

5. RESUME ET POLITIQUES EMERGENTES

Eleni Gabre-Madhin et Marcel Fafchamps

Ce rapport a présenté une évaluation complète du comportement de marché au Bénin, par une analyse du niveau du marché, de la situation et de la structure des marchés agricoles au chapitre 2, une large analyse microéconomique des opérations des commerçants au chapitre 3 et une analyse spatiale des flux de produits au chapitre 4.

Dans le chapitre 2, les questions clefs de politique ont été mises en évidence à propos du transport, du stockage et d'autres infrastructures de marché, l'accès au crédit, la structure régulatrice des marchés et les institutions du marché. Les résultats de l'analyse à l'échelle du marché suggèrent que les réformes aient abouti à une significative entrée au marché des commerçants privés. De la même façon, les infrastructures de transport ont positivement changé à la suite des réformes, tant en termes de nouvelles constructions de routes que des améliorations des routes existantes. Les infrastructures de transformation sont aussi significativement améliorées en cette période. Un autre facteur positif est la fréquence des associations de commerçants au Bénin et le puissant appui public qui leur est accordé.

En termes de politiques émergentes, un facteur important est que, malgré l'amélioration de la qualité des routes, la distance parcourue continue d'être courte, entraînant de coûts de transport plus élevés et probablement des problèmes de coordination plus importants. Ce résultat suggère le besoin d'une politique visant à encourager l'expansion du parc de moyens de transport intérieur et des services de transport efficaces entre les marchés agricoles régionaux. Une deuxième question de politique concerne le comportement des commerçants en termes de stockage, très limité tant dans la durée que du point de vue des quantités. Cela est en partie dû à la capacité limitée des entrepôts dans la plupart des marchés. Un résultat très significatif de cette enquête est qu'un tiers des marchés du Bénin ou plus recourent entièrement au stockage en plein air. Troisièmement, l'accès au crédit n'a pas été amélioré durant la période d'après réformes. Cela implique que l'extension de l'entreprise et la capacité de capter des économies d'échelle dans les activités commerciales sont fortement contrecarrées. Finalement, la réforme du marché ne semble pas avoir aidé l'attribution de licences et d'autres restrictions de régulation. Les marchés du Bénin continuent d'être régulés.

Dans le chapitre 3, l'étude a fourni des données empiriques sur les actifs des commerçants, comprenant le capital financier, physique, humain et social, leurs pratiques et activités commerciales et leur capacité à entreprendre l'arbitrage spatial et temporel. Le chapitre a empiriquement examiné les liens entre les actifs et les pratiques des commerçants et leur comportement de marché, considérés en termes de marges brutes aussi bien que de marges nettes, utilisant des données détaillées sur le marketing, le fonctionnement et les coûts de transaction. Beaucoup des particularités présentées dans ce chapitre confirment des résultats d'autres travaux de recherche - la petite taille des entreprises, le manque d'équipement, les pratiques commerciales rudimentaires et la part dominante des coûts de transport. D'autres particularités étaient moins bien connues, comme l'importance du voyage personnel, les pratiques d'ensachage, les courtes

distances parcourues par les commerçants, l'incidence du vol et la rupture de contrat. En outre, l'étude a prouvé l'absence de stockage spéculatif inter-saisonnier dans les pratiques de la majorité écrasante des commerçants et les rendements relativement bas du stockage en général. Les avances des commerçants aux fermiers sont de courtes durées – une à deux semaines et elles ne semblent pas destinées à exploiter le besoin des agriculteurs en argent comptant pour financer la production agricole, mais elles servent plutôt de moyen par lequel les commerçants se garantissent de futures livraisons.

Le fait dominant qui ressort de cette analyse est l'importance des coûts de transport - tant pour les commerçants eux-mêmes que pour leurs produits. Parce que les entreprises commerciales sont petites, les quantités qu'elles peuvent collecter de chaque marché sont limitées par la capacité du commerçant à garder, financer et inspecter. En conséquence, le transport a pour la plupart lieu dans de petits véhicules. Une quantité excessive de voyages personnels ont également été notée, puisque les commerçants doivent inspecter les marchandises qu'ils achètent et que le paiement se fait normalement au comptant à la livraison. Les commerçants enquêtés semblent travailler efficacement malgré les nombreuses contraintes qu'ils rencontrent - par exemple, financements externes limités, inexistence de marque et marques déposées, de certification de qualité, de bourse organisée des marchandises, production et consommation extrêmement décentralisées. Ils recourent à des réseaux pour accéder à l'information et prévenir la rupture de contrat et sont capables d'accomplir une fonction commerciale essentielle d'une manière flexible et expéditive. Mais le résultat final est néanmoins un système coûteux qui fournit un service limité aux consommateurs et aux producteurs. Une autre particularité utile à souligner est la simplicité de l'équipement utilisé par la plupart des commerçants. Peu de commerçants possèdent des balances ou un équipement de transformation. Le stockage a souvent lieu à la maison. Tandis qu'une petite minorité possède des véhicules, la plupart des commerçants recourent aux services externes de transport pour leur voyage personnel et pour transporter leurs marchandises. Les marchandises agricoles sont surtout transportées dans de petits véhicules de chargement. On a montré que ces moyens de transport impliquent des dépenses plus élevées. La plupart du capital est gardé sous forme de stocks et, pour quelques commerçants, sous forme de crédit à court terme accordé aux clients. Le recours aux financements externes est extrêmement limité. La seule forme d'emprunt répandue consiste en des prêts d'amis et parents pour résoudre des cas d'urgence de court terme. Les fonds de roulement, cependant, ne sont pas suffisants pour le succès commercial s'ils ne sont pas combinés avec des relations commerciales.

Les résultats d'étude suggèrent que les plus grands commerçants aient des marges plus élevées. Cela peut être dû au fait que de plus grands commerçants mènent des opérations plus profitables, s'impliquant dans des activités plus risquées et plus intensivement exigeantes en capital comme le stockage et le transport sur longue distance. Cela peut aussi suggérer que le commerce agricole, comme il est actuellement pratiqué, soit caractérisé par des rendements d'échelle décroissants: de grands commerçants ont des marges plus élevées parce qu'ils sont inefficacement grands. Une troisième raison peut être que les grandes sociétés pourraient avoir des marges plus élevées parce qu'ils exercent un pouvoir de marché. Ces questions requièrent plus d'investigation.

Comment les marchés peuvent-ils être améliorés ? Un élément clef de politique émergeant de cette analyse est le besoin de modernisation du commerce agricole, en réponse aux véritables problèmes que rencontrent les commerçants. L'information présentée ici fournit quelques éclairages importants à propos de la manière dont le commerce agricole peut être amélioré. Les politiques d'interventions peuvent être conçues dans quatre principaux secteurs : (i) augmentation des actifs des commerçants; (ii) réduction des risques de transaction; (iii) promotion de pratiques commerciales plus sophistiquées; et, (iv) réduction des dépenses physiques de commercialisation.

Une approche possible de réduction des dépenses de commercialisation et d'amélioration des marchés agricoles est d'aider les commerçants à investir dans l'équipement moderne. L'amélioration de l'accès aux financements externes doit aussi être essayée. C'est choquant, par exemple, de noter que de grands commerçants n'ont même pas de facilité de découvert. Pour certains commerçants - ceux ayant une expérience adéquate et de bonnes relations de travail - l'accès à plus de financements les aiderait indéniablement à grandir et prospérer. Mais nous ne sommes pas convaincus qu'une large augmentation de l'accès aux financements externes améliorerait l'efficacité des marchés agricoles en général : des financements plus faciles peuvent aider quelques commerçants à augmenter leur part de marché et éliminer des concurrents, mais ils ne vont pas nécessairement aboutir à des prix inférieurs pour les consommateurs ou à des prix plus élevés pour des producteurs. La raison est que les pratiques commerciales restent tout à fait rudimentaires, au point qu'il est difficile sinon impossible d'accroître les opérations commerciales au-delà d'une certaine taille tout en restant compétitive.

La manière dont le risque de transaction peut être réduit dans la pratique n'est pas entièrement claire. Le système de justice ne va probablement pas suffire isolément parce que les transactions des marchés agricoles sont rarement assez grandes pour présenter les litiges de rupture de contrat devant les tribunaux, en supposant que la rupture de contrat pourrait être démontrée et que l'accusé a des actifs qui peuvent être saisis. Une innovation institutionnelle qui pourrait potentiellement réduire le risque de transaction serait que les autorités des marchés prennent une position active. L'appartenance à une association de commerçants pourrait en principe être utilisée comme une garantie de bonne conduite. Les commerçants qui rompent des contrats seraient évincés de l'association. L'existence des associations de commerçants au Bénin suggère qu'une telle approche puisse être possible en renforçant et conseillant les associations existantes.

Les associations de commerçants pourraient aussi intervenir dans la certification de qualité et la classification. Une association équipée d'un séchoir de grains et d'un simple équipement de classification pourrait ensacher et certifier ses produits d'une manière difficile à falsifier. Rassurés de la qualité des marchandises qu'ils achètent, les acheteurs peuvent être plus désireux de passer des commandes par téléphone.

Malgré les circonstances difficiles dans lesquelles les commerçants fonctionnent et la grande ingéniosité dont ils font preuve, les pratiques commerciales apparaissent inefficaces. Comme il a été discuté plus tôt, l'échange se fait d'une manière encombrante. Cela permet à une myriade de petits commerçants de rivaliser avec de plus grands. Mais les pratiques encombrantes augmentent les dépenses du système entier de commercialisation. La question est de savoir comment capter les rendements d'échelle croissants à partir de pratiques commerciales modernes. En d'autres termes, comment pouvons-nous aider les grands commerçants à adopter des méthodes de transaction

modernes pour qu'ils puissent réduire leurs dépenses et expulser les petits commerçants du marché. Une possibilité est de favoriser directement les grands commerçants, par exemple par des programmes de crédit et des restrictions à l'entrée. Ces politiques ont été essayées ailleurs et ont généralement échoué à inciter les grands commerçants à se moderniser et devenir plus efficace.

Une autre approche est de soutenir 'la modernisation' des pratiques commerciales sans tenir compte de la taille de l'entreprise. Si les pratiques modernes sont, comme on l'espère, une amélioration d'efficacité, les commerçants qui commencent à les employer se développeraient et finalement remplaceraient les autres. Un exemple d'une telle approche serait d'élever le niveau des marchés en y installant des téléphones et des fax, en fournissant des sacs de bonne qualité à bon marché et en facilitant le chargement et le déchargement. L'équipement de transformation simple pourrait aussi être mise à la disposition des commerçants, en échange d'un droit d'utilisation. Il est probable qu'une expérimentation soit nécessaire pour identifier les innovations appropriées - et l'ordre judicieux de succession des innovations. Un projet pilote d'appui au développement du marché des produits agricoles serait le véhicule idéal pour une telle expérimentation.

Finalement, les dépenses physiques de commercialisation constituent la plus grande partie des dépenses des commerçants. Bien que beaucoup de ces dépenses physiques soient en fin de compte le résultat de dépenses de transactions (par exemple, le besoin des commerçants de voyager au point d'achat et de vente), il est possible de réduire les dépenses de commercialisation en réduisant les coûts de transport. Diverses politiques pourrait être adoptées pour aborder coût élevé du transport. Des mesures directes, comme la réduction des taxes sur l'essence, auraient sans aucun doute un effet, aux dépens de beaucoup de revenus publics nécessaires. Des mesures d'amélioration de la maintenance des routes de dessertes rurales sont instamment nécessaires. Le transfert de la maintenance à l'administration locale est une option à étudier. Son corollaire est que l'on doit accorder à l'administration locale l'autorité d'imposition, par exemple, le droit d'établir le système de péage routier ou d'autres formes de taxation routière.

Une autre innovation utile à explorer est l'expansion des services de courtage du transport. Nous avons montré que l'utilisation de plus grands camions pourrait réduire des dépenses de transport. C'est actuellement difficile à cause de la petite taille et de la décentralisation des opérations des commerçants. Les courtiers du transport prendraient possession une cargaison, loueraient l'espace des grands camions et livreront aux commerçants sur leur marché des ventes. Nos observations suggèrent que de telles pratiques soient déjà présentes, mais non suffisamment répandues. Nous soupçonnons que la crainte de rupture de contrat est un obstacle fort pour le développement de ces pratiques. Mieux, la confiance entre commerçants et courtiers du transport simplifierait grandement l'organisation du transport, réduisant ainsi les dépenses.

Finalement, l'analyse spatiale faite au chapitre 4 a repéré les flux spatiaux des principaux produits commercialisés, étendant les résultats des analyses faites à l'échelle du marché et au niveau du commerçant dans les précédents chapitres et en apportant une représentation plus complète du comportement commercial. Les résultats de cette analyse indiquent des complémentarités régionales au Bénin, où les flux spatiaux des principaux produits agricoles sont fortement dominés par les flux à destination de la très peuplée région du Sud du pays. Cependant, l'analyse spatiale suggère aussi que les distances parcourues sont pour la plupart relativement courtes, en raison des grandes dépenses et

des risques associés au transport sur longues distances. Ainsi, le marché de Cotonou est principalement approvisionné par les localités environnantes pour la plupart des produits, à l'exception du haricot et du niébé.

En somme, les résultats de ce rapport indiquent clairement que la libéralisation du marché constitue le début et non la fin du long processus vers des marchés efficaces qui serviraient à stimuler la commercialisation de l'agriculture au Bénin. Tout en étant une condition nécessaire pour le développement du marché, la réforme du marché doit être complétée par une révision du rôle de l'État en matière d'appui aux marchés. Ce nouveau rôle implique le renforcement des infrastructures de marché pour réduire les dépenses de transaction, telles que celles du transport et du stockage; la correction des imperfections des marchés financiers; la promotion d'institutions de marché comme les associations de commerçants et les services d'intermédiation; et la réduction du risque de transaction aussi bien que les risques de prix.

L'étude a mis en évidence le besoin d'investigation complémentaire sur les liens entre les actifs d'entreprise et la compétitivité, sur les mesures spécifiques de réduction du risque de transaction et leur impact, aussi bien que le besoin de comprendre davantage les liens entre la politique spécifique visant l'amélioration des institutions de marché et leur impact en termes de réduction des dépenses physiques et de transaction.