



REPUBLIQUE DU BENIN



MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE (MESRS)

faculte des sciences economiques et DE gestion (faseg)

MEMOIRE DE LICENCE PROFESSIONNELLE

OPTION : ECONOMIE

FILIERE : ECONOMIE ET GESTION DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

SUJET DE RECHERCHE :

Analyse économique des coûts entrant dans la
formation des prix des produits vivriers
commercialisés à travers les boutiques témoins
par l'ONASA

REALISE PAR :

ATTOTIN CODJO MEDARD ET TCHIKPLA FABRICE

Maître de stage

Ir. Mouftaou ABDOULAYE

*Directeur de suivi de la vulnérabilité
et de la sécurité alimentaire DSVSA
(ONASA)*

Maître mémoire :

Dr. Ir. Bonaventure Yves QUENUM

*Agroéconomiste et maître
Assistant des universités*

Années académique : 2014-2015

JUIN 2015

LA FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
(FASEG) N'ENTEND DONNER AUCUNE APPROBATION NI
IMPROBATION AUX OPINIONS EMISES DANS LES MEMOIRES. CES
OPINIONS DOIVENT ETRE CONSIDEREES COMME PROPRES A
LEURS AUTEURS

Certification

Je soussigné, Dr. Ir .Yves B. QUENUM, enseignant à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université d'Abomey-Calavi (FASEG), certifie que ce mémoire intitulé «Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA» a été entièrement réalisé par ATTOTIN Codjo Médard et TCHIKPLA Fabrice, sous ma supervision, à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion en filière d'Economie et Gestion des Exploitations Agricoles.

Le superviseur

Dr. Ir. Yves Bonaventure QUENUM,

Agroéconomiste,

Maître-assistant des universités

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à :

- mon **grand-frère Bernard ATTOTIN** ;

- ma **maman Likofodjou ADJALLALA**.

ATTOTIN C Médard

***Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers
commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA***

Je dédie ce mémoire à :

- mon **oncle Benjamin TCHIKLA** ;
- mes **chers amis Victor Z. KOHOGBE** et **Samuel GINTY** ;
- mes **chers parents, mes frères, mes sœurs et mes amis.**

Fabrice TCHIKPLA

Remerciements

La réalisation de ce travail a été effective grâce aux concours de certaines personnes à qui une attention particulière mérite d'être accordée.

Nous disons nos sincères remerciements à (au) :

- notre directeur de mémoire, **Dr. Ir. Yves B.QUENUM**. Vous avez malgré vos multiples occupations, accepté d'encadrer ce travail ;
- l'assistant du Directeur de mémoire, **Mr Sylvanus QUENUM**, pour ses conseils et orientations
- notre maître de stage, **Ir. Mouphtaou ABDOULAYE**, pour son soutien et précieux concours malgré ses préoccupations ;
- Président et aux membres du jury, c'est un honneur que vous nous faites pour avoir accepté de juger ce travail ;
- l'administration de la FASEG et à l'ensemble du corps professoral ;
- **Professeur Irénée ABOUDOU**, Directeur de l'ONASA, pour nous avoir accepté comme stagiaires dans cette structure où il est le Directeur et à tout le personnel;
- nos frères et sœurs pour leurs soutiens ;
- mon frère E. Prudence HOULO, pour ses conseils et ses appuis intellectuels et matériels ;
- tous les camarades étudiants de la promotion 2012-2015 et tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce travail.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

CA : Conseil d'Administration.

C/ Com : Cellule de Communication.

SODECO : Société du Développement du Coton.

CARDER : Centres Agricoles Régionaux pour le Développement Rural.

CILSS : Comité permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel.

CVA : Conducteur de Véhicule Administratif.

EGEA : Economie et Gestion des Exploitations Agricoles.

FAO: Food and Agriculture Organization.

INSAE : Institut National de la Statistique et de l'analyse économique

LISA-SAR : Lettre d'Information sur la Sécurité Alimentaire dans le cadre du Système d'Alerte Rapide.

LMD : Licence-Master-Doctorat.

MAEP : Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche.

ONASA : Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire.

ONG : Organisation Non Gouvernementale.

PADMOC : Projet d'Appui au Développement rural du Mono et de Couffo.

PAS : Programme d'Ajustement Structurel.

PDRT : Programme de Développement des Racines et des Tubercules.

RESIMAO : Réseau des Systèmes d'Information de Marché de l'Afrique de l'Ouest.

RSE : Responsable Suivi-Evaluation.

SA : Secrétariat Administratif.

SIAR : Système d'Information et d'Alerte Rapide.

SIM : Système d'Information sur les Marchés.

SME : Service Matériel et Entretien.

SMIG : Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti.

SP : Secrétaire Particulier.

SSAP : Service du Système d'Alerte Précoce.

SSMP : Service du Suivi Marché et Prix.

SSMPFPV : Service du Suivi des Marchés, Prix et Flux des Produits Vivriers.

USE : Unité Suivi Evaluation

LISTE DES TABLEAUX

| | |
|---|----|
| Tableau n°1 : Configuration du personnel de l'ONASA en 2015..... | 12 |
| Tableau n°2 : Calendrier des activités réalisées..... | 18 |
| Tableau n°3 : Contribution des activités réalisées aux attributions du service d'accueil..... | 19 |
| Tableau n°4 : Analyse des forces et faiblesses..... | 21 |
| Tableau n°5 : Diagnostic des problématiques..... | 23 |
| Tableau n°6 : Echantillon de recherche..... | 36 |
| Tableau n°7 : Comparaison des coûts de commercialisation de maïs de l'ONASA à ceux des commerçants du marché de Dantokpa..... | 40 |
| Tableau n°8 : Comparaison des coûts de commercialisation de maïs de l'ONASA à ceux des commerçants du marché de Ouando..... | 41 |
| Tableau n°9 : Comparaison des coûts de commercialisation de gari de l'ONASA à ceux des commerçants du marché de Dantokpa..... | 42 |
| Tableau n°10 : Comparaison des coûts de commercialisation de l'ONASA à ceux des commerçants du marché de Ouando..... | 42 |
| Tableau n°11 : Comparaison du prix de revient de maïs de l'ONASA et des commerçants de Dantokpa..... | 43 |
| Tableau n°12 : Comparaison du prix de revient de maïs de l'ONASA et des commerçants de Ouando..... | 44 |
| Tableau n°13 Comparaison du prix de revient de gari de l'ONASA et des commerçants de Dantokpa..... | 44 |
| Tableau n°14 Comparaison du prix de revient de gari de l'ONASA et des commerçants de Ouando..... | 45 |

LISTE DES ANNEXES

Annexe n°1 : Présentation de la Direction Administrative et Financière

Annexe n°2 : Organigramme de l'ONASA

Annexe n°3 : Guide d'entretien

Annexe n°4 : Questionnaire de recherche

Annexe n°5 : Tableau récapitulatif des coûts moyens des commerçants par marché et spéculation

SOMMAIRE

| | |
|--|----|
| INTRODUCTION..... | 1 |
| CHAPITRE 1 : CADRE INSTITUTIONNEL, DEROULEMENT DU STAGE ET DIAGNOSTIC GENERAL..... | 3 |
| 1.1. Présentation de l'ONASA..... | 3 |
| 1.2. Déroulement du stage..... | 12 |
| 1.3. Diagnostic général..... | 13 |
| CHAPITRE 2 : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE | 24 |
| 2.1 Problématique..... | 24 |
| 2.2. Revue de la littérature | 27 |
| 2.3. Méthodologie de l'étude | 34 |
| CHAPITRE 3 : ANALYSE DES RESULTATS ET IMPLICATIONS..... | 38 |
| 3.1. Analyse comparative des écarts de coûts de commercialisation de maïs et de gari : ONASA-Dantokpa et ONASA-Ouando..... | 38 |
| 3.2. Analyse comparative des prix de revient de maïs/gari : ONASA-Dantokpa et ONASA- Ouando | 43 |
| 3.3. Implications | 45 |
| CONCLUSION..... | 46 |
| REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES..... | |
| ANNEXES..... | |

Résumé

Le présent document retrace l'analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés en l'occurrence le maïs et le gari à travers les boutiques témoins par l'ONASA.

Pour conduire à terme cette étude, deux hypothèses ont été émises et vérifiées sur la base des comparaisons de coûts supportés par l'ONASA et les commerçants le long de la chaîne commerciale d'une part et par la comparaison du prix de revient des produits de l'ONASA et celui de l'ensemble des commerçants des marchés enquêtés d'autre part.

La validation de ces hypothèses confirme que les coûts de commercialisation de l'ONASA sont élevés par rapport à ceux des commerçants des marchés ciblés et donc provoquent une hausse équivalente du prix de revient de ses produits. Pour pallier à cette élévation de coûts de commercialisation, des suggestions et implications ont été faites à l'endroit de l'office ainsi qu'à l'endroit du gouvernement.

Mots clés : Produits vivriers ; coûts de commercialisation.

Abstract

This document focuses on the “economical analysis of the marketing costs forming the cost price of the marketed food products”. This work is particularly based on maize and gari marketed through ONASA witness shops.

To drive forward this study, two assumptions have been made and verified through comparisons: It has been compared, in the one hand the marketing costs of the food products marketed by the office with the marketing costs of those marketed by traders and on the other hand, the cost price of ONASA food products with the cost price of the traders of the selected markets.

This assumptions' validation confirms the rise in the marketing costs of the office food products. This rise in the marketing costs consequently increases the cost price of the office food products. To overcome this shortcoming, some suggestions and implications have been made not only the right way round the office but also the government.

Key Word: Marketing costs; Marketed food product.

Introduction générale

A l'instar des autres régions du monde l'Afrique de l'Ouest a subi, sans grandes capacités de réponses, diverses formes de crise alimentaire : des crises alimentaires temporaires, des crises alimentaires persistantes ou chroniques et des crises alimentaires cycliques ou répétitives. Les plus récentes sont celles de 2007 à 2010 et l'actuelle crise de déficit de récolte céréalière dans le Sahel.

L'une des manifestations tangibles de chacune de ces crises est la hausse généralisée des prix des produits alimentaires avec corollaire, des difficultés d'accès aux denrées de grande consommation.

En réponse à la crise alimentaire de 2008, des actions structurelles ont été menées aussi bien au niveau régional qu'au niveau national.

Au Bénin, c'est l'Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire (ONASA) qui a pour mission de contribuer à la sécurité alimentaire et ceci en relation avec le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP); d'autres ministères et ONG nationales et internationales.

Dans le but d'atteindre les objectifs qui lui sont assignés, l'ONASA met à la disposition de la population béninoise des produits vivriers à travers ses boutiques installées aux points stratégiques du territoire national.

Toutefois, il est à noter que, malgré la bonne qualité des produits vivriers d'une telle structure et le caractère social des prix pratiqués, la majorité des ménages béninois ignore et se ravitaille toujours en produits vivriers dans les marchés au détriment des boutiques témoins. De ce constat émanent des interrogations sur les facteurs qui sont à l'origine d'un tel contraste. En réponse à ces interrogations, il ressort clairement que les prix des produits vivriers commercialisés par l'ONASA sont légèrement inférieurs ou quasiment égaux aux prix du marché si bien qu'il est préférable de s'approvisionner au marché tout en évitant certains coûts liés à l'approvisionnement dans les boutiques témoins de l'ONASA.

Pour mieux cerner les facteurs responsables de cette situation et permettre à l'ONASA de proposer des prix plus sociaux au gouvernement qui fixe les prix des produits vivriers de l'ONASA sur la base des prix de revient de ces produits, et ainsi permettre au gouvernement de rendre plus significatives ses subventions à l'endroit de l'office, nous avons choisi de faire

« L'analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA ».

Le présent travail de recherche est développé en trois parties : la première partie portera sur le cadre institutionnel de l'étude, la deuxième partie portera à son tour, sur le cadre théorique et méthodologique de la recherche et enfin, la troisième partie servira à présenter et analyser les résultats de recherche.

CHAPITRE 1 : CADRE INSTITUTIONNEL, DEROULEMENT DU STAGE ET DIAGNOSTIC GENERAL

Dans ce chapitre, nous aborderons la présentation de l'ONASA, le déroulement du stage et le diagnostic général.

1.1. Présentation de l'ONASA

Dans le but de participer à l'émergence de la structure nommée ONASA, l'étude dans le cadre de la rédaction de ce mémoire, a été faite dans l'une de ses unités administratives. Ainsi, ferions-nous une brève restitution des mécanismes de fonctionnement de ladite structure, après avoir présenté son histoire.

1.1.1. Historique de l'ONASA

Les grands projets de développement rural intégrés dans les six (6) anciens départements depuis 1978, de par leur œuvre, ont favorisé au plan national l'obtention d'un bilan vivrier équilibré, voire légèrement excédentaire.

Cet équilibre encore précaire est souvent rompu par les aléas climatiques. Ceci a fait que l'évolution de l'économie nationale a été marquée par la question de l'approvisionnement des populations afin d'éloigner le spectre de la famine. Ainsi, les pouvoirs publics ont jugé nécessaire de contrôler le secteur de la commercialisation des produits agricoles en général, et celui des produits vivriers en particulier. C'est dans la logique de cette politique interventionniste de l'Etat qu'a vu le jour l'Office National des Céréales (ONC) en 1983. Il intégra dès sa création, la mission assignée à la Commission Nationale Céréalière qui assurait la coordination des aides alimentaires.

Depuis 1989, le Bénin, confronté à d'énormes difficultés financières, s'est engagé dans un vaste Programme d'Ajustement Structurel (PAS) qui s'accompagne pour son efficacité, d'un ensemble de réformes politiques et économiques profondes. Dans ce contexte, la commercialisation des produits agricoles a été décentralisée. L'ONC qui avait été créé par décret n° 83-447 du 15 décembre 1983, a connu une approbation de son dossier de restructuration. Il est devenu par décret N° 272 du 23 septembre 1992, l'Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire (ONASA).

Cette nouvelle structure est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière de gestion selon les règles de la comptabilité privée. Toutefois, l'ONASA a l'obligation de rendre compte au Ministre de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche.

L'historique à elle seule ne permet pas de mieux connaître l'ONASA, il faudra également cerner sa mission.

1.1.2 Missions de l'ONASA

L'ONASA a pour mission principale de contribuer à garantir à tous et à tout moment la sécurité alimentaire au Bénin. Cette mission de l'ONASA est déclinée en des objectifs se présentant comme suit :

➤ **Informersur l'évolution des paramètres et les déterminants de la sécurité alimentaire au Bénin**

Cet objectif vise à :

- déterminer et gérer suivant une approche participative, les indicateurs de la sécurité alimentaire à travers des activités telles que : le suivi de l'évolution de la production vivrière, des perspectives alimentaires et des coûts de production, de l'état des facteurs d'enclavement, des infrastructures de stockage, des marchés, des flux et prix des produits vivriers ;
- apprécier le statut des zones à risque et des groupes vulnérables ;
- élaborer et rendre disponible périodiquement un tableau de bord de la sécurité alimentaire au Bénin ;
- diffuser par des canaux appropriés les informations utiles et nécessaires pour appréhender et juguler les situations d'insécurité alimentaire.

➤ **Apporter un appui-conseil au gouvernement et au secteur privé**

✓ **Appui-conseil au gouvernement**

Il consiste à proposer des mesures au gouvernement en tenant compte de l'approche genre et de la problématique VIH/SIDA, en mettant en œuvre des actions spécifiques visant à :

- renforcer les capacités des communautés locales et des collectivités décentralisées ;
- gérer le tableau de bord communal de la sécurité alimentaire ;
- juguler les crises alimentaires immédiates ;
- aider à corriger les causes structurelles de l'insécurité alimentaire.

Cet objectif vise également à constituer et à gérer éventuellement un stock minimum tampon de régulation des produits vivriers au cas échéant. Surtout lorsque le gouvernement envisage des mesures à caractère social, il définit des projets ou des programmes et mesures appropriées en faveur des groupes vulnérables. Enfin, il joue le rôle de conseiller dans la conduite de la politique d'aide alimentaire au Bénin et participe à la gestion de cette aide.

✓ **Appui-conseil au secteur privé**

Il consiste à assurer un appui au secteur privé :

- en accompagnant les acteurs de la commercialisation de produits vivriers à l'auto promotion;
- en renforçant les capacités de négociation des acteurs de la commercialisation en vue de la fluidité des échanges de produits vivriers ;
- enfin en promouvant le stockage décentralisé et en accompagnant les acteurs dans la gestion qualitative des stocks commerciaux.

A l'instar de toute entreprise, l'ONASA s'est doté de diverses unités afin de mieux fonctionner.

1.1.3. Structure et Organisation de l'ONASA

Pour son fonctionnement, l'Office est doté d'un organigramme qui détermine l'ensemble des relations entre ses différentes unités. Son schéma représentatif est présenté en annexe (annexe 2).

1.1.3.1. Structures de gestion

L'ONASA est un Office à Conseil d'Administration (CA) qui est l'organe de gestion. Il est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de l'Office et pour faire ou autoriser tous les actes ou opérations relatifs à son objet. Le CA se réunit en session ordinaire deux fois par an. Une fois, au cours du trimestre précédant la fin de l'exercice pour examiner le programme et le budget de l'exercice à venir et une fois, au cours du quatrième mois suivant la clôture de l'exercice pour examiner et approuver les comptes et décider de l'affectation des résultats.

Il peut toutefois se réunir en session extraordinaire chaque fois que des décisions importantes doivent être prises sur la gestion et la pérennité de l'ONASA.

❖ **Le Conseil d'Administration est chargé :**

- ✓ d'examiner les états financiers annuels de la société ;
- ✓ d'approuver l'état prévisionnel sur les perspectives d'activités de l'office ;
- ✓ d'établir le budget annuel ;

Les membres du CA sont nommés par décret sur proposition des institutions qu'ils représentent.

Le CA délègue au DG, les pouvoirs pour représenter l'office et assurer sa bonne gestion quotidienne conformément à l'article 9 de statut du 23 septembre 1992.

Le CA est composé de huit membres dont :

- un représentant du Ministre de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche;
- un représentant du Ministre de l'Economie et des Finances ;
- un représentant du Ministre de Développement ;
- un représentant du Ministre du Commerce ;
- un représentant des commerçants des produits vivriers locaux ;
- le Directeur de l'Alimentation et de la Nutrition Appliquée (DANA) ;
- deux représentants du personnel.

Il ne suffit pas qu'un Office soit doté de structures pour mieux fonctionner, il lui faut aussi des ressources. Il s'agit de la Direction Générale de l'Office qui s'appuie sur les autres directions.

▪ **La Direction Générale**

Sur la base d'un chronogramme des tâches, le Directeur Général coordonne les activités des différentes directions qui consistent à :

- élaborer l'organigramme de la société et définir les tâches liées à chaque poste de travail ;
 - fixer les objectifs opérationnels en matière de gestion ;
 - assurer l'organisation de l'office ;
 - définir les indicateurs de performance économique, sociale, technique et financière.

Il assure également le contrôle permanent des performances réalisées. Il représente l'office en justice.

Le Directeur Général est nommé par décret sur proposition du Ministre de tutelle et après avis du CA ; il dépend du Ministre de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche, du Président

du CA de l'Office et assure sa gestion quotidienne conformément aux règles de droit privé et aux dispositions statutaires. Il joue le rôle de coordination et suivi des activités de l'office.

La DG est appuyée par :

- la DSVSA.
- une DAF et une USE.
- responsable Suivi-Evaluation (RSE),
- secrétaire Particulier (SP),
- secrétariat Administratif (SA),
- cellule de Communication (C/ Com),
- conducteur de Véhicule Administratif (CVA)

▪ Direction du Suivi de la Vulnérabilité et de la Sécurité Alimentaire (DSVSA)

La direction du suivi de la vulnérabilité et de la sécurité alimentaire a en charge la réalisation des tâches purement techniques liées aux domaines agronomiques et du développement rural. Sous l'autorité du Directeur Général, il assure le Suivi de la Vulnérabilité et de la Sécurité Alimentaire de l'ONASA. C'est dans cette direction que s'est déroulé notre stage. Elle :

- Assure le suivi des principaux déterminants de la Sécurité Alimentaire ;
- Détermine le statut des zones à risque ;
- Suit en permanence du degré de vulnérabilité des populations vivant en milieu rural et urbain ;
- Assure l'élaboration d'un tableau de bord actualisé qui renseigne sur les indicateurs et statuts des zones à risque et groupes vulnérables ;
- Assure la diffusion par les canaux appropriés des informations pour détecter ou juguler à temps les situations de pénurie et de crise alimentaire ;
- Assure l'identification et à l'élaboration de projets/programmes au profit des groupes vulnérables;
- Assure l'élaboration au regard de la situation conjoncturelle, de la politique d'aide alimentaire ;
- Assure le renforcement des capacités des acteurs à la base à travers la sensibilisation et la formation sur la gestion du tableau de bord de la sécurité alimentaire ;

- Assure la mise en œuvre de diverses actions visant l'autopromotion des acteurs de la commercialisation et le stockage décentralisé des produits vivriers ;
- Assure la coordination de la publication des bulletins en matière de sécurité alimentaire ;
- Assure la coordination des activités exécutées par le C/SAP et le C/SMP;
- Exécute toutes autres tâches confiées par le Directeur Général relevant de son domaine ;
- Elabore le rapport trimestriel d'activités de sa direction qu'il transmet au DG.

La direction technique comporte deux services qui se chargent des tâches citées ci-dessus : «Service du Suivi Marché et Prix » (SSMP) et «Service du Système d'Alerte Précoce » (SSAP).

C'est le Service du Suivi des Marchés, Prix et Flux des Produits Vivriers qui a hébergé notre stage. On peut le présenter comme suit :

- **Service du Suivi des Marchés, Prix et Flux des Produits Vivriers (SSMPFPV)**

Son rôle est de suivre en permanence les prix des produits vivriers sur les marchés et les différents facteurs qui pourraient les influencer. Ce service a pour attribut le suivi des prix et flux des produits vivriers sur le territoire nationale, le suivi de situation des flux et opportunité d'échange dans les pays de la sous-région en collaboration avec certain institution comme CILSS, RESIMAO. Le SSMPFPV se base sur deux dispositifs que sont le Système d'information sur le marché et observatoires des marchés des prix et des flux des produits vivriers pour atteindre les objectifs suivants :

- élaborer et exécuter le budget du suivi mercuriale,
- organiser les formations des enquêteurs pour le suivi mercuriale,
- organiser la collecte des informations commerciales (prix et flux des produits vivriers, statistiques des importations et des exportations des produits vivriers),
- organiser périodiquement les études de monographie de marchés,
- organiser le suivi –appui-conseil aux enquêteurs,
- organiser les activités de traitement et d'analyse des données de prix,
- organiser les activités de transmission et de diffusion des données par les différents canaux,
- rédiger et faire publier les bulletins sur les prix des produits vivriers et sur le bétail,

- créer et gérer la base de données sur les prix,
- organiser des ateliers relatifs au suivi mercuriale,
- organiser la rédaction des rapports d'activités,
- rédiger les bulletins des prix,
- organiser les réunions et divers ateliers sur le suivi mercuriale,
- centre hebdomadairement et mensuellement les données commerciales de produits végétaux, animaux et intrants transmis par les enquêteurs,
- dépouiller les données transmises par les enquêteurs,
- collecter les données d'import et export au niveau du Port Autonome de Cotonou,
- convertir les données de prix à l'aide des étalons des unités de mesure locale,
- réaliser les tableaux hebdomadaires et mensuels de prix,
- réaliser la programmation hebdomadaire, mensuelle et annuelle de la tenue des marchés,
- élaborer un rapport trimestriel d'activités

Pour atteindre ces objectifs, le SSMPFPV se base sur les deux dispositifs que sont :

✚ le Système d'information sur les marchés (SIM) :

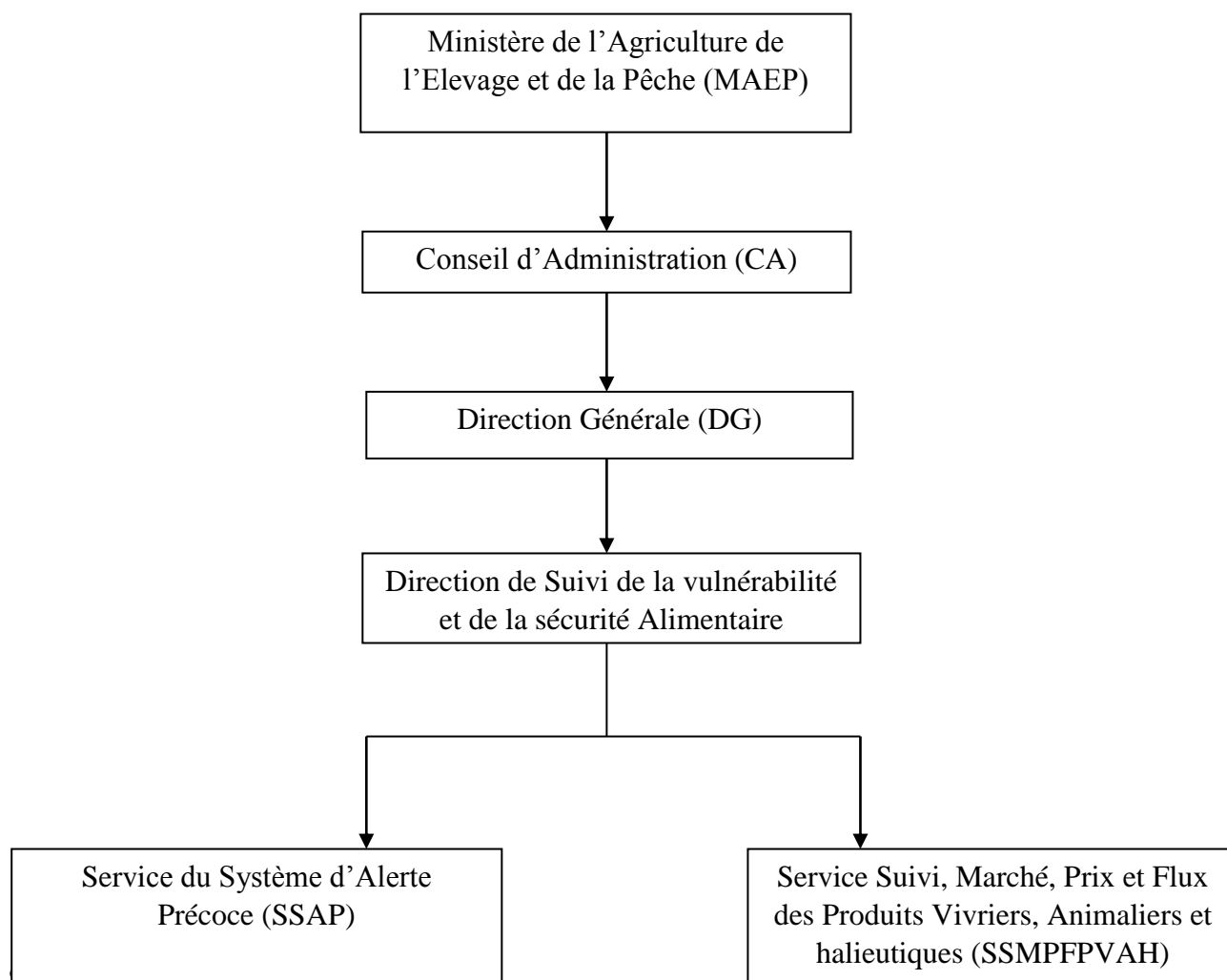
Les informations collectées concernent essentiellement :

- ✓ les prix aux producteurs, aux grossistes et aux consommateurs,
- ✓ les flux des produits vivriers,
- ✓ l'animation du marché,
- ✓ la tendance de prix par rapport au marché précédent ou au mois précédent,
- ✓ les informations spécifiques sur les offres et les demandes spéciales.

✚ l'observatoire des marchés des prix et des flux de produits vivriers :

L'observatoire des marchés, des prix et les flux des produits vivriers identifie les besoins en infrastructure et en équipements divers de consommation pour apporter un appui technique et matériel aux acteurs de la transformation et de la conservation dans le souci d'apporter une plus-value à la production domestique et d'assurer une disponibilité des aliments au-delà des périodes classiques d'abondance.

1.1.3.2. Organigramme simplifié présentant la direction et le service d'accueil



L'organigramme entier de l'ONASA se trouve en annexe n°2

1.1.4. Les ressources et environnements de l'ONASA

Afin de pouvoir atteindre ses objectifs, l'ONASA dispose de certaines ressources et présente un environnement dans lequel il mène ses activités.

Pour répondre à ses exigences, l'ONASA a besoin des ressources humaines, financières et matérielles suffisantes.

1.1.4.1. Les ressources de l'ONASA

1.1.4.1.1. Les ressources humaines

De toutes les ressources, les plus importantes sont les ressources humaines dont l'effectif et la compétence permettent de gérer efficacement les autres ressources de manière efficiente. On distingue deux catégories d'agents. A savoir :

- ✓ les agents permanents de l'Etat : ils sont payés par le budget national et sont au nombre d'une dizaine mis à la disposition de l'ONASA ;
- ✓ les agents conventionnels constituent la catégorie la plus importante et sont recrutés sur contrat émargeant au budget de l'ONASA.

Un effectif de 342 personnes dont 286 au niveau des 87 boutiques témoins. A la Direction Générale, il y a 56 agents dont 19 femmes. Cet effectif conduit l'ensemble des opérations en partenariat avec les institutions publiques, privées et celles de la société civile. La plus haute importance doit être réservée au personnel, afin qu'il soit motivé pour consacrer son temps à la réalisation des activités de l'office. L'effectif actuel du personnel de l'ONASA au niveau de la Direction Générale est présenté dans le tableau n°1.

Tableau n°1 : Effectif du personnel de la Direction Général de l'ONASA en 2015

| Catégories (C) | Hommes | Femmes | Totaux | Proportion (%) |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------|
| C ₁ | 7 | 1 | 8 | 14 |
| C ₂ | 13 | 11 | 24 | 43 |
| C ₃ | 7 | 7 | 14 | 25 |
| C ₄ | 5 | - | 5 | 9 |
| C ₅ | 5 | - | 5 | 9 |
| Totaux | 37 | 19 | 56 | 100 |

Source : ONASA

C₁ = Agents qualifiés de licence au doctorat ; C₂ = Agents qualifiés de BAC au BTS

C₃ = Agents ayant le BEPC ; C₄ = Agents ayant le CEP ; C₅ = Autres

Il ressort de ce tableau qu'il y a plus d'hommes (66%) que de femmes (34 %) dans la structure. Dans les catégories C₄ et C₅, il n'y a pas du tout de femme. Cela est dû au fait que les activités conduites par ces catégories nécessitent d'efforts physiques.

Cet effectif constitue une force pour la structure dans la réalisation de ses activités, mais force est de constater que parmi ces agents, ne figure pas un personnel bien qualifié du

domaine de préservation des stocks. Cela s'explique par le fait que l'ONASA est sous l'égide de l'Etat et bénéficie par conséquent du soutien de la DAGRI par l'entremise du centre de fumigation. Le centre de fumigation s'intéresse au traitement et non à la gestion des facteurs d'altération des grains qui déterminent la qualité et la durée de conservation.

1.1.4.1.2. Les ressources financières

L'ONASA dispose des ressources financières internes qui sont celles générées par ses activités. Il s'agit des ressources issues de la vente des produits vivriers au niveau des différentes localités ; de la location des silos et les prestations de service dans le cadre du suivi mercuriale.

L'ONASA fonctionne aussi, avec des ressources externes qui sont constituées de la subvention d'exploitation de l'Etat ; l'assistance des projets et programmes avec qui il a noué des relations de partenariat.

1.1.4.1.3. Les ressources matérielles

Elles sont composées de matériels roulants, de mobiliers de bureau, de silos, de terrains, de palettes, de bâtiments et de quatre-vingt-sept (87) boutiques témoins créées dans les communes du territoire national. Le matériel roulant amorti est généralement constitué de motos et de véhicules administratifs. Quant au mobilier de bureau, il s'agit de micro-ordinateurs, d'imprimantes, de scanners, de photocopieurs et de calculatrices.

1.1.4.2. Les environnements de l'ONASA

L'environnement d'une structure est l'ensemble des éléments internes et externes exerçant une influence sur le comportement de la structure et de son marché. Ces éléments peuvent être regroupés en deux (2) grandes parties : le microenvironnement et le macro-environnement.

1.1.4.2.1. Microenvironnement

Il constitue l'ensemble des acteurs économiques en contact immédiat avec la structure et qui ont une influence directe sur celle-ci. Ce sont des variables que la structure est en mesure de contrôler. On distingue les clients et les fournisseurs.

- **Les clients**

Ce sont les personnes physiques et morales qui s'approvisionnent chez un commerçant (entreprise ou personne physique). En effet, l'ONASA a comme clients, les entreprises, les particuliers et les ménages.

- **Les fournisseurs**

Ils procurent à l'Office, les ressources nécessaires à la distribution ou à la commercialisation des produits vivriers tels que le gari, le sorgho, le maïs et le riz. Pour exercer ses activités, l'Office effectue des achats de biens et services auprès de ses

fournisseurs tels que les agriculteurs nationaux et les commerçants locaux. Il gère aussi les dons de produits alimentaires offerts par les organisations nationales, internationales et autres Etats.

1.1.4.2.2. Macro-environnement

Il s'agit de l'environnement socioculturel constitué d'un ensemble de variables qui influe sur l'offre. Celui au sein duquel opère l'ONASA est composé d'un ensemble de variables dont les modifications affectent de manière très profonde ses activités. Les variables dont il s'agit sont :

- La démographie
- L'économie
- La technologie

Environnement démographique

La population qui est la source de ses marchés, est le premier élément constitutif de l'environnement démographique. En effet, la population est caractérisée par une forte croissance. D'après les données du Quatrième Recensement Général de la Population et de l'Habitation du 11 Mai au 31 Mai 2013 de l'INSAE, le Bénin a une superficie totale de 112 628 kilomètres carrés avec une population de 9 948 941 d'habitants en 2012 et 9 983 884 en 2013, caractérisée par un taux d'accroissement de 3,5% environ chaque année.

Ce rythme de croissance démographique présente un avantage pour le monde de la production végétale et par conséquent pour l'Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire.

♣ Environnement économique

Le pouvoir d'achat de la population béninoise est le facteur déterminant de l'environnement économique de l'Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire. En effet, le pouvoir d'achat des béninois demeurent très faible à l'image du Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) égale à 31 250 FCFA. C'est dans cette logique que l'ONASA concentre ses efforts sur le meilleur rapport **qualité/ prix**, afin de garantir à la population béninoise une sécurité alimentaire à travers la vente de ses produits à des prix relativement modérés. Ainsi, il importe de signifier que l'ONASA ne poursuit pas un but lucratif mais plutôt un but social. Cependant, il faut noter qu'il arrive des moments où le prix

de cession des produits notamment le maïs et le riz de l'Office est supérieur à celui pratiqué sur le marché national. Ce phénomène est vraiment rare et surtout observé pendant les périodes de récolte. Dans ce cas, les opérations de vente sont arrêtées. Autrement dit, l'ONASA ne concurrence pas les commerçants. La vocation principale en matière de prix, est d'atomiser le marché quand c'est cher afin que les commerçants s'alignent pour décourager la spéculation. Le rôle des boutiques témoins est de pratiquer un prix référentiel.

♣ Environnement technologique

Pour réussir à fournir des produits de qualité et d'une quantité suffisante, la recherche de l'utilisation permanente d'une technologie de pointe s'avère nécessaire. C'est ainsi que l'ONASA utilisait un séchoir énergétique permettant de diminuer l'humidité des grains à une teneur compatible en vue d'une bonne conservation. Mais de nos jours, ce système n'est plus fonctionnel. Il dispose également d'une usine de vannage qui permet de débarrasser une quantité importante de grains de leurs impuretés. Par ailleurs, l'Office doit davantage adapter la technologie à sa politique de constitution de stocks pour subvenir aux besoins de la population.

♣ Environnement social

L'ONASA, pour atteindre ses objectifs, met en vente ses produits à un prix social pour permettre aux ménages vulnérables d'avoir accès aux produits à un coût social. Pour être plus proche de ces ménages vulnérables, il a mis en place quatre-vingt-sept (87) boutiques témoins un peu partout dans le pays dans lesquels se vendent les produits vivriers (le maïs, le riz et le sorgho). Ces boutiques témoins placées presque partout sur le territoire béninois, sont dotées d'un gérant et d'un assistant pour la vente des produits vivriers, puis d'un gardien pour assurer la sécurité des locaux.

1.2. Déroulement du stage

La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) est une entité de l'Université d'Abomey-Calavi dont la préoccupation est de former des étudiants capables de mettre en pratique les connaissances qu'ils ont acquises au cours de leur formation.

Dans le souci de permettre à ses étudiants d'acquérir non seulement une formation théorique, mais aussi professionnelle, il a été initié le système Licence-Master-Doctorat

(LMD) depuis l'année académique 2008-2009. Ce système recommande aux étudiants d'effectuer un stage pratique obligatoire dans une institution en vue de confronter les acquis théoriques aux réalités du terrain.

C'est pour répondre à cette exigence de notre formation, que nous avons effectué un stage pratique à l'Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire (ONASA) plus précisément à la Direction du Suivi de la Vulnérabilité et de la Sécurité Alimentaire (DSVSA).

Tâches accomplies :

Le stage s'est déroulé à l'ONASA, à la DSVSA, plus précisément au Service suivi marché et prix du 02 Février au 20 avril. Vu le temps qu'il nous est accordé, il nous a été demandé de nous consacrer sur le mémoire à rédiger. Mais cela ne nous a pas empêché d'avoir part à certaines activités qui ont été menées au niveau du service dans la période.

Parmi ces activités, on peut citer :

- Présentation de la structure aux stagiaires et installation dans le service ;
- Consultation des documents et du site de l'ONASA;
- Observation et compréhension du système de fonctionnement de l'ONASA ;
- Perforation et classement des fiches d'enquête de la production vivrière ;
- Participation à l'élaboration du rapport annuel ;
- Photocopie;
- Participation à l'enregistrement des fiches de stocks, de dépenses et des recettes;
- Transmission des courriers dans les services ;
- Formulation du sujet de recherche ;
- Rédaction du protocole de recherche ;
- Formulation du guide d'entretien et du questionnaire de recherche;
- Enquête sur le marché Dantokpa et de Ouando ;
- Rédaction du mémoire ;

Le tableau n°2 présente le chronogramme de ces différentes activités réalisées au cours de notre stage.

Ce tableau montre que c'est le deuxième mois de notre stage qui nous a plus occupés ; le premier mois, moyennement et le troisième mois faiblement.

Il ressort également de ce tableau que la consultation des documents et du site de l'ONASA, les recherches sur internet, la rédaction du mémoire, la photocopie et la transmission des

courriers dans les services sont les activités qui nous ont plus occupées.

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

Tableau n°2 : Calendrier des activités réalisées

| Travaux réalisés | 2015 | | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Mois 1 | | | | Mois 2 | | | | Mois 3 | | | |
| | 02/02-06/02 | 09/02-13/02 | 16/02-20/02 | 23/02-27/02 | 02/03-06/03 | 09/03-13/03 | 16/03-20/03 | 23/03-28/03 | 30/03-03/04 | 06/04-10/04 | 13/04-17/04 | 20/04-24/04 |
| Présentation de la structure aux stagiaires; | X | X | | | | | | | | | | |
| Consultation des documents | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Observation du système de fonctionnement | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Perforation et classement des fiches d'enquête de la production | | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Participation à l'élaboration du rapport annuel | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Photocopie | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Participation à l'enregistrement des fiches de stocks, de dépenses et des recettes | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Transmission des courriers dans les services | | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Formulation du sujet de recherche | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Recherche sur internet | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Rédaction du protocole de recherche | | | | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Formulation du guide d'entretien et du questionnaire de recherche | | | | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Enquête sur le marché Dantokpa et Ouando | | | | | | | | X | X | X | X | X |
| Rédaction du mémoire | | | | | X | X | X | X | X | X | X | X |

Source : Nos propres investigations (2015)

L'analyse du tableau n°3 montre que les activités telles que : perforation et classement des fiches d'enquête de la production, participation à l'élaboration du rapport annuel ont contribué fortement aux attributions du service ; les activités telles que : participation à l'enregistrement des fiches de stocks, de dépenses et des recettes, transmission des courriers dans les services ont contribué moyennement aux attributions du service ; les photocopies s'inscrivent faiblement dans les attributions du service et enfin la présentation de la structure aux stagiaires, consultation des documents n'ont pas contribué aux attributions du service.

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

Tableau n° 3 : Contribution des activités réalisées aux attributions du service d'accueil

| Travaux réalisés | Attributions du service | | | | | | | |
|--|--|--|--|---|---|---|---|--|
| | élaborer et exécuter le budget du suivi mercuriale | organiser les formations des enquêteurs pour le suivi mercuriale | Organiser la collecte des informations commerciales (prix et flux des produits vivriers, statistiques des importations et des exportations des produits vivrier) | organiser la rédaction des rapports d'activités | organiser les activités de transmission et de diffusion des données par les différents canaux | organiser le suivi appui-conseil aux enquêteurs | organiser des ateliers relatifs au suivi mercuriale | dépouiller les données transmises par les enquêteurs |
| Présentation de la structure aux stagiaires ; | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Consultation des documents | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Observation du système de fonctionnement | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Perforation et classement des fiches d'enquête de la production | 0 | 0 | XXX | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Participation à l'élaboration du rapport annuel | 0 | 0 | 0 | XXX | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Photocopie | 0 | 0 | 0 | | X | 0 | 0 | 0 |
| Participation à l'enregistrement des fiches de stocks, de dépenses et des recettes | 0 | 0 | 0 | | XX | 0 | 0 | 0 |
| Transmission des courriers dans les services | 0 | 0 | 0 | 0 | XX | 0 | 0 | 0 |
| Formulation | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

| | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|
| du sujet de recherche | | | | | | | | |
| Rédaction du protocole de recherche | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Formulation du guide d'entretien et du questionnaire | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Enquête sur le marché de Dantokpa et de Ouando | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rédaction du mémoire | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Source : Nos propres investigations

xxx : forte contribution ; **xx :** moyenne contribution ; **x :** faible contribution ; **0 :** pas de contribution

Problèmes rencontrés au cours du stage

Nous avons rencontré d'énormes difficultés au cours de la rédaction de l'enquête.

Elles sont dues notamment :

- ✓ à l'indisponibilité de certains agents de l'office et de certains commerçants pour répondre à nos questions en raison de leurs multiples préoccupations,
- ✓ à la réticence de certains commerçants pour donner des statistiques relatives à leur commerce,
- ✓ à la contrainte de temps pour la réalisation du mémoire,
- ✓ à l'insuffisance de moyens financiers dont nous disposons,
- ✓ à la lourdeur administrative à la SOGEMA pour nous fournir des informations sur la population de cette étude.

Mais, tout cela ne nous a pas empêché d'atteindre des objectifs que nous nous sommes fixés pour la rédaction de notre mémoire.

1.3. Diagnostic général

Le diagnostic général comprend le diagnostic interne et le diagnostic externe. Le diagnostic interne est constitué des forces (potentialités et atouts de l'office) et des faiblesses (facteurs contraignants). L'analyse des forces et faiblesses (Tableau n°4) présente la récapitulation du diagnostic interne et externe.

Tableau n°4 : Analyse des forces et faiblesses

| Forces | Faiblesses |
|---|--|
| <p>1. Le fonctionnement de l'ONASA est fondé sur une structure hiérarchisée dont les fonctions attribuées à chaque direction est régie par les dispositions statutaires ;</p> <p>2. Bonne ambiance de travail entre le personnel de l'ONASA ;</p> <p>3. L'ONASA dispose des ressources humaines qualifiées dont la formation est en adéquation avec la mission qui lui est assignée ;</p> <p>4. Sur le plan économique l'ONASA bénéficie de l'appui de certains projets tels que le PACER et le PAFILAV dans le cadre du suivi de l'évolution des prix et flux des produits vivriers sur les marchés nationaux ;</p> <p>5. La mise à contribution des boutiques témoins dans les 77 communes du pays ;</p> <p>6. La contribution du gouvernement pour renforcement des capacités de l'office dans la décentralisation des points de vente des produits vivriers ;</p> | <p>1. L'inexistence des infrastructures de séchage pouvant permettre à l'Office de constituer les stocks plus tôt ;</p> <p>2. La vétusté des silos et magasins de stockage ne facilitant pas l'entretien des stocks ;</p> <p>3. La difficulté de financement des activités de collecte des prix sur les marchés prise en compte par les projets partenaires et de recyclage des agents collecteurs lorsque le partenariat arrive à terme ;</p> <p>4. Le manque d'infrastructures de stockage propre à l'ONASA dans les communes ;</p> <p>5. Les normes de consommation utilisée par l'ONASA pour déterminer les besoins alimentaires sont vieilles (depuis 1986) et ne reflète plus les habitudes alimentaires des populations ;</p> <p>6. L'indisponibilité du matériel roulant (camion et camionnette), propre à l'ONASA, pour assurer une mise en place efficace et efficiente, des différents produits ;</p> <p>7. La prévention des inondations cycliques naturelles afin de préparer et de répondre aux besoins alimentaires provisoires d'urgence</p> |
| Opportunités | Menaces |
| <p>1. Le rythme de la croissance démographique de la population béninoise constitue un avantage pour le</p> | <p>1. Existence des périodes où le prix de cession des produits notamment le maïs et le gari de l'Office</p> |

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

| | |
|--|--|
| monde de la production végétale ; 2. L'ONASA fonctionne aussi, avec des ressources externes qui sont constituées de la subvention d'exploitation de l'Etat ; l'assistance des projets et programmes avec qui il a noué des relations de partenariat. | est supérieur à celui pratiqué sur le marché national ; 2. Mévente surtout en périodes de récolte où le prix pratiqué par l'ONASA devient supérieur au prix du marché ; 3. Concurrence des commerçants |
|--|--|

Source_ : nos propres investigations (2015)

Diagnostic des problématiques

L'analyse des faiblesses de l'office (tableau n°5) nous a permis de dégager après regroupement par centre d'intérêt les problématiques suivantes.

- L'élévation des coûts de commercialisation.
- L'accessibilité de la population aux produits.
- La prévention des inondations cycliques naturelles.

L'étude de ces trois problématiques s'avère nécessaire afin de permettre à l'ONASA d'assumer sa mission. Toutefois, il ressort de la hiérarchisation des problématiques de l'office que le centre d'intérêt n°1 « L'élévation des coûts de commercialisation » est prioritaire. Ainsi la reformulation de notre sujet de recherche est la suivante : Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA.

Tableau n°5 : Diagnostic des problématiques

| Faiblesses | Problématiques | Hierarchisation des problématiques | Problématique dominante | Formulation du sujet |
|--|---|---|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. L'inexistence des infrastructures de séchage propres à l'ONASA ; 2. La vétusté des silos et magasins de stockage ; 3. Le manque d'infrastructures de stockage propre à l'ONASA dans les communes ; 4. L'indisponibilité du matériel roulant propre à l'ONASA ; | L'élévation des coûts de commercialisation | Les coûts de commercialisation sont élevés. | Les coûts de commercialisation sont élevés. | Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA |
| <ol style="list-style-type: none"> 5. Les normes de consommation utilisée par l'ONASA pour déterminer les besoins alimentaires sont vieilles | L'accessibilité de la population aux produits. | L'accessibilité de la population aux produits. | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 6. La non prévention des inondations cycliques naturelles afin de préparer et de répondre aux besoins alimentaires provisoires d'urgence ; | La prévention des inondations cycliques naturelles. | La prévention des inondations cycliques naturelles. | | |

Source : Nos propres investigations (2015)

Chapitre2 : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE

Ce chapitre est subdivisé en trois parties. La première présente la problématique, la deuxième présente la revue de la littérature et la troisième, la méthodologie de l'étude.

2.1. Problématique

2.1.1. Spécification de la problématique

Les préoccupations de la sécurité alimentaire comme stratégie d'intervention des pouvoirs publics sont récentes. Elles se situent entre 1968 et 1974 avec la longue sécheresse qu'ont connue les pays africains et son corollaire de famine ayant particulièrement frappé le sahel et les régions de l'Afrique Orientale. C'est la mouvance de cette crise qui a d'ailleurs dépassé l'Afrique pour concerner certaines régions du tiers-Monde que s'est tenue à Rome (Italie) en 1974 la conférence mondiale sur l'alimentation. En réalité, la crise de famine qui frappe l'Afrique à partir de cette sécheresse n'est qu'un aspect mineur par rapport à la tenue de cette conférence dont la vocation se justifie plutôt à partir de la flambée des prix du blé dans les pays du Nord (60 dollar en 1972 et 240 dollar en 1974 la tonne) et du retard pris par la production agricole dans les pays asiatiques. Quoiqu'il en soit, c'est après cette rencontre que les Organisations Internationales, notamment la FAO, adjoignent à leurs activités traditionnelle celles relatives à la sécurité alimentaire. Cette nouvelle préoccupation intervient alors comme la prise de conscience de la part de la communauté internationale d'une pénurie alimentaire structurelle qui, sous l'effet des facteurs multiples, menaçait les pays à faible revenu. De ce point de vu, les préoccupations de sécurités alimentaires se sont concentrées dans un premier temps sur des régions pauvres, en l'occurrence le sahel et la partie Orientale de l'Afrique. Mais la notion de sécurité alimentaire était à cette époque presque assimilée à celle d'autosuffisance alimentaire, c'est-à dire la capacité d'un pays ou d'une région à satisfaire les besoins alimentaires de sa population à partir des productions domestiques. Cependant, cette approche de la question qui met seulement l'accent sur la disponibilité au moyen de l'agrégation de la production locale s'est très tôt heurté à plusieurs difficultés :

- L'existence d'aléas de toute nature : climatique, politique, qui ne permettent pas de maîtriser l'évolution de la population dans certains pays ;

- L'évolution des habitudes alimentaires qui fait que certaines couches de la population allient aux produits nationaux ceux venus de l'extérieur ;
- L'importance de la généralisation de l'économie marchande.

Tous ces paramètres posent en réalité ce qui constitue la seconde grande composante de la sécurité alimentaire, à savoir: le problème de l'accès à la nourriture pour toutes les couches de la population. L'accès aux produits vivriers est conditionné non seulement par le disponible local, mais aussi par d'éventuels apports extérieurs. De là, interviennent la demande et ses déterminants : les prix, le pouvoir d'achat et plus exactement le revenu.

Toutes ces considérations transparaissent clairement dans la définition de la Banque Mondiale qui pense que la sécurité alimentaire est « l'accès pour tous en tout temps à une nourriture suffisante pour une vie active et saine ».

Cette assertion, bien qu'intégrant les différentes préoccupations de sécurité alimentaire, véhicule une vision libérale du problème et ne responsabilise pas suffisamment chaque pays, chaque région, chaque individu dans la résolution de la question. De ce point de vue, la définition que donnent EICHER et STAATZ est explicite et complète. Ces deux auteurs estiment que la sécurité alimentaire « est la capacité d'un pays ou d'une région à s'assurer en tout temps que son système alimentaire procure à sa population toute entière un accès opportun à une offre alimentaire fiable pour une nutrition adéquate ». Cette approche est importante car elle permet d'appréhender la sécurité alimentaire dans toutes ses dimensions : offre, demande, moyens d'y accéder, sa situation dans le temps et même sa désagrégation du niveau macroéconomique ou microéconomique en partant de l'échelle du pays à celle d'individu en passant par celle de la région. Qu'il s'agisse de la définition de la Banque Mondiale ou des autres chercheurs, le concept de la sécurité alimentaire se ramène de nos jours à quelques paramètres qui semblent recueillir l'assentiment de tout le monde, à savoir :

- la disponibilité qui met l'accent sur l'offre,
- l'accessibilité qui définit la nature de la demande,
- la permanence ou la stabilité qui évoque l'évolution dans le temps.

Par rapport à ces notions, la situation alimentaire du Bénin présente non seulement un certain contraste, mais apparaît aussi précaire.

C'est donc cela qui justifie la création de l'Office National des Céréales en 1983 qui est chargé d'assurer la coordination des aides alimentaires. Il est devenu en 1992 l'Office National d'Appui à la Sécurité Alimentaire. Sa mission est de contribuer à garantir à tous et à tout moment la sécurité alimentaire. Dans l'atteinte de la mission qui lui est assignée, l'ONASA est confronté à d'énormes difficultés parmi lesquelles on peut citer :

- ❖ Les coûts de commercialisation relativement élevés.
- ❖ les prix des produits sont légèrement inférieurs ou quasiment égaux aux prix du marché malgré les subventions de l'Etat la non prise en compte de marge bénéficiaire.

Afin de permettre à l'ONASA de pratiquer des prix plus sociaux qui permettront d'assurer davantage la sécurité alimentaire à toutes les couches sociales, nous avons choisi de réfléchir sur le thème « Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA ». L'ONASA commercialise quatre produits à savoir le maïs, le riz blanc local, le sorgho et le gari. Mais notre étude prend en compte le maïs et le gari. A la fin de ce travail, les dirigeants pourront savoir les facteurs sur lesquels il faut agir pour minimiser les coûts et ainsi parvenir à appliquer des prix plus sociaux aux produits vivriers qu'ils commercialisent.

2.1.2. Objectifs de recherche

2.1.2.1. Objectif général

Montrer l'influence des coûts de commercialisation sur la formation des prix de revient des produits vivriers commercialisés par l'ONASA.

2.1.2.2. Objectifs spécifiques

- ✓ Comparer les écarts entre les coûts de commercialisation des produits vivriers de l'ONASA à ceux des commerçants.
- ✓ Comparer les prix de revient des produits vivriers de l'ONASA à ceux des commerçants.

2.1.3. Hypothèses spécifiques

- Les coûts de commercialisation des produits vivriers sont plus élevés au niveau de l'ONASA qu'au niveau des commerçants.

- Les coûts de commercialisation des produits vivriers de l'ONASA sont en relation directe avec les prix de revient.

2.2. Revue de la littérature

Ici, il est question d'apprécier le point de vue de certains auteurs sur la notion des « coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés ».

2.2.1. Clarification des concepts

❖ Fonction d'approvisionnement

Avant, la fonction d'approvisionnement faisait partie de la fonction achat. En effet, la fonction achat recouvre l'ensemble des rôles allant de l'identification des besoins jusqu'à la signature du contrat en passant par la prospection des fournisseurs et la négociation.

Quant à l'approvisionnement, elle est une technique ou méthode permettant de livrer un bien ou un besoin à un tiers. Selon ALAZARD et SEPARIS(2003), la fonction d'approvisionnement peut être définie comme l'obligation de fournir les matières premières et les composantes en qualité et en quantité suffisante, au moment voulu et au coût le plus bas possible.

Ainsi donc, la fonction d'approvisionnement est composée d'un ensemble de processus et de relations entre différents partenaires d'affaires qui nécessite des coûts dans le déplacement des produits dans l'espace et dans le temps en vue de répondre plus efficacement aux exigences des consommateurs et ce, au coût le plus bas.

❖ Coûts de commercialisation

Les coûts de commercialisation ou coûts globaux d'un produit sont les coûts liés à l'approvisionnement d'un produit. Autrement dit, les coûts de commercialisation sont les différentes charges supportées par le commerçant depuis la préparation de l'approvisionnement jusqu'à la vente en passant par l'achat, le transport et le stockage du produit.

Les coûts globaux d'un produit sont l'ensemble des coûts qui peuvent être supportés avant pendant et après l'achat. Trois approches se complètent pour définir le prix comme un coût global du produit.

✓ **Les coûts liés au processus d'achat**

Monroe (1990) définit l'ensemble des coûts perçus ou coût total perçue comme un ensemble de trois éléments :

- Le prix d'achat : c'est le prix monétaire payé pour s'approprier le produit.
- Les coûts de mise en marche : comprend tous les coûts éventuels avant la mise en fonction du produit comme les coûts d'acquisition, de recherche, de transport et d'installation du produit, mais aussi les coût relatifs au temps et à l'effort psychologique fournit lors du processus d'achat.
- Les coûts post-achat : recouvrent tous les coûts encourus par les consommateurs après l'installation et l'utilisation du produit. ce sont des coûts qui sont liés au cycle de vie du produit tel que le risque fonctionnel, les frais de réparation et de maintenance. Mais il est très difficile d'évaluer ce coût surtout si le produit est nouveau ou le consommateur n'a pas d'expérience avec ce type de produit.

- **L'effort et le risque : deux dimensions du coût total**

Murphy et Ennis (1986) distinguent deux dimensions du prix :

- L'effort : défini par les deux chercheurs comme « le montant objectif d'unités monétaires de temps nécessaire pour effectuer un achat ».
- La deuxième dimension essentielle du prix est le risque perçu, défini comme « l'évaluation subjective des conséquences d'une erreur lors de l'achat ». Cinq types de risques sont utilisés : risque financier, fonctionnel, physique, social et psychologique.

Les deux formes de définitions étendues comportent chacune deux dimensions l'une monétaire et l'autre non monétaire.

- **Les coûts monétaires et non monétaires liés à la transaction commerciale**

Fankhauser et Parker (1986) introduisent les éléments du sacrifice au sein d'une matrice d'échange du coût total. Cette matrice liste en ligne les coûts éventuels lors d'une décision d'achat (prix financement, processus/production, inventaire/stockage, transport, emballage/déballage, déchets/détérioration, maintenance et frais promotionnels) et en colonne

les moyens ou dimensions du sacrifice dont dispose le consommateur pour couvrir ces coûts d'achat (argent, temps, effort, risque, coûts psychologiques).

Il ressort de l'ensemble de ces travaux que le prix n'est pas une notion unidimensionnelle et objective. Les consommateurs bâtissent une idée du prix qui est différente du prix objectif. Cet écart a été expliqué par l'utilisation du prix de référence dans le jugement. Ainsi l'évaluation de la cherté d'un produit ne correspond pas à une comparaison simple entre quantité d'argent cédée et quantité donnée d'un bien. Le sacrifice nécessaire pour acquérir un ensemble de services semble être une combinaison de trois pertes de nature différente : monétaire, temporelle et psychologique..

- La collecte

La collecte est le ramassage et l'assemblage de certains produits.

Selon Fusillier (1991), il existe trois types de contrats entre le collecteur et le grossiste :

La collecte avec le partage équitable du bénéfice : Cette forme est fondée sur une relation de confiance absolue entre le collecteur et le grossiste. Le grossiste avance la somme couvrant la transaction, le transport et parfois les frais de subsistance du collecteur pendant sa tournée en brousse.

La collecte avec commission par sac : Tous les frais de collecte (prospection du collecteur, achat du produit, location du véhicule) sont avancés par le grossiste qui fixe le prix d'achat au producteur souhaité.

La collecte indépendante préfinancée par le grossiste : Le grossiste finance exclusivement l'achat du produit mais les frais d'approche et de transport sont à la charge du collecteur. Ce dernier peut céder le produit au client de son choix, parfois au grossiste qui l'a financé. Après cession, il doit en plus du remboursement de l'avance, verser au grossiste une commission qui correspond à une rente du capital du grossiste de l'ordre de 2 à 3% pour une période d'une semaine à un mois.

- Coûts de manutention

A tous les stades de la chaîne de commercialisation, le produit devra être emballé et déemballé, chargé et déchargé, stocké et déstocké. Chaque opération ne coûte pas grand-chose, mais la somme totale de tous ces coûts de manutention peut être assez élevée.

- Le transport

Le transport est le mouvement des produits d'une place à une autre. Etant donné que la plupart des produits agricoles ne sont pas consommés au point où ils sont produits, ils sont tenus d'être transportés du champ (ferme) au marché local, du marché local au marché primaire des grossistes, de là au marché secondaire des grossistes, au marchés des détaillants et aux consommateurs finaux.

Le transport ajoute aux produits, l'utilité de place. Il apparaît comme une fonction indispensable. Son importance a accru avec l'urbanisation. Le commerce et le transport sont deux éléments qui vont de pair et se renforcent.

Les coûts qui sont liés au transport des produits vivriers sont énormes et divers. Ces coûts sont définis selon la quantité ou le tonnage du produit et par la distance du flux. En effet, les transporteurs des produits de l'ONASA, pour fixer le prix de transport des produits, se basent sur le coût unitaire par kilomètre ou tonne-kilométrique :

-distance inférieure à 100km : 8000F

-distance comprise entre 100 et 200km : 10000F

-distance supérieure à 200km : distance x 52F

- Le stockage

Le stockage est une fonction importante de la commercialisation consistant à conserver et à entretenir les produits agricoles du moment de la récolte jusqu'au moment où ils seront demandés pour la consommation. Il est également un exercice de prévoyance humaine par lequel les produits sont préservés de l'avarie et de la détérioration ou de l'altération, de sorte qu'il n'y ait pas de surplus d'offre sur le marché de ce produit en période d'abondance jusqu'à la période de pénurie. Cette fonction ajoute au produit une utilité liée au temps. Elle remonte à de vieille date et est accomplie à tous les niveaux de la commercialisation:

Les commerçants conservent des produits dans l'intention de bénéficier de l'avantage qui résulterait d'une éventuelle hausse des prix, les transformateurs conservent les produits (matières premières) sur eux afin de pouvoir en trouver pour continuellement fonctionner, les détaillants stockent les produits (marchandises) sur eux afin de pouvoir répondre aux besoins

quotidiens des consommateurs. Enfin, les consommateurs eux aussi selon leur capacité financière gardent sur eux des produits agricoles pour leur propre consommation.

Les coûts liés au stockage des produits dépendent de la nature du produit de stockage utilisé, la durée de stockage, les matériels utilisés.

Toutefois, on enregistre des cas de pertes et de dégâts lors du processus de commercialisation qu'il faut élucider :

- Les pertes et les dégâts

Selon Jean Appert (1992), une perte représente une diminution directement mesurable d'une denrée ; elle peut être quantitative ou qualitative.

Une perte quantitative est une perte de substances physiques se manifestant par une diminution de poids ou de volume. C'est le genre de perte qu'on peut le plus facilement mesurer et évaluer et, sans doute, la plus significative pour le paysan.

Les pertes qualitatives sont plus difficiles à appréhender, mais peuvent être aussi importantes, sinon davantage, surtout si leur détérioration rend les denrées inconsommables.

Par contre, les dégâts sont la manifestation visible d'altération pouvant ultérieurement devenir une perte.

Les pertes et les dégâts enregistrés entraînent la diminution du volume du stock et ainsi conduisent à la formation d'un prix de revient élevé.

- Commissions, redevances et paiements officiels

Ces coûts peuvent être faibles dans un pays et représenter une proportion importante des coûts dans un autre. Les personnes utilisant les marchés doivent payer des droits d'accès au marché. Souvent, ils doivent payer pour que leur produit soit pesé. Les négociants doivent normalement disposer d'une licence et payer des droits de licence. Il y a aussi des impôts à payer et il faut parfois verser des pots-de-vin pour franchir des barrages routiers, pendant le transport du produit ou pour obtenir l'autorisation de gérer une affaire. Tous ces coûts doivent être pris en considération dans les calculs.

❖ Formation des prix sur les marchés

Selon DISSOU M. Y. (1991), le caractère atomistique de l'offre et de la demande individuelle rend impossible toute action individuelle d'influence du marché. Le prix de marché à l'instant t est déterminé par les conditions de la demande et l'offre totales du marché

de maïs à cet instant. Bien sûr, ces demande et offre au temps t prennent en considération les estimations formulées par tous les acteurs sur leurs valeurs futures. Ce prix peut être considéré comme le prix d'équilibre du marché de maïs à cet instant (la période peut être définie comme la journée pendant laquelle se déroulent les transactions de maïs, sur la place de marché).

Le prix de marché est une notion fictive, pour chacun des acteurs pris de façon individuelle ; chacun essaie de former une anticipation de ce prix, étant donné les conditions du marché, qu'il connaît. Le prix de marché trouve sa concrétisation, dans les prix des transactions individuelles qui se sont eux- mêmes formés à partir des anticipations que se sont faites chacun des acteurs. Dans ces conditions où le prix de marché trouve sa concrétisation dans les prix des transactions entre individus, on ne peut dire qu'il existe un seul prix de marché, mais plusieurs, qui fluctuent dans un intervalle dont la longueur dépend du différentiel de connaissance des force de marché détenues par chacun des protagonistes de la transaction, que sont le vendeur et l'acheteur.

Nul n'est capable d'imposer un prix ; il s'obtient après marchandage sur son niveau nominal, c'est-à dire, sur la valeur de l'unité de mesure locale, et sur la quantité de grains contenus dans l'instrument de mesure.

C'est ce que confirment Naima Nango DEMBELE, John M.STAATZ et Ramziath ADJAO (2008), en disant que les prix agricoles sont déterminés par l'équilibre entre l'offre et la demande au fil du temps. Ils vont plus loin en disant que lorsque la demande augmente parce qu'un de ses déterminants (les préférences des consommateurs et les besoins changeants des utilisateurs finaux ; les facteurs affectant les processus de production ; les prix relatifs des substituts ; les politiques gouvernementales ; les facteurs affectant le stockage et le transport) a changé, un nouveau prix sera déterminé après que tous les ajustements à la nouvelle demande se soient réalisés.

Toutefois le processus de formation de prix tel que décrit par ces deux auteurs ne prend pas en compte les coûts de commercialisation qui ne sont pas à ignorer.

❖ **Analyse du coût de commercialisation**

L'analyse commerciale permet de mieux cerner les transactions, l'organisation des marchés, le comportement des acteurs, la fixation des prix, la concurrence, l'adaptation des produits aux besoins du consommateur.

L'ensemble des coûts de la commercialisation forme le prix de revient du produit. C'est auprès de chaque intervenant, et surtout des opérateurs économiques (commerçants, transporteurs) que l'on obtient ces coûts. Ils sont formés par:

- le coût de la manutention, des transports, du magasinage, des pertes de produit, des frais financiers, des marges commerciales, des taxes illicites.
- des coûts de conditionnement et d'emballage.

L'analyse économique et financière de la commercialisation est particulièrement importante car elle permet de déterminer la progression des coûts et la rentabilité de celle-ci.

❖ **Nuance entre « prix » et « coût »**

La question du prix n'est pas récente dans la littérature économique. Elle est d'une importance capitale dans les transactions et les échanges économiques. Traditionnellement, « le prix est considéré comme la quantité de monnaie qu'il faut payer pour obtenir le bien désiré » Lambey (2000). En effet, plusieurs auteurs retiennent une définition étroite de la notion du prix tel Simon (1989) « le prix d'un produit ou service est le nombre d'unités monétaires qu'un consommateur doit payer pour recevoir une unité de ce produit ou service ». Ainsi le prix monétaire perçu indique pour le consommateur le sacrifice monétaire qu'il doit consentir pour acquérir le produit.

Selon l'approche définitionnelle, le prix d'une marchandise ou d'un service est la quantité de monnaie qu'il faut donner pour l'obtenir. D'une manière plus générale, le prix exprime le nombre d'unité de monnaie ou marchandise donnée en contrepartie d'un bien reçu.

En microéconomie, le prix est un concept central. Le prix nominal est le montant monétaire échangé contre un bien ou un service lors d'un achat ou d'une vente. Le concept de prix diffère de celui du coût en ce sens que, le coût se réfère aux dépenses engagées pour avoir une masse de produit ou service alors que le prix se réfère à la vente ou à la valeur psychologique qu'est prêt à payer le consommateur ou le client. Le prix peut être un « prix de marché » ou un « prix imposé » selon le régime économique.

2.3. Méthodologie de l'étude

2.3.1. Collecte des données

Les données utilisées pour concevoir le rapport proviennent des entretiens effectués avec les agents des directions et des services de l'ONASA. Nous avons constaté que les données relatives à notre thème d'étude ont été majoritairement obtenues au niveau du Service d'Approvisionnement Alimentaire et Suivi des Stocks et du Service de Mise en Vente des Stocks Alimentaires de l'ONASA. Ces données ont été argumentées et analysées par rapport aux informations liées au thème, obtenues sur des sites de l'internet et au niveau des bibliothèques de l'ONASA et de la FASEG.

2.3.1.1. Recherche Documentaire

L'exploitation des documents a consisté à consulter des ouvrages, rapports de performances et d'activités relatives à notre thème au niveau des bibliothèques de l'ONASA et de la FASEG. Nous avons recherché sur l'internet, des mémoires et ouvrages ayant rapport au sujet d'étude. Les données obtenues ont permis d'étayer les données collectées. Nous avons établi des questionnaires pour faciliter nos entretiens avec les agents de l'ONASA.

2.3.1.2. Entretien

Notre guide d'entretien a consisté à élaborer la liste des thèmes et des sujets à aborder avec nos répondants. Nous avons abordé les sujets compte tenu de l'enchaînement des idées des répondants. L'avantage est qu'il a laissé la liberté aux répondants de mieux appréhender notre logique. Dans le cadre de la présente recherche, cette méthode nous a permis de mieux centrer le discours des personnes interrogées autour des différents thèmes que nous avons définis au préalable dans notre guide d'entretien (annexe N°3).

2.3.1.3. Questionnaire de recherche

C'est un rapport utilisé pour recueillir des informations. Dans le cadre de notre travail, les données sont collectées au moyen d'un questionnaire que nous avons adressé aux commerçants. Ledit questionnaire est élaboré sur la base des questions fermées, semi-fermées et ouvertes liées à nos hypothèses de recherche (annexe N°4).

2.3.1.4. Description de la population

Créé en 1963, le marché Dantokpa est situé sur le boulevard Saint-Michel, en bordure du lac Nokoué sur sa rive ouest, à l'entrée du nouveau pont de Cotonou qui sépare le Nord et le Sud de la capitale économique béninoise. La renommée du marché est sous régionale voire internationale vu que de nombreux commerçants d'Afrique de l'Ouest se retrouvent sur ce grand marché pour y faire des affaires. On y trouve des produits vivriers, des produits artisanaux et des biens manufacturés. Se greffent à l'édifice principal des hangars et magasins construits par les commerçants de produits vivriers.

Situé au cœur de la capitale administrative du Bénin, le marché Ouando, souvent considéré comme un marché communal est aussi de renommée régionale dans le département Ouémé. Situé non loin de la capitale économique en l'occurrence le marché Dantokpa, le marché Ouando jouit d'une intégration parfaite des marchés environnants mais aussi de ce marché de renommée internationale.

La population de cette étude est difficile à estimer compte tenu de l'indisponibilité des informations statistiques sur les commerçants des vivriers à la SOGEMA et à l'INSAE.

2.3.1.5. Echantillon

La population de notre étude porte sur quelques commerçants du marché Dantokpa et Ouando. Ainsi en raison du temps qui nous est imparti, un échantillon de 130 commerçants a été retenu à raison de 70 commerçants sur le marché Dantokpa et 60 sur le marché Ouando. Nous aurions pu prendre en compte un effectif plus important de commerçants compte tenu de l'importance du sujet mais cela n'a pas pu être possible en raison du délai qui nous a été imposé par les autorités de la FASEG dans le cadre du dépôt des mémoires.

Mode d'échantillonnage

Au cours de notre recherche, nous avons visité plusieurs marchés, mais ce sont le marché Dantokpa et Ouando qui ont été retenus pour nos enquêtes en raison des contraintes budgétaires et surtout celles liées au délai qui nous a été donné. Ces deux marchés retenus ont

été choisis de façon raisonnée, en tenant compte de leur répartition géographique, de leur accessibilité et de l'importance des transactions en maïs et en gari.

Un échantillon de 130 commerçants, à raison de 70 sur le marché Dantokpa et 60 sur le marché Ouando est retenu. Ces commerçants sont choisis de façon aléatoire parmi ceux présents sur la place du marché, et retenu pour les interviews structurées. Les commerçants retenus sont ceux qui se sont approvisionnés dans le marché de Parakou sur la période retenue de manière à nous permettre d'avoir des informations ou statistiques sur un mois, en l'occurrence le mois de Mars.

L'échantillon est présenté dans le tableau n°6

Tableau n°6 : Echantillonnage de la recherche

| MODALITE | EFFECTIFS | | TOTAL |
|------------------------------------|-----------|---------|-------|
| | Masculin | Féminin | |
| Commerçants sur le marché Dantokpa | 10 | 60 | 70 |
| Commerçants sur le marché Ouando | 10 | 50 | 60 |
| TOTAL | 20 | 110 | 130 |

Source : Nos propres investigations (2015)

2.3.2. Technique d'analyse des données

2.3.2.1. Outils de traitement et d'analyse des données collectées

Les données recueillies, ont été dépouillées manuellement. L'analyse et le traitement des données numériques ont été réalisés à l'aide du tableur Excel ; ceci à faciliter la détermination des coûts moyens et les prix de revient par spéculation et par marché.

2.3.2.2. Méthodes d'analyse

Nous procédons au choix théorique lié aux deux hypothèses spécifiques. Après le dépouillement des réponses, l'élimination des réponses incomplètes ou vraisemblablement erronées, la classification et la comptabilisation des réponses retenues, le traitement de ces derniers sera effectué par la statistique descriptive à travers le calcul des coûts moyens et des écarts absolus des coûts moyens.

- ✓ Ces écarts ont permis de faire facilement des comparaisons entre les coûts des produits de l'ONASA et ceux de l'ensemble des commerçants le long de la chaîne commerciale afin de vérifier l'hypothèse n°1.
- ✓ La vérification de l'hypothèse n°2 a été effectuée par la comparaison des écarts entre le prix de revient des produits de l'ONASA et celui de l'ensemble des commerçants des marchés enquêtés.

2.3.2.3. Condition de validation des hypothèses

Cette phase de la recherche consiste à définir le cadre opératoire et les conditions de validation des hypothèses émises ci haut.

➤ **Choix théorique lié aux coûts de commercialisation élevés des produits vivriers à l'ONASA**

Cette hypothèse sera validée lorsqu'au moins les coûts moyens de commercialisation de l'ONASA liés à quatre étapes de l'approvisionnement sur les six considérés, sont supérieurs aux coûts moyens de ceux de l'ensemble des commerçants des différents marchés.

➤ **Choix théorique lié à la relation directe des coûts de commercialisation avec le prix de revient des produits commercialisés par l'ONASA**

Celle-ci est confirmée lorsque le prix de revient des produits de l'ONASA est supérieur à celui de l'ensemble des commerçants des différents marchés.

CHAPITRE 3 : ANALYSES DES RESULTATS ET IMPLICATIONS

Ce troisième chapitre est subdivisé en trois parties. La première présente l'analyse comparative des écarts de coûts de commercialisation de maïs et de gari : ONASA-Dantokpa et ONASA-Ouando, la deuxième, l'analyse comparative des prix de revient de maïs/gari : ONASA-Dantokpa et ONASA- Ouando et la dernière partie, les implications.

3.1. Analyse comparative des écarts de coûts de commercialisation de maïs et de gari : ONASA-Dantokpa et ONASA-Ouando

La commercialisation des produits agricoles est une activité risquant. L'analyse des coûts de commercialisation liés au processus d'approvisionnement paraît judicieuse pour la réussite dans le secteur. Ainsi l'analyse faite dans le cadre de cette étude, prend en compte les coûts de commercialisation d'un seul mois en l'occurrence le mois de mars compte tenue de l'indisponibilité des informations sur les coûts liées aux autres mois chez les commerçants.

Dans cette partie, nous nous attellerons ici à faire l'analyse des avis recueillis sur les causes des problèmes relatifs à des coûts de commercialisation élevés des produits vivriers vendus. Mais avant, nous présenterons les caractéristiques des répondants de cette étude.

3.1.1 .Caractéristique des répondants

Nous avons administré cent trente (130) questionnaires aux commerçants à raison de 70 sur le marché Dantokpa et 60 sur le marché Ouando et un (01) questionnaire au Chef Service d'Approvisionnement Alimentaire et Suivi des Stocks.

Ces questionnaires portent en général sur les coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés. Dans le processus de formation des prix des produits vivriers, il faut d'abord distinguer les produits locaux dont la fixation du prix est libre, c'est-à-dire ne faisant pas l'objet d'aucune intervention de l'Etat et ceux sur qui l'Etat a la main mise en matière de fixation de leurs prix. En effet, les produits commercialisés par l'ONASA s'inscrivent dans le cadre des produits locaux dont la fixation du prix fait intervenir le gouvernement, l'Etat. En outre, les prix du marché, c'est-à-dire les prix pratiqués par les commerçants ne font pas l'objet d'aucune intervention de l'Etat.

Les marchés des produits vivriers locaux sont bien organisés par la profession tant au niveau des marchés de regroupement que des marchés terminaux si bien que les prix sont uniformes à l'unité de mesure, à un jour donné de marché, les variations sont faibles le matin et le soir.

Afin de ne pas inclure les subventions dont bénéficie l'ONASA de la part du gouvernement et la marge bénéficiaire des commerçants dans les calculs, notre étude se limite aux coûts entrant dans les calculs des prix de revient des produits vivriers commercialisés.

L'objectif spécifique n°1 de notre étude est de comparer l'écart entre les coûts de commercialisation des produits de l'ONASA et ceux des commerçants des marchés de maïs et de gari à Dantokpa et à Ouando. A cet effet, sur la base de notre état des lieux, nous avons émis l'hypothèse que les coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés par l'ONASA sont élevés par rapport à ceux des commerçants des marchés de maïs et de gari de Dantokpa et de Ouando.

Les informations recueillies lors de nos entretiens auprès du personnels révèlent que : l'approvisionnement en produits vivriers par l'ONASA commence très tôt sur le marché lorsqu'il constate qu'il y a abondance de récolte dans le pays (mois de novembre – mars) à l'opposé des commerçants qui font leur approvisionnement à tout moment où le besoin se fait sentir. L'opération de collecte du maïs se fait auprès des producteurs. Pour ce fait ; l'ONASA s'est appuyé sur :

- les Centres Régionaux pour la Promotion Agricole (CeRPA) ;
- les autorités municipales,
- les organisations paysannes,
- les associations de commerçants de produits vivriers.

Elle prend en compte la collecte directe des produits vivriers auprès des producteurs et aussi celle effectuée chez les commerçants. La pré-collecte commence par les opérations de sensibilisation (producteurs, élus locaux, des commerçants de produits vivriers et autres acteurs) ; d'identifications des zones concernées par l'opération et de la détermination des volumes à collecter. D'autres activités sont menées à cette étape à savoir :

- préparation de l'avis de collecte et des calendriers d'achats ;
- préparation et mise en place du matériel ;
- identification et nettoyage de sites d'achat et des infrastructures de stockage ;
- constitution des équipes d'achats ;
- sollicitation de la SODECO pour les pesées.

Les informations collectées auprès des commerçants révèlent que l'achat des produits vivriers se fait soit dans les champs, soit au domicile du producteur ou soit dans les marchés ruraux. Cette collecte se fait en période d'abondance mais surtout à tout moment puisque la plupart de ces commerçants ne fait ni le stockage ni la conservation de leur produit de vente. Il est aussi à noter que les informations utilisées ici concernent les données des commerçants qui ont fait l'achat de leur produit dans le même marché en l'occurrence le marché de Parakou.

3.1.2. Analyse comparative des écarts de coûts de commercialisation de maïs : ONASA-Dantokpa et ONASA-Ouando

- **Cas de ONASA- Dantokpa**

Le tableau n°7 présente la comparaison des coûts de commercialisation de maïs à l'ONASA à ceux des commerçants du marché Dantokpa.

Il ressort de ce tableau que les coûts de commercialisation du maïs de l'ONASA sur tout le processus d'approvisionnement sont supérieurs à ceux des commerçants du marché Dantokpa.

Tableau n°7 : Comparaison des coûts de commercialisation de maïs de l'ONASA à ceux des commerçants du marché Dantokpa.

Source : Résultat des enquêtes 2015

+ : Les coûts de commercialisation de maïs de l'ONASA sont plus élevés que ceux des commerçants du marché.

| Désignation | Coûts de commercialisation par tonne de maïs (FCFA) | | Ecart (FCFA) | |
|---|---|----------|--------------|-------|
| | ONASA | Dantokpa | Absolu | Signe |
| Préparation équipement pour achat | 5864 | 600 | 5264 | + |
| Achat de produits | 120000 | 99885 | 20115 | + |
| Manutention et Conditionnement des produits | 9450 | 7731 | 1719 | + |
| Stockage et Conservation des produits | 1908 | 265 | 1643 | + |
| Transport des produits | 18000 | 16342 | 1658 | + |
| Charges d'exploitation | 4250 | 428 | 3822 | + |

- : Les coûts de commercialisation de maïs des commerçants du marché sont plus élevés que ceux de l'ONASA.

Cas de ONASA-Ouando

Le tableau n°8 présente la comparaison des coûts de commercialisation de maïs de l'ONASA à ceux des commerçants du marché Ouando.

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

Il ressort de ce tableau que les coûts de commercialisation du maïs de l'ONASA sur tout le processus d'approvisionnement sont supérieurs à ceux des commerçants du marché Ouando.

Tableau n°8 : Comparaison des coûts de commercialisation de maïs de l'ONASA à ceux des commerçants du marché Ouando.

| Désignation | Coûts de commercialisation par tonne de gari (FCFA) | | Ecart (FCFA) | |
|-----------------------------------|---|----------|--------------|-------|
| | ONASA | Dantokpa | Absolu | Signe |
| Préparation équipement pour achat | 0 | 6000 | 6000 | - |

Source : Résultats des enquêtes 2015

L'analyse des tableaux n°7 et n°8 montre que les coûts de commercialisation de maïs de l'ONASA sont supérieurs à ceux des commerçants du marché Dantokpa et Ouando.

| Désignation | Coûts de commercialisation par tonne de maïs (FCFA) | | Ecart (FCFA) | |
|---|---|--------|--------------|-------|
| | ONASA | Ouando | Absolu | Signe |
| Préparation équipement pour achat | 5864 | 453 | 5411 | + |
| Achat de produits | 120000 | 98000 | 22000 | + |
| Manutention et Conditionnement des produits | 9450 | 8693 | 757 | + |
| Stockage et Conservation des produits | 1908 | 229 | 1679 | + |
| Transport des produits | 18000 | 17500 | 500 | + |
| Charges d'exploitation | 4250 | 498 | 3752 | + |

3.1.3. Analyse comparative des coûts de commercialisation de gari sur le marché de l'ONASA et de Dantokpa/ Ouando

Le tableau n°9 présente la comparaison des écarts de coûts de commercialisation de gari de l'ONASA à ceux des commerçants du marché Dantokpa.

Il se dégage de ce tableau que sur les six étapes considérées, à quatre étapes, les coûts de commercialisation de gari de l'ONASA sont supérieurs à ceux des commerçants du marché Dantokpa.

Tableau n°9 : Comparaison des coûts de commercialisation de gari de l'ONASA à ceux des commerçants du marché Dantokpa

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

| | | | | |
|---|--------|--------|-------|---|
| Achat de produits | 200000 | 154143 | 45857 | + |
| Manutention et Conditionnement des produits | 53200 | 9014 | 44186 | + |
| Stockage et Conservation des produits | 0 | 1957 | 1957 | - |
| Transport des produits | 18000 | 15305 | 2695 | + |
| Charges d'exploitation | 5000 | 1800 | 3200 | + |

Source : Résultats des enquêtes 2015

Le tableau n°10 : présente la comparaison des écarts de coûts de commercialisation de gari de l'ONASA à ceux des commerçants du marché Ouando.

L'analyse de ce tableau montre que sur les six étapes considérées, à quatre étapes, les coûts de commercialisation de gari de l'ONASA sont supérieurs à ceux des commerçants du marché Ouando.

Tableau n°10 : Comparaison des coûts de commercialisation de gari de l'ONASA à ceux de commerçants du marché Ouando

Source : Résultat des enquêtes 2015

L'analyse des tableaux n°9 et n°10 montre que les coûts de commercialisation de gari de l'ONASA sont supérieurs à ceux des commerçants des marchés Dantokpa et Ouando.

On en déduit que l'hypothèse n°1 est vérifiée.

3.2. Analyse comparative des prix de revient de maïs/gari : ONASA-Dantokpa et ONASA- Ouando

La connaissance des coûts de commercialisation permet de déterminer le prix de revient du produit. Ils sont en relation directe avec les prix de revient. Ainsi, un coût de commercialisation élevé conduira à la formation d'un prix de revient élevé. Dans le cadre de cette étude ; le calcul de prix de revient prend en compte les coûts de commercialisation d'un seul mois en l'occurrence le mois de mars compte tenu des indisponibilités des informations sur les coûts liées aux autres mois.

3.2.1. Analyse comparative du prix de revient de maïs : ONASA-Dantokpa et

| Désignation | Coûts de commercialisation par tonne de maïs (FCFA) | | Ecart (FCFA) | |
|---|---|--------|--------------|-------|
| | ONASA | Ouando | Absolu | Signe |
| Préparation équipement pour achat | 0 | 4500 | 4500 | - |
| Achat de produits | 200000 | 153667 | 46333 | + |
| Manutention et Conditionnement des produits | 53200 | 8783 | 44417 | + |
| Stockage et Conservation des produits | 0 | 1773 | 1773 | - |
| Transport des produits | 18000 | 16833 | 1167 | + |
| Charges d'exploitation | 5000 | 3000 | 2000 | + |

ONASA-Ouando

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

Le tableau n°11 présente la comparaison du prix de revient de maïs de l'ONASA et des commerçants Dantokpa.

L'analyse du tableau n°11 montre que le prix de revient du maïs de l'ONASA est supérieur à celui des commerçants du marché Dantokpa.

Tableau n°11 Comparaison du prix de revient de maïs de l'ONASA et des commerçants du marché Dantokpa.

| Désignation | ONASA | Marché de Dantokpa | Ecart absolu | Signe des écarts |
|--------------------------------|--------|--------------------|--------------|------------------|
| Prix de revient par tonne | 159473 | 125255 | 34218 | + |
| Prix de revient par kilogramme | 159 | 125 | 34 | + |

Source : Résultat des enquêtes 2015

+ : Le prix de revient du maïs de l'ONASA est plus élevé que celui des commerçants de Dantokpa.

- : Le prix de revient du maïs des commerçants de Dantokpa est plus élevé que celui de l'ONASA.

La comparaison du prix de revient de maïs de l'ONASA et des commerçants du marché Ouando est présentée dans le tableau n°12.

L'analyse du tableau n°12 montre que le prix de revient du maïs de l'ONASA est supérieur à celui des commerçants du marché Ouando.

Tableau n°12 Comparaison du prix de revient de maïs de l'ONASA et des commerçants du marché Ouando.

| Désignation | ONASA | Marché Ouando | Ecart absolu | Signe des écarts |
|--------------------------------|--------|---------------|--------------|------------------|
| Prix de revient par tonne | 159473 | 125374 | 34099 | + |
| Prix de revient par kilogramme | 159 | 125 | 34 | + |

Source: Résultat des enquêtes 2015

L'analyse des tableaux n°11 et n°12 montre que le prix de revient du maïs de l'ONASA est supérieur à celui des commerçants du marché Dantokpa/Ouando

3.2.2 Analyse comparative du prix de revient de gari : ONASA-Dantokpa et ONASA-Ouando

Le tableau n°13 présente la comparaison du prix de revient de gari de l'ONASA et des commerçants de Dantokpa.

La comparaison des écarts absolus des deux marchés révèle que le prix de revient du gari à l'ONASA est supérieur à celui des commerçants du marché Dantokpa.

Tableau n°13 Comparaison du prix de revient de gari de l'ONASA et des commerçants de Dantokpa.

| Désignation | ONASA | Marché de Dantokpa | Ecarts absolus | Signe des écarts |
|--------------------------------|--------|--------------------|----------------|------------------|
| Prix de revient par tonne | 321200 | 188223 | 132977 | + |
| Prix de revient par kilogramme | 321 | 188 | 133 | + |

Source: Résultat des enquêtes 2015

Le tableau n°14 présente la comparaison du prix de revient de gari de l'ONASA et des commerçants du marché Ouando.

L'analyse du tableau n°14 montre que le prix de revient du maïs de l'ONASA est supérieur à celui des commerçants du marché Ouando.

Tableau n°14 Comparaison du prix de revient de gari de l'ONASA et des commerçants de Ouando.

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

| Désignation | ONASA | Marché Ouando | Ecart absolu | Signe des écarts |
|--------------------------------|--------|---------------|--------------|------------------|
| Prix de revient par tonne | 321200 | 188557 | 133543 | + |
| Prix de revient par kilogramme | 321 | 189 | 132 | + |

Source : Résultat des enquêtes 2015

L'analyse de ces différents tableaux montre que le prix de maïs et de gari de l'ONASA est supérieur à celui des commerçants des marchés Dantokpa et Ouando.

On en déduit que l'hypothèse n°2 selon laquelle les coûts de commercialisation des produits vivriers de l'ONASA sont en relation directe avec les prix de revient est vérifiée.

3.3. Implications

3.3.1. A l'endroit de l'ONASA

Au vu des résultats obtenus à la fin de cette étude, il est nécessaire pour nous de suggérer quelques mesures correctives aux dirigeants de l'ONASA pour leur permettre de diminuer leur coût de commercialisation et ainsi aider le gouvernement dans les subventions qu'il accorde à la structure. A cet effet, il faut :

- réduire les coûts de préparation d'équipement pour collecte en agissant sur les frais de nettoyage, de révision et d'entretien en dotant la structure de nouvel équipement;
- Réduire les frais d'entretien des équipements d'achat, de supervision et de coordination.
- Réduire le prix d'acquisition des produits en faisant une bonne négociation au cours de l'achat ;
- Réduire les achats de produits chez les commerçants ;
- Réduire les coûts de stockage et de conservation des produits en agissant sur la durée de stockage et de conservation ;
- doter l'ONASA des moyens de transport suffisant pour qu'il puisse bien assurer et minimiser les coûts de transport des produits ;
- mettre en place une bonne méthode de collecte du maïs à temps ;
- construire un nombre suffisant de magasin pour éviter les coûts élevés de location de magasin ;

3.3.2 A l'endroit de l'Etat

- aider l'ONASA à avoir un nombre suffisant de silos pour le stockage des produits,

- mettre en place des encadrements techniques pour lutter contre l'infestation des produits pour éviter les surcoûts ;
- encadrer et suivre les opérateurs économiques pour l'organisation méthodiques de la filière vivrière ;
- amener les CeRPA à renforcer l'encadrement des paysans en insistant sur les techniques de récolte, de traitement qui garantissent la propreté du produit pour éviter les avaries à la production afin d'éviter les dégâts et pertes de produits.

3.3.3. Pistes fructueuses de recherche

Notre étude est réalisée dans le but de montrer l'effet des coûts de commercialisation élevés sur la formation des prix des produits vivriers commercialisés par l'ONASA. Pour y parvenir, nous nous sommes contentés des informations ayant trait aux coûts de commercialisation du maïs et du gari. En somme, toutes ces données ont été traitées et analysées pour renchérir notre mémoire. Seulement, malgré tous nos efforts et compte tenu du temps qui nous a été donné, nous n'avons pas pu aborder certains aspects liés à notre terme. D'autres études peuvent porter par exemple sur « L'adéquation de la demande des produits vivriers aux normes de consommation utilisées dans les structures nationales : étude de cas de l'ONASA ».

CONCLUSION

De tout ce qui précède, le travail a été consacré à l'analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA. Dans cette optique il a été comparé les écarts de coûts de commercialisation des produits vivriers de l'ONASA à ceux des commerçants d'une part et comparer le prix de revient des produits vivriers de l'ONASA à celui des commerçants d'autre part. Pour atteindre ces objectifs, un échantillon de 130 commerçants, à raison de 70 sur le marché Dantokpa et 60 sur le marché Ouando a été retenu en vue de la comparaison des coûts de commercialisation de l'ensemble de ces commerçants par marché à ceux de l'ONASA. A cet effet, certains outils de traitement et méthodes d'analyse ont été utilisés.

La statistique descriptive a été utilisée pour calculer la moyenne des coûts de commercialisation et celle des prix de revient des produits vivriers.

Au terme de cette étude dont l'objectif général est de montrer l'influence des coûts de commercialisation élevés sur la formation des prix des produits vivriers commercialisés par l'ONASA, nous pouvons retenir que les coûts de commercialisation sont en relation directe avec le prix de revient des produits.

Pour pallier à cette élévation de coûts de commercialisation, des mesures idoines ont été proposées à l'endroit de l'ONASA ainsi qu'à l'endroit du gouvernement.

Toutefois, la présente étude souffre de quelques insuffisances. Des études ultérieures approfondies peuvent donc être envisagées en vue de corriger ces insuffisances qui n'affectent en rien la validation des hypothèses des résultats de l'étude.

REFERENCE BIBLIOGRAPHIQUE

- Michel AHOHOUNKPANZON (2014-2015) « Commercialisation agricole »
- Solange Mènoukounmé ANAGO BOYANHO et Awiyanji Jérémie ADJAYI (2014) « Gestion des stocks et commercialisation du maïs au Bénin par l'ONASA ».
- Jean Appert (1992) « Le stockage des produits vivriers et semenciers ».
- DISSOU M. Y. (1991) « Commercialisation du maïs dans le département de l'Ouémé (Sud-est Bénin) : efficacité de la formation des prix », mémoire de thèse (diplôme de doctorat de 3^{ème} cycle) en Faculté des Sciences Economiques (économie rurale) Université Nationale de la Cote d'Ivoire.
- Rose E. FIAMOHE (2014-2015) « Marketing Agricole »
- IGUE B.C. (2014-2015) « Méthodologie de la recherche en vue de la rédaction d'un mémoire en économie », FASEG UAC.
- Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale (LARES-SARL) « Cartes de sécurité alimentaire du Bénin ».
- Ad de Veld (2001) « Commercialisation : Le marketing pour les produits artisanaux »

www.fao.org

www.insae.bj

www.memoireonline.com

www.faseg.net

www.google.com scholar.

www.onasa-benin.org

www.wikipédia.com

ANNEXES

Annexe n°1 : Présentation de la Direction Administrative et Financière

❖ **La Direction Administrative et Financière**

Sur la base d'un chronogramme des tâches, le DAF coordonne les différentes activités dont il a la charge sur le plan de :

✓ **la gestion comptable et financière**

Il supervise les différentes activités de la direction, suit la gestion financière et comptable de l'office, tient les registres comptables et financiers puis confectionne les états de synthèse. Il assure également la gestion fiscale et paie les différents impôts et taxes dus par l'ONASA, élabore les états prévisionnels, analyse les résultats et conçoit les différents supports de traitement de l'information comptable et financière.

✓ **le service comptabilité et finances**

Le Chef comptable est chargé :

- de tenir les différents journaux et plus généralement tous les états comptables et financiers ;
- de faire les différents travaux de fin d'exercice comptable et rendre compte au Directeur administrative et financier ;
- de préparer les situations comptables et financières nécessaires dans la forme, le fond et les délais en vue du respect des obligations sociales, fiscales et statutaires de l'office ;
- d'aider à l'élaboration des documents prévisionnels ;
- de contrôler l'activité des différents collaborateurs du service.

De manière spécifique, il reçoit les pièces comptables, traite les informations reçues dans les journaux appropriés, établit la situation hebdomadaire de trésorerie et la balance mensuelle. En fin d'exercice, il participe aux travaux d'inventaire, établit les états financiers, les soumet au DAF et aide à l'élaboration des documents prévisionnels.

✓ **le Chargé de la trésorerie**

Le chargé de la trésorerie a pour tâches d'assister le DAF dans l'exécution des opérations financières, d'assurer le suivi des opérations de trésorerie, de préparer les situations financières requises et de contrôler les activités des différents centres de coût.

✓ **le Caissier**

Il a pour tâches de faire l'encaissement des espèces, le dépôt des espèces et des chèques en banque. Il transmet également les pièces comptables et brouillards au chef comptable pour le traitement et veille à la régularisation des bons provisoires.

✓ **le Chargé du budget**

- Il élabore le budget sous la supervision du chef Comptable ;
- Il suit l'exécution des budgets des directions ;
- Il édite mensuellement le point d'exécution de chaque direction ;
- Il tient les brouillards de banque et effectue les états de rapprochement bancaire.

✓ **le Chargé de la comptabilité**

- Il effectue les imputations comptables des pièces à saisir ;
- Il enregistre toutes les pièces comptables dans le logiciel de comptabilité ;
- Il Classe les pièces comptables ;
- Il prend part aux travaux d'inventaire et d'élaboration des états financiers annuels.

✓ **la gestion administrative**

Elle assure la supervision des activités en matière de :

- gestion des matériels et fournitures diverses ;
- gestion de la documentation et de la bibliothèque ;
- gestion des affaires domaniales et fiscales ;
- gestion des marchés, contrats et contentieux (social, fiscal, économique).

✓ **Le Chargé de la gestion des stocks des produits vivriers et de la maintenance des équipements**

En matière de gestion des stocks de produits vivriers, il a pour tâches :

- de recevoir les commandes ;
- de faire le suivi des stocks des produits vivriers en magasins et dans les cellules de stockage ;
- d'aider à la certification des factures fournisseurs ;
- de veiller à la conservation des produits stockés ;

- de mettre à la disposition des utilisateurs des produits demandés en tenant compte de la qualité et de la quantité souhaitée.

En matière de maintenance, il doit veiller au bon fonctionnement des équipements de l'office et en faire le suivi.

Ses collaborateurs sont :

- le chargé des ventes ;
- le chef magasinier ;
- les agents d'exécution (chauffeurs, manœuvres, gardiens).

✓ ***Le service du personnel***

Il est chargé de gérer le personnel de l'ONASA en suivant sa carrière et en exécutant toutes les décisions relatives à la situation administrative du personnel. Il est aussi chargé d'établir les états relatifs au salaire, les fiches de paie et le plan de formation. Il intervient aussi dans le règlement des problèmes sociaux.

• **Service du Système d'Alerte Précoce (SSAP)**

Il a pour fonction de collecter, de traiter et de diffuser toutes les informations qui puissent renseigner en permanence les différents partenaires et acteurs sur le secteur des produits vivriers. Il veille en permanence à étudier les situations de vulnérabilités qui pourraient survenir. Le SSAP renseigne en permanence les différents acteurs et intervenant de la sécurité alimentaire sur l'évolution de la production vivrière au Benin et des questions subséquentes liées aux marchés de ces produits. Ainsi il a pour mission : « le suivi de la vulnérabilité courante ou conjoncturelle c'est à dire, celle qui prévaudra à l'issue de la campagne agricole de l'année. Il s'agit de la vulnérabilité épisodique des populations aux risques de pénuries alimentaires. » Cela se traduit par les fonctions ci-après :

- coordonne les activités exécutées par le Chargé du Suivi de la Campagne Agricole, et le Chargé de la Vulnérabilité Alimentaire et de la Résilience,
- assure la collecte, le traitement, l'analyse et la diffusion des informations liées à la sécurité alimentaire,
- organise les tâches relatives au suivi permanent de la campagne agricole,

- élabore et diffuse à bonne date les bilans vivriers et alimentaires en ex-post et prévisionnels,
- rédige et publie la Lettre d'Information sur la Sécurité Alimentaire dans le cadre du Système d'Alerte Rapide (LISA-SAR),
- rédige au besoin (quand un ou plusieurs chocs s'annoncent ou sont présents) des notes de conjoncture,
- assure aux demandeurs la fourniture d'informations sur la sécurité alimentaire au Bénin et dans la sous-région,
- fourni en temps réel à la hiérarchie supérieure, les éléments d'alerte en cas de probable menace de pénurie ou de crise alimentaire,
- procède à des recherches documentaires et rend disponibles régulièrement des informations sur la situation agricole et alimentaire au Bénin, au Sahel et en Afrique de l'Ouest en vue de leur diffusion à travers divers canaux,
- propose les dispositions anticipatives et le cas échéant, les mesures de gestion dès le cas de détection de risques avérés de pénurie ou de survenue imminente de crise alimentaire,
- exécute toutes autres tâches confiées par le Directeur du Suivi de la Vulnérabilité et de la Sécurité Alimentaire,
- suit la situation des facteurs de production (semences, engrais, pesticides, crédits, main d'œuvre, équipement agricole, etc.) mis en place au titre de la campagne agricole,
- met les bases de données, les statistiques relatives aux superficies emblavées, aux rendements, de la production végétale, aux niveaux communal, départemental et national, de même que d'autres proxys de la sécurité alimentaire,
- renseigne en s'appuyant sur la Direction Nationale de la Météorologie et les Centres communaux en charge du développement agricole, sur la pluviométrie des stations synoptiques et des postes pluviométriques suivis par ces structures, de même que la survenue d'inondation dans les communes et de son incidence sur les cultures,
- collecte périodiquement en s'appuyant sur les structures compétentes de divers Ministères sectoriels, les informations sur la phénologie des cultures, la situation phytosanitaire, les semis, l'état des pâturages, la disponibilité fourragère, la

- situation hydrologique, l'état des voies d'accès aux zones de productions et aux marchés, collecte des informations pouvant montrer la contribution des sous-secteurs de la production animale et halieutique à la réalisation de la sécurité alimentaire,
- exécute toutes autres tâches confiées par le Chef du Service du Système d'Alerte Précoce,
 - élabore et actualise périodiquement le format du tableau de bord de la sécurité alimentaire,
 - renseigne régulièrement le tableau de bord de la sécurité alimentaire afin de connaître le statut des groupes vulnérables ainsi que leur dénombrement,
 - collecte et intègre dans les maquettes retenues à cet effet, toutes sortes d'informations nécessaires à l'élaboration des bilans vivriers et alimentaires,
 - collecte et rend disponibles des informations relatives à la contribution à la Sécurité Alimentaire, des différents projets /programmes et autres initiatives porteuses en cours dans les communes,
 - renseigne sur l'état nutritionnel des enfants et des femmes enceintes,
 - renseigne périodiquement sur les différents indicateurs de la sécurité alimentaire en vue de permettre le déclenchement de l'alerte précoce à divers niveaux administratifs,
 - fournit l'argumentation devant accompagner d'éventuelles propositions en vue d'anticiper sur les pénuries et les crises alimentaires,
 - suscite et contribue à la rédaction de projets/programmes en faveur des groupes vulnérables,
 - suscite au besoin des études en vue d'actualiser les normes de consommation alimentaire,
- recueille et met à disposition, des informations sur les cas d'intoxication alimentaires et sur la qualité des aliments,
- suscite périodiquement des enquêtes sur la capacité des populations à faire face aux différents chocs subis et proposer des mesures conséquentes sur les moyens et long termes en vue de corriger les causes structurelles de l'insécurité alimentaire,
 - exécute toutes autres tâches confiées par le Chef service Système d'Alerte Précoce,

- élabore un rapport trimestriel d'activités qu'il transmet au DSVSA.

Annexe n°3 : Guide d'entretien

Guide d'entretien

- **Salutation**
- **Présentation**

Nous sommes des étudiants en fin de formation en licence professionnelle à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG)

- Introduction

Dans le cadre de la rédaction de notre mémoire de fin de formation en Sciences Economiques, Filière : Economie et Gestion des Exploitations Agricoles (EGEA), nous avons choisi de réfléchir sur le thème : « Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA ». A cet effet, nous nous sommes dit que nous ne saurons réussir notre étude sans un entretien avec quelques agents du domaine et quelques commerçants. C'est dans cette optique que nous avons décidé de vous rencontrer pour plus d'éclaircissement sur les coûts de commercialisation du maïs et du gari.

Nous vous remercions des informations que vous voudriez bien mettre à notre disposition et nous vous rassurons qu'elles ne seront utilisées que dans le cadre de notre **mémoire**.

1-Préparation de l'approvisionnement de maïs et du gari à l'ONASA

Quelles sont les périodes propices à l'approvisionnement du maïs et du gari ?.....

Quels sont les grands lieux d'approvisionnement du maïs et du gari ?.....

2-Collecte du maïs et du gari

Comment se fait la collecte ?.....

Qui sont les acteurs impliqués dans la collecte et quel est le coût de la commission ?.....

3-Achat du maïs et du gari

Quand décide t- on de l'achat ?.....

Comment se fixe le prix d'achat du produit ?.....

Quelles sont les unités de mesure utilisées et comment se fait le pesage du produit ?.....

4-Transport des produits

Quels sont les points de regroupement des produits après l'assemblage ?.....

Quels sont les frais liés au transport ?.....

5-Stockage des produits

L'ONASA dispose-t-il de propres moyens de stockage ?.....

Si non, comment se fait donc le stockage des produits et quels sont les coûts liés à l'obtention des moyens de stockage ?.....

Quels sont les méthodes de traitements des produits et leurs coûts ?.....

Quels sont les coûts liés au vannage et au séchage des produits ?.....

Annexe n° 4 : Questionnaires de recherche

Questionnaires de recherche

Dans le cadre de la rédaction de notre mémoire de fin de formation en Licence professionnelle sur le thème : « Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA ». Nous voudrions vous demander de bien vouloir nous aider en répondant aux questions suivantes :

Identification

Nom et prénoms (facultatif) :.....

Sexe :..... Age :.....

Quel est votre statut ?.....

Questions liées au thème :

1-Préparation de l'approvisionnement de maïs et du gari.

Quelles sont les périodes propices à l'approvisionnement du maïs et du gari ?.....

Quels sont les grands lieux d'approvisionnement du maïs et du gari ?.....

2-Collecte du maïs et du gari

Comment se fait la collecte ?.....

Qui sont les acteurs impliqués dans la collecte?.....

Combien coûte la commission, le courtage et la mise en sac?.....

Combien coûtent le chargement/déchargement et le gardiennage ?.....

3-Achat des produits

Quand décide t- on de l'achat ?.....

Quelles sont les caractéristiques d'un produit prêt à l'achat ?.....

Comment se fixe le prix d'achat du produit ?.....

Quelles sont les unités de mesure utilisées et comment se fait le pesage du produit ?.....

4-Transport des produits

Quels sont les points de regroupement des produits après l'assemblage ?.....

Comment se fait le transport des produits des points d'assemblage aux lieux de regroupement ?.....

Quels sont les frais liés au transport ?.....

5-Paiements officiels et autres frais routiers

Combien vous coûtent les taxes et les tickets ?.....

Combien vous coûtent les impôts et patentes ?.....

Combien coûtent les frais informels ou frais de prédation ?.....

Annexe n°5 : Tableaux récapitulatifs des coûts moyens des commerçants par marché et par spéculation du mois de mars.

Tableau récapitulatif des coûts moyens du maïs des commerçants de Dantokpa

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

| Désignation | Préparation | Achat | Collecte, Manutention et Conditionnement | Stockage et Conservation | Transport | Charges d'exploitation | Coûts totaux |
|-------------------|-------------|------------|--|--------------------------|-----------|------------------------|--------------|
| Commerçant | | | | | | | |
| 1 | 5500 | 1000000 | 79200 | 3000 | 250000 | 4500 | |
| 2 | 6000 | 1000000 | 70000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 3 | 6000 | 1000000 | 90000 | 2500 | 150000 | 3000 | |
| 4 | 6000 | 1010000 | 70000 | 2500 | 150000 | 5000 | |
| 5 | 5500 | 990000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 6 | 6000 | 1010000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 7 | 6000 | 1010000 | 90000 | 3000 | 145000 | 3000 | |
| 8 | 5500 | 990000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 9 | 6000 | 1000000 | 70000 | 2500 | 150000 | 5000 | |
| 10 | 6000 | 1000000 | 90000 | 3000 | 145000 | 3000 | |
| 11 | 6000 | 1000000 | 90000 | 2500 | 150000 | 3000 | |
| 12 | 6000 | 1000000 | 70000 | 2500 | 150000 | 5000 | |
| 13 | 6000 | 1000000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 14 | 6000 | 1000000 | 75000 | 2500 | 145000 | 4500 | |
| 15 | 5500 | 990000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 16 | 6000 | 1000000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 17 | 6000 | 1000000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 18 | 6000 | 1000000 | 90000 | 3000 | 145000 | 3000 | |
| 19 | 5500 | 990000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 20 | 5500 | 1000000 | 55000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 21 | 5500 | 990000 | 80000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 22 | 6200 | 1000000 | 75000 | 2500 | 150000 | 5000 | |
| 23 | 7000 | 1000000 | 70000 | 2500 | 150000 | 5000 | |
| 24 | 5500 | 1000000 | 79200 | 3000 | 250000 | 4500 | |
| 25 | 7500 | 1000000 | 79200 | 3000 | 250000 | 4500 | |
| 26 | 6500 | 1000000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 27 | 6300 | 990000 | 90000 | 3000 | 145000 | 3000 | |
| 28 | 7500 | 1000000 | 79200 | 3000 | 250000 | 4500 | |
| 29 | 6000 | 1000000 | 75000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 30 | 5500 | 1000000 | 79200 | 3000 | 250000 | 4500 | |
| 31 | 6000 | 1000000 | 70000 | 2500 | 150000 | 4500 | |
| 32 | 6000 | 1000000 | 90000 | 2500 | 150000 | 3000 | |
| 33 | 6200 | 1000000 | 75000 | 2500 | 150000 | 5000 | |
| 34 | 6000 | 1000000 | 75000 | 2500 | 145000 | 4500 | |
| 35 | 5500 | 990000 | 75000 | 3500 | 150000 | 4500 | |
| Sommes | 210200 | 34960000 | 2706000 | 93000 | 5720000 | 150000 | |
| Coût moyen | 6005,7142 | 998857,143 | 77314,286 | 1076171,429 | 163428,6 | 4285,7143 | 2320057,14 |

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

Tableau récapitulatif des coûts moyens du maïs des commerçants de Ouando

| Désignation Commerçant | Charges d'approvisionnement de 10 tonnes de maïs sur le marché de Ouando | | | | | | Charges d'exploitation |
|---------------------------|--|---------|---|-----------------------------|-----------|---------|---------------------------|
| | Préparation | Achat | Collecte, Manutention et Conditionnement | Stockage et Conservation | Transport | | |
| 1 | 4500 | 1000000 | | 85500 | 2000 | 150000 | 4500 |
| 2 | 5000 | 950000 | | 90000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 3 | 4000 | 1000000 | | 85500 | 2000 | 150000 | 6000 |
| 4 | 4500 | 980000 | | 90000 | 2000 | 200000 | 5000 |
| 5 | 4500 | 950000 | | 85000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 6 | 4200 | 1000000 | | 85500 | 2500 | 150000 | 6000 |
| 7 | 4200 | 1000000 | | 85500 | 2500 | 150000 | 6000 |
| 8 | 4700 | 980000 | | 90000 | 2000 | 200000 | 5000 |
| 9 | 4500 | 950000 | | 85000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 10 | 4500 | 1000000 | | 85500 | 2000 | 150000 | 4500 |
| 11 | 4500 | 980000 | | 90000 | 2000 | 200000 | 5000 |
| 12 | 4500 | 950000 | | 85000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 13 | 4500 | 1000000 | | 85500 | 2000 | 150000 | 4500 |
| 14 | 5000 | 950000 | | 90000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 15 | 4200 | 1000000 | | 85500 | 2500 | 150000 | 6000 |
| 16 | 4200 | 1000000 | | 85500 | 2500 | 150000 | 6000 |
| 17 | 4700 | 980000 | | 87500 | 2000 | 200000 | 5000 |
| 18 | 4500 | 1000000 | | 85500 | 2000 | 150000 | 4500 |
| 19 | 5000 | 950000 | | 90000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 20 | 4200 | 1000000 | | 85500 | 2500 | 150000 | 6000 |
| 21 | 4500 | 1000000 | | 85500 | 2000 | 150000 | 4500 |
| 22 | 5000 | 950000 | | 88000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 23 | 4200 | 1000000 | | 85500 | 2500 | 150000 | 6000 |
| 24 | 4700 | 980000 | | 90000 | 2200 | 200000 | 5000 |
| 25 | 4500 | 950000 | | 85000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 26 | 4500 | 1000000 | | 85500 | 2000 | 150000 | 4500 |
| 27 | 5000 | 950000 | | 90000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| 28 | 4200 | 1000000 | | 85500 | 2500 | 150000 | 6000 |
| 29 | 4500 | 1000000 | | 85500 | 2000 | 150000 | 4500 |
| 30 | 5000 | 950000 | | 90000 | 2500 | 200000 | 4500 |
| Sommes | 136000 | 2,9E+07 | | 2608000 | 68700 | 5250000 | 149500 |
| Coût moyen | 4533,333 | 980000 | | 86933,333 | 2290 | 175000 | 4983,333 |

Tableau récapitulatif des coûts moyens du gari des commerçants de Dantokpa

| Désignation Commerçant | Préparation | Achat | Collecte, Manutention et | Stockage et Conservation | Transport | Charges d'exploitation |
|---------------------------|-------------|-------|-----------------------------|-----------------------------|-----------|---------------------------|
|---------------------------|-------------|-------|-----------------------------|-----------------------------|-----------|---------------------------|

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

| Conditionnement | | | | | | |
|-------------------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|
| 1 | 6000 | 150000 | 10000 | 2500 | 15000 | 2250 |
| 2 | 6000 | 160000 | 9000 | 1500 | 20000 | 1500 |
| 3 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 4 | 6000 | 150000 | 9500 | 2500 | 15000 | 1500 |
| 5 | 6000 | 150000 | 8000 | 1500 | 20000 | 2000 |
| 6 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 7 | 6000 | 160000 | 9000 | 1500 | 1800 | 1500 |
| 8 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 9 | 6000 | 150000 | 9500 | 2500 | 15000 | 1500 |
| 10 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 11 | 6000 | 160000 | 9000 | 1500 | 20000 | 1500 |
| 12 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 13 | 6000 | 150000 | 9500 | 2500 | 15000 | 1500 |
| 14 | 6000 | 150000 | 8000 | 1500 | 1800 | 2000 |
| 15 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 16 | 6000 | 160000 | 9000 | 1500 | 20000 | 1500 |
| 17 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 18 | 6000 | 150000 | 9500 | 2500 | 15000 | 1500 |
| 19 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 20 | 6000 | 150000 | 9500 | 2500 | 15000 | 1500 |
| 21 | 6000 | 150000 | 8000 | 1500 | 1800 | 2000 |
| 22 | 6000 | 150000 | 10000 | 2500 | 15000 | 2250 |
| 23 | 6000 | 160000 | 9000 | 1500 | 20000 | 1500 |
| 24 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 25 | 6000 | 150000 | 9500 | 2500 | 15000 | 1500 |
| 26 | 6000 | 155000 | 8000 | 1500 | 1800 | 2000 |
| 27 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 28 | 6000 | 160000 | 9500 | 1500 | 15000 | 1500 |
| 29 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 1800 | 2000 |
| 30 | 6000 | 150000 | 9500 | 2500 | 15000 | 1500 |
| 31 | 6000 | 155000 | 8000 | 1500 | 20000 | 2000 |
| 32 | 6000 | 160000 | 9000 | 1500 | 20000 | 1500 |
| 33 | 6000 | 155000 | 9000 | 2000 | 20000 | 2000 |
| 34 | 6000 | 155000 | 9500 | 2500 | 15000 | 1500 |
| 35 | 6000 | 150000 | 8000 | 1500 | 1800 | 2000 |
| Sommes | 210000 | 5395000 | 315500 | 68500 | 535800 | 63000 |
| Coût moyen | 6000 | 154142,86 | 9014,2857 | 1957,1429 | 15308,571 | 1800 |

Tableau récapitulatif des coûts moyens du gari des commerçants de Ouando

Désignation Préparation Achat Collecte, Stockage/Conservation Transport Charges

Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA

| Commerçant | | | Manutention et Conditionnement | | | d'exploitation |
|------------|--------|-----------|-----------------------------------|---------|----------|----------------|
| 1 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 15000 | 3000 |
| 2 | 4500 | 160000 | 8500 | 2000 | 17000 | 3000 |
| 3 | 4500 | 150000 | 8500 | 1500 | 18000 | 3000 |
| 4 | 4500 | 160000 | 9000 | 1500 | 20000 | 3000 |
| 5 | 4500 | 155000 | 8500 | 1800 | 15000 | 3000 |
| 6 | 4500 | 150000 | 9000 | 2000 | 18000 | 3000 |
| 7 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 16000 | 3000 |
| 8 | 4500 | 155000 | 8500 | 1800 | 15000 | 3000 |
| 9 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 17000 | 3000 |
| 10 | 4500 | 150000 | 9000 | 2000 | 18000 | 3000 |
| 11 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 17000 | 3000 |
| 12 | 4500 | 155000 | 8500 | 1800 | 16500 | 3000 |
| 13 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 17000 | 3000 |
| 14 | 4500 | 160000 | 8500 | 2000 | 17000 | 3000 |
| 15 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 15000 | 3000 |
| 16 | 4500 | 160000 | 8500 | 2000 | 17000 | 3000 |
| 17 | 4500 | 150000 | 9000 | 2000 | 18000 | 3000 |
| 18 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 18000 | 3000 |
| 19 | 4500 | 155000 | 8500 | 1800 | 16000 | 3000 |
| 20 | 4500 | 150000 | 9000 | 2000 | 18000 | 3000 |
| 21 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 15000 | 3000 |
| 22 | 4500 | 160000 | 8500 | 2000 | 17000 | 3000 |
| 23 | 4500 | 160000 | 8500 | 2000 | 17000 | 3000 |
| 24 | 4500 | 150000 | 9000 | 2000 | 18000 | 3000 |
| 25 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 15500 | 3000 |
| 26 | 4500 | 160000 | 8500 | 2000 | 17000 | 3000 |
| 27 | 4500 | 160000 | 8500 | 2000 | 17000 | 3000 |
| 28 | 4500 | 150000 | 9000 | 2000 | 18000 | 3000 |
| 29 | 4500 | 150000 | 9000 | 1500 | 15000 | 3000 |
| 30 | 4500 | 160000 | 8500 | 2000 | 17000 | 3000 |
| Somme | 135000 | 4610000 | 263500 | 53200 | 505000 | 90000 |
| Coût moyen | 4500 | 153666,66 | 8783,33 | 1773,33 | 16833,33 | 3000 |

TABE DES MATIERES

| | |
|---|--------|
| Certification..... | I |
| Dédicace | II |
| Remerciement..... | IV |
| Liste des sigles et abréviation..... | V |
| Liste des tableaux..... | VI |
| Liste des annexes..... | VII |
| Sommaire..... | VIII |
| Résumé..... | IX |
| Introduction générale..... | 1 |
| CHAPITRE 1 : CADRE INSTITUTIONNEL, DEROULEMENT DU STAGE ET DIAGNOSTIC GENERAL..... | 3 |
| 1.1 Présentation e l'ONASA..... | 3 |
| 1.1.1. Historique e l'ONASA..... | 3 |
| 1.1.2. Missions de l'ONASA..... | 4 |
| 1.1.3. Structure et Organisation de l'ONASA..... | 5 |
| 1.1.3.1. Structures de gestion..... | 5 |
| 1.1.3.2. Organigramme simplifié présentant la direction et le service d'accueil..... | 10 |
| 1.1.4. Les ressources et environnements de l'ONASA..... | 10 |
| 1.1.4.1 Les ressources de l'ONASA..... | 11 |
| 1.1.4.1.1. Les ressources humaines..... | 11 |
| 1.1.4.1.2. Les ressources financières..... | 12 |
| 1.1.4.1.3. Les ressources matérielles..... | 12 |
| 1.1.4.2. Les environnements de l'ONASA..... | 13 |
| 1.1.4.2.1 Microenvironnement..... | 13 |
| 1.1.4.2.2. Macro-environnement..... | 13 |
| 1.2. Déroulement du stage..... | 15 |
| 1.3. Diagnostic général..... | 21 |
| Chapitre2 : CADRE THEORIQUE ET METHODOLOGIE DE L'ETUDE | 25 |
| 2.1. Problématique..... | 25 |
| 2.1.1 Spécification de la problématique..... | 25 |
| 2.1.2. Objectifs de recherche..... | 27 |
| 2.1.2.1. Objectif général..... | 27 |
| 2.1.2.2. Objectifs spécifiques..... | 27 |

**Analyse économique des coûts entrant dans la formation des prix des produits vivriers
commercialisés à travers les boutiques témoins par l'ONASA**

| | | |
|----------|--|-----------|
| 2.1.3. | Hypothèses spécifiques..... | 28 |
| 2.2. | Revue de la littérature | 28 |
| 2.2.1. | Clarification des concepts..... | 28 |
| 2.3. | Méthodologie de l'étude..... | 35 |
| 2.3.1. | Collecte des données..... | 35 |
| 2.3.1.1. | Recherche Documentaire..... | 35 |
| 2.3.1.2. | Entretien..... | 35 |
| 2.3.1.3. | Questionnaire de recherche..... | 36 |
| 2.3.1.4. | Description de la population de l'étude..... | 36 |
| 2.3.1.5 | Echantillon..... | 37 |
| 2.3.2.. | Technique d'analyse des données..... | 38 |
| 2.3.2.1. | Outils de traitement et d'analyse des données collectées..... | 38 |
| 2.3.2.2. | Méthodes d'analyse..... | 38 |
| 2.3.2.3. | Condition de validation des hypothèses..... | 38 |
| | CHAPITRE 3 : ANALYSES DES RESULTATS ET IMPLICATIONS | 40 |
| 3.1. | Analyse comparative des écarts de coûts de commercialisation de maïs et de gari : ONASA-Dantokpa et ONASA-Ouando..... | 40 |
| 3.1.1. | Caractéristique des répondants..... | 40 |
| 3.1.2. | Analyse comparative des écarts de coûts de commercialisation de maïs : ONASA- Dantokpa et ONASA-Ouando..... | 42 |
| 3.1.3. | Analyse comparative des coûts de commercialisation de gari sur le marché de l'ONASA et de Dantokpa/ Ouando..... | 43 |
| 3.2. | Analyse comparative des prix de revient de maïs/gari : ONASA-Dantokpa et ONASA- Ouando | 45 |
| 3.2.1. | Analyse comparative du prix de revient de maïs : ONASA-Dantokpa et ONASA-Ouando..... | 44 |
| 3.2.2 | Analyse comparative du prix de revient de gari : ONASA-Dantokpa et ONASA- Ouando..... | 46 |
| 3.3. | Implications..... | 48 |
| 3.3.1. | A l'endroit de l'ONASA..... | 48 |
| 3.3.2. | A l'endroit de l'Etat..... | 48 |
| 3.3.3 | Pistes fructueuses de recherche..... | 49 |
| | CONCLUSION..... | 50 |