



HAL
open science

Les apports de l'action collective à la construction de la qualité dans les filières céréalières : valorisation du mil par l'association des commerçants de San au Mali

Fabien Tallec, Johny Egg

► To cite this version:

Fabien Tallec, Johny Egg. Les apports de l'action collective à la construction de la qualité dans les filières céréalières : valorisation du mil par l'association des commerçants de San au Mali. 2008, 42 (4), pp.841-868. hal-02654467

HAL Id: hal-02654467

<https://hal.inrae.fr/hal-02654467>

Submitted on 29 May 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Séminaire transversal MOISA

Séminaire permanent CIRAD

Journée "action collective" du 5 mai 2003, ENSAM, Montpellier

Les apports de l'action collective à la construction de la qualité

Le cas des groupements de commerçants dans la filière des céréales sèches au Mali

Fabien TALLEC et Johny EGG¹

Introduction

La promotion de la qualité s'impose progressivement au marché des céréales et à la politique agricole du Mali. Pour les céréales sèches (mil, sorgho, maïs) elle devient une condition d'élargissement des exportations sur le marché régional et du développement de la transformation pour la demande alimentaire urbaine et l'alimentation du bétail.

L'étude d'impact de la libéralisation des filières céréalières au Mali (Egg, 1999 ; Dembélé et Staatz 2000) a mis en évidence que la stabilisation des prix du marché intérieur, suite notamment aux fluctuations de la production de céréales sèches soumise aux aléas climatiques, est actuellement l'enjeu principal de la régulation du marché. En stimulant la compétitivité des céréales sèches, la promotion de la qualité peut contribuer de manière importante à cet objectif dans un contexte où les moyens d'intervention des politiques publiques libéralisées sont extrêmement réduits. De plus, la segmentation du marché (qualité/prix) est vue comme un moyen permettant d'améliorer à la fois la valorisation des céréales et la sécurité alimentaire des consommateurs les plus pauvres.

Mais la mise en œuvre de démarches de qualité est rendue difficile par la forte hétérogénéité et la variabilité des caractéristiques de l'offre. De plus, alors que les exigences de qualité augmentent dans plusieurs segments du marché, la prime à la qualité n'est pas stabilisée et disparaît dès que les céréales se raréfient sur le marché. Cette incertitude sur le signal de qualité génère des coûts de transaction importants pour les opérateurs de la filière. L'organisation de la commercialisation des céréales en réseaux marchands hiérarchisés a permis jusqu'ici de limiter les risques liés à cette incertitude. Mais aujourd'hui, alors que de nouveaux acteurs sont entrés sur le marché et que les exigences de qualité augmentent, la question de la coordination des acteurs est renouvelée.

La recherche vise à identifier les attributs de qualité utilisés dans les différents segments, l'incertitude sur la mesure de ces attributs et à évaluer les performances des dispositifs de coordination pour transmettre les signaux de qualité et assurer leur crédibilité. On se demandera comment promouvoir des signes de qualité qui permettent de stabiliser/accroître les débouchés et d'assurer une prime de qualité ? En fonction des techniques de production/transformation utilisées (et de leur évolution probable) et des formes de coordination prévalentes dans les filières concernées, on se demandera :

- à quel niveau de la filière faut-il faire porter l'effort d'amélioration de la qualité ?
- quels signes de qualité sont les plus appropriés ?
- quels dispositifs de coordination permettraient d'assurer au mieux le respect/contrôle des signes de qualité, quels dispositifs collectifs privés, quel rôle pour l'Etat ?

¹ Fabien Tallec, doctorant Université de Versailles -St-Quentin, sous la direction de D. Requier-Desjardins.
Johny Egg, chercheur Inra, UMR MOISA

Le travail s'inscrit dans un programme de recherche visant à «évaluer les forces et faiblesses de différents modes de coordination pour le développement de démarches de qualité dans les filières agricoles du Sud » financé par le fonds commun Cirad-Inra². Il est mené au Mali en collaboration avec le PASIDMA (programme du MSU) et l'OMA (Observatoire des Marchés Agricoles, ex-SIM).

Une première enquête en juillet – août 2002, auprès de chaque catégorie d'acteurs des filières de céréales sèches, a permis le repérage des attributs, des signaux et du contrôle de la qualité, et des limites des formes de coordination pour la garantir. La seconde enquête, en février-mars, dont le dépouillement est en cours, est centrée sur le rôle des associations de commerçants nouvellement créées dans la promotion de la qualité.

Le papier est consacré principalement à ces dispositifs de coordination horizontale et aux démarches d'action collective mises en œuvre, bien que l'exploitation des enquêtes ne soit pas terminée. Après avoir introduit la question de la qualité dans les filières de céréales sèches au Mali et les limites des formes de coordinations verticales pour gérer le signal de qualité, le cadre théorique de l'action collective de M. Olson est mobilisé pour analyser la contribution à la promotion de la qualité de plusieurs groupements de commerçants. L'étude détaillée de l'action collective menée par l'association Danaya de la ville de San permet de discuter de l'intérêt de la typologie d'Olson, en même temps que des conditions de reproduction ou d'extension de ce mode complémentaire de coordination pour la promotion des démarches de qualité dans les pays du Sud.

I. La qualité dans la filière des céréales sèches au Mali

Les principales céréales sèches au Mali sont le mil, le maïs et le sorgho. Mais pour chacune de ces trois catégories de céréales (ou *genre*) appartenant à la même sous-famille des Panicoïdées, se décline un grand nombre de variétés ou phénotypes, liés entre autres, aux conditions agroclimatiques dans lesquelles ces céréales sont cultivées. Seule une partie de ces variétés se retrouve sur le marché. La différenciation des céréales se réduit encore sur le marché car les commerçants procèdent à un amalgame de l'offre au niveau de la collecte et du regroupement. De ce fait, le mode de qualification des céréales adopté par les acteurs est basée sur des catégories « globales » qui regroupent des céréales de variétés différentes.

1- Attributs de la qualité

Dans notre première enquête de juillet – août 2002, nous avons cherché à identifier les principaux attributs de qualité que les acteurs de la filière associent aux céréales sèches. Nous avons interviewé pour cela des grossistes des zones de production et de consommation, des détaillants, des restauratrices et des responsables de projets et institutions dans les villes de Bamako, Koutiala, Ségou et San, ainsi que quelques producteurs (au total, près d'une centaine d'interview).

Il ressort de la perception des acteurs que les principaux critères de qualité des céréales sèches sont les suivants :

- 1- quantité de poussière
- 2- taille des grains
- 3- année de récolte
- 4- aspect des grains
- 5- couleur des grains

² Coordination P. Moustier, principaux participants : J. Egg, JM Codron, B Sylvander (Inra), N Bricas, E Cheyns, F Galtier, I. Vagneron, F Boucher (Cirad), D. Requier-Desjardins, F Tallec (C3ED, UVSQ).

Si l'on se réfère à la typologie habituelle des attributs de qualité des produits alimentaires³, on peut dire que les principaux problèmes de qualité des céréales sont d'ordre « verticaux », puisque les facteurs qui déterminent les attributs de la qualité « perçus » par le consommateur sont liés à des déterminants amont dans la filière : quantité de poussière, taille et couleur des grains, année de récolte. Moins les lots contiennent de poussière et plus les grains sont gros et clairs, meilleure est la qualité de ces céréales. En ce qui concerne l'année de récolte, les clients préfèrent les récoltes de l'année antérieure, dans la mesure où les stocks ont été bien conservés, puisque les lots contiennent moins d'eau et sont donc plus rentables à l'achat.

Les attributs de la qualité perçus par les acteurs sont pour la plupart directement identifiables au moment de l'achat, ce sont donc des attributs de recherche au sens où l'acheteur peut observer avant la transaction les caractéristiques de la qualité qu'il recherche. Toutefois certains critères relèvent des attributs d'expérience, pour lesquels la qualité n'est pas observable avant l'achat mais seulement après l'utilisation du produit : c'est le cas pour la couleur des grains dans la mesure dans la mesure où la couleur de l'enveloppe des céréales n'est pas forcément corrélée avec celle de la farine et qu'il existe donc une incertitude pour le consommateur dans la détermination de la couleur de la farine. Il en va de même pour la grosseur des grains : les gros grains de mil n'ont pas la même composition chimique que les petits grains, leur comportement culinaire peut différer, l'un absorbe plus d'huile que l'autre, etc. On peut invoquer aussi les attributs de croyance à propos du mil rougeâtre peu apprécié des consommateurs maliens en raison semble-t-il de connotations symboliques liées au fait que ce type de mil – le souna – a été introduit par les américains pendant les années de sécheresse et qu'il peut évoquer les années difficiles de pénurie.

Au Sénégal par contre, le mil souna est très apprécié par les consommateurs, ce qui montre que le marché des céréales est segmenté (notamment à l'échelle régionale) en fonction de critères de qualité qui diffèrent selon les consommateurs ou utilisateurs finaux.

Une des principales difficultés pour la promotion de la qualité des céréales sèches au Mali résulte du fait les attributs de la qualité sont marqués par une grande variabilité liées aux conditions de production et aux techniques post-récolte. En premier lieu, la diversité des conditions agro-climatiques implique de disposer d'un grand nombre de variétés de céréales adaptées à différents types de milieux et de systèmes de production (variétés à cycle courts avec petits grains, variétés tardives avec gros grains...). Par ailleurs, les aléas de la pluviométrie, aux conséquences différenciées selon les conditions et les pratiques de culture, auront un effet marqué sur la taille et l'aspect des grains.

L'hétérogénéité des céréales est accentuée par les techniques de battage et de conservation. En dehors des problèmes de tricherie, l'origine de la poussière dans les sacs de mil est très fortement corrélée aux techniques de battage. Lorsque les quantités sont faibles, les femmes utilisent généralement des mortiers dans lesquels elles pilent les céréales. Cette technique est la plus lente mais permet d'avoir du mil particulièrement propre. Dans la zone de Koutiala, de nombreux villages sont équipés de batteuses mécaniques appelées *machines Bambas* qui permettent d'obtenir un mil très propre puisqu'il n'est pas en contact avec le sol. En l'absence de machine et pour des grandes quantités, les producteurs étalent leurs céréales à même le sol et les « battent » en roulant dessus avec des tracteurs ou des camions. Les céréales sont ensuite ramassées et mises telles quelles dans les sacs. Selon la texture du sol, il peut donc y avoir de la poussière, du sable, des cailloux, des graviers,...

La poussière contenue dans les céréales – ou plus exactement sa grande variation entre différents lots – représente le principal problème pour la construction de la qualité.

L'autre facteur important est lié aux conditions de stockage. L'aspect des grains sera fonction de l'état des greniers, de la protection contre les insectes (principalement les charançons) et l'humidité.

³ Cf. communication de Nicolas Bricas à l'atelier du projet Cirad-Inra, septembre 2002

A l'incertitude liée à la variabilité des attributs de la qualité s'ajoute l'incertitude liée à leur mesure. La majorité des opérateurs achètent des sacs de 100 kg qui ne sont presque jamais ouverts pour contrôler la qualité. Le contrôle est effectué le plus souvent au moyen d'une sonde d'un à deux centimètres de diamètre sur une vingtaine de centimètres de long. Les contrôles portent sur un ou plusieurs échantillons dans un ou plusieurs sacs. Plus le volume acheté est important moins l'opérateur prendra de temps (proportionnellement) de contrôler les sacs.

2- Qualification et signal de qualité

En contraste avec une certaine complexité de la perception de la qualité des céréales par les acteurs le long de la filière et avec la grande variabilité intrinsèque des lots, la qualification des céréales sur les marchés de distribution est souvent synthétique.

Pour le mil, on ne distingue en général que trois qualités :

1. le mil de Koutiala (ou Sikasso) ou le mil avec les gros grains,
2. le mil de Ségou ou le mil avec les petits grains,
3. le souna ou le mil rouge.

Le plus souvent, on ne retient que deux zones de production : Ségou et Koutiala, le souna étant une variété souvent assimilée à la zone de Ségou, par association avec les deux attributs principaux de qualité – la poussière et la taille des grains - qui différencient le mil de ces deux régions.

En ce qui concerne la transmission du signal de qualité à Bamako, la préférence des consommateurs pour le mil de Koutiala est largement prise en compte par les détaillants et, par effet d'entraînement, par les grossistes. Dans la plupart des cas, les détaillants cherchent à s'approvisionner avec du mil de Koutiala dont la demande est plus forte. Toutefois, le mil de Ségou peut être vendu conjointement avec celui de Koutiala chez le détaillant de Bamako car il est meilleur marché et qu'il a aussi ses adeptes en terme de préférences gustatives.

Pour le maïs et le sorgho, les descriptions les plus binaires que l'on rencontre fréquemment s'en tiennent à la couleur ; il n'est généralement pas fait allusion au terroir d'origine. D'ailleurs, à la différence du mil, les commerçants ne peuvent généralement pas préciser l'origine de ces céréales : « ça vient d'un peu partout » :

- | | |
|--------------------|-------------------------|
| 1. le sorgho blanc | 1. le maïs blanc |
| 2. le sorgho rouge | 2. le maïs rouge/ jaune |

3- Variabilité de la prime à la qualité

Le problème de la construction de la qualité des céréales devient complexe si l'on s'intéresse à la prime de cette qualité, principalement pour le mil. D'ailleurs il y a une différence importante entre le mil d'un côté et le sorgho et le maïs d'un autre côté. En effet, il n'existe pas ou quasiment pas de différentiel de prix entre les différents maïs et sorgho selon des critères de distinctions qui sont finalement uniquement liés à la couleur. Alors que pour le mil, un même détaillant propose généralement deux choix et donc deux prix.

La filière arrive plus ou moins bien à s'organiser pour segmenter la production selon ces niveaux de qualité différents. Mais ceci n'est pas le cas de la prime sur la qualité qui est très variable et incertaine. Cette variabilité dépend de plusieurs paramètres :

- selon la période de l'année : tous les ans, en période de soudure, les prix sont très élevés. Les écarts de prix entre les différentes qualités proposées n'apparaissent pratiquement plus chez les détaillants. Par contre, après la récolte, les écarts de prix se creusent de nouveau entre les différentes qualités vendues.
- selon l'origine ou les zones de production : Les stratégies des opérateurs de la filière ne sont pas les mêmes dans toutes les zones. En effet, pour des niveaux équivalents de

qualité, les producteurs de la région de Koutiala vendraient plus chers leur mil que celui de la région de Massina. (hypothèse à vérifier en détail). Koutiala est une zone majoritairement cotonnière, les producteurs cherchent un prix rémunérateur dans la vente du mil.

- selon la destination finale : les grossistes de Koutiala peuvent vendre aux exportateurs ivoiriens jusqu'à 10 FCFA de plus un kilo de mil par rapport aux ventes nationales.

Ainsi on observe une double variabilité des paramètres du rapport qualité/prix. D'une part les lots des céréales commercialisées ont des niveaux de qualité fortement variables dans le temps et dans l'espace, d'autre part, la prime sur la qualité varie également, mais sur des critères qui ne sont pas forcement corrélés. Une première étape dans la construction de la qualité pourrait consister à essayer à mieux appréhender ces variations.

4- Les relations verticales fidélisées

Il s'agit de savoir comment s'organisent les commerçants pour transmettre les demandes de niveaux de qualité distinctes de céréales compte tenu de la forte incertitude sur la qualité à laquelle ils sont confrontés.

La filière des céréales sèches au Mali fonctionne traditionnellement en réseau dont l'acteur principal est le grossiste de production. Les relations verticales de fidélité constituent le principal moyen de réduire cette incertitude. D'après notre enquête, près des trois quarts des commerçants de la filière ont des relations de fidélité avec leur(s) fournisseur(s). Cela ne garantit pas forcément la meilleure qualité, mais permet, du moins, d'avoir une certaine « traçabilité » des lots, et de pouvoir remonter la filière en cas de problème. Ainsi, lorsqu'un commerçant, après contrôle, se rend compte, après contrôle, que le sac contient trop de poussière et/ou que les grains sont trop petits, il peut soit demander une « ristourne », soit échanger le sac contre un autre, ou encore refuser le sac. Le fait d'avoir une relation suivie avec même fournisseur, permet donc d'envisager des arrangements en cas de problème qui pourront être appliqués lors d'une transaction ultérieure (notamment dans le cas où le problème de qualité n'a pu être décelé au moment de la livraison). Le réseau de fournisseur permet également aux commerçants de savoir à qui s'adresser lorsqu'ils souhaitent obtenir des céréales d'une origine géographique particulière, puisque, généralement, chaque fournisseur récolte toujours dans une même zone.

Mais la fidélité aux fournisseurs permet surtout d'obtenir des crédits ou des préfinancements : cela concerne dans notre enquête plus de la moitié des commerçants qui ont des relations de fidélité. Les grossistes de production apparaissent dans la filière des céréales comme des puissants banquiers à la tête du réseau, disposant pour certains d'entre eux de camions servant à transporter leurs céréales, ce qui n'est pas sans influencer les relations en amont et en aval.

Les acteurs qui affirment dans l'enquête ne pas avoir d'habitude d'achat régulières auprès de fournisseurs particuliers sont principalement les détaillants (3 sur 4 dans l'enquête). Trois raisons principales ont été évoquées par ceux-ci pour ne pas se lier à un fournisseur : la recherche de la meilleure qualité, la recherche du meilleur prix ou les faibles débits vendus. Au contraire, le ratio des relations de fidélité des restauratrices des « gargottes » est élevé (plus de 3 sur 4 se disent fidèles à leur unique fournisseur).

5- Les limites de la coordination verticale pour garantir la qualité

Mais malgré la prégnance des relations fidélisées dans la filière, les coûts de transactions restent souvent élevés. Certains commerçants précisent que « ce n'est pas parce qu'on a l'habitude de travailler ensemble depuis des années que je dois lui faire confiance sur la qualité, je dois toujours contrôler les sacs que j'achète... ». La fidélité aux fournisseurs ne permet donc pas dans ce cas d'améliorer la transparence des transactions ni la qualité des céréales. Cela tient au fait, comme expliqué précédemment, qu'une grande partie de la variabilité des attributs de la qualité n'est pas liée à

l'opportunisme des opérateurs mais aux problèmes de conditionnement et de commercialisation des céréales.

Par contre, avec l'entrée sur le marché (suite à la libéralisation) de nouveaux commerçants, indépendants des réseaux, il arrive que certains d'entre eux cherchent sciemment à tirer parti de la situation d'incertitude sur les attributs de la qualité. Ces cas d'opportunisme apparaissent sous différentes formes :

- de la tricherie sur le poids et l'origine : à Ségou, il semblerait que les grossistes tarent bien leurs sacs à 100 kg mais ces sacs peuvent contenir jusqu'à 20% de poussière. A Koutiala les céréales sont propres mais les sacs seraient moins bien tarés. Aux dires des détaillants de Bamako, il manquerait entre 3 et 6 kilos de mil par sac, en moyenne. Les commerçants estiment qu'il peut exister des problèmes d'imprécision des balances, mais cela ne peut pas dépasser 2 kg, au-delà c'est de la tricherie.
- des mélanges de céréales de différentes qualités : Au niveau de la couleur (le sorgho rouge qui se vend difficilement peut être mélangé avec du sorgho blanc), du diamètre des grains (les petits grains de mils sont mélangés aux gros grains), de la poussière (des lots de céréales trop poussiéreuses sont « coupés » avec des lots plus propres).
- de l'adjonction de sable, de poussière ou de cailloux : cet opportunisme est différent du précédent. Dans le cas précédent, ce sont des cas typiques où l'acteur se trouve avec des lots qu'il peut difficilement vendre pour des problèmes de « conformité ». Le commerçant reconnaît avoir mal vérifié la qualité de ce qu'il a acheté mais, à présent, il veut s'en débarrasser. Ici, l'acteur cherche vraiment à tricher. Il ouvre le sac et remplace les céréales soustraites par ce qu'il trouve...

Mais on ne rencontre pas ces problèmes d'opportunisme sur tout le territoire de la même façon. A Ségou, la qualité étant de fait jugée mauvaise, l'opportunisme reste limité aux problèmes de poids. Dans la zone de Koutiala et Sikasso, on peut considérer que le mil, très apprécié des consommateurs de Bamako et aussi de Côte d'Ivoire, dispose d'un label de qualité de facto. Cela n'empêche pas l'opportunisme de certains acteurs, mais le limite fortement. Au contraire, dans la ville de San, qui est approvisionnée comme on le verra plus loin par deux circuits aux niveaux de qualité nettement distincts, l'organisation verticale de la filière n'a pas permis de lutter contre les problèmes d'opportunisme et la réputation des opérateurs de cette ville s'est détériorée à la fin des années 1990. Le renforcement des relations horizontales à travers la création d'une association pour lutter contre les pratiques opportunistes a permis d'améliorer la qualité des céréales.

Ainsi, en dehors des réseaux où la coordination verticale est forte et permet de limiter l'incertitude liée à la qualité à travers les relations personnalisées, le commerçant doit assurer ses propres contrôles de qualité ou envisager d'autres formes de coordination permettant de limiter l'opportunisme et de garantir la qualité.

En conclusion, les acteurs font face à une forte incertitude sur le signal de qualité des céréales sèches en raison principalement :

- de la grande variabilité spatio-temporelle des caractéristiques des attributs de qualité liée aux conditions de production, de battage et de stockage des céréales
- de l'incertitude sur la mesure de ces attributs
- et de l'opportunisme de certains opérateurs qui trichent sur le contenu, le poids ou l'origine des sacs .

Les réseaux marchands et les relations fidélisées permettent de limiter les conséquences de l'incertitude par des arrangements bilatéraux (garantie minimale), mais ils sont insuffisants pour faire face à des normes de qualité plus exigeantes car l'incitation à la qualité est faible et les coûts de transaction pour le respect rigoureux des engagements sont élevés.

II. Le rôle des groupements de commerçants dans l'amélioration de la qualité

i. Notion d'action collective et de bien collectif

On cherche à savoir comment les groupements de commerçants peuvent contribuer à réduire les problèmes de qualité des céréales. Pour analyser le fonctionnement des groupements dans cet objectif, on peut s'appuyer sur la théorie des organisations et des groupes de M. Olson qui apporte des éléments relativement complets dans ce domaine.

Cette approche s'inscrit dans le cadre d'analyse de l'économie institutionnelle. Il s'agit de voir quelles sont les modalités de l'action collective, autour de quel type de bien ? Dans quelle mesure la construction de la qualité peut-elle être considérée comme un bien commun dans un groupement de commerçants qui implique une forme d'action collective. Comment peuvent s'organiser les membres de ce groupe pour limiter l'opportunisme, sans disposer de pouvoir fort de contrainte ? On abordera Les notions d'action collective et de bien commun doivent donc être abordées maintenant.

En partant de l'hypothèse de comportements opportunistes et de stratégies non-coopératives des individus, M. Olson s'intéresse aux stratégies individuelles organisées autour d'un intérêt profitable à chacun des membres du groupe. En reprenant son approche, l'action collective peut être définie comme le regroupement (l'organisation) d'individus autour d'un objectif commun dans le but d'obtenir à travers sa réalisation un bénéfice qui profitera à chaque membre individuel du groupe. La coordination horizontale est donc une forme d'action collective autour d'un bien commun.

Cette définition de l'action collective pose donc la question de savoir quelles sont les incitations que peuvent avoir les membres d'un groupe pour supporter une part des charges et des coûts qu'entraîne la réalisation des buts du groupe, c'est-à-dire la construction de la qualité dans notre cas. Pour tenter d'y apporter des éléments de réponse, il est nécessaire de distinguer les types de biens communs qu'il est possible d'obtenir par l'action collective et les caractéristiques des formes d'organisation des groupes d'où peut émerger cette action collective.

1- Nature des biens

Selon la nature des biens collectifs, les comportements des agents sont différents, notamment par rapport aux problèmes d'opportunisme et à l'existence de passagers clandestins.

Tout d'abord, il y a les **biens collectifs purs** : Ces types de bien ont la caractéristique d'être ni exclusifs, c'est-à-dire que la consommation d'un bien par un individu n'entraîne pas la diminution de ce même bien pour un autre individu, ni rivaux dans la consommation de la même unité de ce bien. Les biens publics sont des biens collectifs. De nombreux économistes s'y sont intéressés, notamment dans la théorie de l'échange volontaire (Wicksell, 1896, Lindahl, 1919)⁴ où l'on rationalise l'utilisation des biens publics, en considérant que l'Etat est une entreprise spécialisée dans la fourniture de ces biens. En fonction de la demande, l'Etat évalue le montant des impôts nécessaires au financement de ces biens. Paul A. Samuelson (1954) s'intéresse également aux biens de consommation collective sous l'angle de la maximisation sous contrainte des fonctions d'utilité de ces biens.

Ensuite, il existe deux autres formes de biens **collectifs considérés** comme **impurs** ou mixtes, en opposition aux biens précédemment cités. Les biens qui ne sont pas exclusifs mais rivaux, sont appelés biens communs ou communaux (Hardin, 1968) et les biens qui ne sont pas rivaux mais exclusifs sont appelés monopoles naturels (Mankiw, 1998, p. 289) ou alors bien à péage.

Un **bien est exclusif** si le bénéfice obtenu baisse notablement quand la taille du groupe augmente. Dans ce cas le groupe est considéré comme exclusif et répond à des stratégies telles que celles sont évoqués ci-dessous. A l'inverse un groupe est inclusif si leur **bien est inclusif** et si le bénéfice obtenu est le même, voire supérieur, lorsque la taille du groupe augmente. C'est le cas des associations

⁴ Cité par M.-F. Jarret et F.-R. Mahieu (1998).

de lobbying et des syndicats qui voient leur importance croître à mesure que leur groupe augmente. Mais dans le cas des syndicats, par exemple, si l'objectif final est de défendre l'ensemble des employés dans une entreprise, le syndicat se comporte en groupe inclusif, puisqu'il souhaite avoir un maximum d'adhérents ; mais lorsqu'il s'agit de créer de nouveaux postes dans l'entreprise, il peut revendiquer d'employer prioritairement les employés syndiqués, et se comporte donc en groupe exclusif.

A l'opposé de ces biens collectifs (purs et impurs), il y a les biens privés qui sont à la fois exclusifs et rivaux.

	Rivalité	Non rivalité
Exclusivité	Bien privé	Bien à péage
Non exclusivité	Bien commun	Bien public

Dans le cas de la construction de la qualité, une norme de qualité peut être considéré comme un bien collectif de type bien à péage puisqu'une norme d'entraîne pas de rivalité dans son utilisation. Par contre une norme est exclusive dans la mesure où elle peut être utilisée par tout le monde y compris les opportunistes, s'il n'y pas de barrière dans son utilisation. Par exemple, le cas de la Norme Française, toutes les industries peuvent produire des biens certifiés «NF», sans qu'il y ait rivalité ; mais l'exclusivité existe et se situe au niveau de la délivrance de ce certificat qui est soumise à autorisation préalable, c'est donc un bien collectif impur de type bien à péage. Pour qu'une norme de qualité soit crédible, il est nécessaire de limiter son acquisition, non parce que le bénéfice baisse notablement quand la taille du groupe augmente mais plutôt parce que les risques de comportements opportunistes dans le cas des biens communs ne seraient pas concevable avec le respect d'une norme.

2- Typologie des groupes et des organisations

Pour M. Olson, les problèmes d'action collective sont très fortement corrélés à la nature des groupes. Il est donc nécessaire de bien comprendre la théorie des groupes. Dans cette théorie, tel que M. Olson la présente, on distingue les petits groupes des grands groupes. La limite entre ces deux catégories est liée aux bénéfices obtenus par un bien collectif. Dans un grand groupe, un individu qui souhaite obtenir un bien doit inciter, de manière coercitive, tous les membres du groupe à agir dans leur intérêt commun, puisqu'un individu seul ne peut supporter le coût total. A l'inverse, dans un petit groupe, «un individu obtiendra un bénéfice total assez important pour qu'il ait avantage à assumer seul le coût total plutôt que de se passer du bien»⁵. Cependant, M. Olson reste assez critique par rapport à l'efficacité même des petits groupes au sujet du bénéfice individuel obtenu par un bien collectif. Etant donné qu'il n'est pas possible d'empêcher certains membres d'un groupe de jouir d'un bien – par définition – collectif, il y a sous-optimalité dans l'utilisation de ce bien. En effet, le (ou les) membre(s) qui souhaite obtenir ce bien, reçoit seulement une partie du bénéfice des dépenses qu'il a engagé. Par ailleurs, lorsque les petits groupes ont de fortes disparités et sont composés de membres hétérogènes, les membres les plus importants supportent des charges plus grandes que les petits membres, pour obtenir un bien collectif. Et corollairement, les petits membres reçoivent un bénéfice plus petit que les membres importants. Cela entraîne donc que si les petits membres reçoivent une part supplémentaire gratuite du bien collectif part les membres les plus importants, ils sont d'autant moins incités à payer des charges supplémentaires pour acquérir ces parts. Ceci implique que «dans les petits groupes aux intérêts communs, il existe une tendance à l'exploitation du grand par le petit ("the great by the small").»⁶

Même si M. Olson se montre plus ou moins critique dans l'efficacité des petits groupes, il les considère quand même nettement plus efficaces que les grands groupes. L'idéal, selon lui, serait un

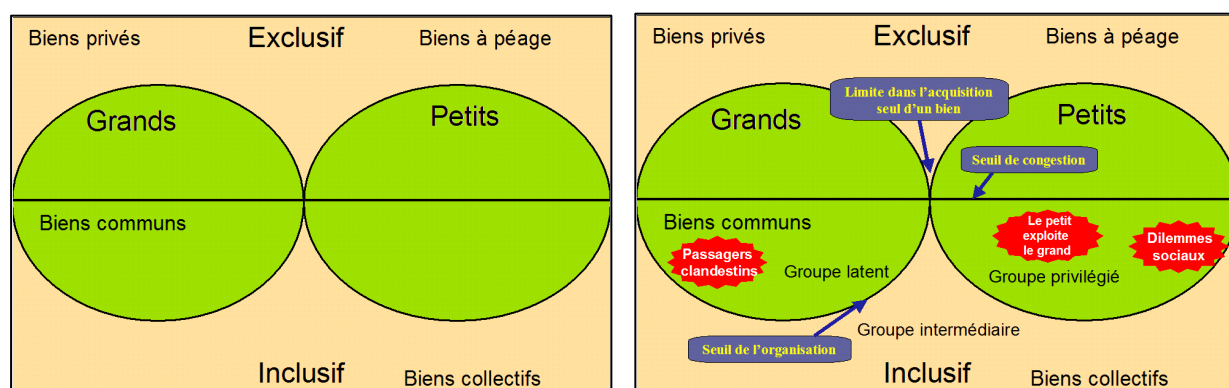
⁵ M. Olson (1965), p 67.

⁶ M. Olson (1965), p. 59.

groupe de quatre à huit personnes⁷. Trois éléments viennent argumenter son propos. Tout d'abord, plus le groupe est grand, plus la fraction du bénéfice que reçoit chaque personne est réduite voire absente. Ensuite, plus le groupe est grand, moindre est la motivation d'un petit nombre de représentants du groupe de supporter les charge pour acquérir un bien collectif. Et enfin, plus le groupe est grand, plus les coûts de l'organisation et les problèmes liés à l'acquisition d'une quantité optimal du bien collectif sont élevés. Ces coûts d'organisations réduisent d'autant plus les parts des contributions disponibles pour se procurer les biens collectifs.

Mais indépendamment de la taille des groupes, M. Olson distingue les groupes exclusifs des groupes inclusifs. Il intègre donc là une composante dynamique à la théorie des groupes puisqu'il cherche comprendre le comportement des groupes, lorsque certains membres quittent ou entrent dans un groupe. La nature des groupes dépend en fait de la caractéristique des biens collectifs qui sont exclusifs ou inclusifs, caractéristique qui dépend à son tour de l'objectif final.

M. Olson s'intéresse aux groupes inclusifs et propose une taxinomie plus fine en trois sous-groupes : les groupes privilégiés, les groupes intermédiaires et les groupes latents. Un groupe privilégié est un groupe inorganisé et où il y a au moins un des membres qui est prêt à supporter le coût total d'un bien collectif. Un groupe intermédiaire est un groupe organisé et où il y a une certaine coordination entre les membres, de sorte qu'il ne peut pas y avoir de passager clandestin lorsque le groupe acquière un bien collectif. Et enfin, un groupe latent est un groupe de grande taille où tout le monde peut avoir un comportement opportuniste, sans que le reste du groupe ne réagisse. Donc dans ce groupe, personne n'est incité à agir en vue d'acquérir un bien collectif. Mais ce groupe latent devient mobilisé, lorsqu'une incitation indépendante et sélective pousse un individu raisonnable à agir dans l'intérêt du groupe. Ces incitations sélectives doivent permettre de distinguer ce qui supportent les charges dans l'acquisition de ce bien collectif par des récompenses (des incitations sélectives positives), de ce qui ne font rien par des pénalités (des incitations sélectives négatives).



En définitive, M. Olson retient sept caractéristiques qui favorisent l'action collective, comme la présenté E. Delcombel (note bibliographique non référencée du 22 mars 2002) :

- Taille du groupe : les groupes de 4 à 8 personnes sont les plus efficaces,
- Homogénéité sociale du groupe à son origine qui favorise les interactions entre membres,
- Longévité du groupe,
- Proximité géographique et/ou sociale des membres,
- Hétérogénéité des objectifs des différents membres, de manière complémentaire toutefois (en terme de valeur attribuée à la production du bien collectifs)
- Degré de sensibilité des membres à la menace inhérente à la perte liée à l'incitation et donc à la disparition du groupe et du bien collectif,
- Inégalité de distribution des richesses et/ou du pouvoir entre les membres.

⁷ M. Olson cite A. Paul Hare, A study of interaction and consensus in different sized groups, American Sociological Review, XVII, juin 1952, pp. 261-268.

La connaissance de ces caractéristiques pour les groupements de commerçants au Mali permettra de mieux comprendre leur organisation, en regard des outils méthodologiques mobilisés par Olson. Mais dans cette première phase d'analyse, nous ne souhaitons pas nous éloigner de ce cadre « Olsonien », mais il faut reconnaître qu'il est limité et ne permet pas d'expliquer un certain nombre de choses au niveau des relations entre les commerçants. L'approche d'Olson analyse essentiellement les comportements individualistes, et a été fortement remise en question par des économistes comme E. Ostrom qui traitent en détail les « interactions stratégiques », et ont construit un système de règles communes autour du bien commun.

ii. Les différentes formes d'action collective dans la filière des céréales sèches

Dans un objectif de compréhension des conditions d'émergence de l'action collective pour la construction de la qualité au Mali, des enquêtes ont été menées en février – mars 2003 auprès des commerçants céréaliers. Il s'agissait d'effectuer des entretiens auprès des opérateurs de la filière, afin de mieux connaître l'existence et le fonctionnement des groupements de commerçants dans les centres de regroupement des céréales des principales zones de production de céréales sèches : Koutiala, San, Ségou et Sikasso, ainsi qu'à Bamako, principal centre urbain de consommation. Les entretiens ont été effectués auprès de détaillants, grossistes de consommation et de production, et collecteurs.

Comme cela a été précisé en II i., la filière des céréales sèches au Mali présente une structure classique en sablier, avec un grand nombre de producteurs, un faible nombre de grossistes intermédiaires et à nouveau un grand nombre de détaillants. Au niveau géographique, la majeure partie de la production céréalière est collectée dans les zones de Ségou, Sikasso et Koutiala. Dans ces villes, on y rencontre les grossistes de production qui achètent les céréales aux collecteurs des villages aux alentours de chaque ville.

Ces grossistes de production se situent au « goulet du sablier » par rapport à la structure de la filière. Ils sont peu nombreux et peuvent acheter, en période de récolte, 200 tonnes de céréales par semaine. A cela s'ajoute le fait qu'ils préfinancent fréquemment leurs collecteurs, et vendent à crédit à leurs clients ; ils possèdent donc un fond de roulement très conséquent. Dans chaque grand centre de regroupement, ils sont maintenant organisés associations :

- l'Association des Commerçants Céréaliers de Ségou (ACCS),
- l'association des Acheteurs des Produits Locaux de Sikasso (APLS),
- la coopérative des Commerçants des Produits Agricoles de Koutiala (COPAK).

Toutefois, ces groupements de commerçants ne sont pas organisés de la même manière et mènent des « actions collectives » différentes qui ne sont pas toujours en lien direct avec les problèmes de qualité. On cherchera à savoir comment ils fonctionnent, quels sont leurs points communs, leurs divergences, de quelle façon ils abordent le problème de la qualité des céréales et quel est l'impact de l'action collective dans l'organisation des groupes.

Pour mieux répondre à ces questions par l'analyse comparative, il semble opportun d'ajouter trois autres groupements de commerçants céréaliers maliens ayant des formes d'action collective remarquables :

- l'association Danaya à San,
- l'association des commerçants de Bamako.
- la Coordination Nationale des Opérateurs Economiques du Secteur Alimentaire au Mali et le Réseau des Opérateurs Economiques du Secteur agroalimentaire de l'Afrique de l'Ouest (CONEASAM/ROESAO), le premier groupement étant imbriqué dans le deuxième.

Mais l'analyse de ces groupements est faite dans l'objectif de mieux comprendre comment est construite la qualité, dans chacune des associations prisent séparément. Leur organisation n'est pas toujours très simple ni isolée du reste de la filière, les commerçants qui sont des groupements ont

également des relations « verticales » fortes, à l'intérieur d'un réseau dont l'organisation n'est pas forcément corrélée avec celle des groupements. Dans un objectif de clarté, pour cette première phase d'analyse au Mali, l'analyse des groupements est faite séparément des structures en réseaux de la filière, malgré le fait que dans la réalité il y a souvent un continuum entre la coordination verticale et horizontale. La création des groupements ne s'est pas faite spontanément, mais dans cette première phase de recherche, on ne peut regarder leur origine ni leur imbrication dans les réseaux déjà existants.

1- Objectifs des groupements

Les six groupements cités précédemment commercialisent des céréales sèches mais avec des objectifs d'action collective qui diffèrent.

Cf. tableau synthétique de présentation des six groupements.

La **CONEASAM** vise principalement à mettre en contact les acheteurs et les vendeurs de produits agroalimentaires, dans le but d'améliorer la fluidité des échanges commerciaux dans la sous-région de l'Afrique de l'Ouest. L'amélioration de la crédibilité du signal n'est pas un des objectifs principaux de ce groupement. Mais il est clair que l'opportunité est offerte ici de mettre en contact fournisseurs et (nouveaux) clients peut aboutir à une forme de construction collective de la qualité. Dans la mesure où ces opérateurs se connaissent peu, il est nécessaire d'avoir un langage commun qui leur permette de définir les exigences de qualité voulues, en fonction des spécificités des productions et des préférences des consommateurs des différentes régions. Toutefois les incitations pour agir collectivement doivent être suffisamment grandes pour que les coûts d'organisation restent inférieurs aux bénéfices attendus. Par ailleurs, ce groupement est le seul de notre liste à pouvoir se « superposer » aux actions des autres groupements. Il se positionne comme une organisation supra-régionale à laquelle peuvent adhérer tous les autres groupements du Mali (les commerçants peuvent y adhérer seul et/ou au nom de leur association).

L'association des commerçants de Bamako a été créée il y a plusieurs années, mais ne semble plus avoir aujourd'hui d'objectifs clairement définis. Elle a surtout permis de faire l'interface entre les commerçants bamakois et les autorités locales. Ainsi, lorsque la patente a été jugée trop élevée certaines années, l'association a « négocié » une réduction de son montant.⁸ Mais aujourd'hui l'association n'a plus les incitations suffisantes pour engendrer une forme d'action collective. Il n'y a d'ailleurs plus de cotisations explicitement demandées à tous les membres.

La **COPAK**, par contre, semble tirer meilleur parti de son action collective. Un certain nombre d'objectifs ont été définis dans le statut de cette coopérative. Il s'agit globalement de promouvoir les produits locaux et d'améliorer leur qualité marchande. La coopérative gère un stock de 1.500 tonnes de céréales dont chaque membre possède une partie. Mais les seules mesures qui visent à améliorer la qualité des céréales se situent au niveau de la sensibilisation des acteurs.

L'histoire de **l'ACCS** est assez semblable à celle de l'association de Bamako. Elle a permis certaines années de réduire le montant de la patente, mais semble souffrir aujourd'hui de manque de coopération entre ses membres pour déboucher sur des objectifs communs qui incitent à l'action collective.

A Sikasso existe également un groupement des commerçants céréaliers : **l'APLS**. Mais ses objectifs se réduisent surtout à la gestion d'un stock commun de céréales. A chaque campagne, ils demandent un crédit auprès une banque locale (Kafo Djiginé), pour acheter des céréales et les stocker jusqu'à la période soudure où les prix sont en général à leur plus haut niveau. A terme, ils souhaitent pouvoir se passer de crédit et stocker d'une année sur l'autre à partir de leur fond de roulement.

⁸ De la même façon, elle a tenté d'organiser la voie publique aux abords des magasins de stockage des commerçants grossistes qui ont parfois tendance à décharger les camions en laissant les sacs de céréales entreposées dans la rue. Sans un minimum d'organisation, la circulation devient très difficile

A San, l'association **Danaya** est celle qui exprime les objectifs les plus forts en matière d'amélioration de la qualité des céréales, puisque cela se traduit par des mesures concrètes avec des sanctions incitatives. Son analyse fera l'objet du point II-iii.

2- Les conditions d'émergence de l'action collective dans ces groupements

Face aux objectifs de ces différents groupements, les problèmes de qualité ne font pas forcément l'objet d'action collective en particulier, mis à part l'association Danaya. Pour que l'action collective se mette en place, il doit exister une certaine incitation qui soit supérieure aux coûts engendrés par l'organisation collective. Le problème du coût élevé de la patente (ou *taxe professionnelle*) certaines années, est un exemple qui illustre très bien le genre d'incitation qui pousse les commerçants à agir collectivement. Dans toutes les villes enquêtées (sauf Sikasso), les commerçants qui ont agi seuls pour « négocier » la réduction de leur patente jugée trop élevée, n'ont rien obtenus, ou du moins, ont jugés que dans le cas d'une « négociation collective », le gain qui pouvait être obtenu serait suffisant malgré les coûts liés aux problèmes de coordination et d'organisation de l'action collective. A San, alors que la patente a été jugée comme excessive en 2002, l'association est passée de 34 membres à 65, durant cette année-là.

A Bamako, la négociation de cette patente a vraisemblablement été la principale (et l'unique ?) raison qui a poussé les commerçants à se regrouper. Mais si l'association est maintenant en « hibernation », c'est peut-être parce qu'il n'existe plus aujourd'hui de raisons suffisantes qui incitent les commerçants à agir collectivement et/ou que les coûts de fonctionnement de cette grande association sont trop élevés du fait de sa taille pour légitimer une forme d'action collective. Comme l'a expliqué M. Olson, si les membres d'un grand groupe cherchent, comme le veut le bon sens, à améliorer leur situation matérielle, ils n'entreprendront rien qui permette de se rapprocher de l'objectif commun (par exemple l'organisation de la voie public) sauf si s'offrent à eux certaines stimulations comme la patente, qui sont distinctes de la poursuite du but collectif, en échange de leur consentement à supporter une part des charges et des coûts qu'entraîne la réalisation des buts du groupe. L'association des commerçants de Bamako entre bien dans le cadre théorique énoncé par M. Olson. Elle correspond à un grand groupe « latent ». Ce groupe est grand, puisque les commerçants ne se connaissent pas tous mutuellement, et les possibilités d'opportunisme peuvent être grandes, en cas de partage d'un bien commun. Il est latent, puisqu'il est dans l'incapacité de produire un bien collectif sans moyen de coercition ou système d'incitation sélective.

Il ne suffit donc pas qu'il y ait une forte incitation et que le groupement de commerçants soit de petite taille pour que l'action collective émerge. Comme cela a été détaillé en II. i2., il faut réunir un certain nombre d'autres conditions. A Ségou, les commerçants sont peu nombreux, et se connaissent tous pratiquement, mais pourtant, leur association est également en « hibernation ». Dans cette ville, plus qu'ailleurs, les disparités socioprofessionnelles sont très grandes. Au niveau social, à Ségou, il y a deux « catégories » de commerçants, ceux qui sont ségouviens d'origine, et ceux qui étaient producteur dans les villages aux alentours de Ségou à l'origine mais qui se sont installés tardivement en ville pour commencer le commerce des céréales. Au niveau professionnel et en ce qui concerne uniquement les grossistes (et non les demi-grossistes et les détaillants), les disparités sont très élevées entre les volumes vendus des petits grossistes et ceux des grands grossistes, le rapport entre ces deux catégories est de l'ordre de 100, voire 1000 pour les extrema. Les commerçants n'ont donc pas les mêmes moyens financiers ni les mêmes motivations, ils préfèrent travailler seuls sans avoir à partager un quelconque bien commun. D'ailleurs plusieurs commerçants ont évoqué les mêmes problèmes de mentalité lors des entretiens (sans s'être mutuellement concertés avant), arguant qu'à Ségou il y a trop de rivalité et de jalousie, et que, de toute façon, les commerçants sont égoïstes. Reste à savoir si ces problèmes de cohésion sociale sont la cause ou la conséquence des problèmes d'action collective.

Dans le tableau suivant sont synthétisées les conditions d'émergence de l'action collective pour les différents groupements, en lien avec les critères théoriques de M. Olson évoqués dans le chapitre

précédent. Les «- » signifient que ces critères ne sont pas opportuns pour l'émergence de l'action collective, en rapport avec ce qui a été expliqué dans les paragraphes ci-dessus. Les « + » signifient ces critères vont dans le sens de l'émergence de l'action collective, et les « +/- » signifient soit que ces critères sont occasionnels soit qu'ils ne sont pas déterminants dans l'émergence de l'action collective. L'incitation globale reportée en dernière ligne exprime une appréciation générale sur leur action collective et n'est pas issue de calculs de moyennes avec pondération. C'est seulement une synthèse de l'existence et de l'opérationnalité de l'action collective dans ces groupements en fonction des différentes notations du tableau et de leur activité actuelle, telle qu'elle a été précisée dans le tableau en fin de document.

	CONOESAM	Bamako	COPAK	Danaya	ACCS	APLS
Taille du groupe	-	-	+	+	+	+
Homogénéité sociale	-	-	+	+	-	+
Proximité géograph.	-	+/-	+	+	+	+
Degré sensibilité	+/-	-	+	+	-	+
Coûts/bénéf. A.C.	+/-	-	+	+	-	+/-
Incitation globale	+/-	-	+	+	-	+/-

Une limite importante dans l'émergence de l'action collective dans les groupes, selon M. Olson concerne l'opportunisme au sujet de l'utilisation des biens collectifs. Mais dans le cas de la filière des céréales sèches au Mali, cela n'a pas été rencontré. Dans la mesure où les biens collectifs physiques (non-immatériels) sont très limités ou gérés de manière parfaitement rationnelle comme c'est le cas des stocks communs, il peut difficilement y avoir une forme d'opportunisme. En période de soudure, où lorsqu'une quelconque opportunité de vente à un prix intéressant se présente, les commerçants se réunissent et décident ou non de faire un déstockage. Les bénéfices obtenus sont divisés au prorata de ce que chaque membre a apporté pour la constitution du stock commun. De la même façon que l'on achète des actions dans une société, les commerçants achètent des « parts sociales » et récupèrent donc des dividendes proportionnelles à leurs parts sociales. Mais étant donné le fait que leur objectif est d'augmenter ce stock, ces « dividendes » sont directement réinvestis et constituent de nouvelles « parts sociales ».

3- Impact de l'action collective par rapport aux problèmes de qualité

A Koutiala, la faible présence d'opportunisme au niveau de la crédibilité du signal de la qualité n'engendre pas d'incitation particulière pour agir collectivement à travers la COPAK. Dans la charte, il est précisé que cette coopérative a pour objectif « d'améliorer la qualité marchande livrée aux demandeurs et l'approvisionnement des centres urbains en céréales ». Mais à l'heure actuelle, cette coopérative en est juste au stade de la sensibilisation des grossistes et des collecteurs, sans mesure coercitive concrète. Cette sensibilisation est peut-être stimulante pour certains d'entre eux, mais elle n'entraîne pas de sanction effective pour ceux qui dénigrent les problèmes de qualité des céréales. Peut-être faut-il voir cette éventuelle action collective comme une action latente dans le groupe, puisque les opportunistes qui vendent des céréales de mauvaise qualité (trop de poussière par exemple) sont quasiment absents dans cette zone. Il n'y a donc pas vraiment lieu d'établir une sanction pour ces problèmes de qualité. Les coûts de transactions que cela entraînerait seraient supérieurs à ceux liés au risque d'avoir un sac contenant trop d'impuretés.

Les céréales provenant de Sikasso jouissent également d'une réputation en faveur de la qualité de leurs céréales, et ce, d'autant plus qu'ils sont géographiquement plus loin de la zone de Ségou (dont le mil est d'une qualité peu appréciée). Ainsi l'APLS à Sikasso ne s'intéresse donc pas aux problèmes de qualité, ni même dans les objectifs qu'elle s'est fixée.

Ségou se situe dans la principale zone de production de céréales sèches, et plus précisément de mil. Cette production de mil est aussi celle qui est la plus sujette aux problèmes de qualité. Les taux de poussière sont approximativement de l'ordre de 10 % et les grains sont souvent très petits. (Cf. I-ii). Pourtant l'ACCS à Ségou se montre plutôt inefficace ou impuissante pour mener à bien une forme d'action collective permettant d'améliorer la qualité du mil local. Mais cela semble venir d'un problème plus global de disparités socioprofessionnelles entre les différents commerçants de la ville (voir infra).

Bamako, principal centre urbain du Mali est la ville du Mali qui est la plus confrontée aux problèmes de qualité des céréales. Les céréales viennent de très nombreuses localités du Mali, voire de l'étranger, où les contextes agro-climatiques sont très différents. Il y a donc un niveau de qualité très hétérogène des céréales proposées à la vente. En outre, les préférences d'une grande proportion de bamakois pour des produits de qualité, même s'ils ont un coût supérieur, ne laissent pas indifférents les opérateurs de la filière. Pourtant, l'association des commerçants de Bamako ne mène aucune action collective qui permettrait de mieux segmenter l'offre en céréales selon des niveaux de qualité donnés. Le principal obstacle de cette association, qui d'ailleurs ne mène plus vraiment d'action collective, semble être sa taille trop importante. Les grossistes ne se connaissent pas tous mutuellement et lors des réunions un trop faible nombre est présent, sans parler des problèmes de différences socioprofessionnels comme c'est le cas à Ségou. Dans l'état actuel des choses, il ne peut donc pas y avoir d'action collective en faveur de la construction de la qualité. La principale difficulté qui se pose ici, c'est d'avoir des incitations suffisamment fortes voire contraintes et forcées qui amènent les commerçants à se réunir et à prendre des décisions unanimes en faveur de la construction de la qualité, comme cela a été le cas pour réduire le montant de la patente.

Mais parmi ces cinq groupements de commerçants, le cas de l'association de San est particulier. Comme cela a été évoqué en I-iii, l'association Danaya est une forme de coordination horizontale regroupement principalement des grossistes de production qui s'intéresse surtout et principalement aux problèmes de qualité des céréales. Au niveau du mil, cela consiste à vérifier l'absence de mélange avec d'autres céréales et la quantité de poussière présente dans les sacs commercialisés. Il s'agit donc de voir maintenant quels sont les déterminants à San, qui ont permis de faire émerger une telle action collective qui se focalise en premier plan aux problèmes de qualité des céréales.

iii. Les déterminants de l'action collective dans l'Association Danaya à San

A) Contexte de la création de l'association Danaya

A San, les grossistes s'approvisionnent en mil à partir de deux grandes zones de production bien distinctes, le fleuve Bani marquant la limite entre ces deux zones. Le mil produit «derrière le fleuve», principalement autour des villages de Si, Say et Sarro, est de mauvaise qualité : il est poussiéreux, petit et de couleur jaunâtre (lorsque c'est la variété *souna*). Alors que le mil «Bobo», produit à l'ouest de San, a des caractéristiques de qualité exactement opposées, il est très propre, gros et d'une couleur très appréciée (clair ou verdâtre). Un différentiel de prix de 10 à 15 FCFA /kg traduit cet écart entre les deux qualités dans les achats des grossistes, en dehors des périodes de pénurie. Généralement, la production de meilleure qualité est acheminée vers Bamako et l'autre vers Gao, Mopti et parfois Niamey au Niger.

1- La perte de réputation

Dans ce contexte de proximité de deux productions aux normes de qualité nettement distinctes, le différentiel de prix sur le marché a engendré un problème d'aléas moral. Les pratiques opportunistes les plus fréquemment décriées sont l'adjonction de sable et de mil de qualité inférieure dans les sacs de mil « bobo » de la part de certains collecteurs. Ceux-ci justifient leur pratique par les fortes variations de prix qu'ils rencontrent en brousse durant la période de collecte. Suite à une augmentation ponctuelle du prix des céréales dans certains villages, il arrive que le collecteur manque d'argent pour acheter la

quantité voulue par le grossiste ; ne pouvant jouer sur le prix de vente au grossiste défini ex-ante, il complètera le remplissage des sacs de 100kg par du sable.

Cette forte incertitude sur le signal de qualité du mil «bobo » a été constatée en aval dans la filière par de nombreux grossistes de consommation, ce qui a nuit à la réputation collective des commerçants de San. Les prix des différentes céréales sur le marché de San se sont alignés à la baisse, la prime de qualité du mil bobo étant perdue. Par comparaison les mils de Koutiala et de Sikasso - qui sont d'une qualité globalement proche du mil bobo de San et sont vendus approximativement au même prix que lui à Bamako se sont globalement maintenus à un prix plus élevé que celui de Ségou (avec quelques variations conjoncturelles et cycliques).

2- La création de l'association

A la fin des années 1990, la réputation des commerçants de San a tellement été «entachée » par les mauvaises pratiques (adjonction de sable, mélanges) qu'ils ont été incités à agir collectivement pour regagner la réputation perdue et retrouver un niveau de prix plus élevé pour les céréales de qualité. La réputation étant collective, il était nécessaire d'engager une action collective.

Une vingtaine de grossistes se sont regroupés pour créer, en octobre 1999, l'association Danaya (qui signifie *confiance* en bambara).

Les objectifs de l'association ont été définis à partir du constat qu'il y avait sur les marchés de San :

- « des différences de poids des balances,
- une inégalité des prix d'achats non conforme dans les foires,
- des mélanges de produits avec de la terre,
- une faillite des produits due à leurs mauvais entretien ».

Les statuts et le règlement de l'association ont été approuvés et légalisés par les autorités locales. Parmi ses organes l'association comprend un directoire exécutif de dix commerçants élus pour un an. Le montant de la cotisation pour chaque adhérent se compose d'un droit d'entrée de 10.000 FCFA et d'une cotisation annuelle de 2.500 FCFA.

Un certain nombre de mesures ont été mises en place pour tenter, entre autre, d'enrayer la perte de réputation en rendant le produit « propre et meilleur » :

- « *des pénalités sont établies pour tout commerçant et tout paysan pris pour mélanges de produits. Ils seront remis à la loi et sanctionnés,*
- *un appel sera lancé à nos confrères paysans pour la propreté du produit, du fonio bien pilé, et l'arachide bien séchée,*
- *une vigilance communautaire est demandée à tout un chacun (paysans et commerçants) pour le contrôle de ces malfrats. » (extrait du titre I du règlement intérieur)*

Pour sensibiliser et informer les différents opérateurs de la filière, les commerçants de San ont fait de nombreux spots publicitaires de 1999 à 2002 dans les médias locaux (principalement la radio) à propos de l'existence de leur association. Cela a permis de préciser que leur association a mis en place des mesures coercitives pour garantir la qualité.

B) Analyse des modalités de l'action collective à San

Par rapport aux autres villes où les commerçants ont rencontré des difficultés pour mener une action collective en faveur de la qualité (cf. I-ii), San réunit plusieurs des conditions favorables à l'émergence d'une action collective selon M. Olson :

- la ville de San est petite, tous les commerçants ont des interactions fréquentes,
- la configuration particulière du marché favorise l'aléas moral sur la qualité : étant localisé à mi-chemin entre la zone de production du « gros mil propre » et celle du « petit mil sale » de « derrière le fleuve », les risques de mélange sont très élevés au niveau de la collecte,

- le groupe de commerçants est relativement homogène, ou du moins, leurs objectifs sont convergents, voire complémentaires.

Sur la base de ces déterminants, l'action collective menée par les grossistes de San dans le cadre de l'association Danaya peut être caractérisée par les éléments suivants :

Membres du groupe : principalement des **grossistes** de production de San, quelques détaillants et un collecteur.

Bien collectif : crédibilité du signal de qualité relatif à une norme de qualité centrée sur les attributs liés à la propreté des céréales vendues généralement en sac de 100 kg. Type de bien : à péage

Incitation / objectif : augmentation des bénéfices des commerçants par une amélioration de leur **réputation**.

Système d'information : information large (radio) sur les objectifs de l'association et les mesures coercitives ; identification des auteurs du non respect de la norme.

Sanction : en cas de défaut de qualité, avertissement (social), puis amende (financière) appliqués par les autorités locales sur demande du directoire de l'association.

Gouvernance du groupe : groupe de type exclusif dans la première phase de crédibilisation du signe de qualité ; une fois crédibilité obtenue, stratégie mixte exclusive et inclusive.

1-Membres du groupe

Le groupe est une association dont les membres sont des « acheteurs des produits locaux ». Ce sont principalement des grossistes en céréales, établis à San, qui s'approvisionnent auprès de collecteurs dans les villages alentours, mais aussi auprès de grossistes exportateurs (du Burkina Faso notamment). Les membres fondateurs de l'association, sont les vingt plus gros grossistes (en volume de céréales vendus) de la ville. Ensuite sont venus des grossistes intermédiaires, quelques détaillants et un collecteur.

Les membres fondateurs ont écrit les statuts et le règlement intérieur, les ont fait approuver par les autorités locales, puis ont engagé une campagne de sensibilisation (par la radio notamment) pour expliquer leurs objectifs. Avant même d'obtenir un quelconque gain de l'action collective, ils ont donc supporté les coûts de négociation et de mise en place de l'association. Par contre, les nouveaux membres –grossistes et détaillants au chiffre d'affaire globalement inférieur- n'ont eu qu'à supporter les frais d'adhésion (tout comme les premiers adhérents) et ont de suite obtenu un certain gain de l'action collective.

C'est la situation d'exploitation des grands par les petits mise en évidence par M. Olson. Le groupe est suffisamment restreint pour que les plus « grands » obtiennent un bénéfice total suffisant pour qu'ils aient avantage à assumer seuls le coût total initial lié à la création de l'association plutôt que de se passer du bien collectif. Mais, dans la mesure où les « petits » reçoivent un bénéfice inférieur aux « grands », ils sont d'autant moins incités à payer des charges supplémentaires liées à la mise en place ou au développement de l'association. Cela explique pourquoi ce sont les plus gros grossistes de la ville qui ont mis en place l'association et que celle-ci compte aujourd'hui 65 membres parmi lesquels des détaillants et un collecteur.

2- Type de bien/ mesure

L'action collective vise à obtenir la crédibilité du signal de qualité basé sur une norme de qualité. Elle porte donc sur un bien immatériel.

Ce bien commun qui apporte une forme de garantie sur la qualité, présente les caractéristiques de :

- non-rivalité dans son utilisation. Si un commerçant utilise ce bien, cela n'empêche pas un autre de l'utiliser. La limite de cette non-rivalité apparaît toutefois si de nombreux cas de non respect de la norme surviennent en même temps ; le groupe risque de ne pas parvenir à gérer l'organisation de la sanction.
- exclusif dans son utilisation. Seuls les adhérents et ceux qui achètent aux adhérents peuvent profiter de la garantie et faire appliquer la sanction. Toutefois ce bien peut devenir inclusif du fait que cette garantie génère une certaine réputation des céréales de San dont peuvent profiter tous les commerçants de San pour vendre leurs céréales (à Bamako par exemple). Néanmoins il ne peut pas être totalement inclusif, dans la mesure où un acheteur ne peut pas sanctionner un commerçant non-adhérent, en cas de problème de qualité sur les céréales qu'il a acheté.

Ce bien de type non-rival et exclusif, c'est donc un bien collectif impur de **type bien à péage**.

La norme de qualité est définie à partir de 2 critères :

- « pas de mélange entre céréales,
- des produits propres ». Dans le cas du mil, cela signifie pas ou très peu de poussière.

Au niveau de la mesure, ces deux critères de qualité sont observés visuellement au moyen de sondages dans les sacs (2 ou 3). En ce qui concerne les mélanges, il est assez aisé de constater la présence dans les échantillons prélevés de plusieurs céréales (mil, maïs, sorgho, fonio,...) est assez aisée à constater (l'échantillon peut toutefois ne pas être représentatif du contenu du sac). Pour ce qui est du taux de poussière, il n'y a pas de mesure instrumentale qui soit faite, il s'agit d'une appréciation visuelle de l'échantillon prélevé, en partant du principe que le mil dit de qualité, ne doit pas contenir du tout de poussière. Dans le cas contraire, il s'agit d'une tolérance relative à un certain niveau de poussière, inférieure approximativement à 5%.

3- Incitation : rapport coûts/ bénéfices de l'action collective

L'action collective est possible dans la mesure où les bénéfices attendus sont supérieurs aux coûts engendrés par l'action, pour chaque participant individuel selon Olson. Ce rapport coût/bénéfice ne touche pas uniquement les membres de l'association mais également les commerçants qui travaillent avec eux. En amont cela concerne les collecteurs auprès desquels les grossistes membres achètent les céréales, et en aval ce sont les grossistes distributeurs ou détaillants.

Matériel Immatériel	Adhérents Danaya	Commerçants non liés à Danaya	
		Collecteurs	Grossistes distributeurs
COÛTS	10.000FCFA +2500FCFA/an Vigilance Réunions (3-4 /an)	Risque d'amende Vigilance p/r qualité	Prix plus élevé Procédure de sanction
	Marge accrue Meilleure réputation	Marge accrue Confiance	Assurance qualité Réduction coûts contrôle/ Confiance

Un collecteur qui vend des céréales à un membre de cette association ou travaille pour le compte d'un membre, accepte la norme de qualité qui lui est imposée, au risque d'être soumis à une sanction. Mais si les céréales sont reconnues comme étant de qualité, il peut en tirer un plus grand

bénéfice⁹. A son tour, le grossiste qui est membre de l'association, vendra ses céréales à un prix plus élevé, sous couvert de la crédibilité retrouvée du signal de qualité. Le coût de son adhésion sera rapidement compensé par l'augmentation de ses marges. Enfin, le grossiste de consommation client qui achète les céréales à un membre de l'association aura l'assurance d'avoir un niveau de qualité satisfaisant, et pourra améliorer son chiffre d'affaire. L'incitation à l'action collective exprimée par le rapport coûts/ bénéfiques, aux différents niveaux de la filière, peut être synthétisée de la manière suivante : voir tableau ci-dessus.

4- Système d'information

Le système d'information mis en place comprend deux dispositifs qui se renforcent mutuellement : un dispositif d'information du public (externe), un dispositif interne d'identification des commerçants qui ne respectent pas la norme de qualité.

Le dispositif externe

En soutien de la dimension immatérielle du rapport coûts/ bénéfiques, l'association a engagé des campagnes de publicité à la radio. Les spots informent le public de l'existence de l'association Danaya et de sa volonté de lutter contre les problèmes de mélange et de poussière dans les céréales en sanctionnant les commerçants qui ne respecteraient pas la norme de qualité retenue. L'effet de ces spots d'information est double :

- En amont dans la filière, ils mettent en garde les commerçants tentés de tricher ou simplement laxistes dans le contrôle de la qualité des céréales qu'ils achètent, que des sanctions peuvent leur être adressées. Cela renforce le coût immatériel de la vigilance par les collecteurs.
- En aval, ils entrent pleinement dans une stratégie de marketing et de promotion publicitaire pour des céréales de bonne qualité. Ils agissent sur la dimension de la réputation du produit, à travers une marque implicite, mais aussi sur la dimension de la concurrence pour valoriser les céréales de San par rapport à celles des autres régions.

Le dispositif interne

Il repose sur une règle partagée par les membres de l'association : lorsque l'un d'eux reçoit une plainte d'un de ses clients (membre ou non de l'association) au sujet de céréales achetées à un membre de l'association qui se révèlent non conformes à la norme de qualité, il doit identifier le collecteur (ou le grossiste) qui a fourni les céréales, puis contacter le président de l'association qui déclenchera la sanction.

5-Sanctions/ opportunisme

La sanction joue un rôle essentiel dans le dispositif visant à rendre crédible le signal de qualité. Elle doit décourager les comportements de passager clandestin visant à profiter du bien commun sans en supporter les coûts.

Dans le cas de Danaya, une fois que l'information sur l'identité du fraudeur (appelé « malfrat » dans le règlement intérieur) est transmise au président de l'association, celui-ci se charge de faire appliquer la sanction. Cette sanction est appliquée en deux étapes :

- un avertissement verbal qui a l'effet d'une **incitation** sélective de type **négative** et **sociale** (dénonciation aux yeux des autres, discrimination, perte de notoriété,...), il est prononcé directement par le président de l'association ;
- ensuite, en cas de deuxième plainte, une amende (10.000 FCFA et plus selon la gravité), c'est à dire une **incitation** sélective de type **négative** et **financière** directe), ce qui

⁹ L'évolution des prix aux producteurs, aux collecteurs et aux grossistes n'a pas été étudié dans le cas particulier de San, en rapport avec l'association. L'hypothèse est faite que les effets bénéfiques de l'association sur les prix des céréales profitent, d'une manière générale, à l'ensemble des opérateurs de la filière qui sont en rapport avec l'association.

renforce la sanction « sociale », cette sanction est ordonnée par le président mais ce sont les autorités locales qui dressent le procès verbal.

Le comportement de passer clandestin est dissuadé puisque si le client n'a pas acheté ses céréales à un fournisseur membre de l'association, il ne pourra pas faire appliquer la sanction en cas de non respect de la norme de qualité.

Dans l'application de cette sanction, dans la seconde étape, les autorités locales et le préfet, qui ont reconnu la légitimité de l'action de l'association, jouent un rôle essentiel. Le président de l'association ne fait que constater le « délit » et ce sont les autorités compétentes, la police en l'occurrence, qui appliquent la sanction. Le dispositif collectif privé que constitue l'association prend ainsi appui sur la puissance publique pour renforcer le poids de la sanction. Dans la mesure où l'Etat n'est pas en mesure d'assurer ses fonctions régaliennes dans toutes ses dimensions à l'échelle nationale (contrôle des poids et mesures par exemple), le recours à la puissance publique s'inscrit ici dans l'environnement institutionnel local.

Le dispositif apparaît efficace puisque depuis la création de l'association, plusieurs avertissements qui ont été lancés, mais rares ont été les cas qui ont nécessité le recours aux autorités locales et à l'amende.

6- Type de groupe

Le bien collectif de l'association Danaya (la crédibilité du signe de qualité) est un bien à de club ou à péage; puisque seuls les membres de l'association peuvent garantir la qualité, il s'agit d'un bien exclusif. Le groupe est donc de type exclusif selon la typologie des groupes d'Olson. Mais le bénéfice obtenu par l'action collective ne baisse pas notablement quand la taille du groupe augmente, au contraire, la crédibilité du signal, est d'autant plus efficace que le groupe est grand, en deçà d'un certain seuil de congestion dans l'application de la sanction. Ce groupe peut donc être considéré comme inclusif. En fait, dans la cas de la production d'un bien comme la crédibilité d'un signe de qualité, le groupe doit trouver un équilibre entre les deux stratégies : exclusive pour garantir l'efficacité de la sanction l'action et inclusive pour élargir la réputation.

Dans la mesure où la sanction du dispositif de Danaya est appliquée par les autorités locales, la dimension inclusive peut être plus importante.

Selon la typologie d'Olson, le groupe peut être qualifié d'intermédiaire, dans la mesure où il est organisé (règlement intérieur). Il se distingue des grands groupes latents traversés par l'opportunisme et des groupes privilégiés qui sont des petits groupes inorganisés (où le « petit exploite le grand »).

C) Impact et perspectives

Début 2003, soit plus de trois ans après la création de l'association, les problèmes de mélange de céréales dans les sacs et d'adjonction de sable ont fortement diminué et la réputation des céréales et des commerçants de San s'est améliorée. Pour un grossiste de distribution qui vient acheter des céréales à San, cela signifie que l'incertitude sur la qualité des céréales est en grande partie levée, que ses coûts de transaction sont réduits, notamment au niveau du contrôle des sacs.

Comment mesurer l'impact de l'action collective des grossistes de San ? Dans le travail en cours, nous proposons des indicateurs de performance du dispositif collectif de coordination et des indicateurs de résultats, en distinguant variables quantitatives et qualitatives :

Indicateurs sur l'efficacité du dispositif :

- Connaissance par les commerçants de San des objectifs de l'association et de son dispositif pour améliorer la qualité des céréales (impact des campagnes d'information via la radio) ; idem auprès des grossistes de consommation de Bamako.
- Croissance de l'association (nombre de membres) et mobilisation pour l'action (fréquence des réunions...),

- Nombre de plaintes reçues par le président de l'association, nombre d'avertissements prononcés, nombre d'amendes administrées, nombre de récidivistes
- Opinion des membres (par type de fonction et en distinguant «petits et grands») sur l'efficacité de l'action (problèmes rencontrés, efficacité de la plainte...), idem pour les commerçants non membres

La principale difficulté de mesure de l'efficacité du dispositif, est l'enclassement de différents objectifs menés de front par une même association. Si l'association Danaya permet d'améliorer la qualité, l'augmentation du nombre d'adhérent n'est pas forcément lié à directement à cette activité. Ainsi en 2002, c'est la prise en charge par l'association de la négociation avec les autorités des problèmes de patente qui explique les 30 nouvelles adhésions.

Indicateurs de résultat :

- Evolution du différentiel prix entre les céréales sur les marchés de San, comparaison des prix des céréales de qualité supérieure entre les marchés de San, Koutiala, Sikasso, Ségou
- Augmentation des marges des commerçants de San pour les céréales Bobo et du volume des ventes de céréales de qualité
- Augmentation de la clientèle pour les céréales de qualité de San (fréquentation du marché par les grossistes de distribution...)
- Opinion des commerçants de San et de Bamako sur la qualité des céréales et la crédibilité du signe de qualité
- Réduction des coûts de transaction : fréquence des contrôles, fréquence des retours ou négociation avec le fournisseur pour défaut de qualité...
- Répartition de la prime de qualité (différentiel de prix récupéré) entre producteurs, collecteurs et grossistes de production et de distribution.

Au delà de la mesure de l'impact de l'action collective engagée par l'association Danaya, deux questions sont posées :

- sur le caractère durable du bien collectif (la crédibilité du signal de qualité) obtenu par l'action collective. Autrement dit, quelles sont les conditions pour que l'action engagée par l'association perdure et/ou quels sont les dispositifs de coordination complémentaires ou alternatifs qui peuvent permettre de conforter et élargir la réputation des céréales de qualité de la région de San ?
- sur le caractère reproductible de ce type d'action collective pour promouvoir la qualité des céréales sèches au Mali. Autrement dit, quelles sont les conditions pour que ce type d'action soit mis en oeuvre dans les autres villes-marchés de regroupement des céréales ?

Pour répondre à ces questions, on s'appuiera sur une synthèse des facteurs de réussite de l'action collective menée par l'association Danaya. Les facteurs suivants peuvent être retenus comme déterminants :

au niveau du contexte

- une situation favorable à l'aléa moral (recoupement de 2 circuits de collecte de céréales de qualité nettement différente) dans laquelle des comportements opportunistes ont abouti à la réduction des marges ;
- la réduction des marges affecte l'ensemble des commerçants du marché

au niveau du groupe

- un groupe de grands grossistes de production restreint et relativement homogène

au niveau du dispositif

- un objectif de l'action collective qui porte sur une question d'intérêt commun dont les bénéfices sont attendus individuellement pour chaque participant (augmentation des marges, réduction des coûts de transaction) ;

- un dispositif d'information assurant à la fois la publicité de l'action et la diffusion de la menace
- une sanction effective en cas de manquement aux règles
- une sanction administrée par les autorités locales / la puissance publique

Tant que les coûts de maintien de la crédibilité du signal (vigilance, coûts d'adhésion, procédure de sanction, cf. tableau ci-dessus) restent inférieurs à la marge supplémentaire obtenue par les commerçants qui utilisent ce bien commun, les conditions de pérennité de l'action collective sont réunies. Le recours aux autorités locales est un atout dans la mesure où le coût de la sanction est pris en charge par la collectivité (l'Etat), à condition que l'action des autorités locales soit efficace et que sa mobilisation n'engendre pas des coûts de transaction élevés pour les responsables de l'association.

Force est de constater que le label de facto dont jouissent actuellement les céréales de Koutiala et de Sikasso n'incite pas les grossistes à construire leur réputation autrement que par celle qui est déjà en place. Si des comportements de passager clandestin peuvent être constatés, le coût de l'opportunisme reste inférieur aux coûts de mise en place de mesures de contrôle renforcées. Pour l'instant ils bénéficient d'une rente de situation au niveau des conditions de battage, sans avoir à faire d'effort pour atteindre une norme de qualité supérieure aux autres. Mais cette situation rencontre des limites. D'une part, pour élargir les volumes en réponse à la demande (notamment à l'exportation), la production risque de se déplacer sur des zones aux sols sableux ce qui entraînerait une perte de l'avantage « naturel » au battage ou d'entrer en concurrence avec les cultures cotonnières qui sont très intenses dans cette zone. D'autre part, la prime à la qualité reste encore trop variable sur les marchés de distribution pour envisager des investissements sans accroître l'aléa de la rentabilité.

Conclusion

Dans le secteur agroalimentaire, comme c'est le cas pour la filière des céréales sèches au Mali, la construction de la qualité est soumise à de fortes contraintes du côté de l'offre marquée par une forte hétérogénéité des caractéristiques des céréales et donc des attributs de la qualité.

Du côté de la demande, on assiste à une segmentation du marché avec des niveaux de qualité, voire de normes, distincts. Les marchés des pays voisins sont significatifs à cet égard : les exportations vers la Côte d'Ivoire doivent répondre à des exigences de qualité élevées, celles vers le Sénégal à des normes pour les unités de transformation des aliments du bétail, et celles vers le Niger le Niger à des prix attractifs que le « tout venant » suffit à satisfaire.

On a donc un amalgame de l'offre face à une segmentation croissante de la demande.

L'organisation en réseau permet dans une certaine mesure de limiter les effets de l'incertitude sur la qualité et garantir celle-ci par des formes de fidélité qui facilite les arrangements entre les commerçants, avec cependant des coûts de transaction relativement élevés. L'efficacité de cette organisation rencontre des limites dès lors qu'il s'agit de répondre à des normes de qualités plus exigeantes (notamment à l'exportation) ou à faire face à des comportements opportunistes de nouveaux acteurs en marges des réseaux traditionnels.

Le cas de Danaya, l'association des commerçants de San, met en évidence une certaine efficacité de l'action collective basée sur de la crédibilité du signal de qualité. Cela montre comment une structure de coordination horizontale peut intervenir en complément des différentes formes de coordination verticale dans la filière pour mieux répondre aux problèmes d'incertitude sur la qualité. Ces formes de coordination ne répondent pas aux mêmes logiques d'action, ni aux mêmes finalités. La coordination verticale permet d'assurer un fil conducteur entre les différents acheteurs et permettre aux producteurs de vendre leurs céréales aux consommateurs. La coordination horizontale apparaît comme une forme d'organisation qui permet à des commerçants d'agir collectivement pour obtenir un certain bien qui n'est pas source de concurrence entre eux et qu'ils ne pourraient obtenir par des actions individuelles et. Ce bien apparaît ici comme une marque collective (mais informelle) autour de laquelle se crée une forme de réputation.

Bibliographie

- BAZILE D. et all. (2003), **Stratégies paysannes de valorisation de la biodiversité du sorgho, cas du Mali-Sud**, *Actes du colloque « Organisation spatiale et gestion des ressources et des territoires ruraux »*, février 2003, Montpellier, 19 p.
- CHANTEREAU J. (1994), **La taxinomie du sorgho**, *Atelier de formation sur les variétés locales de sorgho*, 10-14 octobre 1994, Programme ICRISAT-CIRAD-IER, pp. 17-27.
- CRIADO A. (2002), **La pénétration du maïs dans les systèmes de cultures céréalières mil-sorgho de la zone Mali-Sud, Analyse en terme de coût d'opportunité et impact sur la sécurité alimentaire**, Mémoire de fin d'étude, CIRAD-IER, 109 p.
- DEMBELE D. (1998), **Production des céréales sèches, une perspective pour les producteurs de coton**, mémoire du CNEARC, Montpellier, ?
- DEMBELE N et STAATZ J. (2000), **Response of Cereals Traders to Agricultural market Reform in Mali**, in Bingen J., Robinsons D. and Staatz J., *Democracy and Development in Mali*, East Lansing, MSU Press, pp. 145-165.
- DRAME D. (2000), **Promotion du mil par l'amélioration des technologies de transformation, Projet P5-Rocafremi, Rapport d'activité 1999/2000**, IER/LTA, 31 p.
- EGG J. et all. (1999), **Etude de l'impact de la libéralisation sur le fonctionnement des filières céréalières au Mali**, PRMC, Mali, 78 p.
- EGG J., GALTIER F. et GREGOIRE E. (1996), **Systèmes d'information formels et informels**, *Cahiers des Sciences Humaines*, n° 32, pp. 845-868
- EGG. J. et GREGOIRE E. (1992), **Les marchés céréaliers**, dans *Le développement agricole au Sahel, milieux et défis*, tome 1, coll. Documents Systèmes Agraires, CIRAD, n° 17, pp. 155-177.
- FROGER G. et MERAL Ph. (sous dir.) (2002), **Action collective et politiques d'environnement, Gouvernance**, vol. II, coll. Economie écologique, éd. Helbing et Lichtenhahn, Munich, 131 p.
- GALTIER F. (2002), **Information, institutions et efficacité des marchés : l'analyse de trois filières céréalières d'Afrique de l'ouest comme des « systèmes de communication »**. Thèse de doctorat ENSAM, 519 p. + annexes.
- HAÏDARA M. (1994), **Transformation technologique du sorgho au Mali et acceptabilité des variétés en milieu paysan**, *Atelier de formation sur les variétés locales de sorgho*, 10-14 octobre 1994, Programme ICRISAT-CIRAD-IER, pp. 105-109.
- HARDIN G. (1968), **The tragedy of the commons**, *Sciences*, vol. 162, n° 3858, December, pp. 1243-1248.
- JARRET M.-F. et MAHIEU F.-R. (1998), **Economie publique, théories économiques de l'interaction sociale**, Ellipses, 126 p.
- KOURESSY M et all. (2003), **La dynamique des agroécosystèmes : un facteur explicatif de l'érosion variétale du sorgho, cas de la zone Mali-Sud**, *Actes du colloque « Organisation spatiale et gestion des ressources et des territoires ruraux »*, Montpellier, 14 p.
- MANKIW N. G. (1998), **Principes de l'économie**, (trad. fr.) Economica, 972 p.
- MARINOZZI G. (2000), **Stratégies collectives et dispositifs de commercialisation : l'essor de la fruticulture irriguée à Juazeiro Petrolina**, these de l'Institut National Polytechnique de Toulouse, 293p.
- MULTON J.-L. (1994), **La qualité des produits agroalimentaires**, coll. Tec et Doc, Apria-Lavoisier, 754 p
- OLSON M. (1965), **The logic of collective action, public goods and the theory of groups**, Harvard University Press, 186 p.
- OLSON M. (1987), **Collective action**, *The New Palgrave Dictionary of Economics*, vol. 1, New York, Mac Millan, pp. 474-477.
- SAUTIER D. et O'DEYE (1989), **Mil, maïs, sorgho, techniques et alimentation au Sahel**, coll.

Alternatives paysannes, éd. L'Harmattan, 171 p.

SOGODIGO I. (1998), *Localisation des batteuses Bamba*, CMDT/ Dir Koutiala/ Section mécanisation, Koutiala, np.

STAATZ J. et N. DEMBELE (1989), *Cereals market liberalization in Mali*, *World Development*, 17 (5), pp 7013-718.

TALLEC F. (2000), *Approche normative de la qualité et son application dans la filière plantain à l'évaluation de différentes variétés et hybrides*, actes de la 8^e conférence annuelle de biosciences, Ngaoundéré, pp.

VALCESCHINI E. et NICOLAS F. (1995), *La dynamique économique de la qualité agroalimentaire*, dans NICOLAS F. et VALCESCHINI E. (op. cit.), pp. 15-37.

	MALI/ ss région CONOESAM / ROESAO	Bamako ?	Koutiala COPAK	San Danaya	Ségou ACCS	Sikasso APLS
Date de création	Oct. 2000	?	Mai 1999	Oct. 1999	1998	1996
Statut juridique	Organisation professionnelle		Société coopérative	Association	Association	Association
No mbre d'adhérents création/ 2003	30/ +100	+100	15 / 51	20 / 65	? / 50	20 / 34
Nombre de membre du bureau	15	12	10	10		12
Nombre réunions bureau (par an)	4	12	24	Irrégulier		Irrégulier
Nbr réunions AG / an	1	3-4	12	3-4	2-3	Pas de réunions
Objectifs souhaités	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fluidifier les échanges commerciaux ▪ Faciliter l'accès aux crédits bancaires ▪ Assurer la formation des membres 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Patente ▪ Organiser la voie publique ▪ Pb de poids 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Promouvoir les produits locaux ▪ Maintenir un prix acceptable ▪ Améliorer la qualité marchande ▪ Rechercher des marchés ▪ Magasin de 1500 t de céréales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rendre les produits propres ▪ Solidarité et entraide paysans/acheteur ▪ Homogénéiser prix à la collecte 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sanction pb poids ▪ Recherche de financement 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acheter un magasin de stockage
Activité actuelle	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise en contact acheteurs/vendeurs de la ss-régional 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion du stock ▪ Pb poids ▪ Sensibiliser sur l'efficacité de la COPAK ▪ Obtention de bulletins de chargement 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrôle de la qualité ▪ Recherche de nouveaux adhérents 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ gestion du stock. (50 millions FCFA : 40 m. en crédit/ 10 m fond propre)
Activité occasionnelle	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Résout les tracasseries douanières 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ patente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Av patente (fini aujourd'hui) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Publicité dans médias de l'association ▪ Patente (unique-t en 2002) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Patente ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪
Stratégie p/r poussière	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sensibilisation des collecteurs ▪ Sanction par les autorités locales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪

Stratégie p/r poids	▪	▪	▪ Obligation de repeser les sacs du BF	▪	▪ contrôleurs élus par l'association	▪
Ressources financières	▪ 100.000 FCFA adhésion ▪ 50.000 FCFA/an	▪ av. 1.500 FCFA/mois	▪ 1.650 FCFA/3ans ▪ 2.500 FCFA/camion	▪ 10.000 FCFA adhésion ▪ 2.500 FCFA/an	▪ 1000 FCFA adhésion ▪ rien depuis 2000	▪ 1000 FCFA/sem. (jusqu'en 2000)
Biens communs physiques	▪	▪	▪ 1 terrain ▪ 1 magasin (location) ▪ 1 stock : 40 t.	▪ 1 compte bancaire	▪	▪ 1 magasin (location) ▪ 1 stock 350-400 t
Biens communs immatériels	▪ Charte ▪ Règlement intérieur ▪	▪	▪ Déclaration d'intention ▪ Statuts ▪ Règlement intérieur ▪ Fourniture de bulletins de chargement	▪ Statuts ▪ Règlement intérieur	▪ Statuts ▪ Règlement intérieur	▪
Bénéfice individuel mesurable directement	▪ Obtention de contrats ▪ Simplification des pb. de logistique/ transport	▪ Diminution du montant de la patente	▪ Suppression des pb. de transport ▪ Plus-value obtenue par l'investissement dans un stock commun	▪ Diminution du montant de la patente (une seule année)	▪ Diminution du montant de la patente (une seule année)	▪ Plus-value obtenue par l'investissement dans un stock commun
Bénéfice individuel immatériel	▪ Assistance « technique » d'institutions : PASIDMA, OMA, MSU	▪	▪ Réduction des coûts de transactions	▪ Notoriété, confiance des clients ▪ Réduction des coûts de transactions	▪	▪
Existence d'opportunité ?	▪	▪	▪	▪	▪	▪