

REPUBLIQUE DU SENEGAL

Un peuple - Un but – Une fois



INSTITUT SUPERIEUR DE MANAGEMENT



ANALYSE DES CHARGES ET DES MARGES DU PRIX DANS LA COMMERCIALISATION DU RIZ DE LA VALLEE: cas des acteurs de la localité de DEBI-TIGUET

**SYNTHESE DU
MEMOIRE DE FIN D'ETUDES PRESENTE ET SOUTENU
PAR: M. ALIOUNE BADARA DIOP
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME SUPERIEUR DE GESTION
OPTION: FINANCE**

Sous la direction de:

M. Ousseynou KAMA

**Enseignant en commerce international
à l'ISM**

Année de soutenance : 2008

SYNTHESE DU MEMOIRE

I-Introduction Générale

Au Sénégal le riz est un produit politiquement sensible depuis plusieurs décennies déjà et est toujours présent dans le débat politique et les campagnes électorales, un sujet habituel de l'actualité nationale. Les gouvernements successifs jouent habituellement la carte du « riz moins cher » pour capter le maximum de bulletins de vote.

Néanmoins nous avons constaté que c'est le contraire qui semble s'être produit quand on voit la situation qui prévaut dans l'actualité nationale avec l'augmentation du prix du riz. Cette situation soulève des interrogations quand on voit les possibilités agricoles qu'offre la vallée du fleuve Sénégal.

C'est dans cette dynamique de réflexion que s'inscrit le présent mémoire portant sur les charges et les marges appliquées au prix dans la commercialisation du riz de la vallée au niveau de la localité de Débit-Tiguet qui se trouve dans la communauté de Ross Béthio à 70 km de la ville de Saint-Louis. A partir de cette analyse nous serons en mesure de connaître comment s'effectue la définition du prix du riz de la vallée par les acteurs de la dite localité. Et de tenter à notre tour d'apporter des solutions aux problèmes éventuels liés à l'élaboration du prix.

Cette étude a un gros enjeu économique pour le pays qui est de parvenir à atténuer de manière durable l'évasion des devises liées aux importations massives de riz en proposant un système ou plan de réajustement pour les acteurs de la filière rizicole.

Concernant nos hypothèses de recherche nous pensons que :

- La réduction de charges supportées par les producteurs est nécessaire
- Le soutien de l'état sur les éléments constitutifs du prix et même pour la régulation du prix au niveau national.

Pour avoir des informations récentes par rapport à notre thème nous avons recherché les documentations traitant sur le sujet, et nous avons aussi utilisé les outils des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) à savoir l'internet.

Lors de notre étude nous nous sommes heurtés à certaines difficultés parmi lesquelles :

- 1- Le manque d'électricité pour rédiger pour rédiger notre mémoire ce qui nous a fait accuser un retard dans la rédaction du mémoire
- 2- La difficulté de communiquer avec les enquêtés maures et peuls ce qui nécessitait souvent l'aide d'un traducteur
- 3- Le refus de la part de la SAED concernant l'accès à leur base de données.

II- Présentation et Analyse des résultats

Afin de mieux aborder l'analyse nous avons d'abord mené une enquête exploratoire sur la base des questionnaires de la SAED. Cette enquête nous a permis d'identifier les différents acteurs de la localité et de constituer le circuit de commercialisation.

Nos 10 questionnaires ont suivies pour l'enquête approfondie auprès des producteurs, des riziers, des commerçants grossistes et détaillants ce qui nous a permis de développer 3 sous thèmes :

- **L'inexistence de fond de commercialisation**

Avec la question à savoir le type de riz commercialisés 20% des enquêtés ne vendent que du riz local et 10% pour la commercialisation des deux types de riz (c'est-à-dire le riz importé et le riz local).

Le riz local est le seul type de riz que l'on commercialise au niveau de la localité cela se justifie par le fait que c'est le seul riz disponible. Le riz importé n'est pas commercialisé dans tout le village.

A la question à savoir si les enquêtés disposent du crédit pour acheter et commercialiser du riz 70% répondent Non, ce pourcentage se justifie par le fait qu'il n'y a plus de fonds de commercialisations depuis l'arrêt de ce financement par la CNCAS en 1999.

Dans la seconde section que nous avons intitulée:

- **les obstacles à la commercialisation**

Dont la question À quels prix vendez-vous le riz ?

Le prix adopté dépend du type de vendeurs de vendeurs qu'on a devant nous, parce que le prix est défini en fonction des prix du marché pour les grossistes et en fonction de la qualité parfois pour les détaillants qui ont un riz blanc contenant des impuretés c'est en général le riz provenant des décortiqueuses. Ainsi nous avons 30% pour 175 F / kg ; 50% pour 200 F / kg, 225 F / kg.

Pour le calcul des coûts et des marges pour définir le prix 80% ont répondu par l'affirmatif mais 20% ont répondu Non parce qu'ils sont souvent dans des situations précaires et la seule façon de s'en sortir pour eux c'est de bazarder leurs riz pour survivre.

Quand on leur pose la question à savoir : A quels périodes le prix de vente est-il rentable ?

Tous ont répondu Oui pour la période de soudure parce que le riz commercialisé leur donne une revenue conséquente avec une hausse vertigineuse du prix qui va profiter au vendeur. Pour cette dernière campagne on a relevé une nette amélioration des ventes par rapport aux années passées, du à la situation qui prévaut dans le pays avec l'augmentation du prix des denrées

Pour les charges qui influent le plus sur le prix ?

Le graphique nous montre 70% de la tendance qui prennent en compte le plus les charges avant transformation. Cette situation se justifie par le fait que le propriétaire du paddy supporte des coûts de stockage et des coûts de transport.

Et les 30% prennent en compte les charges supportées après transformation parce qu'ils achètent du riz après usinage.

Pour la section 3 intitulé :

- **la compétitivité du riz par rapport au riz importé**

Cette partie traduit les opinions exprimées avec les questions ouvertes.

En effet la majorité des enquêtés ont exprimé leurs appréciations par rapport à la filière, le chemin parcouru et aussi en essayant de comparer le riz local au riz importé. L'idée générale retenue est l'ambition de vouloir rivaliser avec le riz importé, pour cela ils ont pointé du doigt la différence de prix et la qualité du riz blanc pour justifier la place occupé par le riz local sur le marché.

III-Recommandations

Plusieurs recommandations sont ici proposées pour l'amélioration de la filière rizicole pour une meilleur définition du prix du riz ; il ne s'agit pas ici de réinventer la roue, ni de recherché l'exhaustivité, mais de s'inscrire dans une logique efficace et faisable.

- La protection du marché local qui entraine un développement de la production locale, on peut avancer qu'elle conduit également à une augmentation des emplois engagés dans la filière locale. Ce qui pourra conduire notamment à la baisse des prix si jamais il y a une augmentation des acteurs comme nous pouvons le constater au Nigéria.
- Des mesures de soutien à la production : crédits pour les intrants, recherche pour l'amélioration des itinéraires techniques, vulgarisation et information sur les prix, contribueront à une diminution des charges supportées.
- Discuter avec les acteurs évoluant dans la filière pour mieux orienter positivement les décisions politiques et plus précisément en matière de commercialisation.

Le gros enjeu économique pour le pays est de parvenir à atténuer de manière durable l'évasion des devises liées aux importations massives de riz. D'autant plus que la vallée est une mine d'or avec ses terres cultivables aussi bien en hivernage que pour la contre saison et les terres peuvent donner jusqu'à 5 à 9 tonnes par hectare.

Le prix alors devient un argument de taille pour faire un retour à nos terres qui n'attendent que leurs fils pour livrer ses trésors, ce qui veut dire que l'état doit subventionné et protégé notre riz local pour une meilleure définition du prix dans l'intérêt de tous.