

MINISTERE DE L'AGRICULTURE
ET DE L'HYDRAULIQUE

SECRETARIAT GENERAL

DIRECTION GENERALE DE LA
PROMOTION DE L'ECONOMIE RURALE

BURKINA FASO



Unité-Progrès-Justice

ETUDE SUR LA STRUCTURE DES PRIX DU RIZ LOCAL AU BURKINA FASO



Document résumé et simplifié par



Avec l'appui de :



SOMMAIRE :

AVANT-PROPOS.....	7
INTRODUCTION.....	8
PARTIE I : LA SITUATION DE LA FILIERE RIZ AU BURKINA FASO.....	9
1. La place du riz dans l'économie nationale.....	9
2. Les mesures prises par le gouvernement pour soutenir la filière riz...	10
3. Les acteurs de la filière riz.....	10
PARIE II : L'ANALYSE DU PRIX DU RIZ LOCAL AU BURKINA FASO.....	12
1. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des producteurs.....	12
2. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des acteurs qui font la collecte de paddy.....	23
3. L'analyse des prix de vente du riz étuvé et du riz blanc au niveau des transformateurs.....	26
4. L'analyse des prix de vente du riz au niveau des commerçants de riz local.....	29
PARTIE III : L'ANALYSE DES CHEMINS D'ÉCOULEMENT DU RIZ TRANSFORMÉ AU BURKINA FASO.....	33
1. Les chemins d'écoulement du riz étuvé.....	33
2. Les chemins d'écoulement du riz blanc de l'éstuveuse.....	35
3. Les chemins d'écoulement du riz blanc des unités industrielles.....	37
CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE L'ÉTUDE.....	39
LEXIQUE.....	41

AVANT-PROPOS

Une étude sur la structure du prix du riz local a été réalisée au Burkina Faso entre la fin de l'année 2010 et le début de l'année 2011. Elle a été initiée par la Direction Générale de la Promotion de l'Economie Rurale (DGPER) avec l'appui du Programme de Développement de l'Agriculture (PDA/GIZ). Les informations contenues dans cette étude ont été collectées auprès des acteurs de la filière riz au Burkina.

Ces mêmes acteurs ont demandé la simplification du rapport de l'étude pour leur permettre de mieux comprendre son contenu. Ainsi la DGPER et le PDA/GIZ ont sollicité l'appui d'Inades-Formation/Burkina pour résumer et simplifier le rapport de l'étude.

Ce livret s'adresse donc à tous les acteurs de la filière riz. Son objectif est de permettre aux acteurs de la filière d'avoir des informations importantes sur la filière et de discuter avec les différents partenaires comme l'Etat. Il a été rédigé en « français courant ». Toutefois des mots « techniques » seront utilisés. Le lecteur devra voir le lexique pour les comprendre.

L'analyse des données et les commentaires contenus dans ce livret n'impliquent aucune prise de position de la part d'Inades-Formation/Burkina. Les recommandations et les conclusions sont tirées du rapport de l'étude.

L'équipe d'Inades-Formation/Burkina qui a participé à la rédaction de ce document se compose de :

- Zongo/Kadiogo Aline, économiste agricole
- Konaté Douba Arsène, économiste
- Ouangraoua Boukari, communicateur

Avec la collaboration de :

- Kirill Kaboré de la DGPER/MAH
- Bahoudé Touré du PDA/GIZ

INTRODUCTION

Depuis quelques années, l'Etat du Burkina Faso a adopté un plan pour le développement de la filière riz. Ce plan vise à assurer la sécurité alimentaire et l'accroissement des revenus des populations. Il vise aussi à faire face à l'augmentation des importations de riz. En effet, le Burkina Faso importe du riz, pour couvrir la demande qui augmente d'année en année. La valeur de ces importations s'élève à plus de 40 milliards de francs CFA par an en moyenne. Avec la crise alimentaire de 2008, les prix des produits de première nécessité comme le riz ont connu une augmentation rapide. Le Gouvernement a alors entrepris de promouvoir la production du riz local et de le rendre plus compétitif sur le marché national. Autrement dit, le Gouvernement veut aider les acteurs de la filière à mettre sur le marché national du riz de très bonne qualité et en quantité suffisante.

Pour le cas spécifique de la filière riz, le Gouvernement a initié des échanges avec les différents acteurs. C'est dans ce cadre qu'une étude sur la structure du prix du riz local au Burkina Faso a été réalisée. Son objectif est de donner des informations aux acteurs de la filière pour discuter et convenir du prix du riz local avec leurs partenaires.

Ce livret est un résumé simplifié de cette étude. Il comprend trois (03) parties: La première partie parle de la situation de la filière riz au Burkina. Cette partie présente les principales caractéristiques de la filière riz et ses acteurs. Elle permet aussi de connaître les mesures que le Gouvernement a prises pour soutenir la filière.

La deuxième partie parle de l'analyse des prix de vente du riz au niveau des différents acteurs de la filière (producteurs, collecteurs, transformateurs et commerçants). Cette analyse permettra de connaître les éléments qui influencent les prix de vente au niveau de chaque acteur.

La troisième partie parle des chemins pour l'écoulement du riz blanc et du riz étuvé. Cette partie décrit les différents chemins que le riz transformé peut prendre lorsqu'il quitte chez le transformateur jusqu'au consommateur.

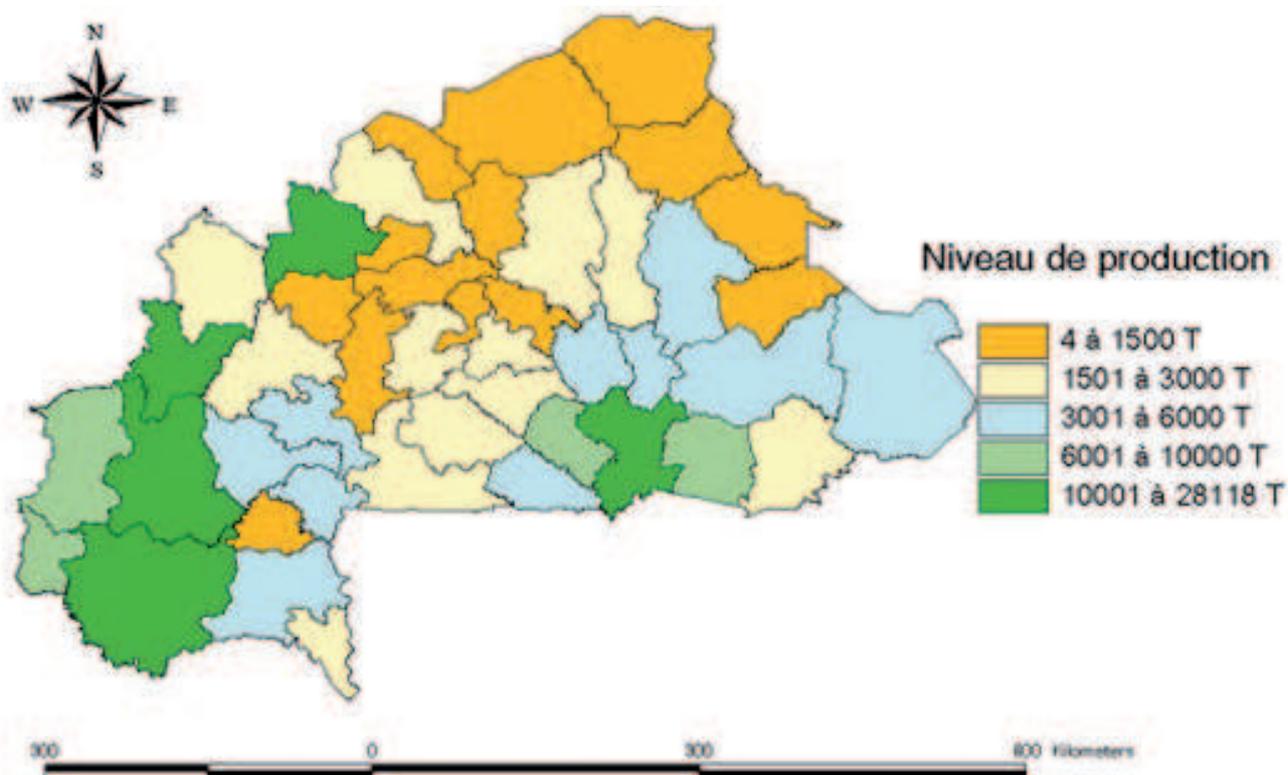
PARTIE I : LA SITUATION DE LA FILIERE RIZ AU BURKINA

1. La place du riz dans l'économie nationale

L'économie du Burkina Faso repose principalement sur le secteur agricole. Près de 80 personnes sur 100 travaillent dans ce secteur. Il contribue à produire 40 FCFA sur 100 FCFA de la richesse produite dans le pays. Le secteur agricole est dominé par des cultures comme les céréales, les tubercules, le niébé, le sésame, l'arachide. Parmi les céréales, le riz occupe la 4ème place après le sorgho, le mil et le maïs en termes de quantité produite. Avant la campagne agricole 2009-2010, la production du riz local ne dépassait pas 100.000 tonnes en moyenne par an. Mais depuis la campagne agricole 2009-2010, elle connaît une augmentation avec plus de 200.000 tonnes.

Malgré cette augmentation, la production du riz local au Burkina n'arrive pas à couvrir les besoins des populations. Environ 400.000 tonnes de riz sont consommées par an. Mais sur 100 kg de riz consommé par la population, le Burkina ne produit que 40 Kg. Le reste des 60 kg est importé.

Pourtant le Burkina Faso compte plusieurs sites de production rizicole. Malheureusement une grande partie de ces sites reste toujours inexploités. La carte suivante permet de situer ces sites rizicoles sur le territoire national selon les quantités produites.



Source : EPA 2010/DGPER/MAHRH

Zones de production de riz au Burkina

2. Les mesures prises par le gouvernement pour soutenir la filière riz

En 2008, la crise alimentaire a entraîné une augmentation brusque et rapide des prix des produits de première nécessité comme le riz. Le Gouvernement a adopté un plan d'urgence pour faire face à cette crise. Parmi les actions de ce plan, le Gouvernement a diminué les impôts sur les produits alimentaires comme le riz et le lait. Il a aussi distribué des semences et de l'engrais aux producteurs.

Les riziculteurs ont particulièrement bénéficié de cet appui. En plus des actions citées, le Gouvernement a repris l'encadrement agricole sur les grands périmètres rizicoles. Au niveau de la commercialisation, il achète le riz produit auprès des producteurs à travers la SONAGESS.

La SONAGESS, c'est la Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité Alimentaire. Elle a été créée en 1994. Son but est de permettre à l'Etat de pouvoir faire face aux crises alimentaires imprévisibles au Burkina et de ravitailler des structures comme les cantines scolaires, l'armée, les prisons et les hôpitaux.

La SONAGESS achète chaque année entre 15 à 20% de la production totale du paddy. Elle achète aussi du riz étuvé auprès des étuses. Elle a signé des contrats avec les unités de transformation industrielle nationales pour transformer le paddy en riz blanc.



Riz SONAGESS

3. Les acteurs de la filière riz

Les acteurs de la filière riz sont composés des acteurs directs et les acteurs indirects. Les acteurs directs sont les producteurs, les transformateurs et les commerçants. Les acteurs indirects sont les structures d'appui-conseils comme l'Etat, les projets et les programmes.

Depuis un certain temps, les acteurs directs de la filière sont entrain de mieux s'organiser, avec la redynamisation du Comité Interprofessionnel du Riz du Burkina Faso (CIR-B). Les transformateurs et les commerçants ont entamé leur processus de restructuration. Par exemple, les producteurs ont créé une Union Nationale des Producteurs de Riz du Burkina (UNPRB); les étuveuses

sont regroupées autour de l'Union Générale des Etuveuses de Riz du Burkina (UGER-B).

Les acteurs directs de la filière sont les suivants :

- Les producteurs

Sur les périmètres rizicoles, il existe des producteurs individuels et des groupements de producteurs. Ils produisent le paddy selon trois (03) techniques :

- o La production de riz pluvial
- o La production de riz dans les bas-fonds et
- o La production de riz par irrigation

- Les collecteurs de paddy

Il existe deux sortes de collecteurs : les collecteurs individuels et les organisations de producteurs qui collectent le paddy pour le vendre.

- Les transformateurs

Il existe deux types de transformateurs : les unités de transformations semi-industriels et industriels et les étuveuses. Les étuveuses sont les femmes qui transforment le paddy acheté en riz étuvé ou « malo woussou » en langue dioula et en riz blanc.

- Les commerçants

Les commerçants du riz local sont les grossistes, les demi-grossistes, et les détaillants. Ils sont très peu nombreux en comparaison des commerçants qui vendent le riz importé.

PARTIE II : L'ANALYSE DU PRIX DU RIZ LOCAL AU BURKINA FASO

Les acteurs directs de la filière riz pratiquent des prix de vente du riz différents. Cette analyse permettra à chaque acteur de mieux apprécier ces prix de vente sur le marché. Elle permettra aussi à chaque acteur de prendre des décisions pour améliorer son revenu et de mieux négocier avec les partenaires.

Dans cette partie, nous allons donc présenter :

- une analyse du prix de vente du paddy au niveau des producteurs ;
- une analyse du prix de vente du paddy au niveau des collecteurs de paddy ;
- une analyse des prix de vente du riz étuvé et du riz blanc au niveau des transformateurs ;
- une analyse du prix de vente du riz blanc au niveau des commerçants.

Pour chaque acteur, nous allons d'abord présenter quelques éléments de son compte d'exploitation. Ensuite, nous allons montrer comment ces éléments influence la fixation des prix de vente. Et pour terminer, nous allons faire des propositions à chaque acteur pour améliorer son revenu.

1. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau de producteurs

Les producteurs de paddy considérés dans cette partie sont les riziculteurs qui pratiquent les systèmes de production suivants :

- Le système pluvial
- Les bas-fonds non aménagés (BFNA)
- Les bas-fonds aménagés (BFA)
- Les grands périmètres par pompage (GPPP)
- Les périmètres irrigués par gravitation (PIG)

a. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des producteurs en système pluvial

Ce qu'il faut savoir :

Lorsqu'un producteur produit du riz sur une superficie de **1 ha** en système pluvial :

Ses dépenses totales pour la production s'élèvent à 71 666 FCFA

La quantité totale de paddy qu'il produit est de 1 431 kg. Pour produire donc un kg de riz paddy, il dépense 50 FCFA.

$$\left(\frac{71\ 666\ \text{FCFA}}{1\ 431\ \text{kg}} = 50\ \text{FCFA} \right)$$

Le paddy produit en système pluvial est vendu sur le marché à 130 FCFA le kg. Le montant total de sa production est de 186 028 FCFA (130 FCFA × 1 431 kg = 186 028 FCFA).

Le bénéfice qu'il tire de son activité est de 114 362 FCFA (186 028 FCFA - 71 666 FCFA = 114 362 FCFA).

Pour chaque Kg de paddy produit, le producteur gagne 80 FCFA (130 FCFA - 50 FCFA = 80 FCFA).

Si on considère la partie du paddy réellement vendue par le producteur qui est de 873 kg sur les 1431 kg produit :

Le montant de sa production est de 113 490 FCFA (873 Kg × 130 FCFA = 113 490 FCFA).

Son bénéfice devient alors 41 824 FCFA (113 490 FCFA - 71 666 FCFA = 41 824 FCFA).

Dans ce cas, pour produire 1 kg de riz paddy, le producteurs dépense 82 FCFA (71 666/873 = 82 FCFA).

Alors, pour chaque Kg de riz paddy produit, le producteur gagne 48 FCFA (130 FCFA - 82 FCFA = 48).

La valeur du prix de vente du kg de paddy qui peut décourager le producteur à continuer à produire est de 124 FCFA.

La capacité de financement propre du producteur pour la production de paddy est de 48 640 FCFA.



Terre préparée pour une culture de riz pluvial

En réalité, le producteur ne vend pas toute sa production. Il consomme une partie avec sa famille, fait des dons, rembourse ses crédits, ou garde comme semences. La partie de la production non vendue est appelée part d'autoconsommation. Sur 100 kg de paddy produit en système pluvial, il vend environ 60 kg. Le reste

(40 kg) est autoconsommé. Cette partie autoconsommation est importante. Cela diminue le bénéfice réel du producteur. On dit que la culture du riz en système pluvial est une culture de subsistance.

Le coût de production d'un kg de paddy en système pluvial est de 50 FCFA quand le producteur vend toute sa production et de 82 FCFA, lorsqu'on tient compte de sa part autoconsommée. Or le producteur vend sa production à 130 FCFA le kg, donc la production de riz en système pluvial est bénéfique pour le producteur.

Pour savoir si le prix du marché est encourageant ou pas pour le producteur, il faut considérer le seuil de découragement. C'est une valeur qui permet de voir si le prix de vente sur le marché est encourageant ou non pour le producteur. Le prix de vente du kg de paddy sur le marché (130 FCFA) est plus grand que le seuil de découragement, qui est de 124 FCFA le Kg. On peut conclure que le prix de vente du paddy en système pluvial est encourageant pour le producteur.

Pour produire un ha de riz en système pluvial, il faut dépenser 71 666 FCFA. Or la capacité de financement propre du producteur sans aide extérieur est de 48 640 FCFA. Ce montant étant plus petit que les dépenses de production sur 1 ha, cela veut dire que le producteur ne pourra pas produire lors des campagnes futures sans un soutien extérieur.

Dans le système de production du riz en système pluvial, les principales dépenses concernent : les semences, les engrais, les pesticides, le fumier, les entretiens et réparations, la main d'œuvre et les amortissements du matériel de travail.

Les plus grandes dépenses concernent les achats d'engrais, de semences et de fumier. Sur 100 FCFA de paddy vendu, 29 FCFA vont à ces dépenses.

Comment le producteur en système pluvial peut-il améliorer son revenu ?

Pour améliorer son revenu et pour maintenir son activité, le producteur de riz en système pluvial a plusieurs possibilités :

- Soit, il augmente sa proportion de paddy pour augmenter la quantité vendue ;
- Soit, il diminue les dépenses de son exploitation en respectant les itinéraires techniques de production recommandées (semences améliorées, fumures organiques) ;
- Soit encore, il négocie un prix de vente du paddy plus élevé en améliorant la qualité sa production.

Mais à cause des aléas climatiques, il est difficile de maîtriser l'augmentation de la production du riz en système pluvial. L'augmentation du prix de vente du paddy doit aussi tenir compte des autres systèmes rizicoles et aussi du prix de vente du riz blanc et du riz étuvé.

b. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des producteurs en bas-fonds non aménagés - BFNA

Ce qu'il faut savoir :

Lorsqu'un producteur produit du riz sur une superficie de 1 ha en bas-fond non aménagé :

Ses dépenses totales pour la production s'élèvent à 107 995 FCFA.

La quantité totale de paddy qu'il produit est de 1 960 kg.

Pour produire un kg de paddy, il dépense 55 FCFA

107 995 FCFA

($\frac{107\,995}{1\,960} = 55$ FCFA)

1 960 kg



Production de riz en bas-fond non aménagé

Le paddy produit en bas-fonds aménagés est vendu sur le marché à 117 FCFA le kg. Le montant total de sa production est de 229 308 FCFA ($117 \text{ FCFA} \times 1960 \text{ kg} = 229\,308 \text{ FCFA}$).

Le bénéfice qu'il tire de son activité est de 121 314 FCFA ($229\,308 \text{ FCFA} - 107\,995 \text{ FCFA} = 121\,314 \text{ FCFA}$).

Pour chaque Kg de paddy produit, le producteur gagne 62 FCFA ($117 \text{ FCFA} - 55 \text{ FCFA} = 62 \text{ FCFA}$).

Si on considère la partie du riz paddy réellement vendue par le producteur qui est de 1235 kg sur les 1960 kg total produit :

Le montant de sa production est de 144 495 FCFA ($1235 \text{ Kg} \times 117 \text{ FCFA} = 144\,495 \text{ FCFA}$).

Son bénéfice devient alors 36 500 FCFA ($144\,495 \text{ FCFA} - 107\,995 \text{ FCFA} = 36\,500 \text{ FCFA}$).

Dans ce cas, pour produire 1 Kg de riz paddy, le producteur dépense 87 FCFA ($107\,995 / 1235 = 87 \text{ FCFA}$).

Alors, pour chaque Kg de riz paddy produit, le producteur gagne 30 FCFA ($117 \text{ FCFA} - 87 \text{ FCFA} = 30 \text{ FCFA}$).

La valeur du prix de vente du kg de paddy qui peut décourager le producteur à continuer à produire est de 133 FCFA.

La capacité de financement propre du producteur en système de bas-fond non aménagé est de 44 321 FCFA.

En réalité, le producteur ne vend pas toute sa production. Il consomme une partie de sa production avec sa famille. C'est dans cette partie qu'il enlève du paddy pour faire des dons, pour rembourser ses crédits, ou pour garder comme semences.

La partie de la production non vendue est appelée part d'autoconsommation. Sur 100 kg de paddy qu'un producteur produit en bas-fond non aménagé, il vend environ 63 kg. Le reste (37 kg) est autoconsommé. Cette part importante d'autoconsommation, diminue le bénéfice du producteur. On dit que l'activité de production du riz dans les bas-fonds non aménagés est une culture de subsistance.

Le coût de production d'un kg de paddy produit dans les bas-fonds non aménagés est de 55 FCFA quand le producteur vend toute sa production et de 87 FCFA lorsqu'on tient compte de sa part autoconsommée. Si le producteur vend son paddy à ces prix, il ne gagne ni ne perd. Comme le producteur vend sa production à 117 FCFA le kg sur le marché, il gagne des bénéfices. La production de riz en bas-fonds non aménagé est donc une activité bénéfique pour le producteur.

La valeur du prix de vente du paddy qui peut décourager le producteur en système de bas-fonds non aménagé, est de 133 FCFA le kg. Cette valeur est plus grande que le prix de vente du kg de paddy sur le marché qui est de 117 FCFA. On peut conclure que le prix de vente du paddy produit en bas-fonds non aménagé n'est pas encourageant pour le producteur.

La capacité de financement propre du producteur en système de bas-fond non aménagé est de 44 321 FCFA par ha de riz cultivé. Ce montant est très faible par rapport aux dépenses totales qui sont de 107 995 FCFA. On peut dire que le producteur ne pourra pas reconduire son activité lors des campagnes de production prochaines sans soutien extérieur.

Dans le système de production du riz en bas-fond non aménagé, les principaux éléments de dépenses sont : les semences, les engrais, les pesticides, le fumier, le transport, les entretiens et réparations, la main d'œuvre et les amortissements du matériel de travail.

Les plus grandes dépenses concernent les engrais, les semences et le fumier. Sur 100 FCFA de paddy vendu par le producteur, 30 FCFA vont à ces dépenses.

Comment le producteur en système de bas-fonds non aménagés peut-il améliorer son revenu ?

Pour améliorer son revenu et pour maintenir son activité, le producteur de paddy en bas-fond non aménagé a plusieurs possibilités :

- Soit, il augmente sa proportion de paddy pour augmenter la quantité vendue en utilisant de la fumure organique et des semences améliorées ;
- Soit, il diminue les dépenses qu'il fait dans son champ, surtout les dépenses en fumier et en semences en respectant les itinéraires techni-

ques de production recommandés ;

- Soit encore, il négocie un prix de vente de riz paddy plus élevé en améliorant la qualité de son riz paddy produit.

Mais à cause des aléas climatiques, il est difficile de maîtriser l'augmentation de la production du riz en système de bas-fonds non aménagés. Une augmentation du prix de vente du paddy dans ce système doit aussi tenir compte des autres systèmes rizicoles et du prix de vente du riz blanc et du riz étuvé.

c. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des producteurs en bas-fonds aménagé - BFA

Ce qu'il faut savoir :

Lorsqu'un producteur produit du riz sur une superficie de 1 ha en bas-fond aménagé :

Ses dépenses totales pour la production s'élèvent à 146 876 FCFA.

La quantité totale de paddy qu'il produit est de 2 764 kg.

Pour produire 1 kg de paddy, il dépense 53 FCFA

$$\left(\frac{146\,876 \text{ FCFA}}{2\,764 \text{ Kg}} = 53 \text{ FCFA} \right).$$



Production de riz en bas-fond aménagé

Le paddy produit en bas-fond aménagé est vendu sur le marché à 146 FCFA le kg.

Le montant total de sa production est de 403 595 FCFA (146 FCFA × 2764 kg = 403 595 FCFA).

Le bénéfice qu'il tire de son activité est de 256 719 FCFA (403 595 FCFA - 146 876 FCFA = 256 719 FCFA).

Pour chaque Kg de riz paddy produit, le producteur gagne 93 FCFA (146 FCFA - 53 FCFA = 93 FCFA).

Si on considère la partie du paddy réellement vendue par le producteur qui est de 1520 kg sur les 2764 kg total produit :

Le montant de sa production est de 221 977 FCFA (1520 Kg × 146 FCFA = 221 977 FCFA).

Son bénéfice devient alors 75 101 FCFA (221 977 FCFA - 146 876 FCFA = 75 101 FCFA).

Dans ce cas, pour produire 1 kg de paddy, le producteurs dépense 97 FCFA

$$\left(\frac{146\ 876}{1520} = 97 \text{ FCFA} \right).$$

Alors, pour chaque kg de paddy produit, le producteur gagne 49 FCFA (146 FCFA – 97 FCFA = 49 FCFA).

La valeur du prix de vente du kg de paddy qui peut décourager le producteur à continuer à produire est de 146 FCFA.

La capacité de financement propre du producteur en système de bas-fond aménagé est de : 91 857 FCFA.

En réalité, le producteur ne vend pas toute sa production. Il consomme une partie de sa production avec sa famille. C'est dans cette partie qu'il enlève le paddy pour faire des dons, pour rembourser ses crédits, ou pour garder comme semences.

Sur 100 kg de paddy qu'un producteur produit en bas-fond aménagé, il vend généralement 55 kg. Le reste (45 kg) est autoconsommé. Cette part importante d'autoconsommation, diminue le revenu du producteur. On dit que la culture du riz dans les bas-fonds aménagés est une culture de subsistance.

Le coût de production d'un kg de paddy produit en bas-fond aménagé est de 53 FCFA quand le producteur vend toute sa production et 97 FCFA lorsqu'on tient compte de sa part autoconsommée. Or le producteur vend sa production à 146 FCFA le kg sur le marché. La production de riz en bas-fonds aménagé est donc une activité bénéfique pour les producteurs.

La valeur du prix de vente du kg de paddy qui peut décourager le producteur en bas-fond aménagé, est de 146 FCFA. Cette valeur est égale au prix de vente du kg de paddy sur le marché qui est aussi de 146 FCFA. On peut conclure que le prix de vente du paddy produit en bas-fond aménagé n'est ni encourageant, ni non encourageant pour le producteur.

La capacité de financement propre du producteur en bas-fond aménagé est d'environ 91 857 FCFA par ha de riz cultivé. Ce montant est très petit par rapport aux dépenses totales qui sont de 146 876 FCFA. On peut dire que le producteur ne pourra pas reconduire son activité lors des campagnes prochaines sans soutien. Dans le système de production du riz en bas-fonds aménagés, les éléments de dépenses sont : les semences, les engrais, les pesticides, le fumier, le transport, les entretiens et réparations, la main d'œuvre et les amortissements du matériel de travail.

Parmi les dépenses, les achats d'engrais et de semences sont les plus élevées. Sur 100 FCFA de paddy vendu, 20 FCFA vont à ces dépenses.

Comment le producteur en système de bas-fond aménagé peut-il améliorer son revenu ?

Pour améliorer son revenu et pour maintenir son activité, le producteur de paddy en bas-fond aménagé a plusieurs possibilités :

- soit, il améliore la productivité de son champ par l'utilisation de fumure organique et de semences améliorées ;
- soit, il diminue ses dépenses liées à la production, surtout celles de l'engrais et des semences en respectant les itinéraires techniques recommandés ;
- soit encore, il négocie un prix plus élevé à travers des circuits de distribution plus efficaces.

d. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des producteurs en système de grand périmètre par pompage - GPPP

Ce qu'il faut savoir :

Lorsqu'un producteur produit du riz sur une superficie de 1 ha en système GPPP :

Ses dépenses totales pour la production s'élèvent à 291 453 FCFA.

La quantité totale de paddy qu'il produit est de 4 041 kg.

Pour produire 1kg de paddy, le producteur dépense 72 FCFA

$$\left(\frac{291\,453\text{ FCFA}}{4\,041\text{ Kg}} = 72\text{ FCFA} \right).$$

Le paddy produit en système GPPP est vendu sur le marché à 143 FCFA le kg

Le montant total de sa production est de 577 845 FCFA (143 FCFA×4041 kg = 577 845 FCF).

Le bénéfice qu'il tire de son activité est de 286 392 FCFA (577 845 FCFA-291 453 FCFA=286 392 FCFA).

Pour chaque kg de paddy produit, le producteur gagne 71 FCFA (143 FCFA – 72 FCFA = 71 FCFA) .

Si on considère la partie du riz paddy réellement vendue par le producteur qui est de 3 232,7 kg sur les 4 041 Kg total produit :

Le montant de sa production est de 462 276 FCFA (3 232,7 Kg x 143 FCFA = 462 276 FCFA).



Système de pompage de l'eau pour un grand périmètre

Son bénéfice devient alors 170 823 FCFA ($462\,276\text{ FCFA} - 291\,453\text{ FCFA} = 170\,823\text{ FCFA}$).

Dans ce cas, pour produire 1 kg de paddy, le producteur dépense 90 FCFA ($291\,453/3\,232,7 = 90\text{ FCFA}$).

Alors, pour chaque kg de paddy produit, le producteur gagne 53 FCFA ($143\text{ FCFA} - 90\text{ FCFA} = 53\text{ FCFA}$).

La valeur du prix de vente du kg de paddy qui peut décourager le producteur à continuer à produire est de 137 FCFA.

La capacité de financement propre du producteur est de 184 723 FCFA.

En réalité, dans le système GPPP, le producteur ne vend pas toute sa production. Il consomme une partie de sa production avec sa famille. C'est dans cette partie qu'il enlève le riz paddy pour faire des dons, pour rembourser ses crédits, ou pour garder comme semences.

Sur 100 kg de paddy qu'un producteur produit en système GPPP, il vend environ 80 kg de paddy. Le reste (20 kg) est autoconsommé par le producteur. Cette part autoconsommée n'est pas élevée. On conclut que la production du riz en système GPPP est une culture destinée à la vente : c'est une culture de rente.

Le coût de production d'un kg de paddy produit en système GPPP est de 72 FCFA quand le producteur vend toute sa production et de 90 FCFA lorsqu'on tient compte de sa part autoconsommée. A ces prix de vente le producteur ne gagne ni ne perd. Comme le producteur vend sa production à 143 FCFA le kg sur le marché, on peut dire que la production de riz en système est une activité bénéfique pour le producteur.

La valeur du prix de vente du kg de paddy qui peut décourager le producteur en système GPPP est de 137 FCFA. Cette valeur est plus petite que le prix de vente du kg de paddy sur le marché qui est de 143 FCFA. Cela veut dire que le prix de vente du paddy sur le marché est encourageant pour les producteurs en système GPPP.

La capacité de financement propre du producteur en système GPPP est de 184 723 F CFA par ha de riz cultivé. Ce montant est plus petit que les dépenses totales qui sont de 291 453 FCFA. On peut dire que le producteur ne pourra pas reconduire son activité lors des campagnes prochaines sans soutien extérieur.

Dans la production du riz en système GPPP, les dépenses sont : les achats de semences, d'engrais, de pesticides, de fumier, le transport, l'entretien et les réparations, les frais de redevance de l'eau, la main-d'œuvre, l'amortissement du matériel.

Parmi les dépenses, l'achat des engrais et des semences, et la redevance de l'eau sont les dépenses les plus élevées. Sur 100 FCFA de paddy vendu par les producteurs, environ 39 FCFA vont à ces dépenses.

Comment le producteur en système de grand périmètre par pompage peut-il améliorer son revenu ?

Pour améliorer son revenu et pour maintenir son activité, le producteur de paddy en système GPPP a plusieurs possibilités :

- Soit, il améliore la productivité de son champ par l'utilisation de fumure organique et de semences améliorées ;
- Soit, il diminue les dépenses liées à la production, surtout celles de l'engrais et les dépenses liées au carburant pour le pompage ;
- Soit, il négocie un prix de vente du paddy plus élevé à travers un circuit d'écoulement efficace.

e. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des producteurs en système de périmètre irrigué par gravitation - PIG

Ce qu'il faut savoir

Lorsqu'un producteur produit du riz sur une superficie de 1 ha en système PIG:

Ses dépenses totales pour la production s'élèvent à 184 375 FCFA.

La quantité totale de paddy qu'il produit est de 3 458 kg.

Pour produire 1 Kg de paddy, il dépense 53 FCFA

$$\left(\frac{184\,375 \text{ FCFA}}{3\,458 \text{ Kg}} = 53 \text{ FCFA} \right).$$

Le paddy produit en système PIG est vendu sur le marché à 147 FCFA le kg.

Le montant total de sa production est 508 330 FCFA $147 \text{ FCFA} \times 3\,458 \text{ kg} = 508\,330 \text{ FCFA}$.

Le bénéfice qu'il tire de son activité est de 323 955 FCFA $(508\,330 \text{ FCFA} - 184\,375 \text{ FCFA} = 323\,955 \text{ FCFA})$.

Pour chaque Kg de riz paddy produit, le producteur gagne 94 FCFA $(147 \text{ FCFA} - 53 \text{ FCFA} = 94 \text{ FCFA})$.



Système de production de riz par gravitation

Si on considère la partie du paddy réellement vendue par le producteur qui est de 2 766,5 kg sur les 3 458 Kg total produit :

Le montant de sa production est de 406 675,5 FCFA (2 766,5 Kg x 147 FCFA = 406 675,5 FCFA).

Son bénéfice devient alors 222 300,5 FCFA (406 675,5 FCFA – 184 375 FCFA = 222 300,5 FCFA).

Dans ce cas, pour produire 1 kg de riz paddy, le producteur dépense 67 FCFA

$$\left(\frac{184\,375}{2\,766,5} = 67 \text{ FCFA} \right)$$

Alors, pour chaque Kg de riz paddy produit, le producteur gagne 80 FCFA (147 FCFA – 67 FCFA = 80 FCFA)

La valeur du prix de vente du kg de paddy qui peut décourager le producteur à continuer à produire est de 101 FCFA.

La capacité de financement propre du producteur est de 235 916 FCFA.

En réalité, dans le système PIG, le producteur ne vend pas toute sa production. Il consomme une partie de sa production avec sa famille. C'est dans cette partie qu'il enlève le paddy pour faire des dons, pour rembourser ses crédits, ou pour garder comme semences.

Sur 100 kg de paddy qu'un producteur produit en système PIG, il en vend environ 80 kg. Le reste (20 kg) est autoconsommé par le producteur. Cette part autoconsommée n'est pas élevée. On conclut que la culture du riz en système PIG est une culture destinée à la vente : c'est une culture de rente.

Le coût de production d'un kg de paddy produit en système PIG est de 53 FCFA quand le producteur vend toute sa production et de 67 FCFA lorsqu'on tient compte de sa part autoconsommée. A ces prix de vente le producteur ne gagne ni ne perd. Comme le producteur vend sa production à 147 FCFA le kg sur le marché, on peut dire que la production de riz en système est une activité bénéfique pour le producteur.

La valeur de prix de vente du paddy qui peut décourager le producteur de riz en système PIG est de 101 FCFA par kg de paddy. Ce seuil est plus petit que le prix de vente du kg de paddy. Cela veut dire que le prix de vente du paddy pratiqué sur le marché est encourageant pour les producteurs en système PIG.

La capacité de financement propre du producteur en système PIG est de 235 916 FCFA par ha de riz cultivé. Comparé aux dépenses totales qui sont de 184 375 FCFA, cette capacité est la plus élevée de tous les systèmes de production. Cela est lié à l'augmentation des prix de vente du paddy produit en système PIG malgré la baisse de productivité dans ce système.

Dans la production du riz en système PIG, les principales dépenses sont : les achats de semences, d'engrais, de pesticides, de fumier, le transport, l'entretien et les réparations, les frais de redevance de l'eau, la main-d'œuvre, l'amortissement du matériel.

Parmi les dépenses, les engrais sont les dépenses qui pèsent le plus sur le prix de vente du paddy. Sur 100 FCFA de paddy vendu par les producteurs, environ 18 FCFA vont à ces dépenses.

Comment le producteur en système PIG peut-il améliorer son revenu ?

Pour améliorer les revenus des producteurs en système PIG et pour maintenir leur activité, ils peuvent :

- soit, améliorer la productivité de leur champ par l'utilisation de fumure organique ;
- soit, diminuer leurs dépenses liées à la production, surtout celles de l'engrais ;
- soit encore, négocier un prix de vente plus élevé du paddy à travers un chemin de distribution efficace.

2. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des acteurs qui font la collecte de paddy

Parmi les acteurs rencontrés, ceux qui font la collecte de paddy sont au nombre de deux : les personnes qu'on appelle « collecteurs individuels » et certaines organisations paysannes.

a. L'analyse du prix de vente de paddy au niveau des collecteurs individuels

Ce qu'il faut savoir :

Les informations suivantes ont été collectées auprès de 38 collecteurs de paddy.

Les 38 collecteurs rencontrés ont acheté environ 5 205,313 tonnes de paddy. Cette quantité représente en moyenne 137 tonnes par collecteur

$$\left(\frac{5\,205,313 \text{ tonnes}}{38} = 137 \text{ tonnes} \right).$$

Les dépenses totales des 38 collecteurs s'élèvent à 839 197 615 FCFA. C'est-à-dire que chaque collecteur engage depuis l'achat du riz paddy jusqu'à la vente en moyenne 22 084 148 FCFA comme dépenses totales ($839\,197\,615 \text{ FCFA} / 38 = 22\,084\,148 \text{ FCFA}$).

Les collecteurs vendent un kg de paddy sur le marché à 173 FCFA. Le montant total du paddy vendu par chaque collecteur s'élève en moyenne à 23 701 000 FCFA ($173 \text{ FCFA} \times 137 \text{ tonnes} \times 1000 = 23\,701\,000 \text{ FCFA}$).

Le bénéfice que chaque collecteur gagne de son activité de collecte de paddy est en moyenne de 1 616 852 FCFA ($23\,701\,000 \text{ FCFA} - 22\,084\,148 \text{ FCFA} = 1\,616\,852 \text{ FCFA}$).

Dans l'activité des collecteurs, les principales dépenses qu'ils engagent sont les suivantes : les achats de paddy, les frais de transport, les achats des emballages, la location des magasins (ou frais d'entreposage), les salaires et les impôts et taxes.

Le prix de vente du paddy pratiqué par les collecteurs est surtout déterminé par le coût d'achat du paddy. Lorsque le collecteur se déplace pour acheter le paddy et le revendre, sur 100 FCFA de paddy vendu, l'achat du paddy représente 86 FCFA. Pour permettre aux collecteurs de mettre sur le marché des produits qui attirent plus, il faut que les producteurs mettent également des produits de bonnes qualités sur le marché.

b. L'analyse du prix de vente du paddy au niveau des organisations de producteurs

Les organisations de producteurs concernées sont des organisations qui collectent le paddy auprès de leurs membres. Ces membres remboursent généralement leurs crédits ou paient leur cotisation avec une partie de leur récolte. Les quantités de paddy collectées par ces organisations paysannes sont alors vendues.

Ce qu'il faut savoir

Pour une 1 tonne de paddy collecté par les organisations de producteurs :

Les dépenses totales que les organisations de producteurs engagent s'élèvent à 4 319 FCFA .

Une tonne de paddy collectée par les organisations de producteurs est vendue sur le marché à 144 029 FCFA. Soit environ 144 FCFA le prix d'un Kg
Pour une tonne de paddy collectée et vendue, les organisations de producteurs obtiennent un bénéfice de 139 710 FCFA ($144\ 029 - 4\ 319 = 139\ 710$ FCFA).

Sur 1 Kg de paddy collecté et vendu, Le bénéfice qu'une organisation de producteur gagne est d'environ 139,7 FCFA.

L'activité de collecte et la vente de paddy par les organisations de producteurs est très rentable. Le montant des bénéfices est élevé parce que ces organisations n'achètent pas le paddy. Le paddy collecté vient des membres qui remboursent leur crédit ou paient leur cotisation avec une partie de leur récolte.

La valeur de la richesse créée par une organisation de producteurs qui fait de la collecte est estimée à près de 142 FCFA pour 1 kg de paddy vendue. Ce montant est élevé à cause de l'absence des dépenses liées à l'achat du paddy.

En effet, les principales dépenses des organisations de producteurs qui font de la collecte de paddy sont les suivantes : l'achat des emballages, le carburant et les huiles moteur, les fournitures de bureau, les salaires et les amortissements des bâtiments et du matériel.

Les dépenses n'influencent pas beaucoup le prix de vente du paddy collecté. Si des organisations de producteurs collectent et vendent le paddy à 100 FCFA, seulement 3 FCFA sont dépensé pour réaliser l'opération.

Comment les membres des organisations de producteurs peuvent-ils améliorer leur revenu ?

L'activité de collecte est une activité très rentable pour les organisations de producteurs. Si les membres des organisations de producteurs se regroupent pour vendre leur récolte, les dépenses qu'ils feront, seront très faibles. Alors, les producteurs gagneront davantage plus de bénéfice.

3. L'analyse des prix de vente du riz étuvé et du riz blanc au niveau des transformateurs

a. L'analyse du prix de vente au niveau des étuveuses



Ce qu'il faut savoir :

Les informations suivantes ont été collectées auprès de 41 étuveuses d'une campagne.

Les 41 étuveuses rencontrées ont acheté environ 728,653 tonne de paddy. Chaque étuveuse a donc acheté en moyenne environ 18 tonne de paddy. Les dépenses totales engagées par ces étuveuses est de 126 191 198 FCFA. Cela

Etuvage de riz

représente environ 3 077 834 FCFA de dépenses en moyenne par étuveuse.

$$\left(\frac{126\,191\,198 \text{ FCFA}}{41} = 3\,077\,834 \text{ FCFA} \right).$$

Elles transforment le paddy qu'elles achètent en riz étuvé ou en riz blanc.

Pour le riz étuvé, on a :

La quantité de riz étuvé qu'elles ont produite est de 376 139 kg

Ce riz étuvé est vendu sur le marché à 270 FCFA le kg

La valeur du riz étuvé produite par ces 41 étuveuses est de 101 417 132 FCFA (270 FCFA × 376 139 kg = 101 417 132 FCFA).

Pour le riz blanc, on a :

La quantité de riz blanc produite par les 41 étuveuses est de 114 174 kg.

Ce riz blanc est vendu sur le marché à 316 FCFA le kg.

La valeur du riz blanc produite par ces 41 étuveuses est de 36 128 750 FCFA ($316 \text{ FCFA} \times 114 174 \text{ kg} = 36 128 750 \text{ FCFA}$).

Pour l'ensemble du riz transformé (riz étuvé et riz blanc), on a :

La quantité totale de riz transformé par ces 41 étuveuses est de 490 313 Kg ($376 139 \text{ kg} + 114 174 \text{ kg} = 490 313 \text{ kg}$).

Cette quantité correspond à un coût de transformation du paddy en un kg de riz transformé de 257 FCFA

$$\left(\frac{126 191 198 \text{ FCFA}}{490 313 \text{ kg}} = 257 \text{ FCFA} \right)$$

Le prix moyen de vente d'un kg de riz transformé par les étuveuses sur le marché est de 281 FCFA ($(270 \text{ FCFA} + 316 \text{ FCFA}) / 2 = 281 \text{ FCFA}$).

La valeur totale du riz transformé par les 41 étuveuses est de 137 545 882 FCFA ($281 \text{ FCFA} \times 490 313 \text{ kg} = 137 545 882 \text{ FCFA}$).

Le bénéfice que ces 41 étuveuses gagnent de leurs activités est de 11 240 683 FCFA ($137 545 882 \text{ FCFA} - 126 191 198 \text{ FCFA} = 11 240 683 \text{ FCFA}$).

Ce bénéfice correspond à un bénéfice moyen de 274 163 FCFA pour chaque étuveuse ($11 240 683 \text{ FCFA} / 41 = 274 163 \text{ FCFA}$).

Le coût de transformation du paddy en un kg de riz transformé est de 257 FCFA. Si les étuveuses vendent à ce prix le riz transformé, elles ne gagnent ni ne perdent. Le riz transformé par les étuveuses est vendu à 281 FCFA le kg en moyenne sur le marché. Ce montant est plus grand que le coût de transformation du paddy en un kg de riz transformé qui est de 257 FCFA. Cela montre que l'activité de transformation des étuveuses est rentable.

Les principales dépenses pour l'étuvage du riz sont : l'achat du paddy, le conditionnement du riz, le décortilage du paddy, le transport, l'entreposage, la manutention, la main d'œuvre occasionnelle, le bois, l'eau et l'amortissement du matériel.

Le prix d'achat du paddy occupe une grande place dans la constitution du prix de vente du riz étuvé. Lorsque l'étuveuse dépense 100 FCFA dans une opération de transformation, 82 FCFA sont utilisés pour acheter le paddy. Cela veut dire que le prix de vente du riz étuvé dépend principalement du prix d'achat du paddy. Les autres dépenses semblent négligeables.

Les dépenses pour la transformation du paddy en riz blanc sont : l'achat du paddy, le conditionnement du riz, le décortilage du paddy, le transport, la manutention et l'amortissement du matériel.

Les prix de vente du riz blanc pratiqués par les étuveuses sont constitués par l'ensemble de ces dépenses et le bénéfice des étuveuses.

Comme au niveau du prix de vente du riz étuvé, le prix d'achat du paddy influence beaucoup le prix de vente du riz blanc traité par les étuveuses. Les autres coûts comme le décorticage et le revenu des étuveuses influencent moins le prix de vente du riz étuvé.

Comment les étuveuses peuvent-elles améliorer leur revenu ?

Pour améliorer le revenu des étuveuses, il faut diminuer le prix d'achat du paddy. Pour diminuer ce prix d'achat, les étuveuses doivent acheter le paddy directement chez les producteurs.

L'augmentation du rendement au décorticage augmentera aussi le revenu des étuveuses.

b. L'analyse du prix de vente au niveau des unités industrielles



Unité de production industrielle

Ce qu'il faut savoir :

Pour produire une tonne de riz blanc :

Le montant total que les unités industrielles dépensent est de 277 670 FCFA.

Cette tonne de riz blanc est vendue sur le marché à 290 000 FCFA.

La transformation du paddy en riz blanc donne des sous-produits. Ces sous-produits sont aussi vendus. Pour une tonne de riz

transformé, le montant de la vente des sous-produits est de 5 875 CFA.

La valeur totale d'une tonne de riz transformé et des sous-produits s'élève à 295 875 FCFA.

Le bénéfice que les unités industrielles gagnent pour la vente d'une tonne de riz transformé et la vente des sous-produits est de 18 295 FCFA (295 875-277 670=18 205 FCA.)

Le bénéfice qu'une unité industrielle gagne de son activité est d'environ 18 FCFA sur chaque kg de riz blanc vendu.

Pour chaque kg de riz blanc vendu, les unités industrielles gagnent un bénéfice de 18 FCFA. La rentabilité des unités de transformation est assez faible. Cette faiblesse s'explique par le poids élevé du coût d'achat du paddy.

Les principales dépenses faites par les unités industrielles pour transformer le paddy en riz blanc sont : l'achat du paddy, les frais pour l'eau, les achats des emballages, les frais de carburant et des huiles moteur, les frais de transport, les pertes, les salaires, les impôts et taxes, les frais financiers et les amortissements du matériel et des bâtiments.

Le montant des achats de paddy influence beaucoup le prix de vente du riz transformé comme chez les étuveuses. Lorsque le transformateur vend 100 FCFA de riz, 84 FCFA sont utilisés pour acheter le paddy.

Comment les unités industrielles peuvent-elles améliorer leur revenu ?

Comme pour les étuveuses, l'amélioration du revenu des unités industrielles est très liée au coût d'achat du paddy.

Or, elles achètent moins cher le paddy avec les producteurs.

Pour améliorer leur revenu, elles doivent donc améliorer le rendement de leurs machines. Elles peuvent aussi bien exploiter les capacités de production des machines.

4. L'analyse des prix de vente du riz au niveau des commerçants de riz local

Cette analyse porte sur les prix de vente au niveau des commerçants grossistes, les demi-grossistes et détaillants.

a. L'analyse du prix de vente du riz au niveau des grossistes

Ce qu'il faut savoir :

Pour une tonne de riz vendu :

Le montant total que les grossistes dépensent est de 288 856 FCFA.

Le prix de vente de la tonne de riz au niveau des grossistes sur le marché est de 326 334 FCFA. Cela correspond à la valeur d'une tonne de riz vendu.



Stock de riz blanc

Le bénéfice que les grossistes gagnent pour une tonne de riz vendu est de 37 476 (326 334-288 856=37 476 FCFA)

Cela veut dire que sur 1 kg de riz vendu, les grossistes ont un bénéfice de 37,5 FCFA.

Pour chaque kg de riz vendu, les commerçants grossistes obtiennent un bénéfice de 37,5 FCFA. L'activité des commerçants grossistes montre que leur activité est rentable.

Les principales dépenses que les commerçants grossistes font pour commercialiser le riz sont : l'achat du riz, les frais de transport, les frais d'emballage, les fournitures de bureau, les pertes, les frais financiers, les taxes et impôts, et les amortissements du matériel et des bâtiments.

Les prix de vente du riz au niveau des grossistes sont dominés par le prix d'achat du riz blanc. Sur 100 FCFA de riz vendu, 85 FCFA sont utilisés pour acheter le riz blanc.

Comment les commerçants grossistes peuvent-ils améliorer leur revenu ?

Les décisions des commerçants grossistes peuvent influencer soit les consommateurs ou soit les producteurs.

Si les grossistes acceptent de diminuer leurs prix de vente, les consommateurs vont acheter moins chère le riz local que le riz importé.

Si les grossistes décident d'augmenter le prix d'achat au près des producteurs, ceux-ci verront leur revenu s'augmenter.

Dans les deux cas, il est préférable que les grossistes baissent les prix de vente à cause de la concurrence du riz importé. Cette décision peut améliorer la compétitivité du riz local.

b. L'analyse du prix de vente du riz au niveau des demi-grossistes

Ce qu'il faut savoir :

Pour une tonne de riz vendu :

Le montant total que les grossistes dépensent est de 298 849 FCFA .

Le prix de vente de la tonne de riz au niveau des demi-grossistes est de 334 444 FCFA. Le bénéfice qu'un demi-grossiste peut gagner sur une tonne de riz qu'il vend est de 35 595 FCFA ($334\,444\text{ FCFA} - 298\,849\text{ FCFA} = 35\,595\text{ FCFA}$).



Commercialisation du riz

Cela veut dire que sur 1 kg de riz vendu, les demi-grossistes ont un bénéfice de 36 FCFA.

L'activité du demi-grossiste est rentable. Il est même capable de supporter une baisse de ses prix de vente pour faire face à la concurrence comme le grossiste. Comme chez tous les commerçants de riz local, le prix de vente du riz au niveau des demi-grossistes est composé de l'ensemble des dépenses qu'ils font et les revenus qu'ils tirent de leur activité. Parmi ces dépenses on a : l'achat du riz, le transport, l'emballage du riz, les fournitures de bureau, les salaires, les pertes, les frais financiers, les taxes et l'amortissement du matériel.

L'examen de la composition du prix montre que le prix de vente pratiqué par les demi-grossistes est largement dominé par le coût des achats.

c. L'analyse du prix de vente du riz au niveau des détaillants

Ce qu'il faut savoir

Pour un kilogramme de riz vendu :

Le montant total que les détaillants dépensent est de 318 FCFA.

Le prix de vente d'un kilogramme de riz pratiqué par les détaillants sur le marché est de 350 FCFA.

Le bénéfice que les détaillants tirent de leur activité pour 1 kg de riz vendu est de 32 FCFA ($318 - 350 = 32\text{ FCFA}$).

Pour 1 kg de riz vendu, les détaillants obtiennent un revenu de 32 FCFA. A l'image du grossiste et du demi-grossiste, la vente au détail est assez rentable. Les principales dépenses que les détaillants font sont les suivantes : l'achat du riz, le transport, les emballages, le carburant et les taxes. Les prix de vente au détail sont largement dominés par le prix d'achat du riz comme chez les autres acteurs de la commercialisation.

A travers l'analyse des prix du riz, il ressort clairement que la production, la transformation et la commercialisation du riz local sont des activités rentables au Burkina Faso.

Au niveau de la production, les dépenses liées aux semences, à la fumure et à l'engrais sont les éléments de dépenses qui influencent le plus les prix de vente du paddy.

Au niveau de la transformation, les coûts pour l'achat du paddy déterminent principalement les prix de vente du riz transformé.

Chez les commerçants, c'est aussi le prix d'achat du paddy qui joue un rôle central dans la fixation des prix de vente du riz.

La valeur ajoutée que les producteurs créent à travers la production d'un kg de paddy :

- est de 85 FCFA en système pluvial,
- de 79 FCFA en système BNA,
- de 108 FCFA en système de BFA,
- de 85 FCFA en système de GPPP,
- et de 104 FCFA en système de PIG.

La valeur ajoutée que les collecteurs créent à travers la collecte d'un kg de paddy :

- est de 14 FCFA chez les collecteurs individuels,
- et de 142 FCFA chez les organisations de producteurs.

La valeur ajoutée que les transformateurs créent à travers un kg de riz transformé :

- est de 16 FCFA chez les étuveuses,
- et de 28 FCFA chez les transformateurs semi-industriel et industriel.

La valeur ajoutée que les commerçants créent à travers la vente d'un kg de riz :

- est de 39 FCFA chez les commerçants grossistes,
- de 37 FCFA chez les commerçants demi-grossistes,
- et 34 FCFA chez les commerçants détaillants.

PARTIE III. ANALYSE DES CHEMINS D'ÉCOULEMENT DU RIZ TRANSFORMÉ AU BURKINA FASO

Le chemin d'écoulement du riz étuvé et du riz blanc est le chemin que le riz transformé parcourt depuis le transformateur jusqu'au consommateur. Il existe plusieurs chemins possibles. Chaque chemin implique deux, trois ou quatre acteurs différents.

L'objectif de cette partie est de déterminer les meilleurs chemins pour écouler le riz transformé. Ce chemin devrait permettre en même temps aux consommateurs d'avoir du riz local moins cher et à chaque acteur de gagner beaucoup de bénéfice. Cette analyse se fera par type de riz transformé. Nous aurons :

- les chemins d'écoulement du riz étuvé,
- les chemins d'écoulement du riz blanc des étuveuses et
- les circuits d'écoulement du riz blanc des unités industrielles.

1. Les chemins d'écoulement du riz étuvé

Le riz étuvé peut être écoulé à travers trois chemins différents.

a. Le chemin 1

Le riz étuvé passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Ce qu'il faut savoir

A travers ce chemin, un kg de riz étuvé sera vendu au consommateur à environ 407 FCFA.

Pour 100 FCFA de riz étuvé vendue à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 69 FCFA ;
- L'étuveuse a un bénéfice de 5 FCFA ;
- Le grossiste a un bénéfice de 9 FCFA ;
- Le demi-grossiste a un bénéfice de 9 FCFA ;
- Le détaillant a un bénéfice de 8 FCFA.

A travers ce chemin, le consommateur achètera le kilogramme de riz étuvé assez cher. On peut conclure que le riz étuvé vendu à travers ce chemin ne peut pas concurrencer le riz étuvé vendu à travers les autres chemins.

b. Chemin 2 :

Le riz étuvé passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Ce qu'il faut savoir :

A travers ce chemin, un kg de riz étuvé sera vendu au consommateur à environ 360 FCFA.

Pour 100 FCFA de riz étuvé vendu à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 75 FCFA ;
- L'étuveuse a un bénéfice de 6 FCFA ;
- Le demi-grossiste a un bénéfice de 10 FCFA ;
- Le détaillant a un bénéfice de 10 FCFA.

Le chemin 2 qui va de l'étuveuse au demi-grossiste et du demi-grossiste au détaillant est l'un des chemins de vente le plus courant pour le riz étuvé. Les dépenses totales de ce chemin sont élevées.

Le bénéfice des acteurs n'a pas véritablement changé par rapport au chemin 1. Mais le riz étuvé vendu à travers ce chemin est moins cher que le riz étuvé vendu à travers le chemin 1.

c. Chemin 3

Le riz étuvé passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Ce qu'il faut savoir :

A travers ce chemin, un kg de riz étuvé sera vendu au consommateur à environ 317 FCFA.

Pour 100 FCFA de riz étuvé vendu à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 83 FCFA ;
- L'étuveuse a un bénéfice de 7 FCFA ;
- Le détaillant a un bénéfice de 10 FCFA.



Riz étuvé

Ce chemin qui va de l'étuveuse au détaillant est le plus courant. Elle est très compétitive parce que les prix de vente sont plus bas. Cela est dû au fait que il y'a moins d'acteurs intervenant dans ce circuit.

Le bénéfice obtenu par chaque acteur est plus élevé que dans les autres chemins d'écoulement du riz étuvé.

2. Les chemins d'écoulement du riz blanc de l'étuveuse

Le paddy transformé en riz blanc par l'étuveuse peut prendre trois chemins différents avant d'arriver aux consommateurs. Ce sont :

a. Chemin 1

Le riz blanc de l'étuveuse passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Ce qu'il faut savoir

A travers ce chemin, un kg de riz blanc produit par l'étuveuse sera vendu au consommateur à environ 454 FCFA.

Pour 100 FCFA de riz blanc vendu à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 71 FCFA ;
- L'étuveuse a un bénéfice de 6 FCFA ;
- Le grossiste a un bénéfice de 8 FCFA ;
- Le demi-grossiste a un bénéfice de 8 FCFA ;
- Le détaillant a un bénéfice de 7 FCFA.

La vente du riz blanc de l'étuveuse n'est pas assez rentable pour tous les acteurs en même temps.

Le riz blanc de l'étuveuse ne peut pas concurrencer les autres qualités de riz sur le marché car le prix de vente est élevé.

b. Chemin 2

Le riz blanc de l'étuveuse passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Ce qu'il faut savoir :

A travers ce chemin, un kg de riz blanc produit par l'éteveuse sera vendu au consommateur à environ 408 FCFA.

Pour 100 FCFA de riz blanc vendu à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 76 FCFA ;
- L'éteveuse a un bénéfice de 7 FCFA ;
- Le demi-grossiste a un bénéfice de 9 FCFA ;
- Le détaillant a un bénéfice de 8 FCFA.

La compétitivité de ce circuit peut augmenter si les dépenses baissent, surtout les dépenses liées à l'achat de paddy.

c. Chemin 3

Le riz blanc de l'éteveuse passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Riz blanc des étuveuses

Ce qu'il faut savoir :

A travers ce chemin, un kg de riz blanc produit par l'éteveuse est vendu au consommateur à environ 364 FCFA.

Pour un prix de vente de 100 FCFA de riz étuvé vendue à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 83 FCFA ;
- L'éteveuse a un bénéfice de 8 FCFA ;
- Le détaillant a un bénéfice de 9 FCFA.

Ce chemin est l'un des plus compétitifs pour l'écoulement du riz blanc produit par les étuveuses.

Ce chemin montre que l'écoulement du riz auprès de consommateurs se fait dans les villages autour du lieu de décorticage. Sa promotion peut être faite dans les zones rurales.

3. Les chemins d'écoulement du riz blanc des unités industrielles

Le paddy transformé en riz blanc par les unités industrielles peut prendre trois chemins différents avant d'arriver aux consommateurs. Ce sont :

a. Chemin 1

Le riz blanc produit par une unité industrielle passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Ce qu'il faut savoir :

A travers ce chemin, un kg de riz blanc est vendu au consommateur à environ 431 FCFA.

Pour 100 FCFA de riz blanc vendu à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 71 FCFA ;
- L'unité industrielle a un bénéfice de 4 FCFA ;
- Le grossiste a un bénéfice de 9 FCFA ;
- Le demi-grossiste a un bénéfice de 8 FCFA ;
- Le détaillant a un bénéfice de 8 FCFA.

Ce chemin est long. Le riz vendu à travers ce chemin n'est pas assez concurrentiel.

b. Chemin 2

Le riz blanc produit par une unité industrielle passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Ce qu'il faut savoir

A travers ce chemin, un kg de riz blanc produit par une unité industrielle est vendu au consommateur à environ 387 FCFA.

Pour 100 FCFA de riz blanc vendu à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 77 FCFA ;
- L'unité industrielle a un bénéfice de 5 FCFA ;
- Le demi-grossiste a un bénéfice de 10 FCFA ;



Riz blanc des unités industrielles

Le prix de vente du riz à travers ce chemin est intéressant sur le marché. Il est de 386 692 FCFA la tonne de riz soit environ 387 FCFA le kg. C'est un chemin qu'il faut soutenir pour l'approvisionnement des grandes villes.

c. Chemin 3

Le riz blanc de l'unité industrielle passe par les acteurs suivants avant d'arriver aux consommateurs :



Ce qu'il faut savoir

A travers ce chemin, un kg de riz blanc produit par une unité industrielle est vendu au consommateur à environ 385 FCFA.

Pour 100 FCFA de riz blanc vendu à travers ce chemin :

- Les dépenses totales représentent 77 FCFA ;
- L'étuveuse a un bénéfice de 5 FCFA ;
- Le demi-grossiste a un bénéfice de 9 FCFA ;
- Le détaillant a un bénéfice de 9 FCFA.

Tout comme le chemin de vente précédent, ce chemin est avantageux. Le prix de vente est de 385 347 FCFA la tonne de riz. Ce prix représente environ 385 FCFA le kg.

Ce chemin est aussi très compétitif. Ce chemin est conseillé pour l'approvisionnement des villes secondaires où il n'y a pas de grossistes du riz blanc local.

De façon générale :

Si le chemin d'écoulement du riz transformé est long :

- Les consommateurs achètent le riz à un prix assez élevé,
- Les acteurs qui sont impliqués sur ce chemin ont des petits bénéfices.

Si le chemin d'écoulement du riz transformé est court :

- Les consommateurs achètent le riz moins cher,
- Les acteurs impliqués sur ce chemin obtiennent des bénéfices plus élevés.

Les chemins d'écoulement du riz transformé les plus courts sont les plus avantageux. Ils profitent aussi bien aux acteurs qu'aux consommateurs.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE L'ETUDE

L'intérêt pour la production de riz au Burkina Faso a augmenté au cours des dernières années. Avant, les producteurs produisaient le riz pour se nourrir. Maintenant, ils cultivent de plus en plus pour vendre. Les mesures prises par le gouvernement pour soutenir la filière riz ont permis d'augmenter les quantités de riz produites au Burkina.

Cette étude a permis de donner aux acteurs de la filière riz des bases pour discuter avec les partenaires les prix du riz produit au Burkina.

La détermination du prix de vente des producteurs est complexe parce que les producteurs produisent à la fois pour se nourrir et pour vendre. Dans ces conditions, il faut considérer la part de la production vendue pour assurer la rentabilité de leur activité. Si on cherche à négocier un prix encourageant pour les producteurs, on ne doit plus considérer que le coût de production d'une unité de paddy. On doit plutôt tenir compte du seuil de découragement des producteurs. Ce seuil permet de savoir si les prix proposés sur le marché sont encourageants ou non pour le producteur.

Pour développer l'activité de production du riz, il faut encourager l'utilisation des semences améliorées et de la fumure organique. Il faut aussi contribuer à réduire les dépenses de production. A cet effet, l'étude recommande les actions suivantes :

- poursuivre et étendre les initiatives de production de semences améliorées ;
- renforcer l'encadrement dans les sites rizicoles pour favoriser l'adoption des bonnes techniques de production (production et utilisation de fumure organique) ;
- recenser les expériences réussies en matière de production de riz et les partager ;
- augmenter les surfaces moyennes des champs individuels dans le cadre des nouveaux projets d'aménagement.

Au niveau de la transformation, les rendements au décorticage sont faibles à cause d'un manque d'équipements appropriés ou à cause d'une faible maîtrise des équipements existants. S'ils sont améliorés, cela pourrait accroître la rentabilité et la compétitivité du riz local. Les structures d'appuis de la filière devraient appuyer le recensement des meilleures expériences de transformation et les diffuser. Le gouvernement pourrait aussi accompagner les transformateurs et les étuveuses à obtenir des conditions favorables pour investir. Cette étude propose les actions suivantes pour améliorer la transformation du paddy :

- encourager les initiatives de transformation à côté des principaux sites rizicoles du pays ;
- renforcer l'organisation et la structuration de la filière; favoriser la commercialisation groupée du paddy par les organisations de producteurs, développer les relations contractuelles entre les transformateurs et les producteurs.

Pour le bon écoulement du riz étuvé et du riz blanc, il faudrait que les acteurs de la transformation privilégient l'achat du paddy auprès des acteurs organisés. Pour les commerçants il s'agit de faire la promotion des chemins courts afin de garantir un prix d'achat du riz assez bas pour le consommateur.

La filière riz local est une filière sûre pour assurer la sécurité alimentaire au Burkina. Elle crée aussi de la richesse pour le pays. Les efforts de promotion de cette filière sont donc à renforcer.

LEXIQUE :

Un amortissement : c'est la valeur en argent que l'on met de coté pour renouveler le matériel de travail ou pour reconstruire le bâtiment qu'on utilise dans le cadre d'une activité.

L'autoconsommation : on parle d'autoconsommation lorsqu'un producteur consomme une partie de sa récolte avec sa famille ou en fait des dons.

La capacité d'autofinancement : c'est la possibilité qu'un acteur a, pour refinancer son activité à partir des bénéfices qu'il tire de son activité.

Le compte d'exploitation : c'est un outil qui aide à savoir si une activité de production, de collecte, de transformation ou de commercialisation donne ou non des bénéfices.

Le chemin d'écoulement du riz: c'est le chemin parcouru par le riz depuis le transformateur jusqu'au consommateur. Beaucoup d'acteurs peuvent intervenir dans ce chemin.

Une culture de subsistance : C'est par exemple, lorsqu'un producteur agricole produit du riz dans l'intention de consommer une très grande quantité de cette production.

Une culture de rente : c'est par exemple, lorsqu'un producteur de riz produit son paddy dans l'intention de vendre une très grande quantité.

L'étuvage : L'étuvage est une technique qui permet de transformer le paddy en riz dit « étuvé » ou « malo woussou » en langue dioula. Le malo woussou est du paddy passé à la vapeur et décortiqué par la suite. Il est de couleur brune et moins brisé.

La filière riz : elle réunit tous les acteurs qui travaillent depuis la mise en terre de la semence de riz jusqu'à sa consommation. Les acteurs de la filière sont les personnes ou groupe de personnes ou encore des structures qui travaillent au niveau de la filière riz. Il y'a les acteurs directs comme les producteurs, les transformateurs, les commerçants et les acteurs indirects comme les structures d'appui-conseils.

Les importations : ce sont les produits qu'on achète dans un pays étranger pour les faire venir dans son propre pays. Les produits peuvent venir d'un pays comme les pays voisins, les pays d'Europe, d'Asie ou d'Amérique.

Le paddy : c'est le riz dont les grains ne sont pas encore décortiqués ou transformés.

Le revenu de l'acteur : c'est la somme d'argent que le producteur, le collecteur, le transformateur ou le commerçant gagne lorsqu'il vend son paddy ou son riz transformé.

Le rendement : c'est par exemple la quantité de riz que l'on produit sur une superficie d'un hectare.

Le seuil de découragement : c'est un niveau de prix qui permet à un acteur de savoir si le prix de vente d'un produit sur le marché est encourageant ou pas pour lui.

Les systèmes de production : c'est par exemple l'ensemble des techniques agricoles qui sont utilisées pour produire le riz.

La valeur ajoutée : elle représente la richesse créée dans un pays par les acteurs dans leurs activités de production, collecte, transformation et commercialisation.

Les importations : ce sont les produits qu'on achète dans un pays étranger pour les faire venir dans son propre pays. Les produits peuvent venir d'un pays comme les pays voisins, les pays d'Europe, d'Asie ou d'Amérique.

Direction Générale de la Promotion de l'Economie Rurale (DGPER)
03 BP 7010 Ouagadougou 03 Tél : 00226 50 37 43 68 / 69 Fax : 50 37 64 89
Site web : www.sisa.bf