



Les bourses aux céréales

organisées par AcSSA Afrique Verte Niger



GUIDE DE PREPARATION AUX BOURSES CEREALIERES

POUR LES ORGANISATIONS PAYSANNES

1^{ère} édition, septembre 2008

Conception et rédaction : *AcSSA Afrique Verte Niger*

B.P: 11 751 Niamey,

Tél. : 20 72 22 93,

Fax: 20 75 54 60

Email : avniger@intnet.ne

Site Internet: www.afriqueverte.org/niger

La bourse céréalière est une initiative d'Afrique Verte introduite au Niger depuis la campagne 1993 -1994. Dès lors, au moins une bourse est organisée chaque année.

Qu'est ce qu'une bourse aux céréales ?

Une bourse céréalière est une manifestation qui regroupe en cours de campagne de commercialisation et en un même lieu, les acteurs et partenaires de la filière céréalière afin de faciliter les échanges céréaliers. Cela permet aux producteurs de trouver des marchés pour écouler leurs surplus, aux organisations paysannes et autres structures des zones déficitaires de s'approvisionner facilement en céréales de qualité et à un prix négocié.

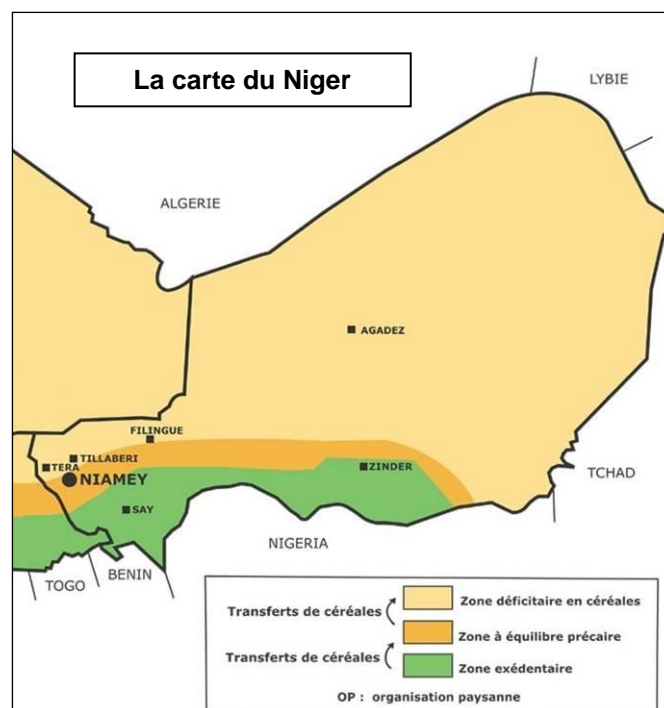
La bourse céréalière est également un lieu d'information, de formation et de rencontre entre tous les acteurs de la filière céréalière.

Pourquoi organise-t-on des bourses aux céréales ?

Au Niger, la production céréalière varie d'une année sur l'autre, en fonction de la pluviométrie (volume de précipitation reçu et régularité de la pluviométrie dans la saison).

En général, la production céréalière est :

- Abondante dans le sud du pays où il pleut suffisamment (Zinder, Maradi, Dosso...).
- Irrégulière dans la zone centrale du pays
- Déficitaire ou nulle dans le nord du pays



Le plus souvent, les organisations paysannes ont des difficultés à vendre ou à acheter des céréales car les circuits de commercialisation sont assez mal organisés :

- méconnaissance des acteurs, des marchés, des intermédiaires parfois nécessaires (comme les caisses de crédit...), difficultés de transport...
- mauvaise circulation de l'information : où sont les stocks ? quelles quantités sont disponibles et à quel prix ?

La bourse est organisée pour faciliter la commercialisation des céréales afin d'aider :

- **les organisations de producteurs de céréales à vendre leurs surplus**
et
- **les organisations des zones déficitaires à acheter**

Précisions

La bourse céréalière est différente d'une foire : il n'y a pas de stocks physiques car les offreurs (organisations paysannes, commerçants céréaliers) y apportent uniquement des échantillons. Les contrats de transactions céréalières sont établis sur la base de ces échantillons.

Néanmoins en marge de la bourse céréalière, des expositions-ventes de produits transformés à base de céréales locales sont organisées.

Quelles sont les différentes formes de bourses céréalières ?

AcSSA Afrique Verte Niger organise différentes bourses au cours de la campagne de commercialisation:

- ⇒ **la pré - bourse céréalière** qui est une étape préparatoire de la bourse céréalière. Elle donne lieu à une analyse de la situation de la campagne et à l'estimation des offres et des besoins en céréales. Elle se tient dans chaque zone d'intervention, généralement au début de la campagne de commercialisation (octobre, novembre).
- ⇒ **la bourse de la Zone Ouest** : elle regroupe chaque année en début du mois de décembre, les acteurs céréaliers des régions de Dosso (excédentaire), Niamey et Tillabéry (déficitaires).
- ⇒ **la bourse de la Zone Est** : organisée à la même période que la précédente, elle met en relation les opérateurs céréaliers des régions d'Agadez, Tahoua (déficitaires) avec ceux de Maradi et Zinder (excédentaires).
- ⇒ **la bourse sous-régionale** (ou internationale) qui regroupe occasionnellement les opérateurs céréaliers de différents pays (Burkina, Mali, Niger...).

Comment est organisée une bourse céréalière ?

La réussite d'une bourse céréalière dépend de sa préparation qui doit être minutieuse. Pour ce faire, un comité d'organisation est mis en place par AcSSA Afrique Verte Niger **en collaboration avec les organisations paysannes**. Il définit le chronogramme (lieu, date, heure...) et met en place des commissions spécialisées, pour :

- La communication,
- L'accueil,
- L'hébergement,
- La restauration,
- Le matériel (didactique, audio-visuel, sièges...),
- L'animation et le secrétariat...

Le comité d'organisation élabore le budget nécessaire à la manifestation. AcSSA prend en charge son financement mais une contribution financière symbolique est demandée aux différents participants (OP, commerçants et projet, ONG.....).



Séance de réunion de préparation d'une bourse : les membres d'AcSSA Afrique Verte Niger



Le comité d'organisation incluant les membres des organisations paysannes

Comment se déroule la bourse ?



Présentation d'échantillons de céréales brutes conformes aux stocks à vendre



Céréales transformées emballées dans un sachet transparent portant le nom vendeur ou de la structure, son adresse complète et des informations sur la céréale exposée

La bourse dure de 1 à 2 jours et se déroule en plusieurs étapes :

- ⇒ L'ouverture solennelle,
- ⇒ La présentation des participants pour une connaissance mutuelle des acteurs,
- ⇒ Les interventions des spécialistes : les services de l'agriculture et le SIMA informent les participants sur les résultats de la campagne, sur les prix et le fonctionnement des marchés céréaliers. Les institutions de micro finance expliquent leurs modalités de crédit. Des thèmes d'actualité inhérents à la sécurité et la souveraineté alimentaires font l'objet d'exposés et débats,
- ⇒ L'exposition des échantillons apportés par les vendeurs,
- ⇒ La présentation de la synthèse des offres et des demandes (préparée depuis la prébourse et mise à jour la veille et séance tenante),
- ⇒ Les négociations en aparté,
- ⇒ La présentation des négociations en plénière,
- ⇒ Les contractualisations,
- ⇒ La clôture : évaluation et conclusion.



Présentation de la synthèse des offres et des demandes par un animateur



Négociations entre vendeurs et acheteurs

Comment se préparer à participer à une bourse céréalière ?

A - PRÉPARATION DES OP AVANT LA BOURSE

Si l'organisation paysanne souhaite vendre des excédents céréaliers, elle doit préparer sa participation à la bourse en prenant part à la prébourse organisée au moins deux semaines avant la date de la manifestation. Pour cela, elle doit :

- **estimer les quantités à vendre** pour chaque type de céréale (mil, sorgho, maïs, riz...), si possible en kilo, ou en sac de 100 kg. La quantité à vendre est fonction des déterminants de la collecte qui sont : les besoins locaux à satisfaire et la présence de surplus suffisant, la capacité financière de l'OP et l'opportunité de bénéficier ou pas de crédit pour la commercialisation.
- définir au sein de l'organisation paysanne le **prix minimum de cession** : il faut prévoir une fourchette en référence au cours du marché local,
- choisir **avec beaucoup d'attention** le ou les représentants qui se déplaceront à la bourse pour vendre (personnes de confiance et ayant des qualités de négociateur). C'est la qualité de la personne choisie qui détermine le succès des transactions,
- **préparer les échantillons** de céréales mises en vente,
- prévoir les frais de participation à la bourse.

Si l'organisation paysanne souhaite acheter des céréales, elle doit :

- **estimer les quantités à acheter** pour chaque type de céréale (mil, sorgho, maïs, riz...), si possible en kilo, ou en sac de 100 kg.
- définir au sein de l'organisation paysanne le **prix maximal d'achat** en référence au cours du marché local,
- choisir le ou les représentants qui se déplaceront à la bourse pour acheter (personnes de confiance et ayant des qualités de négociateur),
- vérifier les capacités financières de l'organisation : a-t-elle bien les moyens financier d'acheter la quantité souhaitée de céréales ? si nécessaire, il faut avoir recours à un organisme de crédit avant la date de la manifestation,
- prévoir les frais de participation à la bourse.

Estimation de la quantité à acheter :

En général, l'OP cherche à couvrir environ **20%** des besoins de la population qu'elle sert. Pour déterminer le volume à acheter, il faut connaître :

- Le nombre de bénéficiaires (en général la population du village),
- La durée de la période de soudure (généralement 3 mois en zone agricole et 6 mois en zone pastorale)
- La norme de consommation officielle (212 kg par personne et par an, soit 0.6 kg par jour)
- Le stock restant (éventuellement) dans le magasin de l'OP.

Exemple : L'OP veut estimer la quantité de mil à acheter au cours de cette campagne. Les données sont les suivantes :

Nombre de bénéficiaires : 1000 personnes

Période de soudure : 90 jours,

Taux de couverture des besoins par l'OP : 20% (= 0,20)

Stock restant au magasin de l'OP : 500 kg

Estimation des besoins d'approvisionnement de l'OP :

1000 (personnes) x 0,6 (kg/jour) x 90 jours – 500 (stock) = 53.500 kg

Si l'OP couvre 20%, elle doit acheter : 53.500 x 0,20 = 10.700 kg

Formule générale pour calculer la quantité à acheter :

Besoins =

(Nombre bénéficiaires x norme consommation x durée soudure – stock) x taux couverture besoins par l'OP
(Population) x (0,6 kg/j) x (90 j) – (en kg) x 20% (ou 0,20)

Estimation de la quantité à vendre

Les OP vendeuses sont situées dans les zones excédentaires. En l'absence de calamité naturelle (sécheresse, invasion acridienne...), la production céréalière est régulière dans ces zones. La préoccupation première des OP en année normale, c'est de pouvoir vendre leurs céréales à un prix rémunérateur. Dans ces zones, l'OP a plutôt une **fonction de commercialisation** c'est-à-dire d'écoulement du surplus de production qu'une **fonction d'approvisionnement** des populations.



Une bonne gestion des stocks détermine les quantités à mettre en vente

Il n'y a pas de norme de mise en vente par producteur. La quantité à vendre est fonction de l'état de la campagne, de la présence de revenus alternatifs (production de rente, de culture maraîchère ou de produit d'élevage...). Dans la pratique, l'OP collecte pour vendre en fonction de ses capacités financières. Mais selon les opportunités commerciales, elle peut faire plusieurs rotations.

Afin de ne pas se retrouver en situation de pénurie alimentaire en période de soudure, il est déconseillé aux producteurs de faire de la sur commercialisation, c'est à dire vendre au-delà de son surplus ou même quand il y a pas d'excédent. Ils doivent plutôt chercher des revenus alternatifs ; il faut éviter de vendre pour racheter plus cher quelques mois après.

La chaîne de collecte est constituée deux principaux maillons :

La collecte primaire

Elle se fait au village. Les vendeurs sont bien sûr les producteurs agricoles qui souhaitent vendre une partie de leur production pour subvenir à leurs besoins sociaux ou pour rembourser un crédit de campagne.

La quantité à vendre est donc fonction des besoins financiers globaux et des revenus alternatifs dont peut disposer le producteur: Sa valeur est égale à :

Quantité à vendre par le producteur = besoins financiers – revenus alternatifs

La quantité à vendre est déterminée en fonction du prix unitaire (en kg ou en sac de 100 kg).

Quantité à vendre = Valeur de la quantité à vendre par le producteur / Prix unitaire

- a) **Si cette quantité est égale au surplus de production**, le producteur pourra vendre et subvenir à ses besoins sans courir des risques de pénurie alimentaire.
- b) **Si cette quantité est inférieure au surplus de production**, le producteur pourra vendre et subvenir à ses besoins tout en constituant une réserve stratégique.

c) Par contre, **si la quantité à vendre est supérieure au surplus**, le producteur doit fournir des efforts supplémentaires pour augmenter ses revenus alternatifs au risque de sur commercialiser et de racheter plus cher à la période de soudure.

Au cours de cette étape de collecte, l'OP peut se retrouver en compétition avec d'autres acheteurs qui sont notamment :

- ⇒ Le collecteur primaire qui agit pour son propre compte ou généralement pour le compte d'un intermédiaire ou d'un grossiste,
- ⇒ Le petit commerçant qui achète pour revendre au marché local,
- ⇒ Les consommateurs locaux qui sont généralement pas des agriculteurs (éleveurs, artisans, fonctionnaires...) ou des agriculteurs déficitaires.

Elle doit en conséquence proposer un **prix réaliste** c'est-à-dire qui soit rémunérateur pour le producteur mais compétitif au niveau de la bourse céréalière.

La collecte secondaire : l'OP vend à la bourse.

Ici l'OP de la zone excédentaire se place en tant que vendeur. Elle est en compétition avec d'autres OP des zones excédentaires et des commerçants céréalières présents à la bourse céréalière. Pour convaincre les acheteurs, l'OP doit présenter un produit de qualité en apportant des échantillons représentatifs.

Si la campagne agricole est largement excédentaire dans la localité, l'OP a donc la possibilité de faire au moins une rotation de stock. Elle peut alors vendre la totalité de son stock à la bourse céréalière. Dès le retour de la bourse, elle reconstitue son stock en achetant auprès des producteurs du village.

Mais lorsque les opportunités de racheter un nouveau stock sont faibles ou inexistantes, il est plus prudent de garder une partie du stock jusqu'à l'installation définitive de la prochaine campagne agricole. Il revient aux membres de l'OP de déterminer la quantité à garder en stock en fonction leur propre analyse de la situation alimentaire dans la localité.



Les stocks à vendre dépendent de la production de la campagne agricole

Précisions

Les organisations paysannes regroupées en unions ou fédérations sont généralement plus fortes pour peser sur les offres ou les demandes et faire face aux charges de participation à la bourse. Cela contrairement aux banques de céréales villageoises ou aux groupements villageois dont les quantités offertes ou demandées sont souvent faibles.

B- LE RÔLE DES OP PENDANT LES BOURSES

Le délégué de l'OP est le principal acteur de la bourse qui est organisée pour qu'il puisse vendre ou acheter des céréales. Il doit :

- ⇒ présenter son offre ou sa demande au début de la bourse (remplir la fiche de renseignements avec les animateurs),
- ⇒ écouter la présentation des participants qui permet d'identifier les personnes présentes (donc les éventuels contacts commerciaux),
- ⇒ écouter les interventions des spécialistes (qui peuvent donner des informations intéressantes sur la campagne ou sur la filière) ;
- ⇒ approcher les personnes qui peuvent être intéressantes pour débiter les négociations,
- ⇒ négocier et contractualiser les échanges.

C- LE RÔLE DES OP APRÈS LES BOURSES

- ⇒ A son retour, le délégué doit présenter le bilan de la bourse aux membres de l'OP,
- ⇒ Ensuite, les OP doivent respecter les clauses des contrats négociés.

Quel est l'intérêt pour les OP de participer aux bourses céréalières ?

Si la bourse a été bien préparée et organisée, elle peut être très intéressante pour les OP :

- ⇒ Les OP des zones déficitaires peuvent y **acheter des céréales de qualité à bon prix** et identifier des partenaires commerciaux fiables.
- ⇒ Les OP des zones de production peuvent **trouver des débouchés**, trouver des marchés, élargir leur clientèle et écouler des quantités importantes de céréales en peu de temps.
- ⇒ Les OP éloignées des grands courants commerciaux et d'information peuvent **sortir de leur isolement**, trouver des informations et des partenaires.
- ⇒ Les OP peuvent **renforcer leurs stratégies de commercialisation** des céréales : les informations partagées et les rencontres faites durant la bourse renforcent chez les producteurs le sentiment d'appartenance à un réseau,
- ⇒ Les OP comprennent mieux le fonctionnement du marché : les informations communiquées et les échanges avec les autres intervenants (OP, commerçants) permettent aux OP de **connaître les attentes de leurs clients** en terme de variétés, de qualité, de conditionnement, etc.
- ⇒ Les OP se professionnalisent en contractualisant leurs échanges commerciaux et, par là même, **installent la confiance entre les OP et leurs partenaires** et pérennisent les relations commerciales.

Etant donné l'importance des échanges céréaliers pour la sécurité alimentaire, AcSSA Afrique Verte Niger apporte une attention particulière à ces forums qui sont une occasion de rassembler les différents acteurs de la filière.

Pour plus d'informations

AcSSA - Afrique Verte Niger
BP 11751 – Niamey - Niger
Tel: 20 72 22 93 - Fax: 20 75 54 60
E-Mail : avniger@intnet.ne

