitution d'un échantillon de la population des unités commerciales nécessite de définir au préalable les limites de l'objet sur lequel doit porter l'observation puis de proposer des critères de différenciation *a priori* de la population permettant la sélection de la plus grande variété possible de cas.

1.2.1 la définition de l'unité commerciale

La définition de l'unité d'observation constitue l'un des problèmes classiques qui se pose lorsqu'on étudie le comportement des entreprises en Afrique et, en particulier, des entreprises du secteur informel (Rey, 1991a). Il a en effet été montré qu'en règle générale, les décisions concernant l'unité de production, qui regroupe les personnes qui contribuent à la création et à la fourniture du produit, sont étroitement dépendantes de celles qui relèvent de deux autres communautés, liées aux phénomènes économiques de consommation et d'accumulation: l'unité de consommation, qui regroupe les personnes "nourries sur le produit (en nature ou en monnaie) de la communauté de production", et l'unité d'accumulation, constituée par "le groupe de personnes qui met en commun le surplus obtenu après la consommation" (Gastellu, 1978). La représentation des mécanismes économiques dans leur complexité exige donc une décomposition en plusieurs unités d'observation, "aucune ne pouvant résumer à son seul niveau l'intégralité des mécanismes socio-économiques" (Ancey, 1975, p.3).

Lorsque ces communautés sont totalement identiques, pour les exploitations agricoles familiales par exemple, ou lorsqu'elles sont totalement distinctes, dans le cas de certaines entreprises capitalistes occidentales, l'unité économique est définie respectivement par la superposition des trois communautés ou uniquement par l'unité de production ou l'unité d'accumulation, selon les objectifs de l'analyse.

Si le travail réalisé sur les modèles élémentaires d'unités commerçantes a montré que l'unité de type capitaliste se caractérise précisément par une totale séparation des trois unités, il a aussi mis en évidence l'imbrication des sphères économiques qui caractérise, à des degrés différents, les autres modèles élémentaires. Une définition de l'unité économique la plus large possible est donc nécessaire pour appréhender la complexité des logiques à l'œuvre. L'unité économique sera ainsi définie dans notre étude par la réunion des trois unités distinguées par J.M. Gastellu:

- l'unité de production regroupe le gestionnaire de l'unité, les travailleurs, les fournisseurs, qu'ils soient parents avec le dirigeant ou non. Ce groupe peut être centré uniquement sur le produit-riz ou sur plusieurs produits, dont le riz.
- l'unité de consommation est constituée des destinataires des ventes des produits transformés par l'unité et des personnes qui le consomment directement: membres de la famille du dirigeant et récipiendaires des dons en nature. Ici aussi, on considère l'ensemble de la gamme des produits transformés par l'unité de production.
- l'unité d'accumulation réunit l'ensemble des personnes qui contribuent au financement et auxquelles est affecté le surplus après la consommation des produits transformés par l'unité de production: le dirigeant, la famille, les actionnaires, l'Etat, etc...

Précisons que les décisions relevant des unités de consommation et d'accumulation ne seront pas appréhendées directement, par des enquêtes auprès de leurs membres, mais uniquement à travers leurs répercussions sur les modalités de fonctionnement de l'unité de production.

1.2.2 les critères de segmentation de la population

L'objectif est de choisir un nombre limité de critères de différenciation des UC qui permette d'observer la plus grande variété de formes du phénomène étudié. Quatre facteurs nous ont paru exercer une influence majeure sur le fonctionnement des unités étudiées:

- le statut de l'unité est le plus important. Trois statuts officiels sont représentés dans le secteur rizicole: les sociétés de droit privé, les Tons Villageois (que l'on assimilera aux Associations Villageoises³) et les établissements à caractère public. Les statuts public et associatif imposent aux unités des règles assez similaires, qui renvoient à la forme de coordination civique. En particulier, le choix de l'équipe dirigeante, de même que celui des prix d'achat et de vente, est du ressort de personnes jugées représentatives par la population (adhérents pour les associations et citoyens pour les entreprises publiques). En revanche, le statut de société de droit privé n'impose pas de procédure de décision particulière, mais une obligation de transparence, qui se traduit par la tenue d'une comptabilité selon un modèle imposé. Les unités qui ne relèvent d'aucun de ces trois statuts officiels seront arbitrairement qualifiées d'informelles@.

- la part relative des achats sur fonds propres et des achats sur fonds d'un autre commerçant détermine fortement le type de relations que l'unité entretient avec le marché. Une part importante d'achats sur fonds extérieurs indique que le fonctionnement de l'unité est dirigé essentiellement vers une clientèle de commerçants dont les besoins sont connus avant la mise en œuvre du processus de production. L'incertitude ne porte donc pas sur la nature des besoins des clients, à la différence de la situation où le commerçant achète sur ses propres fonds. Ce critère nous permet de distinguer deux types d'unités: les unités autonomes et les "agents". Le cas extrême de l'agent est représenté par l'"intermédiaire", ou "coxer", caractérisé par une absence totale de fonds, qu'ils soient propres ou extérieurs. Cette catégorie a été traitée à part dans le reste de l'étude car elle présente un faible nombre de points communs avec la population étudiée.

- la détention d'un équipement de décortiquage du paddy constitue un élément important de différenciation des unités, dans la mesure où, d'une part, elle génère un type d'incertitude spécifique, les coûts fixes associés à l'investissement étant une source d'irréversibilité dans un contexte de variabilité de la production commercialisée, et d'autre part, elle modifie la nature des relations avec les fournisseurs, à travers la possibilité de prestations de services de décortiquage.

³ Le Ton Villageois (TV) est le statut juridique accordé aux Associations Villageoises (AV) qui ont réglé correctement leurs dettes sur plusieurs campagnes. Compte tenu de la forte similitudes entre les modes de fonctionnement des AV et des TV dans la réalité, nous emploierons le même terme d'Association Villageoise (AV) pour les deux.

- le caractère urbain ou rural de l'implantation de l'unité, défini par la position géographique de son principal magasin, est un critère de différenciation important, pour deux raisons: il oriente vers un type de débouché, l'implantation urbaine favorisant une clientèle de consommateurs finaux et l'implantation rurale une clientèle de commerçants; il influence le type de diversification que l'unité peut développer: orientées plutôt vers l'agriculture dans les zones rurales et plutôt dans le commerce dans les zones urbaines.

Le croisement de ces quatre variables définit une segmentation de la population étudiée, qui est utilisée comme base pour la sélection des unités soumises à enquête.

1.2.3 le choix des unités

La construction de l'échantillon s'est opérée par le choix d'un certain nombre d'unités dans chacun des segments de la population. L'objectif prioritaire de l'étude étant d'appréhender la complexité des systèmes de règles qui définissent les unités commerçantes, nous avons privilégié un mode de sélection des unités qui nous permettait non seulement de couvrir une large gamme de situations à l'intérieur des segments, mais surtout d'appréhender la nature des relations entre les unités. Cette dernière exigence nous a ainsi amené à sélectionner les unités en priorité sur la base des liens de coopération qu'elles entretiennent. Compte tenu de ces contraintes d'une part, et de l'absence d'évaluation chiffrée de la population étudiée d'autre part, l'échantillon obtenu ne saurait prétendre à la représentativité statistique des phénomènes étudiés.

Les méthodes utilisées pour déterminer les échantillons diffèrent selon les zones:

Dans les villes de Bamako et de Ségou, les unités ont été choisies en majeure partie parmi les commerçants figurant sur les listes établies par les enquêteurs du Système d'Information du Marché (SIM)⁴, en fonction de plusieurs critères qui venaient s'ajouter aux quatre critères de segmentation de la population. Une large gamme d'anciennetés dans le commerce du riz et de degrés de régularité de l'activité commerciale, ainsi que les deux sexes, ont été représentés. Par ailleurs, nous avons interrogé les principaux commerçants importateurs de riz.

⁴ Le SIM, mis en place en 1987, a pour fonction de collecter, diffuser et analyser les prix des céréales sur les marchés maliens. Il s'appuie sur un réseau d'agents implantés dans les différentes régions du pays.

Dans les zones productrices, où l'information disponible est beaucoup plus réduite, le choix des unités commerçantes a été dicté par les opportunités, en fonction de critères plus disparates.

Dans le cas des "agents", on a choisi en priorité des individus qui travaillaient pour des commerçants retenus dans l'échantillon. Cette solution a permis de confronter deux sources de données et de mettre en évidence les sources de conflit affectant la relation.

Les associations villageoises, qui n'existent que dans les zones de production, ont fait l'objet d'une sélection restreinte, en raison du faible nombre d'entre elles qui assuraient une réelle activité de commercialisation à l'époque de l'étude. Ces associations connaissent en effet de graves difficultés financières, ajoutées à des conflits internes, qui les ont progressivement conduites à limiter leurs approvisionnements en riz aux volumes correspondant au paiement en nature des prestations de battage qu'elles fournissent à leurs membres. Les AV ont pour caractéristique commune de ne pas posséder de décortiqueuse et de ne pas réaliser de décorticage. En effet, depuis le début de leur diffusion, ces équipements ont été acquis individuellement par les paysans, qui n'ont donc pas intérêt à l'acquisition de ces machines par les associations.

Nous avons choisi d'enquêter une des entreprises de commerce à statut public de la population de départ, l'Office du Niger.

On obtient finalement un échantillon d'unités commerçantes dont la répartition entre les différents segments de la population se présente de la manière suivante:

Tableau n° 9: répartition des unités de l'échantillon entre les segments de la population

		Implantation urbaine		Implantation rurale		S/TOTAL	TOTAL
		Agent	Autonome	Agent	Autonome		
Public	Détention de décortiqueuse (1)	-	-	-	1	1	1
	Absence de décortiqueuse (2)	-	-	-	-	-	
Associatif	(1)	-	-	-	-	-	5
	(2)	-	-	-	5	5	
Privé	(1)	-	4	1	-	5	8
	(2)	-	3	-	-	3	
Informel	(1)	2	4	5	1	12	64
	(2)	4	30	5	13	52	
S/TOTAL		6	41	11	20	78	
TOTAL		47		31			

Soulignons également qu'un petit nombre (2) d'opérateurs relevant de la catégorie d'"intermédiaire" a été sélectionné: il s'agit de deux "coxers" installés à Bamako, dont l'un réalise le volume d'activité le plus important de la ville.

1.3 Le recueil des données

Les données sur lesquelles repose notre étude résultent d'enquêtes auprès des individus concernés. Le contenu de ces enquêtes, la méthode utilisée et la validité des données recueillies sont abordés successivement.

1.3.1 la composition des enquêtes

Les enquêtes auprès des unités commerciales s'appuient sur un guide d'enquête (voir annexe 2a) en deux grandes parties:

La première est consacrée au fonctionnement de l'unité à la période de l'enquête. Elle a pour objectif général de comprendre quelles raisons motivent les choix réalisés dans les trois domaines suivants: les relations avec les fournisseurs de riz ou de paddy, les relations avec les clients et l'organisation des opérations de transformation. Les questions renvoient directement à la grille d'analyse élaborée au chapitre 1 de cette partie: elles mettent en évidence la variété des réponses apportées aux principales questions relatives au fonctionnement de l'unité et le type de compromis ou de conflit qui en résulte. Cette partie est subdivisée en quatre sous-parties:

- la première aborde les différentes dimensions des relations avec les fournisseurs: choix des zones d'achat, choix des fournisseurs et des intermédiaires, ventes d'intrants aux paysans, détermination des prix, etc... On insiste particulièrement sur les modalités de la coordination avec les intermédiaires et les formes de la concurrence entre opérateurs pour l'accès à l'offre paysanne.
- la deuxième sous-partie comporte des questions relatives à la vente des produits transformés par l'unité: délais de paiement accordés au client, recours à des intermédiaires, accès aux contrats de vente, etc...
- la troisième sous-partie est consacrée à l'organisation des opérations de transformation. Il s'agit en premier lieu de repérer les différentes opérations de transformation réalisées et les modalités d'utilisation des facteurs de production: propriété, location de court terme ou de long terme pour les équipements matériels, recrutement familial ou extra-familial, mode de financement, etc... On s'attache ensuite à comprendre les règles qui dictent l'organisation spatiale et temporelle de ces opérations: distance parcourue, durée de stockage, fréquence du transport, travail à la commande, etc... On cherche enfin à évaluer l'importance de l'activité de commerce du riz dans l'ensemble des activités opérées par l'unité.
- la situation familiale du patron fait l'objet de la quatrième sous-partie.

La deuxième partie concerne la dynamique de l'unité. L'objectif est de comprendre par quels mécanismes le système de règles mis en œuvre à la création de l'unité s'est progressivement transformé pour aboutir au système qui caractérise l'unité au moment de l'enquête. Elle est organisée en deux sous-parties:

- la première décrit le parcours socioprofessionnel du patron: on interroge celui-ci sur ses activités avant l'installation dans le commerce du riz, sur sa formation et sur la profession de ses parents.

- la seconde sous-partie contient des questions rétrospectives relatives à l'impact des trois événements qui ont modifié en profondeur l'environnement économique de l'unité: la libéralisation des marchés céréaliers au début des années 1980, les mesures de restriction des importations de riz en 1993 et la dévaluation du franc CFA en janvier 1994. Les questions sont symétriques à celles de la première partie: on cherche à cerner séparément les modifications dans les relations avec les fournisseurs, celles dans les relations avec clients et enfin celles ayant affecté l'organisation du processus de transformation.

Les intermédiaires ont fait l'objet d'un questionnaire beaucoup plus succinct (voir annexe 2b), qui vise essentiellement à identifier les unités commerçantes qui ont recours à leurs services et à comprendre leurs motivations.

1.3.2 la méthode d'enquête

Les enquêtes se sont déroulées en deux phases successives.

La première, en novembre et décembre 1993, visait trois objectifs:

- repérer les institutions qui encadrent le secteur commerçant rizicole, dans les domaines juridique (système fiscal par exemple), politique (Programme de Restructuration du Marché Céréalière par exemple) et économique (Système d'information des marchés en particulier) ;
- tracer un premier schéma de fonctionnement commun aux unités commerçantes du secteur, qui servirait de base à la sélection des individus soumis à enquête et à l'élaboration du questionnaire définitif. Dans ce but, des entretiens libres et approfondis ont été effectués auprès d'un petit nombre de commerçants présentant des caractéristiques variées ;
- élaborer des hypothèses relatives aux conséquences de la libéralisation sur le secteur commerçant rizicole.

La deuxième phase, qui s'est déroulée entre février et juin 1995, a été consacrée essentiellement aux enquêtes sur la base du questionnaire présenté ci-dessus et a fourni l'essentiel des données de l'étude. Elle a permis en particulier de cerner les conséquences de la dévaluation du franc CFA sur le comportement des unités commerçantes.

Les entretiens ont été réalisés avec le gestionnaire de l'unité qui est aussi, dans la majorité des cas, le propriétaire. Dans les quelques cas où ces deux fonctions étaient distinctes S cette configuration est souvent associée à la délégation par le père de la gestion de l'unité à ses jeunes parents S nous avons interrogé en priorité le gestionnaire et, dans le plus grand nombre de cas possible, le propriétaire.

Nous avons aussi cherché à obtenir des informations de manière indirecte, en interrogeant des commerçants sur le fonctionnement d'unités qui leur sont directement concurrentes. En outre, les "intermédiaires" ont constitué une source non négligeable d'informations sur les relations des unités avec l'extérieur. D'une manière générale, et dans la mesure du possible, les entretiens se sont déroulés à l'occasion de passages répétés, afin de créer un climat de confiance apte à garantir la qualité des informations recueillies.

Le questionnaire alterne des questions fermées et des questions ouvertes.

Les premières ont pour objectif d'obtenir rapidement une réponse précise à une question dont on connaît l'ensemble des réponses possibles à l'avance. Elles ont été particulièrement utilisées pour constituer une base de données pour l'analyse statistique et portent principalement sur des évaluations chiffrées et sur le résultat de choix relatifs au fonctionnement de l'unité (marché desservi, région de collecte, etc.).

Les questions ouvertes sont plus adaptées à une analyse en terme de conventions, où les réponses possibles échappent en partie aux prévisions du chercheur: elles doivent permettre à l'interviewé de justifier ses choix en faisant appel à des éléments issus de ses propres représentations. Pour ces types de question, notre rôle a été de garantir la cohérence des réponses fournies par l'interviewé, en nous appuyant sur les modèles élémentaires de fonctionnement des unités élaborés dans le chapitre 1.

Les entretiens ont été réalisés par l'auteur avec l'appui d'un enquêteur différent selon les zones. Les enquêteurs recrutés à Bamako et à Ségou avaient été formés par le SIM et l'enquêteur employé dans la zone de l'Office du Niger par l'Institut d'Economie Rurale (IER).

Leur connaissance approfondie du terrain et des opérateurs du marché a largement facilité l'accès aux commerçants et le déroulement des enquêtes. Les seules difficultés relatives aux enquêtes ont concerné certains commerçants-importateurs, qui ont fait preuve de beaucoup de méfiance et n'ont répondu que partiellement aux questions. En particulier, les questions concernant la coordination avec les autres importateurs n'ont pu être traitées.

1.3.3 validité des données

La plus grande partie du travail de terrain destiné à évaluer les conséquences de la dévaluation du franc CFA a été effectuée dans les six premiers mois de l'année 1995, soit au cours de la première campagne qui a suivi la dévaluation. Il est donc possible que tous les effets de la dévaluation n'aient pas été répercutés sur cette campagne et que les phénomènes appréhendés par les enquêtes ne soient que transitoires. Toutefois, les informations complémentaires recueillies indirectement en 1996 auprès d'informateurs locaux ont permis globalement de confirmer les tendances mises au jour par les enquêtes.

Il convient de préciser ensuite que toutes les données chiffrées sur lesquelles nous avons travaillé sont des données déclarées, et non mesurées. Nos enquêtes ont plutôt cherché à donner des ordres de grandeur sur les variables quantitatives afin de se concentrer sur les informations qualitatives.

Enfin, le mode d'enquête utilisé comporte un risque de déformation des motivations réelles des personnes interrogées. Le recours à un traducteur implique en effet des transcriptions successives des justifications exprimées par les agents, dans le langage du traducteur d'abord, puis dans le langage du chercheur. L'utilisation de la grille d'analyse des conventions élémentaires et du modèle de décision dans les unités de commerce construits dans le chapitre précédent vise toutefois à réduire ce risque, en constituant un cadre par rapport auquel la cohérence des déclarations des acteurs peut être jugée.

II. L'ANALYSE STATISTIQUE

Nous avons construit une série d'indicateurs¹ qui nous semblaient aptes à rendre compte des pratiques d'achat, de vente et de transformation des unités. A partir de cet ensemble de départ, nous avons défini le groupe des variables qui devaient faire l'objet du traitement statistique.

2.1 Construction d'indicateurs du fonctionnement des unités commerçantes

2.1.1 les indicateurs du système de relations

2.1.1.1 les relations avec les fournisseurs

Les indicateurs suivants vont nous permettre de repérer les conventions d'achat.

- **nature de l'acheteur (IDAC)**: nous avons distingué quatre modalités de cette variable, selon que la personne qui achète est:
 - le patron lui-même ou un associé: le contact direct avec le vendeur est privilégié, les éléments de la transaction (prix, quantité, qualité) sont parfaitement adaptables au cours de la transaction qui prend la forme du marchandage. Cette modalité caractérise la convention d'achat *domestique*.
 - des agents auxquels le patron avance des fonds: l'emploi d'agents pour la collecte traduit une recherche d'économies d'échelle par la division du travail, cohérente avec le monde *capitaliste*.

¹ Le nom abrégé de la variable est indiqué entre parenthèses.

- le patron, par l'intermédiaire d'un "logeur" implanté dans la zone d'achat. Le logeur, qui a pour fonction principale de localiser l'offre, est indispensable aux commerçants non familiarisés avec la zone de collecte ou pratiquant une stratégie de prospection "extensive" tournée vers la recherche du meilleur rapport qualité-prix. Cette modalité d'achat relève clairement du mode de coordination *marchand*.

- un groupe de personnes nommées, représentatif du collectif: cette forme relève clairement du mode de coordination *civique*.

- la **vente d'intrants aux fournisseurs (APIN)** concerne essentiellement le matériel agricole (motoculteurs et batteuses) et de transformation (décortiqueuse) et les engrais. Elle s'apparente en général à la pratique des "contrats-liés", dans la mesure où le paiement est dû à terme à la récolte suivante et peut être exigé en nature (en riz ou en paddy).

L'établissement de ce type de relations tend à limiter la concurrence entre commerçants au moment de la mise en marché des récoltes. Cette pratique ne peut toutefois être interprétée comme relevant soit du monde domestique, soit du monde *capitaliste*. Elle caractérise plutôt un compromis entre le monde *domestique*, par la familiarité qui lie nécessairement le commerçant au paysan, et le monde *capitaliste*, dans la mesure où elle permet de régulariser et de planifier les approvisionnements².

- **prestations de services aux fournisseurs (SEFO)**: les services rendus aux paysans concernent essentiellement le prêt monétaire, l'avance des frais de décortilage ou l'achat de produits de consommation à l'occasion d'un déplacement en ville. Cette pratique est essentiellement occasionnelle et les commerçants la justifient par la volonté de "dépanner" le paysan. Elle requiert une grande proximité avec les paysans et relève donc clairement du monde *domestique*.

- **nature des fournisseurs (FOUR)**: les achats des unités étudiées se répartissent entre trois types de fournisseurs:

- les paysans: une forte proportion de paysans dans les achats indique des volumes unitaires d'achat faibles et des prix bas;

² La raison avancée par la majorité des commerçants pour justifier cette stratégie est la fidélisation des agriculteurs, à la fois en tant que client et que fournisseur.

- les associations villageoises dont la prépondérance dans les achats signale une stratégie d'achat fondée sur des volumes importants et caractérise la convention *capitaliste*.
- les commerçants: une forte part des achats réalisée auprès d'eux signifie principalement une faible intégration en amont.

- la **production de riz (ACAG)** distingue les unités selon qu'elles cultivent ou non du riz. Dans la mesure où la production des unités est toujours marginale par rapport aux volumes qu'elles commercialisent, cet indicateur n'informe pas sur le degré d'intégration en aval de l'unité, mais plutôt sur l'existence de relations de proximité géographique et sociale avec les fournisseurs, cohérente avec la forme de coordination *domestique*.

- la **part des achats en période de récolte (AREC)**: une part importante des achats en récolte est révélatrice d'une stratégie de volume (maximum des quantités mises sur le marché) et de minimisation des coûts (prix d'achat les plus bas en récolte), qui caractérise aussi bien le monde *capitaliste* que le monde *marchand*.

- le **degré de diversification des zones d'achat (APDI)** distingue les unités qui achètent exclusivement dans une des zones de l'Office du Niger ou de l'ORS et celles qui sont présentes dans plusieurs zones. La diversification des zones d'achat est d'abord un facteur de réduction des risques liés à l'irrégularité de la production commercialisée. Elle influe ensuite sur la composition du produit car l'hétérogénéité des techniques culturales et de post-récolte entre les zones favorise l'hétérogénéité du produit, notamment en terme de taux de brisures. Sa signification en termes de convention n'est donc pas définie *a priori*.

2.1.1.2 les relations avec les clients

- **vente par coxer (VTMO)**: la vente par les intermédiaires appelés "coxers" recouvre des formes différentes, selon la fréquence d'utilisation de leurs services.
- une fréquence élevée est propice à l'établissement de relations régulières et privilégiées. Dans ce cas, le choix du recours à l'intermédiaire relève d'une pratique routinière, visant à garantir la régularité de l'écoulement du produit, et relève à la fois de la convention *capitaliste* et de la convention *domestique*.

- une fréquence irrégulière est le signe d'une forte variabilité des prix et de l'anonymat des transactions qui caractérisent le mode de coordination *marchand*.
- l'absence de recours aux coxers traduit un niveau de connaissance des prix et des acheteurs suffisant pour opérer des transactions de manière routinière. Elle oriente donc vers le mode de coordination *domestique*.
- **ventes par contrat aux services et entreprises publics (VTCT)**: les ventes aux coopératives de salariés des services et entreprises publics sont caractérisées par une durée du crédit-client importante (de l'ordre du mois) et par une relative prévisibilité. L'accès à ce marché est d'ordre *relationnel*: il est subordonné à la recommandation d'un membre de la famille du commerçant occupant un poste élevé dans l'entreprise.
- **part des ventes en sous-traitance (PREF)**: l'achat pour le compte d'unités commerçantes implique nécessairement une relation de "clientèle", fondée sur la *connaissance personnelle* des acteurs acquise par l'ancienneté et la proximité.

2.1.1.3 les relations avec les détenteurs des facteurs de production

- les deux variables **intensité capitaliste liée à l'activité-riz (ICAP)** et **chiffre d'affaires annuel sur la vente du riz (VOLQ)** permettent d'opposer les processus productifs intensifs en capital, où les immobilisations matérielles sont prépondérantes et la production à grande échelle, caractéristiques du modèle *capitaliste*, et les processus peu intensifs en travail, où la main-d'œuvre est substituée au capital et l'échelle de la production plus réduite, caractéristiques du monde *domestique*.

Nous définissons la main-d'œuvre de l'unité comme l'ensemble des individus qui travaillent régulièrement avec elle. Dans notre cas, elle se compose des associés, des salariés et des acheteurs commissionnés, dans la mesure où ils travaillent régulièrement avec l'unité.

- la **part du travail salarié (PSAL)**, définie comme la proportion des travailleurs permanents rémunérés forfaitairement, mesure la stabilité de la main-d'œuvre. Une forte proportion de travailleurs salariés, caractéristique d'une activité régulière, signalera le modèle *capitaliste*.

- **la part du travail familial (PTFA)** indique le degré d'imbrication de l'unité domestique avec l'unité commerçante. Une valeur élevée de cet indicateur oriente vers le modèle *domestique*.

- le **mode d'utilisation des équipements de stockage (STIN)** et le **mode d'utilisation des équipements de transport (TRIN)** représentent le niveau de variabilité des coûts recherché par l'unité. On distingue quatre modalités d'utilisation des facteurs, caractérisées par une place plus ou moins importante accordée au marché: la propriété privée, la location d'un volume fixe (modalité isolée uniquement pour le stockage), la location d'un volume variable et l'utilisation à titre gratuit. Cette dernière modalité traduit l'existence d'une relation privilégiée, fondée sur la réciprocité, entre le commerçant et le détenteur du facteur, qui relève du modèle *domestique*. Le recours à la location indique une volonté de variabiliser les coûts et doit être rattachée au modèle *marchand*. En revanche, un niveau élevé d'intégration verticale est cohérent avec la logique *capitaliste*.

- **la technique de stockage (TEST)** distingue les techniques en fonction de leur contenu en capital: par rapport au magasin en banco, les magasins en ciment sont d'un coût plus élevé et offrent une meilleure protection du produit. Les constructions en ciment sont cohérentes avec une durabilité du produit élevée qui caractérise le modèle *capitaliste*.

- le **recours au crédit bancaire (CRBA)** et la **détention d'actifs immobiliers (ACIM)** repèrent le choix de l'unité en faveur du mode de financement externe, qui caractérise le modèle *capitaliste*. En effet, les actifs immobiliers favorisent l'accès au crédit bancaire en offrant un nantissement facilement réalisable sur le marché.

- l'ancienneté du patron dans le commerce du riz local (ANCI), l'exercice du commerce par les parents (PRCM) et le niveau d'instruction du patron (DIP) fournissent une indication du mode d'acquisition des compétences utilisées dans la gestion de l'unité.

- une ancienneté élevée, ainsi que la pratique du commerce de céréales par les parents, indiquent que l'apprentissage se fait par le temps accumulé et désignent donc le modèle *domestique*.

- un niveau d'instruction élevé, correspondant à l'enseignement supérieur malien ou étranger, indique des compétences acquises à l'extérieur de l'unité et sanctionnées par des diplômes. Il caractérise donc le modèle *capitaliste*.
- un groupe de variables permet d'appréhender l'activité du dirigeant qui précédait son installation dans le commerce du riz: **un emploi de fonctionnaire (FOAI)**, une **activité commerçante (COAI)** ou **agricole (PAAI)**.
- **l'âge du patron (AGEP)** et sa **situation matrimoniale (MATR)** permettent d'appréhender le degré d'autorité du commerçant sur sa communauté familiale. Un âge élevé, de même qu'une situation de père de famille, procurent une situation élevée dans la hiérarchie familiale et imposent des charges importantes liées aux obligations financières envers la famille: ils orientent vers la logique *domestique*. En revanche, un âge bas et une situation de célibataire imposent des obligations moindres, compatibles avec un mode de fonctionnement *marchand*. L'appartenance ethnique n'apparaissant pas, d'après nos enquêtes et comme cela a été mis en évidence par Watts (1994), comme un critère déterminant de l'activité commerçante au Mali, nous ne le retenons pas comme facteur pour l'analyse statistique.
- le **sexe (SEXE)** est un facteur de différenciation social dont on s'attend qu'il joue sur les modalités d'accès aux facteurs, notamment humains.

2.1.2 les indicateurs du système de production

Les indicateurs du système de production ont été classés en deux groupes: les indicateurs spécifiques à la production du riz et les indicateurs du système de production global.

2.1.2.1 les indicateurs du système de production du produit-riz

Un premier groupe rassemble les indicateurs des opérations de transformation, dans le temps, dans l'espace et dans la forme.

- **le taux de rotation des stocks (ROT)**, mesuré par le rapport du volume annuel total collecté et de la capacité de stockage payée (quel qu'en soit le mode d'utilisation), résulte de la combinaison de deux indicateurs: le taux d'utilisation de l'équipement de stockage et la vitesse de rotation des stocks. Un taux d'utilisation de l'équipement de stockage élevé, de même que des délais de stockage courts, produisent un taux de rotation élevé. Ces deux indicateurs révèlent une tendance à la minimisation des coûts fixes caractéristique du modèle *marchand*. A l'inverse, un taux d'utilisation des capacités de stockage bas, lié au fait que les équipements de stockage sont affectés simultanément à plusieurs produits, et des délais de stockage longs, produisent un taux de rotation bas, cohérent avec un engagement de long terme qui est la marque du modèle *capitaliste*.

- **la distance du lieu d'achat au lieu de vente (ELOI)** est d'abord un facteur de coût: plus la distance est importante, plus les économies d'échelle par l'investissement dans les équipements de transport sont efficaces. Une distance élevée orientera donc vers le modèle *capitaliste*. C'est ensuite un facteur de différenciation du produit. Une faible distance entre le fournisseur et l'utilisateur permet en effet l'identification du produit par la connaissance de son origine géographique et/ou de l'identité du vendeur, qui caractérise le modèle *domestique*.

- **le lieu d'implantation de l'unité (IMPL)** distingue les unités implantées dans les zones de production rizicole de celles implantées dans les zones urbaines de consommation. Il s'agit d'un facteur de diversification des activités de l'unité, l'implantation en milieu rural diminuant les possibilités de diversification.

- **le mode de décortilage (DECO)**. On distingue deux modalités de décortilage:

- l'intégration, le risque de rendement de l'investissement initial étant supporté par le commerçant. Le matériel de décortilage peut être considéré comme un investissement spécifique à l'activité-riz, qui n'offre pas les mêmes possibilités d'utilisation en commun pour plusieurs activités que les équipements de stockage et de transport. Ce facteur signale donc une certaine spécialisation et oriente vers le modèle *capitaliste*.

- le travail à façon: l'unité fait réaliser le décorticage par un propriétaire de décortiqueuse. Le risque lié à l'immobilisation de fonds est inexistant; seul le risque de rendement de la transformation est supporté par l'unité.

- le **calibrage (TRI)** et le **tarage (TARR)** correspondent aux deux opérations de réassemblage.

- le **volume unitaire de vente (VEDE)** est un indicateur de différenciation du produit et du type de marché desservi: inférieur à 50 kg (vente au détail), il implique une diversité de volumes unitaires adaptée à une clientèle de particuliers; supérieure à 50 kg, il implique une restriction de la gamme des volumes unitaires orientée vers la satisfaction d'une clientèle de consommateurs intermédiaires, composée de services gouvernementaux ou de détaillants.

Un deuxième groupe de deux indicateurs rend compte du positionnement des opérations dans l'espace et dans le temps.

- la **dispersion des magasins de stockage (STDI)** mesure la tendance à la concentration des volumes et à la recherche d'économies d'échelle propre au modèle *capitaliste*. Une forte dispersion des capacités de stockage, situées à la fois sur le lieu de collecte et sur le lieu de vente, implique en effet des charges logistiques élevées liées aux opérations de regroupement.

- l'**importation de riz (IMPO)** est à la fois un facteur de diversification des sources d'approvisionnement et de taille de l'activité. Elle constitue une source d'approvisionnement alternative au riz local et concerne nécessairement des volumes importants. Elle signale donc le modèle *capitaliste*.

Le système d'information de l'unité peut être abordé par les deux variables suivantes:

- le **statut juridique de l'unité (STAT)** est un indicateur de la séparation des unités domestique et commerçante. Le statut de société, qui oblige à la tenue d'une comptabilité distincte de celle de l'unité domestique et conforme au modèle standard de la comptabilité, signale le modèle *capitaliste*. Le statut d'association villageoise signale le modèle *civique*.

- l'**emploi d'un commis (COMM)** met en évidence le caractère routinier des opérations de comptabilité dans l'entreprise et oriente donc vers le modèle *capitaliste*.

2.1.2.2 les indicateurs du système de production global

- le degré de spécialisation (SPEC) indique l'importance de l'activité de commercialisation de céréales dans l'activité totale de l'unité et le nombre de céréales commercialisées (DVCO) indique le degré de diversification dans le secteur des céréales. Une forte spécialisation oriente vers le modèle *capitaliste*, alors qu'une faible diversification est révélatrice d'une logique *marchande*.

- la **mise en location des équipements de stockage (STST)** permet d'évaluer le niveau de surcapacité accepté par l'unité. L'absence de mise en location indique la quasi-absence d'excédents de capacités et traduit une optimisation des flux, caractéristique du modèle *capitaliste*. Une mise en location régulière indique au contraire l'existence d'une surcapacité permanente et d'une diversification de l'unité dans la prestation de service aux autres commerçants, et oriente vers le modèle *domestique*.

L'ensemble de ces variables définit une série de données codifiées, de types numérique et qualitatif, qui fournissent une description large de l'échantillon. Leur utilisation pour une analyse statistique se heurte toutefois à deux types de problèmes. Le premier a trait à la nature des données: les techniques d'analyse des données exigent en effet des données de nature homogène, soit qualitative, soit numérique, ce qui n'est pas le cas ici. Le nombre élevé de variables retenues à ce stade constitue un deuxième obstacle, qui joue sur la qualité de l'information produite par l'analyse. En effet, la présence de données non essentielles à la compréhension de la structure de l'échantillon, de même qu'une répartition des effectifs entre classes très déséquilibrée risque de brouiller la lecture des résultats fournis par l'analyse statistique. Nous sommes donc amenés à procéder à une transformation de l'ensemble des données de départ.

2.2 Elaboration d'un groupe de variables et d'individus pour l'analyse statistique

On procède dans un premier temps au codage des variables numériques par classes, de manière à obtenir un groupe homogène, composé uniquement de variables qualitatives, qui pourra être traité par la méthode de l'analyse factorielle des correspondances (AFC). Ce travail s'appuie sur une analyse descriptive de chacune des variables de départ qui permet d'observer la cohérence des informations données par les enquêtes et la variabilité de l'échantillon.

A partir de cet ensemble, on opère une sélection en retenant les variables qui structurent le plus l'échantillon et comptent un effectif relativement équilibré (la méthode de sélection est présentée dans l'annexe 3a). C'est ce groupe de 25 variables, dites "variables actives", qui fera l'objet des traitements statistiques dont les résultats seront présentés plus loin.

Les variables restantes se subdivisent en deux groupes: les quatre variables qui présentent des effectifs déséquilibrés sont, soit réorganisées en éliminant la modalité à faible effectif, soit éliminées de l'analyse statistique si le procédé précédent ne rééquilibre pas les effectifs. Cette opération conduit à exclure de l'échantillon les cinq unités commerçantes qui possèdent un statut d'association villageoise et l'unique entreprise à caractère public, l'Office du Niger. L'échantillon soumis à l'analyse statistique compte donc finalement 72 individus.

Les 18 variables qui présentent des effectifs équilibrés mais apportent peu d'information sur l'échantillon sont utilisées en variables "supplémentaires" dans l'analyse factorielle: elles ne sont pas prises en compte pour la construction des facteurs synthétiques de l'échantillon mais permettent de préciser la signification de ces facteurs.

Les deux groupes de variables, actives et supplémentaires, sont présentés dans les tableaux 10, 11, 12, 13 et 14 suivants.

LES VARIABLES ACTIVES

Tableau n°1 0: les indicateurs des relations avec les clients

Variable	Définition	Modalité	Code	Eff.
Vente par coxer		Régulière	VM1	7
		Occasionnelle	VM2	33
		Inexistante	VM3	32
Volume unitaire de vente	Volume minimal de vente	: 50 kg	VDE1	16
		>50 kg	VDE2	56
Part des ventes en sous-traitance	Volume des achats sur fonds propres volume total (achats sur fonds propres + achats sur fonds d'autrui)	60% (sous-traitance)	AUF 1	17
		> 60% (autonomie)	AUF2	55

Tableau 11: les indicateurs des relations avec les fournisseurs

Variable	Définition	Modalité	Code	Eff.
Nature de l'acheteur dans l'unité		Patron ou associé	IDA 1	45
		Logeur	IDA2	6
		Agent	IDA3	21
Nature du fournisseur		Paysan	FOU1	48
		Commerçant	FOU2	15
		Association Villageoise	FOU3	9
Prestation de services aux fournisseurs		Oui	SER1	30
		Non	SER2	42
Vente d'intrants aux fournisseurs		Oui	FIN 1	7
		Non	FIN2	65
Production de riz		Producteur de riz	AG1	29
		Non producteur	AG2	43
Part des achats en récolte	Part des achats effectués entre octobre et avril	~ 85%	ARE1	49
		> 85%	ARE2	23
Diversification des zones d'achat		Une seule zone	DIS1	49
		Plus d'une zone	DIS2	23

Tableau 12: les indicateurs des relations avec les détenteurs des facteurs de production

Variable	Définition	Modalité	Code	Eff.
Intensité capitalistique	Valeur des immobilisations (en t de stockage)/ nombre de travailleurs permanents (en unité)	Faible: de 0 à 0, 1	ICA 1	25
		Moyenne: de 0, 1 à 90	ICA2	34
		Elevée: de 90 à 6134	ICA3	13
Chiffre d'affaires	Vol. achat sur fonds propres + Vol. achat sur fonds ext. * 0,5	Faible: de 20 à 499	VOLI	33
		Moyen: de 500 à 999	VOL2	15
		Elevé: de 1000 à 70000	VOL3	24
Travail familial	Nombre de travailleurs permanents parents du patron travailleurs permanents totaux	Unité unipersonnelle	PTFI	23
		0%-49%	PTF2	29
		>50%	PTF3	20
Mode d'utilisation stockage		Propriété	STO 1	21
		Location volume fixe	ST02	29
		Location au sac	ST03	12
		Occupation gratuite	ST04	10
Utilisation de crédit bancaire		Oui	BAN 1	7
		Non	BAN2	65
Age du dirigeant		< 36 ans	AGE 1	15
		37 ans - 49 ans	AGE2	36
		> 50 ans	AGE3	21
Ancienneté dans le commerce du riz local	Nombres d'années écoulées entre 1995 et le début du commerce du riz	0-4 ans	AN31	25
		5- 9 ans	AN32	24
		> 10 ans	AN33	23
Niveau d'instruction du patron	Nombre d'années de scolarisation	Non scolarisé	DIP 1	56
		Scolarisation primaire ou secondaire	DIP2	8
		Scolarisation supérieure	DIP3	8
Situation matrimoniale		Célibataire ou marié ss enfants	MAI	14
		Marié avec enfants	MA2	58

Tableau 13: les indicateurs du système de production

Variable	Définition	Modalité	Code	Eff.
Mode de décortilage		Pas de décortilage	DC1	33
		Décortilage à façon	DC2	22
		Décortilage intégré	DC3	17
Volume unitaire de vente	Volume minimal de vente	< 50 kg	VDE1	16
		>50 kg	VDE2	56
Distance au lieu d'achat	Distance lieu d'achat-lieu de vente	Faible	EL1	31
		Elevée	EL2	41
Taux de rotation des stocks	Volume d'achat sur fonds propres capacité de stockage	Faible: $0 < 1$	ROTI	16
		Moyen: $1 < 50$	ROT2	40
		Elevé: >50	ROT3	16
Spécialisation	CA du commerce céréalier CA total de l'unité	Spécialisation: 100%	SPE 1	28
		51%-99%	SPE2	28
		Diversification: $< 50\%$	SPE3	16
Gamme des céréales		Riz uniquement	DVI	35
		Riz et autres produits	DV2	37

LES VARIABLES SUPPLEMENTAIRES

Tableau n° 14: les variables supplémentaires

Variable	Modalité		Code	Eff.
Part du travail salarié	Nombre de travailleurs salariés travailleurs totaux	Unité unipersonnelle	PSAI	23
		Aucun salarié	PSA2	21
		0% - < 40%	PSA3	il
		< 40%	PSA4	17
Calibrage du riz		Calibrage en continu	TII	10
		Calibrage à la demande	T12	11
		Absence de calibrage	T13	51
Tarage		Opération de tarage	TAI	8
		Absence de tarage	TA2	64
Dispersion du stockage		Un magasin	SLI	59
		Au moins 2 magasins	SL2	13
Mise en location capacités stockage		Occasionnelle	SSI	20
		Jamais	SS2	23
		Régulière	SS3	7
		Non significatif	SS4	22
Mode d'utilisation du transport		Propriété	TRI	8
		Location volume fixe	TR2	9
		Location au sac	TR3	55
Vente par contrat		Contrats de vente	VC1	17
		Pas de contrats de vente	VC2	55
Fonctionnaire avant installation		Oui	F01	5
		Non	F02	67
Commerçant avant installation		Oui	CCI	26
		Non	CC2	46
Paysan avant installation		Oui	PAI	19
		Non	PA2	53
Détenition d'actifs immobiliers		Oui	IBI	il
		Non	IB2	61
Sexe		Masculin	M	68
		Féminin	F	4
Forme juridique		Pas d'existence juridique	JURI	64
		Société	JUR2	8
Emploi d'un commis		Absence	CPT1	57
		Emploi d'un commis permanent	CPT2	15
Implantation		Bamako	VLI	41
		Hors Bamako	VL2	31

2.3 Les modalités de traitement des données

2.3.1 le choix d'une méthode d'analyse: l'analyse factorielle des correspondances (AFC)

L'objectif fondamental de l'analyse factorielle est de fournir une description synthétique d'une population d'individus décrits par un ensemble de variables, en conservant le plus d'informations possible. Dans cette perspective, elle permet de répondre à deux des questions qui nous intéressent: quelles sont les individus qui se ressemblent et quelles sont les variables qui sont liées positivement entre elles?

L'intérêt principal de l'analyse factorielle est de fournir des représentations géométriques, analysables visuellement, du nuage de points situé dans l'espace multidimensionnel. Grâce aux propriétés des espaces euclidiens, l'ensemble des liaisons entre les variables dans l'espace multidimensionnel est approximé par la liaison de ces variables avec un petit nombre de variables synthétiques, appelées axes factoriels, qui doivent rendre compte le plus possible de la diversité des individus ou des variables. Ces axes pris deux à deux forment des "plans factoriels" qui permettent une représentation plane approchée des variables et de leurs relations. On peut en effet projeter le nuage de points situé dans l'espace multidimensionnel sur les différents plans factoriels, la proximité entre les points étant alors interprétée comme une corrélation entre variables ou entre individus.

La tâche de l'analyste consiste alors à donner un sens à ces variables synthétiques, à les interpréter. L'interprétation d'un axe factoriel s'appuie à la fois sur l'analyse des variables et des individus qui lui sont le plus corrélés et sur l'examen des plans factoriels formés avec les autres axes. Il est à noter que, pour faciliter l'analyse des plans factoriels, nous avons reporté sur les graphiques qui les représentent uniquement les modalités présentant une contribution aux axes supérieure à la moyenne.

L'analyse factorielle des correspondances (AFC) est l'une des méthodes qui permettent d'étudier une population décrite par plusieurs variables qualitatives. La version mise en œuvre est celle du logiciel LISA (Logiciel intégré de statistiques appliquées) réalisé par le CIRAD-SAR (Francillon *et al.*, 1992).

2.3.2 la classification ascendante hiérarchique (CAH)

Le recours à une procédure de classification hiérarchique permettra de confirmer ou de préciser la typologie des individus esquissée par l'analyse factorielle. Les deux méthodes sont complémentaires: la méthode factorielle permet de représenter visuellement les proximités entre individus sur un graphique, alors que les méthodes de classification permettent de les regrouper en catégories homogènes obtenues au moyen d'algorithmes formalisés (Bouroche et Saporta, 1983, p.48).

Le principe de la classification hiérarchique est de construire pas à pas des parties homogènes d'un ensemble donné. Elle repose sur le choix d'une mesure de distance entre les objets et sur des stratégies d'agrégation, c'est à dire une méthode pour évaluer, à partir de la distance évoquée ci-dessus, une distance entre objets et classes d'objets. La méthode utilisée est celle des voisins réciproques (Juan, 1982) appliquée aux facteurs de l'AFC (cinq facteurs ont été retenus sur la base de l'histogramme des valeurs propres de l'AFC). Le critère d'agrégation est l'inertie interclasse¹ et la méthode d'agrégation consiste à fusionner les deux classes pour lesquelles la perte d'inertie est la plus faible.

La description des classes s'appuiera à la fois sur les paramètres statistiques et sur la projection des classes sur les plans factoriels de l'AFC. L'analyse des résultats statistiques met en évidence les variables qui, à travers leurs modalités, déterminent le plus la construction des classes effectuée par la CAH. Nous considérerons une modalité comme discriminante pour une classe d'individus donnée si cette modalité représente un effectif important (supérieur à 50%²) pour cette seule classe. Par ailleurs, on s'intéresse aux groupes que l'analyse graphique présente comme proches, car cette proximité signale une dimension commune à ces groupes.

¹ L'inertie interclasse est définie comme la moyenne des carrés des distances des centres de gravité de chaque classe au centre de gravité total.

² avec une confiance supérieure à 95%.

2.4 Les résultats

Nous présenterons successivement le travail d'interprétation des résultats fournis par l'AFC, qui débouche sur une typologie des variables, et de la typologie des unités obtenue par la classification hiérarchique.

2.4.1 les résultats de l'AFC: la typologie des modalités

En raison du nombre élevé de variables et de la décroissance de l'inertie expliquée à partir du sixième facteur, nous nous limitons à l'étude des cinq premiers axes, qui représentent une inertie totale cumulée de 49,5% (cf. diagramme des valeurs propres en annexe 3b).

L'interprétation des deux premiers facteurs sera menée conjointement, dans la mesure où la projection de l'ensemble des modalités sur le plan formé par les facteurs 1 et 2 montre une allure parabolique assez marquée (annexe 3b), révélatrice d'un effet Gutman¹ sur les deux premiers facteurs.

- le plan des facteurs 1 et 2 (graphique n°1)

Le premier axe apparaît logiquement comme un “facteur d'échelle”: il est presque entièrement déterminé par un petit nombre de commerçants, situés du même côté de l'axe, à son extrémité négative. Il est aussi très lié à quatre variables dont les modalités sont placées dans leur ordre naturel sur l'axe, et que nous avons reliées sur le plan: deux variables actives, le degré de spécialisation (SPEC) et le mode de décorticage (DECO), et deux variables supplémentaires, la part du travail salarié (PSAL) et le mode d'utilisation du transport (TRIN). Si l'on prend en compte, en plus, les modalités actives et supplémentaires les plus liées à ce facteur, on repère deux groupes de variables opposées²:

- une forte diversification hors du commerce céréalier (M), notamment dans le commerce et l'immobilier, une gestion des moyens de production internalisée (C), la substitution du capital matériel à la main-d'œuvre (C), une part du travail salarié élevée

¹ L'effet Gutman s'observe en AFC lorsqu'il existe un facteur d'échelle très fort, qui peut être résumé par une variable quantitative ou qualitative à modalités ordonnées. On sait alors que ce facteur a une influence sur les axes suivants, d'autant plus marquée que l'intensité du phénomène est forte (Escofier et Pagès, 1990).

² On présente les choix associés aux indicateurs en les codifiant selon les modèles élémentaires d'UC auxquels ils renvoient: marchand (codé M), capitaliste (C), domestique (D).

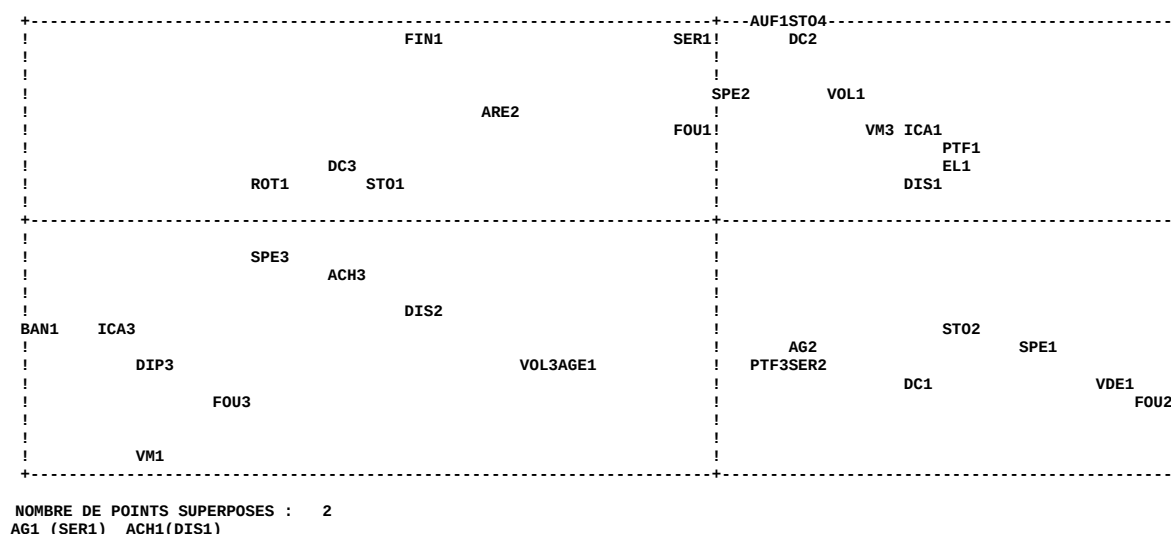
- (C), un produit-riz standardisé dans la forme (tarage), une concentration des flux (diversification des zones d'achat et diversification des lieux de stockage) (C), la routinisation des ventes par le recours régulier à un intermédiaire (C), un mode de financement par crédit bancaire (C), des compétences standard (C) et un système d'information standard (C).
- une spécialisation dans le commerce céréalier (C) mais une forte différenciation des céréales (M), ainsi que du produit, en termes de volume (vente au détail) et de taille des grains (tamisage en continu), l'achat auprès de commerçants.

Cet axe traduit l'association d'éléments de l'ordre *capitaliste* avec des éléments de l'ordre *marchand*: il oppose une forme de flexibilité par concentration des flux et standardisation du produit, associée à une diversification hors du commerce céréalier, et une forme de flexibilité par création de variété sur le produit-riz et spécialisation dans le commerce céréalier.

On reconnaît dans la composition de cet axe les éléments constitutifs d'une forme de "flexibilité technologique"³, appelée "économies de variété". Les économies de variété sont définies par Panzar et Willig (1981) comme les économies d'échelle associées à l'accroissement de la variété des produits lorsque les facteurs de production peuvent être utilisés en commun pour plusieurs chaînes de production. Dans cette perspective, l'axe 1 peut être interprété comme représentant l'échelle des économies de variété: au niveau global, à l'extérieur de l'activité-riz, dans le premier cas et au niveau du produit, à l'intérieur de l'activité-riz, dans le second cas.

³ La flexibilité technologique définit la possibilité, pour l'unité de décision de la firme, d'adapter sa technologie aux variations de l'environnement (Cohendet et Llerena, 1989, p. 21).

Graphique n°1: Projection des modalités sur le plan des facteurs 1 (horizontal) et 2 (vertical)



On sait que, en présence d'un effet Gutman parfait, l'axe factoriel qui suit le facteur taille (l'axe 2 en l'occurrence) n'apporte pas d'information nouvelle sur la structure des données, mais permet de compléter l'information fournie par l'axe 1 (Escofier et Pagès, 1990). En particulier, le deuxième facteur permet de représenter, mieux que ne le fait le premier axe, les modalités qui occupent une position moyenne sur l'axe 1: il s'interprète comme opposant les situations moyennes, situées au sommet de la parabole, et les situations extrêmes par rapport au premier axe.

L'observation des modalités qui s'écartent de la direction parabolique parfaite nous permet donc de préciser les caractéristiques des unités occupant une position moyenne sur l'axe 1. Il apparaît ainsi que les unités qui travaillent comme "agents" pour le compte de commerçants (D), offrent des services à leurs fournisseurs (D), produisent du riz (D),

réalisent un chiffre d'affaires très faible (D-M) et bénéficient de capacités de stockage gratuites (D) réalisent plutôt des économies de variété à une échelle intermédiaire alors que les unités qui n'offrent pas de services aux fournisseurs, ne sont pas productrices de riz, n'effectuent pas de décorticage réalisent un chiffre d'affaire très élevé (C) et emploient une part importante de travailleurs familiaux (D), réalisent plutôt des économies de variété à l'extérieur de l'activité-riz et des économies de variété à l'intérieur de l'activité-riz.

Il reste néanmoins à préciser les caractéristiques des unités qui réalisent des économies de variété à une échelle intermédiaire. Dans celles-ci, situées dans les zones de production, où les

possibilités de diversification des sources d’approvisionnement et des marchés sont limitées, la diversification ne s’opère ni à l’intérieur ni à l’extérieur de l’activité-riz, mais porte sur les activités satisfaisant les besoins des contractants de l’unité, fournisseurs et clients. En accordant des crédits aux paysans, en étant proches d’eux socialement et géographiquement, l’unité densifie et solidifie sa relation avec ses fournisseurs, augmente son information, et résout de cette manière l’incertitude qui pèse sur la régularité des flux d’approvisionnement. Ce faisant, elle stabilise aussi ses relations avec ses clients, puisque, avec la régularité des flux d’approvisionnement, la réputation acquise auprès des paysans est un facteur essentiel pour accéder à la fonction d’agent.

Finalement, il s’agit bien d’une forme particulière d’économies de variété”, qui se distingue par la nature des ressources qui sont mises en commun et le type d’incertitude que l’on cherche à maîtriser: la complémentarité n’est pas recherchée au niveau des facteurs de production mais au niveau des relations avec l’environnement; l’incertitude à laquelle on cherche à répondre n’est pas celle qui est attachée à la productivité des facteurs matériels, mais celle qui est liée au comportement des contractants, fournisseurs et clients. Pour cela, la diversification est orientée, non vers des produits dont les fluctuations sont indépendantes, mais au contraire vers des activités qui satisfont les besoins des contractants, de manière à créer des liens de confiance et de dépendance mutuelle qui résistent aux aléas de la relation. Ce mode de fonctionnement, qui est esquissé par l’examen de l’axe 2, mobilise essentiellement des ressources relevant des ordres *domestique* et *marchand*.

L’examen des trois plans formés par les axes 1 et 3, 1 et 4 et 1 et 5 ne révèle pas d’effet Gutman sur les axes 3, 4 et 5 (annexe 3b). Ces axes apportent donc des informations supplémentaires par rapport aux axes 1 et 2.

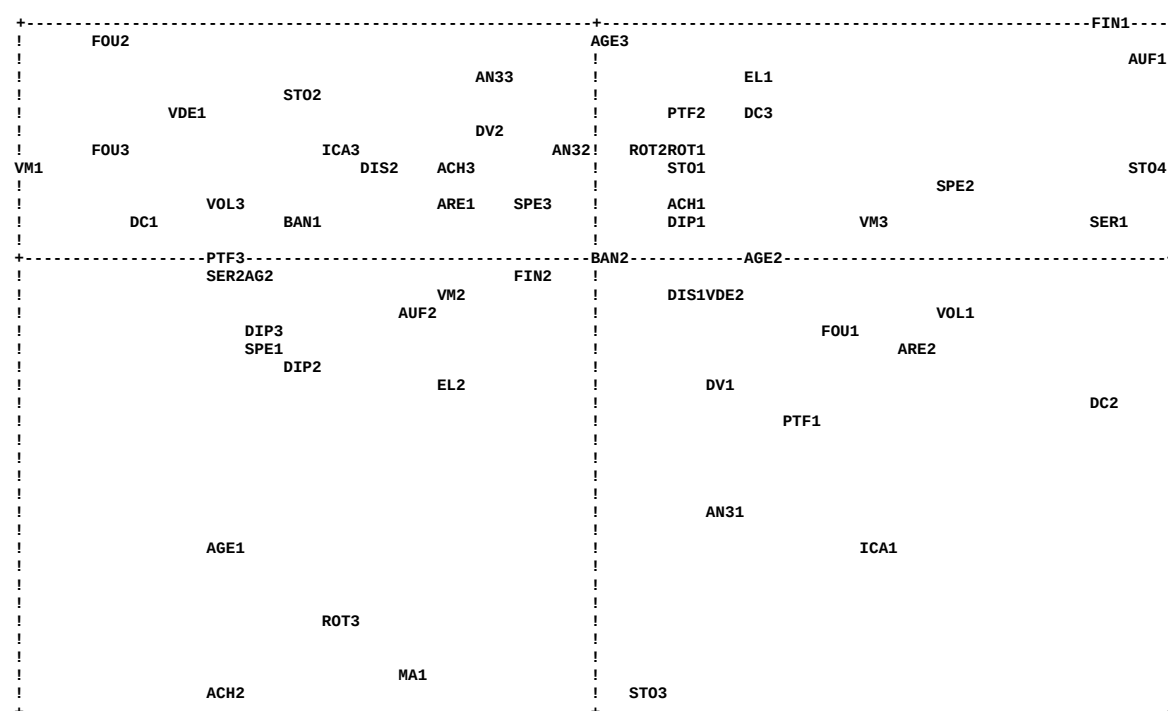
- l’axe 3

L’axe 3 est particulièrement intéressant en raison de l’association qu’il traduit entre des variables relevant de trois dimensions: la situation familiale du dirigeant, le système de production et les relations avec l’environnement. Un petit nombre de modalités contribuent à elles seules à 52% de son inertie et sont situées du même côté de l’axe, à l’extrémité négative (graphique n°2): elles montrent une forte liaison entre la jeunesse et la situation de célibataire du dirigeant (M), un taux de rotation des stocks très élevé (M), une faible ancienneté dans le secteur (M), un recours systématique au marché pour l’utilisation des facteurs (M) et l’utilisation d’un intermédiaire pour l’achat (M). A l’extrémité opposée, on trouve les modalités indiquant un âge élevé du dirigeant (D) et une longue ancienneté dans le secteur (D), associées à une intensité capitalistique faible (M-D) et le recours à la location forfaitaire pour le stockage (D).

Une position basse dans la hiérarchie familiale et une faible expérience dans le secteur⁴ semblent donc corrélées avec une forte liquidité des actifs et des relations de type marchand avec les fournisseurs alors qu'une position élevée dans la hiérarchie familiale et une longue expérience dans le secteur sont plutôt associées à un choix capital-travail en faveur du travail et une relation durable avec les fournisseurs de facteur⁵.

Nous proposons donc de résumer le facteur 3 comme opposant la liquidité marchande aux ressources domestiques.

Graphique n° 2: Projection des modalités sur le plan des facteurs 2 (horizontal) et 3 (vertical)



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES : 4
ICA2(AN33) MA2 (ROT2) VOL2(ARE1) AG1 (SER1)

Les axes 4 et 5 (graphique n°3) revêtent une importance moindre que les axes précédents car ils n'expliquent que 11,7% de l'inertie totale, mais ils permettent d'affiner la typologie en mettant en évidence des phénomènes beaucoup plus ponctuels et concernant peu d'éléments.

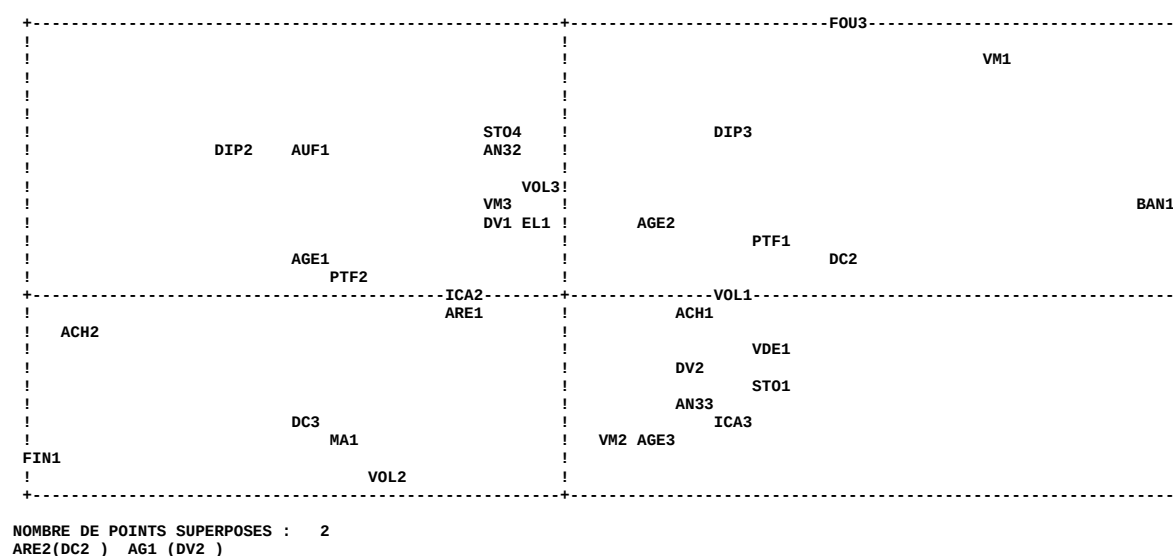
⁴ On remarque que les modalités des variables ancienneté et âge sont placées dans leur ordre naturel sur cet axe.

⁵ L'examen des modalités supplémentaires liées à l'axe va permettre de préciser cette interprétation. Au modalité indiquant le fonctionnement marchand sont associés le sexe féminin (f) et l'occupation d'un poste de fonctionnaire avant l'installation dans le commerce du riz (fo1). La première association confirme la liaison entre l'absence de charges familiales et un fonctionnement de type marchand, car les femmes ne pratiquent habituellement le commerce de riz que lorsqu'elles sont, soit célibataires, soit libérées de la charge de leurs enfants. La deuxième association montre qu'un fonctionnement de type marchand est cohérent avec, non seulement une très faible expérience dans le domaine du commerce de riz mais aussi dans un domaine lié au commerce céréalier.

L'axe 4 oppose, du côté négatif, les unités qui vendent des intrants à leurs fournisseurs (D) et, du côté positif, les unités qui recourent au crédit bancaire (C). Dans la mesure où, pour l'achat d'intrants, le commerçant bénéficie toujours d'un crédit accordé par le fournisseur sur la base d'une relation personnalisée, cet axe semble opposer un mode de financement de type *domestique* à un mode de financement de type *capitaliste*.

L'axe 5 oppose, du côté négatif, les unités qui recourent occasionnellement aux coxers pour les ventes et dont le dirigeant est très âgé (D), et du côté positif, les unités qui se fournissent auprès des associations villageoises (C) et ont une ancienneté moyenne. En outre, la modalité supplémentaire indiquant que le patron exerçait une activité dans le commerce cérééalier avant l'installation comme commerçant de riz est très liée aux modalités situées du côté positif de l'axe.

Graphique n° 3: projection des modalités sur le plan des facteurs 4 (horizontal) et 5 (vertical)



2.4.2 les résultats de la CAH: la typologie des unités

Sur la base du même tableau de données que celui utilisé pour l'AFC, on réalise une classification automatique des unités en classes homogènes. Parmi les différentes partitions possibles de l'échantillon, celle qui comporte huit classes a été retenue car elle prend en compte un nombre de modalités important et permet de ce fait d'obtenir une typologie fine des unités (voir l'arbre de la classification en annexe 3c). Ces huit classes apparaissent comme des modes de fonctionnement stylisés, cohérents, fortement liés à un assemblage de plusieurs conventions. En prenant en compte à la fois les résultats statistiques par classe fournis par la CAH (tableau n°15) et la position des groupes sur les plans, il sera possible de caractériser les

"modèles d'unités commerçantes" représentés par chacune des classes.

On se limite à ce stade à caractériser succinctement les modèles ainsi mis en évidence, en insistant sur les ressources qui les distinguent des autres modèles. L'analyse détaillée des systèmes de règles propres à chaque type d'unité et des dispositifs assurant l'équilibrage des règles de natures différentes ne sera pas abordée ici, car elle fera l'objet de la troisième partie de la thèse.

Tableau n°15: les modalités discriminant les groupes issus de la CAH

		Groupes							
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Identité de l'acheteur	ACH1		100			76		93	
	ACH2	80							
	ACH3				100		75		
Décorticage	DC1	80						100	78
	DC2		100			(59)			
	DC3			78			100		
Stockage	STO1			89	83				
	STO2						50	100	
	STO3	80	(71)						
	STO4					(41)			
Diplôme	DIP1		86	100		94		80	78
	DIP2								
	DIP3				83				
Intensité capitalistique	ICA1	100	100						
	ICA2						75	93	
	ICA3			67	83				
- - - - -	PTF1		86						
	PTF2			67		(59)	100		
	PTF3							(46)	
Spécialisation	SPE1	100						73	
	SPE2		71			71			
	SPE3			(55)	83				
Ancienneté	AN31	80	86						
	AN32						75		
	AN33							67	
Age	AGE1	100					(50)		
	AGE2		(71)			71			78
	AGE3			67					
Vente par intermédiaire	VM1				(67)				
	VM2		86	89					
	VM3					94	75		
Fourniture d'intrants	FIN1						75		
Nature du fournisseur	FOU1	100	100	89		94	100		
	FOU2							80	

	FOU3				83				
Service aux fournisseurs	SER1		86			82	100		
Dispersion des zones	DIS1	100	100			88		86	
	DIS2			100	83		75		

Taux de rotation des	ROT1				83		50		
	ROT2					71		100	
	ROT3	100							78
Production de riz	AG1		100			76			
	AG2	100			83			87	100
Préfinancement	AUF1					71	100		
Vente détail	VDE1							73	
Part des achats en	ARE1	100				(58)	100	100	100
	ARE2		100		(67)				
Eloignement	EL1					76	100	73	
	EL2	100	86	100	100				78
Gamme	DV1	80					75		
	DV2							93	
Chiffre d'affaires	VOL1		100			71			
	VOL3				100		(50)		(67)
Crédit bancaire	BAN1				(67)				
Situation matrimoniale	MA1	100							

NB: sont indiquées entre parenthèses les proportions non significatives

2.4.2.1 les modèles à dominante capitaliste

Pour deux des modèles, l'ordre *capitaliste* joue le rôle principal, mais est associé à un autre mode de coordination.

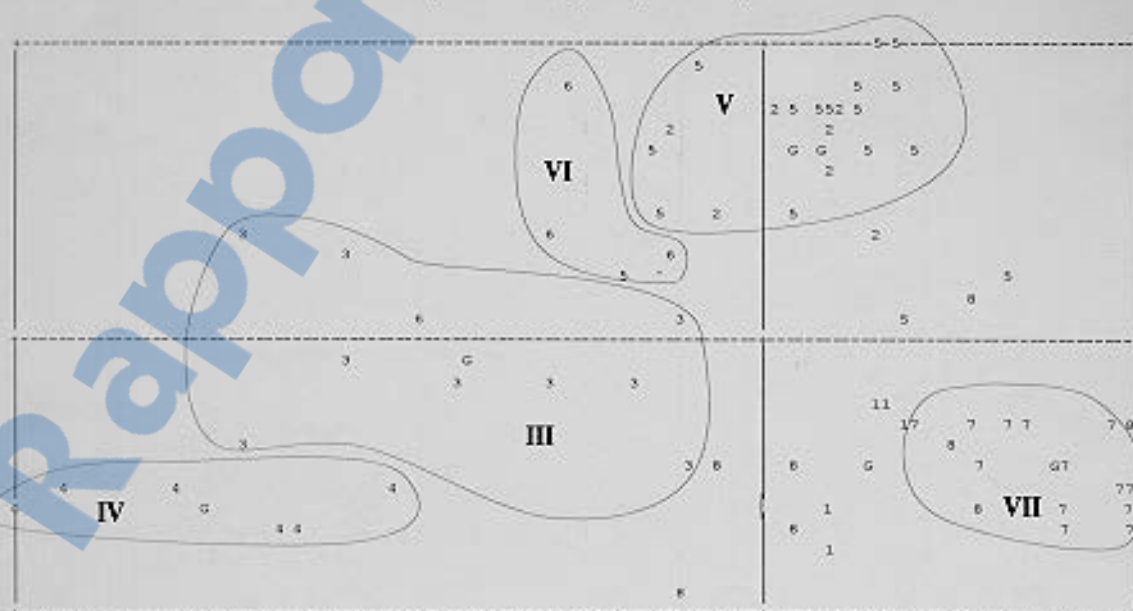
Dans le cas du groupe IV, la recherche d'économies d'échelle joue en effet le rôle déterminant, du fait de l'importance des investissements de nature standard (intensité capitaliste élevée (C), détention de camions et de magasins de stockage en site urbain (C)), qui permettent de desservir un marché régulier et prévisible (recours à un intermédiaire régulier (C) et contrats de ventes (C)). Une diversification poussée des activités (M) permet en outre aux commerçants de s'adapter à l'instabilité de leur approvisionnement. La compatibilité entre ces deux logiques *a priori* contradictoires - économies d'échelle et diversification - semble être assurée par la mise en commun des équipements capitalistiques de nature standard pour les différentes activités, comme tend à l'indiquer la faiblesse du taux de rotation des stocks, et par l'investissement dans des actifs immobiliers (C) qui garantissent l'accès au crédit bancaire (C). Conformément à ce qu'indique la position de ce groupe à l'extrémité négative de l'axe 1 (graphique n°4), on reconnaît dans ces caractéristiques la forme de flexibilité étudiée en économie industrielle sous le terme d'économies de variété. Elle garantit un niveau minimal de productivité des facteurs tout en offrant une capacité d'adaptation aux aléas affectant l'offre. Ce modèle a donc été baptisé modèle de variété.

La projection du groupe III apparaît distinctement sur le plan 1/2 (graphique n°4), avec une position légèrement négative sur l'axe 1 et une position intermédiaire sur l'axe 2. Cette observation suggère que ce groupe met en oeuvre des économies de variété extérieures à l'activité-riz, bien qu'à un niveau moindre que le modèle de variété. Ce point est confirmé par les résultats de l'analyse statistique, qui mettent en évidence une majorité d'entreprises de ce groupe caractérisées par une forte intensité capitaliste (C) et un degré de diversification hors du commerce céréalier élevé (M).

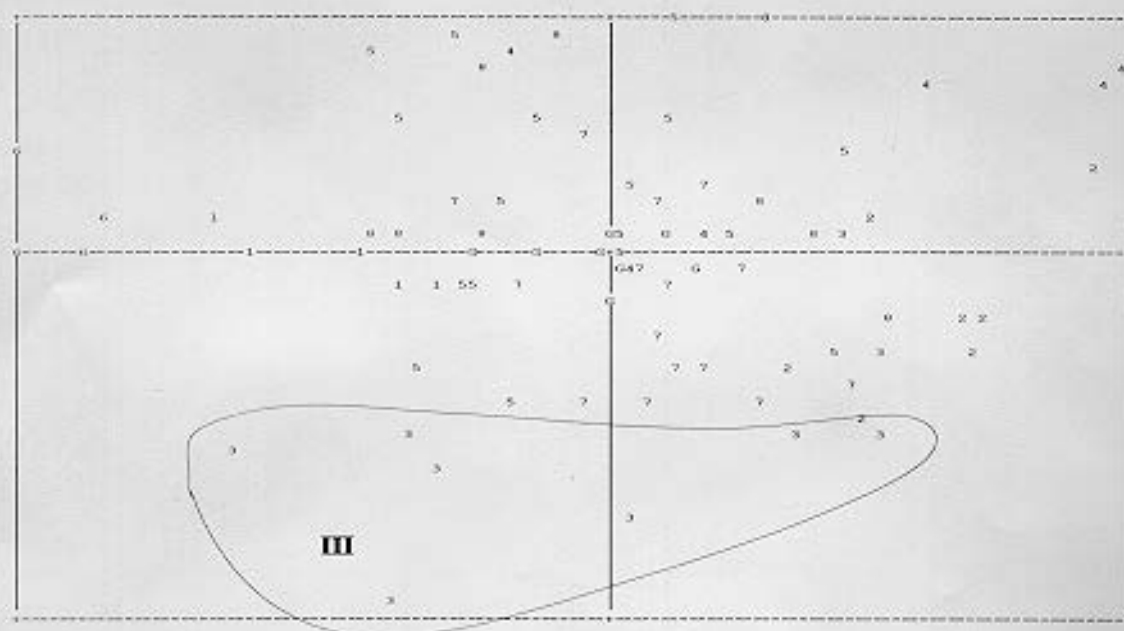
L'analyse statistique montre en outre que ce groupe est discriminé par une seule modalité: l'âge élevé du dirigeant (D). Cette caractéristique laisse penser que les dirigeants de ces unités occupent une position hiérarchique élevée dans leur communauté familiale et oriente *a priori* ce modèle vers des éléments de la convention *domestique*. Ce résultat est cohérent avec la position du groupe à l'extrémité négative de l'axe 5 (graphique n°5). Ce groupe étant également caractérisé, comme le groupe VI, par une fonction de décorticage intégrée (C), nous l'avons qualifié de modèle de transformateur-domestique.

L'analyse des variables ne permet pas toutefois d'appréhender directement la manière dont ces trois logiques – industrielle, domestique et marchande – interagissent.

Graphique n°4: projection des individus repérés par leur classe sur les axes factoriels 1 (horizontal) et 2 (vertical)



Graphique n° 5: projection des individus repérés par leur classe sur les axes factoriels 4 (horizontal) et 5 (vertical)



2.4.2.2 les modèles à dominante marchande

A l'opposée des précédents, apparaissent deux modèles pour lesquels la convention *marchande* joue le rôle prédominant, comme le prouve leur positionnement à l'extrémité négative de l'axe 3 (graphique n°6). Trois modalités communes, le recours au marché pour l'utilisation des facteurs (M), l'absence d'équipement matériel (M) et une faible ancienneté dans le secteur (M) les distinguent des autres classes. Elles indiquent la prépondérance des charges variables et donc la préférence pour les choix réversibles. L'examen des modalités discriminantes permet de préciser les caractéristiques distinctives de ces classes.

Les modalités discriminantes de la classe I renvoient sans exception à un mode de fonctionnement de type *marchand*. Les unités sont en effet caractérisées, sur le plan du processus de production, par un taux de rotation des stocks très élevé (M), sur le plan de la situation familiale du dirigeant, par un dirigeant jeune (M) et célibataire ou sans enfant (M), et, du point de vue du mode d'achat, par l'emploi d'un logeur (M). Il est à noter que cette classe présente une forte homogénéité, puisqu'elle est la plus stable des huit classes. Ce

modèle a été baptisé de forain.

La classe II est représentative des unités de très petite taille (M), limitées au patron (M) et, dans une moindre mesure, des unités qui concentrent leurs achats sur la période de récolte. Comme le prouve leur positionnement du côté positif de l'axe 2 (graphique n°6), les unités de ce modèle se caractérisent en outre par des relations de proximité avec les fournisseurs, puisqu'elles réalisent une activité de production de riz (D) et fournissent des services aux producteurs rizicoles (D). Ce modèle semble donc caractériser une combinaison entre des éléments de la convention *marchande* et des éléments de la convention *domestique* mobilisés dans les relations avec les fournisseurs. Il a été baptisé modèle de paysan-forain.

Une troisième classe, la classe VIII, s'avère proche des deux classes qui précèdent mais n'est discriminée fortement par aucune modalité, ce qui incite à lui attribuer un rôle de transition entre des classes extrêmes. Les unités de la classe VIII partagent avec celle du modèle forain, qui lui est proche sur le plan 2/3 (graphique n°6), un taux de rotation des stocks élevé (M). Elles se distinguent de ces dernières par une stabilisation accrue du facteur stockage, qui est loué au forfait (D) plutôt que loué au sac. Cette dernière caractéristique les rapproche également des unités de la classe VII, que nous analyserons plus loin. La classe VIII forme ce que nous avons appelé le modèle de gérant.

La classe V en revanche ne présente pas de modalité discriminante mais possède de nombreux points communs avec le groupe des paysans-forains (classe II), notamment la production de riz (D) et la faiblesse du chiffre d'affaires (M-D). Elles bénéficient également d'un moyen de stockage gratuit (D) dans une proportion qui, sans être significative, est plus importante que celle des autres classes (40%), ce qui laisse penser que les dirigeants entretiennent des relations privilégiées avec les détenteurs de ce facteur. Les ressources d'ordre *domestique* semblent donc prédominer dans ce modèle, que nous avons qualifié d'agent-paysan.

2.4.2.4 un modèle de détaillant

On trouve ensuite une classe, la classe VII, qui est représentative des unités dont l'activité productive est tournée vers la différenciation du riz les achats étant effectués auprès de commerçants puis vendus au détail , qui exploitent une large gamme de céréales (M) et ont recours à la location forfaitaire d'un magasin de stockage (D). On reconnaît ici les caractéristiques de la forme de flexibilité que nous avons qualifiée d'économies de variété internes à l'activité-riz, ce qui est confirmé par la position occupée par ce groupe à l'extrémité positive de l'axe 1 (graphique n°4).

On remarque en outre que ces caractéristiques sont associées à une pratique ancienne du commerce de riz, antérieure à la libéralisation (D), ce que confirme la position de ce modèle à l'extrémité positive de l'axe 3 (graphique n°6). Ce modèle est baptisé demi-grossiste/détaillant.

Les caractéristiques des groupes définis par la CAH, en accord avec l'AFC, sont présentées synthétiquement dans le tableau n°16.

Tableau 16: Caractéristiques des unités commerçantes de l'échantillon d'après l'analyse statistique de la CAH

Classe	Nom	Caractère distinctif	Nbre	%
IV	De variété	Intensité capitalistique élevée Diversification hors commerce céréalière Taux de rotation des stocks très faible	6	8
III	Transformateur -domestique	Intensité capitalistique élevée Fonction de décorticage intégrée Age élevé du dirigeant	9	12,5
I	Forain	Location au sac du transport et du stockage Taux de rotation des stocks élevé Dirigeant jeune, célibataire Ancienneté faible	5	7
II	Paysan-forain	Location au sac du transport et du stockage Prestation de services aux producteurs	7	10
VIII	Gérant	Location mensuelle d'un magasin Taux de rotation des stocks élevé	9	12,5
VI	Agent- transformateur	Travail en sous-traitance Intensité capitalistique intermédiaire Fonction de décorticage intégrée	4	5
V	Agent-paysan	Travail en sous-traitance Production de riz Stockage à titre gratuit	17	24
VII	Demi-grossiste / détaillant	Location au forfait d'un magasin Gamme de céréales diversifiée Achat à commerçants / vente détail Ancienneté élevée	15	21

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Le travail de caractérisation des unités et de classification en groupes homogènes valide globalement la définition des unités économiques comme dispositif de compromis entre "mondes" de natures différentes: il a en effet été possible de mettre en évidence différents types de fonctionnement des unités commerciales, stylisés, cohérents et fondés sur l'association de ressources se rattachant à des modèles élémentaires distincts. Dans certains cas, ces combinaisons cohérentes de logiques de production et d'échange ont pu être clairement interprétées comme une forme équilibrée de compromis entre mondes, fortement liée à un mode d'adaptation à un environnement incertain.

Les résultats suggèrent que ces formes de compromis diffèrent par la nature des incertitudes qu'elles permettent de gérer en priorité, mais également par la localisation de ces incertitudes. L'efficacité des entreprises semble ainsi résider dans leur spécialisation, qui leur permet d'investir dans un domaine de compétence spécifique et de limiter ainsi le champ des incertitudes de manière à pouvoir les gérer.

Le modèle "forain" échappe toutefois à cette règle puisque, d'après les résultats de l'analyse statistique, il relève d'une logique unique, celle du monde marchand. Les analyses monographiques permettront de dire si ce résultat reflète la réalité ou s'il tient à l'absence de variables prenant en compte une dimension pertinente.

On observe toutefois qu'il existe des liens d'échange particulièrement denses entre entreprises proches de certains modèles. Cette observation suggère que c'est précisément la spécialisation des unités qui rend nécessaire ces liens, et, par conséquent, que la flexibilité des entreprises repose également sur les relations de complémentarité qu'elles nouent avec d'autres entreprises aux logiques différentes. La notion de modèle d'entreprises utilisée jusqu'ici ne permet pas toutefois de rendre compte de ces formes de coopération inter-entreprises et des dispositifs conventionnels qu'elles impliquent. Nous sommes ainsi amenés à élargir l'analyse pour mettre en relation les différents modèles mis en évidence par l'analyse statistique.

TROISIEME PARTIE

MODELES D'UNITES COMMERÇANTES, COOPERATION INTER-UNITES ET DYNAMIQUE DU SECTEUR DU COMMERCE DU RIZ

INTRODUCTION

Dans la partie précédente, nous avons montré la possibilité d'élaborer des modèles d'unités commerciales à partir d'indicateurs statistiques. Les résultats de cette analyse appellent trois interrogations, qui guideront notre démarche dans la troisième partie.

En premier lieu, l'observation de la composition des ressources engagées par les unités fait apparaître qu'elles renvoient à plusieurs espaces de justification distincts qui, en principe, s'excluent mutuellement. Il est donc nécessaire de comprendre comment les unités maintiennent la cohérence entre les règles de différentes natures, comment elles conçoivent et résolvent les tensions nécessairement générées par la pluralité des modes de coordination.

Alors que l'analyse statistique constituait un outil adapté pour mettre en évidence les associations de règles qui structurent la population étudiée, une approche littéraire fondée sur des monographies est mieux à même de caractériser les rapports qu'entretiennent ces différentes règles, entre compromis et conflit. Elle sera conduite dans le cadre logique élaboré dans la deuxième partie, qui nous fournit des grilles de lecture permettant de codifier les ressources mobilisées dans les différentes épreuves de coordination par l'unité, selon les espaces de justification auxquels elles renvoient. L'identification de ces ressources s'appuiera sur les entretiens menés avec les dirigeants des unités et, plus marginalement, sur les témoignages des observateurs du marché ou sur des sources bibliographiques.

Les regroupements d'unités seront les mêmes que ceux mis en évidence par l'analyse statistique, la caractérisation des modèles s'appuyant sur une juxtaposition d'études de cas. Nous pourrons ainsi tester la validité de notre schéma interprétatif.

En second lieu, les résultats de l'analyse statistique montrent que les unités se différencient par l'intensité et la nature des relations qu'elles entretiennent avec leur environnement (clients, sous-traitants, famille, concurrents, Etat...). Plus précisément, les analyses détaillées des unités de l'échantillon, qui fournissent l'identité des autres unités de l'échantillon avec lesquelles elles sont en relation, font apparaître que certains modèles entretiennent des échanges répétés. Les logiques à l'œuvre au sein de certains modèles n'ont donc de sens que si elles sont étudiées, non seulement sous l'angle des relations entre unités rattachées au même modèle, mais aussi en liaison avec les logiques d'autres

modèles, conformément à l'approche systémique adoptée. On s'attachera donc à distinguer et à caractériser les sous-systèmes qui composent le système commercial, en définissant un sous-système par trois éléments:

- les unités proches de modèles différents qui entretiennent entre elles des relations d'échange plus denses qu'avec le reste de la population;
- les opérateurs non commerciaux qui sont en liaison avec les unités des modèles qui composent chaque sous-système;
- les règles qui régissent les relations à l'intérieur du sous-système et à l'extérieur. Seront particulièrement étudiées:

- les formes de la coordination entre les unités relevant des modèles qui composent les sous-systèmes. Il s'agira de mettre en évidence les mécanismes conventionnels qui stabilisent les anticipations des acteurs du sous-système les uns par rapport aux autres et assurent la capacité d'adaptation aux modifications de l'environnement;

- les formes de la coopération et de la concurrence entre les unités relevant des modèles qui composent les sous-systèmes;

- les formes de concurrence indirecte¹

- La compétition se définit de façon telle que la concurrence est exposée (à travers le désir du client) comme le moteur des choix. Elle s'affiche comme le ressort de l'organisation économique et non comme sa conséquence". entre les unités appartenant à des sous-systèmes différents.

La troisième question appelée par l'analyse factorielle concerne la dynamique des modèles. Les caractéristiques des unités commerçantes qu'elle met en évidence sont déterminées par le contexte économique et institutionnel d'ensemble, où les interventions de l'Etat jouent un rôle prépondérant. C'est dans ce contexte de profondes transformations de l'environnement économique du secteur rizicole depuis l'indépendance du Mali en 1960 que seront analysées les évolutions des modèles d'unités commerçantes. Quatre périodes ont été distinguées (graphique n°7):

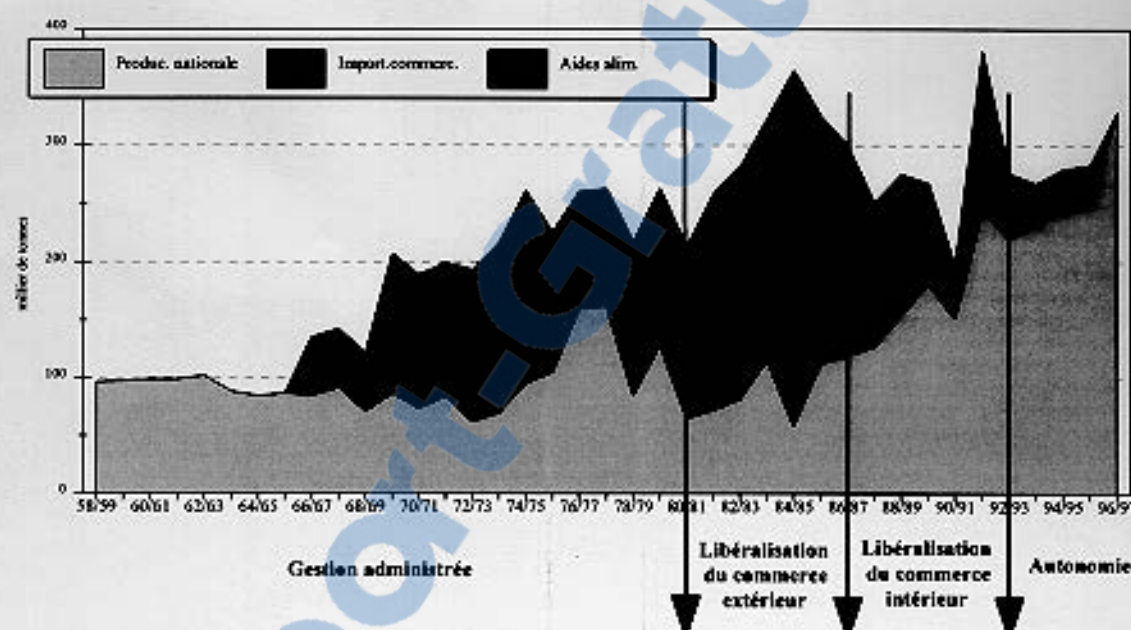
- de l'indépendance jusqu'au début des années 1980, la commercialisation du riz est administrée par l'Etat et le marché privé se développe en marge du secteur officiel: c'est la période de la "**gestion administrée**".

¹ Il est nécessaire de préciser le sens dans lequel nous emploierons la notion de concurrence indirecte, afin de la distinguer de celle de "convention d'échange marchande" qui a été définie précédemment. Elle se réfère à la notion de concurrence proposée par Gomez (1994, p.169), qui la distingue de la compétition:

- "la concurrence signifie que des agents ne sont pas seuls à exercer leur fonction sur le marché et donc qu'un arbitrage est possible de la part du client. Elle est une conséquence de la multiplicité des acteurs.

- la période qui s'étend du milieu des années 1980 au début des années 1990 correspond à la **"libéralisation"**. Elle est marquée par deux phases distinctes: **jusqu'en 1987**, le commerce extérieur du riz est libéralisé tandis que le commerce intérieur demeure administré; la situation s'inverse **à partir de 1987**: le commerce intérieur est libéralisé alors que les importations de riz font à nouveau l'objet de restrictions.
- de 1993 à 1995, date des dernières enquêtes, la compétitivité du riz malien s'accroît fortement sous l'effet de facteurs internes et de la dévaluation du franc CFA. C'est la période de l'**"autonomie"**.

Graphique n°7: Composition de l'offre de riz (production, importations et aides alimentaires) par période distinguée par l'analyse



source: cf annexe 4

L'étude de la dynamique des modèles sera réalisée en "statique comparative", dans le sens où, pour chaque période, on distinguera les sous-systèmes caractéristiques en s'attachant à montrer dans quelle mesure les règles qui les sous-tendent sont adaptées aux nouvelles conditions imposées par les modifications de l'environnement.

En composant ces trois dimensions, on obtient finalement une architecture organisée du système de commercialisation, reposant sur des règles de concurrence, de coopération et de

TROISIEME PARTIE - INTRODUCTION

coordination hiérarchisée entre unités commerçantes et représentative des quatre périodes distinguées.

Il convient de préciser que, parmi les modèles d'unités commerçantes mis en évidence par l'analyse statistique ou figurant dans l'échantillon de départ, trois modèles ne feront pas l'objet de l'analyse monographique: il s'agit des Associations Villageoises, dont le rôle très limité dans la commercialisation du riz ne justifiait pas un développement spécifique, des unités relevant du modèle "demi-grossiste/détaillant" dont la spécialisation dans l'aval de la filière rendait peu significative la comparaison avec les autres types d'unités, et des

unités relevant du modèle "paysan-forain". Ils apparaîtront toutefois indirectement dans l'analyse, compte tenu des échanges qu'ils entretiennent avec certains modèles.

Les unités sur lesquelles repose l'analyse des modèles seront désignées par la suite par un numéro de 2 chiffres entre crochets (ex: [30]).

CHAPITRE 1

L'ORGANISATION DU SECTEUR JUSQU'AU DEBUT DES ANNÉES 1980: LA COMBINAISON DES COORDINATIONS CIVIQUE ET CAPITALISTE DONT LES DÉFAILLANCES SONT PALLIÉES PAR LES COORDINATIONS DOMESTIQUE ET MARCHANDE

De l'indépendance en 1960 jusqu'au milieu des années 1980, les autorités du Mali suivent une politique de développement volontariste fondée sur le secteur public. Dans le secteur rizicole, cette politique se traduit par une gestion "administrée" de la production, de la transformation et de la commercialisation, qui vise un double objectif, d'autosuffisance et de sécurité alimentaire, d'une part, et de baisse des coûts de production, d'autre part.

Cette politique ne marque pas une rupture fondamentale avec les politiques rizicoles menées par les autorités coloniales, puisque celles-ci avaient orienté, dès le début du siècle, leur politique agricole vers la substitution aux importations venant d'Indochine, en donnant la priorité à l'abaissement des coûts de production et à la disponibilité constante du produit (Harre, 1994 et 1995).

Après l'indépendance, les changements qui accompagnent la succession de deux régimes politiques - la socialisation de 1961 à 1968 et le régime militaire de 1968 jusqu'en 1978¹ - ne remettent pas fondamentalement en question les normes de développement de ce secteur. A cette période, l'autorité de l'Etat s'exerce au travers de deux types d'organes: les Opérations de Développement Rural (ODR), qui assurent l'encadrement de la production, la collecte et la transformation du paddy dans les périmètres irrigués, et l'Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM), qui détient le monopole de la commercialisation du riz sur l'ensemble du territoire depuis 1961. Les ODR se composent de l'Office du Niger (ON), dont l'Etat malien hérite de la France à l'indépendance, de l'Opération Riz Ségou (ORS) et de l'Opération Riz Mopti (ORM). Parmi elles, l'Office du Niger occupe à cette époque une part prépondérante, puisqu'il représente environ 25% de

¹ En juin 1974, une nouvelle constitution prévoyant la création d'un parti unique, l'Union démocratique du peuple malien (UDPM), est adoptée en vue de favoriser le retour du Mali à une vie constitutionnelle normale, avec Assemblée nationale et nouveau gouvernement. En juin 1979, des élections législatives et présidentielles ont lieu et Moussa Traoré est élu président de la République.



la production du pays et 80% de la commercialisation officielle de paddy (Jones, 1976).

Dans une première section, nous essayons de dégager les principaux éléments conventionnels qui sous-tendent l'organisation étatique du secteur du riz, en montrant qu'ils renvoient principalement à deux domaines de règles: l'espace de coordination civique et l'espace de coordination capitaliste.

A partir du milieu des années 1960, les défaillances du dispositif étatique favorisent le développement d'échanges qui échappent au cadre réglementaire centralisateur et mobilisent essentiellement des modes de coordination marchand et domestique. L'étude de ce sous-système particulier fera l'objet de la seconde section du chapitre.

Les règles qui caractérisent les échanges pendant cette période sont reconstruites à partir de sources bibliographiques et de témoignages recueillis auprès d'opérateurs qui intervenaient dans le commerce du riz à cette époque.

I. LA RÉGULATION ÉTATIQUE DU SECTEUR RIZICOLE: UN COMPROMIS INSTABLE ENTRE LES LOGIQUES CIVIQUE ET CAPITALISTE

Le fonctionnement du dispositif étatique de régulation du marché rizicole se caractérise par l'écart, mis en évidence par l'ensemble des observateurs de cette période, entre les règles qui doivent régir théoriquement les relations entre les intervenants du secteur et les comportements effectifs des acteurs. Alors que le dispositif repose sur la légitimation de l'Etat, au travers de l'OPAM et des ODR, comme acteur collectif habilité et doté des moyens pour définir la stratégie de production et de répartition de la valeur, la non-réalisation de certains des objectifs visés par le dispositif conduit très vite à une remise en question de la coordination autour de ces conventions, qui contraint les ODR à instaurer une coordination forcée.

1.1 Les principes de régulation du dispositif étatique

L'organisation étatique vise à réguler l'ensemble de la filière riz, dans un double objectif: "réaliser de la valeur" grâce à un comportement coopératif entre producteurs et transformateurs et partager la "quasi-rente organisationnelle" ainsi générée (Brousseau,

1993). Au fondement des objectifs affichés par les plans de développement successifs², on identifie deux logiques distinctes. La première, relevant de l'ordre capitaliste, est celle de l'intensification de la production, de la transformation et de la commercialisation du paddy pour satisfaire la consommation nationale au moindre coût. La seconde, qui relève de l'ordre civique, est une logique de service public et correspond à la sécurité alimentaire de la population³.

1.1.1 la logique capitaliste

Elle vise à réduire la dépendance envers l'aide alimentaire, considérée comme une source d'approvisionnement incertaine, et envers les céréales importées, jugées à la fois onéreuses et sujettes à des ruptures d'approvisionnement.

1.1.1.1 la priorité aux investissements

Les investissements, destinés à s'affranchir des fluctuations de l'environnement et à assurer la régularité des flux tout au long de la chaîne de transformation, sont privilégiés par rapport aux ressources humaines ou immatérielles. Ils sont conçus dès le départ comme permettant d'atteindre l'autosuffisance et reposent sur des techniques le plus souvent importées des pays industrialisés (Morabito, 1977, p.69):

- sur le plan de la production, les aménagements d'irrigation à l'Office du Niger, couvrant plus de 50 000 ha et utilisant des techniques de maîtrise totale de l'eau, doivent assurer une indépendance totale à l'égard des conditions climatiques;
- sur le plan de la collecte et de la transformation, des batteuses et des usines de décorticage sont implantées sur les zones de production pour remplacer les techniques traditionnelles de battage manuel et de décorticage par étuvage;
- sur le plan de la commercialisation, des équipements de stockage et de transport de tailles importantes et intensifs en capital sont mis en place.

1.1.1.2 la logique d'intensification

La logique de l'intensification, fortement encouragée par les experts de l'extérieur comme

² Trois plans se sont succédés de l'indépendance à la réforme du marché céréalier en 1981: Premier Plan quinquennal (1961-65); Programme triennal de redressement économique et financier (1970-72) après le changement de régime politique de 1968; Plan quinquennal de développement (1974-78).

³ G. Gagnon (1987) défend l'idée selon laquelle ce type de stratégies alimentaires, qui a été mis au point par de nombreux pays du Sahel dans les années 1970, aurait été influencé par le modèle de régulation des marchés agricoles en vigueur dans les pays européens à la même époque.

R. Dumont (1961), revient comme mot d'ordre dans la totalité des plans de développement. Elle prévoit de généraliser la pratique du repiquage, la mécanisation (culture attelée) et l'utilisation d'engrais sur les périmètres irrigués.

Elle suppose l'abandon des techniques traditionnelles utilisées par les paysans, comme le prouve une déclaration de l'Office en 1961:

"L'intensification des cultures est la clé d'une exploitation rationnelle et complète des ressources offertes par l'irrigation. Toutes les conditions matérielles sont réunies pour en assurer le succès. Celui-ci ne dépend que des hommes, de la rupture définitive avec les coutumes agricoles ancestrales et les traditions de culture intensive itinérante pour s'adapter aux exigences de techniques qui requièrent plus d'effort et de qualification"⁴.

1.1.2 la logique civique

Le deuxième objectif de l'organisation étatique transcende les intérêts strictement individuels des acteurs au nom de l'unité nationale et de l'équité: il consiste à garantir l'accès à tous les membres de la nation malienne, qu'ils soient producteurs ou consommateurs, aux biens de consommation de première nécessité.

On considère que trois conditions doivent être remplies pour atteindre cet objectif:

- un prix à la consommation faible doit soutenir les revenus de tous les consommateurs;
- la stabilité des prix dans le temps doit assurer aux consommateurs une égalité d'accès aux céréales quelles que soient leurs contraintes monétaires;
- l'égalité des prix dans l'espace est considérée comme un moyen de renforcer l'unification politique et d'améliorer le fonctionnement de l'administration en convainquant les fonctionnaires d'accepter des postes dans des districts déficitaires et éloignés de la capitale (Humphreys, 1986).

Ces différentes règles tendent à éliminer la coordination marchande, dans le sens où la fixation d'un prix pan-territorial et pan-saisonnier ne tient compte ni des différences de coût d'acheminement du riz vers les centres de consommation ni des coûts du stockage inter-saisonnier.

⁴ Direction générale de l'ON (1961), le Delta ressuscité, Ségou, 26p., cité par Bordage, 1991, p.435.

1.1.3 les instruments du compromis entre les logiques civique et capitaliste

La mise en place du monopole étatique sur la commercialisation et la transformation des céréales, qui ne sera jamais remis en question durant la période étudiée, doit assurer le compromis entre la logique capitaliste de création de surplus et la logique civique d'équité. Il doit permettre à l'Etat de contrôler des approvisionnements suffisamment importants pour assurer à la fois la rentabilité des investissements consentis par l'Etat et vendre à des prix bas et fixes.

Le découpage institutionnel de la filière nationale permet de définir et de mesurer les objectifs attribués au système de régulation: les relations avec les fournisseurs et la transformation du produit sont du ressort des ODR (Office du Niger, Opération Riz Mopti, Opération Riz Ségou); les relations avec les utilisateurs sont gérées par les coopératives de consommation; l'OPAM intervient dans l'organisation du stockage et du transport.

1.1.3.1 les relations avec les fournisseurs: les ODR

Les ODR, et en particulier la plus importante d'entre elles, l'Office du Niger, sur laquelle nous concentrerons l'analyse, apparaissent comme le lieu primordial du compromis qui doit être réalisé entre les deux objectifs. A travers les relations qu'il établit avec les producteurs et qui sont marquées par une grande permanence depuis sa création en 1933 (Bordage, 1991), l'Office du Niger cherche à la fois à garantir les revenus des paysans et à inciter à l'intensification et à la modernisation de la production.

La complexité de la logique qui guide l'Office du Niger dans ses relations avec les paysans installés sur les périmètres aménagés, indépendamment de la coordination effectivement mise en œuvre, apparaît à l'examen du "contrat de colonisation", dont la première mise en place remonte à 1955, et qui depuis cette date régit formellement les relations entre l'Office du Niger et les producteurs⁵.

a) la prépondérance du service technique dans la relation avec les colons

Les relations avec les colons passent en grande partie par le développement de services concernant l'apprentissage d'un modèle technique intensif: variétés à haut rendement, engrais, intégration agriculture-élevage, culture attelée, maîtrise de l'eau, assolement triennal. Un département spécialisé de l'Office, responsable des conseils techniques aux

⁵ Le contrat de 1955 a été reconduit dans des termes quasiment identiques en 1973.

agriculteurs, décide des techniques culturales que les paysans appliqueront: il fixe la date des semis et des récoltes, les assolements, les variétés, etc...

Les recommandations des techniciens ont pour caractéristiques d'être relativement uniformes et normatives et de ne pas tenir compte des spécificités de chaque colon. En particulier, les différences de taille de la famille du colon, qui conditionnent la main-d'œuvre disponible, ne sont pas prises en compte dans les recommandations techniques. Le développement de ces services se fait en collaboration avec des partenaires étrangers.

b) les règles de répartition du surplus

La règle qui régit la répartition du surplus entre l'ON et les paysans traduit la priorité donnée aux logiques capitaliste de productivité et civique de bien commun sur la prise en compte des besoins fondamentaux des paysans, d'une part, et la logique de marché, d'autre part.

La régulation des quantités dans le sous-système étatique passe par le monopole de l'Office sur la collecte du paddy, celui-ci décidant unilatéralement du volume destiné à l'autoconsommation et aux semences qui devra être conservé par le paysan. La détermination de la quantité de paddy laissée au colon pour sa consommation personnelle intervient après le prélèvement de la part correspondant aux charges de l'exercice et au remboursement des dettes antérieures.

Les colons ont l'interdiction de vendre sur le marché privé, d'échanger ou de donner du paddy, même dans le cadre de l'entraide familiale. Pour faire respecter cette règle, l'Office dispose de la maîtrise des instruments employés lors des opérations post-récolte (battage), qui lui permet de contrôler le niveau des récoltes, et d'une "police économique" autorisée à pénétrer à tout moment dans les habitations et les champs.

L'interdiction du commerce privé, non seulement au stade de la commercialisation primaire mais aussi à tous les stades de la filière et dans le domaine des importations de riz, est justifiée par deux arguments. D'une part, la variabilité des quantités collectées qui pourrait résulter de la concurrence avec des commerçants privés est jugée incompatible avec la règle de la productivité et la "nécessité impérieuse d'assurer la meilleure rentabilité des investissements consentis dans le passé et des frais d'exploitation engagés annuellement"⁶. D'autre part, l'appropriation individuelle et les possibilités de profit

⁶ Direction technique de l'Office du Niger, ON/DT, Note de présentation technique 15/05/1960, citée par Bordage (1991, p.296).

permises par le jeu du marché sont jugées en contradiction avec la valeur de produit de première nécessité accordée au riz. Les deux arguments sont contenus dans la déclaration du directeur de l'ON, commentant la décision en 1960:

“Il n'existe pas d'autre moyen (hormis la collectivisation) d'obliger les colons à régler leurs dettes et à assurer aux usines le plein emploi et la rentabilité maxima; au demeurant, sur les seuls plans de la stricte justice sociale et de l'intérêt national, cette mesure serait déjà entièrement justifiée”⁷.

c) l'intégration en amont traduit la recherche d'économies d'échelle

L'entreprise est intégrée en amont dans la production de certains intrants agricoles et facteurs de production " fourniture en eau, construction du petit matériel et production des semences " et s'assure elle-même de fourniture des autres facteurs aux paysans. La terre, qui reste pendant toute la durée d'existence de l'Office, la propriété de l'Etat, est mise à disposition des paysans dans le cadre du "contrat de colonisation"⁸.

Le contrôle des approvisionnements vise à réaliser des économies d'échelle et à réduire les coûts de production. Il relève également d'une logique civique, puisqu'il permet à l'entreprise de contrôler la production des colons et de s'assurer du respect de leurs obligations de livraison.

d) la régulation des prix

La rémunération du producteur doit s'apprécier au travers, non seulement du prix payé au producteur mais aussi du prix réel, correspondant au rapport entre le prix au producteur et le prix des intrants. La fixation de ce prix "réel au producteur" répond à la même double logique, civique et capitaliste.

Elle vise tout d'abord à garantir la stabilité des revenus des producteurs dans un environnement agro-climatique instable, dans un souci d'égalité des producteurs. Cet objectif passe par l'établissement d'un prix fixe, valable pour toute l'année et homogène sur l'ensemble du territoire de l'Office, pour l'achat du riz, pour les intrants et pour l'utilisation du réseau hydraulique (la "redevance"). Le niveau du prix est fixé de manière à permettre des prix bas à la consommation, capables d'assurer l'accès aux produits de première

⁷ S.L. Traoré en 1963, cité par Bordage (1991, p.462).

⁸ Une proportion minoritaire de ces surfaces est exploitée en régie directe au début du régime socialiste mais ce mode d'exploitation est abandonné en 1969.

nécessité à l'ensemble de la population. Aucun des critères qui influencent le prix dans la convention marchande n'intervient ici: ni la qualité du produit, ni le volume des lots, ni le niveau de l'offre et de la demande. Ces prix sont établis sans considération, ni des coûts de stockage, ni des différences importantes d'accessibilité ou de productivité selon les zones⁹.

Le dispositif de fixation du prix répond en outre à une logique capitaliste, définie par le programme triennal de redressement 1970/72, qui suppose de fixer les prix réels au producteur à un niveau suffisamment rémunérateur et stable pour inciter les paysans à abandonner la diversification de la production, à développer la production rizicole, tout en assurant la compétitivité sur les marchés extérieurs (Lecaillon et Morrisson, 1986).

e) le choix des fournisseurs

Les premières installations de paysans sur les périmètres irrigués de l'Office se sont faites par la contrainte, des familles entières du Mali et de la Haute-Volta ayant été déplacées de force pour être implantées sur les terres de l'Office. Cette politique de colonisation forcée a été toutefois abandonnée en 1945, au profit d'une contractualisation des relations paysans-Office, qui a abouti en 1955 à l'élaboration du "contrat de colonisation".

Le bénéficiaire du contrat de colonisation est le chef de famille au sens restreint du terme, c'est à dire au sens de la famille européenne. Cette configuration est celle qui est le plus en accord avec les objectifs de productivité, puisqu'elle comporte un nombre de travailleurs productifs supérieur à celui du modèle familial traditionnel africain, fondé sur la famille élargie.

D'autre part, les critères ethniques doivent s'effacer devant l'objectif d'unité nationale et ne pas rentrer en ligne de compte pour le recrutement. Finalement, l'anonymat des colons est la contrepartie de la priorité donnée aux logiques productiviste et civique.

En conclusion, si l'on se réfère à la forme "théorique" des relations Office-producteurs, il n'existe pas *a priori* de conflit entre l'intensification et un mode de répartition égalitaire du surplus. En effet, le recours aux techniques intensives doit être un moyen d'accroître la production, tout en réduisant son irrégularité, et les revenus supplémentaires de l'intensification sont partagés entre les colons et les autres consommateurs maliens. Le modèle des relations avec le paysan est à la fois celui, d'ordre capitaliste, du métayage, qui

⁹ L'assiette et le taux de la redevance sont fixés annuellement par arrêté du gouverneur sur proposition de la direction générale de l'Office et soumis à l'approbation du Ministre de Tutelle.

tend à "ramener le paysan à une logique unidimensionnelle de producteur de base et de force de travail" (Bordage, 1991, p.937), et celui, d'ordre civique, du citoyen qui s'efface devant l'unité nationale.

1.1.3.2 les relations avec les utilisateurs

La distribution du riz produit par les ODR est centralisée par l'OPAM, aux conditions édictées par l'Etat. Ces conditions visent en principe à garantir un accès égal de tous les utilisateurs au riz, considéré comme une denrée de première nécessité.

Un prix unique de vente, identique selon les saisons et le lieu de vente est fixé par l'Etat par barème.

La distribution du riz passe par deux canaux principaux (Amselle *et al.*, 1986). Le premier est réservé à des catégories socioprofessionnelles considérées comme particulièrement stratégiques ou défavorisées: salariés des "services d'utilité publique" basés à Bamako (armée, forces de sécurité, établissements hospitaliers, scolaires et pénitentiaires) et salariés des services publics et des entreprises privées de Bamako. Le deuxième canal, constitué par les coopératives de consommation répartie sur l'ensemble du territoire, se caractérise en principe par un accès largement ouvert, puisque tout chef de famille peut adhérer à la coopérative de son quartier.

1.1.3.3 l'organisation interne du modèle civique - capitaliste

L'organisation de la transformation du produit traduit la recherche d'un compromis entre les deux logiques de sécurité alimentaire et de productivité. Alors que la recherche d'économies d'échelle va plutôt orienter l'organisation du stockage vers un processus continu, fondé sur plusieurs phases de stockage, pour limiter l'irrégularité, prévisible, des flux de livraison, la recherche de la sécurité alimentaire va au contraire impliquer une phase de stockage longue, ayant une fonction de réserve et de sécurité, pour pallier des déficits imprévisibles.

Le dispositif de stockage prévu cherche donc à concilier ces deux impératifs: il s'appuie sur deux types de magasins:

- des magasins de collecte dispersés sur l'ensemble de la zone de production, qui permettent d'acheter directement auprès du producteur et dont l'objectif est une rotation élevée.

- des magasins de stockage, de forte contenance, situés dans les grands centres urbains et dans les zones déficitaires.

Le traitement en continu des différentes fonctions de transformation (décorticage, transport et stockage) passe en principe par une coordination des entreprises spécialisées possédant le monopole sur leur segment - ODR et OPAM - autour de procédures de fixation des quantités et des prix d'échange.

Ces procédures reposent d'abord sur la planification: des quotas de quantités à livrer par l'Office à l'OPAM sont définis avant la récolte, en fonction des prévisions de production; le prix de rétrocession régissant la vente de l'Office à l'OPAM est fixé par barème préalablement à la récolte.

Elles reposent ensuite sur une centralisation extrême: en principe, les décisions concernant les modalités d'achat, de vente et de transformation sont du ressort exclusif des ministères de tutelle (Ministères de Finances et de l'Agriculture), les ODR et l'OPAM ne disposant d'aucune autonomie en la matière. En particulier, ces derniers ne décident ni du niveau des prix officiels ni de la période à laquelle commencent les campagnes d'achat.

En outre, la réalisation de budgets, la pratique des notes de service, "formelles et impersonnelles", ainsi qu'un système de comptabilité "rationnelle" sont prévues pour améliorer l'efficacité du processus de production tout au long de la filière (Bordage, 1991).

En conclusion, le caractère hybride du dispositif de régulation centré autour de l'Office du Niger et de l'OPAM est bien résumé dans la formule de V. Morabito (1977, p.81): "L'Office, pour le Gouvernement, est un gouffre à milliards, des produits, des employés et des places pour la surpopulation de diplômés et la "grandeur" du pays. Pour les techniciens, les "experts", l'Office est l'entretien du barrage, des canaux, les méthodes culturales, les engrais, les rhizomes, la rentabilité, la gestion, l'administration, la réorganisation etc..". Les difficultés que va rencontrer, dès l'origine, le système étatique tiennent précisément à ce que "ces représentations de l'Office se trouvent échelonnées à des niveaux d'intérêt tellement divers que l'ensemble est désintégré et que ses différents éléments ne se recoupent pas".

1.2 Le dispositif à l'épreuve de la réalité: la non réalisation des principaux objectifs

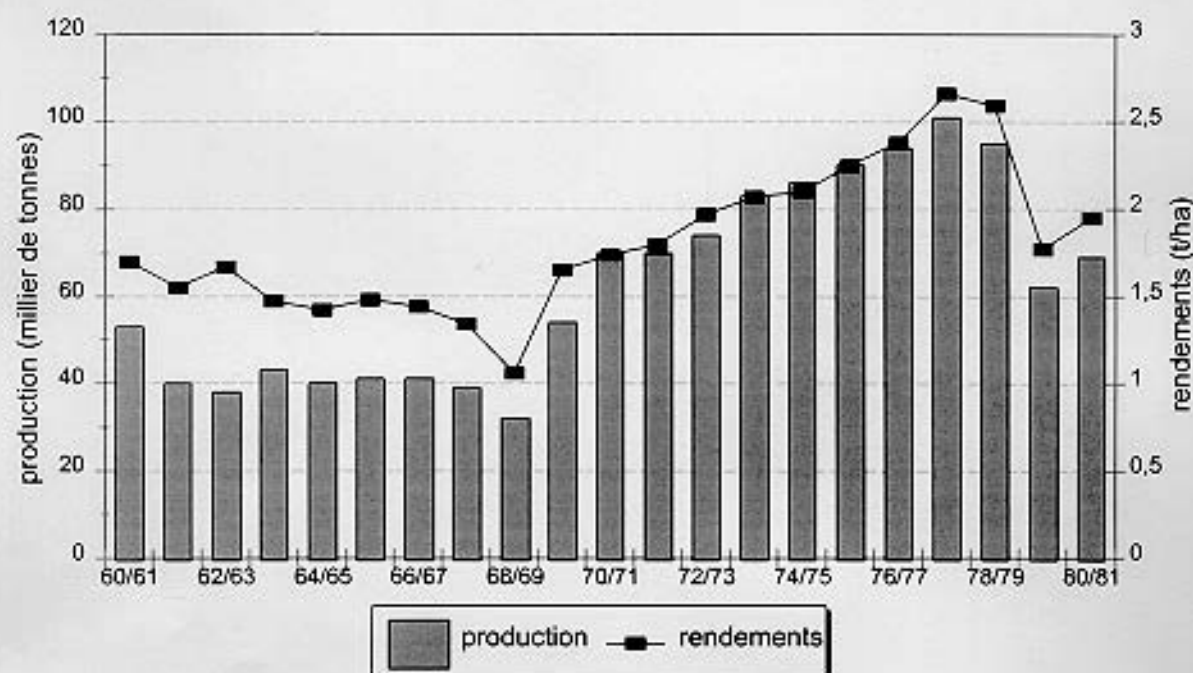
La réalisation des principaux objectifs visés par le dispositif réglementaire s'est révélée très incertaine. A la fois cause et conséquence de l'échec de la régulation étatique, le déficit financier des entreprises publiques et des finances de l'Etat s'accroît fortement durant la période.

1.2.1 une intensification limitée

Même si la culture irriguée par maîtrise totale de l'eau développée à l'Office du Niger confirme son rôle stratégique à l'occasion de la sécheresse survenue en 1972/73¹⁰, la production et les rendements à l'Office du Niger n'augmentent globalement pas entre 1960/61 et 1980/81, et ceci malgré l'importance des investissements consentis dans le réaménagement des surfaces irriguées et l'intensification des techniques culturales. Trois phases peuvent être distinguées durant cette période (graphique n°8). Entre 1960/61 et 1968/69, la production et les rendements subissent une chute régulière, passant respectivement de 53 000 tonnes à 32000 tonnes, et de 1,76 tonne par hectare à 1,06 tonne. Ensuite, la production et les rendements augmentent jusqu'en 1978/79, en raison essentiellement de l'abandon de la culture du coton, atteignant respectivement 95 000 tonnes et 2,59 tonnes par hectare en 1978/79. Ils sont à nouveau, de 1979/80 à 1982/83, en forte diminution, pour atteindre 56 500 tonnes et 1,6 tonne en 1982/1983.

¹⁰ qui incite Morabito (1977, p.71) à qualifier l'Office du Niger de "rempart contre la sécheresse".



Graphique n°8: production et rendements de l'Office du Niger de 1960/61 à 1980/81

source: Office du Niger et Direction Nationale de l'Agriculture (DNA)

Du fait de la part prépondérante de l'Office dans la production nationale, la baisse de sa production entraîne une chute de la production nationale de paddy pendant cette même période. Cette situation contraint le Mali à abandonner l'objectif d'indépendance par rapport à l'extérieur: alors que le pays était exportateur de riz avant l'indépendance¹¹, des importations sont nécessaires pour la première fois en 1966 et se maintiennent ensuite à un niveau d'environ 20 000 tonnes par an; en outre, les premières aides alimentaires apparaissent avec la sécheresse de 1978/79.

La chute brutale des rendements tient en partie à ce que l'Office ne respecte pas certaines règles qui devaient permettre la sécurisation des conditions techniques de production (Bordage, 1991): d'une part, l'insuffisance d'entretien des réseaux d'irrigation et des parcelles empêche une maîtrise correcte de l'eau et rend paradoxalement les agriculteurs dépendants des conditions climatiques et de la sécheresse; d'autre part, l'Office a des difficultés pour assurer l'approvisionnement des paysans en intrants et en facteurs, notamment en batteuses.

¹¹ Le Mali fournissait environ 20 000 tonnes de riz aux villes du Soudan et de la côte en 1958/59 (Bordage, 1991).

1.2.2 l'inégalité devant la sécurité alimentaire: le salarié urbain privilégié

Les règles de partage de la valeur ajoutée qui fondaient le système étatique doivent également être remises en question. L'objectif de revenu, qui doit en principe bénéficier autant aux consommateurs qu'aux producteurs, favorise dans les faits davantage les consommateurs des villes et, parmi eux, davantage les salariés qui ont accès aux ventes du secteur public.

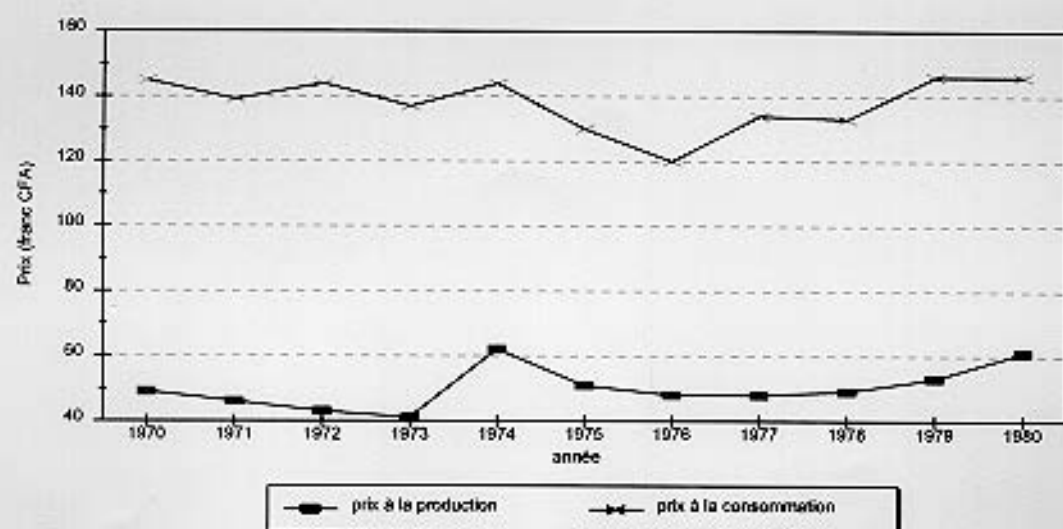
Les prix à la consommation officiels ont en effet tendance à être fixés en fonction du salaire des fonctionnaires. Jusqu'en 1980/81, les prix officiels à la consommation baissent en termes constants alors que, durant la même période, les prix officiels à la production stagnent en termes constants (Graphique n°9). Par ailleurs, le prix réel au producteur enregistre une augmentation jusqu'en 1970/71, puis une baisse jusqu'en 1978/79.

Deux raisons ont été avancées pour expliquer ce choix.

La première tient aux contraintes budgétaires: le maintien de prix faibles dans les villes est considéré comme un moyen avantageux de remplacer les augmentations de salaires qui nécessitent des dépenses budgétaires supplémentaires et entraînent une inflation des coûts (Humphreys, 1986).

La seconde raison est avancée par Lecaillon et Morrisson (1986), selon lesquels le taux de salaire constitue le seul revenu connu de la population malienne, donc la seule référence possible pour la fixation des prix de vente officiels.

Graphique n°9: Evolution du prix à la production et du prix à la consommation de 1970 à 1980 (francs CFA / kg; termes constants: année de base:1985)

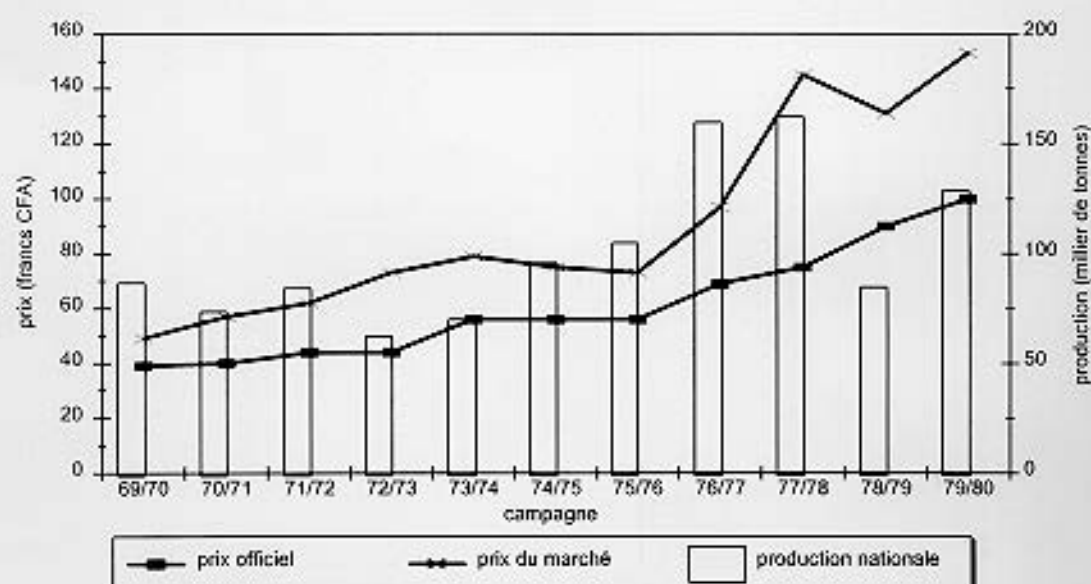


source: Humphreys (1986)

En outre, les problèmes financiers rencontrés par l'OPAM et l'Office du Niger limitent la capacité du dispositif étatique à maîtriser le niveau des prix dans le cadre d'une politique de stabilisation. Tous les consommateurs ne peuvent pas être approvisionnés aux prix officiels: malgré le recours aux importations et à l'aide alimentaire, l'OPAM doit rationner les consommateurs et attribuer des droits prioritaires à l'armée et aux fonctionnaires, au détriment des consommateurs individuels. De la même manière, les prix théoriquement garantis au producteur ne peuvent souvent pas être appliqués, en raison des retards de paiement de l'Office aux paysans. A titre d'exemple, les impayés de collecte pour la campagne 1981/82 s'élevaient en mai 1982 à 700 millions de FCFA (Bordage, 1991, p.878).

La demande et l'offre non satisfaites aux prix officiels favorisent le développement d'un marché parallèle de riz, qui tend à rétablir les disparités que le système étatique avait pour vocation de supprimer: déséquilibre saisonnier des prix et disparités régionales (annexe 5). Le graphique en annexe 6 pour les prix mensuels et le graphique n°10 ci-dessous pour les prix annuels montrent le rôle de prix plancher joué par le prix officiel à la consommation. A part au mois de mars 1977, qui fait suite à la bonne récolte de 1976/77 et où le prix du marché s'est situé en dessous du prix officiel, les consommateurs n'ayant pas accès au marché protégé doivent s'approvisionner à un prix bien plus élevé sur le marché libre.

Graphique n°10: Evolution de la production nationale, du prix officiel et du prix du marché du riz à la consommation de 1969/70 à 1979/80 (termes constants - francs CFA / kg)



1.2.3 la sanction du marché: un déficit financier croissant

L'échec dans la réalisation des principaux objectifs de la politique menée après l'indépendance se traduit par un déficit croissant des entreprises publiques et, globalement, des finances publiques. En effet, malgré la faiblesse des prix officiels à la production, il reste nécessaire de subventionner la vente de riz sur le marché intérieur. Au prix de rétrocession officiel, ni l'Office du Niger, ni l'OPAM ne couvrent leurs coûts: en 1979/80, le déficit d'exploitation de l'OPAM s'élève à 4,3 milliards de francs CFA, et celui de l'Office du Niger est estimé à environ 1 milliard de francs CFA.

Jusqu'à la fin des années 1980, ces pertes sont financées par des transferts de l'Office de stabilisation des prix (OSRP), par des emprunts sur le marché intérieur, par l'assistance étrangère et par l'accumulation d'arriérés. L'accentuation du déficit à partir des années 1970, conjuguée aux négociations pour l'adhésion du Mali à l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) en 1977, conduisent à une première remise en cause du fonctionnement du dispositif

public. Ils débouchent, en 1980, sur une phase de concertation avec les donateurs étrangers sur la réforme de la politique céréalière.

1.3 Un compromis instable, remis en question par les conventions marchande et domestique

Les défaillances du système peuvent, en partie, s'expliquer par le caractère incomplet du dispositif de règles qui sous-tend la politique céréalière. En particulier, le contrat de colonisation qui apparaît, à l'examen des clauses qu'il contient, comme un contrat "complet", puisqu'il repose en principe sur la libre adhésion des paysans et que ceux-ci ne le rompent que très rarement, est, dans la pratique, battu en brèche par les comportements de "fuite" des colons.

Il apparaît que la tentative de faire reposer la coordination des agents intervenant dans la filière exclusivement sur des logiques civique et capitaliste grâce à la coercition administrative, en rejetant les motivations qui pourraient relever d'autres principes de coordination, laisse la voie ouverte à une remise en question par les coordinations exclues, marchande et domestique.

1.3.1 la critique de la coordination marchande

En premier lieu, la fixation d'un prix au producteur et au consommateur unique, pan-territorial et pan-saisonnier, se révèle peu opérant pour coordonner totalement les décisions des acteurs. Dans un contexte de variabilité de la production dans l'espace et dans le temps, les prix officiels ne traduisent que rarement l'état de l'offre et de la demande et la formation de prix libres sur le marché parallèle offre des opportunités de profit aux commerçants, aux paysans et aux consommateurs.

En second lieu, la structure centralisée des ODR se montre généralement incapable de concurrencer les commerçants privés pour collecter à temps et au moindre coût la production dispersée entre de multiples exploitations. En outre, les lourdeurs dans le déblocage des fonds pour les achats ne permettent pas à l'Office d'assurer une sécurité de paiement aux colons.

Pour ces raisons, le recours des colons aux commerçants privés, qui semblait exister déjà en 1960¹ (Schreyger, 1984), se développe largement à partir du début des années 1970 en

¹ A cette époque, le commerce parallèle est lié à l'assolement riz-coton et à la mécanisation, lesquels contraignent les paysans à s'endetter auprès des Associations Agricoles Indigènes.

raison de la dégradation du prix relatif des intrants et du paddy, et encore plus à partir des années 1980 où les contrôles de l'Office se relâchent. La part de la production commercialisée qui passe par la filière officielle est en nette diminution (tableau n°17).

Tableau n°17: Répartition de la production de paddy commercialisée à l'ON
Filières privées, ON et coopératives (en %)

	1967/68	1982/83	1988/89
Filière privée	10	14	38
Filière ON	90	86	56
Secteur coopératif	-	-	6

Sources: Amselle *et al.*, 1985; Diallo *et al.*, 1988; Bordage, 1991.

En matière de qualité, le dispositif civique - capitaliste se révèle également incapable de susciter le niveau de coopération suffisant de la part des producteurs. Compte tenu de l'absence de discrimination de la qualité par les prix, les colons ont tendance à vendre leur meilleure qualité sur le marché libre, induisant un niveau de qualité des lots livrés aux usines de l'Office très insuffisant: le taux d'impureté après usinage est de 12,5% contre une norme théorique de 5% et le taux de brisures de 55% contre une norme théorique de 25% (Bordage, 1991).

Au niveau de la distribution, le fonctionnement des coopératives de quartier est également marqué par l'immixtion de la coordination marchande. Les intérêts privés des dirigeants des coopératives interfèrent avec leur rôle de régulateur du marché au prix officiel. Les ventes aux commerçants privés à des prix inférieurs aux prix du marché permettent aux dirigeants d'accumuler à titre personnel (Amselle *et al.*, 1986).

1.3.2 la critique de la coordination domestique

Pour compenser la baisse de production et des rendements subie depuis le début des années 1960, la logique productiviste s'accroît: le taux de prélèvement est régulièrement augmenté, induisant une chute de la quantité de paddy laissée à l'autoconsommation: 471 kgs par an et par habitant en 1961/62, 340 kg en 1967/68 et 250 kg ensuite², alors que la norme fixée à l'époque coloniale était de 350 kg (Bordage, 1991, p.465 et 877).

² Ces chiffres englobent également les semences.

L'accentuation de la logique productiviste, qui se fait au détriment des besoins et des traditions des paysans, se heurte à la réactivation, par ces derniers, de liens de solidarités au sein des communautés d'appartenance.

Le maintien de la sécurité alimentaire des familles passe par la recherche de l'autosuffisance alimentaire au moyen d'une diversification des productions (culture rizicole "hors casier", maraîchage, cultures sèches, élevage, etc...), moins risquée que l'intensification compte tenu par ailleurs du mauvais état des réseaux d'irrigation et du retard de l'Office dans l'approvisionnement en intrants. L'opposition des paysans à la politique d'intensification prônée par l'Office est d'ailleurs analysée par J.M. Bordage (1991) comme une constante des relations paysans-Office depuis l'origine de l'Office.

L'anonymat de la relation avec l'Office, ajouté à l'absence de propriété sur la terre, induisent un sentiment de déracinement chez le colon, attesté par l'ensemble des études sociologiques menées à cette époque. Il conduit au maintien des liens familiaux et sociaux hors du territoire d'origine au détriment des relations sociales entre occupants d'un même village de l'Office (Kohler *et al.*, 1971). Les difficultés économiques font rapidement ressurgir les solidarités ethniques que le colonat devait faire disparaître: par exemple, la cohésion des colons appartenant à l'ethnie mossi leur permet d'échapper aux lois édictées par l'Office du Niger (Bordage, 1991, p.373).

Ces réactions, contraires aux règles d'unité nationale qui supposaient une solidarité à l'intérieur des villages de l'Office, se traduisent par trois types de comportements:

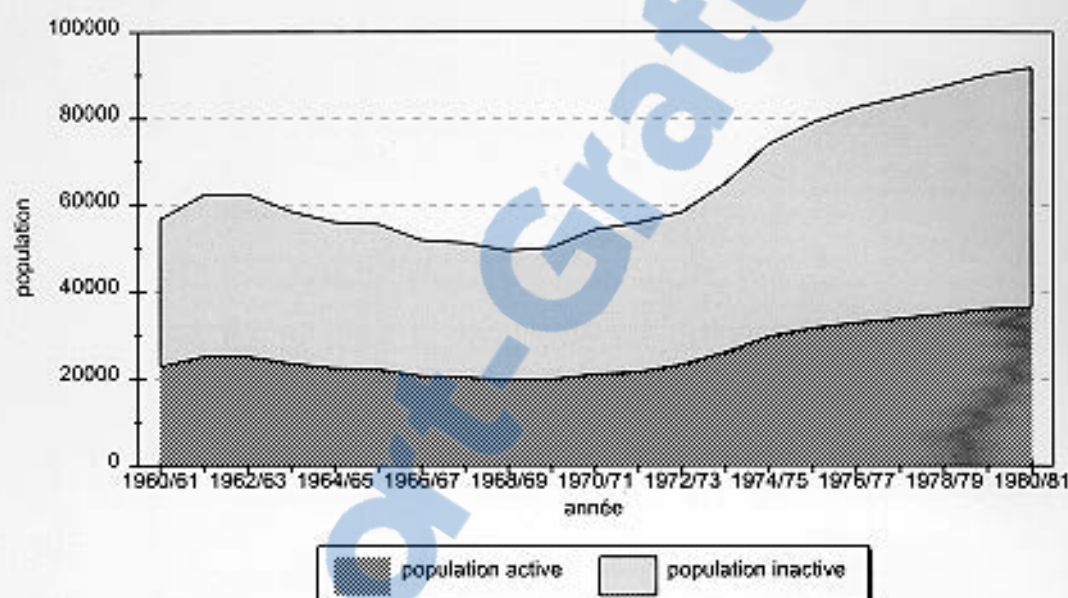
- l'instabilité de la population: les départs pour retrouver le village d'origine réduisent l'Office à un lieu de passage et amputent ses capacités productives;
- l'aide alimentaire procurée aux membres de la famille restée en zone sèche;
- le recours à de la main-d'œuvre extérieure, d'origine familiale.

Même si la doctrine de l'Office donne la priorité aux familles restreintes, la pénurie de main-d'œuvre le contraint dans la pratique à privilégier les grandes familles traditionnelles, qui constituent un apport en main-d'œuvre important. Comme le souligne J.-Y. Marchal (1974, p.88), la sécurité alimentaire, et non l'accumulation productive, semble constituer la principale motivation du paysan qui devient colon. Cette politique conduit ainsi l'Office à recruter en grande partie des paysans chassés de leurs terres à la suite des mauvaises récoltes en agriculture traditionnelle, notamment pendant la sécheresse de 1972/73, induisant une augmentation de la population inactive (graphique n°11). Le résultat est une certaine

inadéquation entre la taille des familles installées à l'Office et le système de production en vigueur, comme le souligne l'étude de l'ORSTOM (Kohler *et al.*, 1971, p.13):

"La position de l'Office n'a pas été nette et établie en ce qui concerne la définition de la dimension optimale des familles [...]. Ainsi, a-t-on essayé de favoriser le maintien de larges unités sociales traditionnelles alors que la nature même du système économique [...] exigeait l'individualisation de la cellule conjugale".

Graphique n°11: Evolution de la part de la population active dans la population totale en colonat à l'ON - 1960/61 à 1980/81



source: ON: rapports de campagne, d'après Bordage, 1971

Le développement du clientélisme à tous les niveaux de la filière est une autre manifestation de la résurgence de l'ordre domestique dans le dispositif civique / capitaliste. Il est particulièrement manifeste dans le fonctionnement des coopératives de consommation, où les relations personnalisées que certains consommateurs urbains entretiennent avec le dirigeant de leur coopérative leur permettent de bénéficier d'un accès privilégié aux céréales en temps de pénurie (Amselle *et al.*, 1986). Ce comportement prive d'autant les salariés dotés de revenus faibles et irréguliers.

Conclusion du I

Le contexte alimentaire difficile qui prévaut dans la période suivant l'indépendance fait de la riziculture irriguée par maîtrise totale de l'eau, pratiquée à l'Office du Niger, un enjeu national qui tend à échapper aux acteurs du système, et plus particulièrement au producteur de base. Au nom des objectifs de couverture alimentaire des besoins du pays et de l'intensification, le système de régulation mis en place par l'Etat tend ainsi à exclure des relations avec les acteurs les considérations aussi bien personnelles que marchandes.

La confrontation des logiques antagonistes de l'Etat et des acteurs aboutit rapidement au développement, de part et d'autre, de comportements de défection visant à satisfaire, par la contrainte ou par le contournement, les objectifs propres: à la tendance à la coercition administrative de l'Office, auquel le contrat de colonisation accorde de fait "un rapport de force écrasant" (Bordage, 1991, p.559), les paysans répondent en adoptant des moyens détournés, notamment la diversification des activités (culture hors casier, maraîchage) et la réactivation des solidarités domestiques. Cette confrontation aboutit à une forme de coordination instable à terme, puisqu'elle ne peut éviter le développement d'un commerce privé du riz, qui assure en parallèle la régulation des échanges.

II. L'EXTENSION DES CONVENTIONS DOMESTIQUE ET MARCHANDE PERMET DE PALLIER LES DÉFAILLANCES DU SOUS-SYSTÈME CIVIQUE/CAPITALISTE

Au fur et à mesure que des agents se soustraient aux règles établies par l'Etat, l'espace occupé par les coordinations marchande et domestique s'accroît. Puisque l'organisation administrée du marché tend à réduire les contingences locales, à marginaliser les évaluations liées aux personnes et les pratiques traditionnelles, donc à exclure les coordinations domestique et marchande, les échanges qui vont se développer en marge du circuit officiel vont précisément s'appuyer sur une combinaison de ces deux modes de coordination. Ils sont portés par des unités commerciales que l'on peut rattacher à deux modèles: un modèle de commerçant importateur et un modèle de commerçant en riz local.

2.1 Un modèle de commerçant importateur fondé sur les conventions domestique, marchande et capitaliste

Les importations privées sont détenues par un nombre très réduit de commerçants, qui possèdent un long passé colonial ou proviennent de grossistes maliens (Amselle *et al.*, 1986). Leur existence est tolérée par l'Etat, qui les utilise pour pallier les défaillances du système de régulation administré.

2.1.1 la complémentarité des marchés publics et des débouchés privés

Les ventes des commerçants importateurs sont orientées officiellement vers les organismes du système public de commercialisation: l'OPAM et les coopératives de consommation. Ces derniers ont recours aux importateurs pour pallier les déficits structurels en céréales que connaît le pays à partir du début des années 1960, et plus particulièrement pendant la période de pénurie de 1978-80 (Amselle *et al.*, 1986). Pour cela, les importateurs se voient attribuer des titres d'importation.

La nature des relations entre les importateurs et les opérateurs du secteur public diffère cependant assez fortement de celles qui existent entre ces derniers et les ODR chargés de la production rizicole. Les ventes à l'OPAM prennent la forme de contrats, dont les termes

sont définis en fonction des relations privées qui existent entre le commerçant et le directeur de l'OPAM¹. Dans le cas des coopératives de consommation, la personnalisation des relations entre le commerçant et le directeur de la coopérative permet fréquemment de contourner les règles de nature civique, notamment celles qui concernent la fixation des prix: Amselle *et al.* (1986, p.35) notent ainsi que les prix d'achat auprès des commerçants sont généralement supérieurs au prix de rétrocession pratiqué par l'OPAM, ce qui conduit les coopératives à pratiquer un double prix de vente pour leurs adhérents et parfois à vendre le riz de l'OPAM au prix du riz importé, qui est généralement supérieur au prix officiel.

Dans le contexte d'interdiction du commerce privé qui prévaut, l'autorisation d'importer est utilisée par les importateurs pour faire rentrer sur le territoire malien des quantités supérieures à celles autorisées et approvisionner le marché privé par l'intermédiaire de grossistes ou de demi-grossistes.

Les échanges avec les grossistes et demi-grossistes sont basés sur la confiance et justifiés par l'habitude et le caractère traditionnel des relations. Les échanges à crédit sont prépondérants et seule la confiance accumulée au cours du temps en garantit le bon fonctionnement.

Qu'il s'agisse des ventes par contrat ou des ventes aux distributeurs privés, les marchés desservis par les importateurs se caractérisent par leur prévisibilité, en prix et en quantités. La demande pour le riz importé est structurelle, la production locale n'assurant qu'une part " même si elle est majoritaire " des besoins du pays. En outre, la qualité du riz importé est meilleure " il gonfle plus " et plus stable que celle du riz local, dont nous avons souligné les imperfections. Enfin, les risques liés à la variabilité des prix de vente sont réduits par l'existence du mécanisme étatique de soutien des prix: les importateurs établissent leurs prix de vente en référence aux prix du secteur officiel, les prix de vente de l'OPAM servant de prix plancher.

2.1.2 les relations avec les fournisseurs

Dans les unités relevant de ce modèle, les fournisseurs sont appréciés pour l'importance des quantités qu'ils offrent et la faiblesse du prix. Les achats sont donc réalisés directement auprès des exportateurs ou par contrats avec des maisons de négoce

¹ Entretien avec M.Toure, Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali, Directeur commercial de l'OPAM entre 1980 et 1981.

international (Riz et Denrées, Continental Grain, Doumeng, etc...), avec lesquels elles entretiennent des relations privilégiées. Les achats sont préfinancés partiellement, soit par les maisons de négoce, soit par les banques, la durée du crédit étant d'environ 90 jours (Amselle *et al.*, 1986, p.105).

Dans ce mode d'approvisionnement, les délais de livraison sont longs, de l'ordre de 3 à 4 mois, ce qui est compatible avec la prévisibilité des marchés desservis. La qualité des produits est garantie, un contrôle phytosanitaire étant exigé par les banques des deux parties pour accorder leur garantie.

2.1.3 la recherche d'économies d'échelle dans l'organisation interne

Les unités importatrices ont en commun la recherche d'une productivité croissante, par la réalisation d'économies d'échelle. Elles trouvent leur cohérence dans des volumes croissants des produits distribués, qui sont de l'ordre de 15 000 à 20 000 tonnes par an. Par l'investissement dans des infrastructures de commercialisation, notamment dans des capacités de stockage dans les ports et sur les lieux de distribution, et la constitution de stocks importants, les unités cherchent à optimiser la régularité des flux.

La constitution de stocks permet de satisfaire la demande régulière tout en achetant au prix le plus bas sur le marché international, comme le montrent les extraits d'interviews suivants:

"On pouvait attendre les prix les plus bas pour acheter" [02]

"Si les cours mondiaux chutaient, on achetait" (S.B.B)

2.2 Un modèle de commerçant de riz local fondé sur la primauté de la convention domestique sur la convention marchande

2.2.1 les sources d'approvisionnement à l'Office du Niger

L'existence d'un commerce parallèle du riz dans la zone de l'Office du Niger est attestée par de nombreux observateurs. E. Schreyger (1984) indique qu'elle remonte à l'époque coloniale, où la mécanisation contraind les colons à un endettement croissant et les oblige à vendre du riz sur le marché parallèle. V. Morabito (1977) rapporte qu'en 1970, les seules saisies effectuées par la police économique représentent 0,6% de la collecte. J.Y. Marchal (1974), de son côté, note l'extension du commerce parallèle du riz en 1971, qu'il relie à l'endettement de certains colons vis à vis de l'Office. Les échanges entre acteurs privés qui

se développent dans les zones de production s'intensifient à partir du début des années 1980, avec le relâchement des contrôles des ODR: en 1985, l'étude du MRE (Amselle *et al.*, 1985) évalue à environ 6 000 à 7 000 tonnes le volume de riz qui quitte la zone de l'Office par les circuits privés.

Cette même étude distingue deux grands circuits de commercialisation privée issus de la zone de l'Office du Niger: un circuit local et un circuit à longue distance (Amselle *et al.*, 1985).

Le circuit local fait intervenir principalement des commerçants et des paysans ou des paysans entre eux. De manière plus marginale, il existe également un troc de riz contre mil au niveau de villages et avec les populations ayant des économies complémentaires, notamment les pêcheurs Bozo, les éleveurs et les réfugiés de la sécheresse.

Le circuit à longue distance est orienté essentiellement vers deux destinations: la Mauritanie et les grands centres de consommation du pays. Les exportations clandestines de riz vers la Mauritanie sont le fait d'éleveurs et chameliers maures qui viennent dans la zone de l'Office vendre leur bête pour acheter du riz. Ce circuit comprend les étapes habituelles de la commercialisation: la collecte dans les villages, le regroupement dans les marchés de la zone de l'Office et l'acheminement vers les grandes villes du pays: Bamako, Ségou, San et Koutiala.

C'est aux opérateurs qui composent ce dernier circuit, et plus précisément le circuit d'approvisionnement de Bamako, que nous nous sommes intéressés. Ce circuit met en relation des unités disposant d'une surface financière relativement large et opérant également comme distributeur de riz importé pour les unités importatrices étudiées précédemment, et des commerçants à la surface financière très réduite.

2.2.2 la convention domestique prime sur la convention marchande

Les échanges qui se développent en marge des circuits officiels ne sont régis que partiellement par les règles de la concurrence. En ce qui concerne le mode de fixation des prix, certains éléments de la coordination marchande sont présents, puisque les prix d'achat et de revente sont fixés par les négociations entre les vendeurs et les acheteurs. L'ajustement des offres et des demandes individuelles est donc réalisé, au moins partiellement, par les prix, qui connaissent de fortes fluctuations liées aux évolutions de l'offre et de la demande (Annexe 7). Ainsi, à la suite de fortes pénuries, les prix des céréales sur le marché privé de Bamako entre 1960 et 1966 ont connu une flambée (Bordage, 1991, p.472).

Le poids marginal de l'offre privée par rapport à l'offre du secteur administré limite toutefois le rôle de la concurrence dans la fixation des prix du secteur privé, qui s'établissent en référence aux prix du secteur officiel. Le paiement comptant à la récolte par les commerçants se fait généralement à un prix inférieur au prix officiel au producteur, la différence étant estimée par l'étude du MRE (Amselle *et al.*, 1985, p.93) à 20 à 30%. Cet écart est dû au fait que les ventes sur le marché sont réalisées par des colons endettés auprès de l'Office, pour lesquels ces ventes constituent le seul moyen de se procurer des liquidités. De la même manière, le prix au consommateur fixé par l'OPAM constitue un prix plancher pour les ventes des commerçants privés.

En outre, plusieurs autres conditions du caractère concurrentiel des échanges sont absentes. Compte tenu du caractère clandestin des transactions, celles-ci n'ont jamais lieu sur les marchés physiques, la rencontre des offreurs et des demandeurs n'est presque jamais fortuite et l'anonymat des parties jamais réalisé.

Le risque de prix est donc pratiquement inexistant pour les unités du secteur privé. Les risques auxquels le commerçant doit faire face prioritairement sont d'un autre ordre et découlent du caractère illégal des transactions. Ils concernent principalement le risque de sanctions en cas de contrôle officiel et le risque d'opportunisme des contractants, qui peuvent dénoncer le commerçant. La gestion de ces risques implique une forme particulière d'organisation des échanges, où les règles d'ordre domestique tiennent une place prépondérante.

L'organisation du processus de commercialisation vise à simuler un fonctionnement à caractère domestique, où les échanges ne concerneraient que les membres d'une même famille, pour bénéficier de la tolérance affichée par les autorités envers ce mode d'échange. Dans ce but, le volume des transactions unitaires est réduit à quelques sacs et les quantités en stocks sont limitées. Le commerce de riz est souvent pratiqué "à l'ombre" d'un commerce non prohibé, tel que la noix de cola ou le poisson séché.

L'incertitude sur le comportement des contractants impose d'établir avec eux des relations personnalisées. Les transactions sont donc limitées aux fournisseurs et aux clients connus personnellement et la main-d'œuvre est recrutée essentiellement dans la famille.

Ainsi, dans ce modèle, l'apprentissage est tourné en priorité vers la gestion des contraintes imposées par l'illégalité et non vers la gestion des risques de prix ou des équipements matériels. La prépondérance des règles renvoyant à l'espace de justification domestique

Conclusion du chapitre 1

La configuration du système de commercialisation du riz durant la période qui suit l'indépendance est représentative de la plupart des marchés céréaliers des pays africains qui instaurent, dans les années 1970, une régulation étatique des échanges: l'Office du Niger a pour équivalent l'ONCAD au Sénégal, l'OFNACER en Haute-Volta, l'OPPN au Niger et l'OCM en Mauritanie. Il se compose de deux sous-systèmes interdépendants: le premier, qui vise à assurer la sécurité alimentaire des populations urbaines et la productivité des investissements publics, est régi par un corps de règles imposées par l'Etat et exogènes aux acteurs, alors que le deuxième laisse une place plus large à la coordination décentralisée, les règles étant construites prioritairement par les acteurs dans l'espace laissé libre par le cadre réglementaire étatique. Alors que le premier sous-système mobilise principalement des règles de natures civique et capitaliste et rejette les conventions domestique et marchande, le second réalise un compromis entre les modes de coordination domestique et marchand.

Une telle organisation, dans laquelle chacun des systèmes réalise une coordination incomplète, marquée par l'absence d'une ou de plusieurs conventions, apparaît comme fondamentalement instable à moyen terme. D'une part, compte tenu des ressources financières limitées de l'Etat malien, le sous-système étatique ne parvient pas à assurer ses missions fondamentales de sécurité alimentaire. D'autre part, l'accumulation dans le sous-système privé est bridée.

CHAPITRE 2

**DE 1981 A 1986/87, LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION LIMITÉE AU
COMMERCE EXTÉRIEUR DU RIZ: DÉSTABILISATION DU DISPOSITIF
ÉTATIQUE ET ÉMERGENCE D'UN NOUVEAU MODÈLE D'IMPORTATEUR**

Des réformes qui touchent essentiellement le commerce extérieur...

Au début des années 1980, le Mali est confronté, outre à des dysfonctionnements internes de la filière riz, à des déséquilibres structurels importants, qui obligent à trouver de nouvelles règles de gestion du secteur céréalier. Le déficit de la balance des paiements de 11,3 milliards de francs CFA en 1982, une chute de la croissance, un lourd déficit du secteur public et un taux d'inflation qui atteint 12,7% en 1982 provoquent l'intervention du FMI en 1982, qui aboutit à l'instauration progressive d'une politique de stabilisation de 1982 à 1988.

- mise en place d'une politique de stabilisation

Les programmes visent dans un premier temps à réduire le déséquilibre budgétaire et le déficit de la balance des paiements (FMI, 1989; SEDES, 1989). Ils prévoient une diminution des investissements courants de l'Etat et la réduction des dépenses de personnel, à travers le gel des rémunérations de la fonction publique et l'abandon du recrutement automatique des jeunes diplômés par la fonction publique. Toutefois, la mise en œuvre effective de ces mesures est retardée et les effectifs de la fonction publique ne se stabiliseront qu'en 1985, après avoir connu une forte croissance entre 1980 et 1985 (Direction Nationale de la Fonction Publique, 1992 et SEDES-CEGOS, 1992). Les résultats positifs des premières mesures permettent l'intégration du Mali dans l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) en juin 1984.

- les réformes dans le secteur agricole

La restructuration du secteur agricole, réalisée à l'aide de financements extérieurs, est subordonnée à des changements de règles.

Le Mali est l'un des premiers pays d'Afrique à adopter une stratégie alimentaire dès le début des années 1980. Cette stratégie est élaborée avec l'assistance du CILSS et du Club du Sahel et officiellement gérée par la Commission d'Elaboration de la Stratégie Alimentaire (CESA).

Le Programme de Restructuration du Marché Céréaliier (PRMC) émerge des négociations entre le gouvernement malien et un groupe représentant les principaux donateurs d'aide alimentaire en 1981. Il constitue une forme originale, et souvent citée comme l'une des premières en Afrique, de coordination entre les bailleurs de fonds et le gouvernement dans l'objectif de promouvoir une gestion cohérente des aides alimentaires extérieures dans un pays proche de l'autosuffisance et de soutenir la réforme du secteur céréaliier.

Par contrat avec les donateurs de l'aide alimentaire, le Mali s'engage à suivre les recommandations de la CESA et en particulier à relever les prix à la production et à libéraliser le commerce des céréales. En contrepartie, les donateurs s'engagent sur un volume minimal d'aide alimentaire en céréales dont la vente sur place alimentera un fonds de financement qui servira à relever les prix à la production tout en assurant la protection du consommateur urbain.

Conçu comme "un processus permanent de coordination des donateurs et de concertation Gouvernement/Donateurs" (Coelo, 1994, p. 5), le PRMC est contraint de faire preuve de souplesse et de progressivité dans la mise en œuvre des réformes. Ainsi, alors que la déréglementation du marché est relativement rapide et consensuelle dans le cas des céréales sèches (mil, maïs, sorgho), elle se heurte, dans le cas du riz et du paddy, à de fortes réticences initiales du gouvernement et se réalise finalement avec beaucoup de lenteur, ne débutant qu'en 1985/86.

- les réformes dans le secteur du riz

Les caractéristiques majeures du processus de libéralisation du secteur rizicole sont son échelonnement dans le temps et son caractère fragmentaire. A partir de 1981, les phases de libéralisation du commerce extérieur et de libéralisation du commerce intérieur alternent. Entre 1981 à 1985/86 - période à laquelle est consacrée ce chapitre - le souci d'assurer un approvisionnement correct des populations pour une céréale dont la production nationale demeure déficitaire, tout en garantissant un prix accessible à tous les consommateurs, conduit le gouvernement à libéraliser le commerce extérieur du riz tout en maintenant la gestion administrée du commerce du riz local et la prohibition du commerce privé dans ce domaine.

Le monopole des importations et des exportations détenu par la Société Malienne d'Importations et d'Exportations (SOMIEX) est démantelé dès 1981, les droits et taxes à l'importation sont abaissés de 32,7% à 5% et les quotas supprimés. En revanche, dans le domaine du commerce international, les réformes concernent seulement les conditions d'encadrement du monde rural : en 1981 est définie une nouvelle stratégie de développement rural, caractérisée par la priorité donnée au développement endogène, autocentré, intégré, "de base" (Bordage, 1991, p.699).

... et suscitent des adaptations du modèle civique/capitaliste et l'émergence d'un nouveau modèle d'unités commerçantes

Les réformes réalisées durant la première phase de la libéralisation cherchent à assurer une forme de "stabilisation flexible", permettant d'intégrer les fluctuations des cours mondiaux, pour bénéficier des baisses des cours, tout en assurant les consommateurs et les producteurs contre des fluctuations trop importantes. Elles se traduisent par la dissociation de ces deux fonctions, celle de transmission des prix mondiaux et celle de stabilisation, chacune se trouvant assurée par un type d'organisation commerciale spécifique.

D'un côté, le sous-système civique/capitaliste dominant dans la période précédente se spécialise dans les échanges sur le marché intérieur, avec des adaptations marginales des règles qui assurent son fonctionnement.

De l'autre, émerge un modèle d'unités commerciales qui se substitue à la filière étatique pour la gestion des importations et dont le fonctionnement repose essentiellement sur la convention marchande. S'il ne représente pas une part majoritaire des échanges avec le marché mondial, ce modèle, que nous avons baptisé "importateur-marchand", présente néanmoins l'intérêt pour notre analyse d'être directement lié aux réformes qui ont marqué cette période. Il

représente en effet des opérateurs totalement nouveaux dans le secteur, qui disparaîtront avec le rétablissement des barrières à l'importation en 1987.

L'équilibre méso-économique qui résulte de la coexistence de ces deux modèles est fondamentalement instable, comme nous essayons de le montrer dans la troisième section.

I. DES REFORMES FRAGMENTAIRES DU SOUS-SYSTÈME CIVIQUE / CAPITALISTE

Entre 1981 et 1985/86, le dispositif de règles qui régissait le modèle civique / industriel dans la période précédente évolue essentiellement sous la pression des bailleurs de fonds, qui conditionnent l'octroi de leurs financements et des aides alimentaires à l'ouverture du dispositif aux règles du marché, y compris pour les approvisionnements en riz local. Compte tenu de l'opposition du gouvernement à une libéralisation généralisée du secteur rizicole, les modifications effectivement apportées au système de règles restent très limitées en pratique et manquent souvent de cohérence. Elles affectent essentiellement le système d'approvisionnement dont les règles antérieures sont partiellement démantelées.

1.1 Le nouveau système d'approvisionnement entre des logiques multiples.

Malgré le démantèlement du monopole étatique des importations, le renforcement de la logique d'intensification et de productivité, combinée avec celle de sécurité alimentaire du pays, s'affirme dans les relations avec les fournisseurs. Elle s'accompagne néanmoins d'une amorce de redéfinition de ces relations, dans le sens d'une prise en compte limitée des besoins des paysans et de leurs désirs d'appropriation.

1.1.1 Les aides alimentaires extérieures se substituent aux importations publiques.

La mise en œuvre du PRMC modifie les modalités d'utilisation de l'aide alimentaire. Alors que l'aide relevait essentiellement de "l'aide d'urgence", qui répond aux situations de crise comme celle connue en 1978/79, et de "l'aide projet", fournie en échange de travaux réalisés par les populations, l'aide fournie par les donateurs du PRMC, appelée "aide alimentaire programme", doit être fournie gratuitement et vendue par l'OPAM aux prix officiels à la consommation.

Face à l'incapacité de l'OPAM, dans le système d'approvisionnement existant, à se procurer auprès des producteurs les volumes de céréales suffisants pour assurer la stabilité des approvisionnements des villes, les bailleurs de fonds étrangers décident, en accord avec le gouvernement malien, de mettre en place un système de gestion de l'aide alimentaire qui se substituerait au dispositif existant. L'OPAM, qui en assure la gestion, est ainsi doté d'un flux régulier de céréales destinées à être vendues sur le marché officiel et contribuant à la satisfaction des besoins des marchés protégés, notamment de l'armée.

Le rôle de l'OPAM dans la sécurité alimentaire s'accroît donc automatiquement: en 1986, le rapport de C. Humphreys (1986) estime que les quantités vendues par l'OPAM après cette réforme ont augmenté de 10 % par rapport aux quatre années qui ont précédé sa mise en œuvre. Le tableau n°18 suivant fait apparaître que le part des aides alimentaires dans le volume total de riz acquis par l'OPAM s'accroît fortement durant cette période.

Tableau n°18: Répartition des approvisionnements de riz de l'OPAM de 1980/81 à 1985/86
(en tonnes)

	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86
Achats de riz local	20.420	23.485	22.996	22.900	25.000	28.650
Aides alimentaires	2.000	23.380	21.795	60.600	47.965	32.655
Importations publiques	12.500	10.830	-	8.500	4.000	-

source: OPAM, d'après Amselle *et al.* (1985, p.64)

1.1.2 L'introduction limitée des coordinations domestique et marchande dans les relations avec les paysans.

1.1.2.1 Les modalités de répartition du surplus laissent une place accrue aux besoins du paysan et au marché.

Officiellement, les règles de répartition du surplus entre les producteurs restent les mêmes que dans la période précédente : l'Office dispose du monopole de la collecte, qu'il fait appliquer par l'action conjointe du battage mécanique obligatoire et d'un dispositif policier. Trois raisons motivent le retardement de la déréglementation.

D'une part, la méfiance de l'Etat envers le secteur privé, dont les actions lui apparaissent motivées par la seule spéculation, le conduit à douter de ses capacités à assurer immédiatement les fonctions de commercialisation. Le gouvernement estime que les commerçants privés ne disposent pas des capacités de transport, de stockage et de financement suffisantes pour traiter les volumes plus élevés qu'il devraient commercialiser. Cette prudence tient en grande partie à l'échec de la tentative de libéralisation du commerce privé des céréales menée en 1968, au cours de laquelle les commerçants privés ont détourné les crédits accordés par l'OPAM à d'autres fins.

D'autre part, l'Etat craint que la libéralisation totale des échanges ait pour conséquence de réduire fortement les approvisionnements des consommateurs "protégés", en particulier les fonctionnaires et l'armée. C'est l'unité nationale qui serait ainsi remise en question.

Enfin, la diminution des volumes collectés par les ODR, et en particulier par l'Office du Niger, induite par la libéralisation affaiblirait la capacité de l'Etat à financer les investissements consentis dans les aménagements d'irrigation et de transformation du paddy.

Toutefois, en pratique, différents assouplissements de la règle de prélèvement du paddy sont consentis à partir de 1982 pour tenir compte des besoins alimentaires de base des colons. En particulier, le principe d'une ration fixe de vivres par tête et par an (de 300 kg) est rétabli.

Par ailleurs, la concurrence soutenue des commerçants privés, ajoutée à l'incapacité de l'Office à assurer certaines de ses fonctions, conduisent à un relâchement ponctuel des règles excluant le marché (Amselle *et al.*, 1985). Ce changement concerne en premier lieu l'Office lui-même, contraint par la rigidité de ses moyens de transport à recourir ponctuellement aux commerçants privés pour la collecte. Ce sont ensuite les ventes directes des paysans aux commerçants privés qui sont autorisées au coup par coup, lorsque l'Office est à court de trésorerie: ainsi, ces ventes auraient représenté 7000 tonnes en 1982/83, soit près de 15% des quantités officielles collectées (Amselle *et al.*, 1985, p.193 et annexes).

1.1.2.2 la relance des associations villageoises marque une décentralisation limitée

Sous la pression conjointe des besoins financiers, des bailleurs de fonds et de plusieurs missions d'enquêtes sociologiques, l'Office cherche à redéfinir ses relations avec les colons et à favoriser la responsabilisation et l'autonomie de ces derniers. La redéfinition des relations Office-colon doit se traduire par l'atténuation de l'autoritarisme hiérarchique au profit des mécanismes de marché et de solidarité domestique.

Le transfert des compétences de l'Office vers les paysans concerne d'abord la fourniture d'attelages, la gestion de l'eau et l'entretien courant du système d'irrigation puis, sur la pression des bailleurs de fonds (projet ARPON), le battage du paddy. Bien que l'équipement des paysans en batteuses soit encore très limité, l'introduction des petites batteuses gérées par les paysans remet en cause le contrôle exercé par l'Office sur la production grâce au monopole du battage.

La responsabilisation des paysans passe par la création d'un nouvel échelon hiérarchique, les "groupes de solidarité paysans", puis par la mise en place, à titre de test, de quelques "organisations paysannes". Ces actions s'inscrivent, nous l'avons vu, dans une orientation nouvelle à l'échelle du pays tout entier, en faveur de l'initiative de base. Les groupes de solidarité paysans et les organisations paysannes fonctionnent en théorie par le jeu combiné d'incitations économiques (paiement du travail, quantité supérieure de grains laissée au paysans, etc...) et de la solidarité fondée sur les notions de voisinage et de communauté d'intérêt (prise en charge collective des travaux).

La modification du mode de recrutement des colons est engagée parallèlement pour pallier les effets du désengagement de l'Etat sur la productivité. La fonction de recrutement est rendue autonome en 1982 et les critères d'attribution des terres sont modifiés: l'importance de la force de travail que comporte la famille, dont l'appréciation devient restrictive, est le critère prioritaire, la disposition d'attelage à l'entrée constituant le deuxième critère, car l'Office ne fournit plus l'équipement des nouveaux arrivants à partir de 1981/82.

Comme le souligne J.M. Bordage (1991, p.826), cette transformation s'accompagne d'une nouvelle vision du colon par l'Etat, "celle d'un paysan solidaire, [...] dynamique, chef d'exploitation et d'entreprise, membre d'organisme professionnel compétent et efficace".

Dans la pratique toutefois, même si l'Office s'accorde avec les bailleurs de fonds pour considérer que cette réforme induira un renforcement de l'efficacité des paysans ainsi qu'un allègement de charges, le contrôle hiérarchique de l'Office demeure intact. Les organisations paysannes sont perçues davantage comme des relais de l'Office pour l'encadrement des paysans que comme une structure autonome de décision, comme le prouve le fait que les chefs des groupes de solidarité soient souvent désignés par l'Office lui-même.

1.1.2.3 la diffusion de techniques intensives : un objectif réaffirmé

Les objectifs stratégiques, contenus dans le Plan de redressement de la direction de l'Office du Niger (1984), traduisent une continuité dans la priorité donnée à l'augmentation de la productivité, qui doit découler d'une intensification des conditions de la production. La nécessité de diffuser des techniques de cultures plus intensives auprès des producteurs est réaffirmée. La fonction de vulgarisation est toujours exercée en liaison avec celles de récolte et de prélèvement, ce qui traduit l'importance que revêt toujours le contrôle de la production pour l'Office.

1.2.2.4 un mode de fixation du prix inchangé

Le système de fixation des prix en vigueur dans la période précédente est maintenu : les prix officiels à la production sont fixés par l'administration, sans variations saisonnières ni géographiques. Bien que les bailleurs de fonds font pression pour modifier le mode de fixation des prix de manière à ce qu'il tienne compte désormais de l'offre et de la demande, les prix restent déterminés essentiellement par la marge de manœuvre politique du gouvernement et non par les réalités du marché (Humphreys, 1986, p.59).

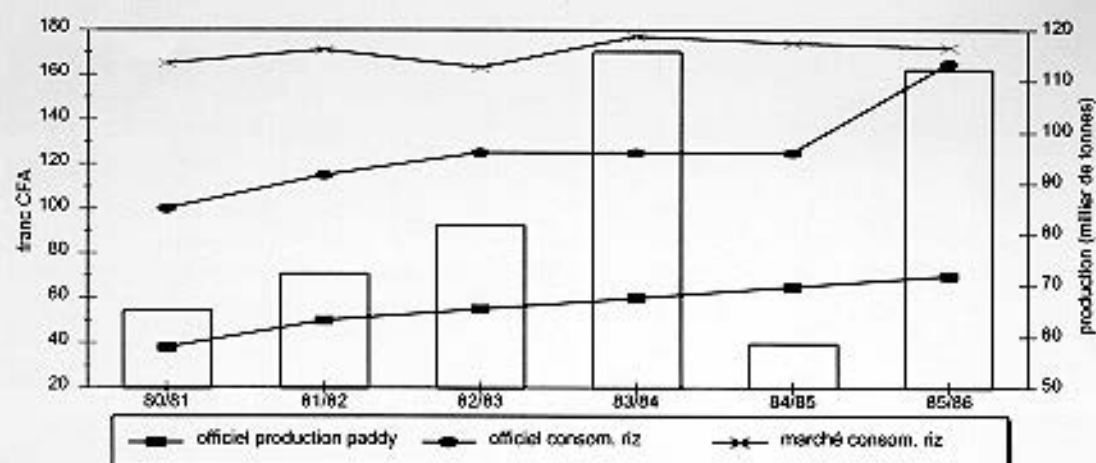
Malgré des augmentations entre 1980/81 et 1985/86 des prix officiels à la production de 84% en termes courants, des écarts importants subsistent avec les prix du marché, qui varient selon le niveau de la production. Les prix du paddy à la production sur le marché libre semblent, selon les observateurs, toujours inférieurs aux prix officiels (Samacke et Touya, 1987).

1.2 le maintien du système de relations avec les utilisateurs dans un marché concurrentiel

Le domaine des relations avec les utilisateurs est le moins modifié par les réformes opérées au début des années 1980. La constitution du stock de sécurité approvisionné, en complément du riz produit par les entreprises étatiques, par les donateurs réunis au sein du PRMC contribue à sécuriser les ventes aux marchés protégés.

Bien que le gouvernement s'engage à rapprocher le prix officiel à la consommation des prix sur le marché libre, des écarts importants subsistent : en 1983/84 et 1984/85, ces écarts augmentent du fait de la sécheresse de 1984/85 et du gel de l'augmentation du prix officiel entre 1982/83 et 1984/85, puis ont tendance à diminuer en 1985/86, année de récolte exceptionnelle (Graphique n°12)

Graphique n°12: Production nationale, prix officiels à la production et prix à la consommation officiel et du marché de 1980/81 à 1985/86 (termes courants - FCFA/kg)



1.3 Le renforcement des logiques civique et capitaliste dans l'organisation interne.

L'organisation du processus de transformation reste dominé par une double orientation: la sécurité alimentaire de la population malienne, qui renvoie à l'ordre civique, et l'intensification des modes de production, qui renvoie à l'ordre capitaliste. Les tentatives d'ouverture au marché restent en revanche très marginales.

1.3.1 l'accentuation de la logique productiviste

Les plans de redressement correspondent à une accentuation de la logique de productivité mise en œuvre dans la période précédente. Des investissements importants sont consentis afin d'obtenir une planification des flux plus rigoureuse et de réduire les frais de personnel.

Sur le plan de la production, le rôle vital de la culture irriguée par maîtrise totale de l'eau est réaffirmé, tout particulièrement lors de la sécheresse de 1983/1984¹ qui suit une période de dégradation régulière des conditions climatiques depuis 1979 et où l'Office du Niger assure, avec seulement 23% des surfaces cultivées, 67% de la production de la campagne. Il faut toutefois attendre 1984 pour que des investissements soient réalisés pour réaménager les installations d'irrigation et étendre les surfaces cultivées: à partir de cette date, les réhabilitations sont réalisées au rythme moyen de 48% par an.

Sur le plan de la commercialisation, les capacités logistiques et techniques de l'OPAM sont accrues, en particulier par l'acquisition de bascules limitant la manutention continue des sacs, ce qui permet la réduction des pertes matérielles de céréales d'environ 12% en 1981-82 à 5% environ en 1983-84 (Humphreys, 1986, p.32). Les effectifs subissent une forte réduction, passant de plus de 1000 agents à la fin de 1979 à environ 800 en 1984.

La mise en œuvre de ces nouvelles ressources passe par un recours accru à la technologie étrangère et à l'assistance technique expatriée, qui diffuse le modèle productiviste.

Elle s'accompagne aussi d'une tentative de rationalisation du mode de gestion des ressources par la mise en place d'instruments de gestion et d'évaluation. L'érection de l'Office du Niger en 1981 et l'OPAM en 1982 en entreprises publiques à caractère industriel et commercial

¹ La production de la campagne 1983/84 retombe en dessous du niveau de la campagne 1972/73, provoquant la famine de près de 2 millions d'habitants (Bordage, 1991, p.707)

(EPIC) vise à donner à ces organismes une relative autonomie financière et de décision par rapport à la tutelle étatique, conditions pour aboutir à une "meilleure efficacité, une meilleure gestion et une maîtrise plus rigoureuse des charges" (Bordage, 1991, p.718).

A l'Office du Niger, un système de compatibilité et de budget est mis en place pour parvenir à la mesure des coûts de production par zone et par activité. A l'OPAM, l'instauration d'un système de contrôle des stocks améliore la planification de la distribution des céréales locales et de l'aide alimentaire.

Toutefois, le rapport du ministère des relations extérieures (Amselle *et al.*, 1985, p.15) insiste sur le peu d'effectivité des mesures de décentralisation du système de gestion et du système budgétaire, l'appareil centralisé restant tourné "vers l'élaboration de documents d'une apparente cohérence bâtis en fonction des souhaits des bailleurs de fonds extérieurs".

1.3.2 l'introduction limitée du marché

Des tentatives de décentralisation des fonctions auparavant intégrées aux entreprises étatiques sont entreprises à cette époque. L'objectif est de les doter d'une capacité minimale d'adaptation aux aléas, en réduisant les frais fixes qu'elles encourent. Ces transformations demeurent toutefois assez limitées. A l'OPAM, la plus importante concerne la réduction du parc de camions et le recours à des transporteurs privés. L'Office se désengage de quelques fonctions situées directement en amont de la production, qui constituaient une composante majeure de ses relations avec les colons.

Conclusion du I: un dispositif conventionnel toujours incomplet

Dans un environnement où la concurrence joue un rôle accru du fait de l'ouverture au marché mondial, les modifications apportées au système de règles marquent donc un renforcement des logiques existantes d'intensification et de sécurité alimentaire, sans que soit donnée une place significative aux modes de coordination marchand et domestique.

Le nouveau dispositif de règles ne contribue pas toutefois à améliorer la cohérence et la durabilité du modèle civique capitaliste. Le maintien du dispositif antérieur est en effet rendu possible essentiellement par l'intervention des aides alimentaires extérieures et par une assistance technique étrangère dans la production accrue.

II. EMERGENCE DU MODÈLE “IMPORTATEUR MARCHAND”

A la suite de la libéralisation des importations en 1981, le secteur privé s'implique massivement et rapidement dans l'importation de riz. Le marché des importations est occupé rapidement par quelques familles ayant un long passé de commerçants coloniaux et surtout par de nouveaux importateurs, dont nous étudions les caractéristiques dans cette section. Dépourvus d'expérience de l'importation, les unités qui relèvent de ce nouveau modèle, que nous nommerons "importateur-marchand", se caractérisent par un degré élevé de réversibilité de leurs ressources.

2.1 L'organisation des moyens de production

Les importateurs relevant du modèle marchand sont caractérisés par la quasi-absence de ressources relationnelles et matérielles. Ils ne disposent ni d'expérience de l'importation de riz, ni de connaissance des opérateurs du marché international, la plupart d'entre eux étant, semble-t-il, issus des secteurs du commerce non céréalier, en particulier du commerce de tissus. Les coûts fixes sont réduits au minimum par le recours systématique à la location pour l'utilisation des facteurs de production: magasins de stockage et moyens de transport sont ainsi loués à des commerçants non céréaliers en fonction des besoins.

Les unités cherchent également à maximiser la vitesse de rotation des stocks. L'apprentissage, dans ce modèle, est dirigé vers l'exploitation des opportunités de profit créées par l'écart de prix existant, à deux instants très rapprochés, entre le marché international du riz et le marché malien. C'est donc une performance en terme de rapidité des flux que cherchent à réaliser ces unités.

Ce mode de production s'accorde naturellement avec l'approvisionnement sur le marché international, la standardisation des produits sur ce marché évitant les dépenses en temps ou en équipements qui seraient nécessaires pour limiter l'incertitude sur les caractéristiques du produit. Ce modèle se caractérise donc par un rôle de qualification du produit inexistant: la qualité du produit vendu est déterminée de manière exogène. D'ailleurs, les importateurs marchands se distinguent des commerçants opérant sur le marché intérieur par l'absence de recours à un quelconque instrument de pesée.

Le facteur déterminant dans ce modèle est l'accès au crédit, qui réduit la surface financière nécessaire pour réaliser les opérations d'importation. La formule la plus employée est la

soumission cautionnée par une banque qui induit des coûts financiers assez faibles et ne nécessite pas de garanties matérielles (Deme, 1993).

Compte tenu de l'absence de barrières à l'entrée dans ce secteur, les importations s'accroissent avec les opportunités de profit créées par la différence entre les prix du marché international et le prix officiel dans le secteur administré. Une chute des prix mondiaux contribue ainsi à une hausse automatique des quantités importées.

2.2 Les relations avec les fournisseurs

Les importateurs de type marchand recourent essentiellement à des mécanismes de marché pour l'approvisionnement en riz: les achats se font auprès de "bateaux flottants", affrétés par les négociants internationaux. Ce mode d'achat offre une capacité d'adaptation aux contraintes du marché dans un contexte de volatilité des débouchés. Il présente en effet l'avantage, par rapport à l'achat directement auprès des exportateurs, de réduire les délais de livraison: alors que ceux-ci sont de 3 à 4 mois dans le cas d'un achat auprès des pays du sud-est asiatique, le riz des bateaux flottants est disponible au port de débarquement et peut être acheminé à Bamako en moins de 10 jours à partir de la notification du crédit.

Dans ce mode d'achat, l'importateur ne possède pas la maîtrise du prix. La transaction s'effectue aux prix du marché "spot" international, qui se caractérisent en général par de fortes fluctuations et, partant, par leur imprévisibilité (Benz, 1996). En revanche, la qualité du produit est mieux maîtrisée, du moins en ce qui concerne sa composition. Le calibre et le poids du riz échangé sur le marché mondial sont gérés par des normes internationales dont le respect est garanti par le négociant: le riz est généralement conditionné en sacs de 50 kg sur lesquels sont inscrites sa provenance et sa composition. L'existence des normes internationales permet ainsi une relative routinisation du processus d'approvisionnement qui ne comporte qu'un simple contrôle visuel du produit.

Toutefois, ce mode d'achat n'offre qu'une garantie incomplète contre les problèmes liés à la qualité du produit. D'une part, il n'élimine pas les risques de dégradation du produit qui peut intervenir entre le port d'importation et le lieu de déchargement. Des assurances permettant de couvrir les risques de perte de poids² existent, mais, dans la mesure où aucune mesure du

² La responsabilité en cas de différences de poids est supportée par les transporteurs lorsque le port d'importation est Abidjan et par les Chemins de fer si les importations se font par Dakar.

poids n'est effectuée au débarquement, le contrat d'assurance n'est applicable dans les faits qu'aux pertes importantes, causées par des accidents (qui se manifestent par exemple par des "sacs éventrés") et non aux vols ou à la perte de poids par dessiccation, due à la longueur du circuit d'importation³.

D'autre part, les caractéristiques phytosanitaires du produit ne sont pas connues de l'importateur. En effet, alors que dans le cas des achats effectués directement auprès de l'exportateur, un contrôle phytosanitaire est exigé par les banques des deux parties pour accorder leur garantie, l'achat de cargaisons flottantes n'autorise qu'un contrôle de l'aspect extérieur du produit.

2.3 Les relations avec les utilisateurs

La clientèle de ces unités importatrices est composée essentiellement de grossistes, qui vendent ensuite à des demi-grossistes et à des détaillants. De manière routinière, les importateurs accordent aux grossistes des délais de paiement qui peuvent porter jusque sur la moitié du montant de la vente et d'une durée moyenne d'environ un mois. Cette pratique assure aux importateurs un écoulement rapide des stocks qui pallie leur manque d'équipements de stockage. Elle a également pour effet de reporter la charge des immobilisations sur les grossistes, qui supportent des frais de location de magasin élevés.

Le commerçant [33], qui était grossiste à cette période, avait loué un magasin de 2000 tonnes pour entreposer le riz importé.

L'absence de barrière à l'entrée dans le secteur des importations et la faiblesse de la surface financière de ces opérateurs induit un risque de variabilité des prix lié à la variabilité du nombre d'opérateurs dans le secteur.

En revanche, les importations privées ne sont pas concurrencées par la production de l'Office du Niger, dont le prix de vente est fixe et le volume des ventes limité. Le riz importé occupe en effet une part prépondérante dans l'approvisionnement du Mali entre 1978 et 1986, où il représente 60% de l'offre disponible totale et environ le double de la production nationale (graphique n°7).

Comme dans les relations avec les fournisseurs, l'importateur et ses clients s'accordent sur la qualité du produit échangé uniquement sur la base des normes incorporées au produit. Aucune pesée ni contrôles autres que visuels ne sont effectués aux différents stades de la commercialisation, que ce soit entre l'importateur et les grossistes ou entre les grossistes et les

³ Le riz peut être vieux de 2 à 3 ans lorsqu'il arrive au port.

détaillants. Les incertitudes sur le poids réel du produit et sur sa qualité phytosanitaire, que l'importateur n'a pas éliminées, sont donc reportées sur ses clients.

Conclusion du II

La libéralisation des importations s'est donc traduite, pour les unités qui se portent sur le marché à cette occasion, par un raccourcissement de l'horizon temporel de leurs décisions lié à une concurrence accrue sur les marchés d'approvisionnement et de vente. Les nouvelles stratégies développées par ces unités s'adaptent à ces nouvelles conditions en accordant une place accrue aux mécanismes de marché, à tous les niveaux.

III. LES PROPRIÉTÉS MACRO-ÉCONOMIQUES D'UNE ÉCONOMIE COMPOSÉE DU SOUS-SYSTÈME "CIVIQUE/CAPITALISTE" ET DU MODELE "IMPORTATEUR MARCHAND"

Le système de stabilisation flexible qui repose sur les deux modèles qui viennent d'être décrits se heurte rapidement à l'insuffisance des capacités de financement de l'Etat, d'une part, et aux externalités produites par la logique unidimensionnelle du modèle importateur-marchand, d'autre part.

3.1 La rigidité du dispositif réglementaire civique / capitaliste ...

Compte tenu du maintien d'un système de prix fixes à la consommation et à la production, dans un contexte de concurrence accrue depuis le début des années 1980, le sous-système civique / capitaliste ne peut procéder à des ajustements qu'en jouant sur les quantités achetées et vendues. Or cette capacité d'ajustement, qui devrait en principe avoir un effet stabilisateur sur les fluctuations des prix du marché, est limitée dans la pratique - comme dans la période précédente - par l'insuffisance des capacités de financement de l'Etat.

Cette situation conduit, en période de pénurie ou de prix élevés sur le marché mondial, à un rationnement des marchés visés et à une insuffisance du volume de collecte, et, en période de récolte excédentaire ou de baisse des cours mondiaux, à un rationnement des achats aux producteurs conjugué à des difficultés d'écoulement de la production des rizeries. Cela a été notamment le cas dans les années 1984 et 1986 (Coelo, 1994).

Compte tenu de l'absence de modification radicale de la politique des prix officiels, le déficit d'exploitation du secteur public rizicole ne connaît qu'un déclin marginal au cours de cette période de réformes. Humphreys (1986, p.49) estime par ailleurs que, en transférant les pertes financières de l'OPAM sur l'Office du Niger (en 1983/84 et 1984/85) par la manipulation des prix intérieurs de transfert, le gouvernement a réussi facilement à satisfaire l'objectif spécifique du programme du FMI, à savoir la réduction des transferts publics vers l'OPAM, sans augmenter les prix à la consommation.

3.2 ... combinée à la capacité d'anticipation limitée du modèle importateur-marchand ...

La logique du modèle d'"importateur marchand", fondée sur la minimisation des coûts irréversibles et un horizon temporel très court, ne paraît pas en mesure d'assurer la pérennité de ces unités.

En premier lieu, elles sont très vulnérables et connaissent un taux d'échec important. Du fait de leur surface financière limitée, elles sont en effet incapables de supporter une perte ponctuelle. Or, deux facteurs les exposent particulièrement aux pertes. Le manque de connaissance des opérateurs du marché international ou d'expérience de l'importation sont, selon les observateurs du marché, l'une des causes des plus évidentes de faillites des unités qui se lancent dans l'importation de riz à la suite de la libéralisation⁴. D'autre part, ces unités sont dans l'impossibilité, compte tenu de la nécessité de minimiser les coûts, de s'assurer contre une chute des prix par un stockage de moyenne durée.

En second lieu, la logique marchande les conduit à reporter sur leur environnement les fluctuations auxquelles elles sont exposées. Dans le domaine de la qualité par exemple, l'absence de contrôle du produit est reproduit dans les relations avec les clients, ce qui tend à reporter le coût des irrégularités de la qualité sur ces derniers et, finalement, sur les consommateurs⁵. Le détaillant, qui, à la différence des opérateurs en amont, est équipé d'instruments de pesée, répond à ce risque en augmentant de manière arbitraire et forfaitaire le prix de vente (une augmentation de l'ordre de 5 FCFA semblait courante), ce qui revient à reporter le coût de la perte sur les consommateurs. Ainsi, la marge réalisée par les détaillants

⁴ Entretien avec Mme Konaré, directrice adjoint de la DNAE

⁵ Des détaillants et grossistes qui opéraient à cette époque nous ont indiqué que des pertes de 2 à 3 kg sur un sac de 50 kg étaient fréquentes. Elles étaient dues, selon eux, à des vols commis par des manœuvres lors de transports ferroviaires.

s'élève à 20 FCFA sur les ventes de riz importé alors qu'elle n'est que de 10 ou 15 FCFA selon la période sur les ventes de riz local.

3.3 ...ont globalement un effet déstabilisateur sur les prix et les quantités

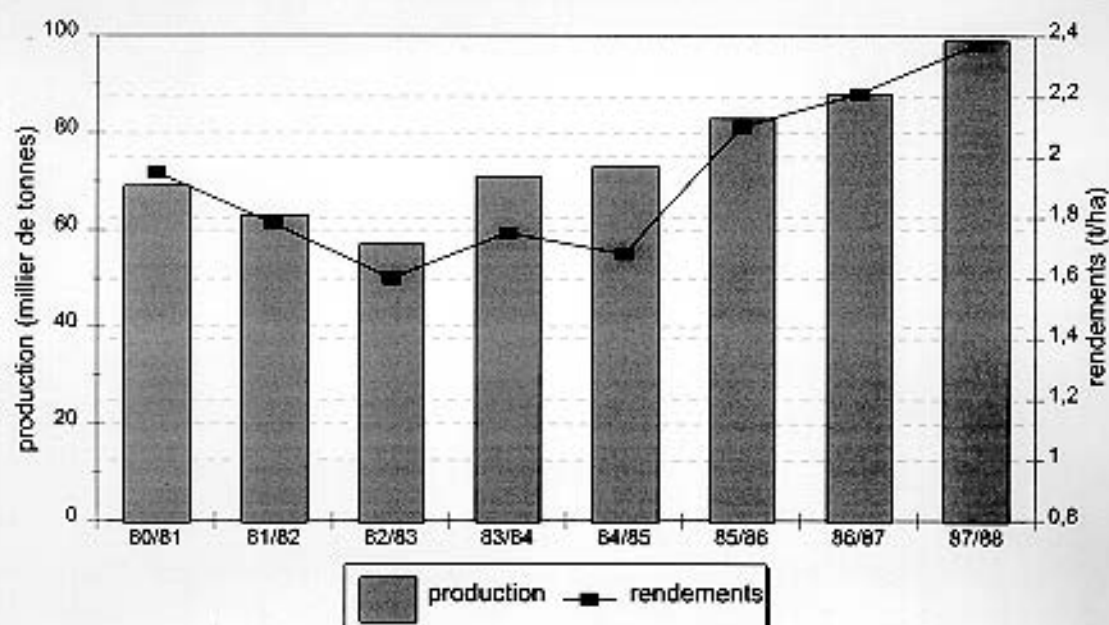
L'évolution des prix du riz à la consommation entre 1980 et 1987 connaît deux phases distinctes.

La première, qui va de 1980 à 1985, est marquée par des récoltes déficitaires et des prix sur le marché mondial particulièrement stables⁶. L'Office ne rencontre pas de difficultés pour écouler sa production car le prix officiel est largement en dessous du prix du marché, mais cette situation induit un rationnement des consommateurs. Par ailleurs, la stabilité des prix mondiaux est répercutée sur le marché national par les importateurs. Cette phase correspond donc à une stabilité accrue des prix à la consommation par rapport à la période qui précède la libéralisation (Humphreys, 1986, p.45 et annexe 7).

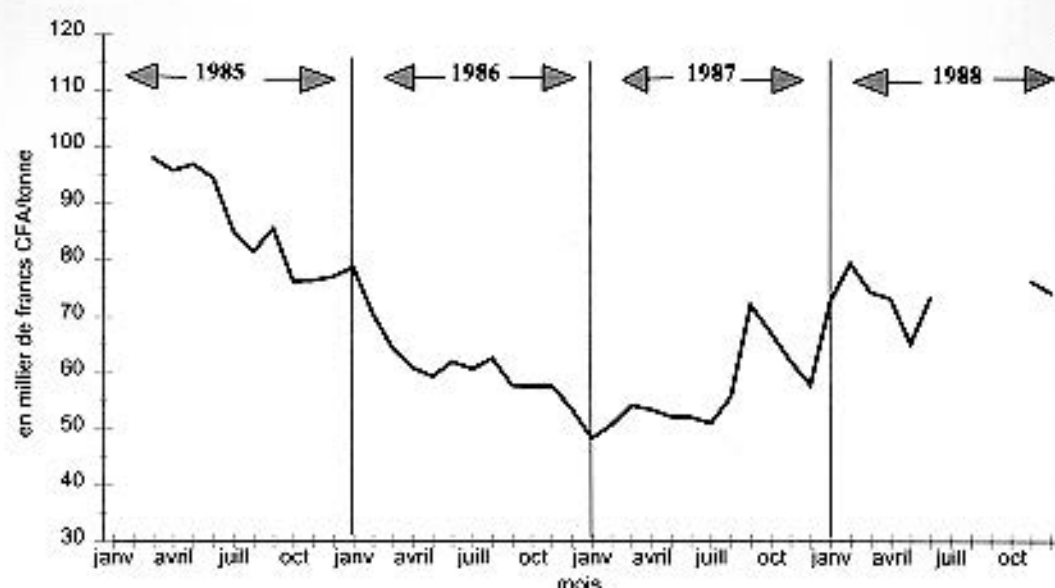
Cette phase de récoltes déficitaires est suivie, à partir de 1985/86, par une phase de bonnes récoltes consécutives de riz et de céréales sèches, dues à l'accroissement des rendements, notamment à l'Office du Niger (graphique n°13). La coïncidence de cette phase de hausse de la production avec une baisse brutale des prix du riz sur le marché international (graphique n°14) incite les importateurs-marchands à se porter massivement acquéreur sur le marché mondial, entraînant finalement des importations qui excèdent largement les besoins en riz du pays (de 33 500 tonnes selon les estimations de Coelo (1989)). La difficulté d'ajustement des prix officiels face à la chute des prix qui résulte de la saturation du marché provoque la mévente généralisée de la production du sous-système civique/capitaliste.

⁶ Les prix annuels en francs CFA du riz Thaï (f.o.b. Bangkok) de 1980 à 1985 sont: 92 en 1980, 131, 96, 105 110 et 97 en 1985. Cette stabilité tient au fait que le déclin des prix mondiaux (- 55% de 1981 à 1985) a été compensée par la dépréciation du franc français (- 53% de 1980 à 1985) (Humphreys, 1986, p.87)

Graphique n°13: Evolution de la production et des rendements de l'Office du Niger (1980/81 à 1987/88)



Graphique n°14: Evolution du prix FOB Bangkok, de 1985 à 1988
Riz blanc 35% - Origine: Thaïlande
(francs CFA/tonne)



source: Coelo (1989)

CONCLUSION DU CHAPITRE 2

Dans cette période marquée par l'accroissement de la concurrence des importations liée à la libéralisation des échanges extérieurs, le système de règles qui fonde le fonctionnement du dispositif civique/capitaliste se caractérise une grande continuité par rapport à la période précédente. Les réformes se traduisent par le renforcement des logiques existantes de sécurité alimentaire et de productivisme et par une ouverture très limitée, et essentiellement théorique, aux mécanismes de marché dans les relations avec les producteurs locaux. Le manque de cohérence du dispositif conventionnel étatique, mis en évidence dans la période précédente, ne se trouve donc pas modifié par ces réformes.

Par ailleurs, la référence quasi-exclusive aux mécanismes de marché qui caractérise les unités qui se lancent dans l'importation de riz au lendemain de la libéralisation du commerce extérieur se révèle inefficace pour faire face aux risques associés à de fortes fluctuations de l'offre dans un marché libre. Associé au dispositif civique-capitaliste, dont les adaptations aux nouvelles règles du jeu sont insuffisantes, il provoque, de plus, des effets perturbateurs sur le marché intérieur.

Les difficultés d'écoulement de la production rencontrées par le dispositif étatique conduisent le gouvernement à rétablir, en 1987, des mesures de restriction des importations.

CHAPITRE 3

**LES EFFETS DE LA LIBÉRALISATION LIMITÉE AU MARCHÉ RIZICOLE INTÉRIEUR:
DÉMANTÈLEMENT DU DISPOSITIF RÉGLEMENTAIRE ÉTATIQUE, ÉMERGENCE DE
NOUVEAUX MODÈLES D'UNITÉS COMMERÇANTES ET DE NOUVELLES
CONVENTIONS**

Une modification radicale de l'environnement institutionnel et des structures du marché...

La déstabilisation de l'environnement institutionnel et la transformation des structures du marché remettent en cause, à partir du milieu des années 1980, l'organisation administrée du secteur rizicole. Les principaux changements par rapport à la période précédente résident dans la réduction des mécanismes de régulation étatique des échanges intérieurs, dans la mise en place d'institutions destinées à accroître l'efficacité du fonctionnement des opérateurs privés et dans le renversement de la tendance à la baisse de la production locale qui marquait la fin de la période de gestion étatique.

- la réduction des mécanismes de régulation étatique

Sur le plan macro-économique, le gouvernement s'engage à partir de 1988 dans une véritable politique d'ajustement structurel parallèlement à la poursuite des efforts de stabilisation¹. Pour accompagner les mesures de réduction des dépenses de l'Etat, un programme de départs volontaires de la fonction publique, qui soutient financièrement la création d'entreprises par des fonctionnaires, est engagé à partir de 1988. Parallèlement, la restructuration et la privatisation des entreprises publiques sont progressivement mises en

¹ Les mesures prises par le gouvernement malien depuis 1981 en faveur de la libéralisation de l'économie sont jugées insuffisantes par les intervenants extérieurs, qui se retirent partiellement en 1986. Les discussions reprennent en 1987 avec le FMI et la BIRD, se traduisant par l'accentuation des mesures de libéralisation.

place et s'accélérent en 1988 avec la mise en œuvre du Programme d'ajustement sectoriel des entreprises publiques (PASEP). En 1992, l'Etat s'est désengagé de onze établissements et entreprises publiques (Marchés Tropicaux, 1992).

Sur le plan du commerce rizicole, la période est marquée par l'inversion de la tendance qui prévalait dans la période antérieure: le commerce extérieur est à nouveau soumis à des restrictions importantes, d'ordre tarifaire et non tarifaire, alors que le commerce intérieur est progressivement libéralisé, les réformes ébauchées dans la période précédente étant mises en œuvre. La nouvelle politique, formalisée dans le cadre d'un Programme d'Ajustement Sectoriel de l'Agriculture (PASA) signé en 1990 avec la Banque Mondiale, s'appuie sur une stratégie de libéralisation de l'environnement, de décentralisation des structures d'encadrement et de responsabilisation du monde paysan.

A partir de 1986, l'OPAM est privé du monopsonne d'achat du riz. Ses activités sont restreintes à: i) la gestion du stock national de sécurité qui ne doit être utilisé qu'en cas de sécheresse; ii) la gestion et la distribution de l'aide alimentaire; iii) l'approvisionnement des zones chroniquement déficitaires, notamment le Nord-Est du pays. En outre, il est admis que l'OPAM conserve en permanence un volant de 8 à 16.000 tonnes de riz provenant des aides, non intégré dans le stock national de sécurité, dont la présence doit exercer un effet dissuasif sur la rétention spéculative de riz (Coelo, 1994, p.147).

La libéralisation de la commercialisation et de la transformation du riz n'intervient réellement qu'en 1986/87, les commerçants privés étant autorisés à opérer au sein du périmètre rizicole de l'Office du Niger et les paysans à transformer et vendre leur production sur le marché². Pendant les deux campagnes qui suivent, les prix à la consommation du riz sont soumis au régime de l'homologation souple³. En 1989/90, les prix sont définitivement libérés, à l'exception des rizeries de l'Office du Niger qui maintiennent un prix minimum garanti pour les achats de paddy dans leur zone d'intervention.

Les Organisations de Développement Rural (ODR) sont remises en question et leurs responsabilités progressivement transférées aux paysans organisés. Dans ce but, le

² En 1984/85, la libéralisation de la commercialisation avait été décidée à l'Opération Riz Mopti, mais elle n'a eu qu'un effet symbolique car la production de ce périmètre a été pratiquement nulle en raison d'un manque d'eau.

³ Alors que le régime de "l'homologation rigide" fixe les marges bénéficiaires des commerçants privés, le régime de l'homologation souple" ne fixe qu'une marge bénéficiaire maximale, égale à 10% du prix du riz à la sortie des magasins de l'ON à Ségou.

mouvement coopératif est relancé et un nouvel échelon administratif est créé, le Ton Villageois (TV), qui s'appuie sur la tradition bambara des "tons" ("association" en bambara).

La déréglementation touche également le secteur des transports. Elle est à l'origine d'une baisse des tarifs et d'une atténuation des tracasseries administratives (Staatz *et al.*, 1989).

- la mise en place d'institutions destinées à accroître l'efficacité du secteur privé

Parallèlement à la libéralisation du commerce des céréales, des dispositifs destinés à améliorer le fonctionnement du secteur commerçant privé sont mis en place. Ils relèvent d'une vision du système de commercialisation des céréales en termes de "marché", dans laquelle les acteurs sont confrontés à un certain nombre d'imperfections, sources d'inefficacité, que l'Etat doit corriger. Les recherches sur le système de commercialisation entreprises à cette époque en identifient deux principales: l'accès à l'information (Steffen, 1990a; Mehta, 1989) et l'accès au crédit (Amselle et Bagayoko, 1988).

Dans cette optique, le Système d'information du marché (SIM) est conçu pour assurer la transparence du marché, par la diffusion des prix à tous les acteurs (Dembélé et Staatz, 1989). On attend de lui qu'il facilite les arbitrages spatiaux entre marchés et favorise ainsi leur intégration. L'information produite par le SIM repose en principe sur un certain nombre de choix préalables, décrits par Galtier (1994), qui sont conformes à l'analyse en termes de marché qui est faite du fonctionnement du système de commercialisation des céréales. En premier lieu, l'accent est mis sur les prix, qui sont censés renfermer la quasi-totalité de l'information nécessaire à une prise de décision "efficace". Les informations sur le crédit ou la politique céréalière ne sont pas, par exemple, prises en compte. En second lieu, le choix des marchés sur lesquels les prix sont relevés est théoriquement réalisé par échantillonnage, cette méthode étant censée fournir une image précise et fidèle de l'ensemble des marchés. Une typologie des marchés selon leur fonction principale (collecte, consommation, regroupement) (cf annexe 8), croisée avec une typologie des axes céréaliers, constitue la base de l'échantillonnage. Ensuite, les commerçants interrogés sont choisis au hasard, ce qui donne, en cas de différences de prix sur un même marché, et dans l'hypothèse où l'échantillon est représentatif, un prix moyen (pondéré par les quantités collectées). Enfin, on tente de définir une nomenclature des qualités (5 types de riz sont différenciés) et des poids des produits (conversion des unités de mesure locales en kilogramme).

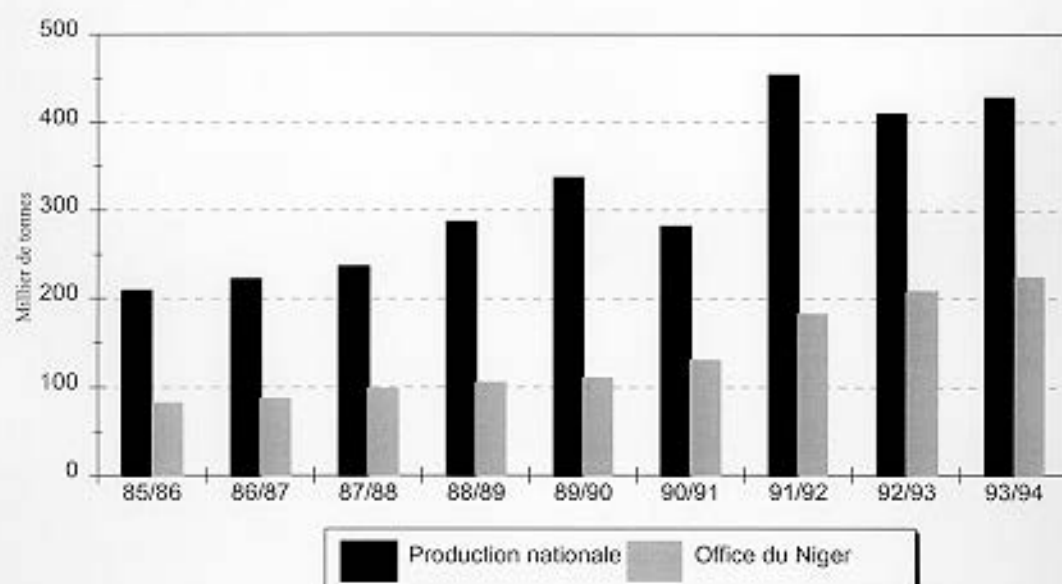
L'accès inégal des commerçants au crédit externe est identifié comme une seconde source d'inefficacité du système de commercialisation. Il constituerait une entrave à la croissance

de l'activité des commerçants, donc à la réalisation d'économies d'échelle, et empêcherait la constitution de stocks nécessaires à la stabilisation inter-saisonnière des prix (Dioné et Staatz, 1987). Pour lever cette contrainte, une ligne de crédit destinée aux commerçants, ouverte par le PRMC et gérée par les banques commerciales, est mise en place en 1987. Elle vise à financer le stockage des céréales entre la période de campagne et la période de soudure. Elle est garantie par un système de tierce détention des stocks servant de nantissement.

- une croissance régulière de la production rizicole entraînant un déclin des aides alimentaires

Alors que la production rizicole était en forte baisse dans la période précédente, elle connaît une croissance forte et continue à partir de 1985, de 10% par an en moyenne, et rejoint entre 1988 et 1990 les volumes atteints sur la période 1976-1979 (graphique n°15). Le niveau atteint à la veille de l'année charnière de 1993 incite les observateurs à annoncer que le pays est proche de l'autosuffisance (Coelo, 1994). Cette évolution est due à trois principaux facteurs. Tout d'abord, les conditions pluviométriques s'améliorent nettement, et les phases de sécheresse disparaissent. Ensuite, les aménagements d'irrigation à l'Office du Niger font l'objet d'une réhabilitation intensive à partir de 1984, qui induit une hausse continue des rendements à la production. Enfin, la production de paddy se développe en dehors des zones encadrées, dans les périmètres irrigués autour des barrages de Sélingué et de Baguinéda, dans les petits et moyens périmètres irrigués dans la vallée du Niger et, surtout, avec le riz pluvial et de bas-fonds au sud du Mali (Annexe 9).

Graphique n°15: Evolution de la production de paddy - nationale et Office du Niger - de 1985/86 à 1993/94 (millier de tonnes)



source: Direction Nationale de l'Agriculture

Les aides alimentaires "programme" en riz sont reçues par le Mali jusqu'en 1989/90. La part du riz représente en moyenne environ 25% des aides, mais elle marque une diminution au profit du blé sur la fin de la période (tableau n°19). Après la série de bonnes récoltes qui précèdent la campagne 1989/90, il est en effet décidé de ne plus utiliser l'aide programme pour éviter de déstabiliser le marché local et de lui substituer des transferts financiers directs (Coelo, 1994, p.4).

Tableau n°19: Part des céréales dans l'aide céréalière totale
(de 1981/82 à 1990/91, en pourcentage de l'aide totale sous forme de céréales)

<i>CAMPAGNE</i>	<i>RIZ</i>	<i>BLE</i>	<i>CEREAL. SECOND.</i>
<i>1981/82</i>	31,4	5,0	63,6
<i>1982/83</i>	22,6	22,2	53,8
<i>1983/84</i>	38,8	17,4	43,9
<i>1984/85</i>	21,7	2,7	75,6
<i>1985/86</i>	20,9	5,8	64,0
<i>1986/87</i>	18,9	23,2	57,8
<i>1987/88</i>	63,6	0,0	36,4
<i>1988/89</i>	26,3	17,1	56,6
<i>1989/90</i>	18,3	33,0	48,7
<i>1990/91</i>	0	86,2	13,8

source: OCDE/PAM (1992)

... qui entraîne une réorganisation du secteur rizicole

Pour les unités qui dominaient la commercialisation du riz dans la période précédente, la libéralisation du commerce intérieur entraîne une modification des incertitudes et des contraintes auxquelles elles doivent faire face dans l'exercice de leur activité.

D'une part, la disparition du risque lié au caractère illégal de la pratique du commerce privé diminue l'efficacité relative de la convention domestique dans les relations avec les producteurs et les utilisateurs.

D'autre part, le moindre rôle joué par la régulation étatique du secteur - réalignement des prix officiels sur les prix du marché, remplacement des ventes du secteur public par des aides vendues sur le marché, autorisation du commerce privé - tend à laisser la place à des modes de coordination plus décentralisés entre les acteurs, tournés vers l'adaptation aux fluctuations du marché. En effet, à la relative intégration des prix à la production et à la consommation qui était permise par la gestion administrée, se substitue une corrélation imparfaite, autorisant des comportements spéculatifs dans lesquels la concurrence joue un rôle accru. Le fait que cette mutation se produise dans un contexte de croissance continue de la production locale et d'ouverture relative au marché mondial a tendance toutefois à limiter la place de la concurrence entre les unités pour l'accès à l'offre.

Ces éléments suscitent la mise en place de formes de coopération différentes de celles qui prévalaient jusqu'à cette date. Notre hypothèse est que la libéralisation du marché du riz marque, selon la terminologie d'O. Favereau (1989b), la transition entre deux formes d'économies: une économie marquée par la domination d'une "organisation anti-marché", où les règles du jeu qui s'imposent aux agents et forcent leur coordination sont prépondérantes et limitent les relations de concurrence, et une économie décentralisée constituée à la fois de "marchés d'organisations", où les règles sont construites par les acteurs et visent à l'obtention d'un avantage concurrentiel, les règles du jeu extérieures étant minimales, et d'"organisations de marché", destinées à assurer le fonctionnement correct de la loi de l'offre et de la demande.

Les échanges dans le secteur rizicole libéralisé sont portés principalement par quatre modèles d'organisations commerciales, dont deux sont issus de l'adaptation de modèles existants avant la libéralisation du commerce intérieur, le *dispositif civique/capitaliste* et le modèle "*d'importateur capitaliste/domestique*", et deux ont émergé à la suite des mesures de libéralisation: le modèle de "*transformateur-domestique*", d'une part, et le modèle de "*marchand*" et ses modèles "dérivés", les modèles de "*forain*" et de "*gérant*", d'autre part. L'apparition d'intermédiaires appelés "*coxers*", dont le rôle est de faciliter les transactions, apparaît également comme un produit de la libéralisation du marché intérieur.

I. LE DISPOSITIF CIVIQUE/CAPITALISTE FACE À LA CROISSANCE DE LA CONCURRENCE: UNE ADAPTATION INSUFFISANTE

La libéralisation du marché intérieur du riz entraîne une modification radicale des conditions de fonctionnement du système de régulation étatique, marquée par la dissociation des fonctions de sécurité alimentaire et de production. Alors que l'OPAM est chargé d'assurer une stabilité minimale des prix sur l'ensemble du territoire par la gestion du stock de sécurité et des aides alimentaires, les ODR (Office du Niger, Opération Riz Ségou et Office Riz Mopti) doivent gérer les tâches de production, de transformation et de commercialisation du riz. Cette différence de fonction correspond également à des relations au marché différentes: alors que l'OPAM se pose en complément du marché, pour assurer des fonctions que celui-ci n'entreprend pas spontanément, les ODR opèrent parallèlement au secteur privé.

Nous nous attacherons à montrer, en nous concentrant sur l'Office du Niger, que ces transformations marquent, pour cette organisation, une situation nouvelle dans laquelle les phénomènes de concurrence, par les prix et la qualité, jouent un rôle accru. Face à ces nouvelles contraintes, l'Office du Niger fait preuve d'une capacité d'adaptation insuffisante, sans parvenir à substituer un nouveau système de règles cohérent aux règles héritées de la période précédente.

1.1 L'Office du Niger confronté à une concurrence croissante

1.1.1 les approvisionnement concurrencés par le secteur de la transformation artisanale

La suppression du monopole de la collecte et de la transformation dans les périmètres irrigués contraint l'Office du Niger à faire face à la concurrence des acheteurs de paddy et de riz.

La croissance du secteur de la transformation artisanale est en effet très forte à partir de 1990: le nombre des décortiqueuses artisanales installées dans la zone de l'Office du Niger connaît une croissance élevée, passant de 40 en 1988, à 196 en 1990 et à 383 en 1992 (ACDI/PRMC,

1993 et Arditi, 1990); en 1995, le parc est estimé, selon les études, à 600 ou à 700 dans la zone de l'Office, ce qui représenterait, selon le chiffre retenu, une capacité de décorticage de 240 tonnes ou de 450 tonnes par heure, capable de traiter la totalité de la production de la zone en 3 ou 4 mois (Wadell, 1995 et Mendez *et al.*, 1995). Les petites décortiqueuses, possédées par des paysans riches, des commerçants ou des cadres de l'Office, fonctionnent essentiellement en prestation de services. Leur clientèle est composée principalement de paysans qui font décortiquer leur propre production pour la vendre à des commerçants et, dans une moindre mesure, de commerçants achetant du paddy pour le décortiquer.

Deux autres types d'opérateurs s'ajoutent, de manière plus marginale, à la concurrence des petites décortiqueuses. D'une part, le groupe industriel des Grands Moulins du Mali installe, en 1989, une capacité de transformation industrielle du paddy de 10 000 tonnes, qui utilise en grande partie les équipements de transformation de farine existants. D'autre part, on assiste, depuis les années 1990, à l'émergence d'unités de production de riz utilisant un nouveau modèle de décortiqueuse, de capacité et de qualité supérieures à celles des décortiqueuses artisanales.

1.1.2 les marchés concurrencés par les importations et les réseaux de commercialisation du riz local

Dans le domaine de ses relations avec les utilisateurs, l'abandon du monopole public de la commercialisation se traduit également par une exposition accrue de l'Office du Niger à la concurrence des autres vendeurs. Alors que les ventes de l'Office étaient dirigées vers un débouché unique, l'OPAM, et régies par des règles imposées de l'extérieur, l'Office est désormais confronté à des besoins et des exigences variées de la part des utilisateurs.

En outre, ces nouvelles conditions de fonctionnement interviennent dans un contexte où les importations constituent, malgré le rétablissement des mesures de protection, une source d'approvisionnement alternative pour les consommateurs de riz.

1.2 L'introduction limitée de la coordination marchande dans le dispositif civique/capitaliste entraîne le déclin de l'Office du Niger

La restructuration du sous-système étatique de régulation du marché du riz, réalisée à l'aide de financements extérieurs, est subordonnée à la contractualisation des relations entre l'Etat et l'Office. Le "contrat-plan Etat/Office du Niger", approuvé par le gouvernement en 1988, vise à donner à l'Office une autonomie de gestion accrue dans un contexte de concurrence à la fois des prix mondiaux et des prix régionaux et à réduire les frais de fonctionnement, en contrepartie d'interventions financières nécessaires à la sauvegarde de l'outil de production.

L'introduction de mécanismes marchands dans le fonctionnement de l'Office, qui est voulue par les bailleurs de fonds, se fait toutefois de manière très progressive, puisque les premières mesures datent de 1986/87 et que la privatisation des rizeries de l'Office débute en 1996. La position de l'Etat est résumée par cette déclaration du Ministre de l'Agriculture en 1984, citée par Serge Coelo (1994, p.157): "Politiquement, la décision est prise de s'engager dans la libéralisation du commerce du paddy, l'Office du Niger conservant un rôle central régulateur". Les modifications du système de règles qui fondaient le fonctionnement de l'Office du Niger dans la période précédente ont par ailleurs été très limitées, que ce soit dans les relations de l'Office avec l'environnement économique ou dans son organisation interne.

1.2.1 les modifications affectant les relations avec les producteurs

Le dispositif de règles qui régissait les relations de l'Office avec les paysans installés sur les périmètres irrigués est presque totalement démantelé sur décision du gouvernement. L'intégration en amont de la fourniture d'intrants et de facteurs de production aux paysans est abandonnée. Désormais, les fonctions de collecte primaire, de transformation primaire, de fourniture de crédit et d'intrants sont transférées aux associations villageoises, qui sont dotées d'équipements et de crédits par les bailleurs de fonds du PRMC pour assumer ces tâches.

Avec l'abandon de ces fonctions et de la coordination forcée qu'elles soutenaient, l'ON est privé des ressources qui lui permettaient de s'assurer d'un flux minimal de paddy pour alimenter ses équipements de transformation. Le seul service au paysan qui reste de son ressort – l'entretien du réseau hydraulique – ne constitue plus un moyen privilégié d'accès à l'offre depuis

l'abandon, en 1991, de l'obligation de paiement en paddy de la redevance due par les paysans. En outre, les rizeries de l'Office présentent l'inconvénient, par rapport aux décortiqueuses qui se développent dans la zone, d'être moins adaptées à la dispersion de l'offre et aux besoins particuliers des paysans. En effet, ces dernières sont conçues pour se déplacer dans les villages et offrent la possibilité aux paysans de conserver les sous-produits de la transformation, qui sont utilisés pour l'élevage.

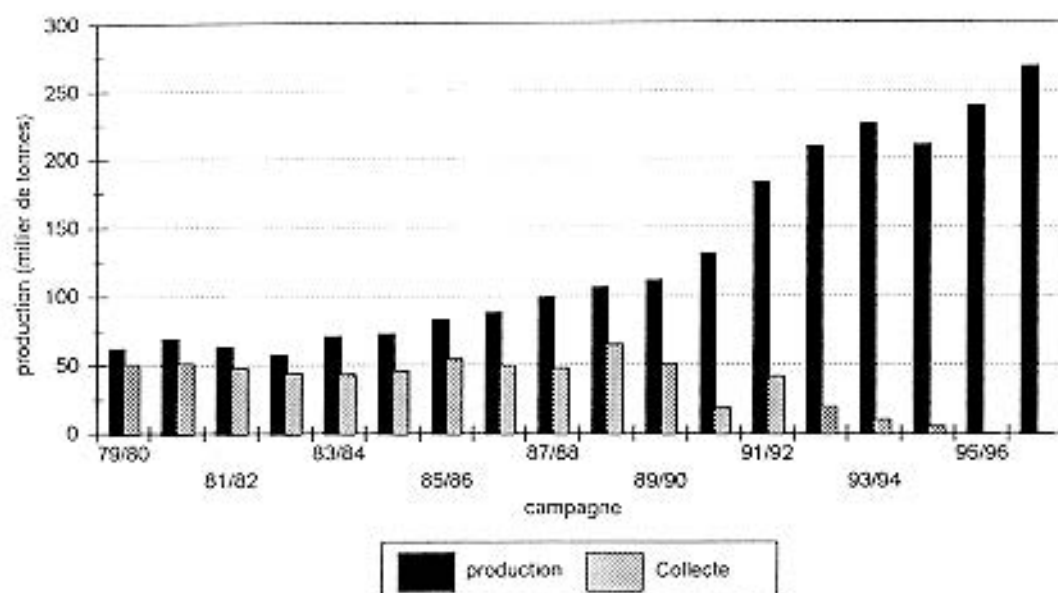
Bien que l'Office se trouve de ce fait exposé directement à la concurrence des commerçants privés pour l'accès au paddy et que la libéralisation des prix à la consommation et à la production soit effective sur tout le territoire depuis 1989/90, la fixation du prix d'achat au producteur reste régie par la règle antérieure d'un prix garanti et fixe, dans l'espace et dans le temps.

Des dispositions visant à rétablir la flexibilité des prix, qui sont officiellement décidées, ne sont finalement pas appliquées. La différenciation du prix d'achat selon les usines, pour refléter les différences de coût d'accès au marché, n'est pas adoptée. Bien que les prix doivent être différenciés en fonction de la qualité du paddy, sur des critères de propreté et de taux d'humidité des lots, les normes ne sont pas appliquées par les usines. Aussi les problèmes d'opportunisme des paysans concernant la qualité du paddy, qui existaient déjà lorsque l'ON détenait le monopole de la transformation, se posent-ils avec une acuité particulière dans ce contexte de forte concurrence.

Le prix officiel au producteur est maintenu pendant toute la période au niveau atteint en 1985/86, soit 70 FCFA. Comme dans la période précédente, ce prix joue en principe le rôle de prix plancher, en servant de référence aux commerçants privés pour leurs achats de paddy. Toutefois, le manque de ponctualité des paiements de l'Office affecte dans la pratique l'efficacité de la régulation des prix. Ainsi, à l'exception de la campagne 1988/89, où les achats de l'Office au prix de 70 FCFA/kg font monter les prix du secteur privé à 75 FCFA ou 80 FCFA/kg, les retards de paiement sont la règle. Les prix du paddy sur le marché libre semblent s'établir, selon les observateurs, à un niveau inférieur au prix officiel (Dembélé, 1990).

Ainsi, alors que les rendements et la production poursuivent leur croissance régulière entamée en 1984/85, la baisse des volumes de collecte de l'Office sanctionne l'inadéquation du système de relations avec les producteurs aux nouvelles conditions de concurrence qui prévalent depuis la libéralisation (graphique n°16).

Graphique n°16: Evolution de la production de paddy à l'Office du Niger et de la collecte des rizeries (1979/80 à 1996/97)



1.2.2 les changements dans les relations avec les utilisateurs

Les relations de l'Office avec ses clients sont marquées par l'absence de réelle modification des règles en vigueur dans la période précédente et l'adoption de solutions intermédiaires.

La règle des livraisons forcées à l'OPAM devait être remplacée par un mécanisme d'appel d'offres auprès de commerçants pour pouvoir moduler les prix dans le temps et dans l'espace et réduire les distorsions par rapport aux prix du marché. Toutefois, cette procédure est peu mise en oeuvre car elle se heurte à l'opposition d'un petit nombre de commerçants influents, réunis au sein de la Chambre de Commerce et d'Industrie (Coelo, 1994). Elle est remplacée rapidement par un système de contractualisation de gré-à-gré, qui offre de fait une place limitée aux mécanismes de marché, au profit de logiques concurrentes:

- les relations particulières que les commerçants entretiennent avec les dirigeants de l'Office déterminent davantage les prix que les conditions d'offre et de demande qui prévalent au moment de la vente;
- à plusieurs reprises, le gouvernement intervient dans l'établissement de ces contrats, en obligeant les importateurs à acquérir une quantité équivalente de riz de l'Office pour être autorisés à importer. Cette pratique, appelée le "jumelage", vise à supprimer la concurrence

du riz importé. Elle conduit de fait à concentrer les ventes du riz usiné dans les mains de quelques gros opérateurs.

En outre, toutes les conditions nécessaires à l'échange marchand ne sont pas réunies, en particulier l'absence d'ambiguïté sur la qualité du produit. En effet, du fait de l'irrégularité de la qualité du riz livré par les paysans, le riz commercialisé par l'Office ne respecte pas les normes prévues par le contrat (taux d'impuretés et taux de brisures) (Office du Niger, 1989). Dans le cas des contrats de "jumelage", les commerçants tirent partie du non respect de ces normes de qualité pour remettre en cause le contrat, ce qui se traduit par une augmentation des délais de livraison préjudiciable à l'Office (Dembélé, 1990).

Cette politique de vente se traduit par des difficultés réitérées d'écoulement de la production des rizeries, qui contraignent régulièrement l'Office à réduire ses prix de vente en dessous du prix de revient¹.

Ce n'est qu'en 1994, donc sept ans après la libéralisation des prix du riz, que certaines rizeries commencent à adopter des procédures de vente plus conformes à celles du marché, en fixant notamment le prix de vente par rapport à celui du marché. La surprise d'un client traditionnel de l'Office devant ce nouveau mode de vente, qu'il nous décrit comme "conforme à celui d'un commerçant", témoigne du changement opéré.

1.2.3 les modifications relatives à l'organisation des moyens de production

La priorité à l'intensification des modes de production est réaffirmée au cours de cette période. Des investissements importants sont réalisés dans la réhabilitation des périmètres irrigués² (annexe 10), financés et conçus essentiellement par des bailleurs de fonds étrangers.

Toutefois, comme dans la période de gestion administrée, la rentabilisation des sommes immobilisées dans les équipements de transformation (les quatre usines de décortiquage de

¹ S. Coelo (1989) cite trois périodes de mévente de la production de l'Office: les campagnes de 1988/89, 1990/91 et 1992/93.

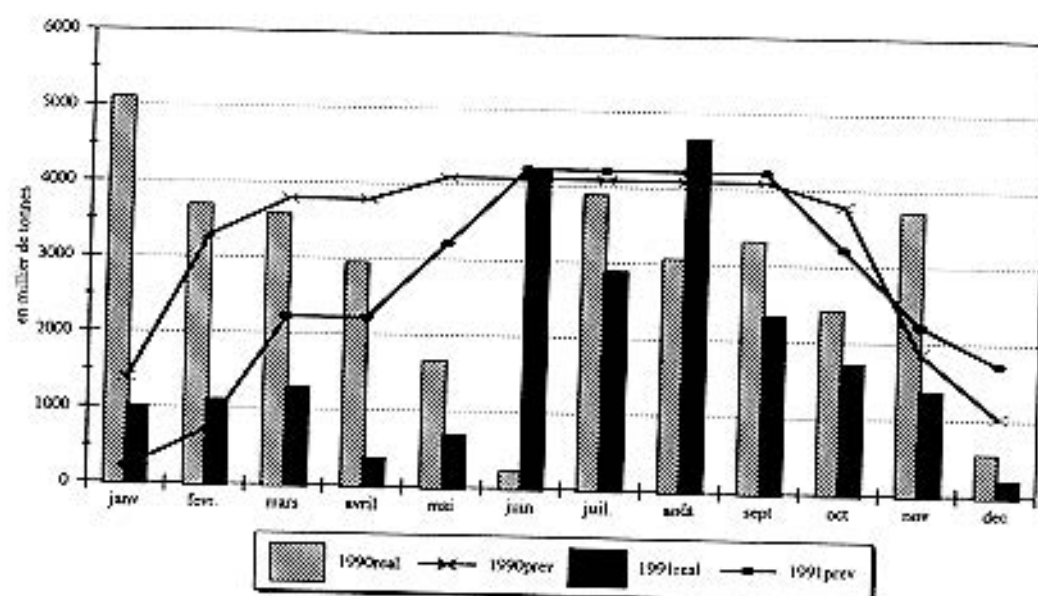
² Les surfaces réaménagées progressent de 48% par an à partir de 1984, pour atteindre, en 1995, 20.000 hectares sur une surface totale de 46.000 hectares.

paddy restent du ressort de l'Office du Niger) est problématique. Du fait de l'abandon de la coordination forcée et de la fonction de services aux paysans qui l'accompagnait, l'Office doit faire face, comme les transformateurs privés, à une forte variabilité des approvisionnements de paddy. Dans la mesure où l'Office ne peut pas jouer sur le prix, qui est fixe, l'ajustement se fait par les quantités: le volume de collecte varie selon le niveau de la récolte, induisant une forte variabilité du taux d'utilisation des équipements.

L'accroissement de la variabilité de l'activité se heurte au maintien de règles d'organisation de la transformation de type capitaliste. On considère toujours que l'optimisation de l'utilisation des équipements doit être atteinte avec les achats propres de l'Office. La productivité des facteurs reste donc soumise aux fluctuations de la production de paddy, qui s'ajoutent à la concurrence des opérateurs privés pour faire baisser le volume de collecte. Alors que le travail en prestation de services est une pratique courante chez les transformateurs privés, l'Office ne tente une première expérience de transformation pour le compte d'un commerçant privé qu'en 1995.

Faute des moyens pour constituer un stock suffisant, l'Office ne parvient pas à respecter la programmation des ventes dans le temps, conçue pour avoir une action régulatrice sur le marché. Les ventes s'effectuent au fur et à mesure du planning de décortiquage et non aux périodes où les prix sont les plus élevés (Dembélé, 1990): le graphique n° 17 montre que, pour les années 1990 et 1991, la part des ventes qui s'effectue pendant les périodes de prix élevés, entre mai et août, est inférieure aux prévisions alors que les ventes de début d'année ont tendance à dépasser les prévisions.

Graphique n° 17: comparaison des ventes mensuelles de l'ON, prévues et réalisées
1990 et 1991



Le mode d'organisation interne se heurte également aux nouvelles règles de financement imposées à l'Office du fait de la transformation de son statut d'entreprise publique en EPIC, qui suppose une autonomie accrue de son mode de gestion. Alors que, dans l'ancien système, les moyens financiers étaient alloués directement par l'Etat sur la base d'une programmation des besoins, ils le sont désormais selon une règle marchande. Un crédit de campagne accordé par les banques, à un taux bonifié par le PRMC et pour la durée de la campagne, permet de financer le décalage entre les achats, effectués théoriquement en début de campagne, et les ventes, réalisées théoriquement pendant la soudure. Ainsi, à la différence de la période précédente, toute défaillance de paiement est sanctionnée par la suspension du crédit. Or, les difficultés financières empêchent à plusieurs reprises l'Office de rembourser ses crédits de campagne (1989, 1990/91 et 1992/93), entravant dans le même temps ses capacités de collecte (Coelo, 1994).

Conclusion du I

Les modifications apportées au système de règles qui régissaient le fonctionnement de l'Office avant la libéralisation ont entamé la cohérence de l'organisation productive, sans pour autant

fournir des ressources adaptées au nouvel environnement économique, caractérisé par une concurrence croissante pour l'accès au paddy et aux débouchés. L'accroissement de la variabilité des relations avec l'environnement, fournisseurs et utilisateurs, ne s'accompagne pas d'une flexibilité accrue de l'organisation interne.

La diminution des volumes de paddy collectés par l'Office sanctionne l'inadéquation du dispositif conventionnel au nouvel environnement institutionnel. Bien que l'Office demeure un acteur influent de l'après-libéralisation, son incapacité à établir un système conventionnel cohérent s'est finalement soldé par l'arrêt total des activités des rizeries de l'Office en 1995. La privatisation des rizeries est entamée en 1994 avec le transfert des quatre rizeries de l'Office à la Société des Rizeries du Delta et est toujours en cours en 1997.



II. LES IMPORTATIONS: LA DOMINATION DU MODÈLE D'"IMPORTATEUR CAPITALISTE / DOMESTIQUE"

Le rétablissement des restrictions à l'importation à partir de la campagne 1986/87 marque l'apparition, pour les commerçants importateurs de riz, d'une nouvelle incertitude liée à l'imprévisibilité des changements de la politique d'importation. Les unités commerciales importatrices qui parviennent à s'adapter à ces nouvelles contraintes s'appuient sur un dispositif conventionnel différent de celui qui avait montré son efficacité dans la période précédente, et dans lequel la coordination marchande joue un rôle réduit. Dans l'échantillon des commerçants traités par l'analyse statistique, ces opérateurs sont représentés par les unités [03], [04] et [01], auxquelles il faut ajouter deux commerçants, S.B.B et B.T., qui ont fait l'objet d'enquêtes moins approfondies.

2.1 L'apparition d'une nouvelle incertitude, liée à l'instabilité des politiques d'importation

A partir de 1987, la politique du gouvernement en matière d'importation de riz se caractérise par sa versatilité. Ce phénomène s'explique par le fait que l'action du gouvernement est guidée par trois objectifs contradictoires. Alors que l'objectif de protection de la production nationale tend à favoriser une politique de restriction des importations, les objectifs de sécurisation de l'approvisionnement intérieur et de stabilisation des prix à la consommation, ajoutés aux contraintes budgétaires, incitent à une baisse de la protection.

Les changements fréquents de politique d'importation deviennent une source d'aléas pour les commerçants importateurs.

En 1987, la fermeture brutale des frontières surprend de nombreux importateurs qui avaient constitué des stocks de riz dans les ports. La même année, le gouvernement impose une restriction financière avec l'obligation de respecter au taux de réserve obligatoire de 75% pour tout crédit documentaire.

Dans les années qui suivent, des exonérations partielles de taxes à l'importation sont accordées ponctuellement, pour un temps et un tonnage limités. En contrepartie, les taxes dues doivent être payées d'avance¹ (SIM, Bulletin n°10).

En 1988, les importations sont à nouveau autorisées mais elles sont soumises à deux restrictions: un contingentement par système de licences et le principe du jumelage, qui conditionne l'importation de riz à l'achat d'un volume équivalent de riz usiné par l'Office du Niger.

En 1989, dans le cadre des engagements négociés avec le FMI, le contingentement est supprimé et la procédure des licences remplacée par un simple enregistrement de l'intention d'importer. Le système du jumelage est alors supprimé. Toutefois, la fixation d'une valeur mercuriale à un niveau très élevé (300 FCFA) joue comme une mesure de protection.

En janvier 1991, un nouveau système de tarification des importations est adopté qui introduit la T.V.A. et une taxe conjoncturelle d'importation (TCI) sur les céréales. Avec ce nouveau système, la protection tarifaire sur les céréales s'élève de 33% à 95%.

Enfin, lorsque exceptionnellement, en 1993, le gouvernement n'accorde pas d'exonérations à l'approche de la soudure, les opérateurs qui avaient constitué des stocks par anticipation sont contraints de les écouler à bas prix lorsque l'exonération sera finalement accordée.

2.2 Le système de règles du nouveau modèle d'importateur

L'apparition de cette nouvelle forme d'incertitude liée aux modifications du cadre réglementaire conduit à remettre en question les principes fondamentaux qui assuraient le fonctionnement des unités relevant du modèle d'importateur "marchand". Elle favorise le développement d'un nouveau modèle d'importateur, dans lequel les règles renvoyant au monde marchand sont complétées par des ressources matérielles et relationnelles permettant de faire face à l'incertitude réglementaire.

¹ Selon le directeur de la CCIM, l'exonération porte sur 95% des taxes, les 5% restants devant être payés d'avance.

2.2.1 l'organisation du processus de production

L'organisation interne du modèle repose sur la combinaison de ressources renvoyant aux ordres capitaliste et domestique.

Elle est tournée en premier lieu vers la réalisation d'économies d'échelle sur des opérations de transport à longue distance et de stockage de longue durée portant sur des lots importants. L'investissement dans des magasins de stockage et l'importance de la surface financière permettent la programmation des ventes et une prévisibilité minimale des coûts et des prix. En effet, elles permettent d'attendre un rétablissement des prix en cas de chute imprévue du prix de vente, comme le montrent les exemples ci-dessous, ou de raréfier le riz sur les marchés urbains pour faire pression sur le gouvernement et obtenir une exonération des taxes à l'importation. C'est ainsi qu'en janvier 1988, le gouvernement a dû consentir une réduction du taux de protection face à la flambée des prix d'environ 30% provoquée par une pénurie orchestrée par ces commerçants (Coelo, 1994).

Ex: S.B.B. affirme qu'il lui arrivait de stocker du riz dont le prix de revient est trop élevé en attendant un prix de vente "convenable"

Ex: [02] a stocké pendant un an pour écouler du riz importé sur le marché haut de gamme, à la suite d'une baisse imprévue des prix due à l'arrivée précoce de la nouvelle récolte en 1993.

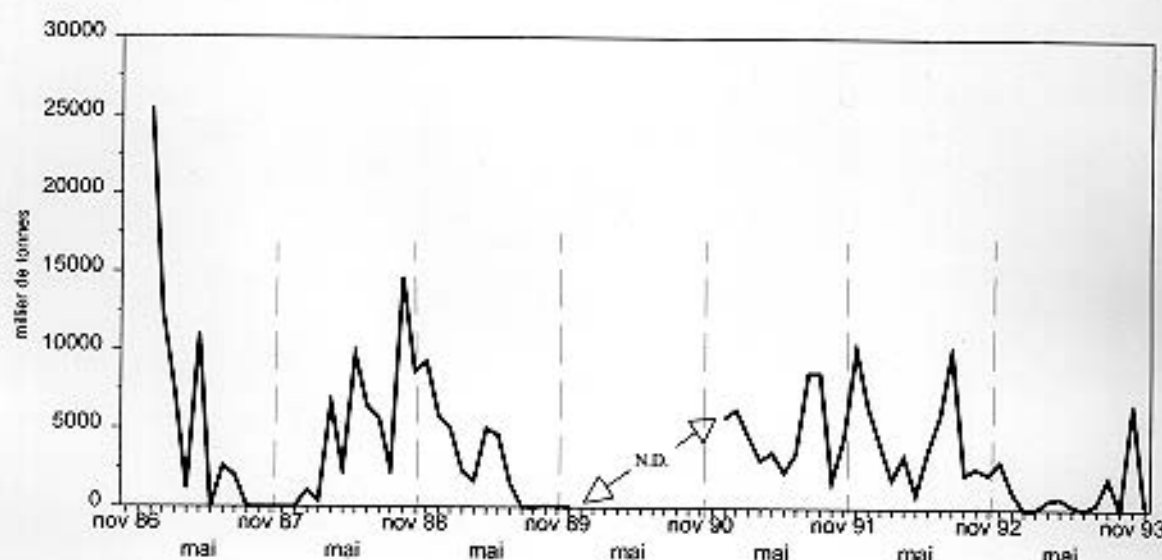
Dans ce modèle, le rôle des unités dans la qualification du produit est inexistant: les approvisionnements, qu'ils proviennent du marché international ou de l'Office du Niger, portent en effet sur des produits standardisés en volume et en qualité.

Des liens privilégiés avec le pouvoir politique constituent le deuxième type de ressources mobilisées par le modèle d'importateur capitaliste/domestique. Ce capital relationnel est converti dans l'activité commerciale où il permet la réduction de l'incertitude réglementaire sur les importations. Il donne en effet accès au marché des salariés des services publics et à l'exonération des taxes à l'importation sur les volumes concernés. Le plus souvent, la stratégie consiste, une fois l'exonération accordée - généralement pour un tonnage et un temps limités -, à faire rentrer des quantités supérieures aux intentions d'importation et à les écouler sur le marché, en les étalant dans le temps, comme ce fut le cas pour les années 1991 et 1992².

² Entretien avec M. A. Moussa, Direction Nationale des Affaires Economiques

La conséquence de ces stratégies est que, comme le montre le graphique n° 18, les importations ne viennent pas en complément de la production locale, ce qui impliquerait qu'elles soient concentrées sur les périodes de soudure, mais interviennent à tout moment de l'année.

Graphique n° 18: Répartition des importations de riz, par mois, de novembre 1986 à décembre 1993



Alors que les unités importatrices de type "marchand" ne disposaient d'aucune expérience de l'importation de riz, les importateurs de type "capitaliste-domestique" s'appuient sur une connaissance des techniques de l'importation acquise par l'expérience accumulée: ainsi le patron de l'unité [04] explique la pérennité de son activité d'importation, qui a débuté en 1988, par le fait qu'il avait "appris le métier" en débutant comme distributeur d'importateurs plus importants (il cite [02], [03] et B.T.) pendant quatre ans.

2.2.2 les règles régissant l'approvisionnement

Le choix des sources d'approvisionnement est conditionné par la possibilité d'obtenir des volumes élevés, d'un produit standardisé et à un coût faible.

Les achats sont réalisés en priorité sur le marché international et, secondairement, auprès de l'Office du Niger. Sur le premier marché, les achats sont déclenchés par la faiblesse des prix et la possibilité d'obtenir des exonérations de taxes à l'importation. Les achats à l'Office du Niger sont utilisés en complément, en cas de hausse des cours mondiaux ou lorsqu'ils sont exigés par le gouvernement pour bénéficier des exonérations de taxes à l'importation (système de "jumelage"). Les procédures de vente de l'Office du Niger - crédit pour les gros tonnages et tarif dégressif selon les quantités - s'accordent précisément avec les besoins des importateurs de type "capitaliste-domestique".

Dans les deux cas, l'homogénéité du produit est garantie par des normes: très contraignantes sur le marché mondial, nous avons vu qu'elles le sont moins pour le riz de l'Office, qui est de ce fait moins apprécié des importateurs.

La concurrence est pratiquement inexistante sur ces marchés qui requièrent l'accès au crédit bancaire. Les volumes sont donc concentrés entre les mains d'un petit nombre d'unités: en 1989, quatre importateurs sont responsables de 74% du volume total des importations et cinq de 88% des achats de riz à l'Office du Niger (Coelo, 1994).

2.2.3 les règles régissant les ventes

Les ventes des importateurs sont orientées essentiellement vers deux types de débouché: les salariés des entreprises et services publics, sur une base contractuelle, et les demi-grossistes des centres urbains, sur une base de confiance et de familiarité.

Compte tenu du fait que ce sont les mêmes unités qui commercialisent à la fois les importations et le riz usiné de l'Office du Niger, qui représentent l'essentiel de la production commercialisée, leur petit nombre et l'importance de leurs capacités de stockage les met en mesure de fixer les prix à la vente. Selon N. Dembélé (1990), les marges réalisées sur le riz importé varient entre 30 et 40 FCFA /kg, contre 5 à 10 FCFA sur le riz de l'Office du Niger.

Nos enquêtes n'ont pas permis d'identifier les modalités concrètes par lesquelles les importateurs parviennent à s'entendre pour limiter la concurrence entre eux. Il semble

toutefois que cette coordination passe par un accord sur la période à laquelle le riz importé est acheminé. En effet, selon le directeur de la Chambre de Commerce et d'Industrie, "il arrivait rarement [à cette époque] que les importateurs amènent le riz en même temps! Cela est arrivé une seule fois".

Conclusion du II

Les unités relevant du modèle d'importateur capitaliste/domestique apparaissent tirer leur efficacité de la pluralité des ressources qu'elles mettent en œuvre, qui renvoient à des mondes différents: à d'importants investissements matériels, permettant une prévisibilité minimale des ventes, s'ajoutent des liens privilégiés avec le pouvoir politique, dont elles s'assurent ainsi la bienveillance, ainsi qu'une diversification des sources d'approvisionnement offrant une capacité d'adaptation aux variations de l'offre. Ce modèle est caractéristique des commerçants qui ont occupé les marchés d'importation dans les pays d'Afrique de l'Ouest à la faveur des politiques de libéralisation des années 1980, et notamment des importateurs sénégalais et ivoiriens que décrit C. Boone (1994).

III. L'ÉMERGENCE D'UN MODÈLE DE "TRANSFORMATEUR DOMESTIQUE": L'ALLIANCE DES CONVENTIONS DOMESTIQUE ET CAPITALISTE.

L'émergence, au début des années 1990, du modèle de "transformateur-domestique", qui correspond au groupe III de la classification statistique, est liée à la libéralisation de la transformation du paddy et de la commercialisation des intrants dans les zones encadrées. Le fonctionnement des unités relevant de ce groupe présente une forme originale de compromis entre des règles relevant d'une logique domestique de respect de la tradition, marquée par l'âge élevé de leur dirigeant, d'une logique de productivité, marquée par la gestion en propre d'équipements de transformation du paddy, et d'une logique de marché, fondée sur une capacité d'adaptation aux fluctuations de l'offre.

Nous commencerons par mettre en évidence les procédures de fonctionnement de l'unité qui relèvent manifestement de chacune de ces trois logiques, pour ensuite décrire les instruments qui soutiennent le compromis entre ces règles de statuts différents.

La tendance synthétisée par le groupe III (tableau n°20) est particulièrement bien représentée par quatre des neuf unités que compte le groupe: les unités [53], [66], [05], [18]. On s'appuiera donc particulièrement sur ces dernières pour analyser les particularités du modèle de transformateur-domestique.

Tableau n° 20: les principales caractéristiques du modèle "transformateur-domestique" (groupe III)

VARIABLE	MODALITÉ	PROPORTION DU GROUPE

PROCESSUS DE TRANSFORMATION

Niveau d'instruction du patron	Non scolarisé	100
Distance au lieu d'achat	Elevée (régional)	100
Situation matrimoniale	Marié avec enfants	100
Dispersion des zones d'achat	Zones multiples	100
Crédit bancaire	Non	78
Stockage	Propriété	89
Activité antérieure	Commerçant	89
Mode de décortilage	Propriété	78
Statut juridique	Pas de statut juridique	78
Intensité capitalistique	Elevée (> 6134)	67
Part du travail familial	Moyenne (0 à 49%)	67
Age	Elevé (≥ 50 ans)	67
Détention d'actifs immobiliers	Oui	67*
Spécialisation	Diversification (≤ 50%)	55*

RELATIONS AVEC LES CLIENTS

Vente par intermédiaire	Occasionnelle	89

RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS

Nature du fournisseur	Paysan	89
Importations	Non	89
Fourniture de services aux fournisseurs	Oui	86

* proportion non significative

3.1 Les règles régissant l'organisation interne: une coexistence des logiques domestique, capitaliste et marchande

3.1.1 un dirigeant au statut social élevé

Les dirigeants des entreprises relevant du modèle "transformateur-domestique" se caractérisent par une position hiérarchique élevée dans les communautés religieuse musulmane et familiale. La majorité d'entre eux possède le statut de "El Hadj" ou de maître d'école coranique, et occupe, par leur âge élevé, une position de chef de famille.

Le statut du dirigeant va déterminer en grande partie les choix en matière de financement de l'activité commerciale, d'organisation du stockage et d'affectation des fonds.

Le choix d'un mode de financement est motivé par une logique d'indépendance du groupe familial par rapport à l'extérieur et de maîtrise du capital par la famille. L'autofinancement et le financement d'origine familiale sont donc privilégiés par ces unités.

Le refus de recourir au crédit bancaire, revendiqué par l'ensemble de ces unités, est justifié par le risque de dépendance qu'il fait courir en cas de défaillance de remboursement, et qui apparaît clairement dans l'extrait d'interview rapporté ci-dessous. Le caractère volontaire de ce choix est attesté par le fait que ces dirigeants possèdent les garanties matérielles exigées par les institutions de crédit officielles, tels que des biens immobiliers, et qu'ils feraient l'objet, selon eux, de propositions concrètes de crédit de la part des banques. Ce choix est en outre cohérent avec le fait que les dirigeants de ces entreprises sont dépourvus de formation scolaire et ne disposent donc pas des connaissances nécessaires à la compréhension des opérations bancaires.

"Tout oiseau vole à partir de ses propres ailes. En matière de commerce, il faut toujours prévoir les pertes. Donc, s'il y a perte sur les fonds propres, tu n'as de compte à rendre à personne; mais si c'est sur un prêt bancaire, tu auras des problèmes de remboursement et tu t'attends à l'humiliation, ce qui est très grave dans notre société" [53]

On observe que, au-delà de cette règle de base, l'affectation des fonds au commerce du riz est réalisée de manière routinière: en début de saison, le dirigeant alloue à l'achat de riz une somme, identique tous les ans, qui constitue le fonds de roulement de l'activité. Aucun autre apport de capital n'est réalisé au cours de la saison.

Les décisions du dirigeant en matière de stockage sont également dictées par une règle inspirée par la religion musulmane, qui interdit le stockage réalisé dans un but spéculatif.

Les dirigeants refusent de recourir à la pratique du stockage inter saisonnier qui permet de tirer partie des hausses de prix pendant la période de soudure, en la considérant comme contraire aux lois de la charité. La durée maximale de stockage que les commerçants jugent "juste" est d'environ un mois.

Enfin, l'autorité du commerçant sur la communauté religieuse est entretenue par la pratique régulière d'actions recommandées par la religion. Ils consacrent ainsi une partie de leurs revenus à des dons aux pauvres et au soutien financier aux écoles franco-arabe ou aux mosquées.

3.1.2 des immobilisations importantes, qui impliquent des procédures "capitalistes"

Le modèle "transformateur-domestique" s'appuie également sur la propriété d'importants équipements de commercialisation et de transformation du paddy. Les entreprises les plus représentatives de ce modèle ont pour point commun la recherche d'une productivité croissante par l'amélioration des techniques et le recours aux économies d'échelle.

Les machines de décortilage détenues par ces entreprises se distinguent de celles possédées par les paysans par leur capacité, qui les place dans la catégorie des "mini-rizeries", et leurs performances, qui garantissent un taux de perte au décortilage réduit.

L'intégration en amont, dans la distribution d'intrants et de matériel agricole auprès des paysans, contribue à assurer une continuité minimale du processus de transformation, dans un objectif d'économies d'échelle.

Le choix exclusif de la zone de l'Office du Niger pour la collecte de paddy se justifie par le caractère intensif et sécurisé de la production, qui garantit une régularité minimale de l'offre de paddy.

3.1.3 la variabilité de l'environnement rend nécessaire une diversification du portefeuille d'activités

Dans aucune des entreprises relevant de ce modèle, la commercialisation et la transformation du riz n'est l'activité principale. Cette activité est en effet soumise à de nombreux aléas, portant sur les volumes de paddy disponibles et sur la qualité offerte par les paysans, qui sont *a priori* incompatibles avec un fonctionnement planifié de type

capitaliste et la réalisation d'économies d'échelle.

Même dans les périmètres de l'Office du Niger, où l'irrigation est en principe totalement contrôlée, les variations des conditions climatiques ont un impact sur les rendements à la production, notamment par leur influence sur la phase de maturation du riz, et rendent imprévisibles les quantités disponibles d'une campagne sur l'autre. Les conditions culturales et les conditions climatiques de la phase de maturation affectent également directement les rendements au décorticage, à travers le degré d'humidité du paddy (Clément et Séguy, 1994). En outre, la dispersion des exploitations et leur faible taille est *a priori* incompatible avec l'exigence de concentration des flux liée à la réalisation d'économies d'échelle.

Enfin, la tendance croissante à l'équipement des paysans en décortiqueuses et l'existence de l'Office du Niger créent une situation de pression concurrentielle sur les prix du décorticage, dont le niveau baisse régulièrement depuis la libéralisation. Les paysans montrent une préférence croissante pour la vente de leur production sous forme de riz, qui contribue à accroître la concurrence par les prix qui s'exerce sur la collecte de paddy.

La rentabilisation de l'activité de décorticage est donc fondamentalement incertaine, ce qui explique la diversification de la gamme d'activités observée chez les entreprises relevant de ce modèle. Nous verrons que cette diversification s'opère en priorité dans les activités liées à la transformation du paddy, pour ne pas compromettre la réalisation d'économies d'échelle.

3.2 Les instruments du compromis domestique/ capitaliste / marchand

La conciliation des trois logiques - domestique, capitaliste et marchande - dont nous avons vu qu'elles participent à des degrés différents au fonctionnement des entreprises relevant

du modèle "transformateur-domestique", est assurée par des règles particulières, qui ne relèvent d'aucune de ces trois logiques.

3.2.1 l'instauration de "contrats-liés" avec les producteurs

Le compromis entre la logique capitaliste, qui suppose un accroissement des volumes supérieur aux capacités financières de la famille du dirigeant, et les règles de financement propres à la logique domestique, qui interdisent le recours au crédit bancaire, est assuré

par la conversion de l'autorité détenue par le dirigeant des unités commerçantes en crédit-fournisseur, que lui accordent des commerçants partageant les mêmes valeurs.

Ces crédits sont accordés par des vendeurs de matériel agricole et d'intrants importés, qui bénéficient eux même de crédits de la part des fabricants. Ils reposent sur la confiance créée par l'appartenance à la même communauté religieuse. Le crédit que se voit ainsi accorder le dirigeant de l'unité commerçante est à l'origine d'une chaîne de crédits en cascade, qui va cimenter l'ensemble du processus de commercialisation du riz, de l'achat auprès des paysans jusqu'à la vente au client final.

3.2.1.1 les relations avec les producteurs de paddy

La nature des conventions qui lient les unités de type transformateur-domestique aux paysans est à rapprocher des réformes institutionnelles qui ont décidé du retrait de l'Office du Niger des fonctions d'approvisionnement en intrants et en matériel agricole. Ces unités se substituent en effet à l'Office, en assurant la fourniture de matériel agricole et d'intrants à crédit, parfois même de prêts à la consommation, aux producteurs rizicoles. Cette relation commerciale permet de créer une relation durable capable de fidéliser les fournisseurs de paddy et d'alimenter le processus de transformation des unités "transformateur-domestique" par des flux réguliers, comme l'illustre la citation ci-dessous.

“Il faut d’abord faire la vente de matériel agricole, après le commerce du paddy vient tout seul” [53]

Les fournisseurs visés à l'origine par ce dispositif sont, non pas des producteurs individuels, mais des groupements d'intérêt économique villageois (GIE) issus de

l'éclatement d'associations villageoises¹. Le crédit fourni par les unités commerçantes constitue pour les paysans regroupés en GIE l'unique moyen d'acquérir à crédit les intrants et le matériel agricole, car seules les associations villageoises sont admises au système de crédit rural officiel.

Le dispositif de coordination qui relie les unités aux paysans s'apparente au modèle de "contrats-liés" analysé par Stiglitz (1988): les unités s'engagent à fournir aux paysans des intrants, du matériel agricole ou des avances monétaires au moment des travaux agricoles

en contrepartie d'un paiement en nature ou en espèces à la récolte suivante. Si la forme écrite du contrat ne précise pas que le remboursement devra être effectué en paddy, dans la pratique, les unités incitent fortement les paysans à le faire.

Bien que la transaction fasse le plus souvent l'objet d'un contrat écrit établi devant un huissier, les clauses contractuelles ne suffisent pas à garantir totalement le respect de l'accord. La proximité et la confiance tiennent un rôle essentiel dans le bon fonctionnement du dispositif. Du fait que les unités ne sont pas toujours en mesure de contrôler le niveau de la récolte, la connaissance des situations particulières des paysans et un suivi rapproché, notamment au moment où le paddy est récolté et battu, est, de l'avis des dirigeants des unités commerçantes, la règle la plus efficace.

"La seule stratégie, c'est de suivre les périodes de battage des paysans; même si l'huissier doit faire le recouvrement, c'est la même chose, parce que c'est la seule période où les paysans ont l'argent" [05]

Dans un tel dispositif, il existe un lien direct entre le prix d'achat du paddy aux paysans à la récolte suivante et le prix de vente du matériel agricole. Bien que le prix du paddy soit, selon les termes du contrat, celui du marché le jour du remboursement, la nature particulière de la relation permet à l'unité de s'abstraire totalement du prix du marché pour la fixation du prix de vente à crédit des équipements.

¹ Durant les premières années de la décennie 1990, presque tous les villages de l'ON ont vu l'émergence de GIE. Ils fonctionnent généralement en parallèle avec l'association villageoise (AV) mais, dans certains villages, ils se sont substitués à l'AV qui a cessé toute activité. Les GIE ont été créés, soit par les bons payeurs des AV ne voulant plus supporter les dettes des autres, soit par les mauvais payeurs que l'AV refusait d'approvisionner en engrais, soit enfin par des producteurs en désaccord avec la politique de l'AV.

3.2.1.2 les relations avec les utilisateurs

La clientèle principale des unités de type "transformateur-domestique" est formée de demi-grossistes et de grossistes, qui sont attachés à leurs dirigeants par des liens anciens et personnalisés. En outre, ils partagent souvent une place respectée dans la communauté islamique.

Les ventes s'effectuent naturellement à crédit, la confiance fondée sur l'ancienneté des relations compensant l'absence de contrat formel.

3.2.2 la pratique du stockage spéculatif

Une deuxième opération de compromis est celle qui permet de concilier le minimum de prévisibilité des prix dans le futur exigée par l'immobilisation de sommes importantes dans les équipements de transformation et le respect de la règle interdisant le stockage inter saisonnier.

L'entreprise [05] est sans doute la plus représentative de ce mécanisme: son dirigeant, maître coranique et citant explicitement l'interdiction religieuse, pratique dans la réalité un stockage inter saisonnier qui lui permet de bénéficier des prix de vente les plus élevés en période de soudure.

Le dirigeant justifie l'allongement de la durée de stockage par les délais inhérents au

décorticage réalisé avec des machines de faible capacité: pendant les trois mois de campagne où se réalise l'essentiel de la collecte de paddy (de décembre à février), les décortiqueuses sont utilisées pour la prestation de service aux paysans; le paddy exige ensuite deux mois pour être décortiqué (mars et avril), à l'issue desquels le riz est placé dans un magasin de stockage à Bamako puis mis sur le marché un mois plus tard, à partir du mois de mai, où les prix sont généralement très élevés. Ainsi, le dirigeant de l'entreprise estime la durée du stockage réalisé volontairement à un mois, ce qui correspond au temps de stockage maximal qu'il juge admis par sa religion.

3.2.3 la recherche d'économies de variété

La conciliation de l'impératif capitaliste de productivité, qui impose d'accroître le taux d'utilisation des capacités de décorticage, et de l'exigence marchande d'adaptabilité aux fluctuations est permise par une série de quatre règles.

3.2.3.1 le travail en sous-traitance pour des commerçants ou des paysans

La majorité des commerçants de type transformateur-domestique ont recours aux prestations de service de décorticage pour accroître le taux d'utilisation de leur équipement. Ce choix s'accompagne généralement de la détention de plusieurs machines de taille moyenne plutôt qu'une seule de grande taille, de manière à pouvoir traiter en

continu la production de l'unité tout en offrant des prestations. Le choix de machines mobiles va dans le même sens, en permettant de répondre à la variété des localisations des demandeurs du service.

La clientèle pour ces prestations dépend de la localisation de l'équipement: si la décortiqueuse est installée dans une zone de production, elle est constituée majoritairement de paysans, alors qu'une installation en zone urbaine orientera vers une clientèle de commerçants.

L'exemple le plus poussé de cette stratégie est fourni par l'unité [32], qui opère successivement une activité de prestation de services aux paysans pendant la période la

plus favorable à cette activité et, pendant les deux ou trois mois qui précèdent la mise en marché, la transformation du paddy acheté pendant cette période. Cette pratique, destinée selon 'expression du dirigeant, à ce que "les machines ne restent pas inemployées", permet aussi de fidéliser les paysans.

L'unité [53] s'appuie sur le même type de pratique, mais avec une différenciation dans le

temps moins marquée: une part seulement des machines est affectée à la prestation de service, l'autre transformant le paddy au fur et à mesure de la collecte.

3.2.3.2 la vente en l'état de riz décortiqué permet de satisfaire la demande régulière

Parallèlement aux achats de paddy, l'achat de riz déjà décortiqué permet d'utiliser les moyens de transport détenus par l'unité et de satisfaire la demande régulière. Dans ce cas, l'exploitation des synergies avec l'activité de prestation de décortiquage est recherchée: les achats de riz se font de manière préférentielle auprès des clients de la décortiqueuse, et, réciproquement, les fournisseurs de riz sont incités à recourir aux services de l'unité pour le décortiquage.

La décortiqueuse peut aussi être utilisée pour ajouter de la valeur au riz déjà décortiqué, notamment pour améliorer sa qualité de décortiquage.

3.2.3.3 le calcul du rendement au décortiquage

Le calcul de rendement du décortiquage, qui rapporte le poids du produit fini au poids du paddy, est conçu par les entreprises comme un instrument permettant d'optimiser le rendement de la transformation dans un contexte où l'hétérogénéité des qualités à l'achat est élevée et difficilement réductible.

L'information produite par le calcul du rendement est exploitée essentiellement pour orienter, *a posteriori*, le processus de transformation, selon un processus dynamique. En fonction du taux de rendement, le réglage des machines peut être modifié et des opérations de transformation supplémentaires peuvent être effectuées ou des machines différentes utilisées. Une phase de séchage du paddy préalablement au décortiquage est parfois décidée lorsque l'insuffisance de rendement révèle une humidité excessive du paddy.

L'utilisation de cet instrument de manière compatible avec la pure logique capitaliste, par exemple pour orienter la stratégie d'achat vers des zones plus performantes et réduire la variabilité de la qualité à l'achat, n'est que peu pratiquée par les commerçants. Elle se

heurte en effet à l'absence de bassins de collecte aux caractéristiques homogènes, même dans la zone de l'Office du Niger.

D'une manière générale, lorsque les exigences de qualité et de quantité sont inconciliables, l'arbitrage se fait en faveur du critère de quantité et le jugement sur la qualité du paddy est suspendu. C'est notamment le cas lorsque les lots sont proposés par une association villageoise, car ils sont généralement caractérisés par des volumes importants, mais d'une

qualité hétérogène. La connaissance des fournisseurs permet dans ce cas de s'assurer d'une qualité minimale.

"C'est un problème de confiance: si l'acheteur prend des grandes quantités de paddy, il ne peut pas vérifier tous les sacs, les colons mélangent parfois. C'est pour ça qu'il faut travailler là où on connaît" [18]

3.2.3.4 la commercialisation de sous-produits

La production de sous-produits utilisables pour la consommation humaine (farine basse et brisures fines) et pour la consommation animale (son et balle de riz) constitue une source de revenus alternative qui permet de pallier une chute des revenus tirés de la vente du riz.

La vente de ces sous-produits est généralement réalisée de manière routinière, la clientèle étant constituée, soit par des éleveurs fidélisés, soit par les propres troupeaux du dirigeant de l'unité.

L'exemple de l'unité [33] illustre les risques liés à la vente de sous-produits en l'absence de clientèle régulière: dépourvu de clientèle fidélisée, ce commerçant a cherché en vain à vendre le son issu du paddy qu'il avait fait décortiquer à façon et, suite à cet échec, a décidé d'abandonner cette activité.

3.2.4 un mode de recrutement "mixte": domestique et capitaliste

La gestion de la main-d'œuvre dans les unités relevant du modèle transformateur-domestique se caractérise par la référence dominante à la famille et à la religion et, secondairement, aux compétences techniques.

Pour la gestion administrative de l'unité, et à l'exclusion de la réalisation des comptes d'exploitation, le recrutement privilégie les membres de la famille, des élèves de l'école

coranique ou de l'école franco-arabe ou une personne liée au dirigeant par les liens anciens.

Le recrutement de la main-d'œuvre affectée aux achats de paddy sur le terrain est basé sur le même principe: l'acheteur est choisi en priorité parmi les membres de la famille du dirigeant. Cette pratique est justifiée par les risques liés à l'impossibilité d'observer

parfaitement les actions de l'acheteur lorsque le siège de l'entreprise est éloigné du lieu d'achat.

Cette règle du recrutement dans le cercle familial ou religieux n'est plus adaptée lorsque la taille de l'activité s'accroît ou lorsque les opérations à réaliser exigent une compétence technique qui n'est pas disponible dans ces cercles restreints. Les compromis observés sont plus ou moins stables.

Pour la collecte du paddy, la main-d'œuvre familiale est généralement insuffisante et le recrutement s'élargit à des personnes qui sont recommandées au dirigeant par une personne de confiance. Ce choix correspond à un relâchement de la convention domestique et se caractérise généralement par sa stabilité. La citation suivante illustre, *a contrario*, ce phénomène:

“S’il y avait eu plus de paddy, la gestion n’aurait pas été familiale comme ça! ” [66]

La contrainte technique concerne deux tâches en particulier: la réalisation du compte d'exploitation, lorsque l'unité est tenue d'en faire un, et la conduite des décortiqueuses. La solution adoptée par le dirigeant de l'unité [53], qui recherche en priorité une personne instruite en arabe pour établir ses comptes, se révèle particulièrement instable: elle consiste à recourir, pour des interventions ponctuelles, à des “spécialistes instruits en français”, en limitant au maximum leur implication dans l'entreprise. En revanche, le recrutement des conducteurs de machines sur des critères de compétence technique en matière de décortiquage est répandu et ne semble pas remis en question. Le compromis est obtenu en limitant les prérogatives de ces conducteurs aux domaines techniques et en confiant la gestion de la machine à un membre de la famille.

Conclusion du III

L'analyse du système conventionnel des unités relevant du modèle de "transformateur-domestique" confirme donc les tendances décelées par l'analyse statistique. Les entreprises

de ce modèle mettent en œuvre une forme de flexibilité spécifique, qui permet de concilier les exigences contradictoires de trois logiques conventionnelles distinctes: elle assure au dirigeant le maintien et la reproduction de son autorité sur les communautés religieuse et

familiales dans lesquelles il est impliqué, tout en optimisant la productivité des investissements matériels et en développant des capacités d'adaptation à la variabilité de l'offre. Ce compromis repose principalement sur l'intensification des liens avec l'environnement économique et social de l'entreprise.

IV. L'EMERGENCE DU SOUS-SYSTÈME MARCHAND: LE MODÈLE MARCHAND, SON ÉVOLUTION VERS LE MODÈLE FORAIN ET LES COMMUNAUTÉS DE FORAINS

La libéralisation du commerce intérieur de riz suscite l'émergence d'un type d'unité commerçante opérant sur le marché local, que nous avons identifié comme le modèle "marchand", qui s'appuie sur un mode de coordination unique, renvoyant au monde marchand. L'instabilité inhérente à un tel mode de fonctionnement explique l'évolution du modèle, dans les années qui suivent la libéralisation, vers deux modèles mobilisant conjointement les espaces de justification domestique et marchand et formant un sous-système (les "communautés de forains"): les modèles "forain" et "gérant".

4.1 Le modèle marchand

Le modèle marchand est le produit de la libéralisation du marché intérieur du riz. Il est particulièrement représentatif des premiers commerçants à s'être lancés dans l'approvisionnement de Bamako à partir de la production rizicole locale, lorsque l'obligation faite aux paysans de l'Office du Niger de payer la redevance en nature a été supprimée. Ces commerçants sont soit des paysans de l'Office du Niger qui, selon l'expression de l'un d'entre eux, "se convertissent en marchands", soit de jeunes individus originaires de Bamako.

Notre analyse des particularités de ce modèle s'appuie sur trois unités qui ne figurent pas dans l'échantillon traité par l'analyse factorielle¹, et sont identifiées par les initiales du commerçant: [L.D], [S.K] et [M.F.K].

¹ en raison de l'insuffisance d'informations concernant leur activité.

4.1.1 la gestion des moyens de production donne une place prépondérante au marché

4.1.1.1 les risques gérés en priorité

Les unités marchandes assurent une fonction d'arbitrage dans l'espace, consistant à transporter le riz collecté auprès des producteurs de l'Office du Niger pour la revente à la capitale, et sont exposées de ce fait à un risque de prix. En effet, les deux marchés dont ils assurent l'ajustement, celui de la zone de production du riz et celui de Bamako, sont imparfaitement intégrés, dans le sens où les prix varient indépendamment sur chaque marché. Cette caractéristique tient à ce que l'offre rizicole locale est, jusqu'en 1993, largement résiduelle dans l'approvisionnement de Bamako et les importations prépondérantes.

Les prix à la consommation et en gros à Bamako sont donc guidés essentiellement par le prix des importations et marginalement par les prix à la production. L'analyse des prix sur la période 1987-1993 confirme que les prix au producteur sont plus instables que les prix au consommateur à Bamako: pour 1988, Dembélé (1990) estime la variabilité intra-annuelle des prix, mesurée par le coefficient de variation², à 8% pour les prix au producteur contre 3,8% pour les prix au consommateur. Pour les années 1991 et 1992 (graphique n°19), nos calculs mettent en évidence une variabilité intra-annuelle, respectivement, de 2,3% et 1,2% pour les prix au consommateur et de 9% et 6,4% pour les prix au producteur.

Dans ce modèle, l'apprentissage est donc tourné en priorité vers la gestion de la variabilité des prix à très court terme.

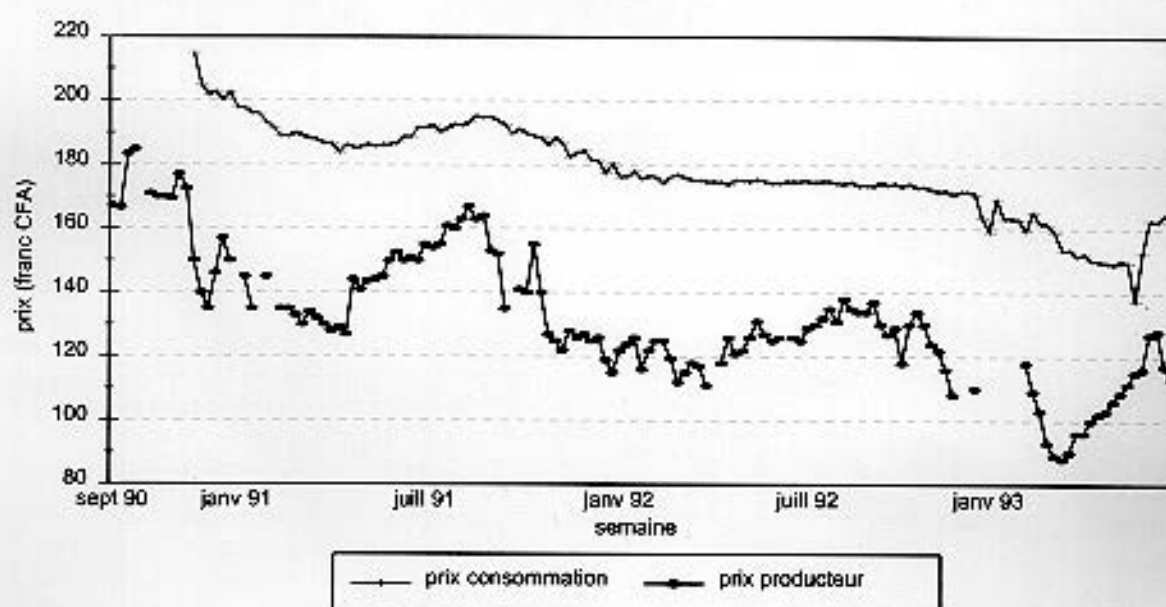
“En allant vendre à Bamako, tu pouvais perdre si tu n'as de fonds pour attendre; tu pouvais coïncider avec un convoi de riz étranger” [L.D]

Les unités de ce modèle sont dotées de budgets financiers limités, du fait de leur difficulté d'accès au crédit bancaire: le fonds de roulement provient généralement de dons de membres de la famille, de bénéfices accumulés dans les activités antérieures ou de primes de départ de la fonction publique accordées dans le cadre des plans d'ajustement structurel. Les volumes collectés sont faibles, de l'ordre de 3 à 15 tonnes par achat³. Dans ce contexte, tout investissement financier présente un caractère irréversible, au sens de C. Henry (1974).

² Le coefficient de variation d'une variable est défini par le rapport de la moyenne à l'écart type.

³ Ces volumes représentent entre 1/10^e et la moitié de la capacité moyenne d'un camion.

Graphique n°19: Evolution comparée des prix hebdomadaires au producteur et au consommateur (de septembre 1990 à juin 1993)



4.1.1.2 la maximisation des liquidités

Face à la double contrainte de variabilité des prix et de limitation des ressources financières, les unités commerciales ont développé un système de règles renvoyant à l'ordre marchand, traduisant une préférence absolue pour la liquidité et la recherche de la plus grande réversibilité des choix possibles. Ce type de comportement est une conséquence directe de l'effet d'irréversibilité: les unités privilégient les solutions qui permettent une résolution rapide de l'incertitude liée à l'investissement financier ou, en d'autres termes, qui permettent d'exploiter immédiatement et sans coût de conversion les opportunités de placement ultérieures.

L'unité marchande cherche à minimiser les dépenses monétaires relatives à l'activité commerciale. Dès que cela est possible, les facteurs sont économisés. Sinon ils sont acquis sur le marché, de manière à rendre les coûts aussi variables que possible. Ainsi, le stockage sur le lieu de revente à Bamako est le plus souvent réalisé à l'air libre, plutôt que dans les

magasins prévus à cet effet; l'utilisation des moyens de transport et de la force de travail passe par la sous-traitance, les quantités de facteurs échangées étant redéfinies à chaque transaction, les prix fixés en fonction des prix du marché et le paiement effectué comptant¹.

L'efficacité, dans ce modèle, est mesurée par la vitesse de rotation des stocks. Une vitesse élevée permet une reconstitution rapide des sources de financement, pour exploiter les nouvelles informations disponibles sur l'état du marché: les unités cherchent à limiter la durée d'écoulement des stocks à un ou deux jours, ce qui permet en outre d'éviter de payer les frais de stockage.

“Ce qui est bien dans cette activité, c’est que tu as la main dans l’argent !” [L.D]

La pratique du commerce du riz est, dans ce modèle, essentiellement de type opportuniste. Elle est conçue comme une stratégie d'appoint, permettant de faire fructifier les liquidités disponibles sur un court délai, de couvrir des dépenses incompressibles ou de nourrir la famille à moindre coût. L'activité est caractérisée par son irrégularité: elle est généralement concentrée sur la période de l'année offrant la plus grande rapidité de rotation des stocks, la mise de fonds la plus faible et les marges les plus importantes, c'est à dire pendant la pleine campagne (décembre à avril) ou à l'occasion d'un déplacement auquel le commerçant est contraint, par exemple une visite à des parents de Bamako. Comme le prouve l'extrait d'entretien rapporté ci-dessous, les marchands évitent les périodes de très forts risques de prix, comme la période qui suit immédiatement la récolte, et les périodes de prix au producteur élevés, telles que la période de soudure.

"Actuellement [novembre], les prix sont encore élevés à Niono, la récolte arrive par morceaux ! Je préfère attendre d'être sûr que les prix à Bamako augmentent pour aller acheter à Niono" [S.K].

La situation matrimoniale de ces commerçants s'accorde avec la logique de flexibilité marchande: il s'agit pour la plupart de célibataires ou de jeunes mariés sans enfants, situations qui minimisent les charges fixes et les contraintes de temps liées à la famille. Le rôle du facteur matrimonial est renforcé dans le cas des femmes qui exercent ce métier, la situation de femme mariée étant quasiment incompatible avec une activité itinérante: alors que les femmes célibataires sont nombreuses parmi les "marchands", les femmes mariées ou mères de famille sont pratiquement absentes, les rares continuant à exercer étant, selon

¹ Le transport de la zone de production à Bamako s'effectue par la location, en proportion du poids transporté, d'un emplacement d'un camion de 35 tonnes affrété par un "transporteur". La force de travail nécessaire au chargement et déchargement des sacs est employée pour le temps de l'opération et rémunérée "à la tâche".

un marchand, "des femmes pauvres ou dont le mari est très pauvre".

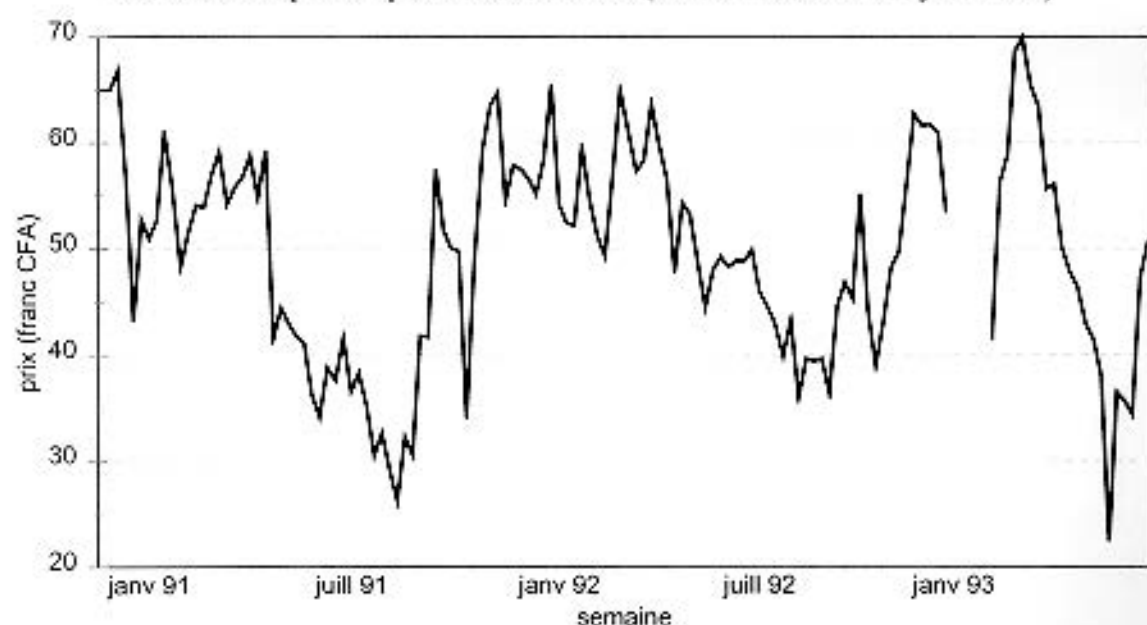
4.1.1.3 les prix et les revenus

Ce type de fonctionnement de l'activité commerçante n'est viable que dans la mesure où le commerçant dispose par ailleurs, dans son groupe domestique notamment, de sources de revenus relativement stables - agriculture, activité du secteur informel (mécanicien...) - ou qu'il conserve, à titre de sécurité, une partie de ses liquidités inemployées. Cette stratégie, qui correspond à ce qu' H.Rey (1992) nomme à propos des opérateurs du secteur informel la "pluriactivité séquentielle", a des conséquences sur le niveau des prix pratiqués. En effet, le marchand établit son prix de vente du riz en fonction de son coût marginal, y compris celui des liquidités, c'est à dire à un prix nécessairement inférieur à celui des opérateurs plus spécialisés. En décembre 1995, l'écart de prix entre les marchands et les commerçants installés à proximité s'établissait à 5 FCFA.

Alors que dans le modèle "importateur capitaliste-domestique", l'ajustement de l'offre et de la demande se fait en priorité par les quantités, ce sont les prix qui s'ajustent dans le modèle marchand. Du fait du caractère limité des liquidités, les unités marchandes réagissent en effet à une baisse ou à une hausse de la demande instantanée en adaptant rapidement leurs prix. De ce fait, les marges de ces opérateurs sont caractérisées par des fluctuations particulièrement importantes. Si l'on approxime les marges brutes des marchands par la différence entre les prix hebdomadaires à la consommation à Bamako et les prix au producteur sur le marché de Niono relevés par le Système d'Information du Marché (SIM)² (graphique n°20), le coefficient de variation de ces marges s'élève à 22% pour l'année 1991 et 15% pour l'année 1992.

² Une meilleure approximation du prix de vente des marchands serait le prix de gros à la vente à Bamako, mais ces données ne sont pas disponibles pour la période concernée par ce chapitre. Le prix à la consommation à Bamako est donc retenu, ce qui constitue une bonne approximation puisqu'il représente le prix de vente des clients directs des unités marchandes.

Graphique n° 20: Evolution de la différence, par semaine, entre le prix au consommateur à Bamako et le prix au producteur à Niono (de novembre 1990 à juin 1993)



source: SIM

Il apparaît également sur ce graphique que les marges sont les plus importantes pendant la période de campagne, justifiant la concentration des opérations des marchands durant cette période.

4.1.1.4 la définition de la qualité

Dans ce modèle, l'unité n'a aucun rôle dans la définition de la qualité du produit. Les opérations de conditionnement ou de tri sont en effet incompatibles avec la priorité donnée à la vitesse de rotation du capital. Par conséquent, la qualité finale du produit est entièrement déterminée par la qualité à l'achat.

4.1.2 les relations avec les clients s'établissent autour du prix

Les relations avec les utilisateurs du produit sont caractérisées par un rôle prépondérant de la concurrence et de la coordination par les prix.

La recherche des débouchés passe par la prospection des clients potentiels: le commerçant se déplace sur les marchés de la périphérie de Bamako à la recherche de détaillants. La proportion de transactions anonymes et ponctuelles est plus importante que dans les autres modèles. Même si des habitudes peuvent s'établir entre le marchand et ses clients, elles ne survivent pas à une interruption momentanée de la relation.

“Il faut arriver tôt, lundi et jeudi, pour les trouver à leur retour de Niono et acheter tout de suite” (un client).

La fixation du prix de vente est dictée par la recherche du profit immédiat: les clients potentiels sont mis en concurrence par un mécanisme d'enchères, le marchand n'hésitant pas à invoquer des demandes fictives pour faire monter les prix. La fidélisation de la clientèle n'est pas recherchée, car elle est considérée comme une entrave à la recherche du profit maximum.

Le paiement comptant constitue une règle intangible, qui permet à la fois de limiter la durée d'immobilisation des fonds et d'éviter la personnalisation des transactions, qui pourrait entraver le libre jeu de l'offre et de la demande. Les clients des unités “marchandes” font clairement la distinction entre l'achat au comptant, qui permet de comparer les prix et les qualités des différents vendeurs, et l'achat à crédit, qui impose de s'adresser à son fournisseur habituel. En outre, compte tenu de l'absence d'élément objectif permettant de juger la solvabilité des clients, le crédit-client nécessiterait une continuité des relations avec le débiteur incompatible avec la versatilité propre à la logique du commerçant “marchand”.

“Je ne fais pas de crédit car je ne suis pas régulier; ils peuvent disparaître avec mon argent, je ne suis pas tout le temps à la Place de Niono pour vérifier s'ils viennent s'approvisionner avec quelqu'un d'autre” [M. F.K.].

Le recours à un intermédiaire (“coxer”) s'impose ponctuellement, en période d'offre abondante, pour assurer un écoulement rapide des stocks en cas de baisse imprévue des prix ou pour un lot de qualité médiocre. Dans ce cas, le coxer assure une fonction d'intermédiation purement marchande, consistant à mettre en relation un offreur et un demandeur.

Les relations des “marchands” avec les utilisateurs se distinguent des transactions propres à un marché pur et parfait sur un point: l'anonymat des parties n'est jamais totalement réalisé au point que le jugement des parties ne puisse pas intervenir, au moins partiellement, dans la détermination du prix. D'un côté, les clients cherchent à tirer partie

de la relative transparence du mode de fonctionnement des marchands, du fait de leur immersion dans le marché, pour négocier les prix à la baisse, alors que le marchand tente d'utiliser sa connaissance des besoins et des contraintes du client pour fixer un prix supérieur au prix courant. L'exemple des transactions réalisées avec les acheteurs guinéens après la dévaluation illustre bien ce mécanisme:

“Quand les [marchands] savent que ces guinéens sont là, ils montent les prix. On est obligé d’attendre le départ des guinéens pour bénéficier des prix plus bas” [un détaillant de quartier].

4.1.3 l'exploitation des asymétries d'information fonde les relations avec les producteurs

Les règles qui régissent les achats des commerçants de type marchand visent à réaliser les conditions d'un échange asymétrique en défaveur des producteurs, tout en minimisant les coûts de transaction et le temps consacré à l'opération d'achat.

Comme pour la recherche des débouchés, la recherche de l'offre disponible passe par une prospection, consistant à comparer les rapports qualité/prix du maximum d'offres. De manière routinière, les recherches se portent sur une zone unique, la zone de Niono à l'Office du Niger. L'efficacité de cette règle tient à ce que les marchands trouvent dans cette zone des “instruments” facilitant la coordination des offres et des demandes. En premier lieu, les exploitations de la zone de l'Office du Niger se distinguent par des rendements élevés, favorisant l'importance des lots mis sur le marché et limitant la dispersion de l'offre. Ensuite, la zone est peu étendue¹ et dotée d'infrastructures de transport en bon état, ce qui réduit le temps nécessaire à la prospection. Enfin, les villages sont équipés de magasins de stockage et d'instruments de pesée², qui pallient le manque d'équipement des marchands.

“A Niono, c’est organisé: il y a des bascules dans les villages, ils ont l’habitude, alors qu’à Dioro, il faut rester plus longtemps!” [M.F.K].

L'achat à la source, directement auprès du paysan, est privilégié car il permet de réduire les incertitudes liées à la qualité du produit. A l'échelle d'une exploitation, les lots sont en effet de qualité relativement homogène et un sondage aléatoire des sacs suffit à s'assurer d'un niveau minimal de qualité.

¹ Le rayon de la zone de Niono n'excède pas 20 à 30 kilomètres.

² Les mesures d'accompagnement de la libéralisation ont consisté notamment à équiper les Associations Villageoises de la zone de l'Office du Niger de bascules et de magasins de stockage.

Plusieurs pratiques permettent de maintenir les paysans en situation de sous-information et d'entraver leur capacité d'entente. Le commerçant cherche tout d'abord à maintenir l'anonymat de l'échange de manière à éviter les liens de dépendance qui pourraient s'instaurer avec les paysans et entraver le jeu des prix compte tenu de l'information détenue par chacun des contractants. Pour cela, il diversifie les lieux d'achat.

En allant systématiquement dans le même village, *“les gens pensent qu'on fait de bonnes affaires sur leur dos”* et la négociation est plus difficile [M.F.K].

Le refus de recourir à un intermédiaire (ou "logeur") pour recueillir l'information sur l'offre disponible dans la zone de collecte, comme le font d'autres commerçants, relève de la même logique. Les marchands considèrent, comme l'illustre l'extrait ci-dessous, que les obligations de réciprocité qui sont liées à l'emploi d'une tierce personne entraveraient la recherche du profit maximal.

“Le problème, c'est que les logeurs deviennent dépendants; il faut leur faire des cadeaux, des prêts...” [M.F.K].

En outre, dans la mesure du possible, les commerçants réalisent les achats hors des marchés physiques, directement dans les villages, pour éviter les ententes entre paysans. En effet, relativement bien informés sur les prix du marché à Bamako lorsqu'ils opèrent sur les marchés physiques, les paysans isolés dans les villages ne possèdent que des informations imprécises sur ces prix. En revanche, le commerçant, par ses allers retours fréquents entre les deux zones, détient une information relativement fiable sur les prix en vigueur à Bamako.

Le déséquilibre des dotations en informations en faveur du commerçant lui permet alors d'édicter les règles qui vont limiter l'espace de négociation pour la fixation du prix d'achat. En fixant la limite supérieure du prix en référence au niveau du prix de vente en vigueur à Bamako le jour de leur départ, il s'assure contre les pertes éventuelles, car la tendance des prix est en général à la baisse sur leur période d'activité. L'issue de la négociation dépend ensuite de facteurs propres aux contractants, notamment de leur capacité financière. Par conséquent, les transactions donnent lieu à des prix variables selon la nature des parties. Il n'existe pas de “prix du marché” pour l'achat au producteur.

“Parfois ça dure une semaine ou deux; si les colons ne veulent pas céder sur les prix, les quantités achetées sont faibles; nous on se réfère uniquement au prix de Bamako, on ne peut pas faire autrement” [M.F.K].

4.2 La logique marchande entrave à terme la pérennisation des unités

La réversibilité permise par le marché, bien qu'elle constitue une réponse rationnelle au risque de prix dans un contexte de liquidités limitées, ne permet d'assurer ni la pérennité des transactions ni celle des unités. La logique marchande est susceptible de générer à terme la défection des contractants, de limiter les capacités de croissance des unités et de les fragiliser.

4.2.1 les externalités négatives générées par la logique marchande

La logique du modèle marchand tend à produire des externalités négatives³, liées au fait que le commerçant cherche à remplacer l'achat des facteurs par des acquisitions gratuites ou privilégie les facteurs dont le coût marginal est nul. Ces comportements aboutissent à reporter le coût des instabilités auxquelles sont exposées les unités sur leur environnement, avec le risque de générer, à terme, la défection des contractants et d'aboutir à la situation “perdant-perdant” du modèle du prisonnier.

Contrepartie du rapport de force qui régit les relations d'achat, les comportements de défection des paysans sont fréquents et touchent à la fois le poids et la qualité du produit. La pratique de la double-pesée, qui consiste de la part du paysan à peser deux fois, donc à facturer deux fois un même sac, est particulièrement répandue et provoque des pertes d'autant plus importantes chez les commerçants que les transactions sont fragmentées: nous avons par exemple observé une perte de 78 kg sur un achat de 3 tonnes. En cas de tricherie sur le poids ou sur la qualité, le caractère anonyme de la transaction joue en défaveur du commerçant, puisqu'il ne peut pas se retourner contre le fournisseur pour obtenir réparation du préjudice.

Dans les relations avec les clients, le fait que les transactions s'effectuent essentiellement au comptant limite les risques de pertes que le marchand pourrait subir du fait du comportement opportuniste des clients. Toutefois, la priorité donnée au profit immédiat rend les unités marchandes incapables de respecter le moindre engagement envers leur client et les met à la merci d'une défection de ces derniers. Ainsi, même si elles disposent d'une clientèle régulière, les unités marchandes peuvent ponctuellement refuser de la satisfaire pour servir des clients anonymes et ponctuels qui offrent des prix plus avantageux.

³ Les externalités sont généralement définies comme tout effet indirect d'une activité de production ou d'une activité de consommation sur une fonction d'utilité, un ensemble de consommation ou une fonction de production, non pris en compte par le système de prix (Laffont, 1988).

Les sous-traitants se voient également affectés par la tendance des commerçants marchands à reporter le coût de certains facteurs sur leurs contractants, pour optimiser le rendement des liquidités:

- du fait que le transporteur ne réalise pas de pesée, les marchands ont tendance à annoncer des poids inférieurs au poids réel des sacs; la multiplication de ces comportements induit une surcharge des camions, dont les coûts (surtaxes, réparations) sont supportés *in fine* par le transporteur ou par le propriétaire du camion. En contrepartie, les actes de défection du transporteur sont fréquents.

- la pratique du stockage “sauvage”, consistant à stocker à l’air libre devant un magasin de vente qui loge les stocks d’autres commerçants, permet de bénéficier de la clientèle qu’il attire sans supporter le coût des infrastructures.

Ces pratiques donnent la possibilité aux commerçants marchands de fixer des prix largement inférieurs à ceux des unités dont le commerce est l’activité principale et qui ne peuvent, eux, y recourir sans mettre en danger leur pérennité. Le risque d’éviction des opérateurs réguliers du marché est un de ceux entraînés par les comportements opportunistes des commerçants du modèle marchand.

Par ailleurs, dans l’objectif de minimiser le coût du séjour occasionné par l’activité commerçante - sur le lieu de vente pour les paysans de l’Office et sur le lieu d’achat pour les commerçants originaires de Bamako - les marchands ont tendance à recourir systématiquement à la famille ou à des amis proches pour l’hébergement.

Enfin, les unités tirent partie de leur mobilité pour échapper aux charges fiscales. Elles ne payent aucun impôt direct, car seuls les baux commerciaux sont imposés.

4.2.2 une capacité de croissance limitée

Nous avons vu que la variabilité à court terme de la demande, en quantité et en prix, est un risque auquel le modèle marchand est adapté et qui induit des choix marqués par la préférence pour les liquidités. Or, il est possible de prévoir que ces choix constitueraient une entrave à la croissance des unités dans un contexte d’accroissement de la demande.

En cas d’augmentation de la demande, la flexibilité de l’unité devrait dépendre en premier lieu des réserves de liquidité qu’elle conserve inemployées. Or, du fait de leur capital faible ou inexistant, les “marchands” ne peuvent pas constituer des réserves en quantité importante.

L'absence de crédit-fournisseur ne permet pas de compenser cette absence de capacité de financement. En outre, les nouveaux clients devraient hésiter à s'adresser à des unités dépourvues de réputation et dont l'absence d'immobilisation matérielle offre peu de garanties. L'augmentation des quantités commercialisées se heurte également à la dotation limitée en force de travail: faute de pouvoir recourir à de la main-d'œuvre extérieure sous peine de faire chuter le rendement des liquidités, les délais d'accès à l'offre devraient augmenter proportionnellement aux quantités collectées et limiter naturellement la capacité de croissance du volume de collecte.

L'unité marchande possède donc probablement une faible capacité de croissance dans un contexte d'augmentation de la demande: la flexibilité fournie par le marché peut constituer dans ce cas une forme d'irréversibilité, l'unité n'étant pas capable de répondre "immédiatement et sans coûts de conversion" aux incitations économiques.

4.2.3 des unités fragiles

La faiblesse du capital et le manque d'accès au crédit accentuent la vulnérabilité des unités marchandes en cas de pertes de capital. De fait, la population des unités marchandes se renouvelle régulièrement. Les faillites touchent en priorité les commerçants débutants, privés de la maîtrise des mécanismes du marché.

Par ailleurs, la confusion des budgets de l'unité et du commerçant expose l'unité à des fluctuations indépendantes de l'activité commerciale. En particulier, certaines dépenses domestiques incontournables, telles que les frais occasionnés par le mariage du commerçant, affectent directement le fonds de roulement de l'unité et le volume d'activité.

Il découle de cette analyse que l'incertitude sur la demande, dans un contexte d'offre de crédit fortement limitée, induit un sous-investissement à la fois en capital matériel et en capital relationnel. Ce choix organisationnel est générateur de rigidités: il ne permet de répondre ni à l'accroissement du volume de la demande, ni aux risques de défection des contractants. La coordination marchande ne semble pas efficace pour assurer, seule, la stabilité des unités commerçantes et des échanges.

4.3 Forains, gérants et “communauté de forains”: la coordination domestique comme solution à l’instabilité propre au modèle marchand

L'observation montre que le modèle marchand, qui a émergé avec la libéralisation, a donné naissance, dans les années qui ont suivi, à deux modèles plus stables, qui mobilisent les logiques domestique, marchande, et, dans une moindre mesure, capitaliste. L'un correspond au modèle de “forain” (groupe I) de la typologie issue de la classification hiérarchique, l'autre au modèle de “gérant” (groupe VIII). Il faut souligner que ces mutations n’ont pas éliminé pour autant le modèle marchand, qui occupe simplement une place plus réduite et se retrouve en concurrence indirecte avec les unités relevant du modèle forain.

Les tendances synthétisées par le groupe I et le groupe VIII (tableau n° 21), sont particulièrement bien représentées par, respectivement, la totalité des cinq unités du groupe I ([13][14],[19][29][30]) et trois des neuf unités que compte le groupe VIII ([23],[31],[34]). On s'appuiera donc particulièrement sur elles pour analyser les spécificités des modèles de forain et de gérant.

L’originalité de ces unités réside dans le fait qu’elles s’insèrent dans des groupes qui, par un ensemble de règles, assurent la gestion du risque et l’efficacité des comportements marchands. La coopération qui s’établit entre plusieurs forains théoriquement concurrents d’une part, et entre ces forains et un gérant d’autre part, forme un sous-système hiérarchisé possédant les caractéristiques d’une “communauté d’adhésion” (Pourcet, 1993), et que nous avons appelée “communauté de forains”. Nos enquêtes ont permis d’appréhender 3 des 18 communautés de forains que comptait le marché de Bamako à la date de l’enquête.

Le mécanisme qui préside à la constitution d'une communauté de forains fonctionne en deux temps, qui constitueront les deux étapes de la section. Dans un premier temps, un processus de division du travail et de sous-traitance se met en place au moment où un commerçant de type marchand acquiert les ressources relationnelles et matérielles nécessaires à la stabilisation des facteurs et des débouchés: il devient alors représentatif du modèle de gérant. Dans un deuxième temps, le bénéfice de ces conventions établies dans un cadre strictement bilatéral est étendu, grâce à l’intermédiation du gérant, à d'autres unités de type marchand: ces dernières deviennent représentatives du modèle de forain.

Tableau n° 21: les principales caractéristiques des modèles forain (groupe I) et de gérant (groupe VIII)

VARIABLE	MODALITÉ	PROPORTION DU GROUPE I	PROPORTION DU GROUPE VIII

PROCESSUS DE TRANSFORMATION

Stockage	Location au sac	80	
	Location volume fixe		56*
Intensité capitalistique	Faible	100	
	Moyenne		56*
Spécialisation	Spécialisation 100%	100	67*
Chiffre d'affaires	Elevé		67*
Ancienneté	Faible (0-4 ans)	80	
	Moyenne et élevée (5-47 ans)		77
Age	Faible (< 36 ans)	100	
	Moyen (37-49ans)		78
Situation matrimoniale	Célibataire	100	
	Marié avec enfants		100
Part des achats en récolte	Faible (> 85%)	100	100
Distance au lieu d'achat	Elevée (régional)	100	78
Gamme	Riz uniquement	80	
	Riz et céréales sèches		56*

RELATIONS AVEC LES CLIENTS

Vente par intermédiaire	Occasionnelle		67
	Jamais	60*	

RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS

Identité de l'acheteur	Logeur	80	
	Patron ou associé		67*
Nature du fournisseur	Paysan	100	
Diversification des zones d'achat	Zone unique	100	67*

* proportion non significative

4.3.1 un processus de spécialisation entraîné par le déséquilibre des dotations en ressources entre unités marchandes

4.3.1.1 un processus de spécialisation

Le fondement de la communauté de forains réside dans la complémentarité des facteurs qui se crée entre une unité de type marchand qui accroît sa clientèle et accède à la location d'un magasin entier (le "gérant"), des unités de type marchand, correspondant au type décrit précédemment, donc dépourvues de ressources matérielles et des agents qui accèdent à la location d'un camion entier (les "transporteurs"). Cette complémentarité conduit à la spécialisation de chacun d'entre eux dans la fourniture de services de sous-traitance aux autres agents, pour le facteur fixe qu'il détient.

Le marchand dont la réputation s'accroît cherche à sécuriser ses facteurs pour satisfaire la demande croissante. La location en propre d'un magasin lui permet d'atteindre cet objectif, tout en contribuant à renforcer sa réputation, comme l'illustre la formule d'un gérant rapportée ci-dessous. Dans la mesure où le caractère irrégulier de la demande ne lui permet pas d'assurer, par sa seule activité, un rendement minimal des frais irrécouvrables occasionnés par la location¹ et de couvrir les charges fixes mensuelles, il se spécialise relativement dans la fourniture de services de stockage à d'autres unités "marchandes". Cette spécialisation a un caractère relatif dans le sens où le gérant conserve toujours une activité de commerce, qui représente, selon les années, entre 40 % et 60% de ses revenus.

"Quand tu deviens gérant, la première des choses est que tu diminues tes voyages et tu te crées beaucoup de relations parce que le magasin devient ton adresse" [23, gérant].

De la même manière, les opérateurs qui accèdent à la location d'un camion entier (il peut s'agit de commerçants de type "marchand") ne peuvent compter sur leur propre activité commerciale pour optimiser l'utilisation de cet équipement, et se spécialisent dans la fourniture de services de transport aux unités "marchandes".

La communauté correspond donc, dans un premier temps, à une forme de division du travail particulièrement poussée générant des relations généralisées de sous-traitance de spécialité.

¹ Un dépôt de garantie équivalent à environ un an de loyer est exigé des locataires.

4.3.1.2 une architecture hiérarchisée et personnalisée

On observe, dans un deuxième temps, que ce réseau de relations est hiérarchisé et personnalisé, puisqu'une seule unité, celle d'un gérant, établit des relations privilégiées avec un nombre limité de transporteurs et de marchands, dont elle polarise les services. Cette forme de coopération vise à répondre à la fois à ses besoins et à ceux des sous-traitants avec lesquels elle est en relation. Ces liens reposent essentiellement sur l'habitude et la confiance acquise par la connaissance personnelle des individus ou sur une forme de clientélisme, alors que les justifications d'ordre capitaliste interviennent en seconde position. L'obtention d'effets d'économies d'échelle est la conséquence de cet arrangement conventionnel original.

a- la connaissance personnelle des sous-traitants

Les liens que le gérant noue avec les marchands et les locataires reposent sur la continuité des relations, qui implique une exigence réciproque de fidélité et une attention portée aux besoins des contractants. Aux marchands fidèles à son magasin, le gérant accorde des "services", concernant essentiellement le paiement à crédit, la réduction sur le prix de la location en cas de besoin ou la priorité en cas de manque de place:

"Je peux diminuer le prix de 100 FCFA à 75 FCFA pour quelqu'un que je connais beaucoup et qui est fréquent dans mon milieu" [34, gérant].

" S'il y a un problème de place, je favorise le plus régulier par rapport au nouveau venu" [23, gérant].

Les notions de service et de confiance sont déterminantes dans la création de la relation: le choix des marchands en faveur d'un gérant se fonde prioritairement, selon les termes des marchands, sur "sa façon de les recevoir, de les traiter", sa "clémence", "sa disponibilité, son sérieux" ou "sa gaieté"; de manière similaire, le gérant privilégie des transporteurs dont il connaît la réputation de "sérieux" et d'honnêteté".

La sélection d'un magasin par un marchand est justifiée également par la proximité sociale ou ethnique avec le gérant et avec les autres marchands qui en sont clients. Les marchands qui comme les gérants sont en majorité de jeunes diplômés privés d'emploi ou des "compressés" de la fonction publique, ont le sentiment d'appartenir à une même catégorie de "victimes" des plans d'ajustement structurel. L'appartenance ethnique est aussi un critère qui justifie le choix d'un magasin.

Le gérant [31] présente son magasin comme un *"groupe de jeunes célibataires"*, qui

s'"entraident contrairement aux vieux des autres magasins".

"Le magasin est surtout constitué de jeunes diplômés et de partants volontaires, qui s'entraident, se serrent les coudes. Nous sommes associés. Nous sommes tous plus ou moins cousins" [34].

Il est à noter également que le gérant entretient des relations du même type avec un petit nombre de manœuvres, qui servent au chargement et déchargement des camions et charrettes: outre le fait que leur sélection s'appuie souvent sur l'appartenance à la région ou au village du gérant, la forme de rémunération s'apparente au troc et l'évaluation marchande en est presque totalement absente: le gérant fait des cadeaux aux manœuvres, accepte qu'ils dorment dans le magasin et qu'ils récupèrent les grains perdus; en contrepartie, les manœuvres assurent le gardiennage du magasin à tour de rôle.

"Ma stratégie avec les manœuvres, c'est ma gentillesse, mon amour" [34, gérant].

b- le clientélisme

Pour compenser un taux de recrutement naturel de marchands ou de transporteurs insuffisant, le gérant peut s'efforcer d'établir de relations de clientèle avec des apprentis commerçants ou des apprentis transporteurs, en avançant les fonds nécessaires aux premiers achats ou le montant de la garantie exigée par le propriétaire du véhicule. Par ces avances monétaires, le gérant crée des obligations de réciprocité qui lui assurent par la suite la fidélité des sous-traitants. La connaissance personnelle acquise par une longue fréquentation ou la recommandation d'une personne de confiance, sont utilisées là aussi pour réduire l'incertitude relative à la relation de crédit.

"J'ai accepté une fois de lancer un locataire. Mon intérêt était de recevoir plus de véhicules et de trouver quelqu'un de sérieux" [31, gérant].

Il ne semble pas que l'objectif du gérant soit de maintenir les bénéficiaires de la relation de clientèle dans une dépendance durable, puisqu'il cherche généralement à obtenir rapidement le remboursement des fonds avancés. Un des gérants interrogés affirme même que le départ des locataires est un événement "inéluctable".

c- les critères "capitalistes" n'interviennent que secondairement dans la justification des relations entre sous-traitants

Si les justifications d'ordre domestique apparaissent prépondérantes dans l'établissement et la pérennisation des relations de sous-traitance, l'ordre capitaliste n'en est pas pour autant

absent, même s'il n'intervient qu'en seconde position, une fois l'exigence de familiarité satisfaite.

La vérification de l'état des équipements et de la compétence technique des transporteurs ("rapidité" et "bon état du camion" sont les termes qui reviennent le plus) permet au gérant de s'assurer d'une efficacité minimale de la prestation de transport, qui est soumise à de nombreux aléas.

De la même manière, le choix des marchands en faveur d'un gérant suppose toujours une évaluation de l'importance et de la régularité de la demande polarisée par son magasin. Le marchand sait en effet qu'il peut compter sur cette clientèle régulière pour stabiliser ses débouchés. Le niveau d'équipement du magasin est également évalué: les magasins qui mettent à la disposition de leurs locataires des moyens de transport (mobylettes) sont par exemple préférés.

d- des effets d'économie d'échelle

La division du travail, associée à la stabilité des échanges que permettent les relations de confiance avec des sous-traitants fidélisés, tend à créer des économies d'échelle, non au niveau de chacun des intervenants mais à l'échelle globale du réseau de coopérations.

La sécurisation des relations de sous-traitance assure en effet la productivité d'investissements dont la taille excède celle que pourrait supporter indépendamment chacun des opérateurs.

La concentration géographique d'un grand nombre de commerçants de type marchand sur les lieux d'un même magasin, contribue à créer une offre régulière et importante qui "rassure" les clients. La concentration des unités tend à s'accroître naturellement, l'importance de la demande attirant par un processus caractéristique de la convention capitaliste un nombre croissant de marchands.

La mise en commun des stocks des marchands attachés à un même magasin permet ponctuellement de financer les coûts d'accès à des marchés de volumes importants auxquels ils n'auraient pas pu prétendre seuls. Par exemple, en mai 1995, face à une chute des prix de vente imprévue, la mise en commun des stocks des marchands a permis de financer le coût élevé des services d'un intermédiaire "de type capitaliste" (voir section

suivante), doté d'un réseau relationnel particulièrement étendu, qui a assuré l'écoulement rapide des stocks.

Grâce à la sécurité de revenus procurée par un volant permanent de locataires, les magasins possédés par les gérants sont d'une capacité qui excède largement leurs capacités d'achat propres. Les coûts de stockage sont donc amortis sur un volume plus important, ce

qui contribue à réduire les prix. Ainsi, alors que le prix du stockage occasionnel sur le marché est de 100 FCFA par sac, le prix facturé effectivement par les gérants à leurs clients habituels est réduit à 75 FCFA.

4.3.2 l'élargissement des conventions bilatérales à quelques unités "marchandes": le modèle de forain et la communauté de forains

Ce n'est que dans la mesure où les unités de type marchand qui recourent aux services de son magasin sécuriseront les conditions de leur compétitivité qu'elles constitueront une source stable de revenus pour le gérant. Le gérant va donc chercher à étendre aux unités marchandes locataires les bénéfices des conventions qu'il a nouées avec ses propres contractants, notamment ses sous-traitants transporteurs et ses clients, donnant ainsi naissance à une véritable organisation collective. Les transformations apportées par cette opération au mode de fonctionnement du commerçant de type marchand conduisent à un nouvel équilibre conventionnel, octroyant une place réduite aux mécanismes marchands et conciliant les dimensions domestique et capitaliste, caractéristique du modèle "forain".

4.3.2.1 l'organisation interne du modèle de forain

En se portant personnellement garant des forains et des sous-traitants, le gérant permet que s'établissent entre eux des relations durables. C'est le jugement du gérant sur les forains et les sous-traitants qui va pallier l'absence de confiance a priori entre ces opérateurs fonctionnant sur une logique marchande, où l'anonymat et le court terme prévalent.

Les forains s'assurent, grâce à l'intermédiation du gérant, de la priorité des services des sous-traitants dans les périodes où ils sont soumis à une forte concurrence² et d'une continuité de ce service malgré une interruption momentanée de la relation.

² La pénurie de manœuvres intervient en hivernage, où les travaux champêtres occupent de nombreux manœuvres. Les transporteurs sont plus rares en hivernage, en raison des difficultés de transport dans les zones de production, et en période de récolte du coton, qui offre de meilleures rémunérations.

Réciproquement, l'organisation communautaire offre un volet permanent d'utilisateurs aux sous-traitants, et garantit de ce fait, mieux que ne pourraient le faire les unités marchandes isolées, la rentabilité de l'investissement spécifique réalisé par la dévolution à une communauté.

“Quand il y a pénurie de camions, il n'existe qu'une seule règle: les forains habituels sont les plus favorisés” [34, gérant].

La communauté offre également des procédures de gestion du risque de comportement opportuniste des contractants. La garantie du gérant soutient l'accès des forains au crédit-fournisseur, les transporteurs acceptant par exemple de différer leurs encaissements après l'écoulement de la marchandise. La différence existant sur ce point avec le modèle marchand apparaît bien dans l'extrait d'interview d'un marchand ci-dessous.

"Nous sommes obligés de payer le transport "cash" pour être satisfaits alors que les réguliers amènent leur riz et payent le transport après avoir vendu leur stock" [L.D., marchand].

L'accès au crédit fournisseur contribue à desserrer la contrainte monétaire des unités foraines et réduit de ce fait l'incitation au comportement opportuniste: la pratique du sur-remplissage des sacs est moins courante chez les unités foraines que chez les unités relevant du modèle “marchand”. Le forain devient en mesure d'entretenir des relations durables avec les sous-traitants. La confiance accumulée par la répétition de ces relations permet d'économiser les investissements matériels, notamment les balances, et le temps nécessaire au contrôle des transactions.

“Les paysans [qui ne font pas partie de la communauté] trichent souvent sur le poids des sacs” [31, gérant].

Une moindre contrainte monétaire permet également aux forains de rallonger les temps de stockage afin de bénéficier de prix plus stables que ceux obtenus par les unités marchandes.

Lorsque néanmoins des différends entre les forains et les sous-traitants apparaissent, le gérant est naturellement désigné par les parties pour exercer un arbitrage. L'efficacité de cette procédure vient du fait qu'elle débouche sur des solutions qui permettent la continuation de la relation. Le gérant a également le pouvoir d'exclure de la communauté un forain ou un sous-traitant qui aurait fait preuve de mauvaise foi.

“Pour le respect qu'on me doit, on a toujours accepté ma médiation, qui n'a pas encore failli” [31, gérant].

La communauté des marchands offre en outre l'accès au savoir-faire propre au commerce "marchand". La proximité entre forains créée par l'utilisation en commun d'un magasin et des moyens de transport³ et la fréquentation des mêmes zones d'achat favorisent l'apprentissage par mimétisme ou par échange de conseils.

“Il y a certains qui sont profanes dans le circuit et qui viennent dans mon magasin

plusieurs fois, je leur montre les tactiques pour qu'ils évitent des pertes. Je suis en quelque sorte leur conseiller, c'est pour cela qu'ils fréquentent le plus souvent mon magasin” [34, gérant].

“C'est comme une école, quand ils sont expérimentés, ils s'installent seuls” [31, gérant].

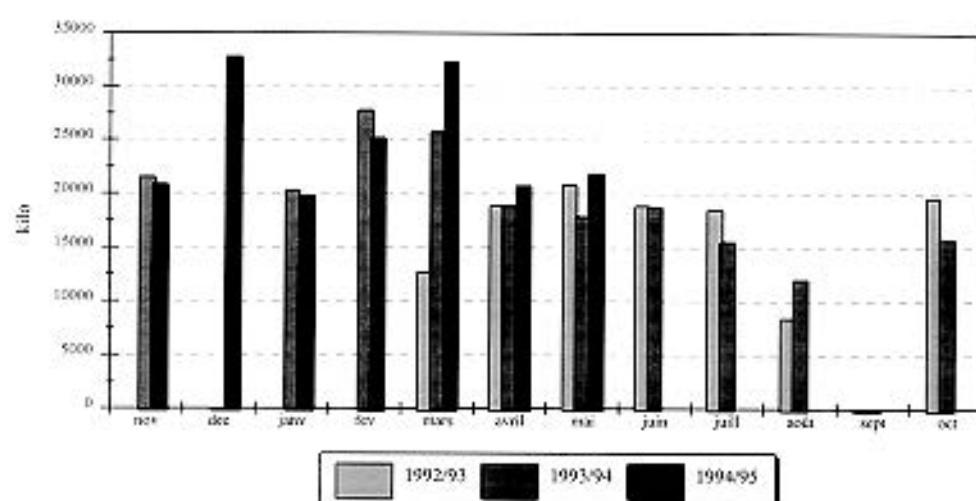
La conséquence du rôle stabilisateur de l'organisation communautaire est une variabilité saisonnière moindre et une stabilité inter-annuelle accrue par rapport aux unités de type marchand. La pérennité des unités s'accroît: les forains tendent à abandonner la diversification séquentielle pour se spécialiser dans le commerce de riz et, à la différence des marchands, leur activité ne connaît qu'une interruption saisonnière très courte, de l'ordre d'un mois (graphique n° 21), et se pratique généralement pendant plusieurs années. Ils interviennent notamment pendant les périodes considérées comme trop risquées par les marchands, comme le début de campagne, comme le prouve la déclaration d'un forain rapportée ci-dessous.

“En début de campagne, il existe des marges importantes entre les prix à la production et les prix à Bamako car les gens à Bamako ne sont pas au courant que les prix baissent à Niono. Ce qui importe, c'est être le premier ou le seul” ([30], dec.1993).

³ Les marchands empruntent un bus commun pour se déplacer jusqu'à la zone d'achat et en revenir.



Graphique n° 21: Achats mensuels du commerçant forain [30], de mars 1993 à mai 1995



En contribuant à desserrer la contrainte monétaire, l'organisation communautaire incite le forain à réaliser des opérations de transformation qui ajoutent de la valeur au produit et qui impliquent un accroissement de la durée d'immobilisation des stocks. Les opérations privilégiées par les forains sont celles qui valorisent la qualité du stock tout en n'exigeant aucune dépense monétaire: le procédé consiste, plutôt que de vendre la totalité du stock à un même prix, comme le font les unités de type marchand, à proposer dans un premier temps la totalité du stock en annonçant le prix le plus élevé, correspondant à la meilleure qualité, puis lorsque celle-ci est épuisée, à baisser le prix de 2,5 FCFA pour écouler le restant du stock.

4.3.2.2 les règles régissant les ventes: le rôle de la communauté dans la construction de la réputation des forains

Les unités marchandes qui s'insèrent dans une communauté de forains réduisent progressivement la volatilité de leurs débouchés. L'organisation communautaire offre, dans un premier temps, des instruments leur permettant d'échanger, durablement et en sécurité, avec des clients occasionnels, dépourvus de fournisseurs réguliers. La répétition des transactions occasionnelles permet dans un deuxième temps d'établir des relations personnalisées avec quelques clients et de les fidéliser.

a- la coordination marchande des ventes: le temps de la construction du capital relationnel

Aux agents dépourvus d'expérience des relations marchandes, l'organisation communautaire offre les instruments qui créent les conditions proches de celles d'un marché parfait.

La concentration spatiale des magasins occupés par les forains, qui crée une zone entièrement consacrée au commerce du riz, limite les coûts de recherche de l'offre pour les clients. En se rendant dans cette zone, nommée "Place de Niono", du nom de la zone rizicole dans laquelle ces unités s'approvisionnent, les clients sont assurés de trouver une offre importante et régulière. La concentration spatiale garantit par conséquent aux forains une vitesse minimale d'écoulement de leurs stocks. L'importance de ce critère dans l'adhésion à un magasin, et le processus d'apprentissage que suppose cette décision sont clairement illustrés par le récit du forain [29]:

"Avant, quand j'amenaient mes stocks, je les vendais dans les quartiers [périphériques], dans les magasins, dans les marchés. Une fois, j'ai fait un test devant ce magasin [communautaire], j'ai gardé la moitié et j'ai amené l'autre au marché: ce que j'avais gardé dans le magasin a été plus vite écoulé que ce que j'avais amené à mes clients habituels. Le deuxième voyage, j'ai gardé les trois-quarts dans le magasin et amené un quart sur les marchés, et ce que j'avais laissé dans le magasin a été vite écoulé, et ainsi de suite et maintenant mes clients viennent me chercher".

L'organisation communautaire répond en outre à la nécessité de rassurer les clients sur l'absence de comportement opportuniste dans les transactions. Les gérants des magasins collectifs se portent personnellement garants de la régularité des pesées impliquant les marchands de leur magasin. Ils garantissent également l'honnêteté des manœuvres auxquels le client fait appel pour assurer le transport jusqu'à son magasin.

"Le gérant intervient pour rassurer les clients. Lorsqu'un client se présente, chacun est libre de lui présenter son riz et son prix; mais s'il s'accompagne de trop de heurts, alors j'interviens pour ordonner les choses. En général, chaque magasin a sa déontologie en la matière" [31, gérant].

La coordination assurée par la communauté concerne aussi la qualité des produits. La concentration des offres sur un même lieu offre la possibilité d'effectuer un contrôle visuel des produits, et de faire jouer le critère du rapport qualité/prix.

“Pour cribler, il faut de la bonne qualité, donc je vais à la Place de Niono, pour regarder le riz”[un client].

Enfin, l'organisation communautaire permet l'instrumentation du jugement sur le poids: pour les transactions avec leurs propres clients, les forains utilisent une bascule qui est mise à leur disposition par le gérant.

Logiquement, ces relations sont caractérisées par le paiement au comptant, qui est compatible avec un mode de vente marchand.

L'existence de ces instruments de la coordination, qui débarrassent les relations avec les acheteurs des risques d'opportunisme, permet finalement à la concurrence de jouer de manière relativement libre au sein de l'espace limité du magasin. Elle élimine ainsi la nécessité de relations suivies entre les vendeurs et les acheteurs.

Corrélativement, l'organisation communautaire instaure des règles qui visent à préserver les forains de la concurrence des unités marchandes, qui déchargent leurs stocks devant les magasins communautaires pour bénéficier de la clientèle qu'ils attirent et sont en mesure de pratiquer des prix inférieurs à ceux des forains. Ceux-ci s'entendent pour refuser l'accès à la bascule du magasin aux unités marchandes, de manière à les priver de la clientèle des demi-grossistes qui se déplacent sans bascule et à les contraindre finalement à leur vendre leurs stocks. Pour cela, les forains s'accordent au préalable sur un prix, inférieur à leur prix de vente, qui leur assure une marge bénéficiaire. Les marchands, qui sont généralement des paysans, sont identifiés à leur aspect vestimentaire. Les extraits d'interview de paysans illustrent le caractère routinier de ces comportements collusifs.

“Les forains ont les bascules à Bamako et peuvent vendre aussi au détail; ils ne te laissent pas approcher” [un paysan].

“Les commerçants [de la Place de Niono] fixent les prix quand ils voient les colons; ils disent entre eux: “vous n'avez pas vu les paysans?”” [un paysan].

Ce mode de relations avec les utilisateurs offre toutefois un potentiel d'accroissement des ventes assez limité, car il est adapté à une catégorie de clientèle réduite, dont la surface financière est suffisamment importante pour se passer du crédit-client. En outre, il ne préserve pas les forains du risque de variabilité des prix. Ces contraintes expliquent que les forains cherchent à lui substituer progressivement un mode de vente différent, assurant une stabilité des prix et des volumes accrus.

b- la coordination domestique des ventes: l'autonomisation des forains

Au fur et à mesure que la fréquence des contacts entre le forain et ses acheteurs augmente, un processus de fidélisation s'amorce, qui ne se stabilisera qu'à partir du moment où le forain consentira des délais de paiement. En effet, dans le contexte de pénurie de liquidités qui prévaut au Mali, le délai de paiement devient une composante essentielle du produit, sur laquelle se concentre la concurrence entre forains. La sécurisation des débouchés passe donc nécessairement par le crédit-client.

Les règles que le forain met en place pour surmonter l'incertitude inhérente à la relation de crédit sont complétées par des conventions propres à la communauté de forains.

Le forain va chercher à instaurer, à travers le choix du débiteur et les conditions de l'échange, une relation de réciprocité. Il espère ainsi que les actions qu'il va réaliser maintenant dans l'intérêt du débiteur obligeront celui-ci à lui être fidèle à l'avenir. En contrepartie d'une assurance de livraison¹ et de financement, le forain bénéficie de commandes régulières de la part des clients débiteurs. Un forain illustre bien ce mécanisme:

“On ne peut pas refuser de donner à crédit aux détaillants car ils peuvent être utiles un jour, ils peuvent apporter un marché” [14, forain].

La fidélisation de la clientèle est particulièrement utile au forain en période d'offre abondante, où la concurrence des “marchands” est rude. La nécessité de satisfaire la demande de ces clients a un coût: en cas de rupture de stocks, elle oblige le forain à soustraire ses achats à un commerçant de Bamako, à un prix proche de son prix de vente.

¹ Le forain peut chercher à mettre le client fidèle en concurrence avec des acheteurs anonymes pour augmenter le prix, mais le premier bénéficie de la priorité pour un niveau de prix équivalent à celui proposé par les autres acheteurs.

“Si tu as de l’argent, tu es obligé de payer du riz avec tes collègues [en cas de rupture de stock]” [29, forain].

Dans la mesure du possible, le forain cherche à évaluer la solvabilité de l’unité emprunteuse potentielle: il accumule les transactions au comptant pour juger la régularité de son activité; il visite le magasin du débiteur pour évaluer l’importance des équipements et de la fréquentation. Compte tenu de la faible fiabilité des éléments objectifs dont il dispose pour estimer la solvabilité de l’unité débitrice, le forain va reporter son jugement sur le patron de l’unité. Il cherchera à le connaître personnellement, en exigeant qu’il paye comptant jusqu’à ce que la relation soit suffisamment personnalisée et crée des obligations réciproques. Il pourra également demander que le nouveau client soit recommandé par un parent, lui-même client fidèle et solvable. Dans les deux cas, c’est la confiance dans l’efficacité de la coutume et du précédent, comme guides de l’action, qui fonde le jugement du forain sur la volonté de rembourser du débiteur.

Par ailleurs, l’organisation collective facilite la circulation de l’information sur le mauvais payeur entre les marchands et accroît de ce fait la menace de sanctions à son encontre. La concentration des forains dans un même espace augmente la difficulté pour le client endetté de se soustraire au contrôle du créancier en s’approvisionnant auprès d’un autre forain.

En outre, pour éviter que la concurrence entre les nombreux forains du même magasin ne dénature leur relation avec leurs clients habituels, le gérant du magasin instaure des règles explicites: il interdit aux forains de détourner le client habituel d’un autre forain lorsqu’ils sont en discussion et prévoit qu’en l’absence du forain concerné, les forains présents dans le magasin doivent lui “rendre service” en satisfaisant la demande de son client à sa place. La différence avec les règles de la vente marchande, décrite précédemment, est bien mise en évidence dans l’extrait d’interview suivant:

“Quand c’est un client à quelqu’un, on interdit que d’autres forains interviennent dans leur vente. Mais il y a des clients qui n’ont besoin que de la qualité, dans ce cas, ils sont libres de choisir chez n’importe quel forain” [23, gérant].

En conclusion, la communauté joue un rôle essentiel dans l'apprentissage du marché. Chez les jeunes forains, les relations avec les clients sont essentiellement médiatisées par les ressources de la communauté, puis, au fur et à mesure que le forain accroît sa réputation, elles s'autonomisent progressivement, pour reposer surtout sur la confiance construite dans le cadre de relations personnalisées, et dans une moindre mesure sur les règles édictées par la communauté.

4.3.2.3 les règles régissant les relations avec les fournisseurs

Pour répondre aux exigences de ses clients, le forain doit sécuriser ses approvisionnements. La taille croissante des marchés qu'il dessert ne lui permet plus de réaliser des achats d'opportunité sur le modèle des "marchands". L'importance des volumes et la réduction des coûts intermédiaires deviennent les objectifs prioritaires, avant la faiblesse du prix. Deux pratiques d'achat différentes permettent de réaliser des économies d'échelle.

La première consiste à recourir, pour les achats auprès des producteurs, à un intermédiaire spécialisé dans la collecte d'informations sur l'offre disponible, appelé "*logeur*" ou "*tuteur*", qui est généralement un paysan implanté dans un village de la zone de production. Contrairement au marchand, qui s'efforce d'éviter la personnalisation de la relation avec le logeur, le forain cherche à établir une relation privilégiée, à base de réciprocité, qui lui permet de s'assurer d'une régularité minimale de ce service et de moduler la rémunération du logeur en fonction de ses revenus: cette rémunération est conçue comme un "cadeau", et son montant est laissé à la libre appréciation du forain. L'emploi d'un logeur ne supprime pas la nécessité de la présence physique du forain pendant les opérations d'achat, ce qui distingue le "*logeur*" des intermédiaires employés par les unités relevant du modèle "de transformateur-domestique": la présence du forain est le seul moyen de garantir la qualité du produit, comme le montre cet extrait d'interview:

"Un agent peut envoyer de la mauvaise qualité, tandis que le logeur est avec toi et tu choisis en fonction de ton choix. La transaction se passe en ta présence" [23, gérant].

L'achat auprès des associations villageoises est une deuxième solution pour réduire de manière importante les coûts de transport et d'acquisition de l'information, comme le montre l'extrait d'interview ci-dessous. Les forains qui vendent par contrat aux services et

entreprises publics et les associations villageoises s'accordent naturellement: la stabilisation du prix de vente sur un horizon long permet aux forains de supporter les

délais imposés par l'organisation hiérarchisée des AV, ainsi que le niveau élevé des prix qu'elles pratiquent.

“ C’est avec les associations villageoises que j’achète surtout puisqu’elles remplissent de gros magasins et font circuler l’information partout, en disant que telle AV compte vendre son riz et nous, les forains, on est vite informé et on va l’acheter. Alors que pour les paysans individuels il faut prendre la moto et circuler pour savoir lequel veut vendre son riz. Là c’est fatigant” [19, forain].

4.4 La sensibilité des conventions communautaires aux aléas et les conventions régissant les relations entre les communautés de forains

Il apparaît clairement que les arrangements conventionnels qui fondent la communauté de marchands permettent de faire face à certaines incertitudes mieux que ne pourrait le faire une unité qui n'entretiendrait que des liens de type marchand avec son environnement. Toutefois, non seulement ils ne règlent pas totalement la liste des événements susceptibles de déstabiliser les relations entre les parties, notamment avec les clients et les manœuvres, mais l'efficacité de ces arrangements dépend encore dans une certaine mesure du comportement d'acteurs extérieurs à la communauté, notamment les communautés de forains voisines.

4.4.1 la sensibilité de la communauté de forains aux comportements opportunistes

4.4.1.1 les comportements opportunistes des clients dans la coordination domestique des ventes

Les règles édictées par le forain et celles émanant de la communauté de forains ne suffisent pas à débarrasser la relation entre le forain et ses clients débiteurs de tout risque d'opportunisme. Les crédits accordés aux services et entreprises publics, en particulier, souffrent d'un taux élevé de défaut de remboursement et se soldent souvent par la rupture du contrat. L'explication tient au fait que la communauté de forains ne constitue pas le

cadre adéquat de gestion de ce risque. Le débiteur a en effet la possibilité de s'approvisionner dans les magasins voisins car il n'existe aucune règle, que ce soit à

l'échelle de l'ensemble des communautés ou à celle de l'Etat, permettant de prévenir ce risque. La défaillance d'un client débiteur est considérée comme relevant avant tout de la relation bilatérale entre le forain et son client. Il arrive que le gérant dénonce aux magasins

voisins des mauvais payeurs, mais il s'agit alors d'une action ponctuelle et non routinière, qui concerne généralement des individus considérés comme des "escrocs" et non des clients peu solvables.

"Les gens voient que j'arrête de travailler avec lui [un débiteur défaillant], mais il peut aller plus loin chercher un autre fournisseur" [31, gérant].

4.4.1.2 les comportements opportunistes du gérant dans la gestion de la main-d'œuvre

L'inégalité du rapport de force entre le gérant et le manœuvre permet au premier de reporter sur le manœuvre l'essentiel du coût de la reproduction de sa force de travail. En effet, le manœuvre exerce parfois, dans la journée, la fonction de manœuvre et, la nuit, celle de gardien du magasin auquel il est attaché, sans que cette dernière activité soit rémunérée car elle est considérée comme contrepartie du logement dans le magasin. La communauté ne traite donc pas les externalités négatives associées à l'emploi des manœuvres.

4.4.1.3 les comportements opportunistes des autres communautés

La concurrence entre communautés de forains s'exerce sur deux plans: la vente de riz et l'activité de sous-location du magasin. Les gérants de deux magasins proches spatialement vont se concurrencer à la fois pour attirer des clients et pour accroître le nombre des forains utilisant le magasin. Cette concurrence produit des externalités négatives, dans la mesure où le comportement d'une communauté peut affecter négativement la compétitivité d'une autre, sans que celle-ci puisse le contrôler.

Ainsi, l'efficacité des pratiques discriminatoires à l'encontre des unités de type marchand exercées par une communauté peut être annulée par le comportement d'une communauté proche, qui accepte de laisser les unités marchandes utiliser sa bascule dans le but d'élargir la clientèle de son activité de sous-location. Les communautés de la Place de Niono ont

établi à plusieurs reprises un accord pour parvenir à une gestion conjointe de la concurrence des marchands, mais ces accords ont toujours été battus en brèche par l'une ou l'autre des communautés.

Il apparaît ainsi que les règles établies à l'échelle d'une communauté de forain souffrent d'incomplétude. On peut en conclure qu'un "marché d'organisation" constitué de communautés de marchands et dont les échanges seraient régis uniquement par les prix,

générerait une défiance généralisée des participants et, par conséquent, une instabilité du système.

4.4.2 les conventions régissant les relations entre communautés de forains

Les règles existant à l'échelle de plusieurs communautés de forains sont rares. Elles sont conçues essentiellement pour exploiter les complémentarités des dotations en clientèle des communautés et limiter la concurrence entre elles et pour constituer une force de pression sur le gouvernement.

De la même manière que la coopération entre les unités marchandes s'instaure lorsque les dotations en ressources sont déséquilibrées, la coopération entre communautés de marchands trouve son fondement dans le déséquilibre des dotations en clientèles des communautés. Le gérant qui polarise plus de clientèle que les autres établit avec les communautés voisines des rapports de sous-traitance de capacité. Il leur fait des commandes ou leur cède la demande des clients habituels qu'il ne peut pas satisfaire. Cette forme de relation est conçue comme une obligation réciproque, comme une exigence de "solidarité professionnelle" ou de "courtoisie dans les affaires".

Les communautés s'accordent également pour limiter la concurrence entre les magasins. La règle est qu'un forain n'a pas le droit d'aller chercher un client qui a déjà dépassé les limites du magasin dans lequel il exerce.

Enfin, la quasi-totalité des communautés de forains adhèrent à une association qui regroupe l'ensemble des revendeurs de céréales et vise à défendre les intérêts des commerçants face aux décisions du gouvernement. Elle constitue l'interlocuteur du gouvernement en cas de conflits touchant les commerçants, notamment en cas de retard de paiement de la patente, de hausses des impôts ou de fixation du prix de vente du riz par l'Etat.

Conclusion du IV

Deux enseignements peuvent être tirés de l'analyse du modèle marchand et de la communauté de forains, l'un sur la dynamique des règles, l'autre sur le mécanisme des règles:

a- dynamique des règles

La libéralisation du commerce intérieur a favorisé l'émergence, dans un premier temps, d'unités commerçantes dont le fonctionnement, qui repose sur une flexibilité de type marchand, génère une instabilité des unités et des échanges.

Avec le temps, les unités développent spontanément des règles d'ordre domestique et, accessoirement, capitalistes, qui, en limitant la place des mécanismes marchands, favorisent la pérennisation des échanges et des unités: on assiste à l'insertion des unités marchandes dans des "communautés de forains". Le processus est celui d'un véritable apprentissage dynamique: la communauté offre un espace protégé dans lequel les unités marchandes dépourvues de tout capital peuvent prendre le temps de constituer les ressources relationnelles nécessaires à la pérennisation de leur activité.

Cette forme de coopération peut être rapprochée de celle qui fonde les systèmes de production localisés, de type district industriel (Becattini, 1990): ces derniers sont en effet généralement reliés à des contextes d'accroissement de la variabilité de l'environnement lié à l'accentuation de la concurrence par les prix.

Il est nécessaire de faire remarquer à ce stade que l'analyse littéraire du modèle forain donne des résultats relativement différents de ceux produits par l'analyse statistique, qui conduisaient à interpréter le modèle forain comme reposant sur une convention unique, la convention marchande. La divergence entre les deux analyses tient à ce que des variables essentielles à l'appréhension statistique des conventions, et notamment de la dimension domestique des relations entre l'entreprise et ses sous-traitants, n'ont pas été prises en compte, les données dont nous disposons sur ces éléments étant trop parcellaires.

b- le mécanisme des règles

Sur les plan micro- et méso économiques, l'innovation que constitue l'organisation collective des unités marchandes réside dans le transfert du coût des investissements

matériels et relationnels à une unité dont la contrainte financière est moins forte que celle des unités “marchandes”. En contribuant à desserrer les contraintes monétaires du modèle marchand, elle réduit les comportements opportunistes générateurs de coûts externes qui découlaient de ces contraintes et permet l'établissement de relations stabilisées impliquant les commerçants, leurs clients et leurs fournisseurs.

Le nouvel équilibre conventionnel qui s'instaure permet aux unités de rester liquides tout en s'assurant contre les risques d'opportunisme d'une partie de leur environnement. A ce titre, la communauté de forains constitue une forme de “flexibilité”, au sens où nous l'avons définie. Elle assure l'apprentissage d'un compromis entre des règles renvoyant principalement à deux mondes différents: la préférence pour la liquidité qui renvoie à l'espace de justification marchand et la continuité des liens personnels qui relève de l'espace de justification domestique. On vérifie ainsi que les problèmes engendrés par la versatilité du marché peuvent être traités par l'irréversibilité propre à l'espace de justification domestique.

On peut faire l'hypothèse, vérifiée dans le chapitre consacré à l'évolution du modèle dans la dernière période, que ce compromis entre la flexibilité externe propre au marché et la rigidité propre au monde domestique accroît bien la flexibilité des unités commerçantes, c'est à dire leur capacité à répondre, avec des liquidités données, aux changements de volume et de structure de la demande.

Sur le plan mésoéconomique, l'établissement de règles d'ordre collectif permettant la pérennisation des unités marchandes a pour corollaire l'exclusion d'une partie de la population des unités des bénéfices de cette convention. Une segmentation de la population des unités s'établit, avec d'un côté les communautés formées d'unités stables, bénéficiant d'une réputation et pratiquant des prix élevés, et de l'autre des unités à l'activité occasionnelle, dépourvues de clientèle régulière et confrontées à l'instabilité des prix.

V. LE DÉVELOPPEMENT D'UNE "ORGANISATION DE MARCHÉS": LES INTERMÉDIAIRES DES MARCHÉS URBAINS

L'extension des échanges marchands après la libéralisation du marché intérieur et l'arrivée sur le marché d'opérateurs dépourvus de réseaux d'approvisionnement ou de vente entraînent l'émergence, sur les marchés urbains des céréales, d'intermédiaires spécialisés (appelés "cozers") possédant les caractéristiques de ce qu' O.Favereau (1989b) appelle des "organisations de marché". Leur fonction consiste à assurer la coordination des offres et des demandes de céréales.

Deux types intermédiaires doivent être distingués selon la nature de la coordination qu'ils servent à établir. Le cozer de type marchand facilite les échanges qui se coordonnent autour du prix, alors que le cozer de type domestique/capitaliste facilite les transactions qui se coordonnent autour de normes techniques ou de personnes.

5.1 Le modèle de cozer "marchand"

5.1.1 les relations avec les clients

Les opérateurs, vendeurs et acheteurs, qui recourent aux services des cozers de type marchand sont caractérisés logiquement par un déficit de connaissance du marché, des opérateurs et des prix. Les vendeurs sont essentiellement des unités commerçantes de type "marchand", notamment des paysans de l'Office du Niger, qui pratiquent occasionnellement le commerce en profitant d'un voyage à Bamako pour vendre leur production et celle d'autres paysans. Les acheteurs sont des commerçants qui se portent rarement sur le marché, et généralement dans des buts spéculatifs.

Les acheteurs et les vendeurs ne font appel au cozer de type marchand que de manière exceptionnelle et en dernier recours, pour maintenir une vitesse de rotation de leur capital élevée. Ainsi, dans le cas des unités de type "marchand", qui cherchent à minimiser les coûts monétaires liés au séjour à Bamako, le recours au cozer permet d'écouler rapidement un stock de mauvaise qualité ou de vendre malgré les pratiques discriminatoires des forains de la place à leur rencontre.

L'anonymat des transactions entre le coxer et l'acheteur ou le vendeur, sans être la règle, est courant, ce qui distingue ces transactions de celles qui font intervenir les intermédiaires de type domestique/capitaliste.

5.1.2 des investissements en temps prépondérants

Le fonctionnement des coxers de type marchand repose sur des investissements en temps, à l'exclusion de tout autre investissement, qu'il soit matériel ou relationnel. C'est le temps passé à démarcher les acheteurs et les vendeurs potentiels qui lui permet d'obtenir une information supérieure à celle que pourrait acquérir un commerçant isolé. Aucune barrière à l'entrée n'existe dans ce secteur, c'est pourquoi on y trouve des individus dépourvus d'expérience du milieu commerçant, notamment des étudiants privés d'emploi par les mesures d'ajustement structurel.

Le rôle de ces coxers est proche de celui dévolu au commissaire priseur par la théorie standard. Ils réalisent l'ajustement entre des offres et des demandes qui ne se seraient pas rencontrées spontanément ou se seraient ajustées avec plus de temps en jouant sur la différence de prix existant, à un même moment et dans un même lieu, pour une qualité définie du produit. C'est donc l'imperfection de l'information sur le marché des céréales et la nécessité d'un opérateur qui facilite la confrontation entre les vendeurs et les acheteurs, qui explique l'existence de ces opérateurs. Dans ce sens, la fonction réalisée par ces opérateurs contribue à accroître l'efficacité du marché.

Toutefois, contrairement à l'échange qui caractérise un marché concurrentiel, la nécessité de la confrontation physique entre l'acheteur et le vendeur n'est pas éliminée par l'action du coxer de type marchand, pour deux raisons. D'une part, étant dépourvu de ressources tant matérielles que relationnelles, le coxer n'offre aucune garantie aux contractants, qui refusent par conséquent de lui confier leur marchandise et leurs fonds. D'autre part, l'hétérogénéité de la qualité des produits échangés est telle qu'elle induit une incertitude empêchant les transactions à distance. La fonction du coxer de type marchand se limite donc à la diffusion de l'information. Ces contraintes impliquent que les quantités gérées par le coxer de type marchand sont faibles, et, en tous cas, inférieures à celles du coxer de type domestique/capitaliste.

Dans la logique marchande, les intermédiaires n'ont qu'une existence éphémère, liée au caractère exceptionnel des écarts de prix par rapport à la situation d'équilibre de référence. L'activité des coxers de type marchand est en effet irrégulière et tend à se concentrer,

comme celle des unités commerçantes de type “marchand”, sur les périodes où les flux sont importants, c'est à dire pendant la période de récolte.

" Le métier de coxer marche s'il y a des céréales" [M., coxer “marchand”].

La fixation de la marge de l'intermédiaire, dans ce modèle, est guidée par le principe de concurrence: la flexibilité de la commission, qui varie entre 1 et 2,5 CFA, est utilisée pour s'ajuster aux fluctuations de l'offre et de la demande de prestations. La rémunération des coxers de type marchand est inférieure à celle des intermédiaires de type domestique/capitaliste, qui parviennent à stabiliser leur clientèle et à augmenter les prix.

“Quand on est intégré dans le réseau, on peut demander plus, mais au début, on demande pas trop cher” [un coxer "marchand"].

La logique marchande suivie par le coxer tend à induire, comme celle de l'unité "marchande", des pratiques opportunistes créatrices d'externalités négatives. Cette catégorie de coxers est ainsi connue des opérateurs du marché pour commettre fréquemment des détournements des fonds ou des marchandises qui leur sont confiés.

Le caractère incomplet de la convention marchande, qui limite le champ d'activité du coxer et ne permet pas d'établir des relations de confiance avec les partenaires, peut être pallié par l'introduction des conventions domestique et capitaliste dans la gamme de règles qu'offre le coxer.

5.2 Le modèle de coxer “domestique/capitaliste”

Les échanges portant sur des produits ayant subi un processus de transformation de type capitaliste mobilisent des intermédiaires dont la fonction, différente de celle des intermédiaires de type marchand, consiste à garantir la régularité des flux d'échange et la prévisibilité des prix.

5.2.1 la prépondérance du capital relationnel

Le fonctionnement du modèle de coxer domestique/capitaliste repose essentiellement sur des ressources d'ordre relationnel. Il instaure des relations de confiance avec ses clients, qui lui permettent d'élargir la gamme et l'étendue de ses activités. Aussi le volume d'affaires du coxer est-il d'autant plus important que son capital relationnel est élevé.

Contrairement aux coxers de type marchand, les fonctions assurées par les coxers de type domestique/capitaliste ne se limitent pas à la confrontation des offreurs et des demandeurs. L'intermédiation financière, la garantie de la qualité et l'arbitrage en cas de litige constituent des tâches spécifiques à ces opérateurs, qui offrent ainsi un véritable substitut aux savoirs nécessaires pour opérer sur le marché. En outre, la confiance qu'on leur accorde agit comme un substitut à la présence des opérateurs et s'accorde avec les échanges à longue distance: elle débarrasse la transaction du face-à-face nécessaire à la coordination marchande. En ce sens, ces intermédiaires assurent une forme complète de coordination des échanges.

La logique marchande n'est pourtant pas totalement absente du fonctionnement du coxer de type domestique/capitaliste: la diversification du portefeuille des clients permet de limiter les risques liés aux fluctuations des activités de ces derniers. La personnalisation des liens avec chacun des clients garantit néanmoins la continuité des relations malgré des interruptions de l'activité qui peuvent survenir momentanément.

La croissance de l'activité du coxer passe, dans ce modèle, par un mécanisme de clientélisme propre à la forme de coordination domestique. Lorsque la réputation du coxer s'accroît, induisant un flux régulier de commandes, il cherche à instaurer des relations de clientèle avec des coxers de type marchand qui traitent des volumes moins importants et sont dépourvus de capital relationnel. La garantie que le "patron" accorde aux opérations réalisées par le coxer de type marchand donne à ce dernier le temps de se forger une réputation d'honnêteté et de constituer le capital relationnel nécessaire à la pérennisation de son activité. Les coxers entretiennent ainsi un volant d'apprentis, à l'instar des ateliers du secteur informel. Cette forme d'organisation hiérarchique peut être rapprochée de celle qui fonde les communautés de forains.

5.2.2 les relations avec les clients

Les transactions qui font intervenir des coxers de type domestique/capitaliste sont portées essentiellement par des unités relevant du modèle "importateur capitaliste/domestique" décrit dans la section II de ce chapitre, qui commercialisent des volumes élevés d'un produit fortement standardisé.

C'est en effet le caractère routinier des transactions et l'importance des quantités qu'elles concernent qui conduit les unités à rechercher une modalité de vente ou d'achat capable de leur offrir la maîtrise des prix et des flux. L'importance du réseau de connaissances détenu par l'intermédiaire rassure les clients sur l'importance et la régularité des flux qu'il pourra

écouler. Le recours au coxer est conçu en outre pour éviter le face à face avec l'acheteur ou le vendeur et la négociation des prix qui l'accompagne automatiquement. Il permet ainsi la prévision des prix de vente et d'achat dans le futur. Notons que la routinisation des ventes par le recours au coxer est permise par le caractère standardisé des lots commercialisés par le modèle "importateur capitaliste/domestique".

“Les coxers connaissent les gros acheteurs qui payent en quantité et ils nous permettent de vendre beaucoup à la fois soit à une personne soit à plusieurs” [24].

Dans un contexte de forte incertitude sur le comportement des agents économiques, les principes d'ordre domestique sont les seuls qui permettent de soutenir des flux réguliers propres à l'ordre capitaliste et de permettre au coxer de jouer son rôle d'intermédiaire financier. L'entretien d'une relation personnalisée et durable avec un nombre limité de coxers sert donc de substitut à l'intégration totale de la fonction de vente ou d'achat.

Le recours au coxer de type domestique/capitaliste a d'ailleurs un caractère routinier: il est fait automatiquement appel à lui lorsque de grosses quantités doivent être réunies ou vendues, sans chercher à en économiser le coût.

Conclusion du V

La suppression des entraves au libre fonctionnement du commerce céréalier que visaient les mesures de libéralisation n'a donc pas éliminé le besoin d'intermédiaires dans les transactions. Au contraire, ceux-ci se pérennisent et se spécialisent, constituant de véritables professions. Dans une explication en terme d'information imparfaite, l'existence de ces intermédiaires serait interprétée comme le produit de l'imperfection du marché, comme une source de coûts de transaction. Ils devraient être remplacés, à terme, par un système de fourniture d'informations plus efficace.

L'expérience du Système d'Information sur les Marchés (SIM) a montré toutefois qu'une information anonyme, détachée de la qualité du produit, du lieu et du temps de la transaction, n'est pas utilisée par les opérateurs commerçants (Steffen, 1990a; Galtier, 1994). A la différence du SIM, les intermédiaires étudiés dans cette section fournissent au contraire des informations personnalisées et localisées, adaptées aux caractéristiques des transactions et des opérateurs commerçants qu'elles engagent. L'intermédiation assurée par les coxers de type marchand s'accorde naturellement avec les échanges marqués par une forte hétérogénéité de la qualité, caractéristique qui rend en revanche inopérantes les

informations fournies par le SIM ou par un coxer de type domestique/capitaliste. Les compétences de ces derniers sont adaptées, elles, à des échanges portant sur des produits standardisés et nécessitant une prévisibilité minimale des prix et des quantités.

CONCLUSION DU CHAPITRE 3

Le chapitre 3 met en évidence les modifications du fonctionnement des unités commerciales liées à la libéralisation du marché intérieur et les nouveaux modèles qui émergent.

Le déclin du dispositif civique/capitaliste dans un contexte de variabilité accrue de l'environnement a pu être interprété comme le résultat du manque de cohérence de ses nouvelles règles de fonctionnement.

En ce qui concerne les unités du secteur privé, les modes de fonctionnement qui prévalaient jusqu'à la libéralisation, caractérisés par la prépondérance de la convention domestique sur la convention marchande et l'absence de la convention capitaliste, laissent la place à des modes de fonctionnement beaucoup plus variés, qui mobilisent dans tous les cas les conventions marchande et capitaliste. Les quatre modèles d'unités commerciales qui se développent à cette période ont pour point commun de mettre en œuvre un type de flexibilité fondé sur un compromis entre les conventions marchande, capitaliste et domestique. Leur différence tient à ce que, dans chacun d'eux, l'une des conventions domine nettement.

Les entreprises proches du modèle importateur "capitaliste/domestique" sont organisées pour assurer l'écoulement de lots de volumes importants d'un produit standardisé. L'importance des équipements leur permet de se prémunir contre les aléas affectant la régularité des flux et de réaliser des économies d'échelle.

Dans le modèle "transformateur-domestique", la logique patrimoniale prime. L'entreprise doit assurer l'entretien et la reproduction du groupe domestique de son dirigeant; l'entreprise est intégrée dans un système de relations de réciprocité avec les créditeurs, les producteurs et les clients qui garantit sa pérennité.

Les modèles "marchand" et "forain" répondent à une nouvelle incertitude créée par la

déconnexion des prix à la production et des prix à la consommation due à la concurrence des importations. La faiblesse de leurs charges fixes leur permet de suivre les fluctuations du marché et d'adapter leur activité à ces fluctuations. Par rapport au modèle marchand, le modèle forain réduit l'instabilité inhérente à la logique purement marchande en s'insérant dans un réseau de relations inter-entreprises très denses.

L'exemple du modèle marchand et de son évolution vers le modèle forain montre que la conséquence immédiate du démantèlement d'un système administré est le développement d'échanges régis exclusivement par des mécanismes marchands: coordination par les prix, préférence pour les liquidités, horizon temporel court. Un tel mode de fonctionnement induit des externalités négatives ayant tendance à dissuader des formes de fonctionnement plus durables, comme le montre l'exemple des unités de type "marchand". La mise en place des ressources nécessaires à la pérennisation des unités, qu'elles soient d'ordre matériel ou relationnel, est un processus qui exige du temps et est incompatible avec une soumission totale à la concurrence marchande.

L'analyse des nouvelles formes d'organisation issues de la libéralisation du commerce intérieur du riz fait apparaître en outre que, contrairement à ce qu'il était attendu des mesures d'ajustement structurel, la transition d'une économie administrée vers une économie de marché ne se traduit pas uniquement par l'émergence de relations de concurrence entre les acteurs. La libéralisation donne, certes, une place accrue au marché, comme mode de coordination décentralisé entre les acteurs économiques, mais elle provoque aussi l'établissement de formes de coopération entre des agents *a priori* concurrents.

Globalement, cette représentation du marché du riz après la libéralisation confirme qu'il est possible de distinguer des "organisations anti-marché", qui disposent d'une certaine marge de manœuvre dans la conception de leur produit et réduisent de ce fait la concurrence directe, et des "organisations de marché", représentées par les coxers de type "marchand", dont la fonction consiste à faciliter les transactions sur ce marché.

CHAPITRE 4

LES EFFETS DE L'AUGMENTATION DE LA COMPÉTITIVITÉ DE LA PRODUCTION LOCALE À PARTIR DE 1993: L'EXTENSION DE LA CONVENTION CAPITALISTE AUX ECHANGES DE RIZ LOCAL

A partir de 1993, des facteurs internes à la filière et des transformations de l'environnement économique déstabilisent le système de régulation des échanges issu de la libéralisation et conduisent à une recomposition du secteur de la commercialisation du riz. La politique d'importation du riz est d'abord modifiée pour assurer une protection accrue de la production nationale, puis la dévaluation du franc CFA vient, en janvier 1994, renforcer cette tendance.

Ces modifications ont pour conséquence de déplacer les incertitudes que les unités commerçantes avaient appris à gérer. Tout d'abord, malgré l'augmentation continue de la production nationale depuis 1985, la réduction de l'offre disponible liée à la restriction des importations rend plus perceptible le caractère déficitaire du marché et accentue par conséquent la concurrence entre les unités pour leur approvisionnement. D'autre part, la perte du référent de qualité prédominant, celui du riz importé, oblige les unités commerçantes à prendre en compte les exigences des utilisateurs et à définir de nouveaux référents.

La première section est consacrée à la mise en évidence des principales transformations de l'environnement institutionnel et économique du secteur du riz intervenues à partir de 1993. On s'attache ensuite à identifier les nouvelles stratégies des unités commerçantes qui émergent en réaction à ces transformations de leur cadre de fonctionnement. Il s'agit de comprendre comment les règles qui régissaient le fonctionnement des modèles dans la période précédente sont remplacées par d'autres règles, plus efficaces. Trois modèles apparaissent comme particulièrement modifiés par la nouvelle donne économique: le modèle importateur capitaliste/domestique, le modèle forain et le modèle marchand.

I. LES MODIFICATIONS DU CADRE MACRO-ÉCONOMIQUE À PARTIR DE 1993

Cette section est consacrée à la présentation du contexte institutionnel et économique spécifique de la période qui s'ouvre en 1993. Les changements par rapport à la période précédente tiennent essentiellement à la modification des règles régissant les échanges extérieurs de riz et à un changement de nature de la demande de céréales.

1.1 La rupture de la politique commerciale en 1993

1.1.1 la priorité est donnée à la restriction des importations

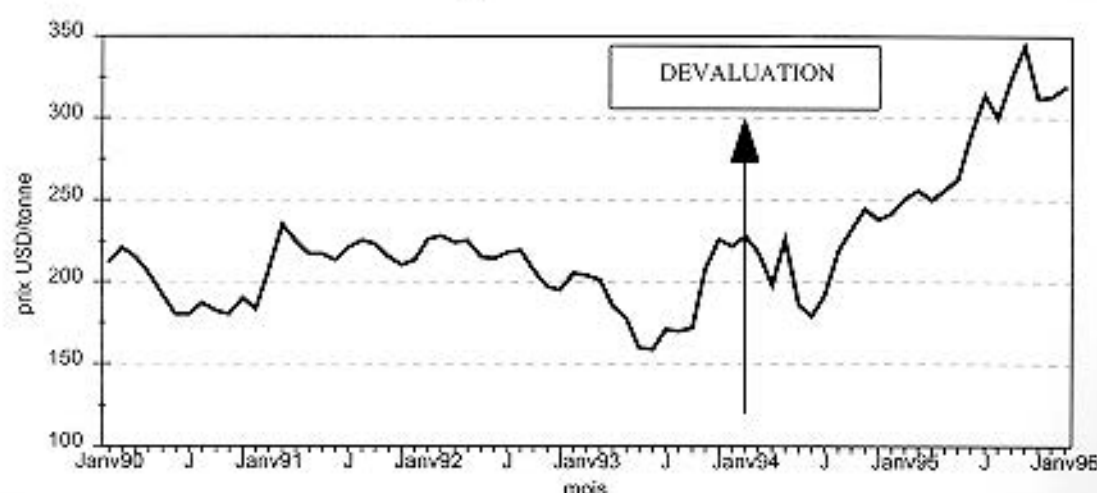
L'année 1993 marque une rupture dans la politique d'importation suivie depuis le début de la seconde phase du processus de libéralisation, au milieu de la décennie 1980. La protection de la production locale est affichée comme un objectif prioritaire, les objectifs de protection des consommateurs urbains et de contribution aux recettes de l'Etat étant ramenés respectivement aux second et troisième rangs. Cette politique se traduit par une politique de taxation plus prévisible que dans la période précédente, la pratique régulière des exonérations de taxes étant abandonnée. Les taxes à l'importation sont désormais fixées à un niveau élevé qui préserve la production locale de la concurrence du riz importé pendant environ sept mois de l'année (récolte et post-récolte) et ne sont réduites qu'à titre exceptionnel en période de soudure pour éviter l'augmentation des prix au-delà d'un niveau considéré comme excessif.

La dévaluation du franc CFA, en janvier 1994, vient confirmer cette tendance au renforcement de la protection de la production nationale, d'autant qu'elle coïncide avec une forte montée des cours mondiaux du riz, due à une augmentation de la demande mondiale d'importations et à une baisse relative des disponibilités exportables (graphique n°22) Même si des mesures d'accompagnement ont été prises immédiatement après la dévaluation pour atténuer l'effet du changement de parité sur le prix relatif des importations et du riz local (suspension de la Taxe Conjoncturelle d'Importation (TCI) et abaissement des taxes fixes ramenées à 47,9%), les prix relatifs sont toujours nettement favorables à la production locale¹ (graphique n°23). A partir de la seconde moitié de l'année 1994, le prix théorique à la consommation du riz importé reste supérieur à 300 FCFA/kg alors que le prix du riz local RM40, qui lui est comparable, ne dépasse pas 285 FCFA /kg.

¹ L'annexe 11 donne le détail de la formation du prix théorique à la consommation du riz importé.

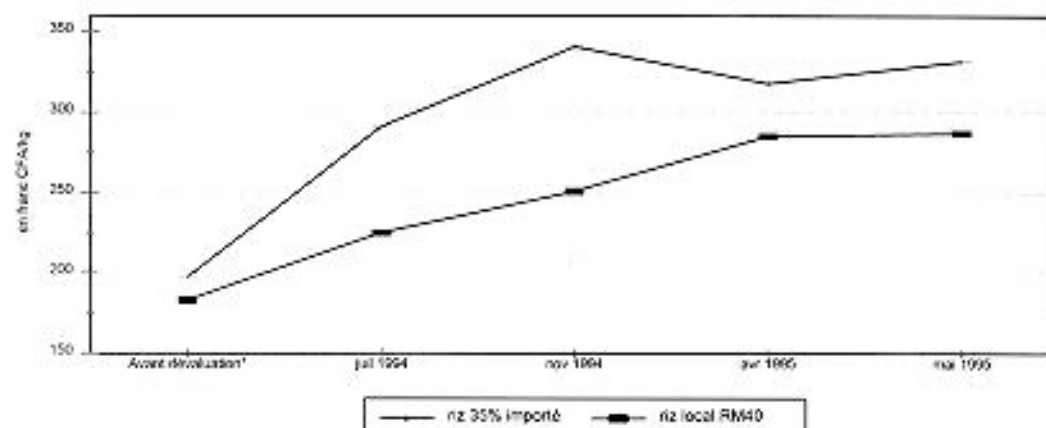


Graphique n° 22: Prix international du riz 35% thaïlandais (F.O.B.) de janvier 1990 à janvier 1996



source: OSIRIZ

Graphique n° 23: Evolution du prix théorique à la consommation du riz importé (origine Thaïlande - 35% brisures) et du riz local RM40 - avant et après dévaluation



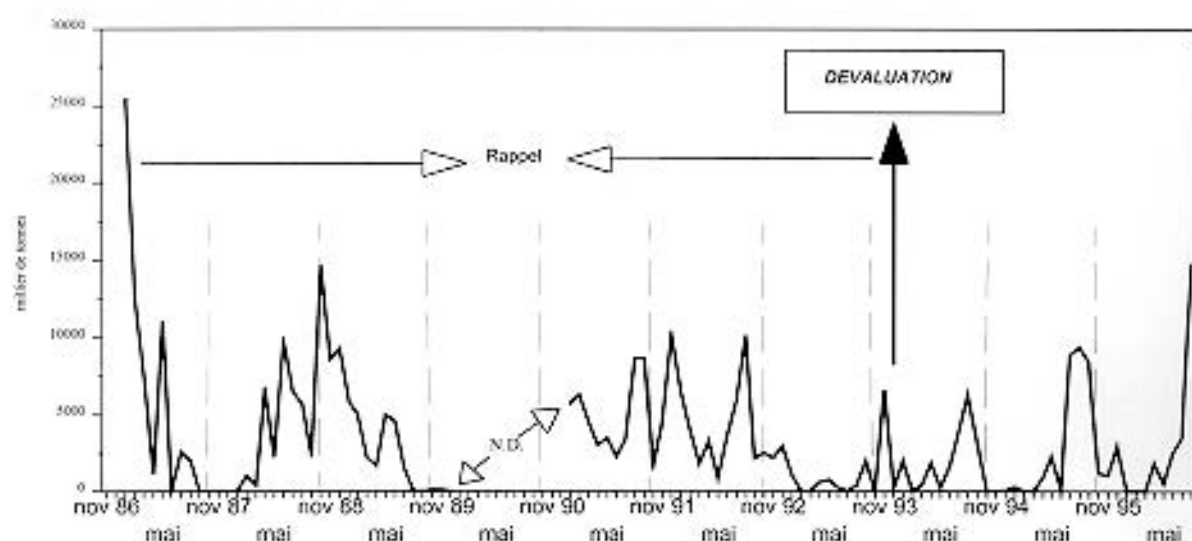
source: SIM et Mendez *et al.* (1995)

* moyenne fev-oct 1993, compte tenu du taux de taxation théoriquement en vigueur à cette époque.

La modification de la part relative des importations dans l'offre totale de riz s'accompagne également d'une modification de leur répartition dans le temps. Alors que, dans la période précédente, les importations de riz intervenaient sans considération de l'offre disponible localement, provoquant parfois des chutes de prix, les consommateurs urbains sont maintenant approvisionnés en majorité à partir du riz produit dans la zone de l'Office du Niger et,

seulement en période de rareté du riz local, par les importations. Le graphique n°24, qui représente la répartition des importations mensuelles dans l'année, fait apparaître une concentration accrue sur la période de soudure (mai à octobre) depuis la campagne 1993/94.

Graphique n°24: Répartition des importations de riz, par mois, avant et après la dévaluation



1.1.2 l'impact sur les prix

Pour apprécier les conséquences de la nouvelle politique d'importation et de la dévaluation sur les prix du riz, nous distinguerons deux paramètres: le niveau des prix et leur variabilité. Le graphique n°25 retrace l'évolution des prix du riz local à la production et à la consommation depuis 1986.

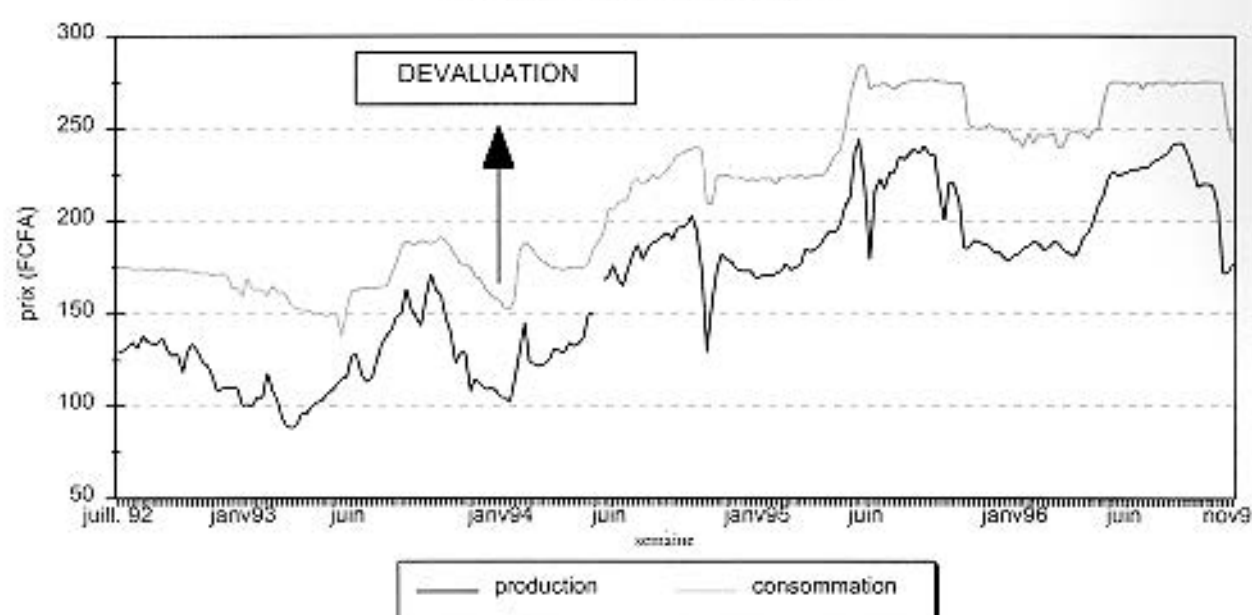
1.1.2.1 l'impact sur le niveau des prix: une part croissante de la valeur ajoutée appropriée par les producteurs

Le prix du riz au producteur dans la zone de l'Office du Niger connaît une hausse progressive depuis la dévaluation, dont l'évaluation diffère selon la période considérée. Si l'on considère les périodes de 12 mois qui ont suivi la dévaluation (de mi-janvier à mi-janvier) et qui

correspondent à peu près aux années civiles, cette hausse tend à s'atténuer, puisque la progression a été de 33% en 1994, de 25% en 1995 et enfin de 2% en 1996. Si l'on considère le prix moyen sur la campagne (de novembre à octobre), on constate que la campagne 1993/94 n'enregistre qu'une hausse assez faible de 24%, liée au fait que la dévaluation est intervenue après le démarrage de la campagne, et une hausse plus importante en 1994/95, de 34%. La hausse marque ensuite un net ralentissement, avec une augmentation de 3% pendant la campagne 1995/96.

La hausse du prix moyen à la consommation à Bamako est plus limitée mais tend également à s'atténuer en 1996. Sur les 12 mois qui ont suivi la dévaluation, l'augmentation a été de 25% en 1994, puis de 23% en 1995 et enfin de 4% en 1996.

Graphique n° 25: Prix hebdomadaires du riz à la production et à la consommation de juillet 1992 à novembre 1996



L'augmentation du prix à la production, plus élevée que l'augmentation du prix à la consommation, traduit une modification de la répartition de la valeur ajoutée dans la filière, au bénéfice des producteurs. Le rapport du CIRAD (Mendez *et al.*, 1995) qui compare la campagne qui précède la dévaluation (1993/94) et celle qui la suit (1994/95) estime que les marges commerciales des opérateurs de la filière riz ont globalement baissé à tous les stades

de la filière sauf pour les producteurs, dont la part de la marge dans le prix moyen à la consommation est passée de 35 à 45%, malgré la hausse des coûts de production².

Ce phénomène résulte en partie d'une action concertée des producteurs de la zone de l'Office et de la Chambre d'Agriculture pour s'approprier la rente de la dévaluation: en début de campagne 1994/95, a été décidée la fixation d'un prix minimum au producteur de 115 FCFA pour le paddy et de 175 FCFA pour le riz décortiqué, soit respectivement 64% et 75% d'augmentation par rapport aux prix minima du début de la campagne 1993/94.

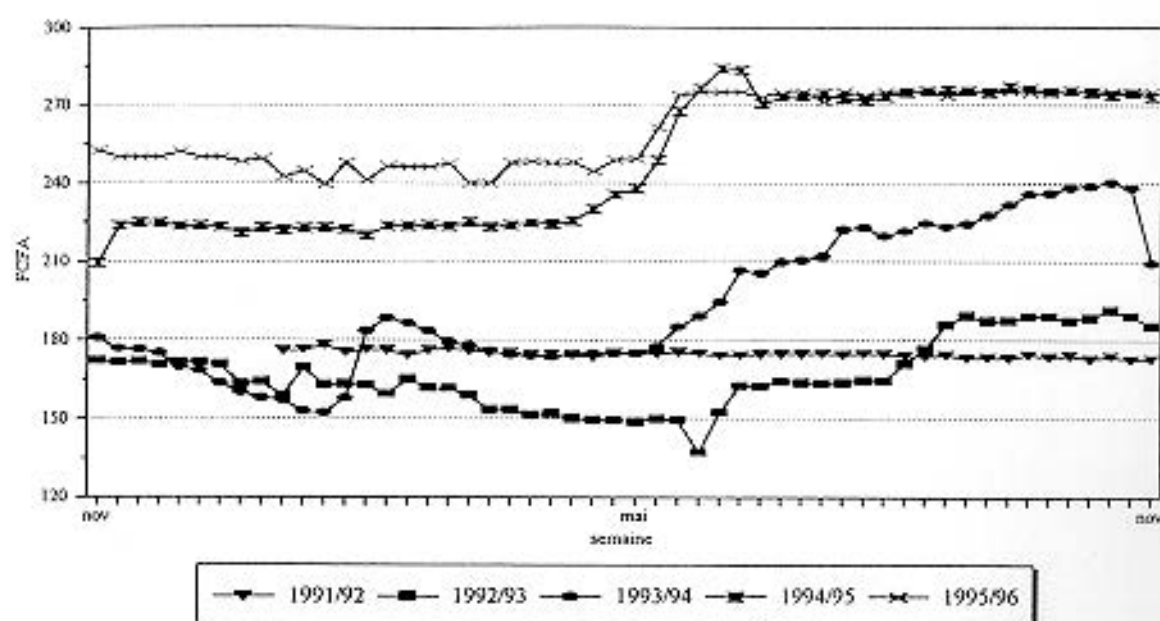
La fixation des prix visait en outre à protéger la rentabilité des décortiqueuses privées qui se multiplient dans la zone de l'Office du Niger et sont essentiellement gérées par des paysans. Ainsi, le prix du riz décortiqué est fixé à un niveau inférieur au prix du paddy augmenté des coûts de transformation, de manière à favoriser l'achat de riz décortiqué au détriment du paddy. L'augmentation observée est enfin liée au déficit d'offre dû aux mauvaises récoltes enregistrées dans la zone de l'Office du Niger en 1994/95, que la faiblesse des importations n'a pas suffi à compenser.

1.1.2.2 l'impact sur la variabilité des prix

La variabilité saisonnière des prix du riz local sur le marché de Bamako est profondément modifiée sous les effets conjugués des restrictions d'importations en 1993 et de la dévaluation du franc CFA. La réduction de l'offre d'importations fait apparaître plus nettement le caractère déficitaire de la production locale et son irrégularité dans le temps. En conséquence, les fluctuations saisonnières des prix à la consommation, qui étaient lissées par l'action des importations massives de riz dans la période précédente, prennent de l'ampleur et marquent les périodes de soudure et de récolte (graphique n° 26).

² Le rapport souligne toutefois que ce chiffre doit être pris avec prudence, toutes les augmentations des charges liées à la production n'étant pas répercutées sur la campagne 1994/95.

Graphique n°26: Variations saisonnières des prix hebdomadaires au consommateur - riz local à Bamako-

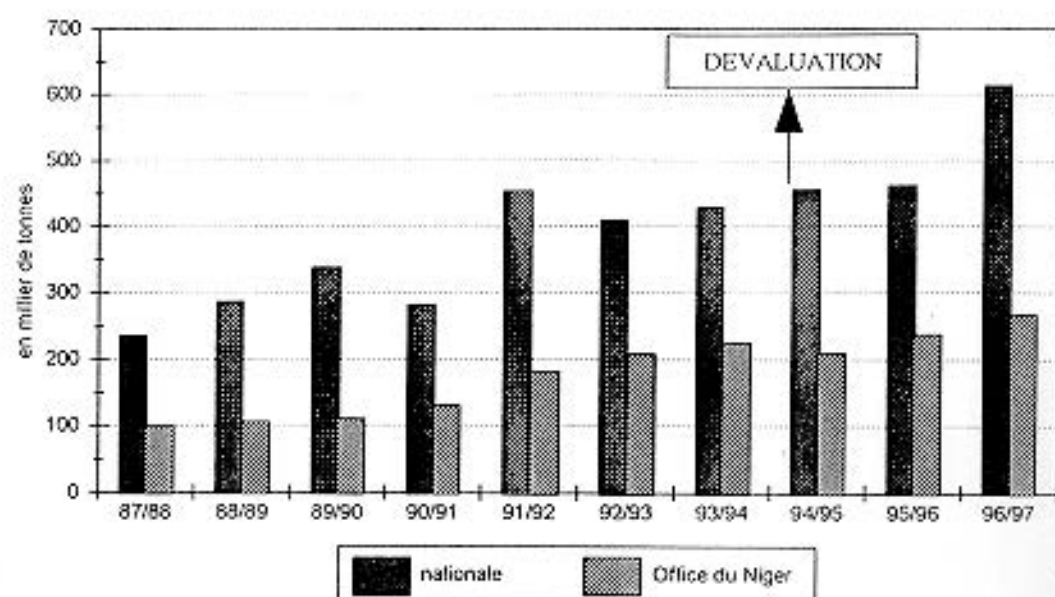


1.2 Les modifications de l'offre et de la demande

1.2.1 une croissance de la production continue mais ralentie

Le graphique n°27 trace l'évolution de la production de paddy depuis la dévaluation, en rappelant la tendance précédente. La période est marquée par la poursuite de la croissance de la production nationale, à un rythme cependant moindre. L'accroissement de la production s'accompagne d'une modification de sa répartition entre les zones, déjà amorcée à la fin de la période précédente. On assiste ainsi au déclin des systèmes de production à submersion contrôlée, victimes des changements de régime hydraulique et pluvial, et à l'essor de nouvelles zones de production telles que les périmètres irrigués autour des barrages de Sélingué et Baguinéda, proches de Bamako, principal marché de consommation, les petits et moyens périmètres irrigués dans la vallée du Niger, notamment dans la région de Mopti, et surtout le riz pluvial des bas-fonds au sud du Mali (annexe 9).

Graphique n°27: Evolution de la production de paddy, nationale et Office du Niger, de 1987/88 à 1996/97



En ce qui concerne l'Office du Niger, après la forte croissance de la production durant la période précédente, la croissance ralentit pour la première fois en 1994/95, en raison de fortes pluies et de maladies qui ont affecté les rendements. La campagne 1994/1995, sur laquelle nous avons concentré nos observations après la dévaluation, est marquée par une baisse de 6% de la production par rapport à la campagne précédente et par une hausse de 90% de la production des zones d'irrigation semi-contrôlée (Office riz Mopti et Office Riz Ségou) par rapport aux deux années précédentes, grâce à une forte crue du fleuve Niger.

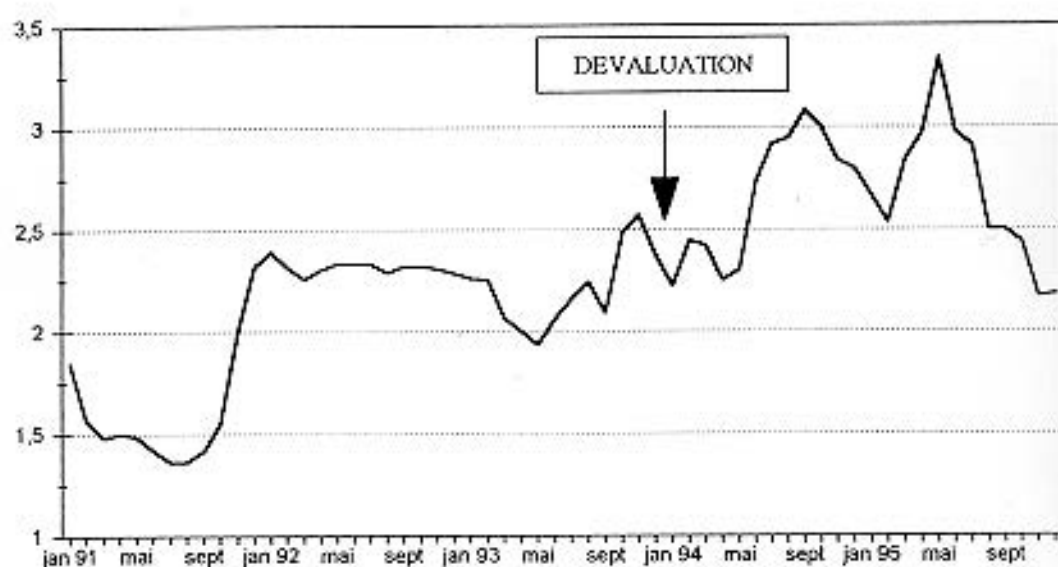
1.2.2 une demande intérieure contenue et des exportations en développement

Les effets de la dévaluation sur la demande de riz n'ont pas fait l'objet d'études particulières et sont donc mal connus. Toutefois, il est possible, à partir de nos enquêtes et des analyses de prix, d'en dégager les tendances.

La première concerne le phénomène de substitution du riz par le mil dans un contexte de forte augmentation du prix du riz. Le graphique n°28 présente l'évolution du prix relatif du riz local par rapport au mil depuis 1991. Depuis la dévaluation, le prix relatif a fortement augmenté,

atteignant 3,4 en mai 1995, alors que le rapport se situe autour de 2 sur le long terme (Baris *et al.*, 1996, p. 26). Depuis juin 1995, l'évolution s'inverse avec le tassement de l'augmentation des prix du riz et surtout la flambée des prix du mil, qui doublent en quelques mois à la suite d'une mauvaise récolte.

Graphique n°28: Evolution du prix relatif mensuel du riz local (DP) et du mil avant et après la dévaluation (de 1991 à 1995)



Il est difficile de tirer des conclusions définitives sur le degré de rigidité de la demande de riz à partir de ces chiffres si l'on considère que les ajustements des prix provoqués par la dévaluation ne se sont pas encore stabilisés. Il semble que les reports de consommation du riz vers le mil pendant l'année 1994 et le premier semestre 1995 ont été peu importants malgré une forte différence de prix. Toutefois, il peut s'agir d'un phénomène transitoire, le rapport riz/mil tendant à retrouver son équilibre sur un moyen terme.

La dévaluation a également eu pour effet de développer la demande de riz des pays limitrophes. Alors que le Mali a souffert dans les années 1980/1990 d'importations clandestines à partir de pays limitrophes tels que la Guinée et la Mauritanie, dont les politiques rizicoles favorisaient la ré-exportation (Coste et Egg, 1991), la dévaluation a eu tendance à inverser les flux. Non seulement les importations illégales semblent avoir totalement cessé et dans certaines régions proches des frontières, telle la région de Kayes, on observe des phénomènes de

substitution de la consommation de riz importé par du riz de l'Office du Niger, mais des exportations de riz malien sont également signalées vers ces deux pays ainsi que vers le Sénégal, le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire.

La période qui s'ouvre à partir de 1993 marque donc essentiellement une atténuation de la concurrence des importations sur les marchés urbains et un changement de nature de la demande, dont une part provient maintenant de l'extérieur du pays. Elle se traduit également par une intégration accrue des marchés sur l'espace national, qui limite les possibilités de spéculation à court-terme.

II. LA TRANSITION DU MODÈLE "IMPORTATEUR CAPITALISTE/DOMESTIQUE" VERS LE MODÈLE "DE VARIÉTÉ" (GROUPE IV) ET LE SOUS-SYSTÈME "DE VARIÉTÉ": L'EXTENSION DE LA CONVENTION CAPITALISTE À LA COMMERCIALISATION DU RIZ LOCAL

Le modèle d'"importateur capitaliste / domestique" dans la période précédente se trouve fondamentalement remis en question par la nouvelle donne économique née de la restriction des importations. Les unités importatrices se trouvent en effet confrontées à une forte réduction de leurs deux principales sources d'approvisionnement: les importations, devenues moins compétitives que le riz produit localement, et le riz usiné de l'Office du Niger, dont le déclin est précipité par l'accentuation de la concurrence pour l'accès au paddy.

La stratégie adoptée par la majorité des unités importatrices consiste à développer, en complément des achats sur le marché international, un dispositif d'approvisionnement en riz local. Cette adaptation, qui donne lieu à un nouveau modèle correspondant au modèle "de variété" (groupe IV) mis en évidence par l'analyse statistique, s'est traduite par deux modifications majeures du système de règles qui fondait le modèle d'importateur capitaliste-domestique: d'une part, un rôle accru de l'unité dans la définition du produit, permis par l'investissement dans des équipements matériels, d'autre part une intégration en amont accrue, qui passe par l'établissement de "conventions de collecte" avec des unités commerçantes situées dans les zones de production et relevant du modèle d'"agent-transformateur" (groupe VI) mis également en évidence par l'analyse statistique.

L'analyse des changements apportés au système de règles qui caractérisait le modèle capitaliste/domestique fait l'objet du premier point de cette section. Le deuxième est consacré à la mise en évidence des mécanismes contractuels et conventionnels sous-jacents à la "convention de collecte", qui forme l'architecture d'un "sous-système" au sens où nous l'avons défini dans la première partie de la thèse. Enfin, dans un troisième point, nous analysons la spécificité du travail d'adaptation réalisé par l'unité [04], qui fait face à des contraintes capitalistes plus fortes que les autres importateurs.

Les principales caractéristiques des modèles de variété et d'agent-transformateur, résumées

dans les tableaux n°22 et n°24, sont particulièrement bien représentées par, respectivement, la totalité des unités du groupe IV(6 unités), et la totalité des unités du groupe VI (4 unités).

2.1 Les nouvelles ressources mobilisées par le modèle de variété

2.1.1 les nouvelles règles régissant les relations avec les utilisateurs

2.1.1.1 des marchés caractérisés par des fluctuations prévisibles

Les marchés desservis par les unités relevant du modèle "de variété" peuvent être qualifiés de "niches". Ils comportent d'importantes barrières à l'entrée, les principales étant le crédit bancaire et le capital relationnel, et sont caractérisés par des fluctuations prévisibles, c'est à dire, selon la distinction de Knight (1971), génératrices de risques mais non d'incertitude.

Les marchés desservis par ces unités sont de deux types: les syndicats de salariés des services ou entreprises publics et la consommation urbaine en période de soudure.

La demande émanant des syndicats de salariés du secteur public (militaires, enseignants, retraités) est particulièrement prévisible. Les échanges sont régis par un contrat écrit, qui fixe la durée d'engagement des deux parties, le rythme de livraison, les délais de paiement et le prix. Le volume des commandes mensuelles n'est pas inscrit au contrat mais la régularité des volumes commandés le rend relativement prévisible. Les risques de comportement opportuniste de l'un ou l'autre des contractants sont palliés par la possibilité de recours en justice. L'ancienneté des relations avec ces utilisateurs atteste de leur rôle dans la pérennisation des unités de variété: elle atteint par exemple 8 ans pour le contrat qui lie [03] à l'armée. L'importance des volumes concernés et la longueur des délais de paiement, de l'ordre du mois, limitent fortement l'entrée sur ce marché. En revanche, celui-ci est peu contraignant en terme de qualité, puisque le payeur est l'employeur et non le consommateur final, et que les salariés possèdent généralement un faible pouvoir d'achat.

Tableau n° 22: les principales caractéristiques du modèle de variété (groupe IV)

VARIABLE	MODALITE	PROPORTION DU GROUPE

PROCESSUS DE TRANSFORMATION

Stockage	Propriété	83
Niveau d'instruction du patron	Scolarisation supérieure	83
Intensité capitalistique	Elevée (> 6134 u)	83
Spécialisation	Diversification (< 50%)	83
Détention d'actifs immobiliers	Oui	67*
Ancienneté	Faible (0-4 ans)	50*
	Moyenne (5-9 ans)	50*
Age	Faible (< 36 ans)	50*
Dispersion des zones d'achat	Zones multiples	83
Taux de rotation des stocks	Faible	83
Production de riz	Non	83
Part des achats en récolte	Forte (> 85%)	67*
Distance au lieu d'achat	Elevée (régional)	100
Gamme	Riz uniquement	67*
Chiffre d'affaires	Elevé (1000 à 7000 u)	100
Crédit bancaire	Oui	67*
Situation matrimoniale	Marié avec enfants	67*

RELATIONS AVEC LES CLIENTS

Vente par intermédiaire	Régulière	67*
Volume unitaire de vente	> 50 kg	100

RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS

Nature de l'acheteur dans l'unité	Agent	100
Nature du fournisseur	Association Villageoise	83

* proportion non significative

Le niveau des prix sur les marchés urbains en période de soudure est lui aussi relativement prévisible, en raison du caractère déficitaire de la production nationale, de la stabilité de la politique d'importation et du nombre réduit de commerçants capables de réaliser un stockage inter-saisonnier. L'anticipation des prix de vente en période de soudure présente peu de risque, le risque principal résidant dans la durée limitée de la période pendant laquelle les prix sont stabilisés à un niveau élevé: les unités ne disposent que de trois à quatre mois avant que la nouvelle récolte n'arrive sur le marché et provoque une baisse des prix.

2.1.1.2 la règle du mark-up régit la fixation du prix de vente

L'absence de concurrence sur les marchés desservis par les unités "de variété" permet la fixation du prix selon la règle du "mark-up". Le prix de vente est calculé en tenant compte en priorité du coût de revient, auquel est ajoutée une marge fixe. Le prix du marché n'intervient qu'à titre subsidiaire. Par exemple, alors que le prix de vente en gros du marché était de 250 FCFA fin mai 1995, l'unité [03] a pu fixer un prix inférieur, de 230 FCFA, pour la vente des stocks constitués depuis la récolte. Dans cette logique, le calcul du prix de revient est une procédure routinisée, qui précède et conditionne la décision de vendre, comme l'illustre la citation ci-dessous.

"Nous ne vendons pas avant d'avoir calculé le prix de revient de notre riz" [01]

La connaissance des coûts d'achat et des quantités détenues en stock par les unités concurrentes est d'ailleurs un facteur stratégique qui fait l'objet de dépenses spécifiques. L'unité [02] affecte par exemple une personne à cette fonction.

La standardisation du poids des sacs opérée par les unités de ce modèle est cohérente avec la pratique du mark-up, puisqu'elle facilite le calcul du prix de revient.

2.1.1.3 l'emploi d'intermédiaires pour la vente garantit la fixité du prix

L'écoulement du riz qui fait l'objet d'un stockage inter-saisonnier passe par un petit nombre d'intermédiaires, des "coxers" de type "domestique/capitaliste", avec lesquels l'unité a développé des relations durables. Le recours à ce type d'intermédiaire se justifie par l'importance des volumes concernés, qui exige un réseau de connaissances étendu capable de garantir la rapidité de l'écoulement. Il est conçu comme un moyen de planifier les ventes et d'accroître les débouchés. Il permet également d'éviter la personnalisation de l'échange: compte tenu de la réputation des unités du modèle de variété, soupçonnées par la population de réaliser des marges excessives, toute négociation avec l'acheteur risque en effet de se solder par une baisse du prix proposé par l'unité.

“Pour la vente de grosses quantités, le coxer évite de négocier les prix avec les commerçants et de devoir baisser les prix. Il permet de fixer son prix” [20]

Dans cette perspective, le recours au coxer est une procédure routinière, conçue davantage comme une ressource que comme un coût. Ainsi, alors que les unités de type marchand tentent de “court-circuiter” le coxer en cherchant à identifier l’acheteur final, les unités de type “de variété” font appel au coxer systématiquement, même lorsqu’elles connaissent les acheteurs finaux. Le coxer se conduit davantage comme un distributeur attaché à l’unité que comme un instrument du marché dont le rôle serait de coordonner des offres et des demandes anonymes. La preuve en est que l’association du coxer et du commerçant est généralement connue des opérateurs du marché.

2.1.2 les nouvelles ressources mobilisées dans le processus de production

Le processus de production du modèle de variété assure la cohérence entre une offre de riz variable et imprévisible et une demande relativement stable. Cette double contrainte impose de rendre compatibles des ressources renvoyant à des mondes différents: les ressources matérielles, renvoyant au monde capitaliste, qui garantissent la régularité des flux et la réduction des coûts, et une gamme d’activités diversifiée, qui permet une adaptation rapide aux fluctuations de l’offre et renvoie au monde marchand

2.1.2.1 la recherche d’économies d’échelle

Dans l’organisation interne des unités relevant du modèle de variété, la recherche d’économies d’échelle joue un rôle déterminant. Elle conditionne l’organisation du processus de transformation, le mode d’utilisation des facteurs de production et du crédit, ainsi que le travail de qualification opéré par les unités.

a- l’organisation du processus de transformation

Cette organisation est tournée vers la réduction des coûts à travers la réalisation d’économies d’échelle. Elle a pour action essentielle l’agglomération et le transport de lots importants en direction des centres de consommation. La dispersion des capacités de stockage garantit la concentration des volumes. Les capacités sont réparties entre deux types de magasins: des magasins “de collecte”, situés dans les zones productrices et

consacrés au rassemblement des achats, et des magasins “de stockage”, situés sur le lieu de distribution et destinés au stockage de longue durée.

Dans ce modèle, l'apprentissage est orienté essentiellement vers l'optimisation de la régularité des flux et de l'utilisation des équipements. Alors que la sous-location est généralement utilisée par les commerçants qui louent un magasin comme moyen de partager le coût des sommes immobilisées, cette pratique est explicitement refusée par les unités de variété, au nom de deux arguments qui relèvent d'une critique de l'ordre capitaliste envers l'ordre marchand.

Le premier met en évidence le caractère occasionnel des revenus associés à la prestation de services, jugé incompatible avec l'objectif de maximisation des flux. Le dirigeant de l'unité [02] invoque par exemple "l'absence de marché de la location de capacités de stockage", celui de l'unité [01] le risque de rupture des flux en cas d'indisponibilité des magasins due à la présence de sous-locataires.

Le deuxième argument concerne la perte de confidentialité qui résulterait du stockage chez un concurrent. Les problèmes posés par l'obligation de tierce détention¹ associée au crédit bancaire illustrent bien cette critique. Selon un des commerçants de l'échantillon qui assure ce service ([02]), les commerçants de riz refusent que le tiers détenteur soit un autre commerçant de céréales, car ils y voient un risque de divulgation d'informations.

b- des investissements importants

Pour réduire les risques de rupture de la chaîne de commercialisation, les unités cherchent à s'assurer la maîtrise des facteurs de production. L'intégration des fonctions de transport et de stockage leur permet de s'affranchir des fluctuations de l'offre de ces facteurs sur le marché. Le salariat est la règle pour les postes attachés au matériel permanent, tel que les magasins ou les camions, et les postes de comptable. Lorsque les équipements ne sont pas possédés, le recours au marché est réduit le plus possible: la location d'un volume forfaitaire pour une longue durée (camion ou magasin) est ainsi préférée à la location au sac.

Le stockage de longue durée, de type inter-saisonnier, que traduit un taux de rotation des stocks particulièrement bas, permet de raréfier le riz sur les marchés urbains et de s'assurer d'un niveau de marge minimal. Dans le cas de l'unité qui dessert des services publics par contrat, la constitution de stocks permet d'amortir les fluctuations de l'offre.

Dans le modèle de variété, l'efficacité est mesurée par la productivité des facteurs. Compte tenu de l'importance des équipements, l'objectif fondamental réside dans la réduction des coûts de transfert et passe par l'accroissement des volumes collectés. La comparaison des coûts unitaires

¹ La tierce détention est une pratique imposée par les banques pour garantir un emprunt. Elle consiste à immobiliser un stock de céréales placé sous la surveillance d'un "tiers détenteur", dans un magasin fermé. 67% des unités du groupe IV doivent y recourir.

supportés par les unités du modèle de variété et ceux supportés par les unités du modèle forain, qui recourent systématiquement au marché pour l’utilisation des facteurs, montre l’importance des économies de taille réalisées par les premières (tableau n°23).

Tableau n° 23: Comparaison des coûts unitaires des unités relevant du modèle de variété et des unités relevant du modèle forain (après la dévaluation du franc CFA)

		Modèle de variété (40t)	Modèle de forain
Transport (FCFA/kg)	Bamako-Kayes*	7,5	19 à 26
	Bamako-Niono	8 à 9	10
Stockage (FCFA/kg)		0,5	1
Sacherie (FCFA/kg)		2,6	2,6
Déchargement camion (FCFA/kg)		0,25	0,25

* tarifs avant la dévaluation

c- un rôle accru de l’unité dans la qualification du produit

Alors que chez les unités “importatrices” de la période précédente, l’essentiel du travail de qualification du produit conditionnement et standardisation du poids était réalisé par les fournisseurs, qu’il s’agisse des exportateurs ou des usines de l’Office du Niger, les unités relevant du modèle “de variété” sont confrontées à une offre paysanne dispersée, indifférenciée et de qualité hétérogène, n’ayant subi qu’une simple opération de décortiquage². Dans ce contexte, la réalisation de l’objectif d’optimisation de la régularité des flux passe par l’accroissement du rôle de l’unité dans la qualification du produit.

Un processus spécifique est mis en place, qui renvoie au monde capitaliste. La standardisation du poids des lots est instaurée, par une opération de tarage des sacs en unités de 50 ou 100 kg. L’établissement d’une norme technique sur le produit répond à un triple objectif. Il permet d’abord de réduire les coûts unitaires, par la réalisation d’économies d’échelle sur les coûts de pesée. Il participe ensuite au raccourcissement des délais de livraison. Enfin, l’organisation en lots de poids égal rend possible la mesure du travail des intervenants aux différents stades du processus de commercialisation et facilite ainsi le traitement des aléas susceptibles d’affecter les quantités produites.

² Les décortiqueuses qui se sont diffusées après la libéralisation, de marque chinoise, sont de qualité inférieure aux équipements des usines de l’Office du Niger et laissent subsister un taux élevé de son et d’impuretés.

“Je veux un suivi régulier des quantités. C’est plus facile pour contrôler, de compter le nombre de sacs. Quand le camion arrive, l’acheteur établit une lettre de voiture, signée par le chauffeur, comportant le nombre de sacs. L’absence de tarage, c’est la porte ouverte au laisser-aller: le chauffeur peut ouvrir les sacs...”
[20]

En outre, l’utilisation de techniques de stockage intensives en capital garantit la stabilisation de la qualité du produit sur la durée du stockage, qui peut atteindre huit mois. Les magasins sont construits en ciment plutôt qu’en banco; des palettes et des produits de conservation sont systématiquement employés pour éviter les pertes dues aux maladies ou aux inondations, fréquentes chez les unités qui n’ont pas recours à ces procédés.

Les efforts de différenciation du produit se limitent strictement à ceux qui sont imposés par l’objectif d’optimisation de la régularité des flux, car les exigences des utilisateurs ne sont pas contraignantes. A part le tarage des sacs, aucune différenciation n’est effectuée: des sacs usités d’engrais ou de farine sont récupérés et cousus manuellement. Aucune sélection variétale n’est opérée.

d- un mode de gestion "capitaliste"

Les unités relevant du modèle de variété se caractérisent par un type de gestion normalisé, permettant la mesure de l’efficacité des actions entreprises dans le cadre de l’unité.

Le statut juridique de société garantit la séparation du patrimoine des entreprises de la propriété personnelle du dirigeant. La maîtrise des instruments de gestion, tels que la comptabilité analytique et l’informatique, permet le calcul du coût de revient.

Enfin, l’emploi de ces procédures de type capitaliste peut être rapproché des caractéristiques socio-professionnelles des dirigeants qui ont, en majorité, effectué des études de niveau supérieur dans le système scolaire “formel”.

e- d'un mode de financement domestique à un mode capitaliste

Alors que les unités importatrices de la période précédente s'appuyaient essentiellement sur des financements accordés par les fournisseurs (crédit-fournisseur pour les importations et traite avalisée pour les achats du riz usiné par l'Office du Niger), le mode d'achat des unités de variété, directement auprès des producteurs locaux et nécessairement au comptant, impose une modification de ce système de financement.

Les besoins de liquidités induits par l'accroissement des volumes collectés ne peuvent être satisfaits que par le recours au crédit des banques, seules organisations financières maliennes capables d'offrir des flux importants et réguliers de liquidités. Or, alors que l'accès au crédit-fournisseur reposait essentiellement sur la familiarité avec le créancier, l'accès au crédit bancaire est régi par des règles objectivées, qui supportent l'anonymat des parties. Des prévisions de financement fondées sur une comptabilité standardisée et des actifs standards, qui peuvent faire l'objet d'une évaluation et d'une réalisation sur le marché et constituent de ce fait "une promesse de remboursement" (Rivaud-Danset et Salais, 1992, p.96), servent de "repères" à la banque pour évaluer la qualité de l'emprunteur. La méfiance des banques envers les unités de variété issues du modèle "d'importateur", attestée par certains dirigeants de ces unités, révèle l'incompatibilité *a priori* des logiques en présence, et notamment le manque d'adéquation de ces unités aux normes édictées par les banques.

L'investissement dans des actifs de type standard que l'on observe chez ces commerçants relève, dans ce contexte, d'une véritable stratégie de mise en conformité avec les normes régissant l'accès au crédit bancaire, comme l'illustre l'extrait d'entretien ci-dessous. L'immobilier constitue de ce fait un domaine prioritaire d'investissement, car il constitue le seul gage reconnu par le système bancaire en Afrique sub-saharienne.

"Il faut investir petit à petit dans l'immobilier pour obtenir des crédits. Actuellement, nous avons trois bâtiments de plus de 80 M FCFA chacun, ce qui nous permet de demander 400M CFA à la banque et d'investir dans les céréales" (directeur général [20])

2.1.2.2 une diversification du portefeuille d'activités

L'organisation des unités du modèle de variété mobilise, à côté des règles de type capitaliste, une série de règles renvoyant au monde marchand, qui tirent leur efficacité d'un accroissement des capacités d'adaptation de l'unité aux fluctuations de l'environnement:

Les unités diversifient leur portefeuille d'activités dans le domaine commercial - produits d'exportation (noix de karité, cajou), matériaux de construction, produits de

consommation courante (sucre, thé, farine...) et non courante (matelas...) - et non commercial (immobilier).

En outre, le recours au crédit de campagne pour financer les achats de riz permet de moduler l'allocation des fonds entre différentes activités en fonction de leur rentabilité et de mobiliser rapidement les capitaux pour s'adapter aux fluctuations de l'offre. Par exemple, les crédits non utilisés accordés pour l'achat de paddy sont souvent utilisés pour financer des importations de riz.

2.1.2.3 la forme de flexibilité propre au modèle de variété: un compromis entre les modes de coordination marchand et capitaliste

Les deux logiques, capitaliste et marchande, qui régissent l'organisation interne des unités de variété apparaissent *a priori* incompatibles: en effet, l'irrégularité de l'offre de riz fait peser un risque sur le rendement des investissements réalisés dans les infrastructures de commercialisation, et, réciproquement, l'immobilisation de sommes importantes dans des équipements entrave les ajustements aux fluctuations des prix du marché.

Cette tension critique est dépassée par l'utilisation en commun des facteurs pour les différentes productions de l'unité, qui permet d'obtenir globalement un effet d'économies d'échelle tout en élargissant la gamme de la production. Les moyens de transport et les capacités de stockage sont partagés entre le commerce de riz et les autres activités commerciales, ce qui est cohérent avec le faible niveau de la variable "taux de rotation des stocks" pour le modèle de variété mis en évidence par l'analyse statistique. De même, l'investissement dans l'immobilier, qui caractérise la majorité de ces unités, est utilisé, outre pour ses propres recettes, pour donner l'accès au crédit bancaire et élargir la taille de l'activité. La polyvalence des moyens de stockage et des moyens de transport constitue donc l'instrument de ce compromis, qui peut, en ce sens, être considéré comme stabilisé ou, selon la terminologie de Boltanski et Thévenot (1991, p.340), comme "frayé". Il s'appuie en effet sur des instruments, des objets, qui ont une identité propre de telle manière qu'on ne peut plus la rattacher à l'un ou l'autre des deux mondes. Cette forme de flexibilité est assimilable à la flexibilité technologique en économie industrielle, et plus particulièrement aux technologies porteuses d'"économies de variété" (Cohendet et Llerena, 1989). Les effets de variété jouent "lorsque le coût de combiner deux ou plusieurs lignes de production dans une unité de production est inférieur à celui de les produire séparément"

(*ibid*, p.27). De tels effets supposent qu'un input au moins soit partagé entre les différentes lignes de production, "ce qui est par exemple le cas lorsque l'entreprise a l'opportunité

d'exploiter un certain type de capacité excédentaire" (*ibid*, p.29).

2.1.3 la mise en place d'un système d'approvisionnement en riz local

La redéfinition du dispositif d'approvisionnement à la suite des mesures de restriction des importations passe par le développement d'un système de collecte du riz local. L'objectif est d'assurer la continuité des flux pendant la période où les importations ne sont pas compétitives, soit environ pendant les huit mois de la campagne et de la post-campagne, pour garantir la satisfaction de la clientèle régulière. Alors qu'elles constituaient l'essentiel de l'approvisionnement des unités relevant du modèle "importateur capitaliste-domestique", les importations n'interviennent donc plus qu'en complément de la collecte du riz local dans le modèle de variété.

Le maintien d'une stratégie d'économies d'échelle se heurte toutefois à l'instabilité de l'offre paysanne locale, marquée par d'importantes variations intra- et inter-annuelle des prix et des quantités, une forte atomicité et une qualité hétérogène. Comme l'organisation du processus de transformation, le nouveau dispositif d'achat s'efforce donc de concilier la souplesse propre au marché et la régularité propre à la logique capitaliste. La diversification des types de fournisseurs et des modalités de relations avec eux en est une caractéristique majeure: l'objectif de réduction des coûts incite à privilégier les achats auprès des producteurs ou des associations villageoises, mais le morcellement de l'offre contraint à sous-traiter une partie des achats à des unités commerçantes installées dans la zone de production.

La propriété de moyens de transport, instruments par excellence d'un compromis entre la souplesse de l'ordre marchand et l'efficacité de l'ordre capitaliste, permet aux unités de variété d'arbitrer entre les fournisseurs et entre les zones d'achat pour obtenir les coûts les plus bas.

Les unités relevant du modèle de variété s'accordent naturellement avec les associations villageoises de la zone de l'Office du Niger. Ces dernières, par l'importance de leurs équipements et des volumes qu'elles concentrent, offrent une garantie minimale de rapidité des flux. Réciproquement, les unités de variété sont les seules, sur le marché du riz local, dont la surface financière permet d'acheter de tels volumes et de supporter les prix élevés qui permettent aux AV de financer leurs crédits-intrants.

La méfiance des AV à l'encontre des unités de variété, due à l'"affaire des Djôkôrômé",

explique la prédominance de la dimension marchande dans les relations avec les AV¹. Le prix est fixé en référence à celui du marché dans la zone de Niono et, pour limiter les risques d'opportunisme, les achats se font au comptant. Le dirigeant de l'unité de variété [01] commente la convention qui le lie avec les AV de la manière suivante: "les règles du jeu sont claires, pas d'achat à crédit, mais pas d'argent sans riz non plus".

Pour surmonter la méfiance initiale des AV, les unités de variété doivent mobiliser des intermédiaires qui possèdent la confiance des AV. Par exemple, l'unité [04] qui s'est installée après l'épisode des Djôkôrômé, a dû mobiliser une connaissance commune, fournisseur d'engrais habituel des Associations Villageoises, qui a "fait les présentations et rassuré les paysans".

La concurrence entre les unités de variété pour l'accès aux lots des AV est importante. Elle conduit les acheteurs des unités à s'engager dans des processus d'enchères avec leurs homologues des autres unités.

*"Les émissaires de [02] et [03] viennent tâtonner le terrain; ils peuvent ajouter 10 FCFA pour avoir les quantités, car eux **stockent** et fournissent des **entreprises** un peu plus cher"* (un commerçant de la zone de production, [M.C.])

Toutefois, du fait de sa volatilité, l'offre des AV n'assure pas des flux suffisamment réguliers pour satisfaire la demande stable des unités relevant du modèle de variété. Le recours à des collecteurs s'impose donc, parallèlement au système d'achat en direct.

2.2 Les relations avec les "agents" pour l'achat de riz local: relation contractuelle de sous-traitance ou forme conventionnelle?

L'emploi de collecteurs ruraux par les commerçants des centres urbains, qui devient prédominant seulement à cette époque dans le commerce du riz au Mali, est une pratique ancienne dans le commerce des céréales sèches et, plus généralement, dans le commerce à longue distance en Afrique (Amselle, 1977). Les rares travaux d'économie qui se sont intéressés à cette forme de coordination verticale s'inscrivent dans une approche

¹ Au cours de la campagne 1993/94, des commerçants non céréaliers, appelés "Djôkôrômé", et inconnus des paysans ont pu effectuer des achats importants de riz à crédit, en établissant des contrats reposant sur de faux certificats de garantie. Le non-remboursement de ces crédits l'opération visait à acquérir les liquidités nécessaires au dédouanement d'autres marchandises a entraîné de fortes pertes chez les AV, évaluées, selon la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA), à 400 millions de FCFA pour l'ensemble de la zone de l'ON.

contractualiste, qui postule l'exogénéité des règles institutionnelles nécessaires au bon déroulement de la relation (Greif, 1993).

Notre hypothèse est différente: la relation entre l'unité de variété, préoccupée d'optimiser la régularité des flux, et le collecteur, soumis aux fluctuations de l'offre, est naturellement conflictuelle. Sa régulation implique d'établir un compromis entre ces deux logiques distinctes, qui doit nécessairement faire intervenir, à côté des règles contractuelles, des règles cognitives collectives. Les deux hypothèses seront étudiées successivement.

2.2.1 le contrat de collecte: un "contrat incitatif" ?

Dans un premier temps, la relation qui lie l'unité de variété au collecteur, que nous appellerons respectivement "le client" et "l'agent", peut être interprétée dans le cadre de la théorie des incitations. Assimilée à un dispositif contractuel incitatif, elle sera étudiée à travers les clauses inscrites explicitement au contrat, puis nous nous attacherons à évaluer la sensibilité d'un tel dispositif à différents aléas.

2.2.1.1 l'interprétation théorique

La théorie des incitations, dont le modèle de référence est constitué par la relation principal-agent, s'intéresse à des situations perturbées par les risques d'anti-sélection et d'aléa moral, ce qui est le cas dans la relation étudiée:

- le client est confronté à trois sources d'anti-sélection. Tout d'abord, dans la mesure où il a fait l'avance des fonds à l'agent au moment de la commande, il existe, *ex-ante*, une incertitude concernant la volonté de l'agent de ne pas détourner l'argent mis à sa disposition. Ensuite, l'agent est mieux informé sur ses coûts que le client. Enfin, il existe une incertitude sur la capacité de l'agent à satisfaire les exigences du client pendant toute la durée du contrat.
- la situation d'aléa moral provient de la difficulté pour le client de contrôler l'action de l'agent. Il ne sait pas si ce dernier fait les efforts nécessaires, durant le déroulement du contrat, pour obtenir les meilleurs prix, acheter la meilleure qualité ou respecter les délais de livraison.

Le contrat incitatif optimal comporte trois mécanismes (Brousseau, 1993, p.43):

- un système de contrôle de l'action de l'agent auquel est associé un système de sanctions;
- un mécanisme incitatif permettant de rémunérer les différents partenaires en se rapprochant au mieux de la productivité marginale de chacun;

- un mécanisme d'assurance qui régit la répartition des pertes éventuelles entre les contractants.

Les mécanismes d'incitation, de surveillance et d'assurance étant concurrents, la difficulté pour le client consiste à concevoir un dispositif contractuel, que nous appellerons “contrat de collecte”, qui, tout en contenant d'éventuelles clauses d'assurance, incite l'agent à révéler son information et le dissuade d'adopter des comportements opportunistes. Les éléments inscrits explicitement au contrat, qui seront considérés comme "le produit d'un choix négocié entre les parties" (Ménard, 1990), nous permettront de juger de l'efficacité du contrat de collecte. Les modalités susceptibles d'être fixées au moment de la passation de l'accord sont les suivantes:

- les modalités de rémunération
- la durée du contrat, définie comme la durée pendant laquelle le client s'engage à faire travailler l'agent;
- la définition du produit à livrer: quantité, composition, délai et lieu de livraison;
- les modalités de renégociation du prix et des quantités;
- les modalités de règlement des litiges;
- les mécanismes de surveillance et de sanction.

2.2.1.2 les modalités négociées

Le système de rémunération est constitué de deux éléments distincts, qui sont versés au moment de la commande: une somme destinée à couvrir les coûts de collecte, correspondant à la quantité commandée multipliée par un prix fixe, et une rémunération fixe, proportionnelle au volume livré, appelée “commission”.

Le versement de l'avance donne lieu à la signature d'un document entre les contractants, indiquant le prix et la quantité de riz correspondante, et signé par un témoin pour chacune des parties. En revanche, le montant de la commission, qui est versé également au moment de la commande, n'est pas inscrit au contrat signé, mais seulement fixé oralement.

La durée sur laquelle le donneur d'ordre s'engage explicitement est minimale: elle correspond au temps qui sépare deux jours de marché, soit entre 3 et 10 jours. A chaque commande, le prix et les quantités sont redéfinis. Le client ne prend aucun engagement explicite sur les quantités des commandes suivantes:

“La société [04] ne s'est pas engagée sur une période; ils sont très versatiles” [78, agent]

En ce qui concerne les caractéristiques du produit à livrer, seules les quantités sont inscrites au contrat. Le délai de livraison et le lieu de livraison sont définis explicitement mais oralement. En revanche, pour la qualité, le client donne des instructions qui se limitent à quelques critères généraux et non mesurables, tels que "pas de brisures" et "bien blanchi".

Aucune clause ne prévoit explicitement de modalité de partage entre les contractants des gains ou des pertes subies par l'un d'eux en cas d'augmentation des coûts. Aucune procédure de règlement des litiges n'est non plus définie ex-ante.

Enfin, les ressources affectées à la surveillance des coûts de l'agent sont minimales et le client n'opère aucun contrôle des coûts au cours du déroulement du contrat. La vérification de la conformité du produit aux exigences du client n'est pas faite de manière systématique: le contrôle du poids est effectué occasionnellement à la réception du produit à Bamako, celui de la qualité se limite au jugement visuel de quelques sacs choisis de manière aléatoire, sans aucun instrument de mesure.

Pour résumer, l'arrangement contractuel entre l'agent et son patron est proche de ce que l'économie industrielle appelle un contrat de sous-traitance de type "prix fixe" (Baudry, 1993): il accorde une place prépondérante à l'incitation par les prix, pour assurer des volumes importants, et minimise les ressources affectées à la surveillance des coûts de l'agent.

2.2.2 la sensibilité de l'arrangement contractuel aux aléas

La question qui se pose à ce stade est celle de la robustesse du dispositif contractuel: dans quelle mesure les dispositions prévues au moment de l'élaboration du contrat permettent-elles de faire face à des événements qui surviendraient après la passation du contrat? Il convient de distinguer les risques susceptibles d'affecter le déroulement du contrat selon qu'ils sont endogènes ou exogènes à la transaction.

La première catégorie rassemble les risques de comportement opportuniste de l'agent ou du client, dont les effets sont étudiés par la théorie des contrats.

La deuxième catégorie n'est pas prise en compte par la théorie des contrats. Elle concerne les risques liés à l'apparition d'événements exogènes à la relation. Les événements de ce type sont principalement les suivants: la variation des prix d'achat du riz, la mise sur le

marché d'un lot supérieur à la moyenne, qui est la conséquence de l'irrégularité de l'offre paysanne à court terme, et la baisse de l'offre globale, qui résulte des incertitudes climatiques (quantité totale collectée imprévisible).

Il est d'autant plus nécessaire de prendre en compte les risques d'événements imprévus que les deux catégories de risques sont interdépendantes. Plus les risques d'événements imprévus sont importants, plus les comportements opportunistes sont favorisés (Nabli et Nugent, 1989). Il est en effet impossible, dans un environnement très incertain, de distinguer l'origine des perturbations affectant le déroulement du contrat.

Ces deux types de risques sont pris en compte à travers la manière dont ils sont susceptibles d'affecter la rémunération de l'avance monétaire, celle des contractants et la nature du produit livré.

2.2.2.1 les risques de non remboursement de l'avance monétaire

Il existe, pour le client, un risque de non remboursement des sommes avancées à l'agent. L'inscription explicite du montant de l'avance au contrat signé permet dans ce cas au client d'engager des poursuites judiciaires, mais la procédure de règlement du litige n'étant pas définie ex-ante, le moyen auquel le client recourra en cas de détournement de fonds n'est pas connu avec certitude de l'agent. Il peut faire appel à un médiateur, le traduire en justice ou abandonner la poursuite... L'effet dissuasif du contrat est donc assez faible.

Ce type de litige est fréquent et le comportement opportuniste de l'agent en est généralement à l'origine. Les deux causes les plus courantes sont le détournement pur et simple et la perte de la somme par l'agent, qui est tenté de l'utiliser pour faire du commerce à son compte.

2.2.2.2 les risques affectant la rémunération des contractants

Deux variables sont susceptibles d'affecter le coût total en cours de contrat: la hausse des coûts de collecte et la baisse des coûts issue des gains de productivité réalisés par l'agent. Dans chacun des cas, comment la répartition entre les contractants est-elle déterminée?

Les fluctuations du coût de revient de l'agent sont déterminées principalement par les fluctuations du prix au producteur. Les risques liés aux variations imprévues de ce coût pendant le déroulement du contrat sont limités par la courte durée de celui-ci (10 jours au maximum), qui permet une renégociation fréquente du prix de cession en fonction de

l'évolution des cours du marché. Toutefois, dans le cas où des variations de prix se produisent après le versement de l'argent - provoquées par exemple par les interventions ponctuelles d'opérateurs importants, et notamment les rizeries de l'Office du Niger² - l'application pure et simple des dispositions contractuelles conduirait à faire supporter à l'agent l'intégralité de la perte ou du gain y afférent.

L'absence de contrôle du prix de revient autorise l'agent à conserver la totalité des gains issus des réductions de coût dues à ses efforts. Elle l'incite en principe à investir dans des moyens de transport ou à développer un réseau d'acheteurs dans une zone enclavée où les prix sont inférieurs aux prix du marché sur le lieu de la commande.

Les risques liés à une baisse de l'offre sont supportés différemment par les contractants: le client limite son risque dans la mesure où le caractère strictement proportionnel de la rémunération de l'agent permet le maintien du coût unitaire, alors que l'agent voit sa rémunération totale diminuer. En outre, l'absence d'inscription écrite du montant de la commission versée à l'agent ne permet pas d'en garantir le paiement effectif par le client.

2.2.2.3 les risques affectant les caractéristiques du produit

L'absence d'élément explicite permettant aux parties de s'accorder *ex ante* sur un niveau de qualité laisse la voie ouverte à la fois à l'opportunisme de l'agent et aux aléas imprévus.

L'absence de contrôle du prix de revient incite en effet l'agent à faire les efforts qui procurent le gain immédiat le plus élevé. Son choix se porte ainsi sur des volumes unitaires d'achat réduits, pour profiter de la forte différence de prix à l'achat entre les petits et les gros volumes³, et sur les zones de collecte enclavées afin de tirer partie de la sous-information des paysans. Or, le taux d'impuretés des lots de faible taille ainsi que du riz des zones enclavées étant supérieur à celui des lots importants⁴ ou du riz de la zone de Niono, cette stratégie se traduit automatiquement par une baisse de la qualité du produit.

Par ailleurs, la qualité du riz collecté par l'agent est fortement déterminée par des facteurs

² Cela s'est produit à deux reprises en 1995, une fois en raison de la décision des rizeries d'augmenter leur prix d'achat du paddy, une fois à cause d'une forte pénurie de riz.

³ La différence de prix est de l'ordre de 5 à 10 FCFA, la limite étant de 50 kgs.

⁴ Les petites quantités mises sur le marché correspondent principalement aux ventes des femmes et des enfants provenant, soit du paiement en nature des prestations de vannage, soit de la récupération des fonds de gerbier. Ce riz se caractérise par une forte hétérogénéité, une humidité supérieure et une qualité de décorticage inférieure au riz vendu par les chefs de famille ou par les associations villageoises.

exogènes variables, tels que l'effort des paysans en matière de technique post-récolte, les conditions climatiques au moment de la récolte ou la qualité des décortiqueuses. Dans ces conditions, et malgré les contrôles visuels ponctuels, le client peut difficilement mesurer l'effort de l'agent en matière de qualité.

Le système de contrôle du poids est également très limité. Il ne permet pas de mesurer précisément l'effort de l'agent dans la mesure où subsistent de nombreuses sources de perturbations exogènes à la relation qui ne sont pas observables par les parties. Ainsi, une différence de réglage ou de précision entre les balances ou des pertes pendant le transport peuvent être à l'origine des différences de poids entre le client et l'agent. L'existence d'une telle incertitude renforce le risque de comportement opportuniste de l'agent.

Bien qu'il comporte une incitation au raccourcissement du délai de livraison par le biais du paiement différé de la commission, l'arrangement contractuel ne suffit pas à pallier tout risque de comportement de l'agent qui aurait pour effet d'accroître les délais. Dans un tel arrangement, ce dernier est en effet doublement incité à repousser le terme de la livraison, en mettant à profit ce délai pour réaliser des opérations à son compte avec la somme avancée par le client ou en morcelant les achats pour réduire les coûts, quitte à consacrer plus de temps à l'opération d'achat.

Le contrat de collecte ne suffit pas non plus à pallier les risques de fluctuations du volume et du lieu des livraisons dues à l'irrégularité et à l'atomicité de l'offre paysanne, qui sont pourtant un enjeu majeur pour les unités relevant du modèle de variété, préoccupées de régulariser les flux pour réaliser des économies d'échelle. En effet, l'effet incitatif du mode de rémunération sur les efforts d'investissement de l'agent est contrecarré par la courte durée du contrat, qui le dissuade d'effectuer des investissements matériels spécifiques qui permettraient de stabiliser les flux de collecte: on observe en effet que les agents ne possèdent aucun moyen de transport, louent des capacités de stockage inférieures aux volumes des commandes et ne constituent pas de stocks. L'essentiel des "innovations" induites est d'ordre immatériel et concerne la constitution de réseaux d'acheteurs dans une région enclavée, où l'agent peut diminuer son coût d'achat en tirant partie des asymétries informationnelles existant entre lui et les producteurs. L'explication donnée par l'agent [75] est illustrative:

"Je suis seul là-bas [dans la zone de Dogofiry]. On peut argumenter sur les frais de transport et de manutention. Je peux avoir un prix inférieur à ce que me donne le client [03] en achetant avec quelqu'un qui ne connaît pas les prix du marché à Niono" [75, agent]

Les performances de l'agent sont par conséquent soumises à divers aléas, tels que l'irrégularité des prestations de ses sous-traitants pour le transport ou les pertes sur les stocks qui sont entreposés à l'air libre. En outre, l'agent investit les gains générés par la relation en priorité dans des activités annexes (agriculture, embouche...) de manière à diversifier les risques.

Enfin, le système des avances monétaires entrave la capacité de réponse des commerçants aux variations à court terme de l'offre. Dans les cas où les lots offerts par les paysans excèdent la somme avancée à l'agent, le délai nécessaire pour constituer les liquidités laisse la voie ouverte à la concurrence des autres acheteurs. L'arrangement n'est donc pas performant dans un contexte fortement concurrentiel, où les paysans arbitrent uniquement en fonction des prix.

2.2.2.4 conclusion: l'apport de la théorie des incitations

Nous observons que les éléments définis au stade de la passation du contrat, c'est à dire le système de rémunération et le contrôle par le client, ne permettent pas de garantir le respect des engagements des contractants sur leur comportement futur. Deux types de problèmes se posent.

Le premier réside dans l'efficacité des procédures de règlement des litiges. Ceux-ci semblent être assez fréquents, et portent sur tous les éléments de la relation: non remboursement de l'avance, mauvaise qualité, erreurs sur les quantités, retards de livraison. Pour les événements prévus à la signature du contrat (le prix et les quantités) la procédure de règlement n'est pas explicitement prévue, ce qui soulève de nombreux problèmes: quelle procédure va être choisie? La tierce personne possède-t-elle les informations nécessaires? Pour les événements non prévus à la signature, l'incertitude sur le comportement des parties est encore plus grande: en cas d'inadéquation de la prestation au résultat attendu, qui va décider, et sur quelle base, de l'apparition d'un litige? Comment les parties vont-elles juger de l'apparition d'un événement justifiant la remise en cause des bases de l'accord? Comment vont-elles s'accorder sur la notion d'événement imprévisible?

Le deuxième problème réside dans le fait que le contrat n'offre *a priori* aucune assurance à l'agent: la seule garantie concerne le fait de ne pas voir son contrat remis en cause durant son exécution. Mais aucun mécanisme correctif n'est prévu si les quantités commandées par le client viennent à baisser ou si les coûts de l'agent augmentent pendant l'exécution du contrat. Or, comme le fait remarquer Baudry (1991) dans son analyse des contrats de

sous-traitance en France, comment continuer un contrat si l'arrangement s'effectue au détriment d'un contractant et au bénéfice de l'autre?

Un tel accord est donc particulièrement instable: le client est susceptible de rompre à tout moment la relation et l'agent est peu enclin à entreprendre des efforts d'investissement car il est dans l'incertitude, le terme des commandes étant toujours très court. Les mécanismes explicites décrits n'assurent donc qu'une coordination partielle des actions des unités de variété et de leurs agents.

Si l'on retient l'hypothèse de rationalité limitée des individus, qui implique que la reconduction de la relation dans le long terme ne peut pas apporter de solution à l'incomplétude du contrat, l'apport de la théorie des incitations à la compréhension des relations client-agent paraît donc se limiter à:

- l'identification des incertitudes affectant les transactions;
- la compréhension des mécanismes contractuels élaborés lorsque des choix sont effectivement ouverts aux individus.

2.2.3 les règles de nature conventionnelle

Bien que le mécanisme contractuel qui régit la relation entre le client et ses agents soit incomplet, cette forme de coordination est stable, comme en témoigne l'existence du contrat de collecte comme mode dominant d'achat chez les unités relevant du modèle "de variété". Or, le dispositif de coordination contractuel ne peut être efficace que si les parties agissent en toute bonne foi, en dehors de tout comportement opportuniste. Il s'agira donc d'identifier les repères, les dispositifs cognitifs qui, sans faire appel aux capacités calculatoires des contractants, leur permettent de s'accorder malgré leur différence de nature.

Le contrat de collecte devient, dans cette perspective, une "convention de collecte", destinée à gérer les tensions générées naturellement par la confrontation entre un client, détenant d'importants équipements matériels et préoccupé d'optimiser la régularité des flux, et un agent, soumis aux aléas de l'offre paysanne.

Alors que la théorie des incitations considère les parties à un contrat comme interchangeables et ne s'intéresse qu'aux clauses contractuelles qui les lient, notre analyse révèle que la convention de collecte se noue de manière privilégiée entre des unités aux caractéristiques précises: les unités de type "de variété" et les unités de type "agent-

transformateur”. En effet, la totalité des unités relevant du modèle d'agent-transformateur travaillent pour les unités de variété et, inversement, 5 des 6 unités du groupe “de variété” emploient des unités du groupe des agents-transformateurs. Les unités relevant du modèle “agent-paysan”, que l’analyse statistique permet de caractériser comme spécialisées également dans la fonction d’agent, ne sont qu’exceptionnellement en relation avec les unités “de variété” (seule une d’entre elles est employée par une unité “de variété”).

Notre hypothèse est donc que la pérennité de la relation qui s’instaure entre les unités de variété et leurs agents repose autant sur des clauses explicites du contrat que sur une forme de complémentarité entre les ressources et les compétences mises en œuvre par chacun d’eux. La méthode que nous emploierons pour identifier les règles qui soutiennent la convention de collecte s'appuiera donc essentiellement sur la comparaison des ressources qui caractérisent chacun des deux modèles d’agent (tableau n°24).

2.2.3.1 les règles qui régissent le recrutement des agents

Pour le recrutement des agents, les clients s'appuient en priorité sur leur connaissance personnelle et ensuite seulement sur leur capacité productive.

a- des relations fondées sur la connaissance personnelle

Le recrutement d’un agent est régi en priorité par des règles relevant du monde domestique: les relations personnalisées, les liens de proximité, spatiale et sociale, fondent le jugement du client sur la "qualité" de l’agent.

Tableau n° 24: Les principales caractéristiques des modèles "agent-paysan" (groupe V) et "agent-transformateur" (groupe VI) (en %)

		"Agent-paysan" GROUPE V	"Agent-transformateur" GROUPE VI
	Proportion du groupe	71	100
Décorticage	A compte propre		100
	Par sous-traitance	50*	
Intensité capitalistique	Intermédiaire		75
	Faible et intermédiaire	100	
Production de riz	Oui	67	
Diversification de la gamme	Riz		75
	Riz et céréales sèches	58*	
Part des salariés	Elevée (> 40%)		75
Dispersion des zones d'achat	Zone unique	83	
	Zones multiples		75
Mode d'utilisation du stockage	Propriété (pièce de la concession)	33*	
	Location magasin en dur	33*	50
	Utilisation à titre gratuit	33*	
Mode d'utilisation du transport	Propriété ou location au forfait		50
	Location au sac	100	
Chiffre d'affaires	Faible	83	
	Elevé		50*
Taux de rotation des stocks	Faible		50*
	Moyen	58*	
Identité de l'acheteur	Patron	83	
	Agent		75



Vente d'intrants aux fournisseurs	Oui		75
	Non	100	

*proportion non significative

A travers ce critère, c'est d'abord une garantie d'honnêteté qui est recherchée, une assurance que l'agent utilisera les avances monétaires dans le sens des intérêts du client. C'est ensuite un gage de l'importance des volumes qu'il sera capable de collecter.

Tout en renvoyant à un même principe de justification dominant, d'ordre domestique, les mécanismes de recrutement observés prennent des formes variées, selon l'intensité du lien domestique.

Dans le mécanisme le plus répandu, le comportement futur de l'agent est jugé en référence à la série de ses actes passés. L'accumulation progressive d'expériences établit une relation de familiarité par laquelle le client s'assure de la fidélité de l'agent: la décision d'effectuer une avance de fonds à un agent n'est prise qu'à l'issue d'une longue période au cours de laquelle les transactions au comptant sont répétées régulièrement.

Ex: dans le cas du client [11], les premières avances à l'agent [75] sont intervenues après deux ans d'achats au comptant.

La recommandation d'une personne de confiance ayant eu l'occasion de tester l'honnêteté de l'agent peut également guider le choix du client. Ce dispositif, par lequel le client substitue à son propre savoir celui d'un tiers, permet une économie de temps par rapport au dispositif précédent.

La confiance du client peut se fonder également sur la réputation acquise par l'agent auprès, soit de la communauté des commerçants, soit de celle des paysans. La confiance dont l'agent bénéficie de la part des paysans détermine en effet le nombre de ses fournisseurs potentiels; en revanche, la perte de confiance restreint son accès à l'offre, comme l'illustre l'exemple de l'agent [56]. Celui-ci, président de l'AV de son village, a perdu de nombreux fournisseurs à la suite de l'"affaire des Djôkôrômé", dans laquelle il a été soupçonné d'avoir été corrompu par les grands commerçants. Cette réputation est signalée, indirectement, par le fait que la moitié des agents composant le groupe des agents-transformateurs occupe un poste de responsabilité dans l'association villageoise de

leur village. Cette forme de coordination correspond à un affaiblissement du lien domestique, au profit du principe de l'opinion¹.

"J'ai été choisi par N. parce que d'abord on leur avait dit que je pouvais avoir de grosses quantités et que j'étais reconnu pour être honnête. Mais au fur et à mesure qu'on travaillait ensemble, ils se sont rendus compte aussi que les paysans me faisaient confiance car souvent je parvenais à mobiliser des stocks avant l'arrivée de leur acheteur " [75, agent]

Soulignons que ce type de sélection, qui mobilise des principes d'ordre domestique, n'est pas propre aux unités commerçantes relevant du modèle de variété. Il est adopté par la plupart des commerçants en céréales qui recourent à des agents pour la collecte. La personnalisation des relations constitue en effet le moyen le plus efficace de réduire le risque de comportement opportuniste compte tenu de l'absence de garanties matérielles dont disposent généralement les agents, et de l'atomicité des transactions.

b- la sélection de l'agent porte secondairement sur sa capacité productive

Les règles d'ordre capitaliste, visant à garantir une régularité minimale des flux livrés par l'agent, interviennent après une sélection sur des critères domestiques. Le choix de l'agent passe, non pas par la vérification de sa fiabilité comme dans la forme domestique, mais par l'évaluation de sa capacité productive. Elle s'appuie sur la connaissance de l'organisation de l'agent, sur le repérage des équipements matériels et des ressources relationnelles qui contribuent à accroître sa capacité à collecter des flux importants et réguliers.

La détention de matériel de décortilage, qui concerne la totalité des agents de type "agent-transformateur", contribue indirectement au bon fonctionnement de la convention de collecte, par un effet de synergie. En effet, cet équipement permet d'effectuer des prestations de décortilage à façon qui fonctionnent comme un "produit d'appel" pour les paysans désireux de vendre leur riz². Le même mécanisme explique que les agents sélectionnés par les unités de variété, à la différence des agents de type "agent-paysan",

¹ Dans la typologie des mondes de Boltanski et Thévenot (1991), le monde de l'opinion est marqué par le rôle prédominant de l'image.

² Le débouché offert par le client est d'autant plus apprécié de l'agent que le paiement de sa prestation de décortilage est habituellement retardé jusqu'à ce que le paysan vende le riz décortiqué.

s'engagent dans des activités de vente à crédit d'engrais aux paysans, dont ils reçoivent le paiement, en nature, à la récolte suivante.

Les agents sélectionnés se distinguent également par la possession, dans une proportion supérieure à la moyenne, de moyens de transport et de moyens de stockage en ciment, garantissant une bonne conservation des stocks.

Le choix des unités de variété se porte en outre sur des agents entretenant un réseau d'acheteurs étendu, couvrant des zones de production aux caractéristiques agro-économiques variées. La diversification des zones de collecte permet de limiter les effets d'une baisse de la production de riz liée à des facteurs agro-climatiques imprévus ou à un durcissement des relations avec les fournisseurs, relatif par exemple à une meilleure organisation des paysans. L'exemple de l'agent [75] présenté ci-dessous illustre bien l'efficacité de cette règle.

Tout en sachant que l'agent [75] obtient, grâce à la diversification des achats dans des zones enclavées, des prix d'achat inférieurs aux prix convenus, ses clients ne cherchent pas à s'approprier la différence. Ils justifient cette attitude par l'assurance de flux réguliers que cette pratique leur procure: elle aurait notamment permis la collecte de volumes importants pendant la campagne 1994/95 malgré les effets conjugués de la baisse de la production et d'une coalition des paysans dans la principale zone de collecte (Niono).

La procédure de sélection des agents intègre, enfin, des tests instrumentés visant à mesurer et à comparer les performances des candidats. Le test a consisté, dans le cas du client [03], à distribuer de l'argent entre des candidats présélectionnés et à mesurer l'écart entre les 'quantités livrées et les quantités commandées.

L'ensemble de ces règles induit une spécialisation accrue des agents de type "agent-transformateur" dans l'activité commerciale au détriment de l'activité de production de riz: seulement 50% du groupe des "agents-transformateurs" se déclarent aussi paysans, contre 67% des agents relevant du groupe des "agents-paysans".

Malgré cela, les capacités de stockage détenues, en propriété ou en location, par les agents sont insuffisantes au regard du volume qu'ils traitent pour le compte de leurs clients. Les agents ne prennent pas le risque d'immobiliser trop d'équipements compte tenu du refus

des clients de s'engager dans une relation à long terme. Le défaut d'équipement matériel du correspondant est alors pallié par l'implantation, par le client, d'importants équipements de stockage sur le lieu de collecte³.

2.2.3.2 les règles régissant les quantités

Afin d'assurer la continuité du processus de collecte et de transport, les clients cherchent à imposer au produit livré par l'agent les mêmes normes que celles auxquelles ils soumettent le produit final. Pour cela, ils établissent des contraintes techniques sur le travail de l'agent. Celui-ci est tenu de standardiser le poids des sacs livrés et doit donc mettre en place une opération de tarage. Les sacs et les ficelles lui sont fournis à l'avance par le client qui cherche ainsi à éviter les ruptures d'approvisionnement, qui se produisent fréquemment pour ces produits.

ÀLe client [03] exige un tarage car il doit vendre rapidement des grosses quantités@ [75, agent]

La normalisation du poids des sacs permet également l'instauration, par le client, d'un système de contrôle des quantités par sondage aléatoire, moins coûteux que la pesée exhaustive des sacs. Ces contrôles peuvent être effectués aux différents stades du processus de transformation, de manière à évaluer le travail de chaque intervenant, agent ou transporteur.

"Je veux un suivi régulier des quantités. L'absence de tarage, c'est la porte ouverte au laisser-aller. Le chauffeur peut ouvrir les sacs... quand le camion arrive, l'acheteur établit une lettre de voiture, signée par le chauffeur, comportant le nombre de sacs." [02, client]

Le rôle de la règle de standardisation dans la création de la confiance est illustré, non seulement par le fait qu'elle est acceptée par les agents malgré la perte de rendement de leur travail qu'elle entraîne, mais aussi par le fait qu'elle est parfois initiée par l'agent lui-même. Par exemple, l'agent-transformateur [56] a décidé de mettre en place un système de tarage à la suite d'un litige avec un client sur le poids de la livraison.

³ Ces magasins sont généralement loués à l'Office du Niger qui dispose, depuis son retrait de la commercialisation, d'importantes capacités inutilisées.

AJ'ai décidé de tarer tous les sacs à 100 kg pour compter les sacs. Cela convenait aux clients car de toutes façons ils taraient à Bamako, et cela revient moins cher à Niono
[56, agent]

En dépit de la contrainte technique du tarage, des différences de poids entre le client et l'agent peuvent subsister, et sont même assez fréquentes. Pour juger cette différence et répartir son coût, les contractants se réfèrent à une norme établie par l'habitude qui fixe le niveau de perte "acceptable", c'est à dire qui peut être attribué à des événements dont l'existence est connue mais qui ne sont pas observables, tels que la différence de réglage des balances, les pertes sur transport, etc... En dessous de cette norme, généralement fixée à 200 kg par 40 tonnes, la différence est supportée par le client; au-dessus, la responsabilité de l'agent est présumée et il est tenu de verser la différence.

Toutefois, la mise en œuvre de la règle du tarage n'échappe pas à une certaine forme de conflit, qui tient à la divergence des intérêts du client et de l'agent, leur référence à des modèles de coordination distincts. L'objectif du client est que le conditionnement des produits à l'achat se rapproche de celui qu'il utilise pour la vente S c'est à dire le sac de 100 kg S de manière à limiter les interruptions du processus de transformation; la réalisation de cette opération en amont, sur le lieu de collecte, permet de bénéficier d'un prix de la main-d'œuvre inférieur. Enfin, elle permet de reporter sur les agents le coût des pertes liées à la pesée et à la manutention. Pour l'agent, préoccupé, compte tenu de son mode de rémunération⁴, de maximiser le rendement de son temps de travail, l'obligation du tarage implique une baisse de son revenu.

La tension entre ces deux logiques se focalise sur la fixation de la norme de poids et du prix de la prestation de tarage. La solution adoptée dans la majorité des cas consiste à faire supporter le coût de l'augmentation du temps de travail par l'agent et le coût monétaire par le client. La norme est fixée à 100 kg et les frais de tarage sont pris en charge et avancés par le client, sur la base des prix réels.

2.2.3.3 les conventions régissant le délai de livraison

⁴ On rappelle que la rémunération de l'agent s'établit en proportion des volumes collectés.

Le processus d'apprentissage dans lequel sont engagés le client et l'agent contribue en outre à garantir une rapidité minimale d'exécution de la commande. Pour entretenir la confiance du client dans ses capacités productives, l'agent accepte ponctuellement d'amputer son revenu en s'approvisionnant auprès de commerçants de taille comparable, afin de réunir les quantités commandées dans les délais prévus.

Ex: L'agent [56] affirme acheter à des commerçants "forains", venus de Bamako, si son patron est pressé et qu'il n'a pas les tonnages suffisants, bien qu'il ne réalise pas de marge sur ces quantités précises.

2.2.3.4 les conventions régissant la rémunération des contractants

En ce qui concerne la fixation du prix de cession, qui sert de base au calcul de l'avance, le prix au producteur du marché le plus proche du lieu de la commande est pris comme référence. Cette règle suppose que les contractants s'accordent sur le fait que le prix du marché reflète le prix de revient de l'agent, c'est pourquoi elle fonctionne particulièrement bien depuis la dévaluation du franc CFA, qui a eu tendance à uniformiser les prix au producteur dans la zone de l'Office du Niger.

La confiance accumulée au cours du temps évite au client de vérifier lui-même le prix du marché: c'est en général l'agent qui annonce le prix du marché.

Le montant de la commission est relativement identique entre les agents, mais peut s'accroître avec l'ancienneté de la relation, car la réputation de l'agent lui permet alors d'augmenter ses prix.

En ce qui concerne la renégociation du prix de cession en cas de hausse du prix du marché intervenant pendant le déroulement du contrat, l'issue de la négociation va dépendre de la répartition de l'information sur le prix de revente du client:

- si le prix du marché d'achat et le prix du marché de revente du client ont augmenté simultanément et que cette information est commune aux contractants, un compromis est atteint par une réévaluation du prix de cession. Cette configuration semble la plus courante

dans la zone de Niono, ce qui s'explique par la bonne circulation de l'information dans cette zone. - si les informations des parties divergent et que l'agent manque d'information sur le prix de vente du client, c'est ce dernier qui supporte en partie la hausse des coûts. Toutefois, le niveau des pertes supportées par l'agent est limité par une norme définie par l'usage. Au-delà d'une perte de moitié de sa rémunération, l'agent refuse de prolonger ses achats et interrompt le contrat. Logiquement, cette configuration a été évoquée surtout par les agents des zones enclavées (par exemple la zone de Dogofiry).

Ex: L'agent [72] affirme devoir parfois diminuer sa marge de 2,5F si le prix de vente n'a pas augmenté: *"je suis obligé de croire mon client quand il me dit que le prix de vente n'a pas augmenté car je ne me déplace pas"*.

2.2.3.5 les règles régissant la qualité intrinsèque du produit

Les litiges portant sur la qualité du produit livré sont très rares, puisque la quasi-totalité des clients déclare ne jamais avoir été confrontée à des problèmes de cet ordre. Nos observations montrent que ce phénomène tient à ce que le client et l'agent s'accordent sur une hiérarchie des critères qui vont servir au jugement de la qualité.

C'est la connaissance des conditions particulières du fonctionnement de l'autre partie qui, en permettant d'anticiper son comportement, va fonder l'accord. D'un côté, les agents anticipent le fait que les marchés desservis par les clients sont peu contraignants en matière de qualité, car ils sont "captifs", et donc que les clients font primer la quantité sur la qualité. De l'autre, les clients savent que, dans la majorité des cas, le riz mis sur le marché par les paysans comporte un taux élevé d'impuretés. Les clients et les agents conviennent donc naturellement d'un ordre de critères, caractérisé par la primauté du critère de volume sur celui de qualité intrinsèque du produit, qui est compatible avec le mode de relations que les unités de variété entretiennent avec leurs clients.

"Ils [les clients] vendent sur un marché déficitaire, donc ils n'ont pas d'exigences de qualité" [57, agent]

La spécificité d'une telle gestion de la qualité apparaît clairement lorsqu'on le compare avec celui d'un agent travaillant pour des clients ayant des exigences de qualité différentes. A chaque type de client est associée une organisation particulière de la collecte: les achats

destinés aux unités "de variété " sont sous-traités à des agents commissionnés alors que les commandes des clients demandant une qualité homogène, notamment d'une variété rare, sont traitées personnellement par l'agent.

Ex: L'agent-transformateur [75] emploie de nombreux agents pour satisfaire les commandes des commerçants "de variété" mais effectue les achats lui-même pour ses

clients plus petits, très sélectifs en matière de taux de brisures, de qualité du décorticage et de variété. Ex: L'agent-transformateur [57] affirme effectuer lui-même les achats pour les clients "exigeants", dans les villages plus lointains et directement aux paysans.

Dans un tel dispositif, une différence de qualité n'est pas sanctionnée par une différence de prix, à condition que les quantités concernées restent marginales. Dans le cas où l'agent parvient à isoler un lot de qualité supérieure, le client refuse d'augmenter son prix d'achat si le volume concerné est faible; à l'inverse, il arrive que l'agent introduise un lot de qualité médiocre et de faible volume dans la cargaison sans encourir de reproches de la part du client.

"On rassemble le tout ici, on mélange ce qui vient des villages pour homogénéiser les qualités" [78, agent]

2.2.3.6 conclusion: le jeu de trois modes de coordination

Au terme de cette analyse, l'originalité de la convention de collecte réside dans la dualité de la prestation échangée, qui relève à la fois de la sous-traitance et de la relation de crédit, puisque le versement des fonds précède la mise en œuvre du travail par l'agent. La stabilité de la relation entre l'unité de variété et ses agents passe bien, outre par des règles contractuelles, par l'accord sur des modalités considérées comme "justes" par les deux parties, et faisant référence à des principes différents.

Les règles de la concurrence régissent principalement la fixation du prix d'échange. Le mode de rémunération est strictement proportionnel aux quantités, ce qui permet au client

de proportionner le coût de la collecte à la demande avec une grande souplesse. Ce dispositif lui confère une forte capacité d'adaptation aux fluctuations de long terme de l'offre et de la demande.

Par l'instauration de contraintes techniques sur l'agent et sur le produit, dont la justification renvoie à l'ordre capitaliste, le client réduit la variabilité de l'offre et s'assure d'une continuité minimale du processus de production nécessaire à la réalisation d'économies d'échelle.

Enfin, l'apprentissage par les liens de proximité, qui relève de la coordination domestique, régit plus particulièrement la relation de crédit. Elle a deux effets: elle garantit, malgré la volatilité de la relation, l'utilisation des avances monétaires dans le sens des intérêts du client et réduit le risque que les intérêts de l'agent soient lésés du fait de la position hiérarchique dominante du client.

2.3 Un exemple d'adaptation à des contraintes capitalistes accrues: l'approvisionnement de la région de Kayes par l'unité [04]

Alors que chez les unités "de variété", la substitution du riz local au riz importé s'est réalisée sans contrainte majeure sur la qualité finale du produit, elle se heurte, dans le cas de l'unité [04], à un durcissement des exigences capitalistes de la demande en terme de qualité. L'intérêt de l'analyse de l'unité [04] réside dans la cohérence du système conventionnel qu'elle met en place pour répondre à cette contrainte, et non dans sa représentativité, qui est faible.

2.3.1 la dévaluation induit un renforcement des exigences "capitalistes" de la demande

2.3.1.1 une demande satisfaite essentiellement par les importations avant 1993

L'entreprise [04] est créée en 1988 par le fils d'une famille qui contrôle depuis de longues années les importations de riz de la région de Kayes, située à l'Ouest du pays. L'entreprise se spécialise elle aussi dans l'importation de riz, de produits de consommation courante (sucre, lait en poudre, thé) et de matériaux de construction vers les marchés de la région de Kayes.

Du fait de son enclavement par rapport aux régions productrices de riz, de sa proximité du Sénégal et de la Guinée et du caractère déficitaire de sa production céréalière, la région de

Kayes se distingue, jusqu'à la dévaluation, par une forte dépendance vis-à-vis des importations (Camara et Monette, 1992).

En outre, la concurrence sur les marchés que dessert l'unité [04] est très limitée (Traoré *et al.*, 1992). Le réseau ferroviaire, qui est l'unique voie de communication avec Bamako⁵ et les pays limitrophes, et achemine 80% du riz consommé dans la région, constitue la principale barrière à l'entrée sur ces marchés, du fait de la forte dégressivité de ses tarifs et des délais de transport en fonction des quantités transportées (Camara et Monette, 1992).

L'unité [04] dispose de débouchés stables, soutenus par la présence, dans cette région, d'une population à pouvoir d'achat élevé, tirant ses revenus de l'émigration et de l'orpaillage. Elle vend par contrats, tout au long de l'année, aux coopératives des villages financées par les émigrés, ainsi qu'aux syndicats des enseignants et des retraités d'établissements publics, ces derniers constituant, d'après les termes du directeur de l'unité, son "fonds de commerce".

On a une clientèle régulière et fidèle à Kayes; quel que soit le prix, on est obligé d'acheter"[04]

La différence de compétitivité entre le riz importé et le riz produit dans les périmètres irrigués maliens se situe dans le prix, mais également dans le conditionnement. Le riz

importé fait l'objet d'une standardisation poussée, qui assure des transactions relativement routinisées: son conditionnement en sacs neufs de 50 kg, cousus à la machine, limite les incertitudes sur le poids, tandis que l'inscription de la provenance et du taux de brisures sur le sac garantissent la qualité intrinsèque du produit.

2.3.1.2 Après 1993: l'adaptation progressive du nouveau produit aux exigences de la demande

A partir de la campagne 1992/93, et surtout de la dévaluation du franc CFA en janvier 1994, le rapport des prix de revient du riz importé et du riz local s'inverse, contraignant l'unité, à l'instar des unités relevant du modèle "de variété", à substituer du riz local au riz

importé, et à mettre en place un dispositif d'approvisionnement en riz à partir de l'Office du Niger.

Toutefois, à la différence de ce qui se passe chez les unités de variété, cette modification de l'origine du riz se heurte rapidement aux habitudes de consommation des clients, familiarisés de longue date avec les caractéristiques du riz importé. Le nouveau produit s'avère mettre en défaut leur principe de jugement du produit: alors que celui-ci est fondé sur des critères objectifs, qui garantissent la conformité à une norme, le produit proposé par [04] offre, par comparaison, peu de garanties. Il présente les mêmes caractéristiques que le produit des unités "de variété": la qualité intrinsèque et le conditionnement sont très hétérogènes et seul le poids est normalisé, à 100 kg. La méfiance des clients envers le nouveau produit va conduire l'unité, par un processus d'apprentissage, à mettre progressivement en cohérence des caractéristiques du produit avec les exigences des consommateurs. Après avoir jugé, au bout de quelques mois, que les ventes sont insuffisantes, le directeur modifie le conditionnement, en substituant des sacs usagés de 50 kg aux sacs de 100 kg, puis, estimant insuffisante la réponse de la clientèle, il instaure un procédé de couture à la machine des sacs. Enfin, quelques mois plus tard, il réalise des sacs neufs portant le nom de l'unité.

En revanche, la qualité intrinsèque du produit ne fait pas l'objet de modification radicale et permanente.

La normalisation accrue du produit aboutit à créer des restrictions sur les caractéristiques du produit, dont la variabilité se réduit. Cette nouvelle contrainte impose à l'unité un travail de mise en conformité des règles qui régissent le processus de transformation.

2.3.2 des investissements accrus dans les procédés de standardisation

Dans un premier temps, l'unité développe une filière d'achat de riz local sur le modèle des unités "de variété". Des camions sont d'abord loués, puis achetés, pour assurer un flux continu de livraison; des magasins sont loués à l'Office du Niger pour faciliter

⁵ Il n'existe aucune route bitumée dans la région de Kayes.

L'agglomération des lots; des parents du dirigeant de l'unité sont mobilisés pour réaliser les opérations d'achat.

Toutefois, le parcours que doit emprunter le produit se prête moins bien à la réalisation d'un processus continu de transport que dans le cas des unités "de variété": alors que ces dernières peuvent opérer le transport de l'Office du Niger à Bamako d'une traite, l'unité [04] doit emprunter, en plus du réseau routier, le réseau ferroviaire pour acheminer le riz de Bamako à Kayes. Le caractère aléatoire de l'offre de wagons et de la durée du trajet introduit des risques de rupture de la chaîne de transformation, qui s'opposent à la programmation des ventes et alourdissent les coûts⁶. Le directeur de l'unité s'appuie donc sur les relations privilégiées qu'il entretient avec la Société des chemins de fer maliens (SCFM) pour s'assurer d'une priorité dans la fourniture de wagons et d'une prévisibilité minimale des délais de transport.

Dans un second temps, les exigences qualitatives de la demande kayésienne contraignent l'unité à réaliser des investissements permettant la standardisation du conditionnement du produit. Les machines à coudre sont substituées au travail des manœuvres pour la couture des sacs et des investissements en main-d'œuvre et en capacité de stockage⁷ sont consentis pour abaisser la norme de tarage de 100 kg à 50 kg.

L'intégration en amont se substitue au marché pour assurer une maîtrise accrue de l'approvisionnement en intrants: alors que les achats de sacs d'occasion passaient par le marché, l'unité fait désormais réaliser sur commande des sacs portant son nom, chez un fournisseur ivoirien.

L'ensemble de ces ressources vise à une planification des achats: toutes les semaines, une somme identique est envoyée à l'employé présent à Niono, qui livre au fur et à mesure des achats.

⁶ En cas d'indisponibilité de wagon à Bamako, l'entreposage des sacs nécessite l'utilisation d'un magasin ou, si les conditions climatiques permettent un stockage à l'air libre, l'emploi de gardiens. La multiplication des opérations de chargement et de déchargement comporte, de plus, des risques accrus de comportement opportuniste de la main-d'œuvre.

⁷ L'importance de l'espace mobilisé par les opérations de tarage est un argument avancé par le dirigeant de [04] pour expliquer le fait qu'il ne pratique pas la sous-location de ses magasins.

Ces transformations induisent finalement un allongement de la chaîne de production qui contraint l'unité à renforcer les contraintes techniques qu'elle impose aux fournisseurs.

2.3.3 le renforcement de la convention capitaliste dans les relations avec les fournisseurs

Pour garantir la régularité des flux tout au long de la chaîne et s'assurer d'un rendement minimal des nouvelles immobilisations, l'unité renforce les règles techniques qui régissent les relations avec les fournisseurs. En particulier, la "convention de collecte" qui lie l'unité et ses agents pour l'achat va être modifiée pour garantir la conformité du produit aux nouvelles normes en amont, dès le stade de la collecte primaire.

2.3.3.1 les règles qui régissent la sélection des fournisseurs

L'objectif de réduction des coûts intermédiaires conduit à une intégration accrue des activités en amont de la filière. Le ravitaillement "à la source", directement auprès des producteurs, est présenté comme une règle absolue et la collecte réalisée en priorité par des employés de l'entreprise, avec lesquels le dirigeant entretient une relation de parenté. L'emploi d'"agents", qui dans le modèle "de variété" constitue une part importante des achats, est ici réduit au minimum et limité à certaines zones où l'éparpillement de l'offre paysanne le rend nécessaire.

Les fournisseurs sont d'abord sélectionnés sur l'importance des volumes qu'ils offrent. Afin de maximiser l'utilisation des capacités de transport, un volume minimum de 40 tonnes par lot est exigé, correspondant à la fois à la capacité d'un camion et à celle d'un wagon de chemin de fer. Les associations villageoises qui, seules, sont capables de réunir un tel volume, sont donc prospectées de préférence aux producteurs individuels et aux agents.

En second lieu, la détention d'équipements de commercialisation (magasins de stockage et bascules) devient un critère prioritaire de sélection du fournisseur ou de l'agent alors que, dans le modèle "de variété", seuls les équipements de décorticage sont valorisés. Le client s'assure de cette manière que les opérations de tarage et de pesée pourront être

concentrées chez le fournisseur de manière à réduire les dépenses et le temps consacrés à ces opérations. Ainsi, dans la zone de Niono, où les capacités de stockage et de pesée sont détenues majoritairement par les associations villageoises, celles-ci constituent les principaux fournisseurs. En revanche, dans la zone de Kolongo, le déficit en équipement des AV conduit l'unité [04] à faire appel à un agent, le commerçant [78], qui détient lui aussi des capacités de stockage et de pesée importantes, puisqu'il loue les magasins d'une ancienne rizerie de la société Office du Niger, d'une capacité de plusieurs milliers de tonnes.

2.3.3.2 les règles régissant les volumes

L'unité [04] se distingue également des unités "de variété" par le renforcement des contraintes techniques qu'elle impose à ses fournisseurs ou à ses agents pour assurer une continuité minimale des flux dans la chaîne industrielle.

D'une part, elle implante, chez l'agent, des machines à coudre équivalentes aux siennes et met à sa disposition des sacs portant sa marque afin qu'il réalise l'ensachage pendant la durée de la commande. D'autre part, elle tente d'instaurer, sur le produit livré par le fournisseur ou l'agent, une norme de tarage à 50 kg, au lieu de la norme de 100 kg existante.

Les règles instaurées pour éliminer l'incertitude sur le poids du produit livré par les fournisseurs ou par les agents se distinguent également de celles des unités "de variété". Alors que ces dernières s'appuyaient essentiellement sur la connaissance personnelle de l'agent pour s'assurer de la régularité de la pesée, l'unité [04] se fonde sur les connaissances techniques du peseur: les associations villageoises bénéficient obligatoirement d'un programme de formation à la technique de la pesée dispensée par un organisme extérieur; dans le cas de l'agent [78], un des employés est un "spécialiste" de la pesée et travaille comme "régleur" auprès des AV. Dans les deux cas, ce sont des garanties objectives, du type du diplôme, qui rassurent le client sur la régularité des transactions.

2.3.3.3 les conventions régissant la rémunération des contractants

En ce qui concerne les achats auprès des associations villageoises, les modalités de fixation du prix sont identiques à celles des unités relevant du modèle "de variété". Ceux-

ci sont négociés à chaque transaction et déterminés par le cours du marché le jour du paiement. Chacune des parties recherche la satisfaction de son propre intérêt, dans une logique de très court terme où les considérations de personnes n'ont pas de place, comme l'illustre l'exemple ci-dessous.

Ex: une AV s'était engagée à vendre à l'unité [04] au prix du jour de 195 FCFA. En deux semaines, entre le moment où celle-ci a amené ses sacs à l'AV et le moment où elle est venue prendre livraison, le prix du marché était passé à 200 FCFA et l'AV a refusé de vendre au prix convenu antérieurement.

La différence avec le modèle "de variété" se situe dans la relation avec les agents. Alors que les unités "de variété" ne contrôlent pas le prix de revient de l'agent pour la fixation du prix de cession, l'unité [04] cherche à s'approcher le plus possible du coût de revient. Elle engage des moyens importants pour contrôler le prix d'achat et les coûts intermédiaires. Plusieurs mécanismes, dont certains sont complémentaires, lui permettent de réduire l'asymétrie informationnelle qui joue en sa défaveur.

D'une part, le rôle de l'agent est limité le plus possible à la prospection de l'offre, pour éviter qu'il ne s'approprie, en réalisant les opérations de collecte primaire, les gains liés aux réductions éventuelles des coûts de transport. Pour cela, les employés de l'unité enlèvent le riz directement chez les fournisseurs, avec les camions de l'unité.

"J'indique aux acheteurs de la société [04] seulement l'emplacement des stocks dont j'ai négocié le prix, et ils amènent leur camion directement là-bas" [77, agent]

"On joue la transparence: on téléphone à [04], on lui dit qu'on a tel stock à tel prix dans tel village: quelle est notre rémunération?" [78, agent]

Ensuite, les employés de l'unité [04] cherchent à s'informer sur le prix du marché, en prospectant auprès d'acheteurs indépendants, à la fois préalablement à la passation du contrat et pendant le déroulement de la commande.

"Ils peuvent arriver à l'improviste dans le village et demander le prix à un autre acheteur indépendant" [56, agent].

"Je ne peux pas chercher un prix moins cher que le prix du marché car la société [04] peut faire un sondage sur les prix; leurs agents sont présents en permanence" [77, agent].

"La société [04] n'achète que des grandes quantités chez des grands commerçants, et ils vérifient eux même le prix, donc je ne peux pas faire de marge là dessus" [75, agent]

Enfin, l'unité [04] pratique ce que Baudry (1993) appelle, dans le domaine des relations de sous-traitance, la "source double". Elle mandate, dans la même zone que ses acheteurs principaux, des acheteurs concurrents, plus petits. D'ailleurs, des informations sur les coûts réels des agents sont parfois obtenues par dénonciation mutuelle des agents.

"Comme je ne suis pas le seul acheteur du commerçant, il envoie un autre petit commerçant acheter dans le village" [56, agent]

Dans un tel modèle, le client prend en charge toute la hausse du coût des inputs (riz, transport et conditionnement) qui peut intervenir pendant le déroulement du contrat. L'agent n'est ainsi tenu à aucune obligation de performance (Baudry, 1993). Un tel mécanisme est cohérent avec la priorité donnée à la continuité du processus de commercialisation: les agents ne sont pas tentés de rechercher le prix le plus intéressant, au risque d'allonger la durée d'achat, mais sont au contraire incités à réunir rapidement les quantités commandées, assurant ainsi une certaine régularité des flux d'approvisionnement.

"Ils [04] veulent que ça soit rapide, donc ils nous disent d'acheter au prix du marché" [77, agent]

2.3.3.4 les règles régissant la qualité "intrinsèque" du produit

Nous avons vu que les clients de l'unité [04] manifestent des exigences de qualité plus contraignantes que ceux des unités du modèle "de variété". Pour autant, l'unité n'a pas de stratégie de qualité établie, la priorité étant donnée aux volumes dans une logique capitaliste.

Toutefois, l'unité tente de concilier ces deux exigences, en cherchant à obtenir une homogénéité minimale du produit dans les périodes d'abondance de riz, c'est à dire dans les quatre mois qui suivent la récolte. Dans cette période en effet, une sélection du produit est possible sans peser sur les volumes collectés. Pour cela, elle sélectionne les fournisseurs et les agents sur la performance de leur matériel de décortilage.

"On ne fait pas de transformation, car il faut une maîtrise de la filière, il faut connaître les rendements... on ne connaît pas suffisamment le métier; on va trop s'impliquer. Mais on passe par des colons avec décortiqueuse, qui servent d'intermédiaire. Ils sont sélectionnés,

parce qu'ils ont une décortiqueuse de bonne qualité; on a une assurance que le riz sera bien décortiqué" [04]

Le même souci d'amélioration de la qualité est observé chez l'unité [03]: depuis 1994/95, elle achète du paddy et le fait décortiquer à façon par une rizerie de l'Office du Niger, qui lui assure une qualité supérieure à celle des décortiqueuses artisanales.

2.3.4 conclusion et perspectives de diffusion du modèle de l'unité [04]

Par rapport aux unités relevant du modèle de variété, l'unité [04] apparaît incontestablement fondée sur un renforcement de la convention capitaliste, notamment en ce qui concerne la qualification du produit. La nécessité de réduire la variabilité non seulement des quantités collectées mais aussi de la qualité du produit, impose de donner une place accrue au principe d'efficacité productive dans les relations avec les fournisseurs: à travers la convention de collecte, l'agent réalise moins une prestation de sous-traitance, comme c'était le cas dans le modèle "de variété", qu'une intermédiation,

pour réduire les coûts intermédiaires et les risques de rupture du processus de transfert du produit.

On peut prédire que ce modèle de fonctionnement sera adopté à terme par les unités "de variété", qui répondront de cette manière à un accroissement des exigences qualitatives de la demande consécutive à l'augmentation de la production nationale de riz.

Conclusion du II

L'adaptation du modèle d'importateur aux nouvelles contraintes créées par la restriction des importations ne se traduit pas seulement par un changement de source d'approvisionnement. Les règles qui régissent les relations avec les fournisseurs sont également profondément modifiées pour maintenir la cohérence d'un système de règles fondé sur l'importance et la régularité des flux et l'adaptation à une offre instable. Cette adaptation passe par l'instauration d'un type de relations original avec des unités commerçantes sous traitantes pour la collecte, reposant sur une combinaison de

mécanismes de marché, destinés à limiter les variations du coût unitaire, de règles capitalistes, visant à stabiliser les flux, et de principes domestiques garantissant les avances monétaires.

L'organisation de l'activité de commercialisation du riz local s'inscrit dans la stratégie préexistante de recherche d'économies de variété, reposant à la fois sur des équipements importants assurant la stabilité des flux et sur une diversification des produits permettant de répondre souplement aux variations des conditions d'offre et de demande. Le caractère polyvalent des ressources nécessaires à la nouvelle activité, notamment le transport et le stockage, permet leur intégration dans le dispositif existant et la mise en place d'un processus capitaliste de commercialisation du riz local à grande échelle.

La coopération entre les unités relevant du modèle "de variété" et les unités relevant du modèle d'"agent-transformateur" est un élément de la flexibilité propre au sous-système. Les unités de variété s'assurent par ce biais contre les fluctuations de court terme des quantités et des prix, en reportant une partie de ces coûts sur leurs agents. Elles amortissent les fluctuations de l'offre ou de la demande sur longue période, grâce aux investissements dont elles supportent le coût. En revanche, le risque de qualité n'est supporté ni par les unités de variété ni par leurs agents, mais *in fine* par les consommateurs.

III. LES TRAJECTOIRES DES MODÈLES MARCHAND ET FORAIN

Les modèles "marchand" et "forain" sont, avec le modèle "de variété", ceux dont les conditions de fonctionnement ont connu la déstabilisation la plus profonde du fait des changements de politiques économiques intervenus en 1993. Ces changements se sont traduits par un déplacement des incertitudes auxquelles les unités avaient appris à faire face, en provoquant la disparition de l'incertitude dans les relations avec les clients, et l'apparition d'une concurrence nouvelle dans les relations avec les fournisseurs. Selon les modèles, et les ressources existantes, les unités apportent des réponses variées à ces perturbations.

3.1 Déplacement des incertitudes gérées par les modèles marchand et forain

3.1.1 le renversement du rapport de force avec les fournisseurs

La marginalisation des importations dans l'approvisionnement du pays a annulé les asymétries d'information que les modèles marchand et forain exploitaient dans leurs relations avec les paysans et donc inversé le rapport de force.

Alors que les négociations avec les paysans pour l'achat étaient facilitées par la marginalité de ces derniers dans l'offre totale, la position désormais dominante de la zone de l'Office du Niger dans l'approvisionnement du pays permet aux paysans d'imposer des conditions d'échange qui limitent la concurrence en leur faveur. Non seulement ils imposent, à l'instigation de la Chambre d'Agriculture, une augmentation des prix à la production du double du prix antérieur ainsi qu'un prix minimum unique, mais ils tentent d'homogénéiser les jours de vente entre les villages et les lieux de marchés, dans le but de faciliter la circulation de l'information sur les prix entre les paysans.

Ces actions ont pour résultat une homogénéisation accrue des prix au producteur dans la zone de l'Office du Niger, à tel point que les commerçants qui soulignaient l'absence de prix de marché dans la période précédente parlent maintenant d'un "prix unique" à l'achat.

“Avant la dévaluation, le commerçant imposait son prix dans les villages, maintenant, les paysans ont durci; ce sont est eux qui font les prix sur le marché de Bamako” [31, forain].

3.1.2 l'incertitude sur la demande est éliminée par la dévaluation

La disparition de la concurrence des importations a annulé les risques de fluctuations erratiques et imprévisibles des prix du riz à Bamako que les modèles marchand et forain avaient appris à gérer par des pratiques routinières. La demande globale qui s'adresse aux unités de ces modèles est à la fois plus stable et plus importante, et ceci malgré l'augmentation du prix du riz. Les commerçants confirment que la vitesse d'écoulement de leurs stocks depuis les mesures de restriction des importations est supérieure à celle de la période précédente.

“Avant la dévaluation, le temps d'écoulement à Bamako était plus long” (un ex-"forain")

“ Il y a peu de risques, surtout depuis les deux dernières années, puisque le riz est trop demandé chez les forains, donc on ne peut pas parler de risque” [A.T., 1995]

“Cette année [1993], les stocks tournent très vite, ce qui est rare à cette période: d'habitude le magasin est rempli tout le mois. Cette année, les commerçants ont l'interdiction d'importer, donc ils se tournent vers le riz local” [31, forain].

Cette évolution est probablement due à trois facteurs: la consommation de riz semble caractérisée par une élasticité-prix faible, notamment à Bamako; la demande en riz local a bénéficié du report de la demande qui s'adressait au riz importé avant la dévaluation; la dévaluation a déclenché ou intensifié la demande émanant de pays limitrophes déficitaires en riz, notamment du Sénégal, du Burkina-Faso et de la Guinée, ce qu'atteste l'afflux des commerçants de ces pays sur les marchés de Bamako.

3.1.3 l'inadéquation des systèmes de règles aux nouvelles conditions de fonctionnement

Ces nouvelles conditions de fonctionnement induisent une baisse du rendement des ressources monétaires détenues en quantité limitée par les unités de types "marchand" et "forain" et tendent ainsi à remettre en cause la cohérence du système conventionnel commun à ces deux modèles. Trois éléments contribuent à ce phénomène:

En premier lieu, la hausse des prix au producteur tend à diminuer les capacités d'achat de ces unités qui ont en commun des ressources financières limitées.

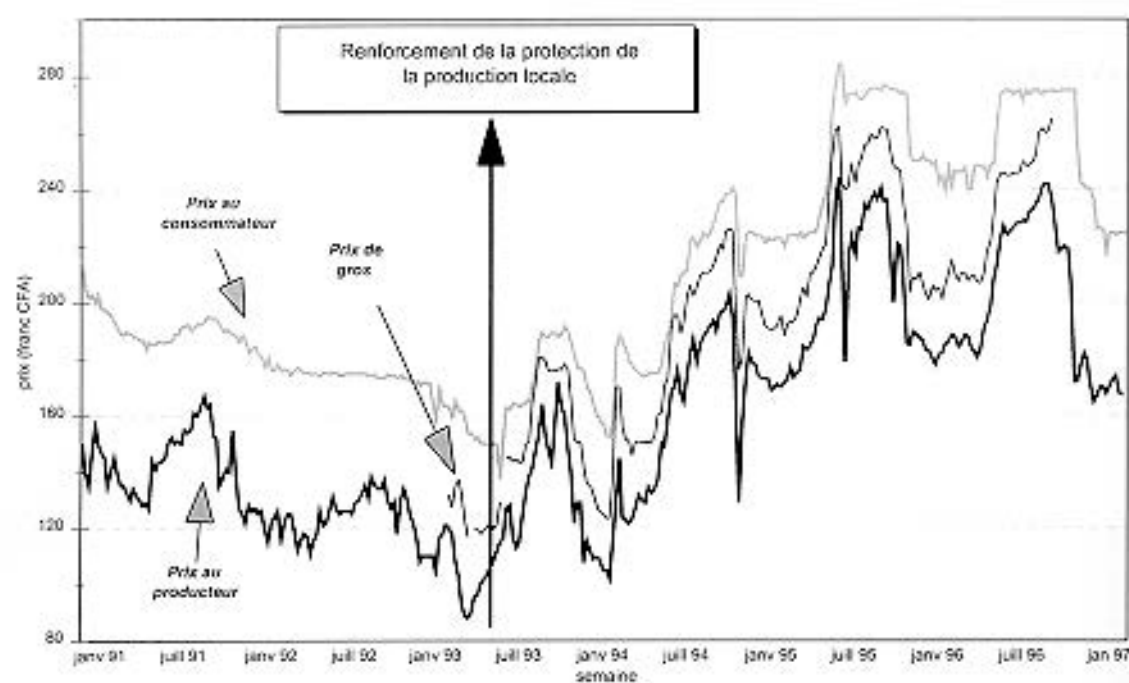
En second lieu, l'intégration accrue des marchés dans l'espace national annule les possibilités de gains liés aux fluctuations non corrélées des prix à la production et des prix à la vente. Le graphique n°29 permet de comparer l'évolution des prix au consommateur à

Bamako, des prix de gros à la vente et des prix au producteur sur le marché de Niono, l'écart entre ces deux derniers prix donnant une bonne approximation des marges brutes unitaires des unités. Il apparaît que ces deux prix sont moins déconnectés dans la période étudiée que dans la période précédente. Cette tendance est confirmée par les déclarations des commerçants eux-mêmes.

"La marge est plus sûre après la dévaluation: avant la dévaluation, la marge oscillait entre 7,5 et 12,5F, car le prix de vente variait et il y avait des risques d'apport de riz par B.S. (un importateur)" [un "ex"-forain]

"Avant la dévaluation, le commerce était plus risqué parce que le riz étranger arrivait et il y avait la concurrence de l'Office; maintenant, tu sais que tu pourras t'en sortir" [A.T.]

En troisième lieu, la part de la demande provenant des consommateurs maliens ne peut pas supporter une hausse des prix proportionnelle à la hausse des coûts intermédiaires, car le pouvoir d'achat des populations urbaines a été entamé par la dévaluation. Quant à la demande émanant des pays limitrophes, elle a l'avantage d'offrir des prix plus élevés que la demande intérieure, mais l'inconvénient d'être non prévisible, car les commerçants de ces pays n'anticipent pas le rythme de leurs achats.



3.2 Les trajectoires des modèles

Il s'agit de comprendre comment, concrètement, les systèmes de règles des unités se sont adaptés pour répondre à ces nouvelles contraintes. Le domaine de choix des solutions est déterminé par les routines existantes, qui diffèrent entre le modèle marchand et le modèle forain.

3.2.1 les trajectoires du modèle marchand

3.2.1.1 les contraintes nées des routines existantes

Le modèle marchand a une faible capacité à répondre à la hausse en volume de la demande et à échapper à la coalition des paysans.

Nous avons déjà souligné, dans la section qui lui était consacrée, l'incapacité du modèle marchand à répondre à une hausse non prévue de la demande. Cette hypothèse est confirmée par les déclarations des commerçants, qui affirment avoir des difficultés pour tirer profit des demandes émanant des commerçants étrangers.

En outre, contrairement aux unités relevant du modèle de variété, le recours exclusif au marché pour l'utilisation des moyens de transport limite le domaine des choix de nouvelles zones de collecte à celles qui sont desservies régulièrement par des transporteurs. Les unités ne sont donc pas en mesure de redéployer leurs achats dans des zones plus enclavées que l'Office du Niger, où les producteurs sont moins organisés, ce qui leur permettrait de rétablir les asymétries d'information qui jouaient en leur faveur dans la période précédente.

Par ailleurs, dans le contexte d'augmentation de la demande, la baisse du rendement des liquidités pourrait être mécaniquement compensée par l'augmentation de la fréquence des rotations du capital. Mais celle-ci implique une dépense en temps supplémentaire qui dépasse les capacités du seul patron de l'unité. C'est donc la cohérence du système conventionnel dans son ensemble qui est remise en cause par la nouvelle donne économique.

Les réponses du modèle marchand aux mesures de restriction des importations empruntent deux voies distinctes, selon le type de ressources dont l'unité est dotée.

3.2.1.2 la sortie du marché

Face à la baisse du rendement des liquidités engagées dans le commerce de riz, certaines unités relevant du modèle marchand abandonnent simplement l'activité. C'est le cas des paysans qui se portaient occasionnellement sur le marché pour écouler leur production ainsi que celle des paysans voisins. La hausse et la stabilisation du prix au producteur induites par la coalition des paysans leur permettent en effet de se recentrer sur les activités agricoles (riz, embouche, maraîchage) en étant assuré d'une rémunération minimale de leur production.

La forte diminution du nombre de ces unités sur le marché de Bamako est signalée par tous les commerçants, notamment par les forains dont ils étaient concurrents.

3.2.1.3 le report sur une activité connexe, grâce au capital relationnel accumulé

Cette deuxième trajectoire d'évolution du modèle marchand est représentative des unités auxquelles une fréquentation plus régulière du marché du riz à Bamako avait permis d'établir une réputation auprès, notamment, des gérants de magasin communautaires étudiés dans la section IV du chapitre 3.

Le capital relationnel ainsi accumulé est ensuite converti en ressources monétaires: le marchand se voit accorder un prêt par le gérant avec lequel il est relation, qui cherche par ce moyen à élargir la clientèle de sous-locataires de son magasin ou l'éventail de ses sous-traitants. Le capital monétaire est ensuite investi, soit dans l'activité de commerce existante, où elle est utilisée pour établir une relation de clientèle avec un acheteur de la zone de collecte, soit dans un domaine connexe de celui de l'unité marchande, tel que le transport. Elle sert dans ce cas à constituer la garantie nécessaire à la location d'un camion. Dans les deux cas, une relation de réciprocité s'établit, par laquelle les ex-marchands bénéficiaires du crédit accordé par le gérant s'engagent à travailler en priorité avec ce dernier dans le cadre de leur nouvelle activité.

3.2.2 les trajectoires du modèle forain

3.2.2.1 les opportunités et les contraintes nées des routines existantes

Grâce aux conventions qu'elles établissent avec les fournisseurs des facteurs de production, par l'intermédiaire de la "communauté de forains", les unités de type forain sont en mesure de répondre, sans délais et sans coûts supplémentaires, à l'accroissement de la demande de riz local induite par les mesures de restriction des importations. Aussi sont-elles les premières bénéficiaires de la demande émanant des clients étrangers, notamment guinéens. Ces derniers étaient connus des commerçants forains avant 1993, en tant que fournisseurs de riz: les commerçants guinéens venaient alors régulièrement à Bamako pour exporter illégalement leur riz (Amselle et Grégoire, 1988).

Elles répondent également à la demande des commerçants qui, depuis la dévaluation, se lancent dans la production d'une gamme de riz différenciée en substitution aux importations, et qui exigent un produit très homogène. Certaines d'entre elles approvisionnent notamment l'unique producteur malien de riz "de luxe" destiné aux alimentations libanaises.

Sur le plan des achats toutefois, la logique marchande qui était privilégiée dans les transactions avec les paysans dans la période précédente n'est plus efficace face à la coalition des paysans de la zone de l'Office du Niger. Les adaptations apportées au système conventionnel par les unités foraines concernent donc essentiellement les relations avec les producteurs. Elles diffèrent, là aussi, selon la nature des routines qui assuraient le fonctionnement des unités dans la période précédente.

3.2.2.2 la reproduction des relations de marché avec les paysans

Les unités qui avaient privilégié les rapports marchands avec les paysans, en déléguant les fonctions relationnelles (connaissance des fournisseurs, négociations) à un intermédiaire (le logeur), adoptent généralement une stratégie "extensive" consistant à élargir le champ de la prospection pour rétablir l'information asymétrique qui fondait leur avantage comparatif.

La zone de prospection habituelle, dont le rayon ne dépassait pas quelques kilomètres autour de Niono, est abandonnée au profit de périmètres irrigués enclavés, plus éloignés de Niono et souvent accessibles par des routes en mauvais état, mais offrant l'avantage d'une

moindre concurrence des commerçants et d'une entente des paysans moins robuste. Le déficit informationnel des paysans, notamment sur les coûts de transport supportés par les

commerçants pour accéder à la zone, permet aux forains de négocier à leur avantage les prix d'achat et d'obtenir un prix de revient inférieur à celui qu'ils auraient obtenu dans l'ancienne zone.

Cette solution implique cependant une augmentation de la durée de rotation des stocks due au temps de trajet supplémentaire. Pour maintenir une vitesse de rotation du capital élevée, la solution adoptée par les forains passe par un accroissement de la capacité totale de travail combiné à une division du travail accrue permettant la séparation des tâches de collecte, de vente et de récupération des crédits-client. Ce supplément de capacité de travail provient de l'association avec un commerçant ou de la transformation de la fonction du "logeur" en intermédiaire financier, ou "agent", capable d'acheter avec les sommes avancées par le forain.

Cette solution pose cependant de nouvelles contraintes et affecte l'équilibre conventionnel précédent. En effet, la délégation des fonctions d'achat implique la gestion d'un nouveau risque, celui du comportement opportuniste de l'associé ou de l'agent. Seuls les forains qui entretenaient déjà des relations anciennes et de confiance avec leur logeur ou un autre commerçant sont capables de gérer ce risque.

3.2.2.3 l'approfondissement des liens locaux avec les logeurs: des logeurs aux agents

Lorsque l'unité avait pu établir, avant le renversement du rapport de forces entre les forains et les paysans, un réseau de fournisseurs directs ou d'intermédiaires fidélisés, l'activation de ces liens permet d'éviter le durcissement des relations avec les paysans. Le mécanisme à l'oeuvre est le déplacement de la relation d'un espace marchand à un espace domestique. Il permet de changer d'échelle d'évaluation, en substituant une relation fondée sur la confiance à une confrontation autour du prix.

Quand il y a pénurie de riz, *“il faut t'accrocher à tes connaissances”* [31]

Des investissements, en temps et en cadeaux essentiellement, sont nécessaires pour opérer cette conversion. L'augmentation du coût unitaire qui en résulte explique que cette stratégie soit le fait d'unités capables de collecter de gros volumes pour le compenser par la réalisation d'économies d'échelle, ou bénéficiant d'une réputation supérieure à celles des autres forains qui leur permet d'augmenter leur prix de vente.

3.2.2.4 le raccourcissement de la filière et l'augmentation de la vitesse de rotation des stocks

Pour les unités disposant de ressources insuffisantes pour employer un acheteur, l'achat dans des régions enclavées entraîne des délais incompatibles avec le maintien d'un taux de rotation des stocks élevé:

“Au début, j’ai essayé de changer de zone d’achat pour avoir un prix abordable, car le prix qu’ils avaient proposé au départ ne me convenait pas et j’étais obligé de changer de zone. Cela n’a pas réussi parce que j’avais beaucoup de difficultés avec les paysans moins organisés et ça nécessitait beaucoup de déplacements et de fatigue pour moi, et ainsi j’ai arrêté” [A.T].

La solution retenue a consisté à abandonner l’activité de collecte primaire, pour se recentrer sur l’arbitrage spatial, c’est à dire le transport de Niono à Bamako. Cette transformation implique un changement de nature du fournisseur et de lieu d'achat: les paysans situés dans les villages sont abandonnés au profit des commerçants implantés dans la ville de Niono ou des rares associations villageoises qui exercent une activité de commercialisation. En effet, ces fournisseurs offrent, par l’importance de leurs équipements et de leur surface financière, des garanties de régularité des flux permettant aux forains d’augmenter la vitesse de rotation de leurs stocks. Les citations suivantes illustrent bien le mécanisme en jeu:

“L’avantage du commerçant [53] par rapport aux paysans, est que l’on a toujours avec lui la quantité qu’on désire acheter et cela me permet de ne pas être trop fatigué” [M.T]

“ Son avantage [un commerçant] par rapport aux paysans est que la qualité de son riz est très bonne, il a lui-même des machines qui font du bon travail; en plus, on a toujours la quantité qu’on souhaite avoir et sa gentillesse” [A.T].

Conclusion du III

L'examen des trajectoires d'évolution des unités de type forain montre que, loin d'être un phénomène linéaire, l'évolution des unités est soumise à des influences variées, qui conduisent à des trajectoires multiples. La recherche d'une cohérence d'ensemble des règles qui régissent le fonctionnement des unités semble être ce qui détermine les adaptations observées.

CONCLUSION DU CHAPITRE 4

L'analyse du processus d'adaptation des unités aux changements issus de la dévaluation nous permet d'analyser les interactions entre le mode de coordination interne de l'unité et les modes de coordination externes.

La réduction de l'offre d'importations, qui contribuait à stabiliser les prix sur les marchés urbains, fait apparaître plus nettement le caractère déficitaire de la production et ses irrégularités. Dans cette situation, trois modèles doivent procéder à des modifications profondes de leurs règles de fonctionnement, que l'on peut interpréter comme des changements des modèles conventionnels qui servaient de référence à leur action. Dans les trois cas, l'adaptation passe par l'apprentissage d'un nouveau mode de relation avec l'amont, caractérisé par l'intensification des relations avec des producteurs ciblés plutôt que par une stratégie de prix extensive qui vise l'ensemble des producteurs.

Dans le cas des unités "de variété", le processus d'adaptation passe par l'instauration d'une relation de partenariat avec des agents, qui garantit une régularité minimale des flux malgré la dispersion de l'offre dans l'espace et dans le temps.

Dans le cas du modèle "forain", les rapports de force qui régissaient les relations avec les producteurs laissent la place à des relations interpersonnelles, dans lesquelles les prix jouent un rôle secondaire.

Le cas des unités proches du modèle "marchand" est particulier. Il illustre la fragilité et l'aptitude à la croissance limitée d'unités économiques dont l'organisation interne est tournée vers un objectif unique, d'adaptation instantanée aux écarts de prix sur le marché, qui passe par la minimisation de l'investissement dans le capital relationnel ou matériel.

CONCLUSION DE LA TROISIÈME PARTIE

Fondée sur une analyse d'études de cas d'unités commerçantes, cette partie visait un triple objectif. Tout d'abord, dans la mesure où l'analyse statistique avait suggéré que les unités commerçantes se référaient simultanément à plusieurs logiques distinctes, elle devait fournir des informations sur la manière dont les unités parviennent à résoudre les tensions qui résultent théoriquement de cette confrontation entre des conventions de nature différente. Elle visait ensuite à préciser la nature des relations qu'entretiennent les unités proches de modèles d'unités commerçantes distincts. Enfin, elle devait montrer par quels mécanismes des modifications de l'environnement économique et institutionnel du secteur avaient conduit les unités à transformer le système de règles qui régit leur fonctionnement. Nous procéderons à un bref récapitulatif des résultats obtenus dans cette partie en nous interrogeant sur la manière dont ils ont répondu à ces objectifs.

a- les modes de résolution des tensions engendrées par la multiplicité des conventions

L'analyse monographique confirme l'hypothèse selon laquelle les unités mettent en oeuvre des conventions de natures variées, leur permettant de gérer un type particulier d'incertitude, et apportent des solutions aux problèmes posés par cette situation. Les entretiens montrent que ces problèmes ne se posent pas de manière abstraite mais qu'ils sont ressentis par les responsables des unités.

Dans plusieurs cas, on a pu clairement mettre en évidence le recours des unités à des procédures ou des règles spécifiques, qui ne relèvent d'aucune des conventions fondamentales mais qui permettent précisément de faire "tenir ensemble" les logiques distinctes mobilisées dans le fonctionnement des unités. Les exemples les plus révélateurs de ce mécanisme sont constitués par trois modèles, qui représentent de plus une large gamme des combinaisons possibles: le modèle "civique/capitaliste" dans la période de gestion administrée, le modèle "de transformateur-domestique" dans la phase de libéralisation des échanges intérieurs, et le modèle "de variété" dans la période de l'autonomie. Dans le premier, les instruments du compromis entre les conventions civique et capitaliste reposent sur une forme de coordination forcée avec les producteurs, qui vise à maximiser le rendement des immobilisations supportées par l'Etat tout en garantissant la sécurité alimentaire au niveau national. Dans le cas du modèle "transformateur-domestique", il s'agit de concilier une logique d'autorité sur un groupe domestique, situé hors de l'unité productive, avec une logique productiviste liée à la présence d'équipements

matériels dans l'unité. La conversion de l'autorité domestique en crédit - mécanisme étudié par l'anthropologie économique - permet la réalisation de gains de productivité par l'accroissement de la taille de l'activité. Enfin, le modèle "de variété" représente un compromis entre l'ordre marchand de l'adaptation à une diversité simultanée d'exigences des clients, et l'ordre capitaliste de la productivité, qui repose sur la polyvalence des facteurs de production, notamment sur l'investissement dans le domaine immobilier.

Nous avons mis en évidence l'effet stabilisateur de la pluralité du dispositif conventionnel des unités, qui doit associer l'ensemble des conventions fondamentales. Il a ainsi été montré *a contrario*, à partir de quelques cas, que des défaillances résultent généralement de systèmes de conventions incomplets, dans le sens où ils sont bâtis sur le rejet d'une ou plusieurs conventions fondamentales. Le modèle "civique/capitaliste" dans la période de gestion administrée, et les modèles "importateur-marchand" et "marchand" dans les périodes de libéralisation des échanges, illustrent en effet l'incapacité de tels systèmes à produire une stabilisation des échanges et à se préserver des comportements opportunistes des acteurs avec lesquels ils sont en relation.

b- les formes de complémentarité et de concurrence entre les modèles d'unités commerçantes

Des formes stables de relations inter-unités sont apparues. Elles ne concernent pas des unités prises individuellement mais des logiques relatives aux modèles. Dans chacun des sous-systèmes étudiés, la stabilité de la coordination entre les parties composant le sous-système repose sur la complémentarité entre les formes d'incertitude que sait gérer, dans sa sphère propre d'action, chacune des parties.

Sans revenir sur le détail des mécanismes conventionnels qui fondent les relations entre les modèles impliqués dans un méso-système, ce qui doit être souligné ici est qu'on retrouve dans tous les cas des éléments des trois conventions fondamentales, mais agencés différemment: si la recherche d'économies d'échelle n'apparaît comme un objectif fondamental que dans le sous-système "de variété", elle constitue toutefois un des effets de "l'organisation communautaire des forains", dans laquelle la division verticale du travail plus poussée et la densité des relations inter-entreprises permettent d'opérer une réduction des coûts que ne permettrait pas la gestion autonome de chacun des facteurs par les entreprises. La confiance permise par la proximité, qu'elle soit d'ordre géographique ou social, est au fondement de la relation de crédit qui lie les contractants dans les deux cas: dans le sous-système "de variété", elle est une condition nécessaire (mais non

suffisante) pour que l'agent remplisse sa fonction d'intermédiation financière, alors que dans la "communauté de forains" elle contribue à desserrer la contrainte monétaire qui pèse sur les unités "marchandes" et limite ainsi les incitations aux comportements opportunistes. Enfin, le recours au marché n'est pas éliminé pour autant: il se traduit par la diversification des activités et la référence exclusive au prix du marché pour la rémunération des agents dans le sous-système "de variété", et par une totale liquidité des ressources dans l'"organisation communautaire des forains".

c- la transformation des règles qui régissent le fonctionnement des unités commerçantes

L'analyse rétrospective de l'évolution des modèles d'unités commerçantes depuis l'indépendance du Mali en 1960 montre que les modifications de l'environnement économique et institutionnel du secteur peuvent bien être reliées à des transformations des pratiques et des modes d'organisation des unités de commercialisation du riz, se traduisant par de nouvelles formes de flexibilité. Globalement, on note une interdépendance entre les transformations effectuées par les entreprises aux différents niveaux de leur fonctionnement: relations avec les utilisateurs, organisation interne et relations avec les producteurs.

On procédera à un bref récapitulatif des traits marquants de ces transformations, en distinguant celles qui ont été induites par la libéralisation du marché au début des années 1980 et celles qui ont suivi les mesures de renforcement des barrières à l'importation en 1993.

Le démantèlement des règles centralisées qui s'imposaient aux agents dans la période de gestion administrée du secteur céréalier s'est traduit non pas par la diffusion d'une forme de coordination unique des agents par les prix, mais par l'émergence d'une variété de formes de coordination auxquelles, à côté des prix, les agents se réfèrent pour prendre leurs décisions. Ces formes de coordination étaient mises en œuvre par les unités selon un nombre limité de schémas cohérents, capables d'assurer l'ajustement aux fluctuations de l'environnement. Les modèles qui émergent après la libéralisation dans le secteur privé se caractérisent par une moindre importance de la convention domestique qui était efficace dans le contexte d'interdiction du commerce privé de la période précédente.

A l'opposé, on assiste au développement de la convention marchande: dans chacune des deux phases successives de libéralisation, émerge un modèle reposant sur une structure légère et un recours systématique au marché, qui apparaît particulièrement adapté aux fluctuations des prix. La convention capitaliste apparaît également en développement, associée aux conventions domestique et marchande, sur le marché du riz local dans le

modèle “transformateur-domestique”, et sur le marché du riz importé dans le modèle d’importateur “capitaliste-domestique”. En outre, le développement du prix comme mode de coordination décentralisé entre les acteurs est rendu possible par le développement d’intermédiaires spécialisés destinés à assurer le fonctionnement correct de la loi de l’offre et de la demande.

Dans un second temps, les transformations des modes d’organisation des entreprises liées à la disparition de la concurrence des importations à partir de 1993 se caractérisent par un moindre rôle joué par les prix et la convention marchande et par le renforcement des conventions capitaliste et domestique dans le secteur du commerce du riz local.

CONCLUSION GENERALE

Dans cette thèse, nous avons cherché à mettre en évidence les conditions d'émergence et d'évolution des dispositifs de coordination qui soutiennent le fonctionnement des entreprises dans le secteur de la commercialisation du riz, en nous inscrivant dans une perspective "conventionnaliste". Les principaux résultats de cette recherche ont permis de mettre en lumière les relations constitutives existant entre la capacité des organisations à s'adapter aux évolutions de leur environnement et la diversité de nature des instruments et des formes de coordination auxquelles elles recourent. Ils apportent notamment un éclairage particulier sur le fonctionnement des marchés céréaliers dans un contexte de libéralisation et de retrait de l'Etat.

Les résultats ayant été détaillés dans les conclusions intermédiaires, nous nous limiterons à en rappeler les éléments essentiels, en insistant sur l'intérêt d'une analyse conventionnelle pour la compréhension des phénomènes étudiés et sur ses implications en matière de politique de développement. Les points qui seront développés sont les suivants:

- nous confronterons tout d'abord les deux méthodes employées pour mettre en évidence les modèles d'unités commerçantes: l'analyse statistique et l'analyse littéraire;
- nous reviendrons sur les conséquences de la pluralité des formes de coordination des échanges sur l'hétérogénéité des unités commerçantes;
- en interprétant les modèles d'unités commerçantes comme des compromis entre conventions relevant de natures différentes, nous aborderons la notion de flexibilité des unités;
- en nous appuyant sur l'analyse de la dynamique des modèles, nous reviendrons sur la notion d'efficacité des conventions;
- enfin, nous montrerons quels peuvent être les apports de la recherche à la définition des politiques de développement et à la réflexion sur l'avenir du secteur.

1- modèles d'entreprises et indicateurs de fonctionnement: la confrontation des analyses littéraire et statistique.

L'utilisation conjointe d'une méthode de type statistique, fondée sur des variables codifiées, et d'une méthode de type qualitative, fondée sur des monographies, pour appréhender la nature et la diversité des formes de coordination qui sous-tendent les échanges dans un secteur économique apparaît fructueuse.

D'une part, les catégories issues de la méthode de classification statistique se sont en général avérées pertinentes pour décrire la variété des assemblages de conventions auxquelles ont recours les entreprises. On a ainsi pu mettre en évidence des groupes d'unités homogènes, apparaissant fortement liés à une combinaison de conventions de natures différentes. Ces résultats ont permis de formuler des hypothèses sur les proximités entre individus et de délimiter un ensemble d'unités à observer de manière plus approfondie. L'application de la méthode d'analyse factorielle à des indicateurs choisis sur la base d'une grille d'analyse des conventions a finalement entraîné peu de pertes d'informations, puisque dans de nombreux cas les analyses monographiques ont confirmé l'homogénéité des caractéristiques des individus réunis au sein d'un groupe par l'analyse statistique.

D'autre part, les analyses qualitatives ont permis d'établir les règles qui sous-tendent le fonctionnement des entreprises, en prenant en compte les justifications de leurs actions par les agents et les représentations qu'ils se font de leurs relations avec leur environnement économique. Ce type d'analyse a été précieux pour mettre en lumière les tensions engendrées au sein des unités par le recours à des modes de coordination de natures différentes et la manière dont ces tensions sont résolues.

L'intérêt de la confrontation entre les résultats des deux méthodes tient à la nature des outils employés: analyse factorielle et modèle d'entreprise. Loin de relever d'un mode d'appréhension unique du réel et même si elles sont chacune plus proches de l'un que de l'autre, elles ont en effet pour originalité d'emprunter à la fois à la logique statistique et à la logique monographique. A. Desrosières (1989) souligne ainsi l'ambivalence des méthodes statistiques de type analyse factorielle des correspondances, qui visent "à suggérer des cohérences globales centrées sur des personnes ou des groupes et non sur des variables", comme c'est le cas pour les méthodes statistiques "pures", relevant de l'économétrie. Le modèle d'entreprise constitue également une forme de compromis entre les deux méthodes "pures" d'appréhension du réel: la codification des règles permise par le modèle des cités défini par Boltanski et Thévenot et notre travail sur les conventions élémentaires ont permis de dépasser le caractère particulier des observations monographiques pour procéder à des comparaisons entre groupes d'entreprises, sans

réduire excessivement la réalité.

Ces résultats suggèrent qu'il est possible de définir des indicateurs statistiques capables de servir de clef de répartition des unités économiques composant un secteur entre différents modèles d'unités. L'objectif d'un tel travail, que notre analyse ne fait qu'effleurer, serait de quantifier l'importance économique des différents modèles ainsi que leur évolution sur une longue période. Deux facteurs s'opposent à une telle utilisation de notre travail. En premier lieu, les critères de choix des unités qui ont concouru à la construction des modèles ne visaient pas à leur représentativité. En particulier, le choix des régions n'a pas permis d'explorer certaines situations particulières, qui auraient peut-être fait apparaître des modes d'organisation de la commercialisation différents. Par exemple, l'observation des commerçants des zones de production rizicole non irriguées aurait probablement permis de déceler d'autres modes de relations avec les producteurs, adaptés à des fluctuations de la production accrues. En second lieu, l'évaluation des principaux indicateurs quantitatifs de l'activité des commerçants ne peut constituer que des ordres de grandeur. *A fortiori*, il est délicat de s'appuyer sur des données concernant l'activité passée des commerçants.

Enfin, la caractérisation de modèles d'entreprises à partir de ces deux méthodes suppose un travail d'investigation long, car les variables essentielles ne sont en général pas disponibles immédiatement auprès des unités. Ce type de travail, qui convient bien à une thèse, peut s'avérer toutefois trop lourd dans les autres cas. Cependant, dans le cas des études sur les pays en développement, on pourrait suggérer que les investigations auprès des entreprises, qui sont de toutes façons nécessaires pour évaluer les éléments quantitatifs de l'activité économique compte tenu de l'insuffisance des statistiques, soient mises à profit pour appréhender quelques variables que la thèse a révélées comme pertinentes dans la compréhension des règles qui régissent le fonctionnement des entreprises.

2- diversité des formes de coordination des échanges et des logiques de fonctionnement des unités commerçantes

La thèse a mis en évidence la pluralité des formes de coordination qui sous-tendent les échanges dans le secteur du commerce du riz. Les unités commerçantes recourent à des règles relevant de registres variés pour prendre les décisions concernant la gestion des moyens de production, leurs relations avec les producteurs et les clients. Une analyse rigoureuse a été rendue possible par l'élaboration d'une grille d'analyse des règles mobilisées par les commerçants à partir d'ouvrages fondamentaux sur le commerce. On a pu ainsi opérer une caractérisation des règles mises en œuvre par les organisations commerçantes selon qu'elles renvoient aux quatre espaces de justification mis en avant dans cette grille (marchand, capitaliste, domestique et civique). Alors que les ouvrages ne concernaient pas spécifiquement les économies africaines, l'analyse montre que ces espaces sont pertinents pour interpréter les règles mobilisées couramment par les entreprises africaines dans le contexte étudié. On a mis notamment en évidence l'importance de la convention capitaliste, généralement considérée comme absente de la logique économique dans les pays en développement, dans le fonctionnement d'un nombre non négligeable d'unités commerçantes. Ces conventions apparaissent jouer un rôle essentiel pour résoudre les problèmes de coordination qui se posent à la fois dans l'organisation interne de l'unité (gestion des facteurs de production et de la main-d'œuvre, organisation des flux) et dans les relations de l'unité avec les producteurs et les clients. Elles apparaissent, conformément aux hypothèses de l'économie de conventions, comme des formes de légitimation des actions individuelles, qui ne ressortissent pas d'un calcul mais plutôt de schémas de coordination préétablis. L'exemple des relations entre les unités relevant du modèle "de variété" et leurs agents illustre l'insuffisance des formes de régulation de nature contractuelle, reposant sur une négociation préalable à la conclusion du contrat, pour assurer la pérennité de la relation malgré les intérêts contradictoires des parties, et l'efficacité des règles de nature conventionnelle, qui peuvent renvoyer simultanément à plusieurs espaces de justification.

Ces observations, réalisées dans un marché récemment libéralisé, apportent un premier démenti aux hypothèses qui sous-tendent implicitement les politiques de libéralisation dans les pays en développement. En effet, elles montrent qu'il n'existe pas une forme unique de coordination par les prix, qui serait adoptée par l'ensemble des agents pour réaliser leurs transactions dès lors que les contraintes exogènes créées par l'action de l'Etat seraient levées: la suppression des règles qui régissaient "de l'extérieur" les actions des commerçants ne se sont pas traduites par l'émergence de relations de concurrence

décentralisées ou de contrats interindividuels entre des acteurs indépendants, mais par l'établissement de relations de coopération entre des agents aux intérêts contradictoires.

A cette diversité de formes de coordination régissant les échanges, correspond une diversité des formes de coordination mobilisées dans le fonctionnement des unités. Conformément à nos hypothèses de départ, on observe que le fonctionnement des entreprises ne mobilise que très rarement un mode de coordination unique, mais qu'il conjugue couramment des conventions relevant d'espaces de justification différents. Toutefois, les mêmes conventions donnent lieu à des formes de fonctionnement différentes, dont la diversité a été appréhendée par l'analyse statistique et aboutit à la construction de "modèles d'unités commerciales". La différenciation des modèles repose essentiellement sur la localisation des formes conventionnelles dans le système des relations de l'entreprise. Ainsi, alors que dans le modèle "transformateur-domestique", l'appartenance du dirigeant à une communauté domestique induit des relations de type domestique avec les fournisseurs de crédit et les règles de nature capitaliste sont concentrées dans le dispositif de transformation, dans le modèle "de variété", les relations avec les fournisseurs de crédit sont de nature capitaliste et la convention domestique est mobilisée essentiellement dans les relations avec les agents. La différenciation des entreprises réside donc dans leur spécialisation, qui leur permet d'investir dans un domaine de compétence spécifique.

L'hétérogénéité des comportements des entreprises exerçant des activités de même type est un des apports de l'approche "conventionnaliste" adoptée dans cette thèse. Elle tend à infirmer une deuxième hypothèse des programmes de libéralisation et qui découle logiquement de celle d'un mode de coordination unique : l'homogénéité des comportements des entreprises. Les modèles mis en évidence, loin de tendre vers un modèle unique au cours du temps, s'avèrent au contraire se recomposer pour former d'autres modèles ou constituer des formes stables au cours du temps.

Notre description du secteur conduit à relativiser les interprétations de la variété des formes d'organisation en termes de segmentation du marché, où c'est le calcul rationnel des unités en présence de coûts de transaction qui seraient à l'origine des formes d'organisation observées, ou en termes de dichotomie secteur informel/secteur formel. La coexistence d'un secteur privé et d'entreprises étatiques durant la période de gestion administrée du marché rizicole doit être expliquée autrement que par l'idée d'un secteur privé résiduel, ou d'une forme organisationnelle optimisant la réduction des coûts de transaction créés par la discrimination de l'Etat. Elle doit être plutôt interprétée comme le résultat de la capacité des agents à définir eux même les caractéristiques de leurs produits,

dans le cadre des relations qu'ils nouent avec les autres acteurs du marché.

3- compromis entre formes de coordination et flexibilité des unités commerciales

Si les modèles d'unités commerciales apparaissent comme des combinaisons de règles relevant de conventions différentes, la capacité à établir un équilibre entre ces règles influence leur capacité adaptative aux changements de l'environnement économique.

Nous avons pu mettre en évidence, chez les entreprises relevant d'un même modèle, des dispositifs "composites" de règles qui ne relevaient d'aucune des conventions élémentaires, mais plutôt d'un "équilibre", ou d'un "compromis", entre plusieurs conventions élémentaires. Dans tous les modèles étudiés, le compromis repose sur des règles spécifiques, qui permettent de rendre compatibles les exigences contradictoires des conventions mobilisées.

La forme de compromis représentée par le modèle "de variété" repose sur l'adjonction de ressources relevant du monde capitaliste à un dispositif purement marchand. Les premières permettent d'allonger l'horizon temporel de l'organisation et de réduire ainsi le risque lié à la variabilité des produits. Symétriquement, la diversification de la gamme de production permet de répondre à une diversité simultanée d'exigences des consommateurs. La mise en commun des facteurs pour les différentes productions assure le compromis entre ces deux logiques.

Dans le cas du modèle "forain", c'est la mise en place de ressources d'ordre domestique, en complément de ressources purement marchandes, qui permet de remédier aux inconvénients dus à la versatilité et à l'opportunisme du monde marchand. La fidélisation des liens commerciaux constitue l'instrument de ce compromis.

Dans le modèle "transformateur-domestique", les bénéfices conjoints de la fidélité aux liens personnels et de l'efficacité dans l'avenir des investissements de type capitaliste sont recherchés. Le compromis est assuré par la conversion de l'autorité détenue par le dirigeant sur le groupe domestique en crédit-fournisseur.

Enfin, la forme de compromis visée dans le cas du modèle "civique-capitaliste" est celle de l'association de l'efficacité productive de l'organisation capitaliste et d'une forme de justice collective représentée par la sécurité alimentaire des citoyens. La construction de ce compromis repose sur le monopole étatique de la filière-riz.

On montre ainsi qu'il peut coexister une pluralité de modes d'organisation (interne et externe) capables d'assurer aux unités de production une capacité d'adaptation aux risques

du marché.

La combinaison de procédures de coordination variées, rendues compatibles par ce mécanisme de compromis, permet aux unités de réduire la diversité des incertitudes critiques à un nombre réduit, qu'elles apprennent à gérer par un processus d'apprentissage. En créant des conventions qui les protègent contre la concurrence, elles se donnent le temps nécessaire à l'acquisition des compétences nécessaires à la pérennisation de leur activité.

Ainsi, alors que la notion de flexibilité est souvent réduite à l'extension des relations de nature marchande, le modèle de flexibilité fondé sur la notion de compromis entre conventions permet d'offrir une interprétation plus générale du phénomène de flexibilité, grâce à un traitement symétrique des contraintes et des avantages propres aux différents principes de coordination, marchand, capitaliste, domestique et civique.

Conformément aux postulats du programme de recherche de l'Economie des conventions, cette analyse confirme que, dans la capacité d'adaptation des entreprises aux fluctuations d'un environnement incertain, des règles conventionnelles, collectives par nature, telles que la coopération inter-entreprises, peuvent avoir au moins autant d'efficacité que les stratégies purement individuelles, telles que les contrats ou la diversification de portefeuille.

Si la construction de la flexibilité des entreprises repose sur un mécanisme de spécialisation des unités, elle s'appuie aussi, comme nous l'avons montré à partir de plusieurs exemples, sur des liens de complémentarité entre unités aux logiques différentes. Le rôle des formes de coopération inter-entreprises dans la capacité des entreprises à gérer l'incertitude montre que le concept de flexibilité doit se concevoir à une échelle méso-économique des relations entre organisations, et non uniquement comme une caractéristique propre aux organisations isolées.

4- dynamique et efficacité des conventions

La perspective historique sur les modes d'organisation des unités commerciales s'est avérée utile pour faire apparaître les liens existant entre les formes d'organisation des unités et la capacité d'adaptation aux incertitudes liées à leur environnement. Elle nous permettra également d'éclairer la notion d'efficacité des conventions.

A- les facteurs de la dynamique des unités

A travers les évolutions des modèles d'unités commerçantes, apparaît une grande diversité de dynamique des opérateurs intervenant sur le marché du riz. Les facteurs de cette dynamique peuvent être distingués selon qu'ils sont "endogènes" ou "exogènes" aux relations entre les acteurs.

Certaines modifications des règles du jeu qui régissent le fonctionnement des entreprises peuvent être de nature stratégique. Intentionnellement, les acteurs peuvent altérer des éléments du système conventionnel. La création d'un compromis, par ajout local d'une convention à un équilibre "instable" de règles préexistant, constitue l'une des formes d'évolution endogène de l'équilibre conventionnel, liée à la stratégie de l'unité. Il permet d'améliorer la cohérence qualitative de l'ensemble et de donner un avantage sur les concurrents. C'est ce phénomène qui est à l'œuvre dans le processus d'évolution du modèle marchand vers le modèle forain, l'insertion de l'unité dans un réseau de relations de connaissances personnelles étant volontairement décidée pour accroître la stabilité de l'activité.

Des chocs exogènes aux relations entre les acteurs peuvent aussi conduire à une modification d'un ou de plusieurs éléments du système conventionnel des unités, en étant à l'origine d'une déstabilisation de l'équilibre conventionnel existant. La dévaluation du franc CFA, en modifiant la nature des incertitudes gérées par les unités, a ainsi conduit à l'acquisition de nouvelles formes de flexibilité par la mobilisation de ressources nouvelles. Ces transformations peuvent mener à une sortie pure et simple de l'activité, comme dans le cas des unités de type marchand, lorsque les routines existantes n'offrent pas de solution adaptée aux nouvelles incertitudes. Elles conduisent, dans le cas des adaptations "réussies", à mettre en adéquation les règles qui sous-tendent les relations avec les utilisateurs avec celles qui régissent les relations avec les fournisseurs et l'organisation du processus de transformation. Confrontée à une contrainte capitaliste accrue sur la forme du produit, l'unité [04] réagit en introduisant des mécanismes d'ordre capitaliste, apte à réduire la variabilité des caractéristiques du produit, à la fois dans les relations avec les producteurs et dans son organisation interne.

Dans tous les cas, les conditions initiales jouent un rôle important dans l'adaptation des unités aux modifications de leur environnement. Par exemple, les unités présentes dans le secteur de l'importation de riz n'ont pas toutes choisi de se reporter sur le marché local après la dévaluation. Les routines existantes semblent donc définir le domaine des choix possibles, mais pas le choix qui sera réalisé finalement.

B- la “cohérence” comme mesure de l’efficacité

Si l’on définit l’efficacité d’une unité économique comme sa capacité à s’adapter aux fluctuations imprévisibles de son environnement, toutes les mutations du système conventionnel n’apparaissent pas comme sources d’efficacité. Cette efficacité semble dépendre en premier lieu du caractère légitime du dispositif de règles, c’est à dire sa capacité à emporter l’adhésion des acteurs avec lesquels elle est en relation. Ainsi, les mauvaises performances des entreprises étatiques dans la période de gestion administrée tiennent en partie à ce que les termes de la relation entre l’Office et les paysans sont dénoncés par les deux parties. De même, les modèles entièrement tournés vers le marché qui émergent immédiatement après les mesures de libéralisation reposent sur un équilibre instable, leurs pratiques étant susceptibles d’être dénoncées à tout moment et remises en question par les nombreux aléas qu’elles ne maîtrisent pas.

En second lieu, la performance des unités dans un environnement donné repose sur la “cohérence” du système de conventions qu’elle met en œuvre aux différents niveaux de fonctionnement, cette cohérence étant donnée par le modèle théorique des conventions. L’analyse a en effet montré combien les différents éléments qui construisent la flexibilité d’une organisation “se tiennent entre eux”. On en déduit *a contrario* que jouer sur un seul des éléments qui fonde la cohérence d’une unité peut entraîner de proche en proche des conséquences inattendues, parfois contradictoires avec l’effet escompté. Le cas de l’organisation civique-capitaliste est là encore illustratif: les nouvelles règles imposées par la libéralisation sont entrées en conflit avec les règles existantes et ont conduit à la disparition de l’entreprise quelques années plus tard.

5- les applications possibles de la recherche

Les résultats de la thèse pourront, d’une part, contribuer à éclaircir le débat sur l’intervention de l’Etat dans le secteur céréalier, d’autre part donner des éléments pour réfléchir l’évolution future du secteur.

A- les enseignements pour la politique économique

a) le secteur comme méso-système

L’analyse en termes de “modèles d’entreprises” montre que le rôle des unités commerçantes dans le fonctionnement du marché du riz est essentiel, que ces marchés

soient ou non “organisés” par un système réglementaire centralisé, de type étatique. Même dans ce cas, en effet, les organisations conservent une capacité stratégique de manœuvre par rapport aux règles qui leur sont imposées par les institutions centralisées.

Ce résultat a une première implication en matière de politique agricole. Il permet d’insister sur les liens d’influence mutuelle existant entre les producteurs, traditionnellement visés par les politiques agricoles, et les acteurs souvent négligés dans l’élaboration de ces politiques: les commerçants et les consommateurs. Les stratégies des commerçants apparaissent déterminantes dans les choix des paysans, en matière de qualité et d’investissements notamment. Les influences réciproques des comportements des unités commerciales et des stratégies des producteurs et des consommateurs demanderaient à être analysées dans cette perspective, ce qui n’a pas été réalisé dans le cadre de ce travail.

La prise en compte de ces relations ne doit pas se limiter à une analyse des coûts et des flux entre les acteurs intervenant aux différents stades d’une même filière, mais prendre en compte la variété des formes de régulation des échanges, entre l’intégration verticale pure et simple, les relations de confiance fondées sur la proximité ou les rapports marchands. Cette approche conduit à se démarquer de la représentation des marchés céréaliers généralement utilisée par les économistes, notamment dans les travaux de modélisation, qui s’inspire de la représentation standard du marché. Si les rapports marchands, régis par les prix, sont bien présents dans la régulation des échanges, ils coexistent et interagissent avec d’autres formes de régulation, qui contribuent toutes à la définition des prix, des quantités et de la qualité des produits échangés. Une représentation fondée sur des sous-systèmes d’organisations commerciales coordonnés par des formes de coordination variées serait plus conforme à la réalité.

b) les interventions en direction du secteur privé

Le modèle de fonctionnement des unités commerciales mis au point dans ce travail est un outil qui, par la contrainte d’homogénéité des règles et des procédures, permet de se guider dans le jeu complexe des conventions intervenant dans le fonctionnement des entreprises. Il peut, dans cette mesure, éclairer l’action des pouvoirs publics et des institutions spécialisées dans l’aide au développement des entreprises.

D’un point de vue général, la reconnaissance de l’importance des relations inter-entreprises dans la construction des facteurs qualitatifs (qualité, délais de livraison) et quantitatifs de la compétitivité d’un secteur implique que l’accent doit être mis non sur l’assistance aux entreprises individuelles mais sur des interventions qui peuvent soutenir la coopération entre les entreprises.

En ce qui concerne plus précisément les modalités de ces interventions, nous prendrons deux exemples, dans les domaines traditionnels d'intervention dans les secteurs céréaliers: le crédit aux opérateurs privés et la fourniture d'informations sur les marchés.

Un système de crédit "efficace" est un système fondé sur l'adéquation entre les risques que savent traiter le fournisseur de crédit et l'entreprise bénéficiaire et qui respecte la cohérence du système de règles de l'entreprise bénéficiaire. La première condition se traduit notamment par l'emploi, par le prêteur, d'indicateurs permettant de juger le risque représenté par l'emprunteur, et qui possèdent du sens compte tenu des ressources détenues par celui-ci. Les banques commerciales, qui s'accordent naturellement avec les unités qui adoptent des instruments de mesure "standard", sont en revanche naturellement méfiantes envers les opérateurs dont l'essentiel des ressources est de nature relationnelle. La deuxième condition

implique, notamment, que faciliter l'accès au crédit bancaire des unités "marchandes" introduirait une rigidité qui serait contradictoire avec l'extrême volatilité de leur système de relations. En revanche, faciliter l'insertion de ces unités dans un réseau centré sur un individu possédant une surface financière supérieure et une clientèle plus stable, et qui serait alors le bénéficiaire du crédit, leur permettrait à la fois de stabiliser leurs débouchés et de disposer d'une source de crédit familiarisée avec les fluctuations de leur activité.

Dans la même logique, la fourniture d'informations sur un mode centralisé, à l'initiative de l'Etat, doit être étudiée en relation avec les besoins spécifiques des opérateurs compte tenu des caractéristiques de leur produit et de leur mode d'organisation. L'instauration d'un système d'information sur les marchés, comme cela a été fait dans de nombreux pays africains avec les SIM, qui fournit des prix correspondant à un produit standardisé en qualité, détaché de l'identité des contractants et peu localisé dans le temps, est utilisable tel quel uniquement par des opérateurs dont le mode de fonctionnement s'accorde "naturellement" avec ce type d'information.

B- les perspectives d'évolution du secteur

Notre description de l'évolution passée du secteur du commerce rizicole à partir de modèles d'entreprises peut être utilisé de manière prospective. Il est ainsi possible de tracer des scénarios d'évolution des modèles d'entreprises selon deux évolutions possibles du secteur dans un avenir proche.

La première est celle de la poursuite de la croissance de la production locale, en particulier dans la zone de l'Office du Niger. Il est vraisemblable dans ce cas que les formes de

régulation fondées sur la convention capitaliste, mises en œuvre par des unités commerciales de taille importante et aux investissements matériels lourds, se développeront.

En outre, l'accroissement de l'offre devrait s'accompagner d'une poursuite de la tendance au développement de stratégies de différenciation du produit-riz par les unités transformatrices, qui était décelable à la période de la recherche, mais qui n'a pas été analysée dans le cadre de ce travail compte tenu de son caractère encore marginal, tant du point de vue du nombre d'unités que des volumes concernés. Par rapport à la situation actuelle, cette évolution correspondrait à un déplacement de l'opération de différenciation (qui porte essentiellement sur le calibre des grains) de l'aval de la filière vers l'amont, et d'unités de petites tailles utilisant des procédés manuels vers des unités de grande taille, ayant recours à la mécanisation. Si de telles entreprises ont montré, après la dévaluation du franc CFA, qu'elles étaient capables de drainer d'importantes quantités en direction des marchés urbains, il est toutefois peu probable qu'elles se spécialiseront fortement dans le commerce du riz local, compte tenu du caractère encore peu sécurisé de la production et des incertitudes subsistant sur la politique d'importation.

Un deuxième scénario peut être envisagé, correspondant à une chute durable de la production locale de riz, qui pourrait résulter de conditions agro-climatiques durablement défavorables. L'expérience de la période qui précédait la restriction des importations peut laisser prévoir qu'une telle situation, si elle s'accompagne d'un assouplissement des conditions d'importations destinée à assurer la sécurité alimentaire des populations urbaines, découragerait les unités de plus grande taille d'investir, non seulement dans les équipements de commercialisation, mais surtout dans des équipements de transformation. Des répercussions sur la production locale, et en particulier sur les possibilités d'intensification, pourraient en découler finalement.

Avec la privatisation en cours des rizeries étatiques, il est vraisemblable que la régulation du secteur reposera à l'avenir encore moins sur des règles exogènes aux acteurs, et davantage sur des interactions stratégiques entre organisations. Notre travail aura permis, nous semble-t-il, d'éclairer les mécanismes sous-jacents de ces différentes formes de régulation.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Abbott J. (1987), "Institutional reform of marketing and related services to agriculture, with particular reference to Africa", *Agricultural Economics*, 1 (1): 143-157.
- ACDI / PRMC (1993), Etude de la transformation des céréales locales et de l'évolution des habitudes des consommateurs, miméo, Bamako, septembre, 15 p.
- Agier M. (1983), Commerce et sociabilité, les commerçants soudanais du quartier zongo de Lomé (Togo), Paris, ORSTOM, 312p.
- Aglietta M. (1988), "L'ambivalence de l'argent", *Revue Française d'Economie*, 3 (été): 7-133.
- Ahmadi N. *et al.* (1995), Rizicultures sans maîtrise de l'eau dans le Delta central du fleuve Niger, milieu naturel et humain, expériences de développement, Communication au Colloque "Quel avenir pour les rizicultures de l'Afrique de l'Ouest?", CNRS-CIRAD, 4-7 avril 1995, Bordeaux.
- Akerlof G. (1970), "The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84: 488-500.
- Amselle J.L. (1977), Les négociants de la savane, Anthropos, Paris.
- Amselle J.L., Bagayoko D. (1988), Marché des céréales au Mali et système d'informations des commerçants privés, Bamako, OSCE, 37p.
- Amselle J.L., Bagayoko D., Benhamou J. *et al.* (1985), Evaluation de l'Office du Niger, MRE - CODEV, Paris, 263p.
- Amselle J.L., Gregoire E. (1988), Politiques nationales et réseaux marchands transnationaux: les cas du Mali et du Niger-Nord Nigeria. INRA-IRAM-UNB, Club du Sahel / OCDE / Ministère de la Coopération, Paris, 73 p.
- Amselle J.L., Thevenin P., Yung J.M. (1986), Evaluation du Programme de Restructuration du Marché Céréalière, Paris, MRE - CODEV, 127p.
- Ancey G. (1975), Niveaux de décision et fonctions objectif en milieu rural africain, Note AMIRA, n°3, 33p.
- Aoki M. (1994), "Sur certains aspects des conventions dans l'entreprise", in Orléan A. (dir.), Analyse économique des conventions, PUF, pp. 281-305.
- Arditi C. (1990), La politique de libéralisation à l'ON - Mission d'évaluation Contrat-plan Etat/ON.

- Arditi C. (1991), Economie et politiques céréalières dans la zone sahélienne, l'exemple du Tchad, Brochure AMIRA n°60.
- Arrow K. (1974), *The limits of organization*, New York, Norton.
- Avril P. (1964), Théorie sommaire de la distribution des biens de consommation, Paris, Gauthier-Villars.
- Bain J. (1958), Industrial Organization, New-York: John Wiley & Sons.
- de Bandt J. (1985), "Les filières de production: mythe ou réalité?", in De Bandt J. , Humbert M., Les filières de production ou la méso-dynamique industrielle dans l'analyse des rapports nord-sud, Cahiers du CERNEA n°16, pp.14-19.
- de Bandt J. (1989), Les problèmes et perspectives du développement industriel en Afrique: réflexions sur le modèle industriel, CCCE, Notes et Etudes n°20, 30p.
- de Bandt J. (1991), "La filière comme méso-système", in Arena R. *et al.*, Traité d'économie industrielle, Paris, Economica, pp. 242-249.
- de Bandt J., Hugon Ph. (dir.) (1988), Les tiers nations en mal d'industrie, Paris, CERNEA-Economica, 335p.
- Banque Mondiale (1981), *Accelerated development in Sub-saharian Africa, An agenda for action*, Washington DC.
- Baris P., Couty Ph. (1981), Prix, marchés et circuits commerciaux africains, Note AMIRA n°35, Paris, 52p.
- Baris P., Coste J., Coulibaly A., Deme M. (1996), Analyse de la filière rizicole de la zone de l'Office du Niger et des perspectives à moyen et long terme, IRAM / Délégation Générale Chargée de la Restructuration de l'Office du Niger / Ministère du Développement Rural et de l'Environnement, Bamako, mai, 110p.
- Baudry B. (1991), "Une analyse économique des contrats de partenariat industriel: l'apport de l'économie des coûts de transaction", *Revue d'Economie Industrielle*, 56, 2è trimestre, p.46-57.
- Baudry B. (1992), "Contrat, autorité et confiance: la relation de sous-traitance est-elle assimilable à la relation d'emploi?", *Revue Economique*, n°5, septembre, p. 871-894.
- Baudry B. (1993), "Partenariat et sous-traitance: une approche par la théorie des incitations", *Revue d'Economie Industrielle*, 66, 4è trimestre, p.51-68.
- Baumol W.J. (1982), "Contestable markets: un uprising in the theory of industry structure", *American Economic Review*, 63, mars, pp.1-15.

- Becattini G. (1990), "The Marshallian industrial district as a socio-economic notion", in Pyke F. *et al.* (eds).
- Benz H. (1996), Riz local et riz importé en Afrique : les déterminants de la compétitivité; les filières riz du Sénégal et de la Guinée face aux exportations de la Thaïlande et des Etats-Unis, Thèse de doctorat, Paris, EHESS, 822 p. + annexes.
- Berg E. (1986), La réforme de la politique céréalière dans le Sahel, Résumé et conclusions, OCDE/CILSS, Club du Sahel, 86p.
- Beynon J., Jones S., Yao S. (1992), "Market reform and private trade in eastern and southern Africa", *Food Policy*, 17 (6): 399-408.
- B.I.T (1980), "Le secteur non structuré "moderne": une première synthèse à partir de l'étude de cinq villes", Colloque pour l'acquisition des qualifications et l'emploi dans le secteur non structuré des zones urbaines d'Afrique francophone, Ouagadougou, 24-29 novembre, 83p. + annexes.
- Boisard P., Letablier M.-T. (1987), "Le camembert: normand ou normé; deux modèles de production dans l'industrie fromagère" in Entreprises et produits, Cahiers du CEE, Paris, CEE-PUF.
- Boisard P., Moatty F. (1990), Catégorisation des entreprises de l'industrie laitière, Document interne CEE, 21p. Multigr.
- Boltanski L., Thevenot L. (eds) (1989), Justesse et justice dans le travail, Cahiers du CEE n°33, Paris, CEE-PUF.
- Boltanski L., Thevenot L. (1991), De la justification: les économies de la grandeur, Collection NRF essais, Paris, Gallimard, 485 p.
- Boone C. (1994), "Trade, taxes and tribute: market liberalizations and the new importers in West Africa", *World Development*, 22 (3): 453-467.
- Bordage J.-M. (1991), De la terre, de l'eau et des hommes-Colons et techniciens de l'Office du Niger 1932-1985, Thèse de Doctorat de Sociologie du Développement, Université François Rabelais, Tours, 979p.
- Bouroche J.M., Saporta G. (1983), L'analyse des données, Collection Que sais-je?, PUF.
- Boyer R., Coriat B. (1989), "De la flexibilité technique à la stabilisation macroéconomique. Un essai d'analyse, in Flexibilité, information et décision, Cohendet P. et Llerena P. (eds.), Paris, Economica, pp. 273-337.
- Braudel F. (1979), Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII siècle, les jeux de l'échange, Armand Colin, 600p.
- Braverman A., Stiglitz J.E. (1982), "Sharecropping and the interlinking of agrarian markets", *American Economic Review*, 14 (4): 695-715.

- Bricas (1982), Innovation et adaptations des technologies pour l'industrie des pays africains, ALTERSIAL / GRET.
- Bromley D.W., Chavas J.-P. (1989), "On risk, transactions and economic development in the semiarid tropics", *Economic development and cultural change*, 37 (4): 719-736.
- Brousseau E. (1993), "Les théories du contrat: une revue", *Revue d'Economie Politique*, 103 (1): 1-81.
- Cahuc P. (1993), La nouvelle micro-économie, La Découverte, 124p.
- Camara M., Monette M. *et al.* (1992), Comment fonctionnent les marchés céréaliers du nord-est du Mali?, Bamako, ACDI-PRMC, 231p.
- CENTRE D'ETUDES DE L'EMPLOI (1987), Les entreprises et leurs produits, Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi n°30, CEE-PUF.
- Charmes J. (1987), "Débat actuel sur le secteur informel", *Revue Tiers Monde*, 28 (112): 855-875.
- Chevassus-lozza E., Valceschini E. (1992), "Les concepts de l'économie des conventions et leur articulation", Séminaire "Economie Institutionnelle et Agriculture", CIRAD, Montpellier, 7-8-9 septembre 1992.
- Clement G., Seguy J.-L. (1994), "Le comportement du riz à l'usage", *Agriculture et développement*, 2:38-46.
- Clower R., Leijonhufvud A. (1975), "The coordination of economic activities: a keynesian perspective", *American Economic Review*, 65, 182-88.
- Coase R. (1987), "La nature de la firme", *Revue française d'économie*, 11(1): 133-157 (publication originale 1937).
- Coase R. (1988), Lecture 3 of "Three Lectures", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4, pp. 3-47.
- Coelo S. (1989), Un exemple de protection: la régulation des importations de riz au Mali, Communication au séminaire "Les espaces céréaliers régionaux en Afrique de l'Ouest", Lomé (Togo) - 6/11 novembre 1989, 12p. + annexes.
- Coelo S. (1994), Capitalisation de l'expérience des trois premières phases du PRMC au Mali, Commission Européenne.
- Cohendet P., Llerena P. (1989), "Flexibilités, risque et incertitude dans le théorie de la firme: un survey", in Flexibilité, information et décision, Cohendet et Llerena (eds.), Paris, Economica, pp.7-71.
- Cohendet P., Llerena P. (1990), "Nature de l'information, évaluation et organisation de l'entreprise", *Revue d'Economie Industrielle*, n°51, 1^{er} trimestre, pp.141-165.

- Collectif (1989), "L'économie des conventions", *Revue Economique*, 40 (2).
- Coste J., Egg J. (1991), Echanges céréaliers et politiques agricoles dans le sous-espace ouest (Gambie, Guinée, Guinée Bissau, Mali, Mauritanie, Sénégal), rapport de synthèse, INRA-IRAM-UNB, Club du Sahel/OCDE, Ministère de la Coopération, Paris, 217p. + annexes.
- Coulibaly D., Egg J., Mettetal G. (1988), Inventaire des mesures de maîtrise des échanges extérieurs céréaliers des pays d'Afrique de l'Ouest, du Cameroun et du Tchad - Etude de cas Gambie, Sénégal, Mauritanie, Mali, IRAM-INRA, Ministère de la Coopération/Club du Sahel, 98p.
- Coussy J. (1990), "Les importations alimentaires urbaines et l'ajustement structurel", *Politique Africaine*, n°37, pp.45-56.
- Couty Ph. (1978), "Evolution économique et fonction commerciale", *Cahiers ORSTOM*, Série Sciences Humaines, 15 (3): 281-304.
- Cukierman A. (1980), "The effects of uncertainty on investment under risk neutrality with endogeneous information", *Journal of Political Economy*, Juin, pp.462-475.
- Delattre M., Eymard-Duverney F. (1983), "Sept catégories d'entreprises pour analyser le tissu industriel français", *Economies et statistiques*, n°159, octobre, pp.71-87.
- Dembele N. (1990), Rapport sur l'évaluation de la politique des prix et de commercialisation du paddy et du riz dans le cadre du contrat-plan Etat-Office du Niger, Bamako, SIM/ OPAM, Ministère de l'agriculture.
- Dembélé N. (1994), Economic analysis of traders' response to cereals market reforms in Mali, Ph. D., Michigan State University, 208p.
- Dembélé N., Staatz J. (1989), "Transparence des marchés céréaliers et rôle de l'Etat: l'expérience du Mali", Communication au séminaire européen des économistes agricoles, Montpellier, 29 mai au 2 juin 1989, 20p.
- Deme M. (1993), La filière riz au Mali - situation, problèmes, perspectives, PRMC, Bamako.
- Desmoutier H. (1993), Notes de recherche sur la diversification reliée, Toulouse, Les Cahiers de recherche de l'ESUG, janvier, n°116, 24 p.
- Desrosieres A. (1989), "L'opposition entre deux formes d'enquêtes: monographie et statistique", in Boltanski L. et Thévenot L. (eds), Justice et justesse dans le travail, Cahiers du CEE n° 33, Paris, PUF.
- Diallo S., Diallo M.O., Sanogo O. (1988), Libéralisation de la commercialisation du paddy dans la zone O.N., Bamako, Institut d'Economie Rurale.

- Dioné J., Staatz J. (1987), Market liberalization and food security in Mali, Agricultural Economics Staff Paper, n°87-73, East Lansing: Michigan State University, Department of Agricultural Economics.
- Direction Nationale de la Fonction Publique (1992), Rapport d'activité, Ministère de la Fonction Publique et du Travail, Bamako.
- Dosi G., Metcalfe S. (1991), "Approches de l'irréversibilité en théorie économique", in Boyer R., Chavance B., Godard O. (dir.), Les figures de l'irréversibilité en économie, Paris, E.H.E.S.S., pp. 37-68.
- Dumont R. (1961), "Développement agricole, reconversion de l'économie agricole: Guinée, Côte d'Ivoire, Mali", *Cahiers Tiers monde*, IEDES et PUF, Paris, 212 p.
- Dupressoir S. (1997), Libéralisation des marchés céréaliers et émergence de formes de coordination inter- et intra-entreprises dans les PED: le cas du marché du riz au Mali, Conférence Internationale de la Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE), Montreal, 5-7 juillet.
- Dupuy J.-P. (1989), "Conventions et common knowledge", *Revue Economique*, 40(2): 361-400.
- Dupuy J.P., Eymard-Duverney F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (1989), Introduction, *Revue Economique*, 40 (2):141-145.
- Egg J., Lambert A. (1994), "Commerce, réseaux et marchés: l'approvisionnement en riz dans les pays de l'espace sénégalais", *Cahiers des Sciences Humaines*, 30 (1-2): 229-254.
- Encaoua D. (1989), "Différenciation des produits et structures de marchés: un tour d'horizon", *Annales d'économie et de statistique*, 15/16, p.51-83.
- Escofier B., Pages J. (1990), Analyses factorielles simples et multiples, Dunod, 274 p.
- Evers H.-D. (1994), "The trader's dilemma: a theory of the social transformation of markets and society" in Evers H.-D., Schrader H. (eds), pp. 7-14.
- Evers H.-D., Mehmet O. (1994), "The management of risk: informal trade in Indonesia", *World Development*, 22 (1): 1-9.
- Evers H.-D., Schrader H. (eds.) (1994), The moral economy of trade: ethnicity and developing markets, New-York, Routledge, 271p.
- Eymard-Duverney F. (1987), "Les entreprises et leur modèle", introduction à Entreprises et produits, Cahiers du CEE n°30, Paris, CEE-PUF.
- Eymard-Duverney F. (1989), "Conventions de qualité et formes de coordination", *Revue Economique*, 40 (2): 329-359.



- Fafchamps M. (1992), "Solidarity networks in preindustrial societies: rational peasants with a moral economy", *Economic Development and Cultural Change*, 41 (1): 147-174.
- Favereau O. (1989a), "Valeur d'option et flexibilité: de la rationalité substantielle à la rationalité procédurale" in Flexibilité, information et décision, Cohendet P. et Llerena P. eds., Paris, Economica, pp. 121-182.
- Favereau O. (1989b), "Marchés internes, marchés externes", *Revue Economique*, 40 (2): 273-328.
- Favereau O. (1989c), "Organisation et marché", *Revue Française d'Economie*, 4 (1): 65-95.
- Favereau O. (1991), "Irréversibilités et institutions: problèmes micro-macro", in Boyer R., Chavance B., Godard O. (dir.), Les figures de l'irréversibilité en économie, Paris, Ed. de l'E.H.E.S.S., pp. 69-96.
- Favereau O. (1993), "Développement et économie des conventions", in Instabilités, incertitudes et organisations africaines, CERED/LAREA, Nanterre, pp. 265-288.
- Favereau O. (1994), "Règle, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes" in Analyse économique des conventions, Orléan O. (dir.), Paris, PUF, pp. 113-137.
- F.M.I. (1989), Rapport des services du Fonds pour les consultations de 1989, Revue dans le cadre des accords de confirmation et demande de deuxième accord annuel au titre de la FAS Mali, Washington.
- Foster B.L. (1974) "Ethnicity and commerce", *American Ethnologist*, 1 (3).
- Francillon G., Sicard J-C., Sada-Tailly P. (1992), Manuel d'utilisation de LISA "Statistiques", Montpellier, CIRAD-SAR.
- Fudenberg D., Maskin E. (1986), "The Folk theorem in repeated games with discounting or with incomplete information", *Econometrica*, 54 (3).
- Gagnon G. (1987), La fin d'une utopie: pour un système réaliste de stabilisation des revenus des producteurs céréaliers au Sahel et de sécurité alimentaire croissante, Club du sahel, CILSS / OCDE, 42p.
- Galiani F. (1770), Dialogues sur le commerce des bleds, Fayard, 273p.
- Galtier F. (1994), Les systèmes d'information sur les marchés céréaliers en Afrique de l'Ouest: le cas du Mali, Mémoire de DEA, Université de Montpellier 1 / ENSA, 158p. + annexes.

- Gastellu J-M. (1978), ... Mais où sont donc ces unités économiques que nos amis cherchent tant en Afrique?, multigr. ORSTOM , 22p.
- Gaud M. (1991), "Nouveaux regards sur l'économie informelle", *Afrique contemporaine*, n°157, pp.23-36.
- Geertz C. (1978), "The bazaar economy: information and search in peasant marketing", *The American Economic Review*, 68 (2): 28-32.
- Gomez P.-Y. (1994), Qualité et théorie des conventions, Economica, 270p.
- Granovetter M. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol.91, pp. 481-510.
- Grégoire E., Labazée P. (1993), Introduction, in Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest, Grégoire E., Labazée P. (dir.), Paris, Karthala/ORSTOM, 263p.
- Greif A. (1993), "Contract enforceability and economic institutions in early trade : the maghribi traders' coalition", *The American Economic Review*, 83 (3): 525-548.
- Guyer J.I. (ed.) (1987), Feeding african cities; studies in regional social history, Manchester University Press.
- Harre D. (1994), Réforme des Offices céréaliers en Afrique de l'Ouest, Montpellier: Solagral, Réseau Stratégies Alimentaires, 100p.
- Harre D. (1995), "Les politiques alimentaires coloniales: le riz en Afrique de l'Ouest", Communication au colloque "Quel avenir pour les rizicultures de l'Afrique de l'Ouest?", CNRS / CIRAD, Bordeaux, 4-7 avril 1995.
- Harre D., Mettetal G. (1988), *Inventaire des mesures de maîtrise des échanges extérieurs céréaliers des pays d'Afrique de l'Ouest, du Cameroun et du Tchad - inventaire provisoire des flux d'importation de céréales*, IRAM-INRA, Ministère de la Coopération/Club du Sahel, 148p. + annexes.
- Harris B. (1979), "There is method in my madness or is it vice versa? measuring agricultural market performance", *Food Research Institute Studies*, 17 (2): 197-218.
- Hart G. (1973), "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *Journal of modern african studies*, mars, pp. 61-89.
- Heintz W. (1992), Modèles d'entreprises et conventions de qualité; les entreprises de collecte-stockage sur les marchés du blé, Thèse de doctorat, INA Paris-Grignon.

- Helmsing A.H.J. (1991), Small enterprise development in a changing policy environment. Raising issues in the African context, "Conference on small and micro scale enterprise promotion in a changing environment; a special focus on Africa", La Hague, 30 sept.-2 oct., 21p.
- Henry A. (1991), "Vers un modèle du management africain", *Cahiers d'Etudes Africaines*, 124, XXXI (4): 447-473.
- Henry C. (1974), "Investment decisions under uncertainty: the "irreversibility effect"", *American Economic Review*, 64 (6): 1006-1012.
- Hill P. (1966), "Landlords and brokers, a west african trading system", *Cahiers d'Etudes Africaines*, 6 (3): 349-366.
- Hodgson G. M. (1988), Economics and institutions, Cambridge, Polity Press, 365 p.
- Hugon Ph. (1980), "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital: peut-on dépasser le débat?", *Revue Tiers-monde*, 21 (82): 235-259.
- Hugon Ph. (1985), "Dépendance alimentaire et urbanisation en Afrique: un essai d'analyse méso-dynamique en termes de filières", in Altersial/CERED/MSA, Nourrir les villes en Afrique sub-saharienne, L'Harmattan, pp. 23-46.
- Hugon Ph. (1992), "Portée et limites de la théorie des organisations dans les organisations africaines", in Instabilités, incertitudes et organisations africaines, Propos d'étape, CERED-LAREA, Nanterre, 414p.
- Humbert M. (1985), "Propositions méthodologiques pour une analyse des méso-systèmes", in de Bandt J. , Humbert M., Les filières de production ou la méso-dynamique industrielle dans l'analyse des rapports nord-sud, Cahiers du CERNEA n°16, pp.131-143.
- Humphrey C.P. (1986), La réforme de la politique céréalière dans le Sahel: le cas du Mali, OCDE/CILSS, 89p. + annexes.
- International Labor Office (1972), Employment, incomes and equality: a strategy for increasing production employment in Kenya, Genève.
- Jaffee S. (1995), "Transaction costs, risk and the organization of private sector food commodity systems", in Jaffee S., Morton J. (eds.) (1995), Marketing Africa's high value foods; comparative experiences of an emergent private sector, The World Bank, 503 p.
- Jamin J.-Y. (1995), De la norme à la diversité: l'intensification rizicole face à la diversité paysanne dans les périmètres irrigués de l'Office du Niger, Montpellier: thèse CIRAD-SAR, 255 p + annexes.

- de Janvry A., Fafchamps M., Sadoulet E. (1991), "Peasant household behavior with missing markets: some paradoxes explained", *Economic Journal*, 101 (409): 1400-1417.
- Jones W. (1976), Planing and economic policy: socialist Mali and her Neighbors, Washington, Three continent press, 442p.
- Jones W.O. (1968), "The structure of staple food marketing in Nigeria as revealed by price analysis", *Food Research Institute Studies*, 8 (2).
- Jones W.O. (1970), "Measuring the effectiveness of agricultural marketing in contributing to economic development: some african examples", *Food Research Institute Studies*, 9 (3): 175-196.
- Juan J. (1982), "Classification ascendante hiérarchique selon les voisins réciproques", *Cahiers de l'analyse de données*, 7 (2): 95-123.
- Judge G., Takayama T. (1971), Spatial and temporal price and allocation models, Amsterdam, North-Holland Publishing Company.
- Katz et Shapiro (1986), "Technology adoption in the presence of network externalities", *Journal of political economy*, 94 (4): 822-841.
- Kidd J., Scarborough V. (1988), "Food market liberalisation in sub-saharian Africa: a survey of the issues", in Campagne P., Chataignier J., Actes du séminaire EAAE, Montpellier, 29 mai- 2 juin 1989, 31p.
- Killick T. (éd.) (1995), The flexible economy; causes and consequences of the adaptibility of national economies, London, Routledge, 409 p.
- Knight F. (1971), Risk, uncertainty and profit, Chicago, University of Chicago Press (1^{re} ed. 1921)
- Kohler J.M., Marchal J.Y., Remy (1971), Les colons mosi à l'Office du Niger: 30 années de colonisation dirigée, Paris, Orstom, 142 p.
- Kreps D. (1990a), A course in microeconomic theory, New York: Harvester, Wheatsheaf.
- Kreps D. (1990b), "Corporate culture and economic theory", in Alt J.E., Shepsle K.A. (eds.), Perspectives on positive political economy, Cambridge University Press, pp. 90-143.
- Labazée P. (1988), Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso, Paris, Karthala.
- Labazée P. (1990), "La gestion de l'entreprise africaine: réflexion sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste", *Revue Tiers Monde*, 31 (124): 833-852.
- Labazée P. (1991), "Un terrain anthropologique à explorer: l'entreprise africaine", *Cahiers d'Etudes Africaines*, 124, 31 (4): 533-552.

- Labazée P. (1992), "Crise, mobilité professionnelle, conversion identitaire: l'exemple du commerce de l'igname à Korogho (Côte-d'Ivoire)", *Cahiers d'Etudes Africaines*, 32 (4): 455-468.
- Labonne M., Lauret F., Montigaud J.-C. (1977), "L'économie des produits vivriers au Sahel: approche systémique et notion de filière", Montpellier, INRA-ENSA, 19p.
- Lachaud J.-P. (1985), "Les méthodes d'observation des activités informelles", in Penouil M., Lachaud J.P. (eds.), Le développement spontané: les activités informelles en Afrique, Paris, Pédone, pp. 39-69.
- Lafaye C. (1989), "Réorganisation industrielle d'une municipalité de gauche", in Justesse et justice dans le travail, Cahier du CEE n°33, Paris, CEE-PUF.
- Laffont J.-J. (1985), Economie de l'incertain et de l'information, vol.2, Cours de théorie micro-économique, Paris, Economica.
- Laffont J.-J. (1988), Fondements de l'économie publique, vol.1, 2^eed., Cours de théorie microéconomique, Paris, Economica.
- Laganier J. (1991), "Le système productif et ses représentations", in Arena R. *et al.*, Traité d'économie industrielle, Paris, Economica, pp.182-191.
- Lambert A. (1993), "Les commerçantes maliennes du chemin de fer Dakar-Bamako", in Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest, Grégoire et Labazée (dir), Paris, Karthala/ORSTOM, 263p.
- Launey R. (1982), Traders without trade, Cambridge University Press.
- Lauret F. (1983), "Sur les études de filière agro-alimentaires", *Economies et Sociétés*, série AG, 17 (5): 721-740.
- Lauret F., Perez R. (1992), "Méso-analyse et économie agro-alimentaire", communication au XIII^e Séminaire d'économie et sociologie du CIRAD, Montpellier, 7-9 septembre 1992, 17p.
- Lazonick W. (1991), Business organizations and the myth of the market economy, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lecaillon J., Morrisson C. (1986), Politiques économiques et performances agricoles: le cas du Mali, Paris, OCDE.
- Le Moigne J.-L. (1990), La théorie du système général - théorie de la modélisation, Paris, PUF, 3^e ed., 330p.
- Lewis A.W. (1954), "Economic development with unlimited supplies of labour", *The Manchester School of Economics and Social Studies*, 22:139-191.

- Lewis D.K. (1969), Convention: a philosophical study, Cambridge (Mas.), Harvard University Press.
- Lim C. (1981), "Risk pooling and intermediate trading agents", *Canadian Journal of Economics*, 14 (2): 261-275.
- Lutz C.H.M., Van Tilburg A., Van der Kamp B. (1995), "The process of short- and long-term price integration in the Benin maiza market", *European Review Of Agricultural Economics*, 22 (2): 191-212.
- Malassis L. (1968), "Développement économique et industrialisation de l'agriculture", *Economie Appliquée*, n°1.
- Marchal J.-Y. (1974), "L'Office du Niger: îlot de prospérité paysanne ou pôle de production agricole?", *Canadian Journal of African Studies*, 8 (1): 73-90.
- Marchés Tropicaux (1992), Dossier spécial Mali, 22 mai, pp. 1319-1357.
- Mauss M. (1950), "Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques", in Sociologie et Anthropologie, Paris, PUF, 482p.
- Mehta M. (1989), An analysis of the structure of the wholesale cereals market in Mali, East Lansing, Michigan State University, MS Plan B Paper, 180 p.
- Meillassoux (1971), The development of indigeneous trade and markets in West Africa, London, Oxford University Press.
- Ménard C. (1990), L'économie des organisations, Paris, La Découverte, 129p.
- Mendez Del Villar P., Sourisseau J.M., Diakite L. (1995), Les premiers effets de la dévaluation sur les filières riz irrigué au Sahel, le cas du Mali, CIRAD Montpellier, IER Bamako, 140p. + annexes.
- Milgrom P.R., North D.C., Weingast B. (1990), "The role of institutions in the revival of trade: the Law merchant, Private judges and the champagne fairs", *Economics and Politics*, 2 (19): 1-23.
- Morabito V. (1977), "L'Office du Niger au Mali d'hier à aujourd'hui", *Journal des Africanistes*, 47 (1): 53-83.
- Nabli M.K., Nugent J.B. (1989), "The new institutional economics and development; its applicability to development", *World Development*, 17 (9): 1333-1347.
- Nadvi K., Schmitz H. (1994), Industrial clusters in less developed countries: review of experiences and research agenda, *IDS Discussion paper* n° 339, Brighton: Institute of Development Studies, 101p.

- Newberry D.M., Stiglitz J. (1981), The theory of commodity price stabilization: a study in the economics of risk, Oxford: Clarendon Press.
- Nicolas G. (1986), Don rituel et échange marchand dans une société sahélienne, Mémoires de l'Institut d'Ethnologie, n°XXV, Paris, 282p.
- Nihan G. (1980), "Le secteur non structuré: signification, aire d'extension du concept et application expérimentale", *Revue Tiers Monde*, 21 (82): 261-284.
- Nihan G. (1982), "Le secteur non structuré moderne de Yaoundé", *Revue Internationale du Travail*, 1982, 121 (1):79-91.
- North D.C. (1990), Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge University Press, 152 p.
- North D.C. (1992), "Transaction costs, institutions, and economic performance", Occasional paper n°30, San Francisco: international center for economic growth.
- OCDE/PAM (1992), L'aide alimentaire dans les pays du CILSS: 1980-1990, OCDE/CILSS/Club du sahel.
- Office du Niger, (1984), Plan de redressement de la production à l'Office du Niger, tome I, 185p.
- Office du Niger (1989), Rapport annuel d'activités du Directeur Général, Exercice 1989, Direction générale.
- Orléan A. (1989), "Pour une approche cognitive des conventions économiques", *Revue Economique*, 40 (2): 241-272.
- Orléan A. (1991), "Logique walrasienne et incertitude qualitative", *Economie et Sociétés*, série Oeconomica, n°14, janvier, pp.137-160.
- Palaskas T.B., Harris B. (1993), "Testing market integration: new approaches with case material from the west bengal food economy", *Journal of Development Studies*, 30 (1): 1-57.
- Panzar J.C., Willig R.D. (1981), "Economies of scope", *American Economic Review*, 71 (2): 268-272.
- Penouil M. (1990), "Les activités informelles: réalités méconnues, espérances illusoires?", *Problèmes Economiques*, n°2.196, pp. 1-6.
- Phélinas P. (1991), "Libéralisation du commerce des grains et sécurité alimentaire au Mali", *Cahiers Sciences Humaines*, ORSTOM, 27 (1-2): 65-72.
- Piore M., Sabel C. (1989), Les chemins de la prospérité. De la production de masse à la spécialisation souple, Hachette, Paris, 441p.
- Platteau J.-P. (1994), "Behind the market stage, Where real societies exist- part I: the role

of public and private order institutions”, *Journal of Development Studies*, 30 (3): 533-577.

Polanyi K. (1957), “The economy as instituted process”, in Trade and market in the early empires, New York: Tree, p.243-269.

Pourcet G. (1993), Instabilités et structuration du secteur informel: le cas de Madagascar, in: Instabilités, incertitude et organisations africaines, CERED-LAREA, Nanterre, 414p.

Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (1990), Industrials districts and inter-firm cooperation in Italy, Genève, BIT.

Ravallion M. (1986), “Testing market integration”, *American Journal of Agricultural Economics*, février.

Requier-Desjardins D. (1994), “L’”économie des organisations” et l’analyse du comportement des unités domestiques en Afrique Sub-saharienne”, *Economie Appliquée*, XLVI (4): 105-131.

Rey H. (1991a), Le concept d’unité de production informelle... ou les métamorphoses d’un kaléidoscope, multigr. ORSTOM, 19 p.

Rey H. (1991b), “Les unités informelles sont-elles une réponse aux déséquilibres?” Communication au colloque L’économie de marché dans le tiers-monde, Université de Rouen, 29-30 nov. 1991, 12 p.

Rey H. (1992), “Régulation et secteur informel”, Communication au séminaire “Economie Institutionnelle et Agriculture” du CIRAD, 7-9 septembre, Montpellier.

Rivaud-Danset D., Salais R. (1992), "Conventions de financement des entreprises: premières approches théorique et empirique", *Revue Française d'Economie*, 7(4): 81-120.

Rodinson M. (1966), Islam et capitalisme, Paris, Seuil, 308p.

Rotschild R., Stiglitz J. (1976), "Equilibrium in competitive insurance markets: an essay on the economics of imperfect information", *Quarterly Journal of Economics*, 91 : 629-650.

Sahlins M. (1976), Age de pierre, âge d’abondance, Paris, Gallimard, 409 p.

De Sainte Marie C., Valceschini E. (1994), “Qualité des produits: une construction sociale: Introduction”, in Cerf et al. (éds.), Qualité et système agraires: techniques, lieux, acteurs, *Etudes et recherches sur les systèmes agraires et le développement* n°28, INRA, pp. 75-79.

- Salais R. (1989), "L'analyse économique des conventions du travail", *Revue Economique*, 40 (2): 199-240.
- Salais R., Storper M. (1992), "The four "worlds" of contemporary industry", *Cambridge Journal of Economics*, 16 (2): 169-193.
- Samacke A., Touya J.-C. (1987), La libéralisation de la commercialisation du riz à l'Office du Niger: résultats de la campagne 1986/87, Bamako, IER.
- Saul M. (1987), "The organization of a west african grain market", *American Anthropologist*, n°89, pp. 74-95.
- Saunier J.-M. (1993), Contribution à l'analyse des pratiques de recrutement: du marché aux espaces de qualification, Thèse de doctorat en science économique, Université de Paris I.
- Schelling T.C. (1977), The strategy of conflict, Oxford University Press.
- Scherer F.M. (1980), Industrial market structure and economic performance, 2è ed., Boston: Houghton Mifflin Company, 632 p.
- Schiel T. (1994), "The trader's dilemma: the perspective of the *longue durée*", in Evers H.-D., Schrader H. (eds), pp. 15-26.
- Schmitz H., Musyck B. (1993), Industrial districts in Europe: policy lessons for developping countries?, Brighton, IDS Discussion Paper n°324, avril, 51p.
- Schreyger E. (1984), l'Office du Niger au Mali - 1932 à 1982 - la problématique d'une grande entreprise agricole dans la zone du Sahel, Wiesbaden, Steiner.
- SEDES (1989), Proposition du gouvernement de la République du Mali pour un plan d'ajustement structurel, J.P. Dumas.
- SEDES-CEGOS (1992), Etude relative aux rémunérations dans la fonction publique, Ministère de l'Emploi et de la Fonction Publique du Mali, Bamako, rapport provisoire.
- Serven L., Solimano A. (1992), "Economic adjustment and investment performance in developing countries: the experience of the 1980's" in Corbo V., Fischer S., Webb S.B. (eds.) Adjustment lending revisited; policies to restore growth, Washington, Banque Mondiale, pp. 117-135
- Servet (1990) "Pratiques informelles d'épargne dans les pays en développement", Cahiers Monnaie et financement n°19 Ordres et désordres financiers, Université de Lyon II, pp. 204-233.

- Sethuraman S.V. (1976), "Le secteur urbain non structuré: concept, mesure et action", *Revue Internationale du Travail*, 114 (1): 79-92.
- SIM/OPAM, Bulletin d'analyse du marché céréalier n°10, 1er semestre campagne 1991/92, 35p.
- SIM/OPAM, Bulletin d'analyse du marché céréalier n°12, 1er semestre campagne 1992/93, 33p.
- Simon H.-A. (1951), "A formal theory of the employment relationship", *Econometrica*, 19: 253-305.
- Simon H.-A. (1978), "Rationality as process and as product of thought", *American Economic Review*, 68(2): 1-16.
- Smith H.M., Luttrell M.E. (1994), "Cartels in an "Nth-best" world: the wholesale foodstuff trade in Ibadan, Nigeria", *World Development*, 22 (3): 323-335.
- Soufflet J.-F. (1983), "Ajustement et adaptation sur les filières", *Economies et Sociétés*, série AG, 17 (5): 741-784.
- Spulber D. (1996), "Market microstructure and intermediation", *Journal of Economic Perspectives*, 10 (3): 135-152.
- Staatz J., Dione J., Dembele N. (1989), "Cereals market liberalization in Mali", *World Development*, 17 (5): 703-718.
- Steffen Ph. (1988), Une critique des rôles alternatifs pour l'OPAM sur le marché céréalier à travers des concepts de biens publics, Bamako, Projet Sécurité Alimentaire CESA-MSU-USAID, document de travail n°88-02.
- Steffen Ph. (1990a), Un sondage: sources et besoins d'information des commerçants sur le marché céréalier au Mali, Bamako, Projet Sécurité Alimentaire CESA-MSU-USAID Working paper n°90-01, 85 p.
- Stiglitz J.E. (1987), "The causes and consequences of the dependence of quality on price", *Journal of Economic Literature*, 25:1-48.
- Stiglitz J.E. (1988), "Economic organization, information, and development" in Chenery H., Srinivasan T.N. (eds.) *Handbook of development Economics*, vol.1, Elsevier Science Publishers, pp. 93-160.
- Stiglitz J.E., Weiss A. (1983), "Incentive effects of terminations: applications to the credit and labour markets", *The American Economic Review*, 73 (5): 393-410.
- Thevenot L. (1986), "Economie et formes conventionnelles", in Salais R., Thévenot L. (eds.), *Le travail; marchés, règles, conventions*, Paris, INSEE-Economica.

- Thévenot L. (1989a), "Equilibre et rationalité dans un univers complexe", *Revue Economique*, 40 (2): 147-197.
- Thevenot L. (1989b), "Economie et politique de l'entreprise. Economie de l'efficacité et de la confiance", in Boltanski L. et Thévenot L. (eds), Justice et justesse dans le travail, Cahiers du CEE n° 33, Paris, PUF.
- Thévenot L. (1990), "Les entreprises entre plusieurs formes de coordination", in Reynaud J.-D. Et al. (eds), Les systèmes de relations professionnelles, Lyon, ed. du CNRS, pp. 347-370.
- Timmer C.P., Falcon W.P., Pearson S.R. (1987), Analyse de la politique alimentaire, Paris, Banque Mondiale/ Economica, 364p.
- Tirole J. (1988), The theory of industrial organization, Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Traore A. et al. (1992), Pourquoi les prix des céréales sont-ils tellement élevés dans la région de Kayes?, Etude de cas n°1, SIM/OPAM, Bamako, 24p.
- Van Wijnbergen S. (1985), "Trade reform, aggregate investment and capital flight - on credibility and the value of information", *Economic Letters*, 17 (4): 369-372.
- Wadell A. (1995), Etude sur la détermination de la valeur de rétrocession des quatre rizeries de l'Office de la Société des Rizeries du Delta, Délégation Générale du Gouvernement chargée de la restructuration de l'Office du Niger, Bamako, mars.
- Watts R.L. (1994), "Commerce and community: paths to success for malian merchants", *African Studies Review*, 37 (2): 97-120.
- Weber M. (1967), L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, Plon, Paris.
- Williamson O. (1985), The economic institutions of capitalism, The Free Press, New York.
- Wissler A. (1989), "Les jugements dans l'octroi de crédit" in Justesse et justice dans le travail, Cahiers du CEE n°33, Paris, CEE-PUF.

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique n°1	Projection des modalités sur le plan des facteurs 1 et 2	p.151
Graphique n°2	Projection des modalités sur le plan des facteurs 2 et 3	p.153
Graphique n°3	Projection des modalités sur le plan des facteurs 4 et 5	p.154
Graphique n°4	Projection des individus repérés par leur classe sur les axes factoriels 1 et 2	p.157
Graphique n°5	Projection des individus repérés par leur classe sur les axes factoriels 4 et 5	p.158
Graphique n°6	Projection des individus repérés par leur classe sur les axes factoriels 2 et 3	p.160
Graphique n°7	Composition de l'offre de riz (production, importations et aides alimentaires) par période distinguée par l'analyse	p.166
Graphique n°8	Production et rendements de l'Office du Niger de 1960/61 à 1980/81	p.179
Graphique n°9	Evolution du prix à la production et du prix à la consommation de 1970 à 1980	p.181
Graphique n°10	Evolution de la production nationale, du prix officiel et du prix du marché du riz à la consommation à Bamako de 1969/70 à 1979/80	p.182
Graphique n°11	Evolution de la part de la population active dans la population totale en colonat à l'ON -1960/61 à 1980/81	p.186
Graphique n°12	Production nationale, prix officiels à la production et prix à la consommation officiel et du marché de 1980/81 à 1985/86	p.202
Graphique n°13	Evolution de la production et des rendements de l'Office du Niger (1980/81 à 1987/88)	p.211
Graphique n°14	Evolution du prix FOB Bangkok de 1985 à 1988, riz blanc 35% origine Thaïlande	p.211
Graphique n°15	Evolution de la production de paddy - nationale et Office du Niger - de 1985/86 à 1993/94	p.217
Graphique n°16	Evolution de la production de paddy à l'Office du niger et de la collecte des rizeries (1979/80 à 1996/97)	p.226
Graphique n°17	Comparaison des ventes mensuelles de l'ON, prévues et réalisées (1990 et 1991)	
Graphique n°18	Répartition des importations de riz, par mois, de novembre 1986 à décembre 1993	p.232
Graphique n°19	Evolution comparée des prix hebdomadaires au producteur et au consommateur (septembre 1990 à juin 1993)	p.250
Graphique n°20	Evolution de la différence, par semaine, entre le prix au consommateur à Bamako et le prix au producteur à Niono (nov. 1990 à juin 1993)	p.253
Graphique n°21	Achats mensuels du commerçant forain [30], de mars 1993 à mai 1995	p.269

Graphique n°22	Prix international du riz 35% thaïlandais (FOB) (janv. 1990 à janv 1996)	p.289
Graphique n°23	Evolution du prix théorique à la consommation du riz importé et du riz local RM40, avant et après dévaluation	p.289
Graphique n°24	Répartition des importations de riz par mois, avant et après la dévaluation	p.290
Graphique n°25	Prix hebdomadaires du riz à la production et à la consommation de juillet 1992 à novembre 1996	p.291
Graphique n°26	Variations saisonnières des prix hebdomadaires au consommateur, de 1991/92 à 1995/96	p.292bis
Graphique n°27	Evolution de la production de paddy, nationale et Office du Niger, de 1987/88 à 1996/97	p.293
Graphique n°28	Evolution du prix relatif mensuel du riz local (DP) et du mil avant et après la dévaluation (de 1991 à 1995)	p.293bis
Graphique n°29	Evolution du prix au consommateur, du prix de gros à la vente et du prix au producteur à Niono	p.343
Graphique n°30	Comparaison des sources d'information sur les importations commerciales du Mali de 1961 à 1995	annexe4

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1	Le système de production du modèle élémentaire marchand	p.100
Tableau n°2	Le système de relations du modèle élémentaire marchand	p.101
Tableau n°3	Le système de production du modèle élémentaire domestique	p.107
Tableau n°4	Le système de relations du modèle élémentaire domestique	p.108
Tableau n°5	Le système de production du modèle élémentaire capitaliste	p.112
Tableau n°6	Le système de relations du modèle élémentaire capitaliste	p.113
Tableau n°7	Le système de production du modèle élémentaire civique	p.116
Tableau n°8	Le système de relations du modèle élémentaire civique	p.117
Tableau n°9	Répartition des unités de l'échantillon entre les segments de la population	p.128
Tableau n°10	Les indicateurs des relations avec les clients	p.143
Tableau n°11	Les indicateurs des relations avec les fournisseurs	p.143
Tableau n°12	Les indicateurs des relations avec les détenteurs des facteurs de production	p.144
Tableau n°13	Les indicateurs du système de production	p.145
Tableau n°14	Les variables supplémentaires	p.146
Tableau n°15	Les modalités discriminant les groupes issus de la CAH	p.155
Tableau n°16	Caractéristiques des unités commerçantes de l'échantillon d'après l'analyse statistique de la CAH	p.162
Tableau n°17	Répartition de la production de paddy commercialisée à l'ON: filières privées, ON et coopératives	p.184
Tableau n°18	Répartition des ventes de riz par l'OPAM de 1980/81 à 1985/86	p.198
Tableau n°19	Part des céréales dans l'aide céréalière totale (de 1981/82 à 1990/91)	p.218
Tableau n°20	Les principales caractéristiques des unités relevant du modèle transformateur-domestique (groupe III)	p.236
Tableau n°21	Les principales caractéristiques des modèles forain (groupe I) et de gérant (groupe VIII)	p.261
Tableau n°22	Les principales caractéristiques du modèle de variété (groupe IV)	p.295bis
Tableau n°23	Comparaison des coûts unitaires des unités relevant du modèle de variété et des unités relevant du modèle forain (après dévaluation du franc CFA)	p.299
Tableau n°24	Les principales caractéristiques des modèles "paysan-agent" (groupe V) et "agent-transformateur"(groupe VI)	p.314
Tableau n°25	Estimation des volumes de riz réexportés en direction du Mali, de 1985/86 à 1989/90	annexe4
Tableau n°26	Estimation des importations de riz du Mali à partir des différentes sources statistiques et non statistiques, de 1961 à 1995	annexe4

LISTE DES FIGURES

Figure n°1	Le modèle d'analyse de l'organisation industrielle	p. 16
Figure n°2	Les mondes de production de Salais et Storper (1992)	p. 78
Figure n°3	Modèle général de fonctionnement des unités commerciales (UC)	p. 86

LISTE DES ANNEXES

- [ANNEXE 1 Typologie des filières agro-alimentaires de Ph. Hugon \(1985\)](#)
- [ANNEXE 2 Guides d'enquête](#)
[ANNEXE 2a Guide d'enquête auprès des unités commerciales](#)
[ANNEXE 2b Guide d'enquête auprès des intermédiaires](#)
- [ANNEXE 3 L'analyse statistique](#)
[ANNEXE 3a Méthode de sélection des variables pour l'analyse factorielle](#)
[ANNEXE 3b Résultats de l'analyse factorielle](#)
[ANNEXE 3c Résultats de la classification hiérarchique](#)
- [ANNEXE 4 L'offre disponible de riz](#)
[ANNEXE 4a Evolution de l'offre disponible en riz au Mali \(de 1937/38 à 1996/97\)](#)
[ANNEXE 4b Méthode d'estimation des importations de riz au Mali](#)
- [ANNEXE 5 Ecart de prix du riz sur le marché \(de 1969/70 à 1984/85\)](#)
- [ANNEXE 6 Comparaison entre les prix officiels à la consommation et les prix du marché libre à Bamako \(janvier 1970-décembre 1984\)](#)
- [ANNEXE 7 Indicateurs de la stabilité des prix - Prix du marché de Bamako \(de 1970 à 1985\)](#)
- [ANNEXE 8 Typologie des marchés sélectionnés par le Système d'information du marché \(SIM\)](#)
- [ANNEXE 9 Répartition de la production et des superficies de paddy entre les types de culture \(de 1987/88 à 1996/97\)](#)
- [ANNEXE 10 Evolution des surfaces réaménagées à l'Office du Niger par zone \(de 1982/83 à 1995/96\)](#)
- [ANNEXE 11 Formation du prix théorique à la consommation du riz importé](#)

Typologie des filières agro-alimentaires

de Ph. HUGON (1985)

TYPLOGIES DES FILIÈRES AGRO-ALIMENTAIRES

	Mode de production	Mode de circulation	Mode d'utilisation	Espace	Temps	Acteurs dominants	Mode de régulation	Fonctions objectives
Domestique (non artificielle)	Techniques traditionnelles. Rapports sociaux codifiés (ex. lignages)	Prestation, redistribution (rec, don), stock	Signification symbolique des biens de subsistance (interdits, règles coutumières), consommation	Familial (lignages) et local (villages, quartiers)	Aléatoire de production, maîtrise de circulation et utilisation	Familiales : Aïnés, notables, lignages, Unités de production et d'autre consommation	Règles codifiées, Appareils de régulation (ex. stockage, sorcellerie)	Reproduction viagère ou intergénération des unités familiales
Marchande (artisanale)	Techniques artisanales, locales ou importées. Contrôle par producteurs directs (rapports patriarcaux, lignages)	Echange onéreux par multitude des opérations et acteurs. Rôle essentiel de la fonction d'intermédiation (stocks spéculatifs)	Transformation de la marchandise alimentaire pour reproduire l'énergie humaine (signification symbolique)	Marché local, régional et villes d'exportation (inter-africains)	Aléatoire de production, circulation, utilisation, adaptation et maîtrise vis-à-vis d'un temps non-maîtrisé	Petits producteurs, marchands, Intermédiaires, mécaniciens, intervention de l'Etat, rôle des unités domestiques	Prix sur les marchés officiels ou parallèles. Concurrence sur marchés localisés (règles d'échange et de solidarité)	Reproduction de la force de travail essentiellement urbaine. Accès à des revenus monétaires et aux marchés urbains
Etatique (industrielle)	Technique industrielle importée. Salariat ou quasi salariat. Encaissement administratif bancaire	Contraintes, Relations contractuelles ou d'intégration (relations marchandes). Caisses de stabilisation	Consommation alimentaire urbaine à moyens et faibles revenus (détour sur circuits parallèles)	Marché urbain et national	Planification à moyen et long terme dans un univers aléatoire interne et international	Appareil d'Etat et firmes capitalistes nationales, Coopératives	Prix administrés. Circuits monopolistiques. Protectionnisme. Stocks régulés. Rôles nationaux	Sécurité alimentaire. Substitution importations ou exportations. Mobilisation du surplus payan. Reproduction de l'appareil d'Etat.
Capitaliste Transnationale (agri-business)	Révolution technologique. Complexes agro-industriels, Rapport salarial	Relations d'intégration interne-firmes : accords, firmes/ Etats. Concurrence oligopolistique sur les circuits internationaux (marchés à terme)	Marchandises alimentaires unifiant les modes de consommation. Reproduction force de travail (valeur additionnée)	International	Maîtrise des circuits par le contrôle de l'information et les systèmes d'organisation, Stratégies du moyen et long terme	Groüpes multinationaux et Etat des pays	Marché international oligopolistique. Relations d'intégration inter-firmes. Accords Firmes Etats.	Valorisation accumulation du capital. Régulation sociale par écoulement des surplus. Reproduction des groupes multinationaux

ORGANISATION DU COMMERCE DU RIZ AU MALI

Sophie Dupressoir

Questionnaire unité commerçante

Date de l'enquête:

1- Lieu de déroulement de l'entretien (nom du marché et de la ville):

3- Nom du chef de file:

4- Age du chef de file:

5- Nom, fonction du répondant et lien avec le chef de file:

6- Age du répondant:

7- Ethnie:

8- Sexe:

9- Nombre d'associés:

10- Inventaire des produits commercialisés

RIZ

Type de riz	Importé	Riz DP	Etuvé	Usiné (ON)	Paddy
Oui/ Non					

AUTRES PRODUITS

Céréales sèches	Autres vivriers	Produits de consommation	Intrants et matériel agricole	Autres (citer)

11- Date de début de la profession de commerçant (tous produits) à compte propre:

12- Date de début de la commercialisation de riz:

RELATIONS AVEC LES CLIENTS ACTUELLES

13- Type de client par ordre décroissant:

- intermédiaire (cocher)
- directement à commerçants
- services et entreprises publiques
- commerçant "donneur d'ordre"

(en fonction des réponses, choisir la rubrique A, B ou C ou D)

A- Vente par intermédiaire prépondérante

a1- Part des ventes concernées:

a2- Saisonnalité de ce mode de vente:

- toute l'année
- aussitôt après la récolte
- en campagne
- à la soudure
- autres moments

a3- Connaissez-vous personnellement les intermédiaires:.....

a4- Comment les avez-vous connus:

- connaissance personnelle
- prospection
- autre:

a5- Savez-vous pour quels clients ils travaillent?

- Non
- Oui:
 - Commerçants
 - services ou entreprises publiques
 - entreprises
 - autres:

a6- Connaissez-vous personnellement ces clients?

- Oui
- Non

a7- Si oui, quel est le rôle de l'intermédiaire:

a8- Quel est le produit le plus demandé par ces intermédiaires

- riz usiné
- brisures
- riz DP
- riz long

a9- Comment se fixe le prix:

a10- Quel est le rôle de l'intermédiaire dans la fixation du prix:

- d'information sur le prix du marché uniquement
- de conseil, de médiateur
- autre

a 11- par rapport au prix de vente directement au client, le prix de vente par intermédiaire est:

- inférieur
- supérieur
- identique

a 12- confiez-vous la marchandise à l'intermédiaire?:

- oui
- non

B- Vente directe au client prépondérante

b1- Part des ventes concernées:

b2- Type d'utilisateur prépondérant:

- demi-grossiste
- restaurateur
- consommateur
- autre:

b3- saisonnalité de ce mode de vente:

- toute l'année
- à la soudure
- aussitôt après la récolte
- autres moments:
- en campagne

b4- Lieux habituels de vente:

1.
2.
3.

b5- changements routiniers de lieu de vente selon les saisons:

b6- volume de vente:

- minimum:

- maximum:

b7- Connaissez-vous personnellement ces clients:

b8- Avec combien de clients êtes-vous en relation régulière:

b9- Assurent-ils un débouché régulier:

b10- Si oui, à quelle période cette assurance est-elle la plus utile:

- campagne

- autre:

- soudure

b11- Vous arrive-t-il de vendre à crédit à ces clients:

- jamais

- souvent

- parfois

- toujours

b12- les clients à qui vous vendez à crédit sont-ils plus nombreux que ceux à qui vous vendez au comptant:

b13- sur quels critères décidez-vous d'accorder des délais de paiement:

b14- Quel est le délai habituel de paiement par le client:

b15- pourquoi les clients à crédit achètent-ils chez vous:

b16- pourquoi les clients au comptant achètent-ils chez vous:

b17- Quels sont les critères de qualité demandés par les clients à crédit:

- taux de brisures:

- impuretés:

- humidité:

- couleur:

- taille des grains:

- variété:

- couleur:

b18- Comparée aux exigences des clients au comptant, leurs exigences sont:

- supérieures

- inférieures

- identiques

b19- Arrive-t-il que le riz ne soit pas conforme aux exigences des clients:

- oui, souvent
- oui, parfois
- non, jamais

b20- si oui, quelles étaient les raisons:

- tromperie du fournisseur
- accident, mauvaise conservation
- autre:

b21- quelles sont en général les réactions des clients:

- prévient seulement
- retourne le produit
- arrête les relations
- autre:

b22- quelle est votre réaction:

- accepte de rembourser
- se retourne contre le fournisseur
- rabais sur achats suivants
- autre:

b23- le problème est-il résolu différemment s'il s'agit d'un client au comptant ou d'un client à crédit:

b24- racontez la dernière fois que le problème s'est posé:

b25- Pouvez-vous toujours fournir les quantités exigées par les clients?

b26- Si non, à quelle période est-ce le plus fréquent:

- campagne
- soudure
- autre

b27- comment réagissez-vous dans ce cas:

- rien
- achat à un autre commerçant:
 - faites-vous une marge dans ce cas:
- autre:

b28- quels sont, par ordre d'importance, les critères dont vous tenez compte pour fixer le prix de vente:

- le prix du marché sur le marché de vente
- le prix de revient plus une marge

- le prix proposé par le client

- autre:

b29- si un client non régulier propose un prix plus élevé qu'un client régulier, auquel des deux vendez-vous:

b30- cherchez-vous à augmenter le nombre des clients de ce type, et pourquoi:

C- Vente aux entreprises et services publics prépondérante

c1- Part des ventes concernées:

c2- Avec combien de clients de ce type êtes-vous en relation régulière:

1-

Noms 2-

3-

c3- quelle est la forme du contrat:

- écrit

- oral

c4- le contrat est-il passé devant un tiers:

c5- comment avez-vous accès à ces contrats:

c6- connaissez-vous personnellement le contractant:

c7- Quels sont les éléments fixés à l'avance:

- durée du contrat:

- qualité:

- quantité:

- délai de paiement:

- prix:

- délai de livraison:

c8- comment se situe le prix de vente par rapport au prix du marché:

- inférieur

- supérieur

- identique

c9- arrive-t-il que la qualité ne soit pas conforme aux exigences du client:

- oui, parfois

- oui, souvent

- non, jamais

c10- quelles sont les réactions des clients:

- prévient seulement
- retourne le produit
- arrête les relations
- autre

c11- quelle est votre réaction:

- accepte de rembourser
- se retourne contre le fournisseur
- rabais sur achats suivants
- autre:

c12- Le client vérifie-t-il le poids à la livraison:

c13- pour votre dernier contrat, précisez:

- l'identité du contractant:
- la quantité:
- le prix de vente:
- le délai de paiement:
- la date:

c14- cherchez-vous à augmenter le nombre de ces clients, et pourquoi:
.....

D- Vente à commerçant "donneur d'ordres" prépondérante

d1- Part des ventes concernée:

d2- Avec combien de clients êtes-vous en relation régulière:

d3- vous avancent-ils de l'argent pour payer à leur compte:

d4- saisonnalité:

Client	Saison
1.	
2.	
3.	

d5- depuis combien de temps travaillez-vous avec ces clients:

Client 1.

Client 2.

Client 3.

d6- A votre avis, sur quel critère avez-vous été sélectionné par ces clients:

- confiance, connaissance personnelle:
- prix exigé:
- équipements possédés:
- autre:

d7- forme de l'accord entre le client et vous:

- écrite
- orale

d8- Quels sont les éléments prévus par le contrat:

Quantité	écrit	, oral
Prix de cession	écrit	oral
Commission	écrit	oral
Qualité	écrit	oral
Durée de la relation	écrit	oral
Délai de livraison	écrit	oral
Lieu de livraison	écrit	oral

d9- le contrat est-il passé devant un tiers:

- Non
- Oui, notaire
- Oui, connaissance commune
- Oui, autre:

d10- quels critères sont utilisés pour fixer le prix de cession:

- prix de vente au lieu de vente du client
- prix du marché au lieu d'achat
- autre:

d11- Avez-vous déjà eu des problèmes de remboursement des avances avec ces clients:

- Oui, parfois
- Oui, souvent
- Non, jamais

d12- Si oui, à quoi cela était-il dû:

- accident (vol, perte, etc...)
- détournement

- autre:.....

d13- Comment le client a-t-il réagi:.....

14- Vous arrive-t-il de vendre à pertes:.....

15- Si oui, à quelle période est-ce le plus fréquent:

MODALITES DE SOLIDARITE / CONCURRENCE

16- vous arrive-t-il d'acheter du riz à des agents de même taille que vous:

17- si oui, dans quels cas:

18- Vous arrive-t-il de vendre du riz à des agents de même taille que vous:

19- si oui, dans quels cas:

20- dans ces deux cas, pouvez-vous faire une marge?

21- Avec les commerçants installés près de chez vous, peut-il y avoir une différence de prix à la vente pour le même qualité de riz:

22- Si oui, à quoi est-elle due:

23- Si vous avez payé plus cher que ces commerçants, pouvez-vous vendre plus cher pour conserver une marge:

RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS

24- Qui réalise les achats:

25- quel est le mode d'achat prépondérant:

- au fournisseur directement (D)

- au producteur par l'intermédiaire d'un agent (E)

- autre:

En fonction des réponses, aller à la rubrique E ou F

E- Achat au fournisseur directement prépondérant

e1- type de fournisseur par ordre d'importance décroissante:

type	paysan	commerçant	AV	rizerie	Autre:
ordre					
Type riz (1)					
Part des ventes					
Saisonnalité (2)					
Zones d'achat habituelles (3)	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-	1- 2-
Lieu d'achat habituel (4)					
Fréquence d'achat/ mois	campagne				
	soudure				
volume / achat	campagne				
	soudure				
Critère de choix du fournisseur (5)					

(1) paddy / riz DP / usiné / étuvé

(2) 1^{re} l'année / campagne (oct-avr) / soudure / autre

(3) zone géographique

(4) marché / village / autre

(5) rapport qualité-prix / volume important / autre

- e2- critères de choix des zones d'achat habituelles:
- e3- changements routiniers de lieu d'achat selon les saisons:
-
- e4- degré de concurrence dans cette zone:
- élevée
 - moyenne
 - faible
- e5- de quel agent vient la concurrence:
- petits commerçants:
 - grands commerçants:
 - autres:
- e6- comment trouvez-vous les fournisseurs:
- connaissance personnelle
 - prospection
 - annonce (appel d'offres)
 - autre
- e7- connaissez-vous personnellement les fournisseurs:
- e8- s'agit-il d'un fournisseur régulier:
- e9- comparez-vous les prix et la qualité de plusieurs fournisseurs avant d'acheter:
- e10- Quel critère utilisez-vous pour fixer le prix d'achat:
- prix de vente au lieu de vente
 - prix du marché au lieu d'achat
 - autre:
- e11- utilisez-vous un intermédiaire pour acheter:
- Non
 - Oui, un colon
 - Oui, un commerçant associé
 - oui, autre:
- e12- Si oui, quel rôle joue-t-il:
- e13- A vos fournisseurs, vendez-vous (/donnez-vous):
- des conseils techniques:
 - des intrants ou du matériel agricole:
 - des produits de consommation / céréales:

- de l'aide pour trouver des débouchés:
 - des services de transformation:
 - autres:
- e14- si oui, ces services se traduisent-ils par une fidélité accrue:
-

F- Achat par l'intermédiaire d'un agent prépondérant

- f1- Part des achats:
- f2- Avec combien d'agents êtes-vous en relation régulière:
- f3- Avancez-vous de l'argent à ces agents pour payer à votre compte:
- f4- Dans quelles zones achetez-vous avec ces agents et à quelle saison:

Zone	Saison
1.	
2.	
3.	

- f5- depuis combien de temps travaillez-vous avec ces agents:

Agent 1.

Agent 2.

Agent 3.

- f6- Sur quel critère avez-vous sélectionné ces agents:

- confiance, connaissance personnelle:
- prix demandé:
- équipements possédés par l'agent:
- autre:

- f7- forme de l'accord entre l'agent et vous:

- écrite
- orale

- f8- Quels sont les éléments prévus par le contrat:

Quantité	écrit	oral
Prix de cession	écrit	oral
Commission	écrit	oral
Qualité	écrit	oral
Durée de la relation	écrit	oral
Délai de livraison	écrit	oral
Lieu de livraison	écrit	oral

Rapport-gratuit.com

LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES



f9- le contrat est-il passé devant un tiers:

- Non
- Oui, notaire
- Oui, connaissance commune
- Oui, autre:

f10- quels critères utilisez-vous pour fixer le prix de cession:

- prix de vente au lieu de vente
- prix du marché au lieu d'achat
- autre:

f11- Avez-vous déjà eu des problèmes de remboursement des avances avec ces agents:

- Oui, parfois
- Oui, souvent
- Non, jamais

f12- Si oui, à quoi cela était-il dû:

- accident (vol, perte, etc...)
- détournement
- autre:

f13- Comment avez-vous réagi:.....

26- Savez-vous avant d'acheter quel volume vous pourrez vendre?

27- Sur quels éléments vous basez-vous?

ORGANISATION INTERNE DE L'UNITE

Mode d'approvisionnement considéré (le principal)

- directement auprès des producteurs
- directement auprès des commerçants
- directement auprès d'associations villageoises
- directement auprès des rizeries
- par l'intermédiaire d'un agent

Type de riz

- Paddy
- Riz DP
- Riz usiné
- Riz étuvé

Qualité de l'approvisionnement

28- spécifications du produit à l'achat exigées:

- 1-
- 2-
- 3-

29- Moyens de contrôle de la qualité du produit livré:

- Aucun
- aspect visuel
- toucher
- odeur
- instrument
- autre:

30- Avez-vous eu des problèmes de qualité avec ces agents:

- oui, parfois
- oui, souvent
- non, jamais

31- Si oui, à quoi cela était-il dû:

- accident:
- tromperie volontaire:
- autre:

32- comment avez-vous réagit:

Transformation

33- Equipement de décortiquage possédé

Décortiqueuse	Capacité (kgs/heure)	Caractéristiques (1)
1.		
2.		

(1) séparateur de balle / blanchissage intégré / tri intégré

34- Faites-vous décortiquer du paddy à façon:

35- Lieu d'installation de la décortiqueuse: - lieu d'achat

- lieu de vente

36- A quel moment décidez-vous de décortiquer:

- à la commande

- au fur et à mesure des achats

- autre:

Stockage

37- Capacité, mode d'utilisation, emplacement et prix des capacités de stockage

Capacité	Caractéristique (1)	Emplacement	Mode d'utilisation (2)	Prix
1-				
2-				

(1) ciment / banco

(2) propriété / location au mois d'un volume fixe / location au sac / occupation gratuite

38- Part du riz dans la capacité de stockage:

39- Utilisez-vous des produits de conservation des stocks:

40- Recourez-vous à la location de capacités supplémentaires:

- oui, parfois

- oui, souvent

- non, jamais

41- Louez-vous votre magasin à d'autres commerçants:

- Oui, souvent

- Non, jamais

- Oui, parfois

42- Quel est l'intérêt / l'inconvénient de la sous-location:

43- Avez-vous des liens de travail avec ces locataires:

- non

- clients

- fournisseurs

44- A quelle période est-ce le plus fréquent:.....

45- Durée habituelle de stockage du riz:

Transport

46- Equipement de transport

Type de véhicule	Capacité totale	Mode d'utilisation (1)	Prix

(1) Propriété / location volume fixe / location volume variable / utilisation gratuite

47- Part des céréales dans la capacité de transport:

48- Vous arrive-t-il de louer des capacités de transport supplémentaires:

Tri, nettoyage, conditionnement

49- Fréquence, lieu, moment et technique

	Fréquence (1)	Lieu (2)	Moment (3)	Technique (4)
Tri				
Nettoyage				
Tarage				

(1) Oui, souvent / Oui, parfois / Non, jamais

(2) sur le lieu d'achat / sur le lieu de vente

(3) à la commande / au fur et à mesure des achats

(4) manuelle / machine

Main d'oeuvre

- 50- Nombre d'employés permanents:
- 51- Nombre d'employés saisonniers:
- 52- Parmi les employés permanents, combien sont parents:
- 53- Parmi les employés permanents, combien sont salariés:

Crédit

- 54- Avez-vous contracté un prêt auprès d'une banque:
- 55- Si oui, quelles sont les garanties exigées:
- 56- Utilisez-vous ces crédits pour une activité exclusivement:

Impôts

- 57- Payez-vous des taxes:

Représentation collective

- 58- Appartenez-vous à une association professionnelle, GIE ou AV:
- 59- Quel poste y occupez-vous:

PARCOURS PROFESSIONNEL

rappeler année d'installation dans le commerce du riz: et à compte propre:

- 60- Citer par ordre d'importance décroissante vos principales activités actuelles:

- commerce;
- transport;
- Elevage;
- Production de riz;
- Immobilier;
- Industrie:

61- Quelles étaient vos activités lors de la première installation à compte propre:

- 1-
- 2-
- 3-

62- Activité avant installation à compte propre:

- fonctionnaire
- commerçant
- paysan
- autre:

63- Apprentissage du commerce du riz:

64- Si installation commerce du riz postérieure à installation à compte propre, évolution des activités antérieures:

65- Avec quel capital avez-vous commencé:

- économies personnelles
- financement d'un parent non commerçant
- financement non commerçant
- commerçant non parent
- banque
- projet de développement
- autre:

66- nombre d'années de scolarisation:

- dans le système scolaire officiel:
- diplôme le plus élevé obtenu:
- à l'école coranique:

67- Profession des parents

68- Situation matrimoniale

- Marié avec enfants
- Marié sans enfants
- célibataire

69- Nombre de personnes charge

Expansion, élargissement de l'activité

70- Comptez-vous agrandir la taille du commerce dans le futur:

71- Avez-vous des projets d'investissement dans:

- des équipements de stockage
- des équipements de transport
- des équipements de transformation du riz

72- Avez des projets d'investissement dans un autre domaine:

Séparation / imbrication de l'unité domestique et de l'unité commerçante

73- Faites-vous la différence entre une caisse pour vos dépenses quotidiennes et une pour votre activité commerciale:

74- Vous arrive-t-il de ponctionner vos stocks de riz pour nourrir la famille:
.....

75- Statut juridique de l'unité:

76- Employez-vous un commis:

Forme des premières ventes au moment de l'installation

77- Type de client prépondérant au début de l'activité

- par intermédiaire
- directement au client
- entreprise et service publics
- commerçant donneur-d'ordres

78- Type de riz vendu

- riz usiné
- riz importé
- riz décortiqué local
- riz étuvé

79- lieu de vente habituel:

80- Mode d'accès à ces marchés

- connaissance personnelle
- prospection
- autre:

81- Avez-vous continué à travailler avec ces clients ensuite:

- Oui
- Non
- pourquoi:

Forme des premiers achats au moment de l'installation

82- Type de fournisseur prépondérant au début de l'activité:

- au fournisseur directement
- au producteur par l'intermédiaire d'un agent
- autre:

83- Type de riz acheté:

- riz usiné
- riz importé
- riz décortiqué local
- riz étuvé

84- lieu d'achat habituel:

- Mode d'accès à ces fournisseurs:

- connaissance personnelle
- prospection
- appel d'offre
- autre

85- Avez-vous continué à travailler avec ces fournisseurs:

- Oui
- Non

- pourquoi:

Si commerce du riz avant libéralisation du marché (1980)

Relations avec les clients

86- Depuis la libéralisation du marché, la concurrence sur vos marchés a:

- augmenté
- baissé
- stagné

87- Avez-vous perdu des marchés:

- si oui, lesquels:

88- Avez-vous gagné des clients nouveaux:

- si oui, lesquels:
- type de riz demandé par ces clients:
- lieu de vente:
- mode d'accès à ces clients:

Relations avec les fournisseurs:

89- Depuis la libéralisation, la concurrence pour l'accès à l'offre a:

- augmenté
- baissé
- stagné

90- Avez-vous perdu des fournisseurs:

- si oui, lesquels:

91- Avez-vous gagné des fournisseurs nouveaux:

- si oui, lesquels:
- mode d'accès à ces fournisseurs:

Organisation interne

92- Ces changements ont-ils induit des modifications dans:

- les moyens de stockage:
- les moyens de transport:
- la main-d'oeuvre:

93- Globalement, depuis la libéralisation, vos revenus ont plutôt:

- augmenté
- baissé
- stagné

Si commerce de riz avant la dévaluation du franc CFA (janv. 1994)

Relations avec les clients

94- Depuis la dévaluation du marché, la concurrence sur vos marchés a:

- augmenté
- baissé
- stagné

95- Avez-vous perdu des marchés:

- si oui, lesquels:

96- Avez-vous gagné des clients nouveaux:

- si oui, lesquels:
- type de riz demandé par ces clients:
- lieu de vente:
- mode d'accès à ces clients:

97- Si vous aviez des contrats de vente, ceux-ci ont-ils été renégociés:

Relations avec les fournisseurs:

98- Depuis la dévaluation, la concurrence pour l'accès à l'offre a:

- augmenté
- baissé
- stagné

99- Avez-vous perdu des fournisseurs:

- si oui, lesquels:

100- Avez-vous gagné des fournisseurs nouveaux:

Rapport-gratuit.com

LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES



- si oui, lesquels:
- mode d'accès à ces fournisseurs:

Organisation interne

101- Ces changements ont-ils induit des modifications dans:

- les moyens de stockage:
- les moyens de transport:
- la main-d'oeuvre:

102- Pensez-vous que le commerce du riz local soit plus ou moins risqué depuis la dévaluation:

- plus risqué
- moins risqué
- pas de changement

expliquer:

.....

ORGANISATION DU COMMERCE DU RIZ AU MALI
Sophie Dupressoir

Questionnaire intermédiaire

Date de l'enquête:

1- Lieu de déroulement de l'entretien (nom du marché et de la ville):

2- Nom:

3- Age:

4- Ethnie:

5- Sexe:

6- Nombre d'associés:

7- Inventaire des produits sur lesquels porte l'activité d'intermédiation:

RIZ

Type de riz	Importé	Riz DP	Etuvé	Usiné (ON)	Paddy
Oui/ Non					

AUTRES PRODUITS

Céréales sèches	Autres vivriers	Produits de consommation	Autres (citer)

8- Date de début de la profession d'intermédiaire (tous produits):

9- Date de début de la profession d'intermédiaire pour le riz:

RELATIONS AVEC LES ACHETEURS ACTUELLES

10- Type de client par ordre décroissant:

- commerçants
- services et entreprises publics
- autres:

Part de l'activité concernée

.....
.....
.....

11- Localisation de ces acheteurs:

- Bamako
- pays étrangers

12- Avec combien d'acheteurs êtes-vous en relation régulière:

13- Avec combien d'acheteurs êtes-vous en relation irrégulière:

14- Depuis combien de temps travaillez-vous avec les acheteurs réguliers:

Acheteur 1.

Acheteur 2.

Acheteur 3.

15- A votre avis, sur quel critère avez-vous été sélectionné par ces acheteurs:

- confiance, connaissance personnelle:
- prix exigé:
- importance du réseau de vendeurs:
- équipements possédés:
- autre:

16- Existe-t-il une concurrence avec d'autres intermédiaires pour trouver des acheteurs:

17- Saisonnalité de ces opérations:

- toute l'année
- aussitôt après la récolte
- en campagne
- à la soudure
- autres moments

18- Connaissez-vous personnellement les acheteurs réguliers:

19- Comment les avez-vous connus:

- connaissance personnelle
- prospection
- autre:

20- Savent-ils en général qui est le vendeur?

- Non
- Oui

21- Cherchent-ils à connaître le vendeur pour économiser votre commission:

22- Si oui, quel est votre rôle?

23- Quel est le produit le plus demandé par ces acheteurs:

- riz usiné
- riz DP
- brisures
- riz long

24- Comment se fixe le prix:

25- Quel est votre rôle dans la fixation du prix:

- d'information sur le prix du marché uniquement
- de conseil, de médiateur
- autre:

26- Par rapport au prix du marché, le prix payé par l'acheteur est:

- inférieur
- supérieur
- identique

27- La transaction se fait-elle en présence du vendeur et de l'acheteur:

- oui
- non

28- Si non, l'acheteur vous confie-t-il de l'argent pour acheter?:

- oui
- non

28a- si oui, l'avance de l'argent donne-t-elle lieu à la rédaction d'un papier:

- oui:
- non

28b- si oui, quels sont les éléments spécifiés par l'acheteur:

Quantité	écrit	oral
Prix d'achat	écrit	oral
Montant de la commission	écrit	oral
Qualité	écrit	oral
Durée de la relation	écrit	oral
Délai de livraison	écrit	oral
Lieu de livraison	écrit	oral

29- Arrive-t-il que la qualité ne soit pas conforme aux exigences de l'acheteur:

- oui, parfois
- oui, souvent
- non, jamais

30- Quelles sont les réactions de l'acheteur:

- diminue le montant de la commission
- prévient seulement
- essaye de retrouver le vendeur
- arrête les relations
- autre:

31- Quelle est votre réaction:

- accepte de diminuer le montant de la commission
- se retourne contre le fournisseur
- autre:

32- L'acheteur vérifie-t-il le poids à la livraison:

33- Volume minimal accepté d'un acheteur

RELATIONS AVEC LES VENDEURS ACTUELLES

34- Achetez-vous parfois avec vos propres fonds:

- parfois
- souvent
- jamais

35- Type de vendeurs par ordre décroissant

	Part de l'activité concernée
- commerçant	
- AV	
- paysan	
- autre:	

36- Localisation de ces vendeurs:

- Zone de production:
- Bamako:
- pays étranger:

37- Avec combien de vendeurs êtes-vous en relation régulière:

38- Avec combien de vendeurs êtes-vous en relation irrégulière:

39- Depuis combien de temps travaillez-vous avec les vendeurs réguliers:

- Acheteur 1.
- Acheteur 2.
- Acheteur 3.

40- A votre avis, sur quel critère avez-vous été sélectionné par ces vendeurs:

- confiance, connaissance personnelle:
- prix exigé:
- importance du réseau d'acheteurs:
- équipements possédés:
- autre:

41- Existe-t-il une concurrence entre les intermédiaires pour trouver les vendeurs:

- 42- Saisonnalité de ces opérations:
- toute l'année
 - aussitôt après la récolte
 - en campagne
 - à la soudure
 - autres:
- 43- Quel est le produit le plus offert par ces vendeurs:
- riz usiné
 - riz DP
 - brisures
 - riz long
- 44- Connaissez-vous personnellement les vendeurs réguliers:.....
- 45- Comment les avez-vous connu:
- connaissance personnelle
 - prospection
 - autre:
- 46- Savent-ils en général qui est l'acheteur?
- Non
 - Oui
- 47- Cherchent-ils à connaître l'acheteur pour économiser votre commission:.....
- 48- Si l'acheteur est connu, quel est votre rôle?.....
- 49- Comment se fixe le prix:
- 50- Quel est votre rôle dans la fixation du prix:
- d'information sur le prix du marché uniquement
 - de conseil, de médiateur
 - autre:
- 51- Par rapport au prix du marché, le prix payé par le vendeur est:
- inférieur
 - supérieur
 - identique
- 52- La transaction se fait-elle en présence du vendeur et de l'acheteur:
- oui
 - non
- 53- Si non, le vendeur vous confie-t-il la marchandise?:
- oui
 - non
- Si oui, l'avance de la marchandise donne-t-elle lieu à la rédaction d'un papier:
- oui:
 - non

54- L'accord entre le vendeur et vous spécifie-t-il:

le prix payé au vendeur	Ecrit	Oral
le prix payé par l'acheteur	Ecrit	Oral
le montant de la commission	Ecrit	Oral
les quantités	Ecrit	Oral
le lieu de livraison	Ecrit	Oral
la durée de la relation	Ecrit	Oral

55- Volume minimal accepté d'un vendeur:

56- Pour votre dernière transaction, précisez:

- l'identité du vendeur
- l'identité de l'acheteur:
- la quantité:
- le prix de vente:
- le prix d'achat:
- le montant de votre commission:
- la date:

ORGANISATION INTERNE

Equipement de commercialisation

57- Utilisez-vous:	Non	location volume fixe	location au sac
- moyen de stockage			
- moyen de transport			
- moyen de transformation			

Main d'oeuvre

- 58- Nombre d'employés permanents:
- 59- Nombre d'employés saisonniers:
- 60- Parmi les employés permanents, combien sont parents:
- 61- Parmi les employés permanents, combien sont salariés:
- 62- Sur quels critères choisissez-vous les employés:
- 63- Quelles sont leurs fonctions:

Impôts

64- Payez-vous des taxes:

PARCOURS PROFESSIONNEL

65- Citer par ordre d'importance décroissante vos principales activités actuelles:

- intermédiation:
- transport:
- Elevage:
- Production de riz:
- Immobilier:
- Industrie:

66- Activité avant installation à compte propre:

- fonctionnaire
- commerçant
- paysan
- autre:

67- Activités lors de la première installation comme intermédiaire (tous produits):

- 1-
- 2-
- 3-

68- Comment ces activités ont-elles évolué par la suite:

69- Apprentissage du métier d'intermédiaire de riz:

70- Profession des parents:

71- Nombre d'années de scolarisation:

- dans le système scolaire officiel:
- diplôme le plus élevé obtenu:
- à l'école coranique:

72- Situation matrimoniale

- Marié avec enfants
- Marié sans enfants
- célibataire

73- Nombre de personnes charge:

Expansion, élargissement de l'activité

74- Comptez-vous agrandir la taille de l'activité dans le futur:

75- Avez-vous des projets d'investissement dans:

- des équipements de stockage
- des équipements de transport

- des équipements de transformation du riz
76- Avez des projets d'investissement dans un autre domaine:

EVOLUTION DEPUIS LA DEVALUATION

77- Depuis la dévaluation, votre activité a-t-elle plutôt:

- augmenté
- diminué
- stagné

78- Pourquoi:.....
.....

Informations d'ordre général sur les opérateurs du marché

79- Quels sont les 3 plus gros opérateurs du marché local:

1.
2.
3.

80- S'agissait-il des mêmes avant la dévaluation:

81- Quels sont les 3 plus gros opérateurs du marché des importations:

1.
2.
3.

82- S'agissait-il des mêmes avant la dévaluation:

83- Existe-t-il des commerçants qui constituent des stocks en attendant que les prix montent:

84- Sont-ils plus ou moins nombreux depuis la dévaluation:

85- Existe-t-il des commerçants qui influencent les prix du riz à la vente:

86- Sont-ils plus ou moins nombreux depuis la dévaluation:

La méthode de sélection des variables pour l'analyse factorielle

Il s'est avéré indispensable d'opérer un tri parmi les variables qui ont fait l'objet de l'enquête, et cela pour deux raisons:

- par souci de clareté tout d'abord, l'ensemble initial des variables et des modalités étant trop vaste pour rendre compte des caractéristiques essentielles de la population;
- pour un motif d'efficacité ensuite, l'interprétation théorique étant facilitée par la réduction du nombre des variables à prendre en compte, fut-ce au prix d'une apparente perte d'informations "parasites".

La sélection des variables s'est déroulée en deux étapes:

1- une étape d'identification des liaisons entre les variables prises deux à deux, qui a servi à identifier les variables ne présentant de liaison avec aucune des autres variables. Celles-ci ont été éliminées car elles ne sont pas adaptées au modèle de l'analyse factorielle. En effet, le but de l'analyse factorielle consiste à trouver les facteurs qui aident à interpréter les corrélations entre les variables; or, si les corrélations entre variables sont faibles, il est improbable qu'elles partagent des facteurs communs. Cette étape n'a permis d'éliminer qu'une seule variable sur les 43 que comptait l'ensemble de départ: la pratique du commerce par les parents (PRCM).

L'utilisation du test du Chi-2 impose que les modalités des variables comptent un effectif suffisant. Pour cette raison, plusieurs variables pour lesquelles le nombre d'unités concernées était très faible en proportion de la population totale ont dû être étudiées isolément. Il s'agit de:

- l'importation de riz (IMPO), qui ne concerne que 3 unités;
- la variable sexe (SEXE) dont la modalité "féminin" ne compte que 3 individus;
- la variable "technique de stockage" (TEST) dont la modalité "à l'air libre" ne concerne que 2 individus.

En outre, il nous a semblé nécessaire d'étudier séparément deux types d'unités pour lesquelles les enquêtes ont montré un mode de fonctionnement spécifique par rapport au reste de la population et que le regroupement des modalités des différentes variables en classes d'effectifs homogènes ne permettait pas d'individualiser. Il s'agit des Associations Villageoises, qui ne représentent que 5 unités de l'échantillon, et de la rizerie de Molodo, qui appartient à l'entreprise étatique Office du Niger. Ce choix nous a amené à éliminer la modalité "commission" de la variable "nature de l'acheteur" (IDAC) et la modalité "association villageoise" de la variable "statut" (STAT).

2- une première analyse factorielle des correspondances portant sur chaque groupe de variable (sur 5 axes) a permis d'effectuer les sélections suivantes:

- les variables fortement corrélées au vu des représentations graphiques ont été éliminées pour éviter les redondances. Il s'agit, d'une part, de huit variables qui montrent des fortes liaisons avec la variable intensité capitaliste (ICA3):

- la dispersion des capacités de stockage (STDT)
- la détention d'actifs immobiliers (ACIM)
- le tarage (TARR)
- le mode d'utilisation des équipements de transport (TRIN)
- la part du travail salarié (PSAL)
- le statut juridique (STAT)
- l'emploi d'un commis (COMM)
- la vente par contrat aux services et entreprises publics (VTCT)

Il s'agit, d'autre part, des variables "calibrage" (TRI) et "lieu d'implantation" (IMPL), qui sont très liées à la production de riz (ACAG).

- les variables dont la contribution relative n'est significative pour aucun des cinq axes factoriels ont été éliminées, car elles contribuent peu à l'inertie totale¹.

¹ Ont été considérées comme non significatives les contributions relatives inférieures à la contribution moyenne des modalités.

Les variables éliminées sont traitées en variables supplémentaires, c'est à dire qu'elles n'interviennent pas dans le calcul des axes déterminés par les variables principales mais servent à les interpréter, grâce à l'analyse de leur corrélation avec ces axes.

Le traitement par l'analyse factorielle nécessite enfin la transformation du tableau de données en tableau disjonctif complet (Escofier, Pagès, 1993).

ANNEXE 3b

LES RESULTATS DE L'ANALYSE FACTORIELLE DES CORRESPONDANCES

LES RESULTATS DE L'ANALYSE FACTORIELLE DES CORRESPONDANCES (AFC)

FICHIERS UTILISES :

DONNERS : testdef3.gst
RESULTATS : afc1.lis

STOCKAGE DES FACTEURS :

INDIVIDUS PRINCIPAUX : afc1ind.fac
VARIABLES PRINCIPALES : afc1var.fac

72 INDIVIDUS DONT 0 SUPPLEMENTAIRES
62 VARIABLES DONT 0 SUPPLEMENTAIRES
5 FACTEURS RETENUS

STATISTIQUES SUR LES VALEURS PROPRES
VAL(1)= 1.00000

NUM	ITER	VAL PROPRE	POURCENT	CUMUL	!!	HISTOGRAMME DES VALEURS PROPRES DE LA MATRICE
1	2	0	.24826	15.679	15.679	*****
2	3	1	.18841	11.900	27.579	*****
3	4	2	.16470	10.402	37.981	*****
4	5	0	.09882	6.241	44.222	*****
5	6	1	.08773	5.541	49.763	*****
6	7	1	.07502	4.738	54.501	*****
7	8	2	.07055	4.456	58.957	*****
8	9	1	.05904	3.729	62.686	*****
9	10	1	.05047	3.187	65.874	*****
10	11	2	.04901	3.096	68.969	*****
11	12	2	.04744	2.996	71.965	*****
12	13	2	.04238	2.677	74.642	*****
13	14	2	.03871	2.445	77.087	*****
14	15	2	.03493	2.206	79.293	*****
15	16	1	.03172	2.003	81.296	*****
16	17	2	.03018	1.906	83.202	*****
17	18	2	.02895	1.828	85.031	*****
18	19	0	.02368	1.495	86.526	*****
19	20	3	.02321	1.466	87.992	*****
20	21	4	.02293	1.448	89.440	*****
21	22	2	.02233	1.410	90.851	*****
22	23	2	.01793	1.133	91.983	*****
23	24	2	.01700	1.073	93.057	*****
24	25	2	.01545	.975	94.032	*****
25	26	2	.01355	.856	94.888	*****
26	27	1	.01102	.696	95.584	*****
27	28	2	.00995	.629	96.212	*****
28	29	3	.00952	.601	96.813	*****
29	30	3	.00876	.553	97.367	*****
30	31	1	.00732	.462	97.829	*****
31	32	2	.00693	.438	98.267	*****
32	33	3	.00646	.408	98.675	*****
33	34	3	.00568	.359	99.034	*****
34	35	2	.00424	.260	99.302	*****
35	36	2	.00361	.228	99.530	*****
36	37	2	.00269	.170	99.700	*****
37	38	4	.00252	.159	99.859	*****
38	39	2	.00223	.141	100.000	*****
39	40	1	.00000	.000	100.000	*****
40	41	1	.00000	.000	100.000	*****
41	42	1	.00000	.000	100.000	*****
42	43	2	.00000	.000	100.000	*****
43	44	1	.00000	.000	100.000	*****
44	45	3	.00000	.000	100.000	*****
45	46	3	.00000	.000	100.000	*****
46	47	3	.00000	.000	100.000	*****
47	48	4	.00000	.000	100.000	*****
48	49	2	.00000	.000	100.000	*****
49	50	2	.00000	.000	100.000	*****
50	51	3	.00000	.000	100.000	*****
51	52	3	.00000	.000	100.000	*****
52	53	2	.00000	.000	100.000	*****
53	54	3	.00000	.000	100.000	*****

COORDONNES ET AIDES A L'INTERPRETATION DES VARIABLES ACTIVES

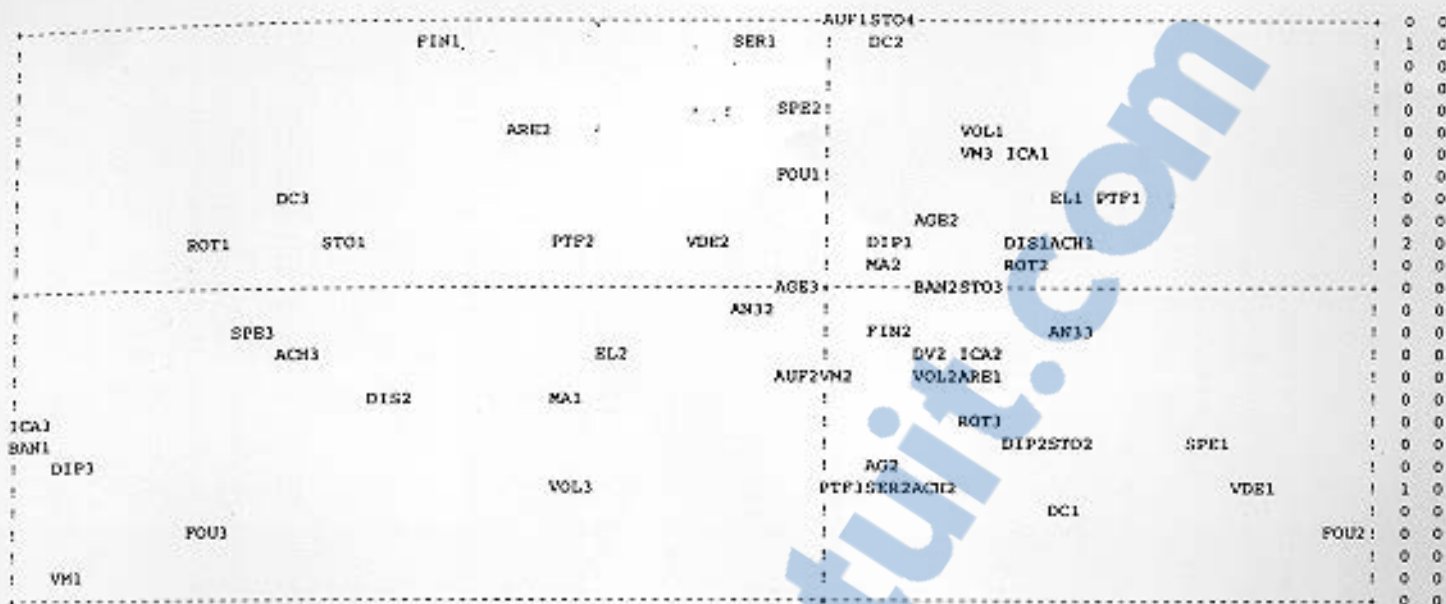
1	J1	Q1T	POID	INR	1HF	COR	CTR	2HF	COR	CTR	3HF	COR	CTR	4HF	COR	CTR	5HF	COR	CTR
1:DC1	697	19	141	403	197	181	-741	465	561	92	7	11	-66	4	11	170	24	6	
2:DC2	623	13	181	106	5	11	883	343	531	-471	98	171	619	169	491	141	9	3	
3:DC3	663	10	201	-1075	357	461	297	27	51	431	58	111	-673	140	451	-512	81	29	
4:STO1	519	12	191	-940	364	431	172	12	21	233	22	41	383	60	181	-381	60	20	
5:STO2	542	17	161	500	169	171	-490	162	211	464	145	221	-276	51	131	149	15	4	
6:STO3	640	7	221	325	21	31	62	1	01	-1724	595	1251	195	8	31	-283	16	6	
7:STO4	250	6	231	135	3	01	986	157	301	235	9	21	-236	9	31	700	81	33	
8:DIP1	334	32	61	156	85	31	159	89	41	78	21	11	74	19	21	-185	120	13	
9:DIP2	210	5	231	421	22	31	-529	35	71	-325	13	31	-849	90	341	630	50	21	
10:DIP3	405	5	231	-1515	287	431	-587	43	01	-218	6	11	328	13	51	665	55	23	
11:SPE1	576	16	161	724	333	341	-543	180	251	-285	52	81	-73	3	11	-9	0	0	
12:SPE2	280	16	161	-42	1	01	611	237	321	199	25	41	114	0	21	111	0	2	
13:SPE3	427	9	201	-1193	406	531	-118	4	11	151	7	11	-70	1	01	-177	9	3	
14:VM1	588	4	241	-1554	260	391	-1004	109	221	237	6	11	905	105	401	1002	108	46	
15:VM2	365	19	141	35	1	01	-254	55	71	-150	19	31	21	0	01	-505	290	75	
16:VM3	432	19	151	304	74	71	482	186	231	103	8	11	-238	45	111	384	118	31	
17:FIN1	455	4	241	-793	68	101	896	86	171	730	57	131	-1355	198	751	-650	45	20	
18:FIN2	455	38	31	85	68	11	-96	86	21	-79	57	11	146	198	81	70	45	2	
19:FOU1	652	28	91	-98	19	11	415	344	251	-249	124	101	-206	85	121	-199	79	13	
20:FOU2	623	9	211	1091	313	421	-830	101	321	621	101	201	316	26	91	-64	1	0	
21:FOU3	592	5	231	-1294	239	351	-830	98	191	295	12	31	573	47	171	1168	195	81	
22:SER1	640	17	151	-160	18	21	902	501	751	72	4	11	-197	28	71	-111	9	2	
23:SER2	640	24	111	114	18	11	-644	581	541	-51	4	01	141	28	51	79	9	2	
24:AUF1	663	10	201	58	1	01	959	284	481	570	100	191	-704	153	491	633	124	45	
25:AUF2	663	32	61	-18	1	01	-296	284	151	-176	100	61	218	153	151	-196	124	14	
26:VDE1	481	9	201	895	229	301	-674	130	221	425	52	101	433	54	181	-245	17	6	
27:VDE2	481	32	61	-256	229	91	193	130	61	-122	52	31	-124	54	51	70	17	2	
28:ARE1	526	28	81	290	179	101	-264	149	111	135	39	31	-269	154	211	-52	6	1	
29:ARE2	526	13	101	-618	179	201	563	149	221	-287	39	71	572	154	441	111	6	2	
30:EL1	580	18	151	527	210	201	296	66	81	540	220	321	-142	15	41	300	68	18	
31:EL2	580	24	111	-399	210	151	-224	66	61	-408	220	241	107	15	31	-227	68	14	
32:DIS1	472	28	81	411	359	191	181	70	51	-131	37	31	54	6	11	12	0	0	
33:DIS2	472	13	181	-875	359	411	-385	70	101	279	37	61	-114	6	21	-26	0	0	
34:ROT1	488	9	201	-1252	448	581	179	9	21	325	30	61	63	1	01	5	0	0	
35:ROT2	354	23	121	367	168	131	100	13	11	318	126	141	118	17	31	-155	30	6	
36:ROT3	521	9	201	335	32	41	-429	53	91	-1119	358	701	-358	37	121	302	42	15	
37:DV1	400	20	141	-273	71	61	204	39	41	-413	161	211	-219	46	101	297	84	20	
38:DV2	400	21	131	258	71	61	-193	39	41	390	161	201	208	46	91	-281	84	19	
39:AG1	638	17	161	-178	21	21	858	497	661	115	9	11	252	43	111	-317	68	19	
40:AG2	638	25	111	120	21	11	-579	497	441	-78	9	11	-170	43	71	214	68	13	
41:BAN1	624	4	241	-1882	381	581	-500	27	51	77	1	01	1365	201	761	368	15	6	
42:BAN2	624	38	31	203	381	61	54	27	11	-8	1	01	-147	201	81	-40	15	1	
43:MA1	653	8	211	-562	76	101	-339	28	51	-1266	387	791	-556	74	251	-602	87	33	
44:MA2	653	34	51	136	76	21	82	28	11	306	387	191	134	74	61	145	87	8	
45:AN31	424	14	171	-278	41	51	201	22	31	-794	335	551	-23	0	01	-219	25	8	
46:AN32	296	14	181	-195	19	21	-70	2	01	311	40	81	-228	26	71	633	200	63	
47:AN33	382	13	181	505	120	141	-146	10	11	539	136	231	263	33	91	-423	84	27	
48:ACH1	568	26	101	458	350	221	188	59	51	137	31	31	274	125	201	-42	3	1	
49:ACH2	506	3	241	206	4	11	-650	38	81	-1875	320	741	-1244	141	541	-183	3	1	
50:ACH3	520	12	191	-1040	446	531	-217	19	31	242	24	41	-233	22	71	143	8	3	
51:VOL1	479	19	141	292	72	71	599	304	361	-170	24	31	303	78	181	23	0	0	
52:VOL2	261	9	211	236	15	21	-268	19	31	147	6	11	-508	68	231	-764	154	58	
53:VOL3	481	14	181	-550	151	171	-657	216	321	142	10	21	-99	5	11	446	99	31	
54:AGE1	510	9	211	-482	61	81	-644	109	191	-919	222	451	-655	113	381	136	5	2	
55:AGE2	242	21	131	237	56	51	271	74	81	-7	0	01	176	31	71	285	81	19	
56:AGE3	338	12	191	-63	2	01	-6	0	01	669	184	331	167	11	31	-585	141	47	
57:ICA1	685	14	171	408	89	101	464	115	171	-877	409	681	241	31	81	200	42	13	
58:ICA2	454	20	141	319	91	81	-181	29	31	530	251	341	-303	82	181	-9	0	0	
59:ICA3	718	8	221	-1618	577	791	-420	39	71	301	20	41	329	24	81	-513	58	23	
60:PTF1	454	13	181	570	152	171	341	54	81	-536	135	231	441	91	261	213	21	7	
61:PTF2	518	17	161	-488	160	161	182	22	31	433	127	191	-552	206	521	63	3	1	
62:PTF3	243	12	191	52	1	01	-655	165	261	-12	0	01	293	33	101	-337	44	15	
1	1000!				1000!			1000!			1000!			1000!			1000!		

COORDONNES ET AIDES A L'INTERPRETATION DES VARIABLES SUPPLEMENTAIRES

ISUP	QLT	POID	INR	1HP	COR	CTR	2HP	COR	CTR	3HP	COR	CTR	4HP	COR	CTR	5HP	COR	CTR
63:VL1	644	27	9	8	0	0	-580	632	49	76	11	1	-26	1	0	-6	0	0
64:VL2	644	14	17	-15	0	0	1090	632	91	-143	11	2	49	1	0	11	0	0
65:FO1	77	3	24	505	19	3	-153	2	0	-668	33	0	-35	0	0	553	23	10
66:FO2	77	39	2	-38	19	0	11	2	0	50	33	1	3	0	0	-41	23	1
67:CC1	330	15	17	67	3	0	-317	57	8	133	10	2	293	49	13	-613	212	64
68:CC2	330	27	10	-38	3	0	179	57	5	-75	10	1	-166	49	7	346	212	36
69:PA1	461	11	19	142	7	1	1094	429	70	170	11	2	-177	11	3	73	2	1
70:PA2	461	31	7	-51	7	0	-392	429	25	-64	11	1	63	11	1	-26	2	0
71:PP1	172	19	14	-72	4	0	-314	84	10	197	33	4	229	44	10	-89	7	2
72:PP2	172	23	12	61	4	0	266	84	8	-167	33	4	-194	44	9	76	7	1
73:IB1	575	6	22	-1421	364	52	-575	60	11	425	33	7	761	104	37	-281	14	6
74:IB2	575	35	4	256	364	9	104	60	2	-77	33	1	-137	104	7	51	14	1
75:VC1	178	10	20	-530	07	11	-476	70	12	41	1	0	53	1	0	-254	20	7
76:VC2	178	32	6	164	07	3	147	70	4	-13	1	0	-17	1	0	78	20	2
77:TI1	162	6	23	416	28	4	-750	91	17	237	9	2	438	31	11	-146	3	1
78:TI2	67	6	22	-194	7	1	-452	37	7	-251	11	2	-246	11	4	-70	1	0
79:TI3	156	30	8	-40	4	0	244	146	9	8	0	0	-33	3	0	44	5	1
80:TA1	336	5	23	-1524	290	43	-562	40	8	-168	4	1	73	1	0	125	2	1
81:TA2	336	37	3	191	290	5	70	40	1	21	4	0	-9	1	0	-16	2	0
82:TS1	211	16	3	-6	0	0	-153	165	5	48	16	1	-55	21	1	36	9	1
83:TS2	111	4	24	13	0	0	952	100	20	-246	6	1	85	1	0	-195	4	2
84:TS3	139	1	26	157	1	0	1467	61	13	-644	12	3	1442	59	24	-439	6	3
85:SS1	125	12	19	138	7	1	-118	5	1	471	85	16	265	27	8	18	0	0
86:SS2	124	13	18	-368	63	7	-221	23	3	237	26	5	-119	7	2	-100	5	2
87:SS3	70	4	24	65	0	0	-451	22	4	497	27	6	-362	14	5	-250	7	3
88:SS4	445	13	18	230	25	3	482	102	16	-834	306	54	-1	0	0	168	12	4
89:TR1	316	5	23	-1325	219	33	-612	47	9	375	18	4	443	25	9	-250	8	3
90:TR2	261	5	23	-1250	223	33	-473	32	6	147	3	1	-125	2	1	37	0	0
91:TR3	629	32	6	397	511	20	166	90	5	-79	20	1	-44	6	1	30	3	0
92:IMP1	418	2	25	-2176	279	44	-786	36	8	229	3	1	1090	70	28	716	30	14
93:IMP2	418	19	1	128	279	3	46	36	0	-13	3	0	-64	70	2	-42	30	1
94:N	123	19	1	-31	16	0	-21	8	0	75	95	1	-13	3	0	8	1	0
95:F	123	2	25	529	16	3	159	8	2	-1270	95	23	218	3	1	-138	1	1
96:SL1	442	34	5	281	358	11	105	50	2	-53	13	1	-68	21	2	9	0	0
97:SL2	442	8	22	-1274	358	49	-477	50	9	239	13	3	308	21	7	-40	0	0
98:JUR1	560	37	3	249	498	9	77	48	1	-8	1	0	-25	5	0	-33	9	0
99:JUR2	560	5	23	-1995	498	74	-619	48	9	67	1	0	202	5	2	261	9	4
100:CPT1	656	33	5	360	514	10	165	103	5	-64	16	1	-75	21	2	21	2	0
101:CPT2	656	9	21	-1397	514	60	-626	103	18	245	16	3	283	21	7	-81	2	1
102:PSA1	454	13	18	570	152	17	341	54	8	-536	135	23	441	91	26	213	21	7
103:PSA2	218	12	19	448	82	10	-325	44	7	63	2	0	-68	2	1	-463	88	30
104:PSA3	88	6	22	-523	49	7	114	2	0	309	17	4	-277	14	5	178	6	2
105:PSA4	411	10	20	-985	300	38	-133	5	1	447	62	12	-334	35	11	168	9	3
!	658				584			490			200			250			214	

AXE HORIZONTAL(1)--AXE VERTICAL(2)

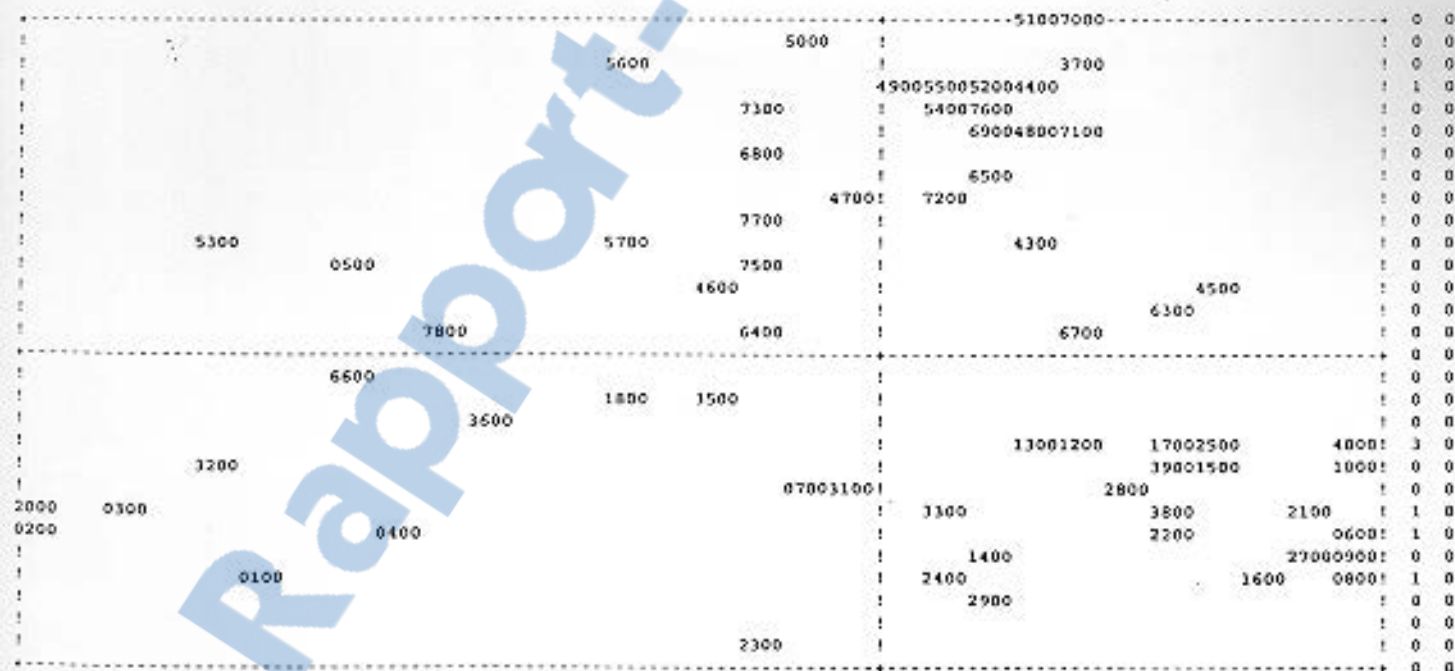
NOMBRE DE POINTS : 62 - LIMITES IMPOSEES : -1.67042 ET 1.09070 SUR L'AXE HORIZONTAL
-1.00438 ET .98562 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES :
AG1 (SER1) DV1 (VDE2) AN31 (VDE2) AGE1 (VOL3)

AXE HORIZONTAL(1)--AXE VERTICAL(2)

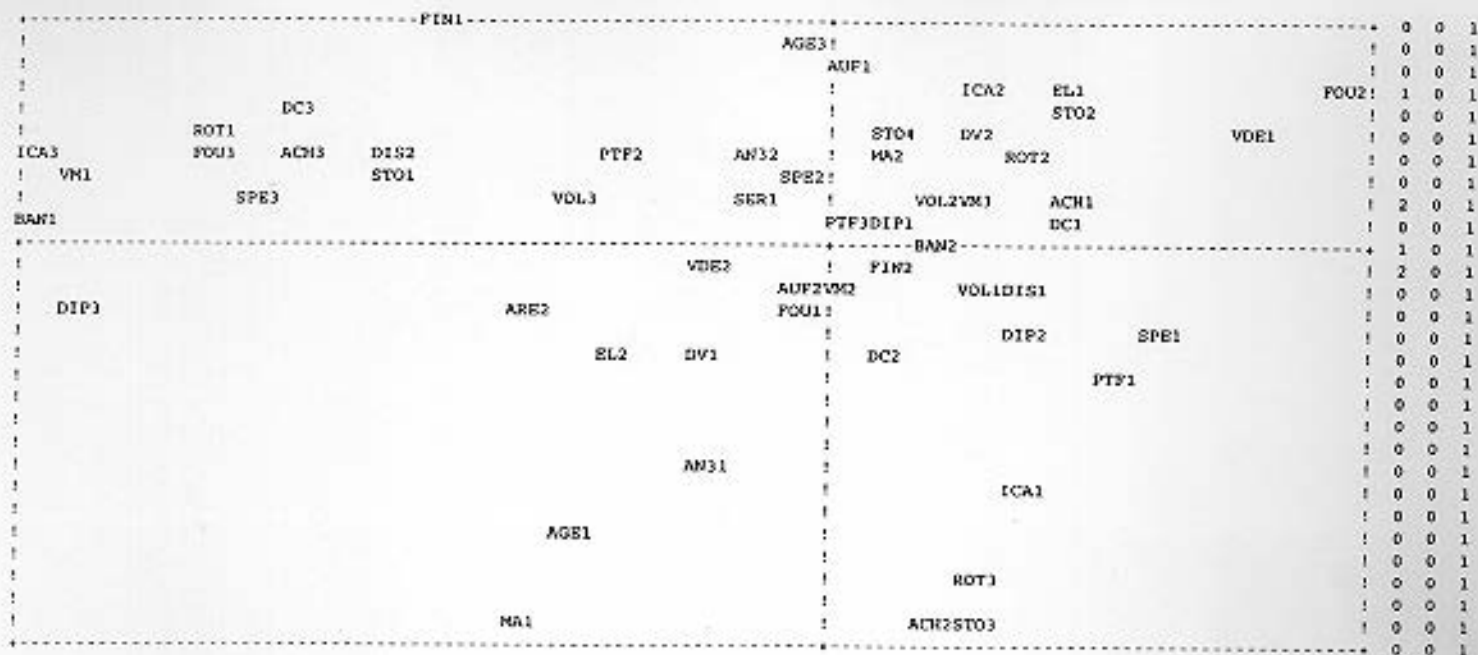
NOMBRE DE POINTS : 72 - LIMITES IMPOSEES : -1.24564 ET .68442 SUR L'AXE HORIZONTAL
-.71169 ET .82944 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES :
7400(5200) 1900(1200) 3000(1300) 4100(4000) 3400(3300) 2600(0600) 1100(0100)

AXE HORIZONTAL(1) -- AXE VERTICAL(3)

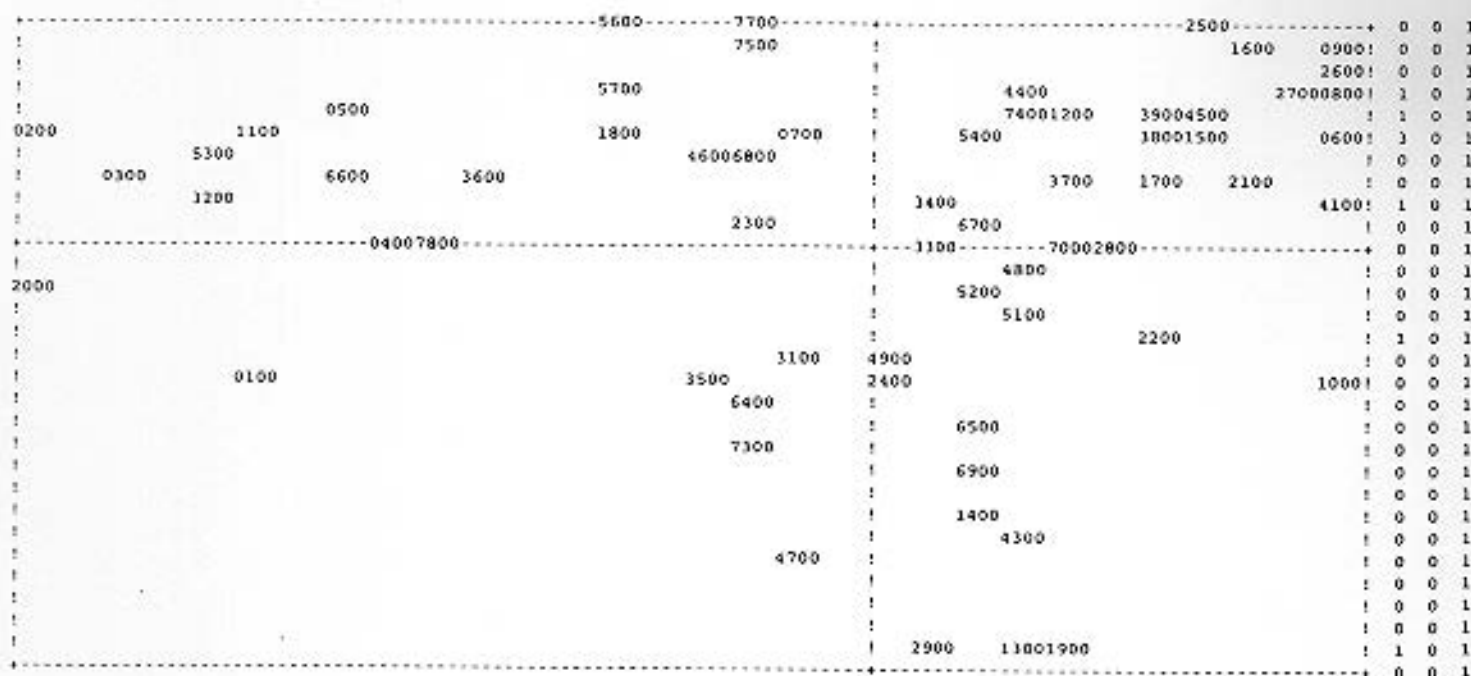
NOMBRE DE POINTS : 62 - LIMITES IMPOSEES : -1.66805 ET 1.09366 SUR L'AXE HORIZONTAL
-1.34020 ET .79335 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES : 6
AN31(EL1) ARE1(VM1) AGE1(SER1) AGE2(BAN2) SER2(FIN2) AGE2(FIN2)

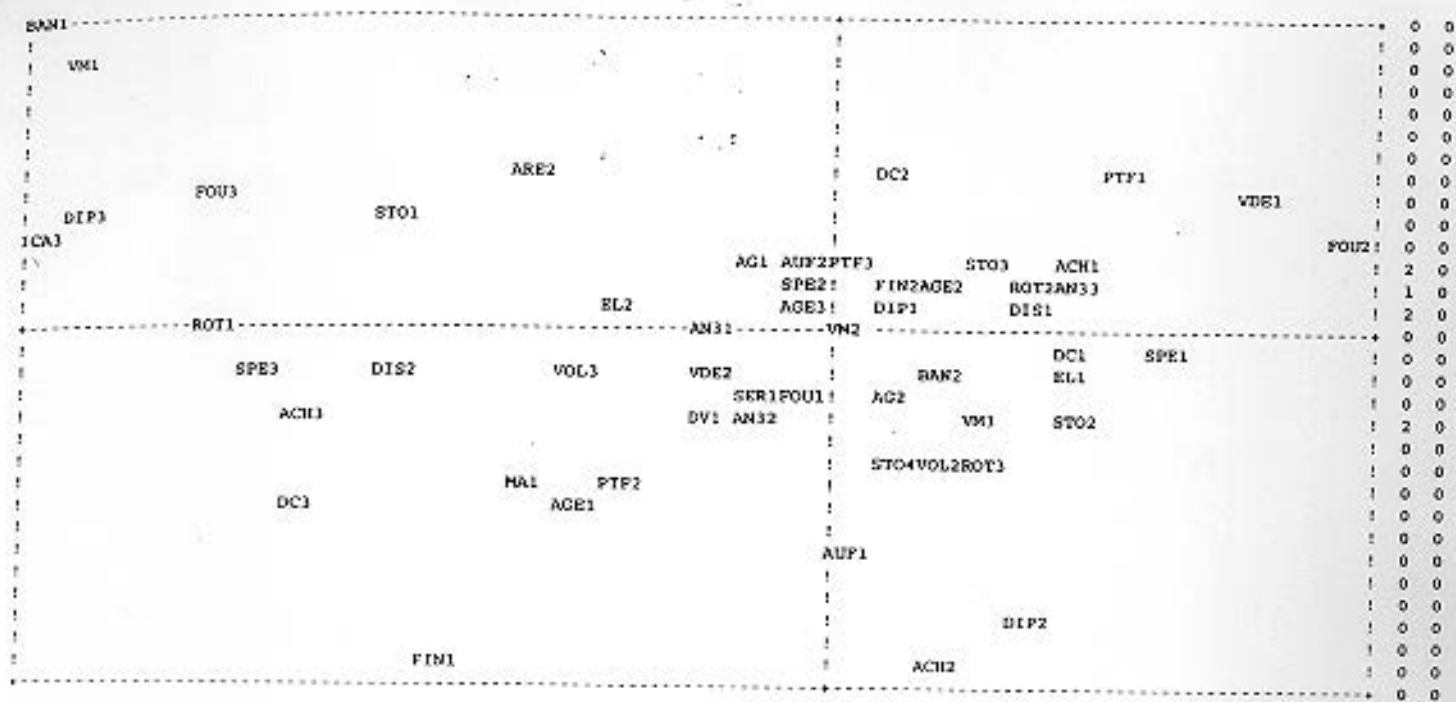
AXE HORIZONTAL(1) -- AXE VERTICAL(3)

NOMBRE DE POINTS : 72 - LIMITES IMPOSEES : -1.24497 ET .68871 SUR L'AXE HORIZONTAL
-1.00983 ET .54184 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES :
4000(0800) 7100(1200) 5000(0700) 5500(5400) 7600(5400) 7200(1400) 6300(2200) 3000(1300)

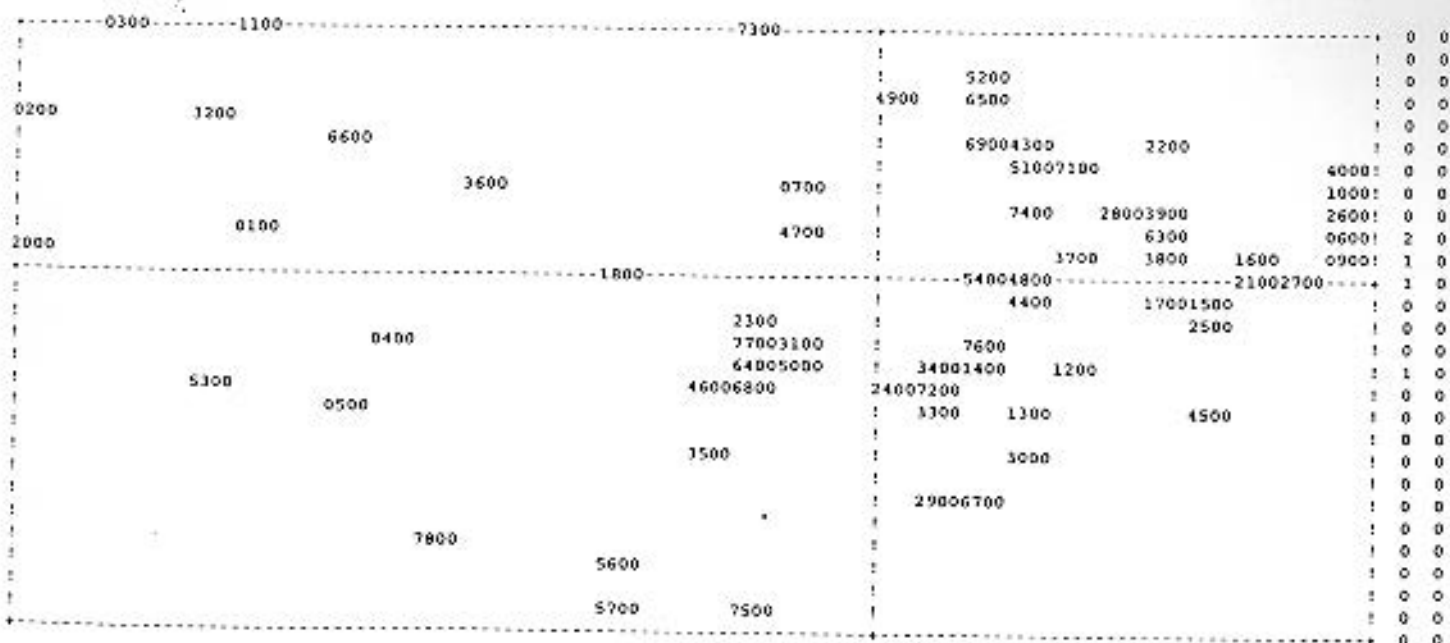
AXE HORIZONTAL (1) - AXE VERTICAL (4)
 NOMBRE DE POINTS : 62 - LIMITES IMPOSEES : -1.66805 ET 1.09166 SUR L'AXE HORIZONTAL
 -1.13107 ET 1.13107 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSEES : 7
 DV2 (ST03) VOL1 (ST03) ICA1 (ROT2) SER2 (DIP1) MA2 (DIP1) ARE1 (VM3) ICA2 (VM3)

AXE HORIZONTAL (1) - AXE VERTICAL (4)

NOMBRE DE POINTS : 72 - LIMITES IMPOSEES : -1.24497 ET .68871 SUR L'AXE HORIZONTAL
 -.76448 ET .63915 SUR L'AXE VERTICAL

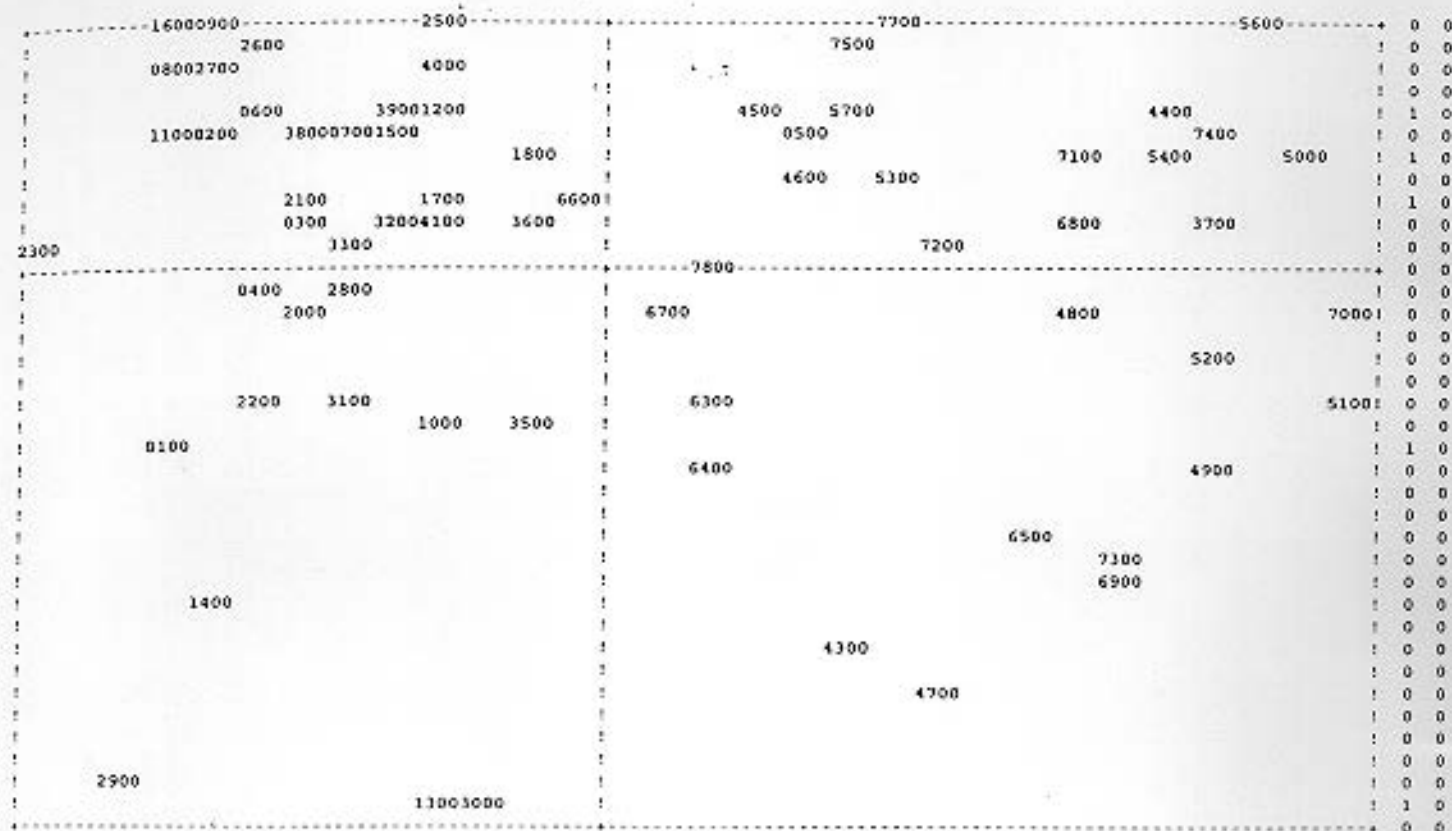


NOMBRE DE POINTS SUPERPOSEES : 5
 0800 (0600) 4100 (0600) 7000 (3700) 5500 (5400) 1900 (1200)



AXE HORIZONTAL (2) -- AXE VERTICAL (3) -

NOMBRE DE POINTS : 72 - LIMITES IMPOSEES : - .71169 ET .82944 SUR L'AXE HORIZONTAL
-1.01458 ET .50914 SUR L'AXE VERTICAL

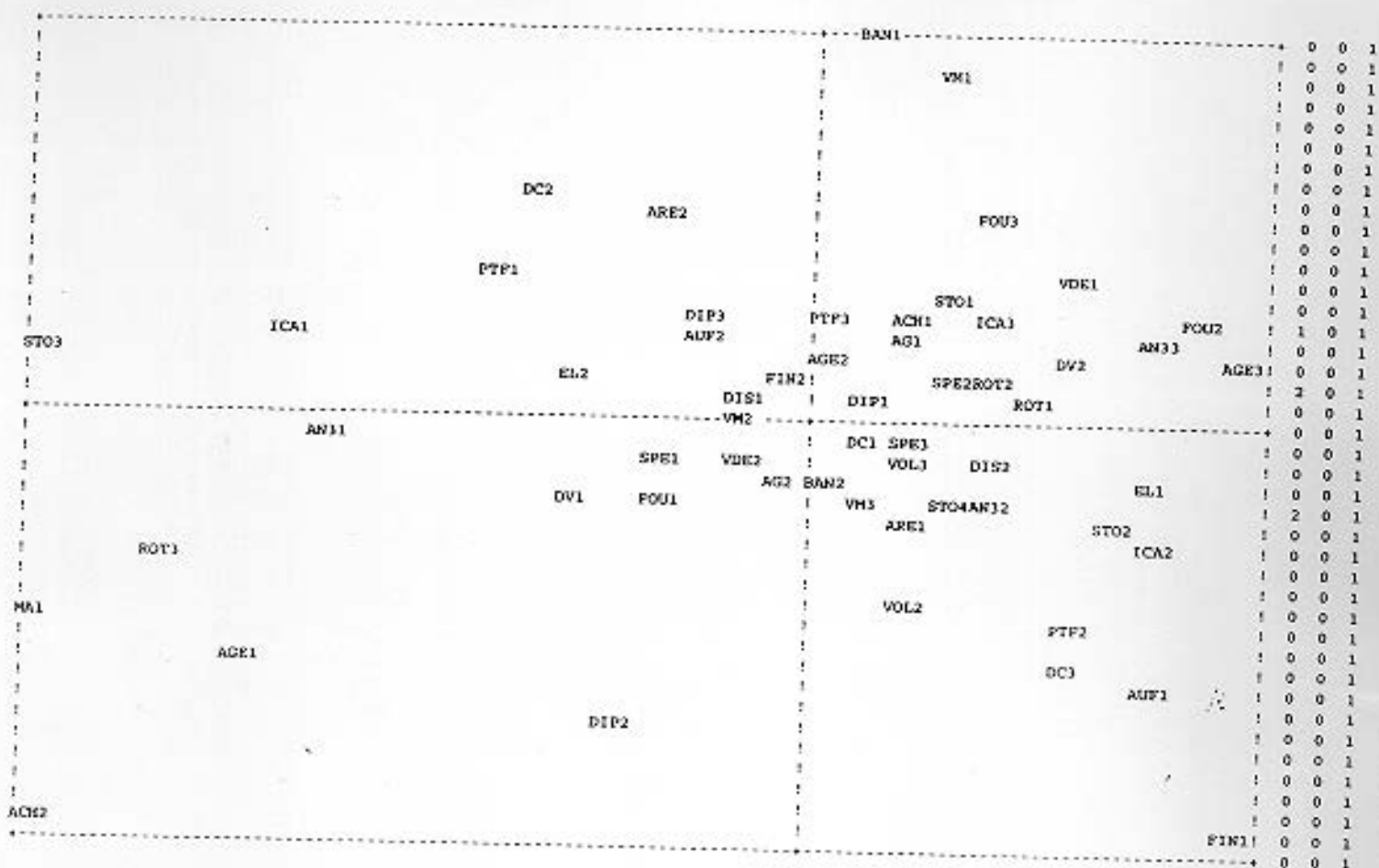


NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES :

5500(1400) 7600(5400) 3400(2100) 2400(0100) 1900(1300)

AXE HORIZONTAL (3) -- AXE VERTICAL (4)

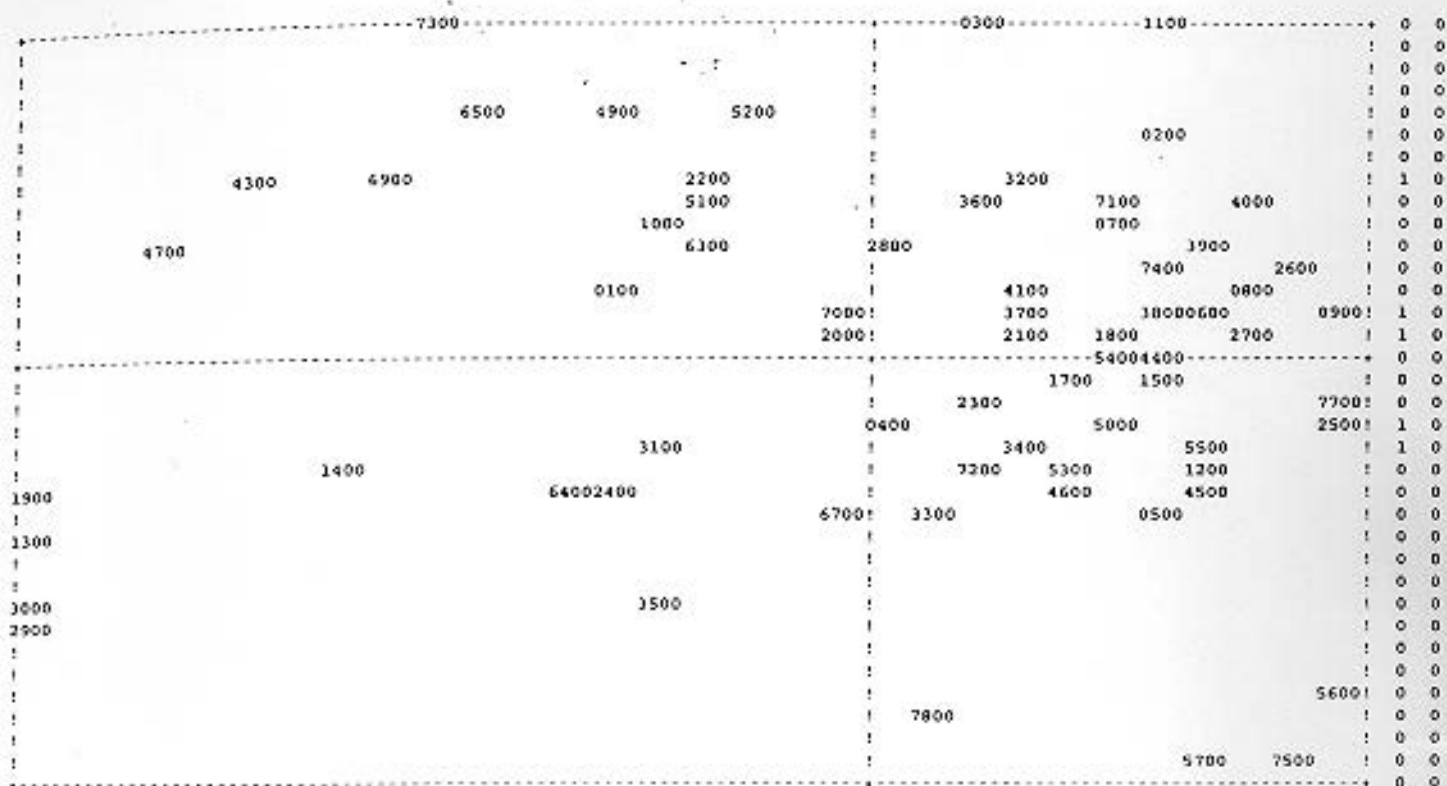
NOMBRE DE POINTS : 62 - LIMITES IMPOSEES : -1.12773 ET .72955 SUR L'AXE HORIZONTAL
-1.12944 ET 1.12944 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES :
VOL1(DIP3) SER2(FIN2) MA2(ROT2) SER1(VM3) ACH3(STO4)

AXE HORIZONTAL (3) -- AXE VERTICAL (4)

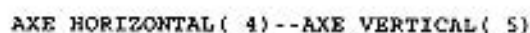
NOMBRE DE POINTS : 72 - LIMITES IMPOSEES : 1.01458 ET .50914 SUR L'AXE HORIZONTAL
 - .75894 ET .65218 SUR L'AXE VERTICAL



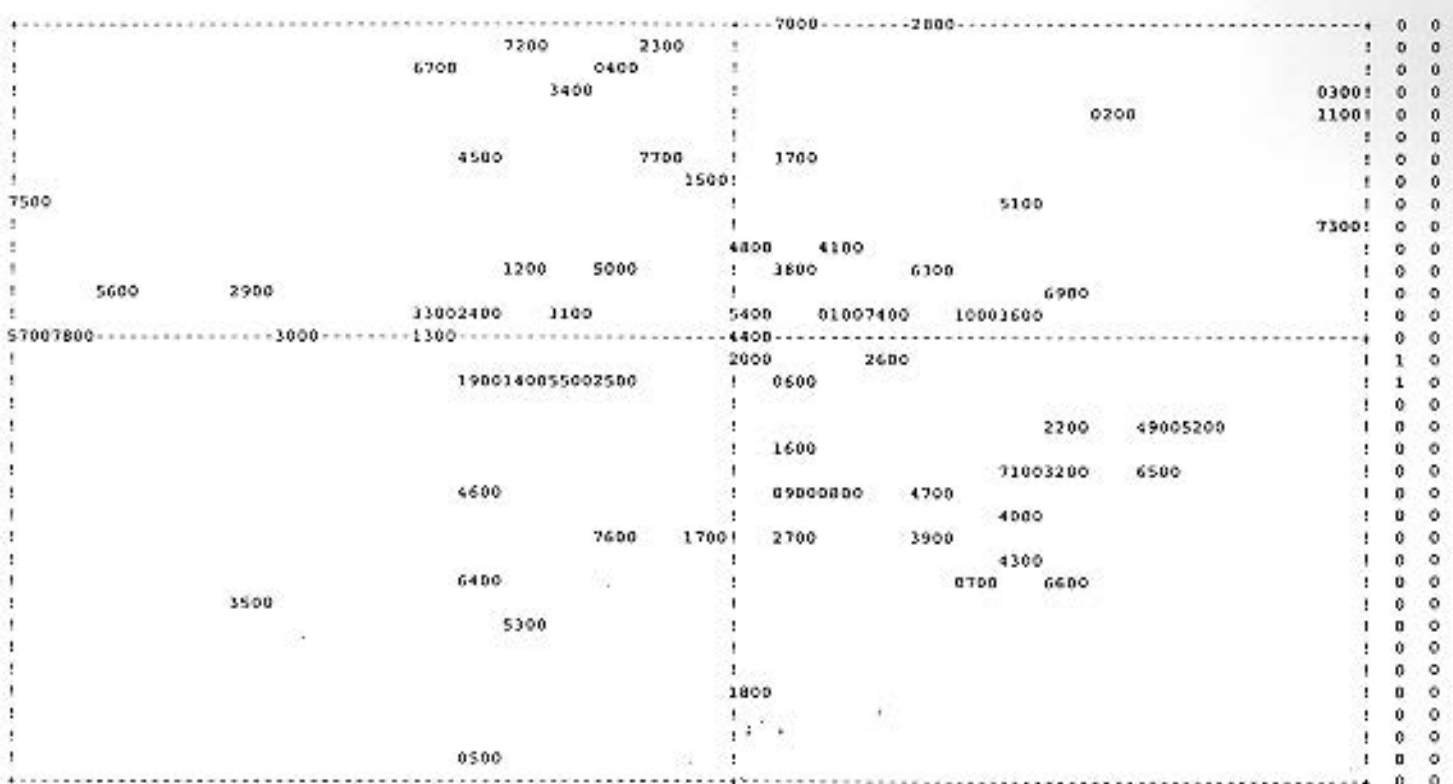
NOMBRE DE POINTS SUPERPOSES :

6600 (3200) 1600 (0900) 4800 (2000) 7600 (5000) 6800 (3400)

NOMBRE DE POINTS : 62 - LIMITES IMPOSEES : -1.12944 ET 1.12944 SUR L'AXE HORIZONTAL
-0.76414 ET 0.97359 SUR L'AXE VERTICAL



NOMBRE DE POINTS : 72 - LIMITES IMPOSEES : -.75894 ET .65718 SUR L'AXE HORIZONTAL
 .74048 ET .56246 SUR L'AXE VERTICAL.



NOMBRE DE POINTS SUPERPOSKS :
2100 (2000) 6800 (5500)

FIN NORMALE DU PROGRAMME ANCOR

ANNEXE 3c

LES RESULTATS DE LA CLASSIFICATION HIERARCHIQUE

RESULTATS DE LA CLASSIFICATION HIERARCHIQUE

FICHIERS UTILISES :

DONNEES : afclind.fac

RESULTATS : class1.lis

72 INDIVIDUS

5 VARIABLES OU FACTEURS

SOMME DES INDICES DE NIVEAU .78792E+00

 ! J ! I(J) ! A(J)! B(J)!T(J)!T(Q)! HISTOGRAMME DES INDICES DE NIVEAU DE LA HIERARCHIE

! 143!	169!	142!	139!	215!	215!	*****
! 142!	142!	137!	141!	181!	395!	*****
! 141!	111!	138!	140!	141!	536!	*****
! 140!	61!	122!	126!	78!	614!	*****
! 139!	49!	135!	132!	62!	676!	*****
! 138!	34!	136!	124!	43!	718!	*****
! 137!	32!	130!	134!	41!	760!	*****
! 136!	16!	131!	127!	20!	780!	*****
! 135!	15!	87!	133!	19!	799!	*****
! 134!	14!	129!	116!	18!	818!	*****
! 133!	13!	97!	128!	16!	834!	*****
! 132!	11!	115!	125!	14!	848!	***
! 131!	11!	108!	112!	14!	861!	***
! 130!	8!	123!	118!	11!	872!	***
! 129!	7!	120!	100!	9!	881!	**
! 128!	7!	105!	114!	9!	890!	**
! 127!	6!	110!	121!	8!	898!	**
! 126!	6!	117!	94!	7!	906!	**
! 125!	4!	4!	111!	6!	911!	*
! 124!	4!	113!	72!	5!	917!	*
! 123!	3!	104!	84!	4!	921!	*
! 122!	3!	81!	109!	4!	925!	*
! 121!	3!	119!	71!	4!	929!	*
! 120!	3!	28!	103!	4!	933!	*
! 119!	3!	95!	45!	4!	937!	*
! 118!	2!	91!	90!	3!	940!	*
! 117!	2!	107!	67!	3!	944!	*
! 116!	2!	98!	57!	3!	947!	*
! 115!	2!	89!	2!	3!	949!	*
! 114!	2!	96!	36!	3!	952!	*
! 113!	2!	55!	93!	3!	955!	*
! 112!	2!	99!	44!	3!	957!	*
! 111!	2!	20!	1!	2!	960!	*
! 110!	2!	106!	77!	2!	962!	*
! 109!	2!	29!	14!	2!	964!	*
! 108!	2!	101!	85!	2!	966!	*
! 107!	2!	80!	92!	2!	968!	*
! 106!	1!	65!	70!	2!	970!	*
! 105!	1!	7!	18!	2!	972!	*
! 104!	1!	79!	102!	2!	973!	*
! 103!	1!	34!	23!	2!	975!	*
! 102!	1!	76!	40!	2!	977!	*
! 101!	1!	50!	64!	2!	978!	*
! 100!	1!	83!	33!	2!	980!	*
! 99!	1!	66!	61!	1!	981!	*

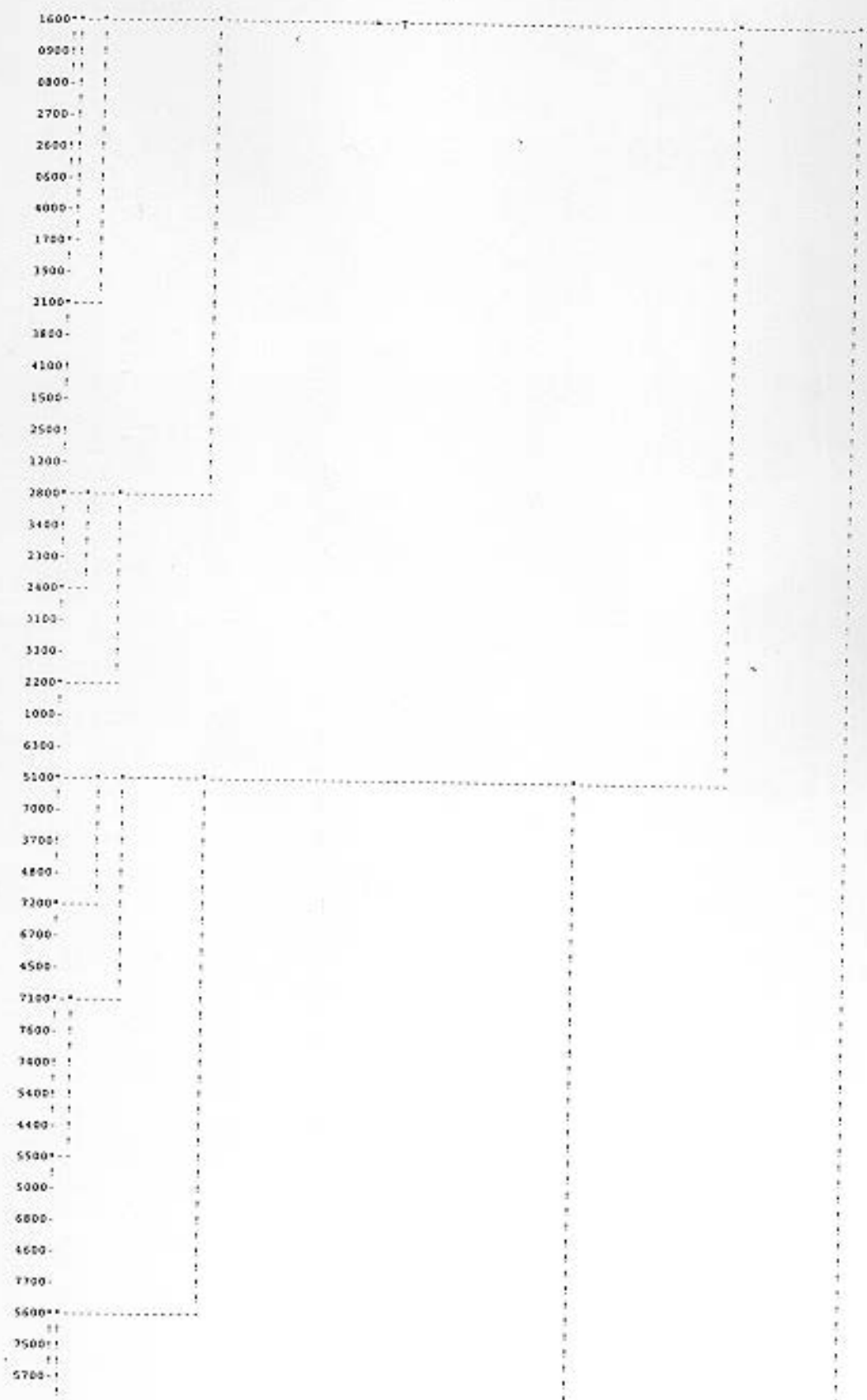
90! 1! 22! 10! 1! 983! *
 97! 1! 5! 52! 1! 984! *
 96! 1! 60! 32! 1! 985! *
 95! 1! 86! 62! 1! 986! *
 94! 1! 42! 46! 1! 987! *
 93! 1! 69! 56! 1! 988! *
 92! 1! 59! 63! 1! 989! *
 91! 1! 82! 88! 1! 991! *
 90! 1! 25! 12! 1! 991! *
 89! 1! 11! 3! 1! 992! *
 88! 1! 41! 15! 1! 993! *
 87! 1! 35! 58! 1! 994! *
 86! 1! 54! 49! 1! 995! *
 85! 1! 37! 47! 1! 996! *
 84! 1! 17! 39! 1! 996! *
 83! 0! 24! 31! 1! 997! *
 82! 0! 21! 38! 1! 997! *
 81! 0! 75! 10! 1! 998! *
 80! 0! 51! 48! 0! 998! *
 79! 0! 16! 78! 0! 999! *
 78! 0! 73! 27! 0! 999! *
 77! 0! 68! 74! 0! 999! *
 76! 0! 26! 6! 0! 1000! *
 75! 0! 13! 19! 0! 1000! *
 74! 0! 53! 41! 0! 1000! *
 73! 0! 9! 8! 0! 1000! *

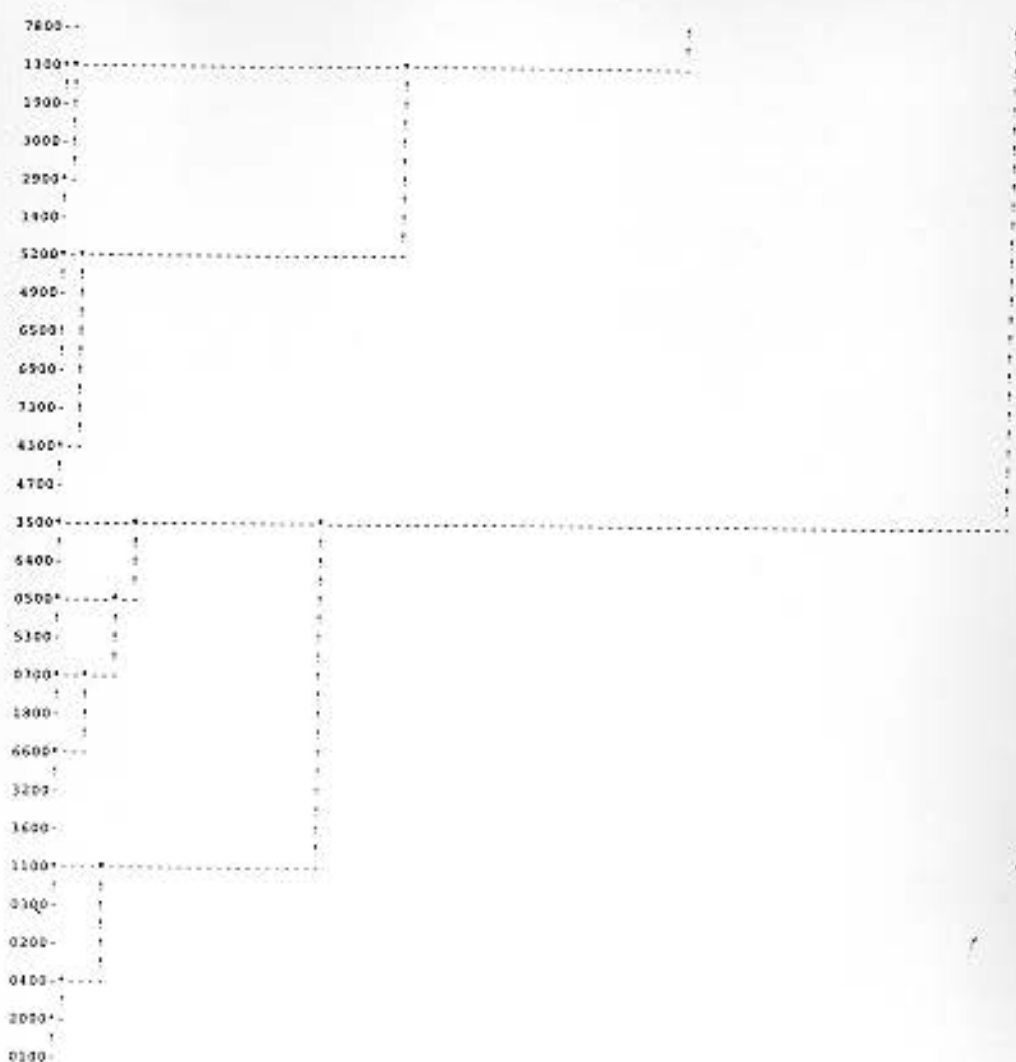
1

J	A(J)	B(J)	P(J)	DESCRIPTION DES CLASSES DE LA HIERARCHIE
141	169	142	139	72
142	142	137	141	57
				1600 0900 0800 2700 2600 0600 4000 1700 3900 2100 3500 4100 1500 2500 3200 3800 3400 2300
				2400 3100 3300 2200 1000 6100 5100 7000 5700 4800 7200 6700 4500 7100 3600 7400 5400 4400
				5500 5000 4800 4600 7700 5600 7500 5700 7800 1100 1900 3000 3900 1400 5200 4900 6500 6700
				7100 4300 4700
141	111	138	140	35
				5100 7000 3700 4800 7200 6700 4500 7100 3600 7400 5400 4400 5500 5000 6800 4600 7700 5600
				7500 5700 7800 1300 1900 3000 2900 1400 5200 4900 6500 6900 7100 4300 4700
140	61	122	126	32
				1300 1900 3000 3900 1400 5200 4500 6500 6900 7100 4300 4700
139	49	135	112	15
				3500 6400 0500 5300 0700 1800 4400 3200 1500 1300 0300 0200 0400 3000 0100
138	34	136	124	21
				5100 7000 3700 4800 7200 6700 4500 7100 3600 7400 5400 4400 5500 5000 6800 4600 7700 5600
				7500 5700 7800
137	32	130	134	24
				1600 0900 0800 2700 2600 0600 4000 1700 3900 2100 3500 4100 1500 2500 3200 3800 3400 2300
				2400 3100 3300 2200 1000 6100
136	16	133	127	17
				5100 7000 3700 4800 7200 6700 4500 7100 3600 7400 5400 4400 5500 5000 6800 4600 7700
135	15	87	135	9
				3500 6400 0500 5300 0700 1800 6600 3200 3600
134	14	129	116	5
				2800 3400 2300 3400 3100 3300 2200 1000 6100
133	13	97	128	7
				0500 5300 0700 1800 6600 3200 3600
132	11	135	125	6
				1100 0300 0200 0400 2000 0100
131	12	168	112	7
				5100 7000 3700 4800 7200 6700 4500
130	8	123	118	15
				1600 0900 0800 2700 2600 0600 4000 1700 3900 2100 3800 4300 1500 2500 3200
129	7	120	109	6
				2800 3400 2300 2400 3100 3300
128	7	105	114	5
				0700 1800 6600 3200 3600
127	6	110	121	10
				7100 3600 7400 5400 4400 5500 5000 6800 4600 7700
126	6	117	94	7
				5200 4900 6500 6900 7100 4300 4700
125	4	4	111	3
				0400 2000 0100
124	4	133	72	4
				5600 7500 5700 7800
123	3	108	84	9
				1600 0900 0800 2700 2600 0600 4000 1700 3900
122	3	81	109	5
				3100 1900 3000 2900 1400
121	3	119	71	5
				5500 5000 6800 4600 7700
120	3	28	103	3
				2800 3400 2300

119	3	95	45	4	5500	5000	6500	4600
118	2	91	90	6	2100	3800	4100	3500
117	2	107	67	5	5200	4900	6500	6900
116	2	98	57	3	2200	1000	6100	
115	2	89	2	3	2100	0300	0300	
114	2	96	36	3	6600	3200	3600	
113	2	55	93	3	5600	7500	5700	
112	2	99	44	3	7200	6700	4500	
111	2	20	1	2	3000	0100		
110	2	104	77	5	7100	7600	7400	5400
109	2	39	14	2	2900	1400		
108	2	301	85	4	5100	7000	3700	4800
107	2	80	92	4	5200	4900	6500	6900
106	1	65	70	2	7200	7600		
105	1	7	10	2	0700	1800		
104	1	79	102	7	1600	0900	0800	2700
103	1	34	23	2	3400	2300		
102	1	76	40	3	2600	0600	4000	
101	1	50	64	2	5100	7000		
100	1	83	33	3	2400	3200	3300	
99	1	66	61	2	7200	6700		
98	1	22	10	2	2200	1000		
97	1	5	52	2	0500	5300		
96	1	60	32	2	6600	3200		
95	1	86	62	3	5500	5000	6800	
94	1	42	46	2	4300	4700		
93	1	69	54	2	7500	5700		
92	1	59	43	2	6500	6900		
91	1	82	80	4	2100	3200	4100	3500
90	1	25	12	2	2500	1200		
89	1	11	3	2	1100	0300		
88	1	41	15	2	4100	1500		
87	1	35	58	2	3500	6400		
86	1	54	49	2	5500	5000		
85	1	37	47	2	3700	4600		
84	1	17	39	2	1700	3900		
83	0	24	32	2	2400	3200		
82	0	23	38	2	2300	3800		
81	0	75	30	3	1300	1900	3000	
80	0	53	48	2	5200	4900		
79	0	14	38	4	1600	0900	0800	2700
78	0	73	27	3	0900	0900	2700	
77	0	68	34	3	7800	5800	4800	
76	0	26	6	2	2600	0600		
75	0	33	19	2	3300	1900		
74	0	53	43	2	5400	4400		
73	0	9	8	2	0900	0800		

ARBRE DE CLASSIFICATION





RESULTATS STATISTIQUES DE LA PARTITION COMPOSEE DE 8 CLASSES

FICHIERS UTILISES :
 DONNEES : testdef4.gat
 RESULTATS : deserr1.lis

ELLE EST COMPOSEE DES 8 CLASSES SUIVANTES

122 126 135 132 136 124 130 134
 LA CLASSE 1 (122) EST COMPOSEE DES 5 INDIVIDUS SUIVANTS
 1300 1400 1900 2900 3000
 LA CLASSE 2 (126) EST COMPOSEE DES 7 INDIVIDUS SUIVANTS
 4300 4700 4900 5200 6500 6900 7300
 LA CLASSE 3 (135) EST COMPOSEE DES 9 INDIVIDUS SUIVANTS
 0500 0700 1800 3200 3500 3600 5300 6400 6600
 LA CLASSE 4 (132) EST COMPOSEE DES 6 INDIVIDUS SUIVANTS
 0100 0200 0300 0400 1100 2000
 LA CLASSE 5 (136) EST COMPOSEE DES 17 INDIVIDUS SUIVANTS
 3700 4400 4500 4600 4800 5000 5100 5400 5500 6700 6800 7000 7100 7200 7400 7600 7700
 LA CLASSE 6 (124) EST COMPOSEE DES 4 INDIVIDUS SUIVANTS
 5600 5700 7500 7800
 LA CLASSE 7 (130) EST COMPOSEE DES 15 INDIVIDUS SUIVANTS
 0600 0800 0900 1200 1500 1600 1700 2100 2500 2600 2700 3800 3900 4000 4100
 LA CLASSE 8 (134) EST COMPOSEE DES 9 INDIVIDUS SUIVANTS
 1000 2200 2300 2400 2800 3100 3300 3400 6300

RESULTATS STATISTIQUES

VARIABLE DECO

CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	DC1	.8000	.4422	1.0000
	DC2	.2000	.0000	.5578
	DC3	.0000	.0000	.0000
2	DC1	.0000	.0000	.0000
	DC2	1.0000	1.0000	1.0000
	DC3	.0000	.0000	.0000
3	DC1	.1111	.0000	.3206
	DC2	.1111	.0000	.3206
	DC3	.7778	.5006	1.0000
4	DC1	.5000	.0918	.9082
	DC2	.1667	.0000	.4710
	DC3	.3333	.0000	.7182
5	DC1	.1765	.0000	.3614
	DC2	.5882	.1495	.8270
	DC3	.2353	.0295	.4411
6	DC1	.0000	.0000	.0000
	DC2	.0000	.0000	.0000
	DC3	1.0000	1.0000	1.0000
7	DC1	1.0000	1.0000	1.0000
	DC2	.0000	.0000	.0000
	DC3	.0000	.0000	.0000
8	DC1	.7778	.5006	1.0000
	DC2	.2222	.0000	.4994
	DC3	.0000	.0000	.0000

VARIABLE STIN

CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	STO1	.0000	.0000	.0000
	STO2	.2000	.0000	.5578
	STO3	.8000	.4422	1.0000
	STO4	.0000	.0000	.0000
2	STO1	.2857	.0000	.6272
	STO2	.0000	.0000	.0000
	STO3	.7143	.3728	1.0000
	STO4	.0000	.0000	.0000
3	STO1	.8889	.6794	1.0000
	STO2	.0000	.0000	.0000
	STO3	.1111	.0000	.3206
	STO4	.0000	.0000	.0000
4	STO1	.8333	.5290	1.0000
	STO2	.1667	.0000	.4710
	STO3	.0000	.0000	.0000
	STO4	.0000	.0000	.0000
5	STO1	.2941	.0731	.5151
	STO2	.2941	.0731	.5151
	STO3	.0000	.0000	.0000
	STO4	.4118	.1730	.6505
6	STO1	.2500	.0000	.6830

	ST02	.5000	.0000	1.0000
	ST03	.0000	.0000	.0000
	ST04	.2500	.0000	.6830
7	ST01	.0000	.0000	.0000
	ST02	1.0000	1.0000	1.0000
	ST03	.0000	.0000	.0000
	ST04	.0000	.0000	.0000
8	ST01	.0000	.0000	.0000
	ST02	.5556	.2243	.8668
	ST03	.2222	.0000	.4994
	ST04	.2222	.0000	.4994

VARIABLE DI1

CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	DIP1	.6000	.1618	1.0000
	DIP2	.4000	.0000	.8382
	DIP3	.0000	.0000	.0000
2	DIP1	.8571	.5926	1.0000
	DIP2	.0000	.0000	.0000
	DIP3	.1429	.0000	.4074
3	DIP1	1.0000	1.0000	1.0000
	DIP2	.0000	.0000	.0000
	DIP3	.0000	.0000	.0000
4	DIP1	.1667	.0000	.4710
	DIP2	.0000	.0000	.0000
	DIP3	.8333	.5290	1.0000
5	DIP1	.9412	.8270	1.0000
	DIP2	.0588	.0000	.1730
	DIP3	.0000	.0000	.0000
6	DIP1	.5000	.0000	1.0000
	DIP2	.2500	.0000	.6830
	DIP3	.2500	.0000	.6830
7	DIP1	.8000	.5934	1.0000
	DIP2	.2000	.0000	.4066
	DIP3	.0000	.0000	.0000
8	DIP1	.7778	.5000	1.0000
	DIP2	.1111	.0000	.3206
	DIP3	.1111	.0000	.3206

VARIABLE SPEC

CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	SPE1	1.0000	1.0000	1.0000
	SPE2	.0000	.0000	.0000
	SPE3	.0000	.0000	.0000
2	SPE1	.1429	.0000	.4074
	SPE2	.7143	.1728	1.0000
	SPE3	.1429	.0000	.4074
3	SPE1	.1111	.0000	.3206
	SPE2	.3333	.8191	.6476
	SPE3	.5556	.2243	.8668
4	SPE1	.0000	.0000	.0000
	SPE2	.1667	.0000	.4710
	SPE3	.8333	.5290	1.0000
5	SPE1	.2353	.0295	.4411
	SPE2	.7059	.4849	.9269
	SPE3	.0588	.0000	.1730
6	SPE1	.0000	.0000	.0000
	SPE2	.5000	.0000	1.0000
	SPE3	.5000	.0000	1.0000
7	SPE1	.7333	.5050	.9617
	SPE2	.2000	.0000	.4066
	SPE3	.0667	.0000	.1955
8	SPE1	.6667	.3524	.9809
	SPE2	.2222	.0000	.4994
	SPE3	.1111	.0000	.3206

VARIABLE VTMO-----

CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	VM1	.0000	.0000	.0000
	VM2	.4000	.0000	.8382
	VM3	.6000	.1618	1.0000
2	VM1	.0000	.0000	.0000
	VM2	.8571	.5926	1.0000
	VM3	.1429	.0000	.4074
3	VM1	.1111	.0000	.3206
	VM2	.8889	.6794	1.0000
	VM3	.0000	.0000	.0000
4	VM1	.6667	.2818	1.0000
	VM2	.1667	.0000	.4710
	VM3	.1667	.0000	.4710
5	VM1	.0000	.0000	.0000
	VM2	.0588	.0000	.1730
	VM3	.9412	.8270	1.0000
6	VM1	.0000	.0000	.0000
	VM2	.2500	.0000	.6830
	VM3	.7500	.3170	1.0000
7	VM1	.0000	.0000	.0000
	VM2	.5333	.2757	.7910
	VM3	.4667	.2090	.7243
8	VM1	.2222	.0000	.4994

VM2	.6667	.3524	.9809
VM3	.1111	.0000	.3206

VARIABLE ----- CLASSE	APIN MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	FIN1	.0000	.0000	.0000
	FIN2	1.0000	1.0000	1.0000
2	FIN1	.0000	.0000	.0000
	FIN2	1.0000	1.0000	1.0000
3	FIN1	.2222	.0000	.4994
	FIN2	.7778	.5006	1.0000
4	FIN1	.0000	.0000	.0000
	FIN2	1.0000	1.0000	1.0000
5	FIN1	.1176	.0000	.2739
	FIN2	.8824	.7261	1.0000
6	FIN1	.7500	.3170	1.0000
	FIN2	.2500	.0000	.6830
7	FIN1	.0000	.0000	.0000
	FIN2	1.0000	1.0000	1.0000
8	FIN1	.0000	.0000	.0000
	FIN2	1.0000	1.0000	1.0000

VARIABLE ----- CLASSE	FOUR MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	FOU1	1.0000	1.0000	1.0000
	FOU2	.0000	.0000	.0000
	FOU3	.0000	.0000	.0000
2	FOU1	1.0000	1.0000	1.0000
	FOU2	.0000	.0000	.0000
	FOU3	.0000	.0000	.0000
3	FOU1	.8889	.6794	1.0000
	FOU2	.0000	.0000	.0000
	FOU3	.1111	.0000	.3206
4	FOU1	.1667	.0000	.4710
	FOU2	.0000	.0000	.0000
	FOU3	.8333	.5290	1.0000
5	FOU1	.9412	.8270	1.0000
	FOU2	.0000	.0000	.0000
	FOU3	.0588	.0000	.1730
6	FOU1	1.0000	1.0000	1.0000
	FOU2	.0000	.0000	.0000
	FOU3	.0000	.0000	.0000
7	FOU1	.2000	.0000	.4066
	FOU2	.8000	.5914	1.0000
	FOU3	.0000	.0000	.0000
8	FOU1	.4444	.1112	.7757
	FOU2	.3333	.0191	.6476
	FOU3	.2222	.0000	.4994

VARIABLE ----- CLASSE	SEFO MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	SER1	.0000	.0000	.0000
	SER2	1.0000	1.0000	1.0000
2	SER1	.8571	.5926	1.0000
	SER2	.1429	.0000	.4074
3	SER1	.3333	.0191	.6476
	SER2	.6667	.3524	.9809
4	SER1	.1667	.0000	.4710
	SER2	.8333	.5290	1.0000
5	SER1	.0215	.6106	1.0000
	SER2	.1765	.0000	.3614
6	SER1	1.0000	1.0000	1.0000
	SER2	.0000	.0000	.0000
7	SER1	.1111	.0000	.3089
	SER2	.8889	.6911	1.0000
8	SER1	.0000	.0000	.0000
	SER2	1.0000	1.0000	1.0000

VARIABLES ----- CLASSE	PREF MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	AUF1	.0000	.0000	.0000
	AUF2	1.0000	1.0000	1.0000
2	AUF1	.0000	.0000	.0000
	AUF2	1.0000	1.0000	1.0000
3	AUF1	.0000	.0000	.0000
	AUF2	1.0000	1.0000	1.0000
4	AUF1	.0000	.0000	.0000
	AUF2	1.0000	1.0000	1.0000

5	AUF1	.7059	.4849	.9269
	AUF2	.2941	.0731	.5151
6	AUF1	1.0000	1.0000	1.0000
	AUF2	.0000	.0000	.0000
7	AUF1	.0667	.0900	.1955
	AUF2	.9333	.8945	1.0000
8	AUF1	.0000	.0000	.0000
	AUF2	1.0000	1.0000	1.0000

VARIABLE	VEDE			
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	VDE1	.0000	.0000	.0000
	VDE2	1.0000	1.0000	1.0000
2	VDE1	.1429	.0000	.4074
	VDE2	.8571	.5926	1.0000
3	VDE1	.1111	.0000	.3206
	VDE2	.8889	.6794	1.0000
4	VDE1	.0000	.0000	.0000
	VDE2	1.0000	1.0000	1.0000
5	VDE1	.0588	.0000	.1710
	VDE2	.9412	.8270	1.0000
6	VDE1	.0000	.0000	.0000
	VDE2	1.0000	1.0000	1.0000
7	VDE1	.7333	.5050	.9617
	VDE2	.2667	.0383	.4950
8	VDE1	.2222	.0000	.4994
	VDE2	.7778	.5006	1.0000

VARIABLE	AREC			
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	ARE1	1.0000	1.0000	1.0000
	ARE2	.0000	.0000	.0000
2	ARE1	.0000	.0000	.0000
	ARE2	1.0000	1.0000	1.0000
3	ARE1	.4444	.1132	.7757
	ARE2	.5556	.2243	.8868
4	ARE1	.3333	.0000	.7182
	ARE2	.6667	.2818	1.0000
5	ARE1	.5882	.3495	.8270
	ARE2	.4118	.1710	.6505
6	ARE1	1.0000	1.0000	1.0000
	ARE2	.0000	.0000	.0000
7	ARE1	1.0000	1.0000	1.0000
	ARE2	.0000	.0000	.0000
8	ARE1	1.0000	1.0000	1.0000
	ARE2	.0000	.0000	.0000

VARIABLE	ELOI			
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	EL1	.0000	.0000	.0000
	EL2	1.0000	1.0000	1.0000
2	EL1	.1429	.0000	.4074
	EL2	.8571	.5926	1.0000
3	EL1	.0000	.0000	.0000
	EL2	1.0000	1.0000	1.0000
4	EL1	.0000	.0000	.0000
	EL2	1.0000	1.0000	1.0000
5	EL1	.7647	.5589	.9705
	EL2	.2353	.0295	.4411
6	EL1	1.0000	1.0000	1.0000
	EL2	.0000	.0000	.0000
7	EL1	.7333	.5050	.9617
	EL2	.2667	.0383	.4950
8	EL1	.2222	.0000	.4994
	EL2	.7778	.5006	1.0000

VARIABLE	APDI			
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	DIS1	1.0000	1.0000	1.0000
	DIS2	.0000	.0000	.0000
2	DIS1	1.0000	1.0000	1.0000
	DIS2	.0000	.0000	.0000
3	DIS1	.1111	.0000	.3206
	DIS2	.8889	.6794	1.0000
4	DIS1	.1667	.0000	.4710
	DIS2	.8333	.5290	1.0000

5	DIS1	.8824	.7241	1.0000
	DIS2	.1176	.0000	.2739
6	DIS1	.2500	.0000	.6830
	DIS2	.7500	.3170	1.0000
7	DIS1	.8667	.6911	1.0000
	DIS2	.1333	.0000	.3089
8	DIS1	.6667	.3524	.9809
	DIS2	.3333	.0197	.6476

* 7

VARIABLE		ROT		
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	ROT1	.0000	.0000	.0000
	ROT2	.0000	.0000	.0000
	ROT3	1.0000	1.0000	1.0000
2	ROT1	.0000	.0000	.0000
	ROT2	.7143	.3728	1.0000
	ROT3	.2857	.0000	.6272
3	ROT1	.5556	.2243	.8868
	ROT2	.4444	.1132	.7757
	ROT3	.0000	.0000	.0000
4	ROT1	.8333	.5290	1.0000
	ROT2	.1667	.0000	.4710
	ROT3	.0000	.0000	.0000
5	ROT1	.2353	.0295	.4411
	ROT2	.7059	.4849	.9269
	ROT3	.0588	.0000	.1730
6	ROT1	.5000	.0000	1.0000
	ROT2	.2500	.0000	.6830
	ROT3	.2500	.0000	.6830
7	ROT1	.0000	.0000	.0000
	ROT2	1.0000	1.0000	1.0000
	ROT3	.0000	.0000	.0000
8	ROT1	.0000	.0000	.0000
	ROT2	.2222	.0000	.4594
	ROT3	.7778	.5006	1.0000

VARIABLE		DVCO		
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	DV1	.8000	.4422	1.0000
	DV2	.2000	.0000	.5578
2	DV1	.7143	.3728	1.0000
	DV2	.2857	.0000	.6272
3	DV1	.4444	.1132	.7757
	DV2	.5556	.2243	.8868
4	DV1	.6667	.2818	1.0000
	DV2	.3333	.0000	.7182
5	DV1	.5000	.3495	.8270
	DV2	.4118	.1730	.6505
6	DV1	.7500	.3170	1.0000
	DV2	.2500	.0000	.6830
7	DV1	.0667	.0000	.1955
	DV2	.9333	.4045	1.0000
8	DV1	.4444	.1132	.7757
	DV2	.5556	.2243	.8868

VARIABLE		ACAG		
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	AG1	.0000	.0000	.0000
	AG2	1.0000	1.0000	1.0000
2	AG1	1.0000	1.0000	1.0000
	AG2	.0000	.0000	.0000
3	AG1	.4444	.1132	.7757
	AG2	.5556	.2243	.8868
4	AG1	.1667	.0000	.4710
	AG2	.8333	.5290	1.0000
5	AG1	.7647	.5589	.9706
	AG2	.2353	.0295	.4411
6	AG1	.5000	.0000	1.0000
	AG2	.5000	.0000	1.0000
7	AG1	.1333	.0000	.3089
	AG2	.8667	.6911	1.0000
8	AG1	.0000	.0000	.0000
	AG2	1.0000	1.0000	1.0000

VARIABLE		CRBA		
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	

1	BAH1	.0000	.0000	.0000
	BAH2	1.0000	1.0000	1.0000
2	BAH1	.1429	.0000	.4074
	BAH2	.8571	.5926	1.0000
3	BAH1	.2222	.0000	.4994
	BAH2	.7778	.5006	1.0000
4	BAH1	.6667	.2818	1.0000
	BAH2	.3333	.0000	.7182
5	BAH1	.0000	.0000	.0000
	BAH2	1.0000	1.0000	1.0000
6	BAH1	.0000	.0000	.0000
	BAH2	1.0000	1.0000	1.0000
7	BAH1	.0000	.0000	.0000
	BAH2	1.0000	1.0000	1.0000
8	BAH1	.0000	.0000	.0000
	BAH2	1.0000	1.0000	1.0000

VARIABLE	MATR			
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	MA1	1.0000	1.0000	1.0000
	MA2	.0000	.0000	.0000
2	MA1	.2857	.0000	.6372
	MA2	.7143	.3728	1.0000
3	MA1	.4444	.1132	.7757
	MA2	.5556	.2243	.8868
4	MA1	.1333	.0000	.7182
	MA2	.6667	.2818	1.0000
5	MA1	.0000	.0000	.0000
	MA2	1.0000	1.0000	1.0000
6	MA1	.2500	.0000	.6819
	MA2	.7500	.3178	1.0000
7	MA1	.0000	.0000	.0000
	MA2	1.0000	1.0000	1.0000
8	MA1	.0000	.0000	.0000
	MA2	1.0000	1.0000	1.0000

VARIABLE	ANC			
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	AN11	.8000	.4422	1.0000
	AN12	.2000	.0000	.5578
	AN13	.0000	.0000	.0000
2	AN11	.8571	.5926	1.0000
	AN12	.1429	.0000	.4074
	AN13	.0000	.0000	.0000
3	AN11	.4444	.1132	.7757
	AN12	.2222	.0000	.4994
	AN13	.3333	.0191	.6476
4	AN11	.5000	.0918	.9082
	AN12	.5000	.0918	.9082
	AN13	.0000	.0000	.0000
5	AN11	.2353	.0295	.4411
	AN12	.3529	.1211	.5847
	AN13	.4118	.1730	.6505
6	AN11	.2500	.0000	.6819
	AN12	.7500	.3178	1.0000
	AN13	.0000	.0000	.0000
7	AN11	.0667	.0000	.1955
	AN12	.2667	.0383	.4950
	AN13	.6667	.4232	.9101
8	AN11	.2222	.0000	.4994
	AN12	.4444	.1132	.7757
	AN13	.3333	.0191	.6476

VARIABLE	IDAC			
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	ACH1	.2800	.0000	.5578
	ACH2	.8000	.4422	1.0000
	ACH3	.0000	.0000	.0000
2	ACH1	1.0000	1.0000	1.0000
	ACH2	.0000	.0000	.0000
	ACH3	.0000	.0000	.0000
3	ACH1	.3333	.0191	.6476
	ACH2	.1111	.0000	.3204
	ACH3	.5556	.2243	.8868
4	ACH1	.0000	.0000	.0000
	ACH2	.0000	.0000	.0000
	ACH3	1.0000	1.0000	1.0000
5	ACH1	.7647	.5589	.9705
	ACH2	.0000	.0000	.0000
	ACH3	.2353	.0295	.4411
6	ACH1	.2500	.0000	.6819
	ACH2	.0000	.0000	.0000
	ACH3	.7500	.3178	1.0000

7	ACH1	.9333	.0045	1.0000
	ACH2	.0000	.0000	.0000
	ACH3	.0667	.0000	.1955
8	ACH1	.6667	.3524	.9809
	ACH2	.1111	.0000	.3206
	ACH3	.2222	.0000	.4994

VARIABLE		VOLQ		
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	VOL1	.4000	.0000	.8182
	VOL2	.2000	.0000	.5578
	VOL3	.4000	.0000	.8182
2	VOL1	1.0000	1.0000	1.0000
	VOL2	.0000	.0000	.0000
	VOL3	.0000	.0000	.0000
3	VOL1	.3333	.0191	.6476
	VOL2	.3333	.0191	.6476
	VOL3	.3333	.0191	.6476
4	VOL1	.0000	.0000	.0000
	VOL2	.0000	.0000	.0000
	VOL3	1.0000	1.0000	1.0000
5	VOL1	.7059	.4849	.9269
	VOL2	.1765	.0000	.3614
	VOL3	.1174	.0000	.2719
6	VOL1	.2500	.0000	.6810
	VOL2	.2500	.0000	.6810
	VOL3	.5000	.0000	1.0000
7	VOL1	.4000	.1470	.6530
	VOL2	.4000	.1470	.6530
	VOL3	.2000	.0000	.4065
8	VOL1	.2222	.0000	.4994
	VOL2	.1111	.0000	.3206
	VOL3	.6667	.3524	.9809

VARIABLE		AGEP		
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	AGE1	1.0000	1.0000	1.0000
	AGE2	.0000	.0000	.0000
	AGE3	.0000	.0000	.0000
2	AGE1	.1429	.0000	.4074
	AGE2	.7143	.3728	1.0000
	AGE3	.1429	.0000	.4074
3	AGE1	.1111	.0000	.3206
	AGE2	.2222	.0000	.4994
	AGE3	.6667	.3524	.9809
4	AGE1	.5000	.0918	.9082
	AGE2	.3111	.0000	.7182
	AGE3	.1667	.0000	.4710
5	AGE1	.0000	.0000	.0000
	AGE2	.7059	.4849	.9269
	AGE3	.2941	.0731	.5151
6	AGE1	.5000	.0000	1.0000
	AGE2	.2500	.0000	.6810
	AGE3	.2500	.0000	.6810
7	AGE1	.0667	.0000	.1955
	AGE2	.4667	.2090	.7243
	AGE3	.4667	.2090	.7243
8	AGE1	.2222	.0000	.4994
	AGE2	.7778	.5006	1.0000
	AGE3	.0000	.0000	.0000

VARIABLE		ICA1		
CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	ICA1	1.0000	1.0000	1.0000
	ICA2	.0000	.0000	.0000
	ICA3	.0000	.0000	.0000
2	ICA1	1.0000	1.0000	1.0000
	ICA2	.0000	.0000	.0000
	ICA3	.0000	.0000	.0000
3	ICA1	.0000	.0000	.0000
	ICA2	.3333	.0191	.6476
	ICA3	.6667	.3524	.9809
4	ICA1	.0000	.0000	.0000
	ICA2	.1667	.0000	.4710
	ICA3	.8333	.5290	1.0000
5	ICA1	.4706	.2385	.7127
	ICA2	.4706	.2385	.7127
	ICA3	.0588	.0000	.1730
6	ICA1	.0000	.0000	.0000
	ICA2	.7500	.3170	1.0000
	ICA3	.2500	.0000	.6810
7	ICA1	.0667	.0000	.1955
	ICA2	.9333	.8045	1.0000
	ICA3	.0000	.0000	.0000

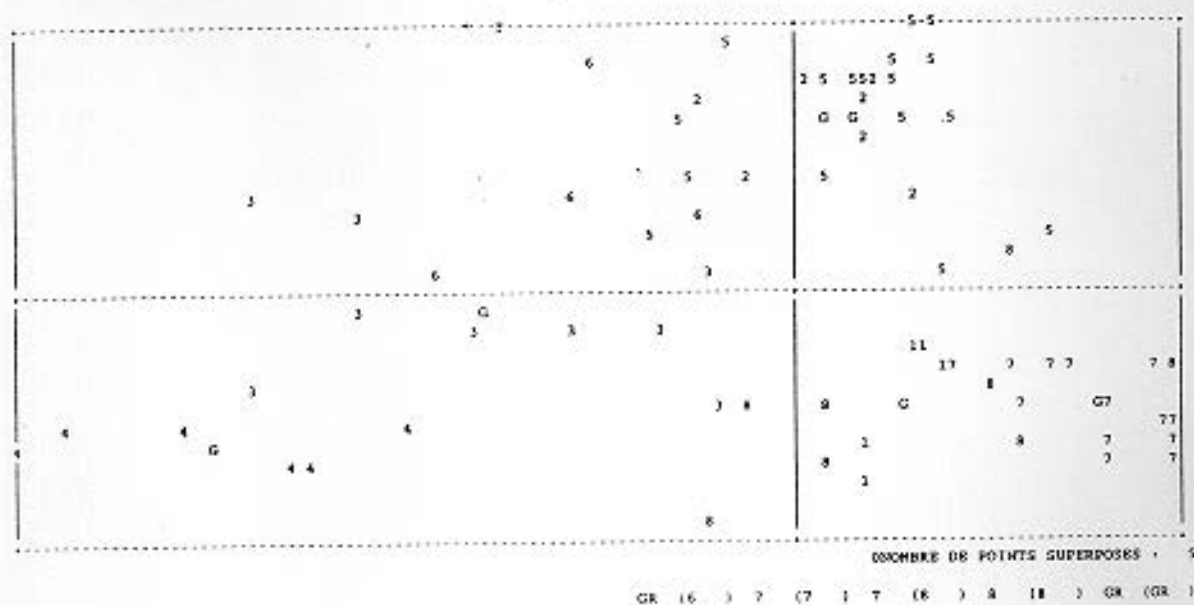
8	ICA1	.4444	.1532	.7757
	ICA2	.5556	.2243	.8868
	ICA3	.0000	.0000	.0000

VARIABLE ptf

CLASSE	MODALITE	FREQUENCE	LIMITES DE CONFIANCE 95 %	
1	PTF1	.6000	.1618	1.0000
	PTF2	.0000	.0000	.0000
	PTF3	.4000	.0000	.8182
2	PTF1	.8571	.5926	1.0000
	PTF2	.0000	.0000	.0000
	PTF3	.1429	.0000	.4074
3	PTF1	.0000	.0000	.0000
	PTF2	.6667	.3524	.9809
	PTF3	.3333	.0191	.6476
4	PTF1	.0000	.0000	.0000
	PTF2	.5000	.0918	.9082
	PTF3	.5000	.0918	.9082
5	PTF1	.3529	.1211	.5847
	PTF2	.5882	.3495	.8270
	PTF3	.0588	.0000	.1730
6	PTF1	.0000	.0000	.0000
	PTF2	1.0000	1.0000	1.0000
	PTF3	.0000	.0000	.0000
7	PTF1	.3333	.0879	.5768
	PTF2	.2000	.0000	.6066
	PTF3	.4667	.2090	.7243
8	PTF1	.3333	.0191	.6476
	PTF2	.3333	.0191	.6476
	PTF3	.3333	.0191	.6476

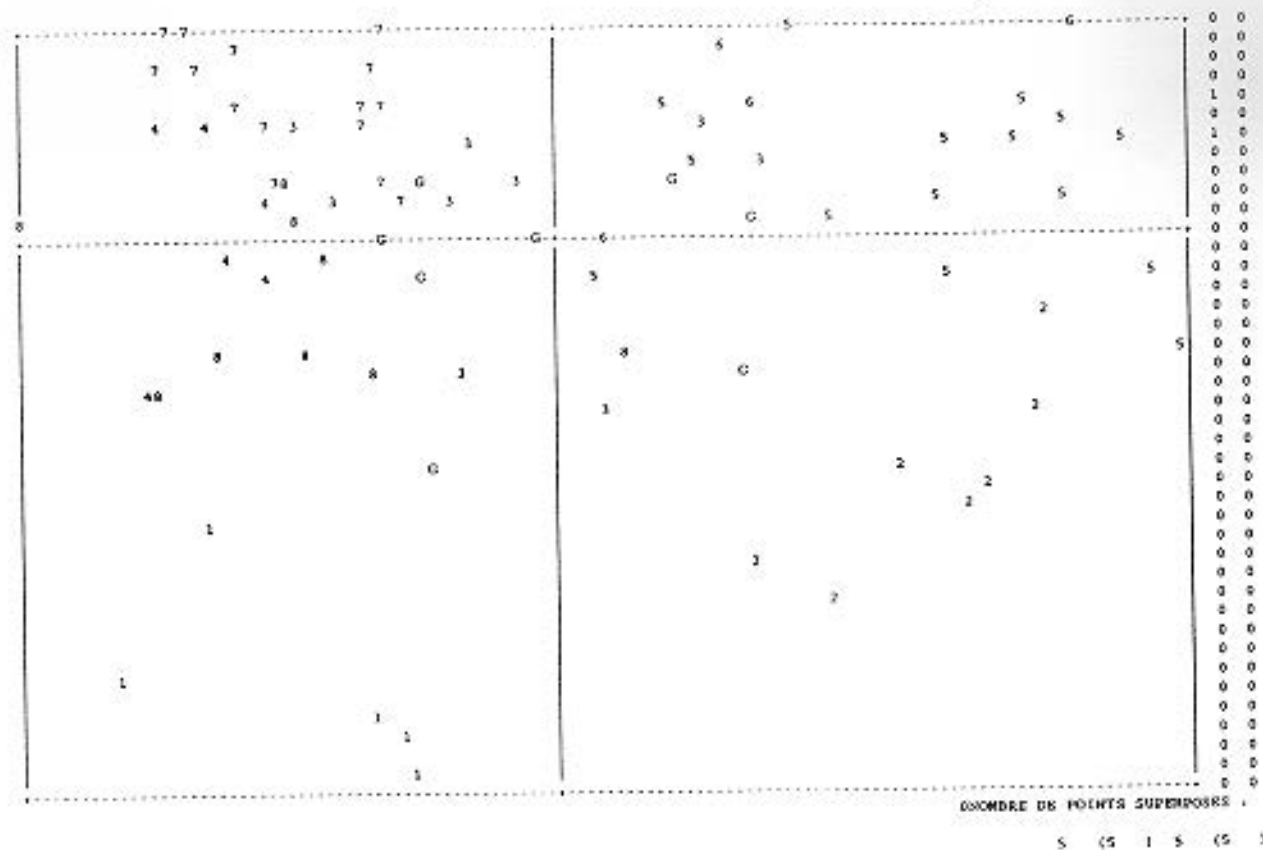
Projection des classes sur le plan factoriel 1 / 2

AXE HORIZONTAL(1) -- AXE VERTICAL(2)



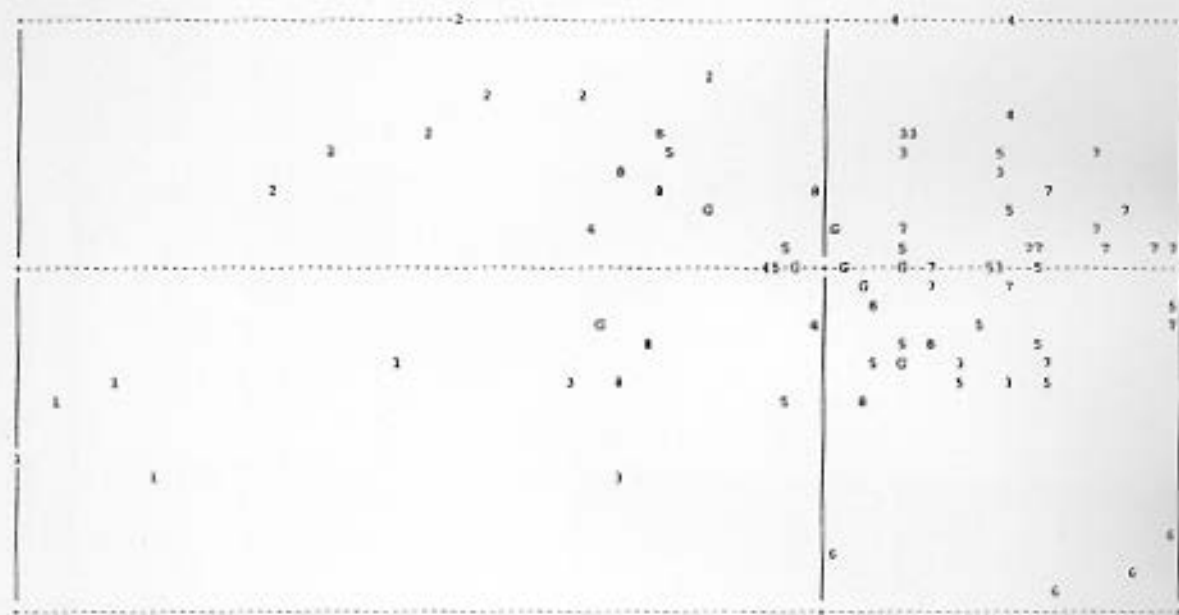
Projection des classes sur le plan factoriel 2 / 3

AXE HORIZONTAL(2) -- AXE VERTICAL(3)



Projection des classes sur le plan factoriel 3 / 4

AXE HORIZONTAL (3) -- AXE VERTICALE (4)

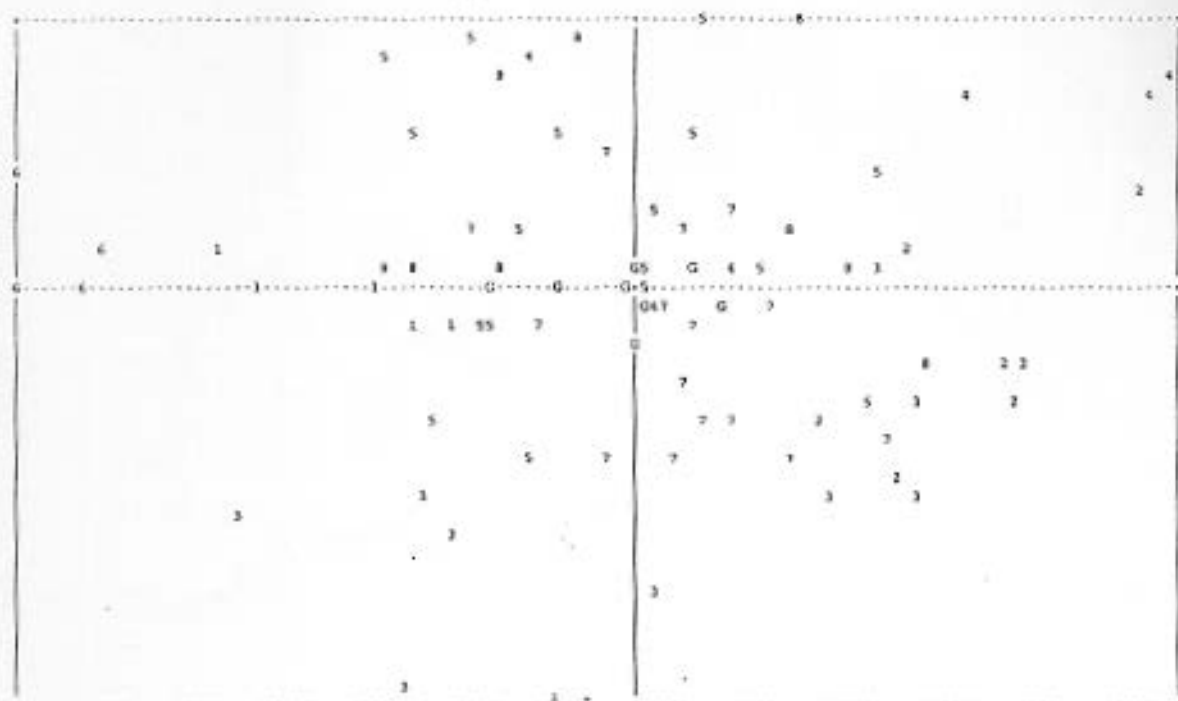


CHIFFRE DE POINTS SUPERPOSES : 1

5 15 1

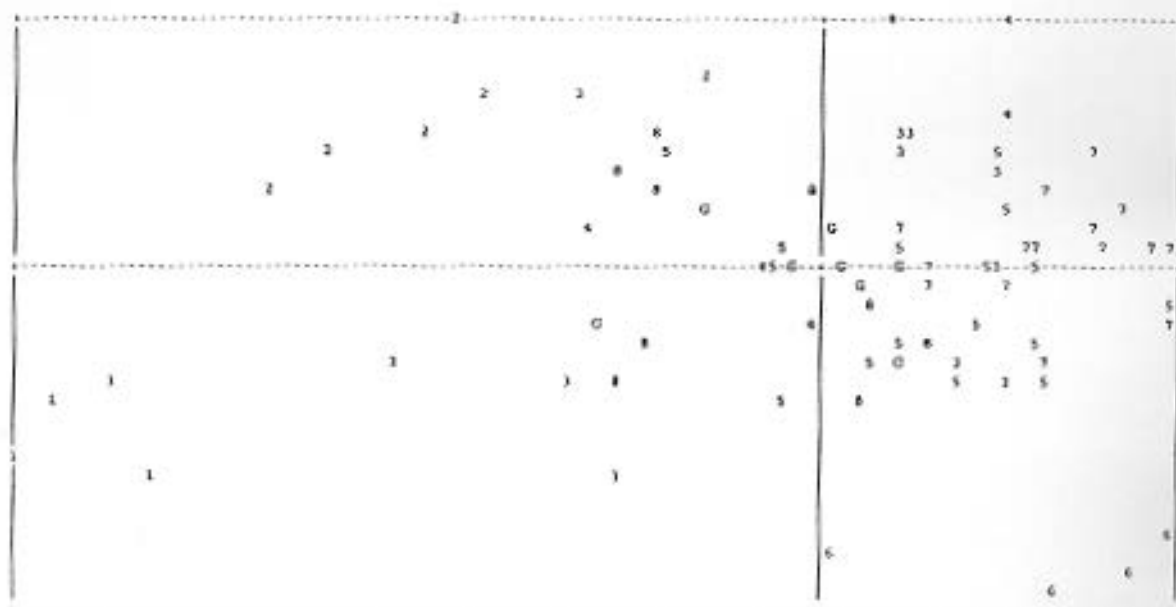
PROJECTION DES CLASSES SUR LE PLAN FACTORIEL 4 / 5

AXE HORIZONTAL (4) -- AXE VERTICALE (5)



Projection des classes sur le plan factoriel 3 / 4

AXE HORIZONTAL (3) -- AXE VERTICALE (4)

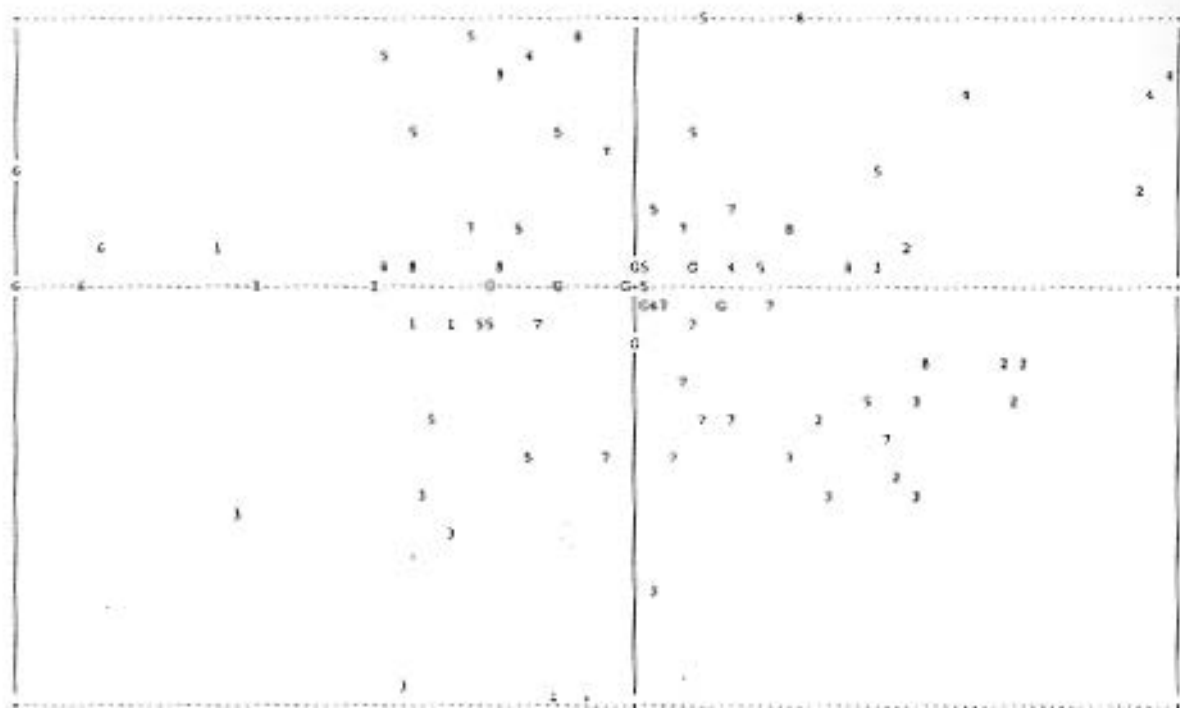


CHIFFRE DE POINTS SUPERPOSES : 1

5 15 1

PROJECTION DES CLASSES SUR LE PLAN FACTORIEL 4 / 5

AXE HORIZONTAL (4) -- AXE VERTICALE (5)



ANNEXE 4

L'OFFRE DISPONIBLE DE RIZ AU MALI

EVOLUTION DE L'OFFRE DISPONIBLE EN RIZ AU MALI
 (de 1937/38 à 1996/97, en millier de tonnes)

	Production totale de pa	Of/productio Office Niger	Production totale de ri	Importatio commercia	Aides en riz	OFFRE TOTALE	Exportatio
37/38	?	6,0	?	?			?
38/39	?	9,0	?	?			?
39/40	?	10,0	?	?			?
40/41	?	11,0	?	?			?
41/42	?	13,0	?	?			?
42/43	?	17,0	?	?			?
43/44	?	17,0	?	?			?
44/45	?	16,0	?	?			?
45/46	?	18,0	?	?			?
46/47	?	17,0	?	?			?
47/48	?	19,0	?	?			?
48/49	?	22,0	?	?			?
49/50	?	26,0	?	?			?
50/51	?	21,0	?	?			?
51/52	?	27,0	?	?			?
52/53	?	35,0	?	?			?
53/54	?	40,0	?	?			?
54/55	?	44,0	?	?			?
55/56	?	45,0	?	?			?
56/57	?	50,0	?	?			?
57/58	?	50,0	?	?			?
58/59	180,6	56,0	96,7	0,0	0,0	96,7	24
59/60	182	56,0	97,5	0,0	0,0	97,5	22
60/61	185	53,0	99,1	0,0	0,0	99,1	22,0
61/62	185	40,0	99,1	0,0	0,0	99,1	17,0
62/63	190	38,0	101,7	0,0	0,0	101,7	21,0
63/64	165	43,0	88,4	0,0	0,0	88,4	7,0
64/65	158	40,0	84,6	0,0	0,0	84,6	2,0
65/66	162	41,0	86,8	0,0	0,0	86,8	5,0
66/67	158,5	41,0	84,9	50,0	0,0	134,9	0,0
67/68	171,8	39,0	92,0	50,0	0,0	142,0	0,0
68/69	132,4	32,0	70,9	50,0	0,0	120,9	0,0
69/70	161,8	54,0	86,6	120,0	0,0	206,6	5,5
70/71	137,4	70,0	73,6	115,0	0,0	188,6	0,0
71/72	157,1	70,0	64,1	115,0	0,0	199,1	0,0
72/73	115,9	74,0	62,1	131,0	0,0	193,1	0,0
73/74	130,3	83,0	69,8	146,0	0,0	215,8	0,0
74/75	178,6	86,0	95,6	160,0	5,0	260,6	0,0
75/76	196	90,0	105,0	120,0	0,0	225,0	0,0
76/77	298,2	94,0	159,7	100,0	0,1	259,8	7,0
77/78	303,2	101,0	162,4	100,0	0,1	262,5	49,5
78/79	158,3	95,0	84,8	130,0	1,7	216,5	0,0
79/80	240,1	62,0	128,6	130,0	4,2	262,8	0,0
80/81	121,6	69,0	65,1	135,0	12,5	212,6	0,0
81/82	134,8	63,0	72,2	165,0	20,6	257,8	0,0
82/83	152,6	57,0	81,7	175,0	24,9	281,6	0,0
83/84	216	71,0	115,7	162,0	45,4	323,1	0,0
84/85	109,4	73,0	58,6	241,0	65,2	364,8	0,0
85/86	209,5	83,0	112,2	166,0	47,0	325,2	0,0

86/87	222,5	88,0	119,1	168,0	12,6	299,7	0,0
87/88	236,6	99,0	126,7	98,0	25,7	250,4	0,0
88/89	287,7	106,0	154,1	108,0	12,8	274,9	0,0
89/90	337,7	111,0	180,8	78,0	8,1	266,9	0,0
90/91	282,3	131,0	151,2	45,0	0,0	196,2	0,0
91/92	454,3	183,0	243,3	138,0	0,0	381,3	0,0
92/93	410	209,0	219,6	56,0	0,0	275,6	0,0
93/94	428,8	225,0	229,6	37,0	0,0	266,6	0,0
94/95	456,2	210,0	244,3	35,0	0,0	279,3	0,0
95/96	462,7	238,8	247,8	35,0	0,0	282,8	0,0
96/97	614	268,0	328,8	?	0,0	328,8	?

sources:

Production ON: de 1937/38 à 1984/85 Office du Niger à partir de Bordage (1991)

de 1985/86 à 1996/97: Direction Nationale de l'Agriculture (DNA)

Collecte ON: DIAPER

Production totale: DNA

Importations: cf annexe n°XX *estimation des importations de riz au Mali

Aide alimentaire: valeur la plus élevée des séries FAO (Service de la Sécurité Alimentaire) et PAM (Programme Alimentaire Mondial)

cf. l'aide alimentaire dans les pays du CILSS: 1980-1990, Club du Sahel/OCDE, avril 1992.

Exportations: données FAO

Rendements: Office du Niger, comptes rendus de campagne, dans Bordage, 1991

(a) Un coefficient de transformation de paddy en riz de 53,55% est retenu

METHODE D'ESTIMATION DES IMPORTATIONS DE RIZ DU MALI

Les importations commerciales de riz des pays d'Afrique de l'Ouest sont particulièrement difficiles à appréhender à partir des sources internationales d'information sur le commerce extérieur, en raison notamment de l'ampleur des disparités entre les différentes séries (Harre et Mettetal, 1988). La comparaison des différentes sources d'information disponibles, aux niveaux international et national, permet toutefois d'estimer l'ampleur des flux d'importations.

1- les sources d'information sur les importations commerciales officielles

Les données disponibles relèvent de trois sources différentes: les statistiques internationales sur le commerce extérieur, les statistiques maliennes et des enquêtes auprès d'opérateurs privés.

- les statistiques internationales

La comparaison des différentes sources statistiques internationales concernant les importations de riz au Mali fait apparaître une incohérence globale entre les sources et, en particulier, entre les statistiques issues des déclarations des exportateurs et celles issues des déclarations des pays importateurs (Coulibaly *et al.*, 1988). Les déclarations des pays importateurs s'avèrent systématiquement supérieures à celles des pays exportateurs, ce qui peut s'expliquer par la difficulté à saisir certaines opérations, telles que les achats à partir de cargaisons flottantes, ou par les déficiences des statistiques des pays exportateurs. Pour cette raison, nous avons fait l'hypothèse que les déclarations des pays importateurs sont les plus fiables et retenu la série du Service des statistiques de base (SSB) de la FAO.

Les données SSB sont obtenues essentiellement à partir de questionnaires envoyés aux pays importateurs. Ces données n'opérant aucune distinction entre les importations commerciales et les aides alimentaires, nous en avons retranché les volumes d'aide alimentaire en riz issus des statistiques FAO (service sur la sécurité alimentaire) pour obtenir les volumes des importations commerciales.

- les statistiques nationales

La Direction Nationale des Douanes (DND) enregistre les flux déclarés à l'entrée du territoire.

L'Office National de Transport (ONT) suit les flux régulièrement embarqués depuis les ports de Dakar, Abidjan et Lomé sous le contrôle des Entrepôts maliens de ces ports. Les chiffres retenus ne comprennent pas l'aide alimentaire.

Enfin, la Direction Nationale des Affaires Economiques (DNAE) du Mali traite les intentions d'importation émises par les importateurs maliens.

- les données recueillies auprès des opérateurs privés

Une évaluation des flux d'importation de riz par enquêtes auprès des cinq principaux importateurs maliens a été réalisée par J.L.Amselle et E. Grégoire (1988) pour la période 1978-1986.

2- les importations clandestines

Il convient de prendre en compte les flux d'importations frauduleuses qui ne sont pas comptabilisés dans les séries citées ci-dessus. Grâce aux estimations fournies par les recherches du programme IRAM-INRA-UNB (Coste et Egg, 1991), il a été possible d'évaluer approximativement les réexportations de riz de la Guinée, de la Mauritanie et de la Gambie en direction du Mali de 1985/86 à 1989/90 (tableau n° 25).

Avant 1985/86 et à partir de 1990, on ne dispose pas d'informations chiffrées sur les réexportations. Pour les années antérieures à 1985/86, il paraît raisonnable d'estimer les importations clandestines de riz à un niveau inférieur à celui de la période 1985-1990, compte tenu du fait que les politiques rizicoles de la Guinée et de la Mauritanie étaient fortement protectionnistes jusque, respectivement, en 1984 et en 1989. En ce qui concerne les années ultérieures à 1990, les observateurs maliens estiment que les réexportations clandestines ont eu tendance à ralentir en raison de la baisse des prix de la production malienne et des changements intervenus dans les politiques rizicoles des pays réexportateurs, qui ont accru la protection de leur production, pour cesser presque totalement avec la dévaluation du franc CFA (Deme, 1993; Baris *et al.*, 1996). On fait l'hypothèse que les réexportations ont diminué progressivement en 1990/91, puis fortement de 1991 à 1993 en raison des fortes chutes de prix du riz local au Mali, puis progressivement jusqu'à la cessation complète en 1995.

Tableau n°25 : Estimation des volumes de riz réexportés en direction du Mali,
(1985/86 à 1989/90, en millier de tonnes)

	de 1970 à 1984	1985/ 86	1986/ 87	1987/ 88	1988/ 89	1989/ 90	1990/ 91	1991/ 92	1992/ 93	1993/ 94	1994/ 95
GUINÉE		35	25	60	60	30					
En direction du Mali		28	20	48	48	24					
MAURITANIE		20	20	15	10	5					
En direction du Mali		18	18	13,5	9	4,5					
GAMBIE		85	65	60	20	35					
En direction du Mali		17	13	12	4	7					
TOTAL REEXPORT. VERS LE MALI	50	63	51	73,5	61	35,5	25	10	10	5	0

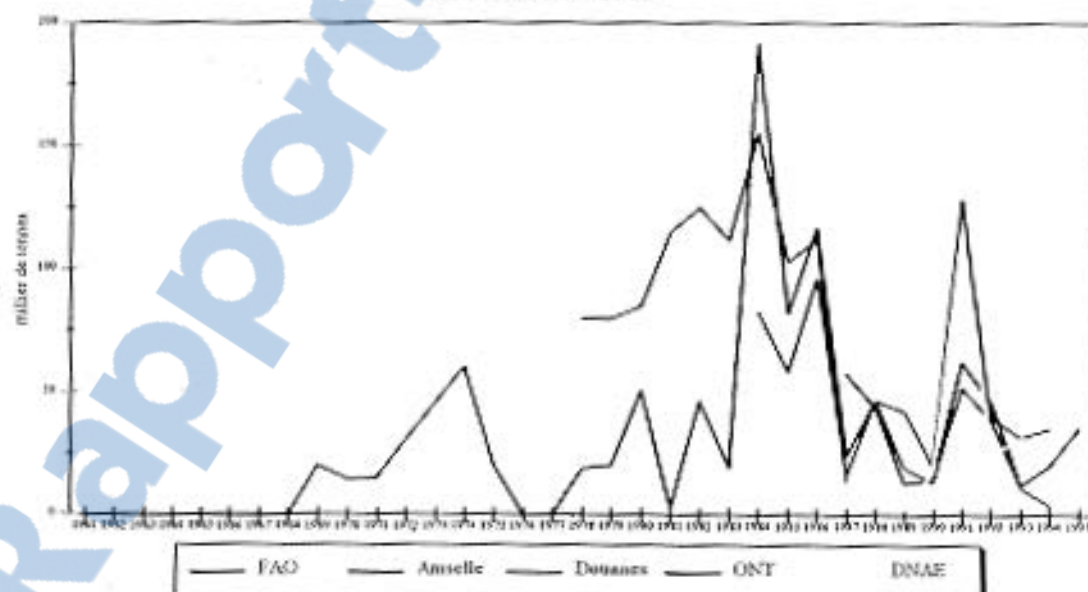
source: Coste *et al.* (1991) de 1985/86 à 1989/90

* les pourcentages sont définis à partir des estimations qualitatives fournies par les recherches INRA-IRAM-UNB

3- résultats de la comparaison et estimation des importations totales

La confrontation des cinq séries met tout d'abord en évidence une divergence des volumes enregistrés par les différentes sources (graphique n°30)

Graphique n°30: Comparaison des sources d'information sur les importations commerciales du Mali de 1961 à 1995



Tout d'abord, sur la période où l'on dispose à la fois des déclarations des importateurs privés et des données FAO, les déclarations des importateurs privés apparaissent nettement supérieures aux

données

de la FAO entre 1978 et 1983 puis faiblement inférieures jusqu'en 1987. Il semble donc que les différences s'atténuent et tendent à s'inverser avec l'accroissement des volumes d'importation. L'inversion de la relation s'explique probablement par l'entrée, sur le marché de nouveaux opérateurs à l'occasion des forts mouvements d'importations des années 1984-86, alors que l'échantillon des importateurs suivis par Amselle se limite aux cinq plus gros importateurs.

Il ressort ensuite que les données de la Direction des Douanes se positionnent systématiquement en dessous des autres séries, indiquant une probable sous-estimation des quantités déclarées en douane par les importateurs dans un but de minimisation des taxes.

Enfin, pour l'année 1991, les chiffres de la FAO et de la DNAE sont très nettement supérieurs à ceux de la DNT et des Douanes.

Sur l'ensemble de la période étudiée, les différentes séries ne convergent que sur une seule période, de 1986 à 1990. Il est probable que les efforts réalisés à partir de 1987 par le PRMC dans le sens d'une meilleure coordination des différents services chargés du suivi des importations, soient à l'origine de l'homogénéisation des séries.

Cette situation nous a amené à élaborer une nouvelle série, en faisant l'hypothèse que les séries indiquant les volumes les plus élevés sont les plus fiables, du fait des risques de sous-évaluation des volumes importés. Pour chacune des périodes distinguées ci-dessus, nous avons donc retenu les volumes de la série indiquant les volumes les plus élevés (indiquée en gras dans le tableau n°26 suivant) puis opéré les corrections nécessaires pour tenir compte de leur sous-estimation probable et des importations illicites.

- jusqu'en 1965, les importations sont tenues pour nulles;
- les sources bibliographiques font remonter les premières importations à l'année 1966 (Bordage, 1991), avec un volume d'environ 50 000 tonnes, qui sera retenu pour les années 1966, 1967 et 1968.
- de 1969 à 1977: les chiffres de la FAO sont retenus comme base et augmentés de 50.000 tonnes, qui représentent l'écart entre les déclarations des importateurs recueillies par Amselle et les chiffres de la FAO sur la période suivante.
- de 1978 à 1983: la base est constituée des chiffres d'Amselle;
- 1984-85: les chiffres les plus élevés sont retenus, soit celui de la FAO en 1984 et celui d'Amselle en 1985;
- de 1986 à 1990, la forte cohérence des séries autorise à retenir les chiffres de la FAO;
- de 1991 à 1995, les chiffres les plus élevés sont ceux de la FAO, à l'exception de l'année 1992 où les données ONT sont légèrement supérieures.

Tableau n°26: Estimation des importations de riz du Mali à partir des différentes sources statistiques et non statistiques (de 1961 à 1995, en millier de tonnes)

	CNUCED 2	FAO SSB (a)	Anselle et Grégoire	Douanes (b)	ONT (c)	DNAE (d)	Estimation Réexport.	Correction	Valeur retenue
1961		0							0
1962		0							0
1963		0							0
1964		0							0
1965		0							0
1966		0					50	0	50
1967		0					50	0	50
1968		0					50	0	50
1969		20,0					50	50	120
1970	5,4	14,5					50	50	115
1971	0,0	15,0					50	50	115
1972	10,0	30,5					50	50	131
1973	12,6	45,7					50	50	146
1974	14,3	60,3					50	50	160
1975	5,3	20,1					50	50	120
1976	0,0	0,0					50	50	100
1977	0,06	0,2					50	50	100
1978	8,7	18,9	80				50	0	130
1979	0,6	20,2	80				50	0	130
1980	3,8	50,6	85				50	0	135
1981	0,5	2,8	115				50	0	165
1982	10,0	46,2	125				50	0	175
1983	5,8	19,4	112				50	0	162
1984	84,8	191,4	155	83			50	0	241
1985	103,3	82,2	103	58			63	0	166
1986	43	116,5	112	96			51	0	168
1987		24,3	14	16	57		73,5	0	98
1988		46,8		47	44		61	0	108
1989		42,4		19	13	3	35,5	0	78
1990		20,0		13	14	18	25	0	45
1991		128,4		52	62	118	10	0	138
1992		40,0		39	46	25	10	0	56
1993		31,5		11	12	31	5	0	37
1994		35,0		4	20	29	0	0	35
1995		?		?	35	?	0	0	35

(a) Données du Service des Statistiques de Base (SSB) de la FAO dont on soustrait les volumes d'aide alimentaire enregistrés par le Service sur la Sécurité Alimentaire (GSA) de la FAO.

(b) 1988 - 1989: données DND à partir de Deme (1993)

1990 - 1995: données DND

(c) 1987 - 1989: données ONT à partir de Deme (1992), hors aide alimentaire

1990 - 1995: données ONT

(d) 1989 - 1990: données DNAE, à partir de Deme (1993)

1991 - 1995: données DNAE

Rapport-gratuit.com

LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES



ECARTS DE PRIX DU RIZ SUR LE MARCHÉ
de 1969/70 à 1984/85
 (prix courant; riz 40% brisures)

	Prix le plus faible	Prix moyen	Prix le plus haut
1969/70	44	49	56
1970/71	47	57	72
1971/72	55	62	76
1972/73	60	73	98
1973/74	65	79	95
1974/75	67	75	85
1975/76	65	73	87
1976/77	50	97	153
1977/78	91	145	188
1978/79	122	131	153
1979/80	146	153	160
1980/81	148	165	191
1981/82	160	171	182
1982/83	163	163	167
1983/84	163	177	181
1984/85	171	174	175

source: Humphreys (1986, p.97)

RIZ : COMPARAISON ENTRE LES PRIX OFFICIELS À LA CONSOMMATION
ET LES PRIX DU MARCHÉ LIBRE À BAMAKO, MALI.
(JANVIER 1970 - DÉCEMBRE 1984)



□ PRIX OFFICIEL À LA CONSOMMATION : + PRIX DU MARCHÉ À BAMAKO 1/

1/ PRIX DU RM 40.

SOURCE: BERG (1986)

Indicateurs de la stabilité des prix
Prix du marché de Bamako

	Coefficient de variation des prix réels (1)	Écart-type des indices des prix mensuels ajustés (2)	Écart entre les valeurs maximales et minimales des indices des prix mensuels ajustés (2)
1970	8,2	-	-
1971	14,1	7,5	25,3
1972	8,9	6,2	23,8
1973	16,3	17,0	54,4
1974	10,9	10,1	33,9
1975	6,1	5,9	21,7
1976	7,7	7,4	28,2
1977	24,9	13,6	60,0
1978	15,9	15,6	61,5
1979	6,3	3,5	13,4
1980	2,4	2,5	7,8
1981	8,2	6,5	18,1
1982	4,4	2,3	7,9
1983	0,8	1,2	4,9
1984	3,8	3,3	9,5
1985	0,7	0,6	1,3

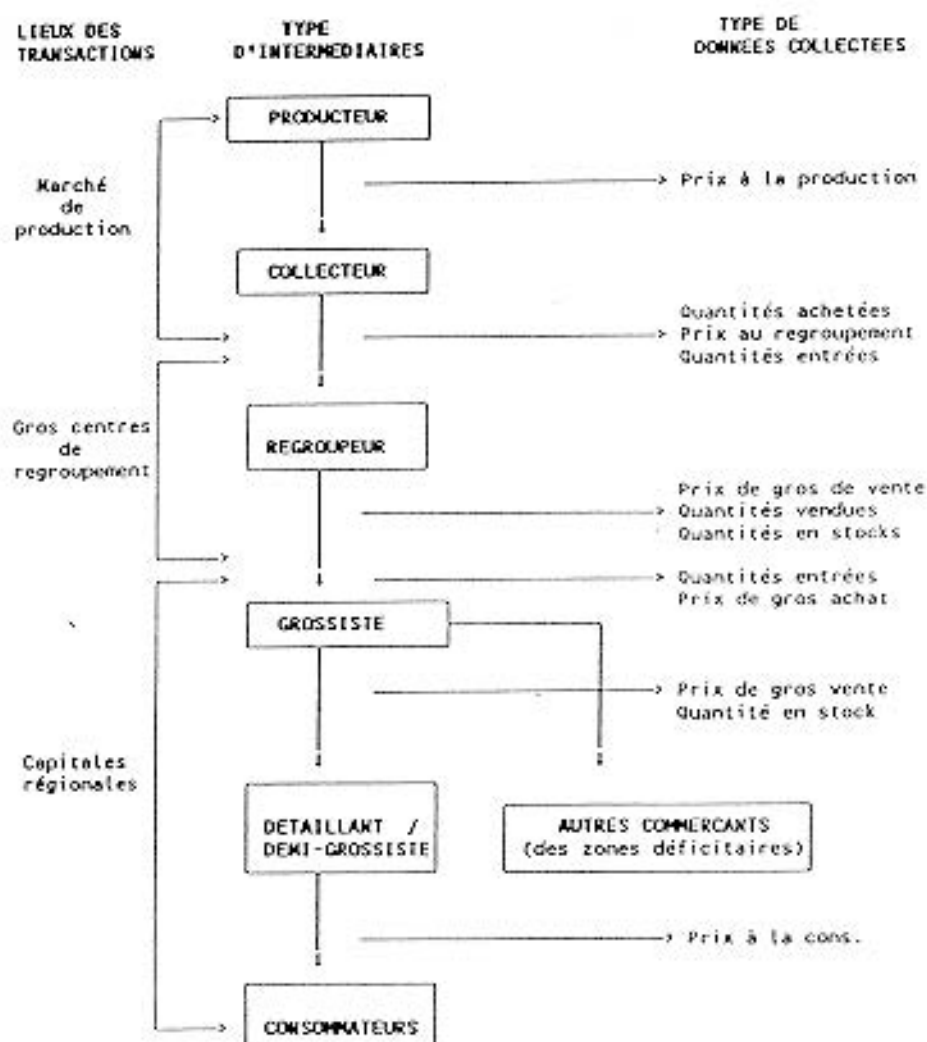
1970-80	moyenne	11,06	8,93	33,0
	écart-type	6,02	4,74	18,20
1981-85	moyenne	3,58	2,78	8,34
	écart-type	2,76	2,08	8,34

(1) écart-type des prix mensuels divisé par la moyenne

(2) l'indice des prix mensuels ajustés est calculé à partir d'une moyenne mobile des prix mensuels (moyenne de deux périodes de 12 mois où le mois en question est respectivement le sixième et le septième), utilisée pour obtenir un indice des prix mensuels tenant compte des variations saisonnières (prix réels divisés par le prix résultant de la moyenne mobile correspondante), qui est ensuite normalisé de manière à être centré sur 100 pour chaque année.

source: Humphreys (1986, p.103)

Typologie des marchés sélectionnés par le Système d'Information du Marché (SIM)



NB : les prix au regroupement, les prix de gros à la vente et les prix de gros à l'achat sont des prix pondérés par les quantités.

source: SIM / OPAM, bulletin d'analyse du marché céréalier n°12

REPARTITION DE LA PRODUCTION DE PADDY ENTRE LES TYPES DE CULTURE
(de 1987/88 à 1996/97, en tonne)

	Campagne									
	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
Zones aménagées										
ON	99863	106392	110859	130670	183418	208541	225047	209978	238803	267980
ORS	13733	18793	13681	14536	12776	9227	10180	13481	24588	35530
ORM	1100	17619	20279	7349	15593	6584	3588	12648	9303	12833
CMDT	14450	21440	31670	35459	47903	45324	49124	57173	63511	71889
Baguinéda	1434	1415	1918	3118	6456	3706	6266	4902	6726	8277
Sélingué	1225	973	227	4372	4639	5415	6341	2808	1087	2400
S/Total (1)	131805	166392	178634	195504	270785	278770	300546	300990	344018	398909
Autres zones (2)	104563	121165	159115	282266	183564	131248	128281	155202	118684	215056
TOTAL (1+2)	236568	287797	337749	282266	454349	410018	428827	456192	462702	613965

(Source: DNA)

REPARTITION DES SUPERFICIES DE PADDY ENTRE LES TYPES DE CULTURE
(de 1987/88 à 1996/97, en hectare)

	Campagne									
	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91	1991/92	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97
Zones aménagées										
ON	43373	46470	42295	45168	46034	44843	46560	47662	50911	54102
ORS	23536	17575	19417	16646	14129	12558	11516	13206	19309	24846
ORM	18978	17092	17221	19524	18469	14337	14599	12567	13655	13733
CMDT	11811	14457	20279	23211	27730	31405	31213	35523	39995	44645
Baguinéda	716	1423	1263	1631	2183	1801	1546	1479	1878	2314
Sélingué	664	715	673	1126	1304	1463	1510	1532	739	800
S/Total (1)	99078	97732	101148	107306	109849	106407	106944	111969	126497	140440
Autres zones (2)	99152	128408	145783	132491	141292	150775	150599	158943	176172	183712
TOTAL (1+2)	198230	226140	246931	239797	251141	257182	257543	270912	302669	324152

(Source: DNA)

**EVOLUTION DES SURFACES REAMENAGEES
A L'OFFICE DU NIGER PAR ZONE
(de 1982/83 à 1995/96, en hectare)**

	Niono	Molodo	N'debougou	Kouroumari	Macina	TOTAL
1982/83	450					450
1983/84	1.571				202	1.773
1984/85	3.080				698	3.778
1985/86	3.972				1.914	5.886
1986/87	4.841				3.057	7.898
1987/88	5.955				3.662	9.617
1988/89	6.005				3.875	9.880
1989/90	6.605				4.267	10.872
1990/91	7.348				5.014	12.452
1991/92	7.997		40		6.600	14.637
1992/93	7.997		1.040		7.833	16.870
1993/94	7.997		2.625		7.833	18.455
1994/95	7.997		3.000		7.833	18.830
1995/96						

Source: Office du Niger, bilan de la campagne 1994/95

FORMATION THEORIQUE DES PRIX A LA CONSOMMATION DU RIZ IMPORTE

AVANT DEVALUATION	RIZ 35% BRISURES
Dakar CAF (US\$/tonne)	177
Taux de change	283
Prix FOB Dakar (Fcf/kg)	50.091
Frais portuaires	7.153
Transport Dakar-Kidira	12.000
Valeur frontière	69.244
Droits de douanes 5%	3.462
PCS 1%	0.692
DFI 25%	17.311
CPS 5%	3.462
TCI 40%	27.698
Valeur hors TVA	121.869
TVA 10%	12.187
Prix TTC frontière	134.056
Frais bancaires 4%	5.362
Intervention transitaire 1,3%	1.743
Frais de timbrage 0,4%	0.536
Assurances nationales 0,5%	0.670
Prix de revient frontière	142.368
Transport Kidira-Bamako	11.250
Manutention	1.250
Prix de revient Bamako	154.868
Marge d'importateur 15%	23.230
Prix de gros à la vente	178.098
Marge détaillant	19.000
Prix à la consommation	197.098

APRES DEVALUATION	RIZ 35% BRISURES
Dakar CAF (US\$/tonne)	270
Taux de change	500
Prix FOB Dakar (Fcf/kg)	135.000
Frais portuaires	7.370
Transport Dakar-Kidira	14.952
Valeur frontière	157.322
Droits de douanes 5%	7.866
PCS 1%	1.573
DFI 25%	39.331
CPS 5%	7.866
Valeur hors TVA	213.958
TVA 10%	21.396
Prix TTC frontière	235.354
Frais bancaires 4%	9.414
Intervention transitaire 1,3%	3.060
Frais de timbrage 0,4%	0.941
Assurances nationales 0,5%	1.177
Prix de revient frontière	249.946
Transport Kidira-Bamako	9.230
Manutention	1.250
Prix de revient Bamako	260.426
Marge d'importateur 15%	39.064
Prix de gros à la vente	299.489
Marge détaillant	19.000
Prix à la consommation	318.489

source: Mendez *et al.*, 1995