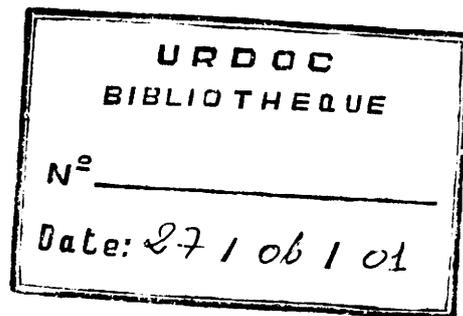


UNIVERSITE DE PARIS X - NANTERRE
UFR Sciences Economiques, Gestion, Mathématiques et Informatique
Ecole Doctorale Analyse et Techniques Economiques Avancées
200, avenue de la République
92 001 Nanterre



**LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS
SUR LES GRANDS AMÉNAGEMENTS
HYDRO-AGRIQUES SAHÉLIENS.**

Les cas de l'Office du Niger au Mali et du delta du fleuve Sénégal

par Jean-Michel Sourisseau

Thèse préparée pour l'obtention du diplôme de Docteur en Economie

Soutenance le 28 juin 2000

Sous la direction de Jean-Marc GASTELLU, puis de Guy POURCET

Composition du jury :

Philippe BONNAL (CIRAD, examinateur)

Pierre CAMPAGNE (CIHEAM - IAM Montpellier, rapporteur)

Philippe HUGON (Université de Paris X - Nanterre, président)

Guy POURCET (Université de Paris X - Nanterre, directeur)

Denis REQUIER-DESJARDINS (Université de Versailles Saint Quentin en Yvelines, rapporteur)

“La seule réponse qu’il soit possible de fournir à l’heure actuelle, quant à la “scientificité” des sciences humaines, et donc leur objectivité, c’est l’obligation, pour le chercheur, d’exposer tous les présupposés de son étude et de détailler sa méthodologie; c’est à cette aune que ses pairs pourront mesurer la validité de ses résultats.”

Jean-Marc Gastellu

REMERCIEMENTS

En écrivant cette page de remerciements, c'est bien évidemment vers Jean-Marc que se tournent mes pensées. J'ai eu la chance d'apprécier par moi-même la profondeur de son honnêteté intellectuelle et de sa connaissance des paysanneries des pays où il a séjourné. Mais ceux qui le connaissent suffisamment savent qu'il était bien difficile de s'en tenir avec lui à de simples relations de travail. Je le remercie sincèrement de m'avoir permis de profiter de son immense respect des autres et de son attention. Il m'est difficile de préjuger de ce qu'il aurait pensé de l'aboutissement de cette thèse. Je sais par contre que l'amitié née des nombreuses discussions autour de nos désaccords et convergences continue de m'accompagner.

Il n'était pas évident de reprendre la direction de la thèse. Je remercie très sincèrement Guy Pourcet de s'être acquitté de cette tâche avec une attention toute particulière et dans le respect des orientations antérieures.

Cette thèse a pour point de départ un stage avec l'ancienne équipe ECOFIL du CIRAD. Merci à Patricio Mendez del Villar (qui a en outre largement contribué au travail) et à Claude Freud d'avoir pensé alors que cette expérience pourrait avoir une suite. Merci aussi à l'ensemble de cette équipe de m'avoir accueilli (pensée particulière pour Monica Gouirand et Chantal Canales), et notamment à Pierre Fabre qui a continué d'assurer au sein du programme CALIM du CIRAD-CA le suivi administratif de la thèse et parfois un peu plus.

Le Pôle Systèmes Irrigués en France, au Sénégal et au Mali m'a offert un cadre institutionnel et scientifique privilégié. Je pense particulièrement aux coordinateurs nationaux Kabirou Ndiaye et Sidy Mohamed Seck, mais aussi à toutes les personnes rencontrées dans les couloirs et bureaux du CIRAD à Montpellier, du centre ISRA de Saint Louis et de la station du Sahel de Niono.

Les périmètres irrigués étudiés ont une densité institutionnelle particulièrement forte qui complique la tâche des remerciements. Que les individus se cachant derrière les sigles qui suivent me pardonnent ! La SAED et plus particulièrement le personnel de la DPDR, l'Office du Niger, l'URDOC, le PCPS, l'IER à Niono et toute l'équipe de l'économie des filières à Bamako (avec qui mes relations quoi que trop épisodiques datent de 1994) sont tous partie prenante directement ou indirectement dans ce travail. Bien d'autres que moi leur sont et leur seront redevables pour les études et actions qu'ils mènent au Sénégal et au Mali.

Sur les périmètres irrigués, il y a aussi des enquêteurs qui ont un rôle déterminant dans la qualité des travaux entrepris par tous ces organismes. Un immense merci à Aboubakrine S. Diack, à Satigui Soumaoro et à Fouraba Doumbia ; traducteurs, guides, enquêteurs et amis.

Mais sur les périmètres irrigués, il y a avant tout des riziculteurs, et parmi eux certains qui ont accepté avec leur famille de supporter questions indiscrettes et visites répétées. Merci à eux pour les nombreux moments où le plaisir de la rencontre puis de la complicité a pris le pas sur le travail d'enquête.

La réalisation de cette thèse est d'une manière générale indissociable des amitiés nouvelles et anciennes partagées durant les trois dernières années. J'ai la chance que les individus concernés soient trop nombreux pour qu'il soit possible de les citer tous et trop proches pour qu'ils s'offusquent de ne pas voir ici leurs noms apparaître.

RÉSUMÉ

Les aménagements hydro-agricoles de l'Office du Niger et du delta du fleuve Sénégal symbolisent l'action d'Etats promoteurs d'un modèle normatif d'agriculture familiale intensive, protégé du marché par une gestion intégrée des filières et tourné vers la spécialisation rizicole. Ainsi le désengagement des Etats à partir de 1984 pose-t-il le problème d'une alternative pour poursuivre une production marchande construite cette fois sur l'accumulation privée.

Or, si l'Office du Niger connaît un développement spectaculaire depuis 1993, les agriculteurs du delta du Sénégal évoluent dans un contexte de forte incertitude. Sur les deux terrains, pour conforter la dynamique agricole ou pour palier l'instabilité des revenus céréaliers, la diversification des revenus est largement constatée. Sa problématique est ainsi indissociable de celle de l'accumulation privée.

Cette étude traite de cette question par l'interprétation des pratiques micro-économiques des exploitations sous l'hypothèse du caractère paysan des organisations domestiques. Elle recentre l'analyse sur les acteurs concrets de la production et renverse les présupposés de sur-détermination des comportements par les modes de gestion à l'échelle des périmètres irrigués. Des suivis budgétaires par individu, utilisant les méthodes de l'anthropologie économique, permettent la construction de schémas de gestion caractérisant les systèmes d'activités et les pratiques d'accumulation. Le recours à l'économie des organisations permet d'analyser les coordinations entre les centres de décision des concessions.

Les groupes domestiques réalisent un équilibre entre les systèmes externe de règles de l'agriculture irriguée et interne de droits et d'obligations. Dans ces schémas les structures des activités productives induisent des domaines de choix spécifiques pour la prise de décision à tous les niveaux de la hiérarchie domestique. Il en résulte des stratégies de diversification des revenus et d'accumulation différenciées.

Une analyse déductive à partir de ces schémas révèle enfin les interrelations entre les comportements paysans et les fonctionnements d'ensemble des périmètres irrigués. La prédominance de stratégies sécuritaires basées sur la centralisation de l'allocation des ressources au sein des concessions renforce les structures collectives et la réappropriation d'un modèle agricole intensif à l'Office du Niger. A l'inverse les stratégies défensives d'exploitations démunies se combinent dans le delta du Sénégal avec des logiques opportunistes rebondissant sur les dysfonctionnements collectifs et les instabilités de l'environnement. Il s'ensuit un entretien de l'incertitude qui, malgré une reprise en main récente par l'encadrement institutionnel via la fonction de crédit, grève l'intensification agricole au niveau méso-économique. Ces conclusions engagent à intégrer les logiques domestiques pour un accompagnement efficace des dynamiques de l'agriculture irriguée.

MOTS CLÉS : Office du Niger, delta du fleuve Sénégal, périmètres irrigués, agriculture familiale, stratégies des groupes domestiques, diversification des revenus, accumulation, schémas de gestion, anthropologie économique, économie des organisations.

SUMMARY

Office du Niger and delta of Senegal River large-scale irrigation projects symbolize interventionist action of states willing to initiate a normative agricultural model specialized in rice production. This model, based on family production, was protected from market instabilities by an integrated management of commodity systems. Therefore, liberalization policies launched in 1984 raise the question of an alternative to state involvement based on merchant production and private accumulation.

From now, if the development of Office du Niger area is spectacular since 1993, the Senegal delta farmers face an uncertain economic and institutional environment. In both cases, diversification of production systems is broadly observed. It can rely on investments performed thanks to agricultural dynamic or on a defensive strategy to prevent low rice incomes. This question cannot be dissociated from private accumulation one.

This problematic is approached through the interpretation of farmers' microeconomic behavior, under the assumption of peasant character of domestic organizations. Therefore the analysis focuses on production actors and breaks off with usual approaches, which deem that irrigation systems collective management determines individual behavior. Using economics anthropology methods, individual budget surveys allow the reconstruction of farm management procedures. These domestic procedures explain activities systems and accumulation modes. The economics of organizations is used to analyse the coordination between decision makers.

Household budgets result from a balance between the external rules attached to irrigated agriculture and an internal system of rights and obligations. Productive activities structures determine specific spaces of choice at each level of domestic hierarchy, which lead to differentiated strategies of income generation and accumulation.

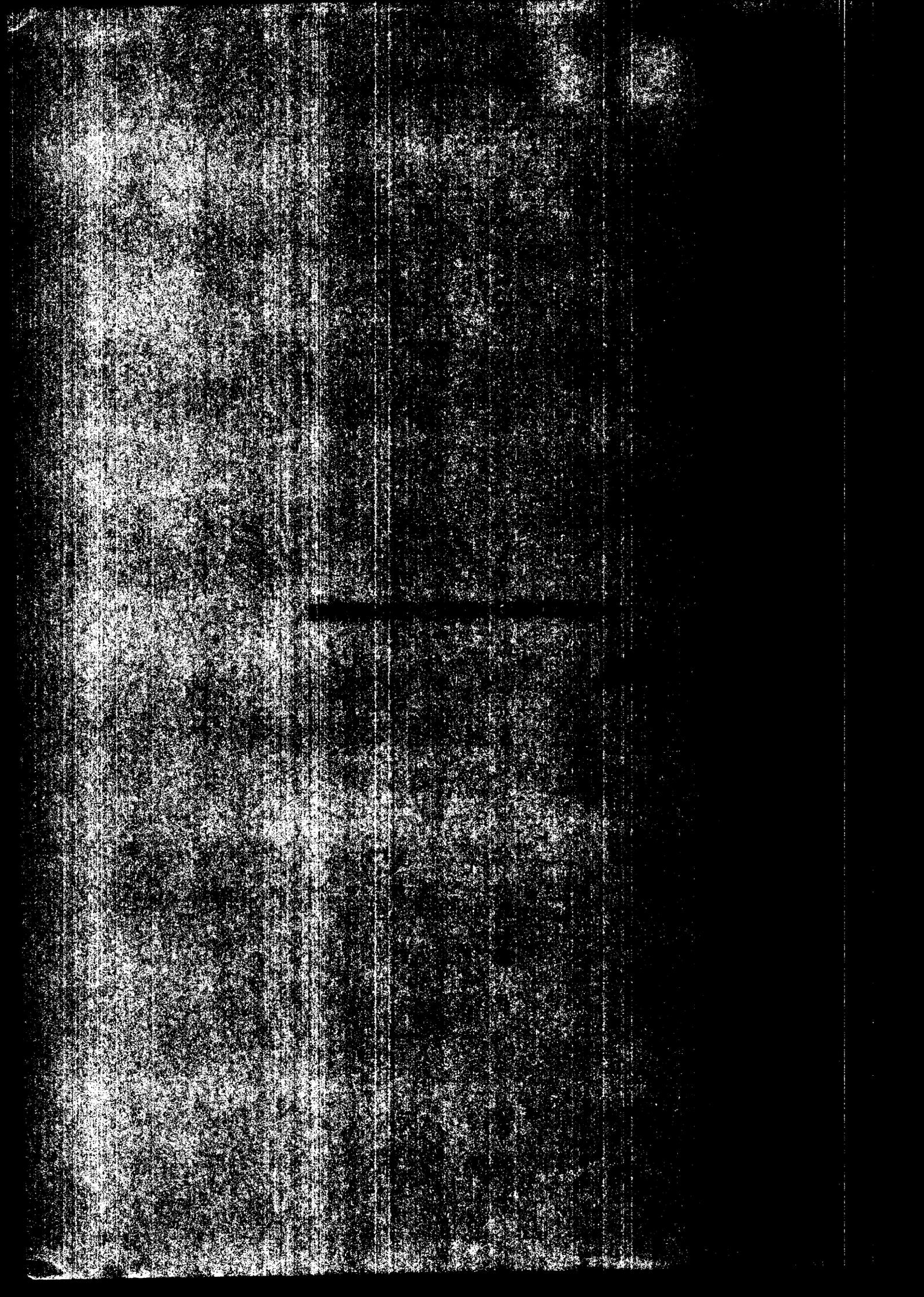
Starting from the farm management procedures a deductive approach reveals interactions between peasant's behavior and collective management of the irrigated systems. Security oriented strategies, based on central resources' allocation inside households prevail in Office du Niger area. Collective structures are reinforced as well as the adoption of an intensive agricultural model. At the opposite, in Senegal River delta opportunist behavior allowed by collective dysfunctioning and environment instabilities are combined with defensive strategies of resourceless households. In spite of a recent institutional change in credit supply, uncertainty is therefore reinforced while intensification is hampered. The conclusions suggest to integrate domestic logics to set measures intending to support irrigated agricultural dynamics.

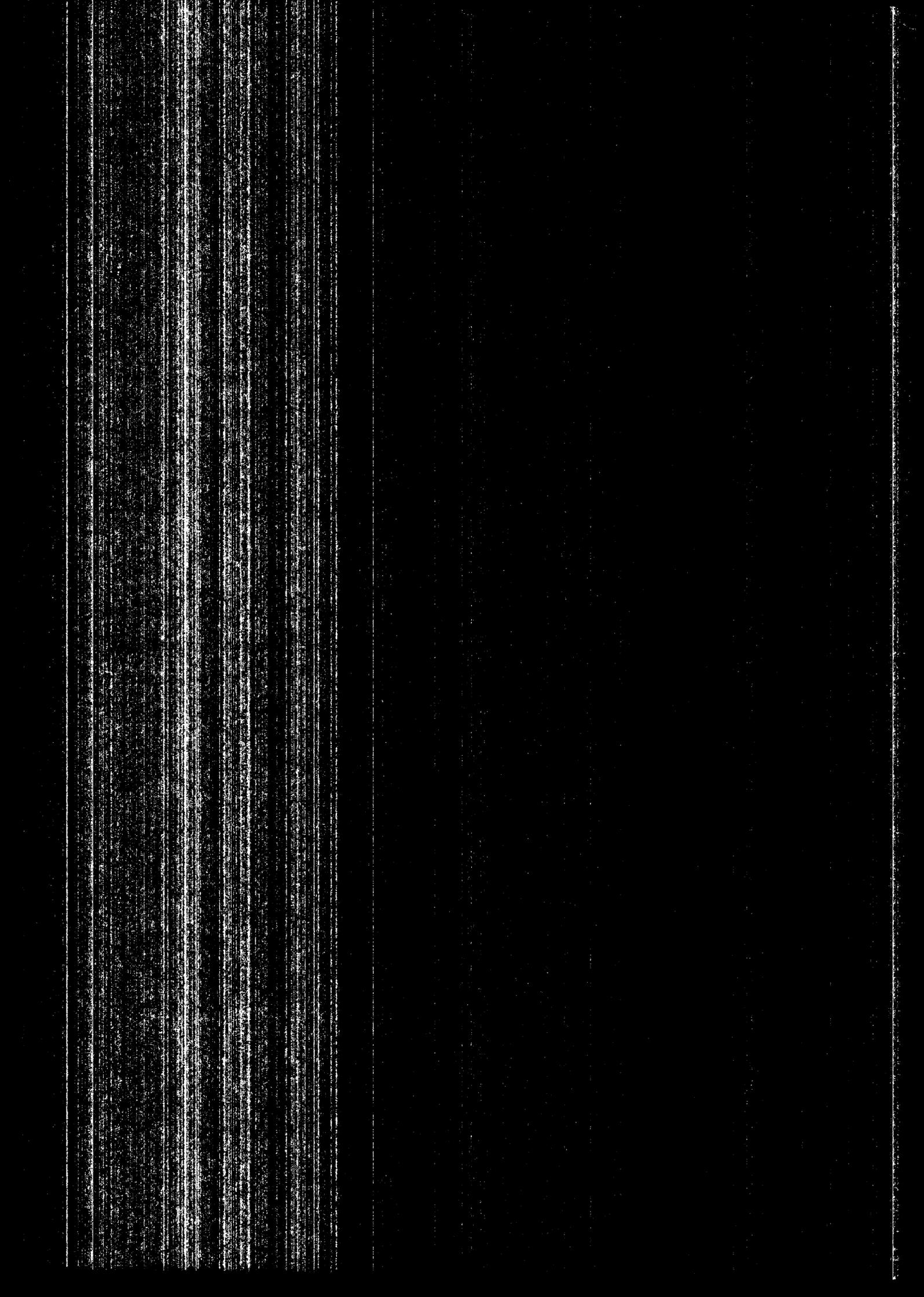
KEY-WORDS : Office du Niger, delta of Senegal river, irrigated systems, family farming, households strategies, incomes diversification, accumulation, farm management procedures, economic anthropology, economics of organizations.

SOMMAIRE

Remerciements	i
Résumé	iii
INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
CHAPITRE I. HISTORIQUE DE L'AGRICULTURE IRRIGUÉE AU MALI ET AU SÉNÉGAL, ENJEUX DE LA DIVERSIFICATION DES REVENUS	23
<u>A. Politiques volontaristes de développement de l'agriculture irriguée jusqu'en 1980</u>	<u>27</u>
<u>B. La rupture des années 80 : le virage libéral</u>	<u>51</u>
<u>C. Aperçus de la diversification agricole sur les périmètres irrigués</u>	<u>93</u>
CHAPITRE II. LES CHOIX MÉTHODOLOGIQUES ET LES OUTILS D'INTERPRÉTATION	113
<u>A. Observation et analyse des groupes domestiques : quelques définitions</u>	<u>115</u>
<u>B. Repérage des unités d'observation, collecte et intégration de l'information</u>	<u>132</u>
<u>C. Justification de l'approche stratégique des comportements et conséquences sur les outils pour l'interprétation</u>	<u>156</u>
CHAPITRE III. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS DES CHEFS DE CONCESSIONS	173
<u>A. Classe I : chefs de petite concession en difficulté. <i>Stratégie défensive</i></u>	<u>181</u>
<u>B. Classe II : chefs de concession avec logique sécuritaire. <i>Amorce de stratégie offensive</i></u>	<u>195</u>
<u>C. Classe III : chefs de concession avec logique entrepreneuriale mais capital limité. <i>Stratégie offensive alternative dans le delta du Sénégal</i></u>	<u>211</u>
<u>D. Classe IV : investisseurs. <i>Stratégie offensive</i></u>	<u>227</u>
CHAPITRE IV. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DE REVENUS DES DÉPENDANTS	253
<u>A. Les stratégies féminines</u>	<u>256</u>
<u>B. Les stratégies des dépendants masculins</u>	<u>289</u>
CHAPITRE V. STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS ET ORGANISATIONS DES CONCESSIONS	321
<u>A. Consommation, accumulation et organisation domestique</u>	<u>325</u>
<u>B. Structure des activités productives et organisation domestique</u>	<u>350</u>

CHAPITRE VI. VISION DYNAMIQUE DES CONCESSIONS, TRAJECTOIRES FONCIÈRES ET PATRIMONIALES	383
<u>A. Vision dynamique des conditions d'accès à la terre</u>	386
<u>B. Lectures des stratégies par l'évolution du capital productif et domestique hors foncier</u>	411
CHAPITRE VII. PERSPECTIVES A L'ÉCHELLE DES PÉRIMÈTRES, CONFRONTATION DES LOGIQUES INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES ...	445
<u>A. Extrapolation des données au niveau local</u>	448
<u>B. Aperçus sur la confrontation des stratégies de diversification des revenus et des logiques collectives de gestion des périmètres</u>	465
<u>C. L'appréhension des perspectives de la diversification des revenus à travers l'exemple de la diversification agricole</u>	501
CONCLUSION GÉNÉRALE	537
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	559
Liste des tableaux	575
Liste des graphiques	577
Liste des cartes et figures	580
TABLE DES MATIÈRES	581
ANNEXES	595





Les grands aménagements hydro-agricoles à vocation rizicole de l'Office du Niger et du delta du Sénégal sont depuis plusieurs décennies traversés d'actions de recherche multiples, faisant appel à des pas de temps, des disciplines et des écoles de pensées divers. Cet intérêt ne serait être expliqué par leur seul poids économique et politique dans l'agriculture des deux pays concernés. La valeur symbolique des espoirs et des critiques que ces deux terrains ont suscités, dont l'ampleur est à la hauteur des investissements qu'ils ont drainés, focalise nombre des débats qui animent les théories du développement, pris dans son acceptation la plus large. Cependant, la dimension micro-économique et micro-sociale du fonctionnement des acteurs de base de la production apparaît comme un parent pauvre dans la masse des publications scientifiques. Notre propos, à travers la prise en compte de la diversification des revenus¹ et de l'organisation interne des groupes de domestiques qui font la production, est d'accompagner le recentrage qui semble aujourd'hui s'opérer sur ces aspects.

Nous nous attacherons à défendre cette position. Il s'agit, après avoir analysé les raisons de cette mise à l'écart, de justifier en quoi le faible intérêt porté au rôle des acteurs concrets dans le développement de l'irrigation au Sahel peut être préjudiciable, à la compréhension du fonctionnement des périmètres irrigués, et à la pertinence des projets entrepris qui en découle.

¹ Entendue comme la prise en compte de l'ensemble des activités productives ou commerciales entreprises par l'ensemble des actifs des exploitations agricoles.

A. LE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE SUR LES DEUX PÉRIMÈTRES IRRIGUÉS : DESCRIPTIONS ET PRINCIPAUX CONSTATS²

1. DES OBJECTIFS AMBITIEUX : AUTOSUFFISANCE CÉRÉALIÈRE ET PÔLES DE DÉVELOPPEMENT

Dès le début du siècle, L'Office du Niger se fixe comme objectifs l'approvisionnement de l'industrie textile française en matière première et la création d'un grenier à riz pour le Soudan français (Jamin, 1994). Le projet prévoit près d'un million d'hectares irrigués et riz et coton sont associés dès le démarrage de la mise en valeur. Le maintien d'objectifs ambitieux portés et relayés par des coalitions d'intérêts est une constante de l'histoire du périmètre. Vitrine coloniale, fer de lance d'une agriculture socialiste à l'indépendance, symbole de la grandeur du gouvernement issu du coup d'Etat militaire de 1968, l'enjeu stratégique et politique de l'Office du Niger a traversé l'histoire du Mali et perdure aujourd'hui. A partir de l'agriculture, l'Office du Niger était par ailleurs censé devenir naturellement un pôle de développement, un îlot de prospérité (Marchal, 1974). L'arrêt dans les années 70 de la culture du coton, qui n'a jamais été rentable, n'a pas altéré cet objectif mais a imposé de reverser tous les espoirs dans l'autosuffisance céréalière du pays.

Quoique plus tardive, l'introduction de l'agriculture irriguée dans le delta du Sénégal n'en repose pas moins sur les mêmes ressorts. Si la culture du coton est à l'origine des premiers essais, les efforts de l'administration coloniale vont se concentrer sur l'Office du Niger (Diagne, 1974). Il faut attendre les années 60 pour qu'un projet à grande échelle, supposé porter les espoirs de développement national de la jeune république sénégalaise, prenne forme dans le delta. Le discours public est invariant : la zone doit couvrir les besoins en riz du pays et impulser une dynamique régionale de développement (Bélières et al, 1999). Comme dans le cas de l'Office du Niger, les objectifs ne reposent que sur des potentialités techniques et sur une volonté publique déconnectée des attentes des acteurs censés mettre les périmètres en valeur.

² Les points de présentation ci-dessous sont développés dans le chapitre I du document.

2. LES PRINCIPES DE BASE DU DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE IRRIGUÉE : LE TOUT-ÉTAT

Pour remplir ces objectifs ambitieux, les moyens mis en oeuvre diffèrent dans les choix techniques et dans leurs modalités d'application, mais s'inspirent des mêmes principes de recherche d'une agriculture productive, d'artificialisation du milieu et d'impulsion d'une logique marchande (Dupressoir, 1998).

L'irrigation à l'Office du Niger repose sur le barrage de Markala³ et sur une amenée d'eau par gravitation dans les parcelles. L'aménagement des 53 000 ha actuellement disponibles est quasiment achevé à l'indépendance en 1960. Ces infrastructures lourdes artificialisant le milieu drainent la majorité des fonds de développement destinés au Soudan français, puis à la République du Mali (Schreyger, 1984). La zone étant originellement peu peuplée, la mise en valeur induit des déplacements de populations. Si le recours à la force, courant sous l'administration coloniale, va décroissant après la seconde guerre mondiale, la logique qui prévaut jusqu'en 1984 est un encadrement coercitif des colons, seul moyen jugé capable d'impulser et d'entretenir une agriculture intensive (Magasa, 1978). Ce dirigisme se traduit par un contrôle centralisé exclusif des moyens de production⁴ par une société d'Etat, dont les messages normatifs de spécialisation agricole sont diffusés par des organisations paysannes (Bordage, 1991). Après des échecs de motorisation, les itinéraires techniques se basent pour le riz sur la culture attelée, la fertilisation minérale et le battage mécanique. La diversification agricole est interdite dans les périmètres, cantonnée sur des zones spécifiques de faibles surfaces.

Au Sénégal, le réseau hydraulique concerne toute la vallée et s'articule autour de deux grands barrages régulant les crues du fleuve et alimentant des affluents et défluent, à partir desquels des stations de pompage, électriques ou au gasoil, irriguent des cuvettes quasiment indépendantes du point de vue de la gestion de l'eau (Legal, 1995). Sa physionomie actuelle date

³ Ouvrage de dérivation sur le fleuve Niger qui permet l'inondation d'anciens cours d'eau sur la rive gauche.

⁴ Terre, crédit, distribution d'intrants, transformation et commercialisation sont détenus et gérés par la société Office du Niger.

de 1988⁵, mais les principes d'organisation de la production sont en place depuis 1965. Comme à l'Office du Niger, le contrôle de la SAED⁶ et de ses relais (les organisations paysannes) sur la gestion de la filière riz est exclusif. Les agriculteurs sont dépossédés des outils de production (Maïga, 1995). Par contre, si des villages sont construits de toutes pièces pour assurer le peuplement des zones de production, les déplacements de population sont moindres et l'encadrement palie la déficience de main-d'oeuvre par une motorisation des itinéraires techniques, gérée par la société d'Etat (travaux du sol avec des tracteurs, utilisation de moissonneuses-batteuses, Diagne, 1974). La diversification agricole est prohibée dans les périmètres rizicoles, sauf accord préalable avec des usines de transformation de tomate installées dans la zone. De fait la conception des aménagements en limite grandement le développement (Huat et al, 1999).

Jusqu'aux années 80, les sociétés d'Etat bénéficient dans les deux zones de fortes subventions publiques mais ne parviennent jamais à atteindre les objectifs fixés par leurs tutelles.

3. LA LIBÉRALISATION DE L'ÉCONOMIE DANS LES ANNÉES 80 ET 90 : LE RETRAIT DE L'ÉTAT

Les constats d'échecs en terme de production de riz et de développement, partagés par les deux périmètres, coïncident au début des années 80 avec les politiques de stabilisation et d'ajustement structurel. Les sociétés d'Etat sont montrées du doigt et doivent entreprendre des réformes d'envergure. Ce virage libéral, tant sur le plan national que local, obéit à des mécanismes et des résultats différents dans les deux zones (chapitre I). A l'Office du Niger, la société d'Etat garde le contrôle de la gestion de l'eau et du foncier, et conserve un poids considérable dans les filières. A l'inverse, ces fonctions sont abandonnées par la SAED (sauf sur certains aménagements), au profit des communautés rurales pour le foncier, et des usagers, organisés en Unions Hydrauliques, pour la gestion de l'eau. Ces réformes ont enclenché au Sénégal dès 1987 le développement d'une agriculture privée, par l'aménagement rapide de

⁵ Mise en eau du second barrage.

⁶ Société d'Aménagement et d'Exploitation des terres du Delta (société d'Etat).

nouveaux périmètres⁷. Tous les autres pans de l'organisation de l'agriculture irriguée sont libéralisés, à l'exception du suivi-évaluation et du conseil rural (Bélières et al, 1999).

Cette période marque l'émergence d'un monde associatif d'un nouveau genre, qui se veut déconnecté de ses anciennes tutelles. L'univers organisationnel et institutionnel des agriculteurs est profondément modifié, d'autant plus que le relâchement public favorise des innovations techniques (introduction du repiquage à l'Office du Niger, transfert de la gestion de l'eau aux usagers au Sénégal). Après la dévaluation du franc CFA en 1994, le retrait de l'Etat est consommé, mais les enjeux stratégiques perdurent, justifiant la persistance d'interventions publiques ponctuelles. L'ensemble de l'économie des périmètres reste par ailleurs marquée par le poids de la gestion centralisée du passé. L'inertie dans l'intégration des réformes à tous les niveaux d'organisation en est un signe fort.

4. DES RÉSULTATS ACTUELS D'ENSEMBLE CONTRASTÉS

a. Des conditions actuelles favorables à l'Office du Niger

Après de nombreuses vicissitudes et 40 années d'échecs dans la réalisation des objectifs fixés, la réussite de la riziculture à l'Office du Niger depuis 10 ans est incontestable. L'explosion des quantités de paddy produites, des rendements et des revenus paysans est spectaculaire. La rentabilité de la filière est renforcée par la libéralisation et la responsabilisation croissante des producteurs (Office du Niger, 1999). Les objectifs de production sont régulièrement atteints. La reproductibilité des résultats d'une campagne à l'autre, si elle n'est pas totalement assurée, semble au moins sécurisée (Mariko et al, 1999).

Il existe cependant de nombreux laissés pour compte de cette dynamique de croissance. La transition intergénérationnelle des exploitations agricoles se heurte à une forte pression foncière. Au niveau organisationnel, l'Office du Niger n'est pas à l'abri des dysfonctionnements d'un monde associatif tout récemment responsabilisé. Les organisations paysannes ont des

⁷ Aujourd'hui le delta du Sénégal compte près de 45 000 ha aménagés, dont 29 000 sur financement privé et 16 000 correspondant aux premiers périmètres publics (base de données SAED).

prérogatives nombreuses et complexes, alors que leurs dirigeants manquent de formation (Spinat, 1999). Enfin le monde paysan, peu fédéré, reste fragilisé dans ses négociations avec son environnement (Beauval, 1999).

Il reste que les conditions de cette croissance, issues d'une conjonction de facteurs favorables, induisent de nouvelles questions de développement jusqu'à présent occultées des analyses. Il s'agit notamment de juger de la différenciation entre les exploitations agricoles, de la redistribution des fruits de l'accumulation réalisée, et des perspectives de nouveaux gains de productivité, agricoles ou extra-agricoles. La culture de l'échalote se développe par ailleurs rapidement et de nouvelles spéculations apparaissent (arboriculture fruitière, ail, gombo, maïs, PSI, 1998). Au-delà de l'agriculture, les secteurs du battage mécanique, du décorticage, du transport, de la pesée, de l'immobilier, de l'élevage intensif sont investis par les riziculteurs.

b. Des performances instables dans le delta du Sénégal

Dans le delta du Sénégal les résultats sont plus mitigés. La stagnation des résultats rizicoles, largement en dessous des objectifs successifs de l'encadrement, d'abord mis sur le compte de la disponibilité en eau (Crousse et al, 1991), est suivie entre 1987 et 1992 d'un développement rapide des surfaces aménagées et de la production sur les périmètres privés. Cette embellie est cependant de courte durée. Les lacunes techniques s'ajoutent à un effondrement du système de crédit pour ramener les résultats à leur niveau de 1985. Aujourd'hui moins de 50% des surfaces aménagées sont cultivées, la double culture est peu répandue (Base de données SAED), et l'Etat doit fréquemment intervenir pour évacuer des stocks invendus (Bélières et al, 1999). La situation est donc surtout caractérisée par une grande incertitude (Liagre, 1997).

Depuis deux campagnes agricoles, il semble, notamment sous l'action du crédit agricole, que les riziculteurs procèdent à des adaptations techniques qui tendraient vers une amélioration des conditions de production (Bélières et al, 1999). Ceci reste à confirmer et si la terre est a priori disponible, le développement de la riziculture se heurte toujours à un problème de financement, à la concurrence du riz importé, et comporte les mêmes limites organisationnelles que celles relevées pour l'Office du Niger (Fall, 1998).

Les contraintes qui pèsent sur la riziculture et les niveaux de production en dessous des attentes, font que le delta du Sénégal n'est pas devenu le pôle de développement promis, d'autant plus que la diversification agricole reste timide (instabilités sur la filière de tomate industrielle et émergence de l'oignon). Si les perspectives sont moins bonnes qu'à l'Office du Niger, la région offre cependant un tissu économique dense et des opportunités de revenus extra-agricoles (Delcombel, 1996, Cour et al, 1997). La présence de nombreux projets (aménagement, réfection de périmètres) occasionne des injections financières et des opportunités de salariat, qui s'ajoutent aux activités directement induites par la production continue de riz (salariat dans les organisations paysannes, pompage, entretien des périmètres, transformation, transport).

5. DIVERSIFICATION DES REVENUS : UNE RÉPONSE RÉCURRENTÉ DES AGRICULTEURS AUX CONTRAINTES ET OPPORTUNITÉS DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET INSTITUTIONNEL

Quelle que soit l'époque considérée et les dynamiques qui ont animé les deux zones, la diversification des revenus, quoiqu'épisodiquement mesurée et analysée, est une constante des économies des périmètres irrigués. Jusqu'à une époque récente, sa particularité est d'être spontanément adoptée par les producteurs, de façon individuelle et déconnectée des directives des sociétés d'Etat. En ce sens les activités entreprises en dehors de la riziculture reposaient le plus souvent sur des circuits de financement et de commercialisation éloignés des circuits officiels mis en place pour accompagner la spécialisation agricole. Du point de vue des acteurs concrets de la production, la diversification des revenus visait la satisfaction d'objectifs qui s'éloignaient des visions normatives de politiques exogènes. Elles étaient par ailleurs le lieu d'expression d'espaces de liberté permettant d'échapper au dirigisme de l'encadrement (Jamin, 1994, Touré O., 1988).

Aujourd'hui, malgré l'amélioration substantielle des marges de manoeuvres des agriculteurs suite à la libéralisation, et l'acceptation, voire l'accompagnement, par l'encadrement de ces pratiques, ces logiques perdurent car elles ont structuré l'économie en dehors de la riziculture (URDOC, 1999, Huat et al, 1999). Les stratégies que sous-tend la diversification des revenus se fondent par ailleurs sur la confrontation de la représentation qu'ont les exploitations agricoles des modes de production de la spéculation agricole dominante, et les contraintes ou les

opportunités offertes par leur environnement économique et institutionnel. La prédominance de la riziculture conduit ainsi toujours à raisonner la diversification des revenus par rapport au riz. Deux formes principales de diversification des revenus peuvent schématiquement être retenues.

La première, qui se décline sur un mode défensif (Yung, 1992), vise à palier les insuffisances ou les incertitudes de l'activité rizicole. Puisque la spécialisation rizicole ne permet pas de couvrir les besoins ou présente de fortes instabilités dans la fourniture des moyens de subsistance, les individus tentent, classiquement, de disperser les risques susceptibles d'affecter les conditions de leur subsistance (Boussard, 1987).

La seconde forme, qui résulte d'options stratégiques⁸ offensives, consiste à palier les insuffisances de la riziculture à enclencher ou à entretenir un processus d'accumulation. Cette stratégie peut reposer sur une accumulation initiale acquise grâce à la riziculture (cas fréquent depuis quelques années à l'Office du Niger), ou grâce à une activité autre, agricole ou non. Quoiqu'il en soit, les producteurs, contraints par leur dotation pour la riziculture (foncier ou main-d'oeuvre essentiellement), ou jugeant que l'incertitude sur la filière grève leurs espérances de revenus, se tournent vers d'autres activités, en conservant généralement une présence dans le périmètre. Il s'agit ici de satisfaire des objectifs d'accumulation productive davantage que de disperser les risques.

6. GENÈSE ET CONTENUS DES DÉBATS ACTUELS SUR LA DIVERSIFICATION DES REVENUS

Aujourd'hui, face à l'évidence du phénomène et en réponse aux attentes des bailleurs de fonds, qui contribuent encore fortement à l'investissement sur les deux périmètres, les institutions de recherche et de développement s'interrogent sur la problématique de la diversification des revenus. Les thématiques intégrées aux lettres de mission des sociétés d'Etat depuis 1995 illustrent largement cette tendance (Office du Niger 1999, SAED, 1996). Le Pôle

⁸ Nous entendons ici par stratégie *l'art d'acteur pour lesquels le processus agricole et pastoral de production occupe une place centrale dans le mode de vie et font concourir des moyens agricoles, mais non exclusivement tels, pour atteindre des objectifs de maintien, croissance et reproduction de leur unité de production familiale, dans un contexte marqué par l'incertitude* (Bosc et al, 1992).

Systèmes Irrigués, projet de la CORAF⁹, comprend un volet diversification agricole, des programmes maraîchers et d'élevage sont accompagnés par les sociétés d'Etat (URDOC, 1999), et des actions d'ONG nationales ou internationales sont entreprises en dehors de la riziculture (Cour et al, 1997, Touré et al, 1997).

L'émergence de ces programmes vise à recentrer les actions sur les logiques des acteurs de base, de les comprendre. Il y a là un virage intellectuel non négligeable, en partie issu de la décentralisation des opérations de développement (Olivier de Sardan, 1993). Les institutions de recherche et de développement tentent également de dépasser les objectifs ambitieux et illusoire à l'origine des projets, en s'intéressant aux conditions de vie des populations fixées par les périmètres irrigués. La diversification des revenus, participant de l'accumulation privée des exploitations agricoles, trouve ainsi sa place comme objet d'étude.

L'autre pan du discours vise la rentabilité des investissements réalisés. Les infrastructures ayant notamment été financées par l'extérieur, il convient de tenter de les justifier, ou tout au moins au moins d'assurer la poursuite des opérations de développement dans les deux zones. L'intégration de la diversification des revenus trouve ici indirectement sa place dans l'amélioration du fonctionnement collectif des aménagements hydro-agricoles. Si la riziculture n'est pas la seule activité développée par les agriculteurs, leurs systèmes de production impliquent des arbitrages qui peuvent influencer la gestion d'ensemble de l'agriculture irriguée.

Il s'avère enfin que les institutions de recherche et de développement, dans un contexte de réduction des budgets publics et de l'aide internationale, jouent leur survie et ont elles aussi intérêt à se diversifier pour justifier leur existence. En ce sens elles se doivent d'accompagner les évolutions d'une économie largement libéralisée. Contrairement au passé, ce sont les initiatives privées qui sont supposées générer les programmes de recherche et de développement.

⁹ Conférence des responsables de recherche agronomique africains.

Si l'intérêt grandissant pour la diversification des revenus débouche actuellement sur des actions de recherche et de développement, celles-ci ont pour la grande majorité une entrée filière et répondent au souci des institutions de tutelle d'améliorer la professionnalisation de l'agriculture irriguée. Les acteurs de la production sont ainsi appréhendés dans ces actions par leur seule intervention dans la filière concernée, et la dimension des systèmes de production et d'activités est très peu prise en compte, d'autant plus que la pluriactivité n'est abordée qu'à la marge. Or, certains résultats récents soulignent cette limite dans l'appréhension globale des phénomènes (Huat et al, 1999, URDOC, 1999). Pour exemple, la Caisse Nationale de Crédit Agricole au Sénégal émet actuellement la possibilité de dégager des lignes de crédit annuel, mais la méconnaissance de l'imbrication des filières et donc de ses possibilités de recouvrement l'engage à la prudence. Les blocages collectifs sous-jacents, pour être compris, doivent être lus par les systèmes de production, et plus généralement par les systèmes d'activités.

B. PROBLÉMATIQUE DE LA THÈSE

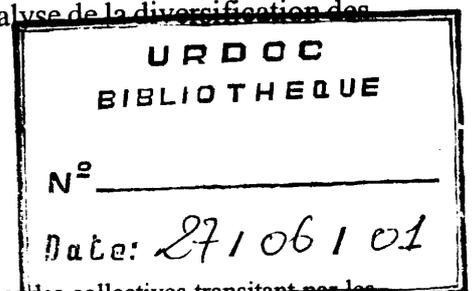
D'une manière générale, la question des conditions du développement de l'échange marchand a été et reste encore au coeur des débats. Ce développement a longtemps reposé, du fait de l'incertitude quant aux modalités de l'insertion des agriculteurs, acteurs concrets de la production, dans l'économie de marché, sur l'action de la puissance publique et de ses relais dans les zones irriguées. Au-delà du jugement idéologique des freins aux rapports marchands induits par les dysfonctionnements des appareils d'Etat à partir des années 70, il importe aujourd'hui de s'interroger sur les perspectives d'une alternance dynamique, capable d'entretenir voire d'impulser le développement de l'agriculture marchande. La question prend tout son sens suite aux mesures récentes de libéralisation et à leurs corollaires en matière de limitation des interventions publiques. Nous nous proposons de l'aborder par l'étude des conditions de l'accumulation privée, en observant et en interprétant les comportements micro-économiques des riziculteurs de l'Office du Niger et du delta du Sénégal, et en particulier leurs stratégies de diversification des revenus. Cet angle d'approche sous-tend deux hypothèses opérationnelles, hypothèses qui orientent les choix méthodologiques et les outils d'analyse à mobiliser.

1. HYPOTHÈSES POUR APPRÉHENDER LA DIVERSIFICATION DES REVENUS AU NIVEAU MICRO-ÉCONOMIQUE ET MICRO-SOCIAL

a. L'autonomie relative des exploitations agricoles par rapport à l'encadrement et à l'organisation collective

Outre l'aspect sectoriel des études et actions menées, la recherche et le développement se focalisent souvent, sur les périmètres irrigués, sur les organisations paysannes au détriment d'approches centrées sur les producteurs. Cette démarche est en partie issue de l'histoire des interventions dans les deux zones. Dès l'introduction de l'irrigation, l'architecture institutionnelle mise en place privilégie les aspects collectifs pour faciliter la transmission de messages techniques, mais aussi pour impulser l'adoption d'une logique marchande, parfois en déconnexion avec les rationalités des colons (Bordage, 1991, Boutillier et al, 1987). Cette démarche repose sur des hypothèses de normalité des comportements des producteurs et de leurs réponses aux incitations extérieures. Bien qu'aujourd'hui en partie remise en cause, cette vision normative a contribué à accorder un poids considérable aux organisations paysannes dans la vie des filières, et domine encore les logiques de nombreux projets de développement.

La dépendance vis à vis de l'eau, ressource commune, façonne par ailleurs les systèmes irrigués et induit nécessairement une organisation collective de la mise en valeur (Ostrom, 1992)¹⁰. L'amélioration du fonctionnement des organisations de producteurs reste ainsi un axe majeur du développement. Mais lorsque dans la pratique des agriculteurs appartiennent à plusieurs organisations paysannes (Bélières et al, 1994), développent des pratiques agricoles déconnectées de l'organisation collective (Office du Niger, 1999, Touré O., 1988), ou ne tirent qu'une faible part de leur revenu de leur activité sur les périmètres (Sourisseau, 1996), il apparaît opportun de ne pas occulter le niveau micro-économique dans l'analyse de la diversification des revenus (Minvielle, 1999).



¹⁰ A cela s'ajoute la mise en place de systèmes de crédit basés sur des commandes collectives transitant par les mêmes organisations.

Notre hypothèse est que si des pans de l'économie des deux zones sont effectivement sous la gestion directe d'organisations collectives¹¹ et que les interventions extérieures sont toujours fortes, les exploitations agricoles disposent de marges de manoeuvre conséquentes dans l'agriculture (choix des itinéraires techniques en dehors des opérations d'irrigation, choix des spéculations de contre saison, commercialisation des produits), et d'un libre-arbitre total pour les activités extra-agricoles. En replaçant le niveau micro-économique et micro-social au centre de l'étude de la diversification des revenus sur les périmètres irrigués, il s'agit ainsi de compléter les approches classiquement mises en oeuvre et focalisées sur le caractère structurant de l'agriculture irriguée (Marchal, 1974, Ostrom, 1992).

b. Diversification des revenus et organisation socio-économique des agriculteurs

L'hypothèse d'autonomie relative des acteurs de la production pour la mise en oeuvre de leurs stratégies de diversification des revenus, suppose d'ouvrir la boîte noire du fonctionnement interne des exploitations agricoles (Chauveau, 1996). Il convient donc de s'interroger sur les mécanismes qui régissent leur insertion dans leur environnement économique (Gastellu, 1981), ce qui engage à formuler une seconde hypothèse sur la nature des sociétés aujourd'hui concernées par l'agriculture irriguée.

Pour Mendras (Mendras, 1976), c'est l'appartenance à une société paysanne qui définit le paysan, et rien d'autre. L'idéal-type de la société paysanne est caractérisé par 5 points :

- Cet idéal-type s'organise en collectivités relativement autonomes à l'égard d'une société englobante qui les domine.
- Le groupe domestique détermine l'organisation de la vie économique et sociale.
- Le système est en autarcie relative, ne distingue pas production et consommation.
- La société n'entretient que peu de rapport avec les collectivités environnantes.
- Les notables ont un rôle de médiation avec la société englobante.

¹¹ Gestion de l'eau sur les périmètres, calendriers agricoles, accès au foncier, au crédit bancaire dans les circuits officiels (Legal, 1995, Jamin, 1994).

Nous ferons l'hypothèse que les agriculteurs des périmètres étudiés, malgré les interventions extérieures et leurs volontés d'introduction de logiques purement marchandes (Schreyger, 1984, Magasa, 1978, Maïga, 1995), conservent des traits caractéristiques des paysans. En fait, nous sommes en présence d'une forme d'organisation économique particulière, entre paysannerie et agriculture capitaliste (Minvielle, 1999). Si l'autarcie, même relative, n'est pas un trait des sociétés des zones étudiées, et que celles-ci entretiennent des rapports avec les collectivités environnantes, les autres points sont à notre sens des éléments essentiels des systèmes rencontrés. Il s'agit clairement de rompre avec les hypothèses de réponses des acteurs uniquement guidées par les signaux des marchés et par une soumission passive aux décisions collectives des périmètres irrigués, fondements des politiques de mise en valeur des systèmes irrigués jusqu'à une époque récente.

L'hypothèse du caractère paysan des populations agricoles des périmètres ne conduit pas pour autant à occulter les logiques marchandes¹², mais engage à introduire dans l'analyse des mécanismes d'insertion au marché faisant largement appel à des déterminants sociaux et anthropologiques (Chauveau, 1996, Colin et al, 1992).

Nous avons vu qu'un corollaire de cette seconde hypothèse est en effet que le groupe domestique (la *maison*) est la structure de production centrale et la famille en est le mode d'organisation sociale dominant (Mendras, 1976, Olivier de Sardan, 1987). Ainsi l'objet d'étude n'est plus l'individu mais un collectif, pour lequel les coordinations internes et externes ne reposent pas uniquement sur la seule loi du profit (Tchayanov, 1972). Les coordinations internes sont du reste largement influencées sur nos terrains d'études par les sociétés d'origine des agriculteurs colons qui ont investi les périmètres (Marchal, 1974).

Egalement attachée à la vision paysanne des acteurs de la production, l'imbrication des sphères marchande et domestique, et parfois la prédominance de cette dernière, oblige, pour lire les stratégies de diversification des revenus, à des références constantes aux organisations socio-économiques internes (Gastellu, 1981). Il s'agit une fois de plus d'éclairer les analyses

¹² Qui sont du reste présentes dans les sociétés purement paysannes (Tchayanov, 1972, Olivier de Sardan, 1987).

sectorielles et globales généralement entreprises dans les deux zones, en replaçant au centre de l'analyse la caractérisation des logiques d'accumulation des acteurs de la production.

2. RECENTRAGE SUR LES LOGIQUES PAYSANNES DE LA PROBLÉMATIQUE DE DIVERSIFICATION DES REVENUS DANS LES ZONES IRRIGUÉES

Les constats sur les enjeux de la diversification des revenus sur les périmètres irrigués et la formulation des deux hypothèses directrices, autonomie relative et caractère paysan des exploitations agricoles, permettent dès lors de préciser notre vision de la problématique et la nature de notre contribution aux débats actuels en cours sur le sujet sur les deux terrains. Le questionnement peut être décomposé en trois points principaux.

Quelles sont les stratégies de diversification des revenus des acteurs de la production des périmètres irrigués ? Il s'agit d'identifier, actif par actif au sein des groupes domestiques, la nature et la saisonnalité des activités entreprises et leur justification vis à vis des objectifs de l'agent qui les met en oeuvre.

Quels sont les rouages de l'articulation entre ces stratégies de diversification des revenus et l'organisation interne des groupes domestiques ? Les stratégies des différents actifs sont confrontées à la dimension collective des groupes domestiques, au regard des logiques de subsistance ou d'accumulation, des spécialisations budgétaires et de l'organisation du travail.

Quelles sont les interrelations entre les stratégies de diversification des revenus des groupes domestiques et la dynamique économique et institutionnelle des périmètres irrigués étudiés ? Il s'agit d'approcher l'impact des logiques d'accumulation propres aux groupes domestiques sur les logiques collectives à l'échelle des périmètres irrigués, et de juger des perspectives des stratégies de diversification des revenus identifiées.

Nous nous proposons donc de montrer, dans une perspective opérationnelle, que la connaissance des stratégies des acteurs concrets de la production, trop souvent occultée par les logiques dirigistes des projets sous l'hypothèse du caractère structurant de l'irrigation et de son

organisation, est un corollaire impératif à l'accompagnement des dynamiques économiques et institutionnelles sur les grands aménagements hydro-agricoles. Le traitement simultané et la comparaison de l'Office du Niger et du delta du Sénégal permettent d'appuyer la thèse, en montrant comment les stratégies des groupes domestiques contribuent, dans des conditions différentes, à réduire ou à entretenir l'incertitude de leur environnement.

3. L'ANTHROPOLOGIE ÉCONOMIQUE : UN OUTIL PRIVILÉGIÉ D'IDENTIFICATION ET DE LECTURE DES LOGIQUES PAYSANNES

La thèse, ainsi formulée, est résolument tournée vers des questions de développement et vers la construction d'une information sensée compléter et éclairer les travaux en cours dans les deux zones d'étude. Dans cet esprit, nous nous contenterons dans cette partie introductive et de cadrage de la problématique, de justifier l'utilisation des principaux outils méthodologiques mobilisés, en précisant que le choix de ces outils relève davantage de la nature des phénomènes constatés sur le terrain que d'un positionnement idéologique a priori. En ce sens, nous nous inscrivons dans une démarche largement partagée par les travaux de recherche francophone sur le développement, regroupés sous l'appellation d'économie rurale africaniste française (Chauveau, 1996, Bosc et al, 1992, Colin et al, 1992)¹³.

Nous retiendrons avec Gastellu que l'anthropologie économique est avant tout une méthode d'approche de la réalité économique, en ce sens qu'elle engage à prendre en compte des phénomènes souvent exclus du champ strict de l'économie (Gastellu, 1981).

Nos précédents travaux (Mendez del Villar et al, 1995, Sourisseau, 1996) nous engagent à partager la vision de Polanyi selon laquelle les faits économiques sont encastés (*embedded*) dans des situations qui ne sont pas en elles même de nature économique (Polanyi, 1975). Cette vision est du reste étroitement liée à l'hypothèse de conservation du caractère paysan de l'agriculture des périmètres irrigués, qui sous-tend que *les comportements (paysans) sont issus*

¹³ La discussion sur les aspects théoriques pour l'interprétation des résultats, incluant un aperçu des perspectives offertes par les différents courants de la théorie économique et plus particulièrement de la micro-économie élargie, est présentée dans le chapitre II, point C.2.

de rationalités complexes et ambivalentes, subtiles pondérations entre des déterminants d'hommes économiques et d'hommes sociaux confrontés aux contraintes de leur propre survie (Minvielle, 1999).

Puisque notre recherche vise dans un premier temps à caractériser les déterminants et les mécanismes de stratégies d'acteurs, la dimension heuristique de l'anthropologie économique dans sa forme substantiviste s'adapte ici particulièrement bien (Chauveau, 1996). Ses applications aux économies paysannes, spécifiant les systèmes de droits et d'obligations au sein des ménages africains et le caractère multicentré des échanges offre notamment une grille de lecture utilement mobilisable (Meillassoux, 1975, Gastellu, 1981).

L'induction, base méthodologique des travaux de cette école de pensée (Godelier, 1974), nous apparaît indispensable pour espérer répondre aux deux premières questions que nous nous posons. Le choix est renforcé par la rareté des efforts de compréhension des logiques paysannes et de leurs adaptations à l'introduction de l'irrigation jusqu'alors entrepris dans les zones étudiées. Du fait de cette nécessité de création d'information et de description, l'inspiration anthropologique des travaux monographiques a été privilégiée (Couty, 1996). Seule une approche par étude de cas détaillés procédant par induction permet d'identifier les mécanismes des définitions stratégiques, surtout en intégrant la dimension collective des groupes domestiques.

L'opposition entre les normes sociales et les faits mesurés occupe une place importante dans l'appréhension des coordinations internes des groupes domestiques. La norme sociale est entendue comme *le pré-jugé qu'une société porte sur elle-même* (Gastellu, 1981). Elle sert de cadre de référence aux constructions stratégiques et à l'organisation des groupes domestiques. Elle peut être identifiée en tant qu'interprétation en première analyse du fonctionnement de leur système économique. Il s'en dégage un ensemble de règles, assimilables à un système de droits et d'obligations interne, largement reconnues par les paysans. Les faits mesurés émergent au fil des enquêtes et révèlent les pratiques effectives des groupes domestiques. La confrontation des faits mesurés aux normes sociales est riche d'enseignements. Si les deux correspondent, les normes sont confortées et un équilibre exempt de contradictions est atteint. Dans le cas contraire,

les différences soulignent des recompositions au sein des groupes domestiques, parfois soumises à des conflits. Il convient alors d'analyser ces conflits pour cerner les dynamiques d'évolution qu'ils supposent.

Une démarche par études de cas présente bien évidemment des lacunes dans l'appréhension de la représentativité statistique des stratégies relevées (Gastellu, 1981). Cependant, le travail entrepris se propose, rappelons-le, de fournir un éclairage, un angle d'approche complémentaire, à des études en cours sur la même thématique. Il s'agit ainsi davantage de se focaliser sur la révélation des mécanismes de la diversification des revenus, que de dresser un tableau stratégique exhaustif des exploitations agricoles sur les deux périmètres. L'effort d'extrapolation sera entrepris, mais sa valeur statistique nous apparaît secondaire.

Les approches stratégiques monographiques ont par ailleurs été critiquées car ne permettant pas de décrire correctement les institutions nécessaires à l'échange marchand, et parce qu'elles considèrent l'environnement des unités de production comme exogène (Dupressoir, 1998). Dans le contexte des périmètres irrigués, traversés par des logiques marchandes, ces critiques sont justifiées. C'est pourquoi nous nous appuyerons tout au long du travail, sur les nombreuses études menées dans les deux zones qui, quoique procédant souvent de façon sectorielle, offrent des descriptions fines et fidèles de l'environnement institutionnel de la production ainsi que des points de contact avec notre approche centrée sur les groupes domestiques. Il ne nous appartient pas, et du reste cela nous amènerait trop loin étant donnée la complexité institutionnelle et organisationnelle des périmètres irrigués¹⁴, d'entreprendre à nouveau par nous même un travail spécifique de description globale.

C. PLAN DE LA THÈSE

Le déroulement du travail obéit à la logique de l'enchaînement des questions posées par la formulation de la problématique.

¹⁴ Complexité renforcée par la multiplicité des relations nouées à l'occasion des nombreuses activités menées par chaque groupe domestique.

Le chapitre I présente les évolutions historiques de l'agriculture irriguée des deux terrains d'étude. Il se focalise dans un premier temps sur la filière riz, qui a concentré les principales interventions de la puissance publique, puis précise les dynamiques en cours de la diversification agricole. Ce rappel historique entend replacer les contextes actuels et les principaux enjeux de l'agriculture vis à vis de la transition d'une économie administrée vers une libéralisation quasi-totale des échanges.

Les techniques d'enquête pour la collecte des données et les outils mobilisés pour l'interprétation des résultats sont exposés dans le chapitre II. Il s'agit de préciser la sélection des unités statistiques pertinentes pour répondre aux questions posées, c'est à dire capables de restituer la dimension collective des organisations domestiques. Les références théoriques présentent enfin les perspectives de la construction, sur un fondement micro-économique, d'un modèle d'interprétation intégrant des éléments d'action collective, des normes et des règles d'organisation dans les schémas de gestion des exploitations agricoles.

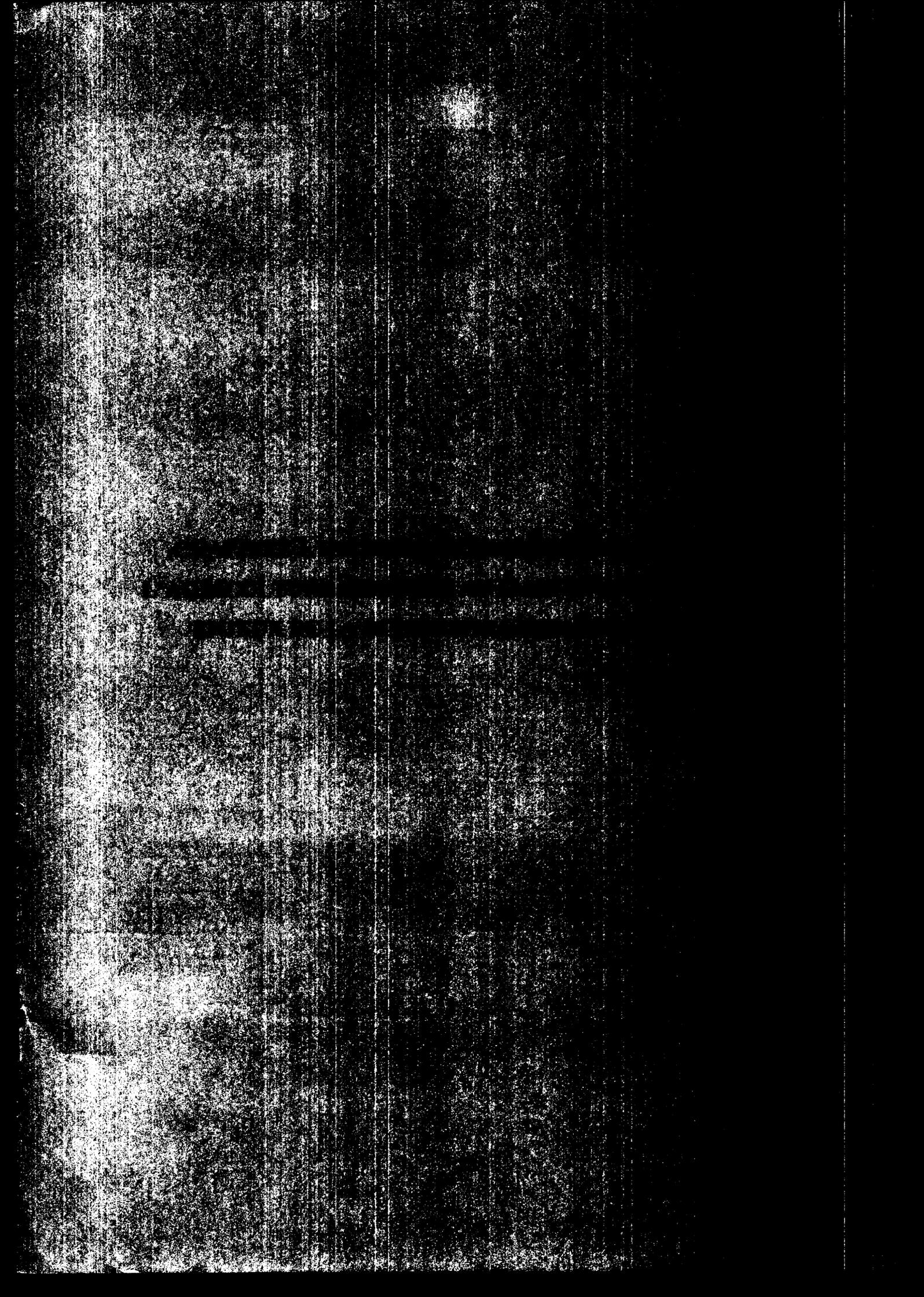
Les chapitres III et IV s'attachent à caractériser les stratégies de diversification des revenus des différentes catégories d'acteur ayant pouvoir de décision au sein des exploitations agricoles. Une classification est proposée. Elle se base sur la perception de la place de la riziculture dans la structure des revenus et sur les espaces de liberté individuels issus de la perception par les acteurs des formes de l'organisation domestique et des règles externes. Les discontinuités dans les systèmes d'activités des individus, et par suite dans les complémentarités entre les différentes sources de revenus sont par là ébauchées. Elles permettent de révéler les fondements des principes de gestion.

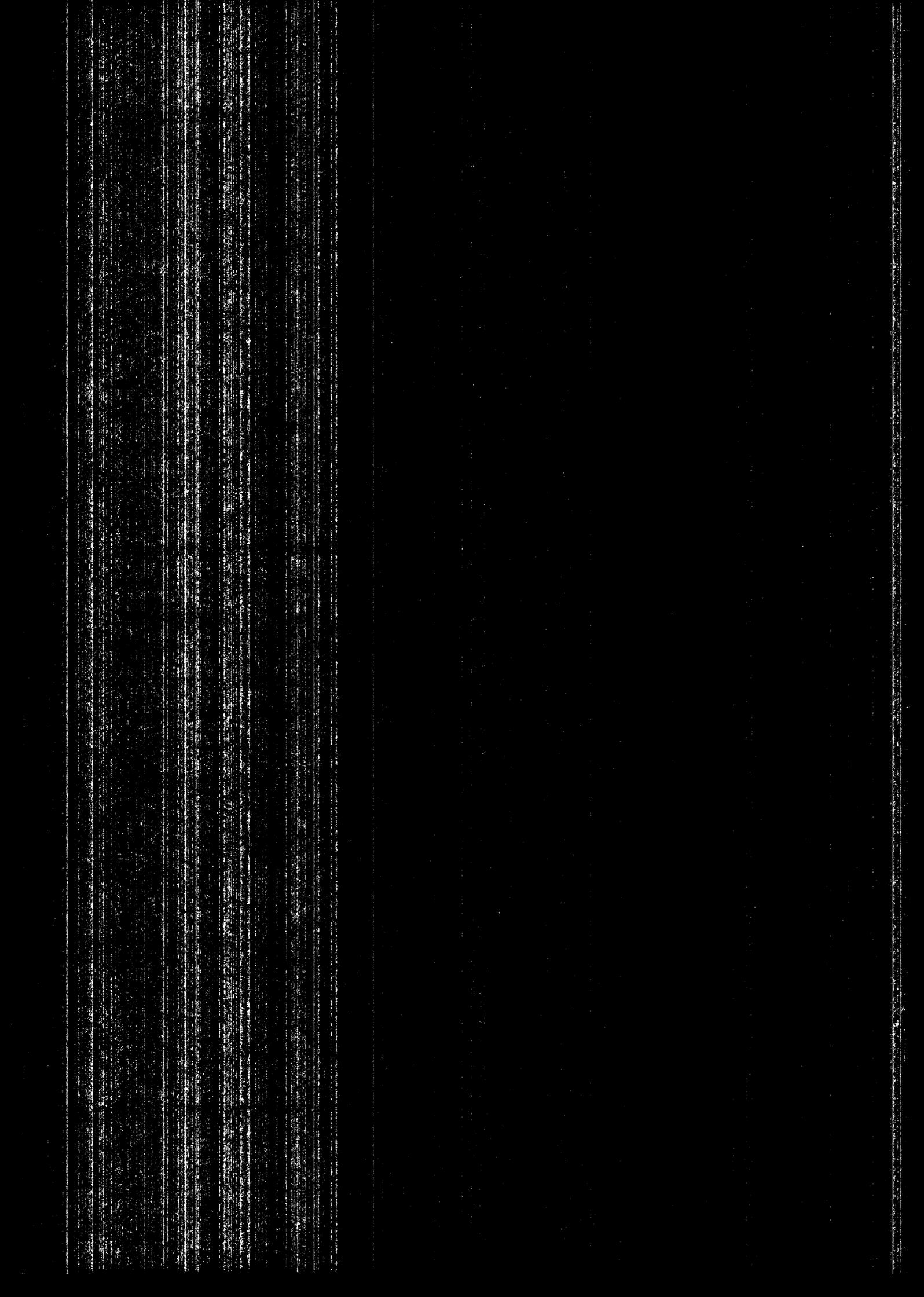
La confrontation des stratégies individuelles au niveau du groupe domestique est abordée dans le chapitre V. La vision collective de l'organisation des exploitations agricoles s'attache à définir les différentes recompositions institutionnelles qui émergent en réponse aux contraintes et aux incitations issues des changements des règles internes et externes. Il s'agit d'interpréter les schémas de gestion d'ensemble développés. La dynamique de ces recompositions est ensuite schématisée dans le chapitre VI, qui reprend les trajectoires des exploitations enquêtées vis à vis de leur patrimoine et des évolutions de leurs systèmes d'activités.

Le chapitre VII vise enfin à élargir les conclusions des chapitres précédents. La répartition raisonnée des stratégies identifiées dans la population des zones étudiées¹⁵ permet de juger de l'importance des phénomènes sur chaque terrain d'étude. Partant de cette base, les interrelations entre les comportements des groupes domestiques et le fonctionnement collectif des périmètres irrigués sont analysées. Des illustrations des problèmes posés au niveau domestique par d'éventuels changements des systèmes d'activités et donc des règles internes de l'organisation sont enfin proposées. Il s'agit d'éclairer les perspectives des principales filières de diversification des revenus offertes aux paysans.

Il convient enfin de signaler que les terrains d'étude connaissent des adaptations rapides de leur environnement économique et institutionnel. De ce fait, certains indicateurs peuvent avoir évolué entre la fin de la collecte des données présentées ici et l'aboutissement de leur traitement et interprétation. Ainsi des changements des règles externes de l'agriculture irriguée peuvent remettre en cause certains aspects des analyses basées sur un suivi achevé début 1999. Il reste que si les conditions de leur mise en oeuvre sont variables les mécanismes des schémas de gestion gardent une validité explicative.

¹⁵ L'extrapolation à l'ensemble des dynamiques des deux terrains étant difficilement réalisable, notre travail s'en tient à isoler des zones spécifiques des périmètres sur lesquelles les bases d'un élargissement sont possibles.

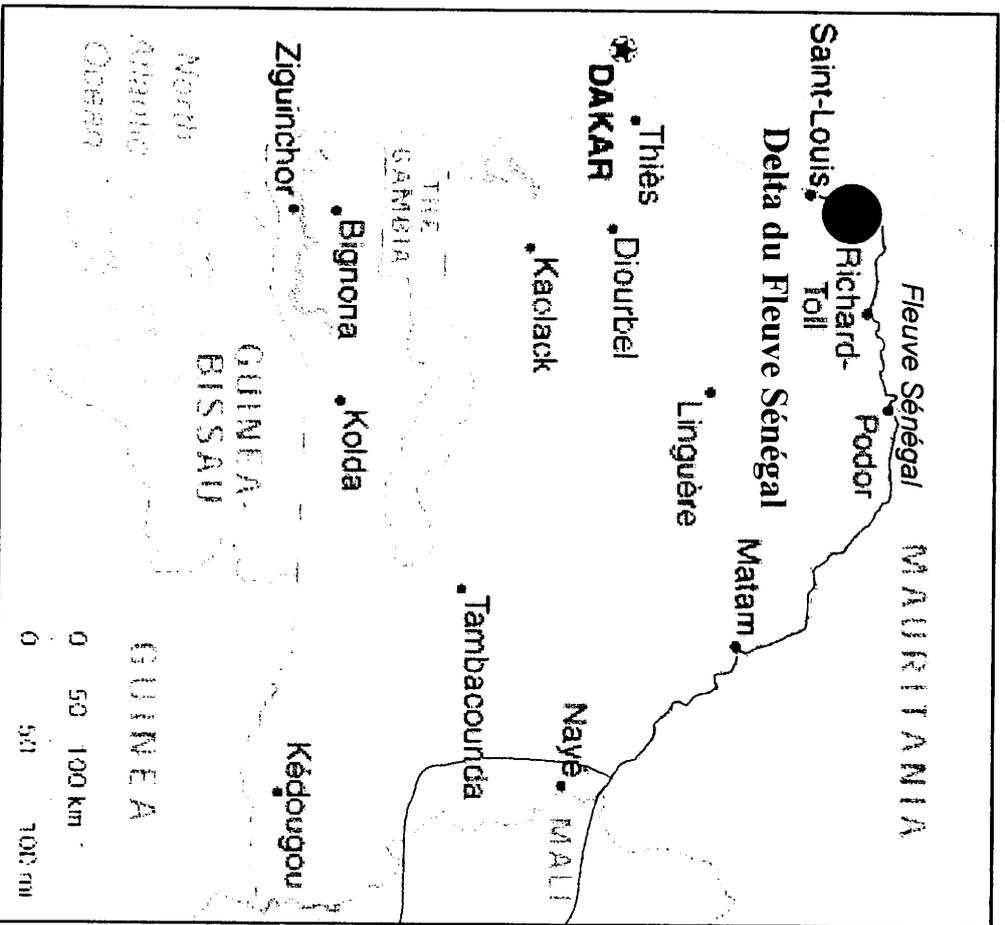




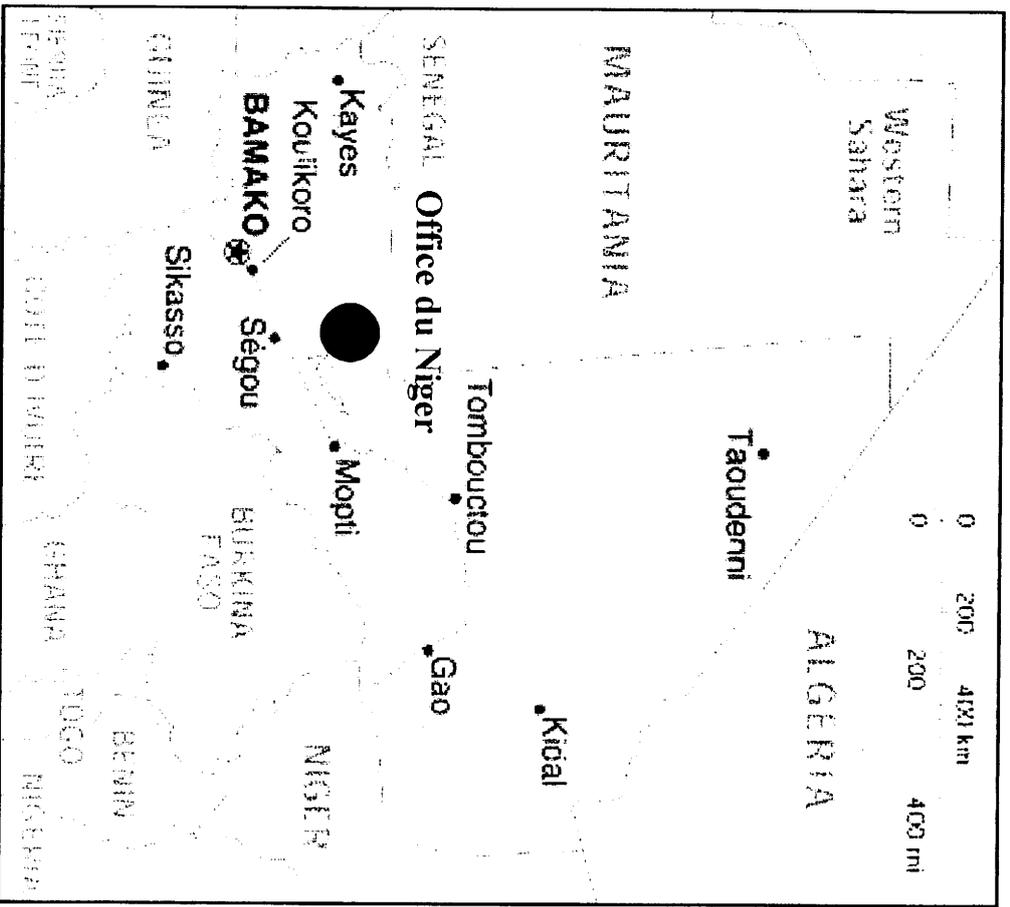
Le découpage historique en quatre grandes périodes adopté dans ce chapitre est commun aux deux zones étudiées¹. Durant la période coloniale les potentialités agricoles du delta du fleuve Sénégal sont peu exploitées, tandis que l'Office du Niger se crée et se développe selon une logique capitaliste inspirée des projets anglais au Soudan (Bordage, 1991). Par la suite les modèles de développement impulsant l'évolution des deux périmètres sont directement issus des grandes orientations politiques et idéologiques des Etats puis des institutions financières internationales. Celles-ci présentent des similitudes dans la majorité des pays ouest africains (Hugon et al, 1995). Le volontarisme d'Etat au sortir des indépendances associe une logique civique aux préceptes capitalistes, logique portée par l'importance accordée aux enjeux stratégiques de la satisfaction en céréales des jeunes républiques. Cette période du tout-Etat, seule option jugée capable de faire émerger une agriculture irriguée performante et d'exercer un contrôle des prix à la consommation, montre ses limites en terme de performances agricoles et surtout devient intenable étant donné l'état des finances publiques. Dès 1980 elle se heurte ainsi aux logiques libérales des instances financières internationales et doit s'effacer pour des raisons de cohérence avec les politiques de stabilisation et d'ajustement. La période 1980-1992, bien que les calendriers et les motivations de chaque pays diffèrent, est celle de la libéralisation progressive des facteurs de production et du retrait partiel des sociétés d'Etat. A partir de 1993-1994, les monopoles sont définitivement abandonnés, la plupart des mesures déterminantes pour la restructuration des sociétés d'Etat et pour définir les conditions d'entrée du secteur privé dans les filières concernées sont prises. La dévaluation du franc CFA conforte les options libérales et les acteurs des deux zones évoluent dès lors dans un environnement où domine la logique capitaliste privée².

¹ C'est du reste ce même découpage qui est choisi pour les deux pays par la majorité des ouvrages consultés (Dupressoir, 1998 et Bélières et al, 1999 notamment).

² A l'exception du foncier, aspect stratégique dont les réformes d'envergure, pourtant régulièrement annoncées, n'ont jamais été mises en pratique.



Carte n°1 : Sénégal et localisation du delta du Fleuve Sénégal



Carte n°2 : Mali et localisation de l'Office du Niger

Cette lecture des grandes évolutions de l'environnement économique est volontairement axée sur la riziculture, qui a longtemps concentré tous les efforts de l'encadrement (introduction générale). L'appréhension de la capacité des agriculteurs à s'adapter ou à adhérer aux différents modèles qui leur sont imposés de l'extérieur a toujours reposé sur des présupposés forts qui se sont le plus souvent avérés peu fondés. L'analyse des comportements et de l'organisation économique des agriculteurs consistera en partie à mettre en relation la malléabilité supposée de populations engagées sous contrôle extérieur dans une logique rizicole capitaliste et marchande, et la diversité de leurs accommodations.

Pour l'Office du Niger les principaux éléments historiques sont tirés de trois thèses d'histoire extrêmement documentées (Diallo, 1975, Schreyger, 1984, Bordage, 1991), ainsi que du livre de Magasa (Magasa, 1978), de l'étude du schéma directeur d'aménagement (Office du Niger, 1999) et d'une thèse en économie (Dupressoir, 1998). Pour le delta du Sénégal les thèses de Bélières et Touré (Bélières et al, 1999), de Diagne (Diagne, 1974) et de Tourrand (Tourrand, 1993) ainsi que l'ouvrage de Maïga (Maïga, 1995), offrent un panorama large et précis de l'évolution historique de l'agriculture irriguée. Ces références de base sont complétées par les rappels ponctuels des évolutions de long terme contenus dans différentes études socio-économiques effectuées dans les deux zones. Les données chiffrées pour les surfaces et les productions sont issues des services de suivi-évaluation des deux sociétés d'Etat en charge de la mise en valeur des périmètres (suivi de campagnes Office du Niger et SAED)³.

A. LES POLITIQUES VOLONTARISTES DE DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE IRRIGUÉE JUSQU'EN 1980

1. LES POLITIQUES COLONIALES VOLONTARISTES DE DÉVELOPPEMENT DE L'IRRIGATION

L'introduction de l'irrigation et de l'agriculture de rapport en Afrique de l'Ouest est bien sûr fortement marquée par les logiques d'exploitation de la France dans ses colonies. Au-delà

³ Les productions sont calculées à partir de carrés de rendement qui offrent des résultats supérieurs en valeur (dans les mêmes proportions sur les deux terrains) aux enquêtes producteurs ou aux rendements battage. Il s'agit cependant de données de référence permettant une comparaison des phénomènes.

des potentialités climatiques et humaines, concevoir, mettre en oeuvre et faire vivre un projet agricole ambitieux au Soudan français supposait de disposer d'appuis politiques et financiers importants pour convaincre les autorités de la métropole du bien fondé des investissements et de leur intérêt pour la France (M'bokolo, 1992). La création des périmètres irrigués émane ainsi d'objectifs économiques soutenus par des campagnes d'information pour les justifier. Jusqu'aux indépendances, et bien qu'elles se soient vite avérées déterminantes pour la réussite de la mise en valeur, les caractéristiques sociales de la main-d'oeuvre des zones ciblées et les conditions de sa mobilisation pour l'exploitation ont toujours occupé une place secondaire dans les débats parfois houleux que les grands projets agricoles africains ont suscité en France.

a. L'Office du Niger, un projet porté par des coalitions d'intérêts

1) Les premières expériences et les missions exploratoires

Une première expérience d'irrigation a lieu dans le delta du Sénégal de 1822 à 1832, sous l'égide du baron Roger, administrateur de cette province. Le plan de colonisation était conçu autour du coton associé à d'autres cultures d'exportation, mais aussi au riz. Bien qu'accompagné de mesures a priori incitatives pour les agriculteurs (avances, primes), il se traduira par un échec de production (Giacottino, 1961). Ce n'est que 60 ans plus tard que les projets d'agriculture à grande échelle sont de nouveau évoqués pour le Soudan français.

Financièrement et politiquement portés par les industriels français du textile soucieux d'obtenir leur matière première à moindre coût et de s'affranchir de leur dépendance vis à vis des Etats-Unis⁴, ces projets d'irrigation sont essentiellement axés sur la production cotonnière. Les efforts se concentrent sur le delta intérieur du Niger et sur son immense potentiel en terme de surfaces irrigables. La vallée du Sénégal abrite toujours des essais agronomiques mais son exploitation est délaissée pour celle de l'arachide au centre et au sud de la province. Ce n'est qu'au début de la seconde guerre mondiale, face au déficit céréalier du Sénégal après l'arrêt des importations de riz d'Indochine, que la France retrouve un regain d'intérêt pour cette zone.

⁴ Depuis 1860, la très forte hausse de l'utilisation du coton fibre en France conduit à importer des USA 75% du coton traité par l'industrie.

En 1898 une première mission d'experts dans la région de Ségou souligne pourtant les limites en terme de production et de qualité des variétés locales de coton ainsi que les difficultés potentielles d'exploitation de cultivars importés. Ces résultats ne seront pas publiés sous la pression des industriels, ceux-ci entamant même une propagande pour le développement des colonies axé sur le coton. Une seconde mission exploratoire financée par l'Union Coloniale en 1902 conclut ainsi au contraire à un brillant avenir au Soudan pour cette spéculation. La création du syndicat général de l'industrie cotonnière française (1902), puis de l'association cotonnière coloniale (1903) offrent le cadre institutionnel d'une stratégie de long terme.

La mission Bélime⁵ de 1919 marque le démarrage réel du processus de création de l'Office du Niger. Le projet est ambitieux et prévoit l'exploitation en mil, coton, riz, autres vivriers et pâturages de plus de 1,8 millions d'ha dans trois zones⁶, dont la plus favorable est le delta mort du Niger, au nord de Ségou. L'ensemble de l'investissement est estimé à 262 millions de francs et pourrait être pris en charge par des fonds d'emprunt, dans la logique française d'autofinancement des colonies. Les repérages comportent néanmoins d'importantes lacunes techniques, dont la mauvaise connaissance du milieu géo-physique et si le problème de la main-d'oeuvre est évoqué, le rapport final lui accorde peu d'importance. Politiquement porteur, le projet d'aménagement de cette partie du Soudan est immédiatement intégré au plan Sarraut de mise en valeur des colonies de 1920⁷.

2) L'Office du Niger fruit de coalitions changeantes mais toujours relayées

L'Office du Niger est donc au tout début clairement intégré à la politique colonialiste

⁵ Du nom de l'ingénieur qui la dirige. Emile Bélime est incontestablement l'acteur clé de la jeune histoire de l'Office du Niger. Son itinéraire personnel et sa pugnacité à faire aboutir son projet ont permis la création du périmètre, mais ont aussi impulsé les conditions de sa mise en valeur au moins jusqu'aux années 1970.

⁶ Les plaines du Niger et du Bani à partir d'un barrage à Sotuba. Le delta central à partir d'un barrage à Markala. Les lacs intérieurs jusqu'à Tombouctou.

⁷ Ce plan, sous le couvert d'un plus grand humanisme (*association* avec les populations locales et non plus *spoliation*), marque la volonté de la France d'un développement accéléré des colonies qui ne remplissent pas convenablement leur rôle de pourvoyeurs de matières premières. Il se propose de mettre l'accent sur des gros investissements coordonnés plutôt que sur des petits projets. Les propositions de Bélime s'inscrivent parfaitement dans cette logique.

française. Bélime s'assure parallèlement le soutien de deux consortiums qui relayent les premières institutions des industriels du textile et permettent le lancement effectif des travaux et le démarrage de la mise en valeur. La Compagnie de Culture Cotonnière du Niger et la Compagnie Générales de Colonies sont créées en 1920 avec l'appui de banques (Hirsch, Rothschild, Crédit Lyonnais, Société Générale, Paribas), des grandes maisons de commerce (Gradis, Chaumet, Devès) et d'entreprises de bâtiments et travaux publics, tandis que le Comité du Niger est chargé de coordonner la réalisation concrète du plan d'investissement. L'opposition en France critique la faisabilité technique des différents projets, mais aussi les connivences entre les consortiums et le pouvoir en place et les dérives financières qui pourraient en découler. Mais, puissamment organisés autour du Comité du Niger et jouant du poids financier de la Compagnie Générale des Colonies, les partisans de Bélime font taire les critiques et les travaux du barrage de Sotuba peuvent commencer en 1925.

Les travailleurs sont recrutés de force par le Service Temporaire des Irrigations du Niger (compagnie qui travaillait avec des soldats du 2^{ème} contingent) et vivent dans des conditions effroyables (13% meurent sur le chantier en 1926). L'achèvement du barrage en 1929 autorise la mise en culture de 7 000 ha (750 000 ha prévus) pour un coût total de 58,3 millions de francs (23 millions prévus) et une production de coton insignifiante. Bélime réagit pour sauver son projet et associe le Comité du Niger au Comité des Forges (fer et acier français) pour le développement du réseau de chemin de fer transsaharien. L'option est de peupler le Soudan grâce à ce désenclavement et de valoriser la voie ferrée par le transport des productions agricoles de la colonie. Il réussit une nouvelle fois à mobiliser la presse et les financiers et publie en 1929 un projet d'aménagement qui définit dans ses principales lignes le schéma hydraulique de l'Office du Niger tel qu'il apparaît aujourd'hui. La culture du riz est intégrée au projet sur la demande du gouverneur Carde.

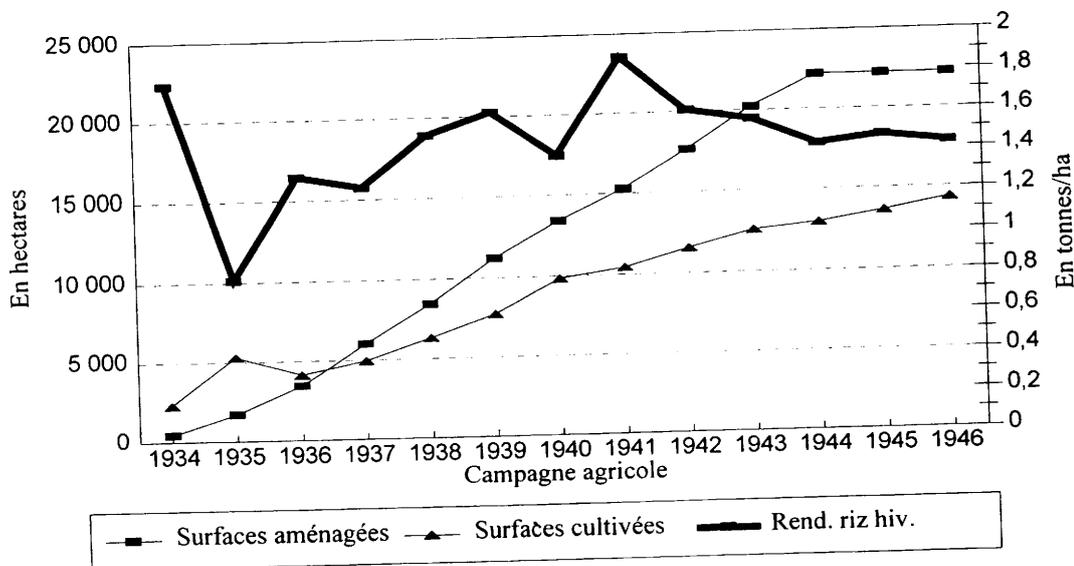
La crise de 1929 va donner un coup d'arrêt définitif au transsaharien, mais les ambitions de Bélime restent intactes et son projet est suffisamment avancé pour survivre seul. Cependant ses partenaires des consortiums sont durement affaiblis par la crise et l'Afrique Occidentale Française ne peut assurer seule les investissements. Pour palier les difficultés de financement une longue procédure de mobilisation de nouveaux partenaires et de pression de la métropole sur

l'AOF s'engage. Elle aboutit à une mise à plat de toutes les anciennes institutions à l'origine du projet et à la création officielle de l'Office du Niger par décret ministériel du 5 février 1932. La direction siège à Ségou et Bélime se voit confier le contrôle quasi exclusif des aspects organisationnels et budgétaires.

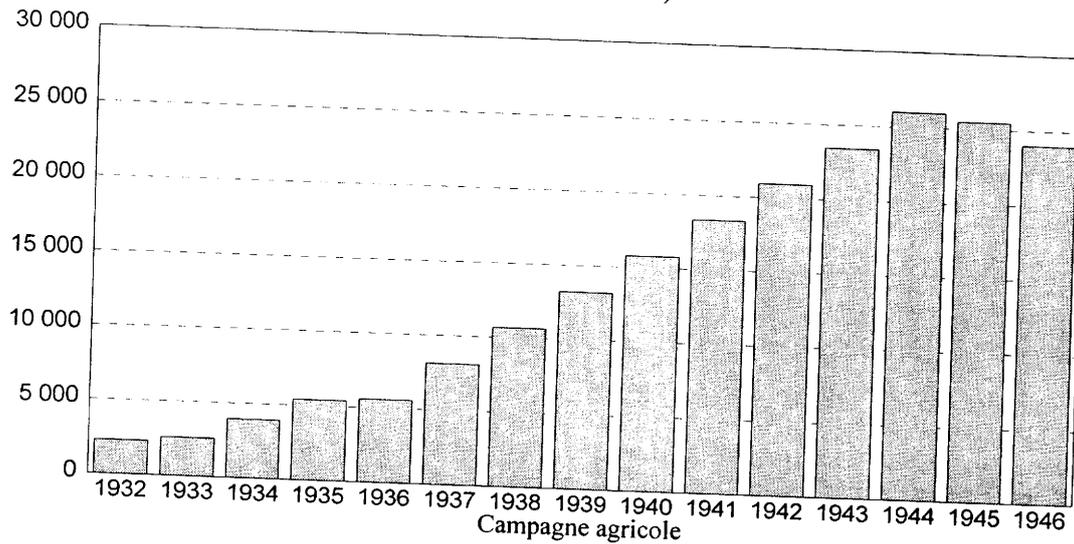
3) L'Office du Niger entre 1932 et 1944 : un échec technique et humain

200 européens et 6 000 africains (dont près de 2 000 pour l'exploitation) sont embauchés dès 1932. Les objectifs se focalisent sur la construction de l'ouvrage de Markala, l'exploitation à partir du barrage de Sotuba ne parvenant pas à décoller. Malgré l'important dispositif et le durcissement des conditions de travail le chantier proprement dit ne débute qu'en 1934 (graphique n°1). Le recrutement et l'équipement d'une main-d'oeuvre agricole sont enclenchés en parallèle, avec notamment une propagande soutenue auprès du Yatenga naba pour la venue de mossis dans des casiers réservés (Marchal, 1974). En 1937, après 5 années d'existence l'Office du Niger dans le delta ne dispose que de 6 017 ha aménagés dont 4 878 sont cultivés en riz. La production céréalière s'élève à 6 132 t, tandis que le coton est quasiment insignifiant. L'adoption de la culture attelée est un échec.

Graphique n°1 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1934-1946)



Graphique n°2 : population des colons à l'ON (1932-1946)



Ces résultats une fois de plus décevants par rapport aux moyens engagés⁸ se doublent de critiques grandissantes sur le non respect des droits de l'homme dans les zones d'influence de l'Office du Niger⁹. Le Front Populaire au pouvoir supprime le STIN et le gouverneur général de Coppet interdit tout nouveau recrutement forcé. C'est l'ensemble du système mis en place par Bélimé qui s'effondre et les propositions d'arrêt de tout nouvel aménagement et de recentrage sur la valorisation de l'existant remettent directement en cause la structure Office du Niger.

C'est à la seconde guerre mondiale que l'Office doit son sauvetage. Bélimé, toujours directeur général, profite de la confusion des années 38¹⁰ et 39 puis se rapproche du gouvernement de Vichy. En proposant en 1940 un plan décennal prévoyant l'installation de 75 000 colons et l'obtention d'une surface totale cultivable de 150 000 ha, il obtient 600 millions de francs et l'assurance de pouvoir finir le barrage de Markala. La progression des aménagements se poursuit pourtant très lentement (22 200 ha pour seulement 13 000 cultivés dont 11 330 en riz en 1944, graphique n°1), tandis que le peuplement de la zone rencontre toujours des résistances

⁸ Une polémique est également engagée sur le budget de l'Office du Niger. Les salaires des européens, largement supérieurs aux standards de l'AOF, représentent par exemple plus de 50% des dépenses.

⁹ Albert Londres et André Gide notamment s'insurgent contre le recrutement forcé des travailleurs et leurs conditions de vie, sur la foi de rapports d'inspection alarmistes.

¹⁰ La retraite du gouverneur de Coppet entraîne aussi un relâchement de la pression médiatique sur l'Office.

fortes (26 000 personnes installées au sortir de la guerre, graphique n°2) malgré certaines concessions¹¹. L'entêtement de Bélime dans ses choix techniques et organisationnels initiaux, permis par le renouvellement habile de ses partenaires en fonction des évolutions du contexte politique, conduit dès 1943 à une nouvelle vague de critiques.

Le remplacement de Bélime en 43 et la mission Reste¹² fin 44 jettent les bases d'une réforme en profondeur de l'Office du Niger. Malgré un coût humain extrêmement élevé, les graves dysfonctionnements et les résultats déplorables, les investissements déjà consentis et l'achèvement imminent du barrage (finalement en 1947) assurent la survie du projet. Après un arrêt des aménagements, une stagnation des surfaces emblavées et le départ de nombreux paysans jusqu'en 1948, l'intégration de l'Office aux nouvelles orientations politiques et économiques pour les colonies engendre une redynamisation de ses activités.

b. L'Office du Niger après la seconde guerre : la refonte à travers le FIDES¹³

Le vaste plan de modernisation des colonies après la libération se traduit par une implication financière plus forte de la France, en rupture avec la philosophie d'autofinancement des colonies appliquée jusqu'alors. L'accent est mis sur les infrastructures et sur la satisfaction des besoins vivriers. Les instruments financiers de cette politique sont la Caisse Centrale de la France d'Outre-Mer et le FIDES. De 1947 à 1957 l'Office du Niger bénéficie en priorité de l'aide française pour ses territoires d'outre-mer, captant notamment 64% de l'ensemble du deuxième FIDES pour l'agriculture entre 53 et 57 et profitant de crédits dans le cadre du plan Marshall. Cette manne financière se double d'un encouragement de la production mécanisée avec la création des centres de Molodo d'exploitation en régie, de Kokry/Kolongo (Macina) spécialisé dans la riziculture et de Kourouma pour la production cotonnière. L'Office du Niger assure plus que jamais toutes les missions en amont et en aval impliquées par l'agriculture irriguée.

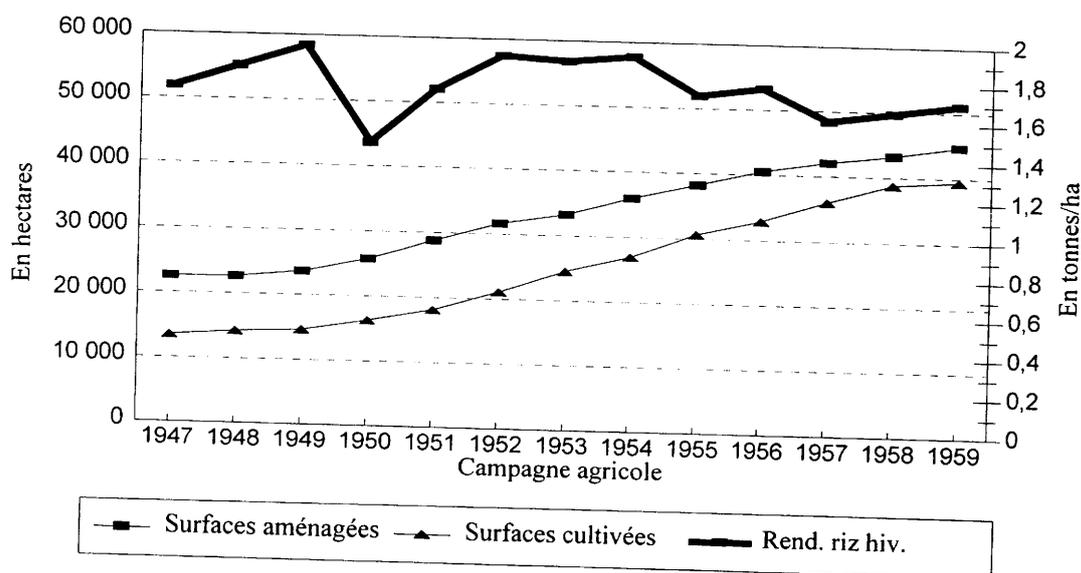
¹¹ Les colons peuvent compter à partir de 1942 sur un relèvement du prix du coton, sur des prêts bonifiés, sur des distributions de tissus et de riz et sont autorisés à pratiquer la rotation des cultures sur leurs parcelles.

¹² Du nom de l'ancien gouverneur général de l'AEF.

¹³ Fonds d'Investissement pour le Développement Economique et Social des territoires d'outre-mer.

L'organisation de la production déjà en place va servir de modèle de base durant de longues années. Le producteur dispose sur les casiers hydrauliques de faibles marges de manoeuvre. Puisque ses aspirations sont considérées comme un obstacle à la diffusion de l'intensification agricole, elles doivent être jugulées. L'Office fournit à crédit l'ensemble des facteurs de production depuis la terre jusqu'aux semences et vérifie leur bonne utilisation, mais c'est l'agriculteur qui se charge de la conduite de la campagne jusqu'à la récolte. Au battage, obligatoirement mécanique¹⁴ l'Office reprend le contrôle de la filière. Il capte la totalité de la production, calcule le montant de la redevance et des encours de crédit et retire les volumes correspondant au prix administré. Si le stock restant est suffisant il rétrocède au paysan la part de sa consommation en nature et la valeur en espèces du reliquat. Ainsi tous les aspects de transformation et de commercialisation échappent aux producteurs de base. Le respect de l'ensemble est assuré par des mesures coercitives fortes et parfois même violentes. Malgré les restructurations successives et les changements politiques cette organisation définira les fondements des relations des paysans de base avec l'Office du Niger jusqu'en 1984.

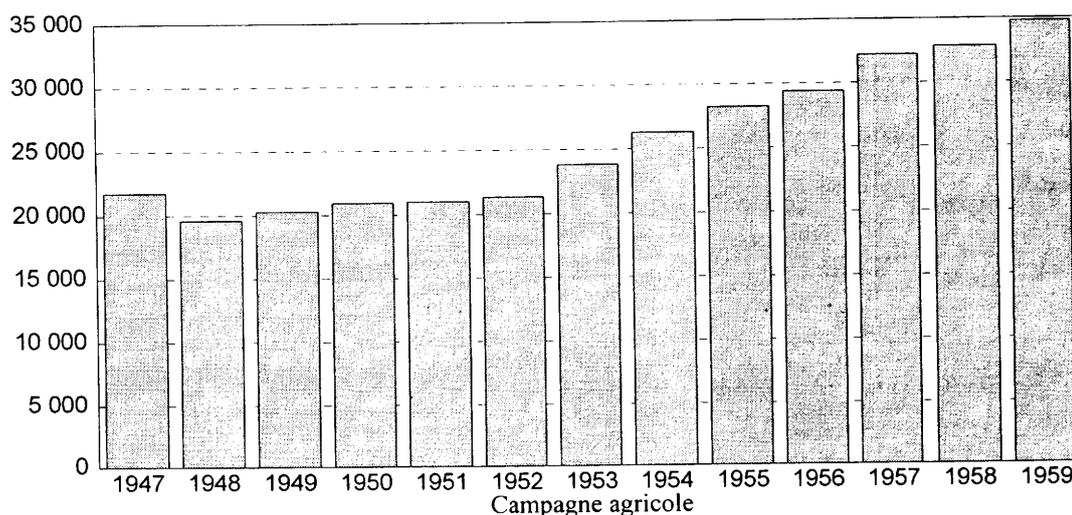
Graphique n°3 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1947-1959)



¹⁴ Le battage manuel, malgré quelques autorisations durant les périodes de crise est interdit jusqu'en 1984.

L'organigramme de l'Office du Niger reste inchangé par rapport à 1932¹⁵, mais les représentants de l'AOF et les syndicalistes remplacent les groupes commerciaux et industriels dans le conseil d'administration. Il s'agit de s'adapter à l'émergence d'un syndicalisme africain et à la fin du travail forcé (loi "Houphouet Boigny" de 1946). La période 47-58 est marquée par une série de contestations internes, tant de la part du personnel permanent de l'Office du Niger que des colons, catégories de travailleurs bien distinctes. Ces contestations contribuèrent à engager progressivement le débat autour de certains points clés comme les organisations paysannes et le droit foncier.

Graphique n°4 : population colon à l'ON (1947-1959)



Malgré ces efforts et les difficiles mais réelles avancées sociales obtenues aucun des nombreux plans de production et d'aménagement publiés durant cette période ne sera réalisé. En 1959, les surfaces aménagées ont certes doublé mais ne s'élèvent qu'à 45 000 ha (graphique n°3) très loin des prévisions de 150 à 200 000 ha annoncés en 1947. La population colon est proche de 35 000 (graphique n°4) mais la progression enregistrée à partir de 1949 compense difficilement 5 années de départs massifs. Entre 47 et 59 les rendements du coton comme du riz ont faiblement évolué et avoisinent respectivement 600 kg/ha et 1,7 t/ha. L'agriculture est déficitaire sur les aménagements ce qui conduit à un endettement des régies et des associations

¹⁵ Bien que les intitulés des 8 services d'origine aient été régulièrement redéfinis, les fondements de l'organisation ont été conservés, les 2 principaux restant ceux des travaux neufs et de l'exploitation.

de producteurs et au développement des pratiques de repli sur le maraîchage (28% des surfaces à Niono en 1958), des extensions illégales des périmètres pour échapper au contrôle de l'Office¹⁶ et à un désintéressement croissant pour le coton¹⁷.

Les points positifs sont l'amélioration de la mise en valeur, les surfaces cultivées passant de 2 000 à 6 600 ha pour le coton et de 13 500 à 32 000 ha pour le riz (graphique n°3), et la progression de la production de paddy qui en découle. La loi cadre de 1956 a par ailleurs enclenché le processus d'africanisation des territoires français. Dès lors l'accès à l'indépendance des colonies africaines semble inéluctable. Dans ce contexte les conservateurs de la métropole envisagent très vite une liquidation du patrimoine outre-mer. L'opinion publique s'insurge contre les projets d'irrigation non rentables et notamment contre l'Office du Niger. Cependant jusqu'en 1960, malgré cette poussée contestataire en métropole, une activité syndicale croissante et le renforcement des Associations Agricoles Indigènes¹⁸ au Soudan, l'Office du Niger quitte le giron français sans que les producteurs directs n'aient jamais eu de réels droits de décision sur leur outil de travail. Les orientations politiques au sein de la jeune république du Mali, quoiqu'obéissant à des logiques bien différentes de celle de la France coloniale, vont finalement entretenir cette situation durant presque 25 ans.

c. La courte histoire de l'irrigation dans le delta du fleuve Sénégal avant 1960

Le réel démarrage de l'agriculture irriguée dans le delta du Sénégal date de 1938 avec la création de la Mission d'Aménagement du Sénégal. Auparavant, en 1922 puis en 1934, Bélimé avait produit 2 rapports sur la possibilité de développer la zone à partir d'ouvrages hydrauliques sur un modèle proche de celui défini pour Sotuba. Les travaux du Niger mobilisant trop de moyens et provoquant déjà de multiples controverses, ces rapports furent sans suite.

¹⁶ C'est à cette époque que le terme de hors-casiers apparaît.

¹⁷ D'une manière générale il s'agit pour les colons de mettre en place des stratégies défensives de survie en dehors du cadre institutionnel que l'on tente toujours de leur imposer de manière totalement exogène, et particulièrement l'obligation de commercialiser leur production via la structure Office du Niger. Dans le système en régie les producteurs sont des salariés rémunérés sur une base décidée par l'Office.

¹⁸ Premières structures créées en relais entre les colons de base et la structure de l'Office du Niger pour centraliser les paiements et les remboursements liés aux différentes opérations agricoles.

La période trouble de la fin des années 30 est l'occasion de relancer l'idée de l'exploitation d'une zone considérée comme ayant de fortes potentialités¹⁹. Comme dans le cas de l'Office du Niger, la démarche qui prévaut est la définition de projets ambitieux susceptibles de mobiliser des moyens importants et d'obtenir l'adhésion des autorités coloniales. Il s'agit par contre ici dès le départ d'une affaire directement gérée par la colonie, puisque l'objectif est clairement la production céréalière pour réduire la dépendance du Sénégal vis à vis de l'extérieur. Un premier casier de 1 000 ha est mis en eau, par submersion contrôlée dès 1939 à Guédé, sur le modèle du travail forcé. Les études de faisabilité se prolongent jusqu'en 1945, fortement perturbées par la guerre en Europe. Malgré les lacunes techniques de ces études, elles définissent un projet d'aménagement de 50 000 ha irrigués à partir du lac de Guiers grâce à un ouvrage sur la Tahouey (achevé en 1948). Partant d'un casier expérimental de 120 ha en 1944, 6 000 ha seront progressivement aménagés près de Richard Toll entre 1945 et 1958.

Très vite le gouvernement colonial se heurte à la difficulté de l'entreprise. Outre les problèmes techniques rencontrés lors de la réalisation des périmètres, les choix de mise en valeur s'avèrent ardues. L'option première est l'exploitation en régie, mais dès 1953 les autorités se retirent devant les piètres résultats et l'apparition de problèmes financiers importants. La gestion des aménagements est confiée jusqu'à l'indépendance à une société privée (ORTAL) qui malgré différentes tentatives ne parviendra jamais, sous le régime du salariat, à atteindre l'équilibre financier. Devant ces échecs et en référence à l'expérience du FIDES dans le delta du Niger, un test de colonisation paysanne est initié en 1956. Quelque 400 ha vont ainsi être aménagés, toujours près de Richard Toll, et distribués à des agriculteurs de la région. Ce colonat ne sera réellement exploité qu'à partir de 1960. Il servira de modèle de référence pour le développement de l'agriculture irriguée dans le delta par les services de l'agriculture de la République du Sénégal.

Il convient de souligner qu'à l'époque le delta du Sénégal est une zone très peu peuplée (8 000 personnes en 1960, BCEOM, 1984) du fait de l'inondation des terres pendant l'hivernage. Les caractéristiques hydrauliques structurent les modes de vie des rares habitants. Ceux-ci sont

¹⁹ C'était en effet une des conclusions des missions de Bélimé.

en majorité des wolofs installés sur les berges non inondables du fleuve ou sur le *jeeri*²⁰ et pratiquent l'agriculture de décrue, la pêche et l'élevage. Des campements peuls se déplacent également du *jeeri* en hivernage vers le delta en saison sèche, leur système de production est essentiellement tourné vers l'élevage.

Comme dans le cas de l'Office du Niger, et bien que les surfaces aménagées soient bien inférieures (seulement 7 400 ha aménagés en 1960 dans le delta du Sénégal dont 1 000 inutilisables, 1 000 en submersion contrôlée et 400 non encore exploités), un des postulats de départ guidant l'introduction de l'irrigation est la malléabilité des comportements paysans (ou des salariés) qui seront les acteurs de la production. Pourtant les modes de reproduction des populations présentes ne se conçoivent qu'en équilibre écologique avec les crues naturelles. La spécialisation qui leur est demandée est en contradiction avec leurs pratiques économiques.

2. LA RÉAPPROPRIATION DU MODÈLE VOLONTARISTE À L'INDÉPENDANCE

Au moment des indépendances les deux jeunes républiques du Mali et du Sénégal "héritent" donc de périmètres irrigués qui n'ont jamais répondu aux différents objectifs que l'ancien pouvoir colonial leur avait assignés et qui ont tout au long de leur exploitation montré des limites importantes. Les investissements réalisés à l'Office du Niger et les potentialités relevées pour le delta du Sénégal, dans des pays en proie très tôt à des problèmes d'autosuffisance alimentaire, vont cependant occuper un rôle de tout premier plan dans les politiques agricoles.

a. L'Office du Niger sous M. Keïta (1960-1968) : l'expérience socialiste

1) Les choix politiques, techniques et institutionnels

Le Mali s'engage avec Modibo Keïta sur la voie du socialisme en 1960. La main mise de l'Etat sur l'économie et la planification s'accompagnent d'une intensification du secteur

²⁰ Le *jeeri* correspond aux zones sableuses situées en bordure des terres inondables ou dans les cuvettes de décantation.

coopératif. L'Office du Niger trouve naturellement sa place dans ses grandes orientations, où l'accroissement de la production agricole est une priorité. A cet effet, il est transformé le 15 mai en un établissement public de l'Etat malien, puis restructuré pour coller à l'option socialiste. Le conseil d'administration est supprimé et les pouvoirs de la direction générale sont considérablement élargis. De son siège elle supervise les 7 bureaux de Ségou et les 4 nouveaux services qui disposent de ramification dans les 4 centres de colonisation rebaptisés secteurs agricoles. Par ailleurs l'africanisation des cadres est achevée dès 1962.

Les principaux services restent ceux des travaux et de la production. Ce dernier, divisé en sections, est surtout chargé de collectiviser la production agricole sur les bases de *l'esprit communautaire des racines de la société*²¹. Les anciennes AAI sont restructurées en 4 niveaux. Le village abrite des Groupements Ruraux de Production et de Secours Mutuel, chargés de l'approvisionnement des colons en intrants et en produits de première nécessité, et de la commercialisation du paddy à l'Office. Ils sont organisés par secteur de production, sous la tutelle de Groupements Ruraux Associés, eux-mêmes subordonnés à la direction générale. Au niveau des arrondissements et des cercles, les Fédérations Primaires et les Sociétés Mutuelles de Développement Rural ont un rôle plus politique de relais des orientations gouvernementales.

La mise en valeur des périmètres avec cette organisation doit être effectuée conjointement sur le modèle du colonat et de la régie directe. Ces régies, une par secteur, doivent prendre en charge l'exploitation sur tous les nouveaux aménagements dès 1961. Par ailleurs des champs collectifs, expérience étendue à l'ensemble du Mali, sont mis en place. Il s'agit de parcelles exploitées en commun dont les revenus sont réservés pour moitié à un fond pour les travailleurs maliens, pour un sixième au parti et pour un tiers aux coopératives. Le plan quinquennal de 1961 prévoit que ces champs occuperont en 1966 une surface égale à 1 ha par famille. Des brigades de travail supervisées par des comités de surveillance sont créées pour *motiver* les paysans.

Cet arsenal institutionnel est complété par le financement de l'Office du Niger à hauteur de 38,5 millions de dollars US, soit près de 60% du total prévu par le plan quinquennal de 1961

²¹ Les termes sont de Modibo Keita.

pour les investissements agricoles. Il est censé conduire en 1966 à une surface totale aménagée de 70 000 ha, dont 35 000 cultivés en riz et 15 000 en coton. Le plan vise également une production rizicole de 87 000 tonnes (soit un rendement de 2,5 t/ha), une récolte de coton de 30 000 tonnes, ainsi que l'introduction de la canne à sucre sur 4 000 ha. Enfin, une nouvelle structure, l'Office des Produits Agricoles du Mali, devient l'unique client de l'Office du Niger chargé d'écouler dans l'ensemble la production des périmètres.

2) Des résultats décevants

L'exploitation en régie connut des réussites diverses en terme de production, bloquées par des problèmes d'organisation du travail et de gestion financière²². Les débuts sont prometteurs dans le Kourouma, mais la baisse de l'implication des paysans dans ce système s'est vite traduite par un repli des salariés sur les champs des colonats et sur les hors-casiers. Pensées pour éviter les pratiques parallèles (ventes hors Office, maraîchage), les régies ont finalement contribué à leur développement. l'Office du Niger est toujours perçu comme une structure surpassant les communautés villageoises et de ce fait très lointaine. Il apparaît aléatoire pour les paysans de collaborer totalement au travail en régie et davantage encore aux champs collectifs parce que les montants et les modalités de la contre partie de ces obligations leur échappent. D'autre part le modèle colonial, quoique résolument coercitif, repose depuis 1932 sur l'émergence d'une agriculture familiale marchande²³. Le revirement idéologique imposé brutalement à l'indépendance n'a pas été intégré sur le terrain (Amin, 1965).

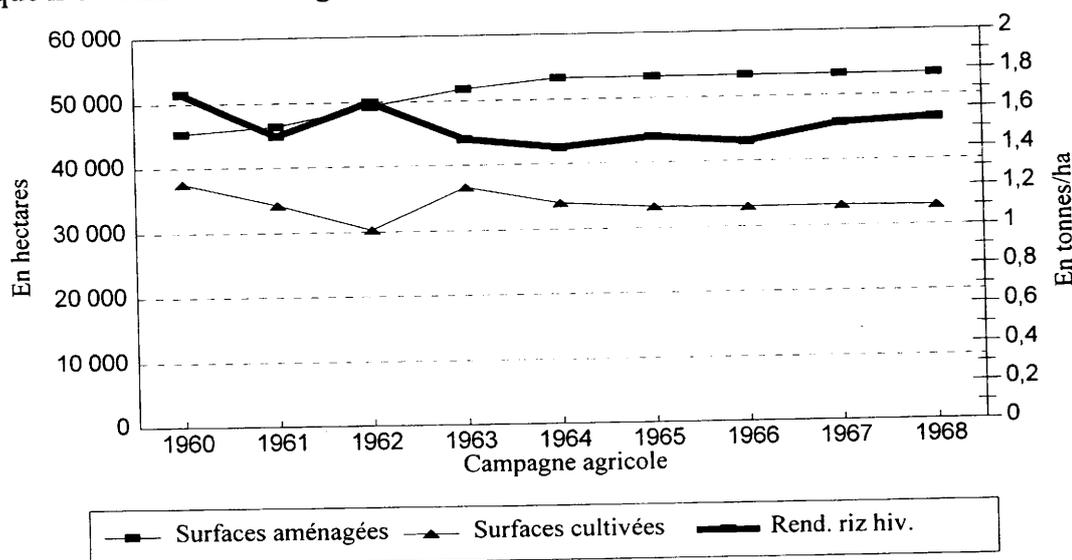
Les objectifs du plan quinquennal n'ont par ailleurs pas été atteints. La production de paddy se stabilise autour de 43 000 tonnes, soit à peine la moitié de ce qui était attendu. Cet échec résulte de l'effet conjugué de la baisse des surfaces cultivées et des rendements (graphique n°5), liée au manque d'implication des producteurs et aux départs d'une frange de la population déçue par son expérience dans l'agriculture irriguée (graphique n°6). Près de 2 000 colons

²² L'échec des champs collectifs fut encore plus flagrant. Ils furent délaissés malgré le durcissement des comités de surveillance.

²³ Béline parlait dans son rapport de 1929 d'indigènes soudanais végétant dans une ambiance communiste inapte à développer leurs capacités d'initiatives.

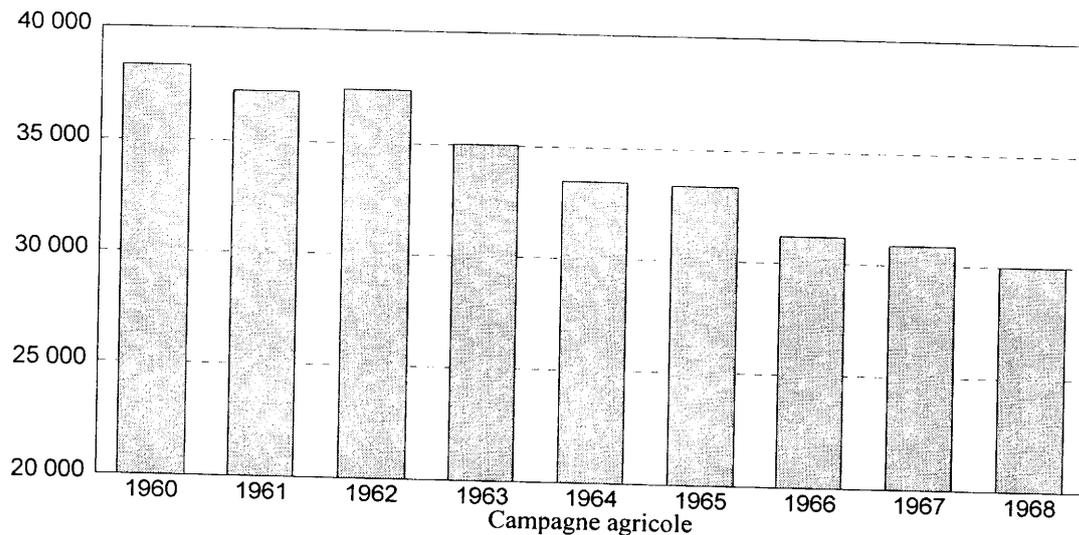
originaires du Yatenga quittèrent l'Office dès 1960 pour rejoindre la Haute Volta indépendante. Jusqu'en 1968, 5 000 autres suivirent, accompagnés par des ressortissants maliens, alors que seulement 2 000 nouvelles installations, plutôt le fait de bambaras et de miyankas séduits par les projets de l'Etat, furent enregistrées sur la même période. En 1968 la population colon n'excédait pas 30 000 personnes. Mais, stimulés par l'effort financier du plan, les aménagements reprirent après quelques années de stagnation pour atteindre 53 200 ha (contre 70 000 prévus). Ce disponible foncier irrigable restera inchangé jusqu'en 1996.

Graphique n°5 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1960-1968)



L'expérience socialiste se solde par un arrêt des aménagements, une exploitation du coton en perte de vitesse, un déficit financier de plus de 100 millions de francs maliens en 1967, un fonctionnement très critiqué par les bailleurs de fonds et le développement de pratiques jugées déviantes (marché parallèle du paddy, maraîchage, détournement des intrants fournis par l'Office). Les méthodes pour tenter de préserver l'organisation en place se font de plus en plus répressives alors que la situation alimentaire des colons se dégrade. Une police économique est chargée de veiller à l'utilisation du paddy de l'Office pour la seule consommation alimentaire des familles et les brigades de travail sont conduites de force sur les parcelles (Magasa, 1978). L'Office emploie en 1968 près de 7 500 personnes et refuse de licencier malgré de fortes pressions des bailleurs. Si la production et le taux de mise en valeur sont maintenus sur les quatre dernières campagnes, c'est au prix d'un recours croissant à l'aide extérieure.

Graphique n°6 : population colon à l'ON (1960-1968)



b. L'Office du Niger de 1968 à 1980 : vers une prise de conscience de la nécessité de réformes profondes

1) Un prudent retour aux institutions anciennes pour amorcer un virage libéral

L'arrivée au pouvoir des militaires le 19 novembre 1968 marque à nouveau un revirement politique et économique. Le mot d'ordre est l'assainissement des finances publiques par un recentrage des fonctions de l'Etat sur les seuls secteurs stratégiques, censé permettre à terme une libéralisation des échanges et l'allègement de la pression fiscale sur les investisseurs potentiels. La réconciliation nationale est d'autre part entendue comme la suppression des milices populaires, des brigades de travail et des comités de surveillance. L'Office du Niger, de part son fonctionnement et son lourd passé d'échecs successifs semble ainsi en contradiction avec les objectifs de la nouvelle administration et de fait une discussion est ouverte sur l'opportunité de sa liquidation. Cependant il reste inconcevable à l'époque que l'Etat se retire brutalement et les premières mesures ne seront pas radicales. Après une période de transition durant laquelle l'ancien système perdure, une restructuration est engagée en 1971.

L'Office du Niger devient en septembre 1971 une entreprise nationale à caractère agro-industriel et commercial doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Il conserve

les missions d'exécution des travaux, d'exploitation, de transformation et de commercialisation de toutes les productions agricoles, ainsi que des études y étant relatives. Le conseil d'administration est rétabli dans ses fonctions, la direction générale chargée d'en appliquer les directives comporte sept services et l'ensemble est placé sous la tutelle du ministre de l'agriculture. Ce retour à une organisation très proche de celle de 1932, censé impulser une dynamique agricole axée sur la petite production marchande sous-tend la même confiance des autorités dans la capacité des producteurs à optimiser leurs outils de production. Aucun diagnostic socio-économique poussé des échecs du passé n'a été mis en oeuvre.

Le plan triennal 70-72 décide l'abandon de la production cotonnière jugée définitivement non rentable et fixe des objectifs raisonnables d'une mise en culture de 37 750 ha pour une production de 75 000 tonnes en 1972. Un milliard de francs maliens est consacré à l'Office dont un quart pour la réfection des aménagements. Les nouvelles réalisations sont gelées. Paradoxalement si l'exploitation en régie et les champs collectifs sont supprimés dans le cadre du plan, le statut foncier et la police économique sont maintenus.

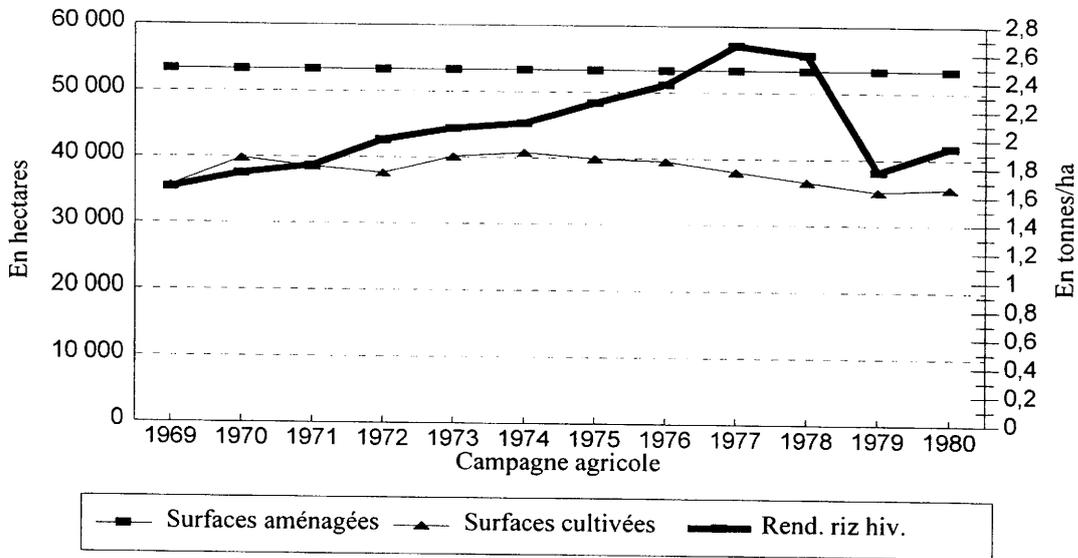
2) Les premiers résultats encourageants

Quoiqu'enregistrant des résultats médiocres, la structure dont le nouveau gouvernement reçoit la charge est parvenue à maintenir une certaine stabilité en terme de production et un changement trop brutal pourrait s'avérer préjudiciable. Cette position est du reste confortée par les premières récoltes (graphique n°7). La production de paddy atteint 54 000 tonnes en 1969/70 (57 800 prévues) et le taux de mise en valeur progresse. A l'exception de la quantité de paddy commercialisée (47 000 tonnes en 1972 contre 55 000 visées), les objectifs du plan 70-72 sont réalisés, de même que ceux du plan 72-74 qui porte la production à 86 000 tonnes avec un rendement supérieur à 2 t/ha, et ce malgré l'abandon des programmes de réhabilitation annoncés²⁴.

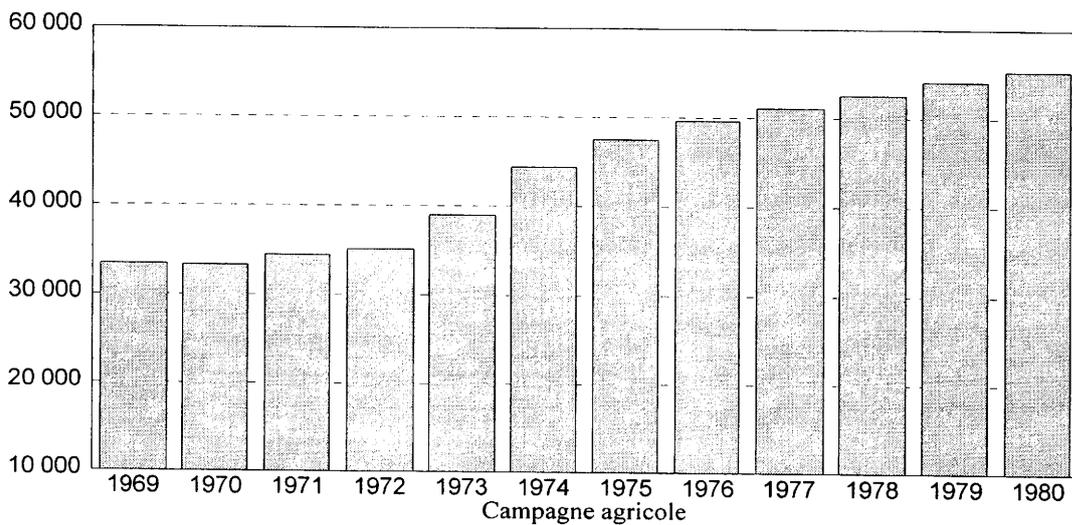
²⁴ Des projets d'extension de l'exploitation sucrière et d'embouche bovine ne pourront pas non plus aboutir.

La violente sécheresse des années 72 et 74 et la chute de près de 20% de la production céréalière du Mali qu'elle entraîne renforce encore l'importance stratégique de l'Office du Niger. Seule zone à maintenir sa production, elle concentre plus de la moitié du riz produit dans le pays.

Graphique n°7 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1969-1980)



Graphique n°8 : population colon à l'ON (1969-1980)



L'entreprise captera ainsi 25% des sommes consacrées à l'agriculture dans le cadre du nouveau plan 74-78, avec toutefois une obligation très marquée de réaliser d'importants travaux

de réfection et de créer de nouvelles infrastructures²⁵. L'Office s'engage à produire 100 000 tonnes en 1978, mais aussi à réparer le barrage de Markala, à réfectionner l'ensemble du réseau d'adduction et à élargir le canal principal, à bitumer la route Markala-Niono, à construire le canal Costes et le complexe sucrier de Séribala et à porter le taux de mise en valeur à 100%. Par ailleurs le prix à la production toujours administré est rehaussé en 1974 et 1978.

Aucune condition sur le foncier, ni sur la police économique n'est par contre mentionnée directement dans le plan. L'option prise est le resserrement du contrôle direct de l'Office du Niger sur les paysans. Implicitement les succès enregistrés sont attribués à la réussite dans le long terme des méthodes coercitives instaurées dès le démarrage de l'agriculture irriguée. C'est donc toujours la normalisation des pratiques sous la contrainte qui est appliquée. Pourtant les résultats continuent de suivre et les hivernages de 1974 à 1979 sont conformes aux objectifs du plan. Le rendement en paddy est proche de 2,7 t/ha et la production culmine à 100 000 tonnes.

3) La chute brutale de la fin des années 70

Ces chiffres sont affichés pour justifier des succès mais dans le même temps cette dynamique positive permet à l'administration de ne pas mettre en place les mesures d'accompagnement seules capables d'assurer la pérennité du système. Les fonds réservés à la réfection des aménagements et à l'entretien du réseau et au renforcement des infrastructures sont utilisés en dehors de l'Office et notamment pour tenter d'alléger un déficit public qui ne se résorbe pas. Seule la rizerie de N'débougou est effectivement achevée sur la période, le canal Costes pour le complexe sucrier est à peine entamé. Mais c'est surtout l'absence quasi totale d'entretien des réseaux primaire et secondaire, la dégradation de l'ouvrage de Markala et l'immense retard pris dans la réhabilitation des casiers qui inquiètent les observateurs.

Le facteur explicatif de ces améliorations de la production et des rendements est surtout l'intensification en travail. L'afflux sur les périmètres irrigués de populations touchées par les conditions climatiques difficiles réduit les surfaces par famille et les arrivés sans terre offrent une

²⁵ 80% du financement de ce plan provient de l'aide extérieure qui accentue à cette période son contrôle sur l'utilisation de l'aide au développement.

main-d'oeuvre bon marché essentielle au bon entretien des parcelles et du réseau. Les avancées techniques cachent en fait une lente dégradation des conditions de production. Les tentatives de refonte du système coopératif et de vulgarisation sont inefficaces et renvoient paradoxalement à l'idéologie mutualiste de la période 60-68. Les producteurs de base, exclus des instances de décision, développent un marché parallèle (jusqu'à 15% de la production), s'investissent dans les hors-casiers²⁶, dans le maraîchage et dans des activités extra-agricoles. Leur situation alimentaire est également préoccupante. La réduction des surfaces par famille oblige régulièrement l'Office à réduire la ration de 300 kg/personne/an alors que la sécheresse a considérablement augmenté la pression familiale sur les producteurs.

Dès 1975 les surfaces cultivées diminuent (graphique n°7) et de nouveaux départs non compensés par des installations sont enregistrés (graphique n°8). En 1977 et 1978 ces phénomènes se conjuguent aux dysfonctionnements croissants d'un réseau dégradé pour conduire à une chute brutale du rendement. La production retombe à 62 000 tonnes.

Ces résultats dans le contexte de fort endettement structurel de l'Office du Niger²⁷ obligent l'Etat malien à faire appel en 1980 à la banque mondiale pour étudier les modalités d'une relance de l'agriculture irriguée. Les conditions sont réunies pour qu'une réforme en profondeur de l'entreprise soit lancée, avec comme priorités l'assainissement des finances de l'Office, la réhabilitation de l'ensemble du réseau et le relâchement de la discipline sur les colons, de façon à ce qu'ils se réapproprient leurs outils de production. Il apparaît également que ces réformes techniques et institutionnelles doivent se concevoir dans le cadre des politiques de stabilisation et d'ajustement qui sont en passe d'être appliquées dans la majorité des pays de la sous-région. Il faudra près de 15 ans pour qu'au fil de négociations difficiles et grâce à une conjonction de facteurs favorables, la mise en oeuvre de ce vaste ensemble soit effective.

²⁶ L'Office se voit contraint dès 1980 d'instaurer une redevance sur ces parcelles pourtant jugées illégales et sur lesquelles le paysan dispose d'une libre utilisation de sa production.

²⁷ La masse salariale, malgré une forte diminution reste difficilement supportable (plus de 4 000 employés), de nombreux retards sont enregistrés dans le paiement des colons et l'OPAM est déclaré insolvable en 1980.

c. Le delta du Sénégal de 1960 à 1980 : le développement difficile de l'irrigation

1) 1960-1965 : une période de transition et de définition

A partir de 1960, le gouvernement sénégalais entend poursuivre les efforts de l'administration coloniale pour l'aménagement du delta du fleuve Sénégal. Il s'agit de promouvoir une riziculture intensive pour alimenter le marché intérieur. Il se dote d'une première structure, l'Organisation Autonome du Delta, en charge de la mise en valeur des 5 400 ha cultivables, remplaçant ainsi la société privée ORTAL. L'OAD adopte le modèle du colonat déjà en vigueur dans le casier de Richard Toll et assure la fourniture des intrants, les opérations mécanisées de préparation des sols et de battage, la transformation et la commercialisation des productions. Comme dans le cas de l'Office du Niger l'action volontariste est considérée comme la seule voie pour réaliser l'apprentissage de l'agriculture irriguée intensive. Le manque de technicité et d'implication des producteurs, les difficultés dans la maîtrise de l'eau et les lacunes du modèle agronomique adopté entraînent des performances très instables pour des rendements ne dépassant pas 1,5 t/ha. La mise en valeur reste aléatoire.

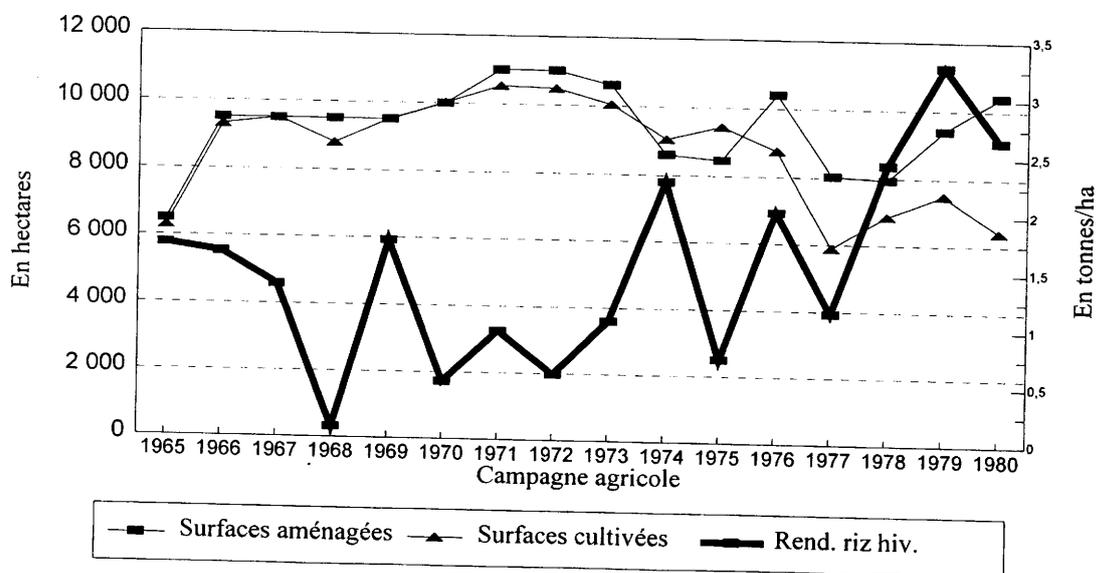
La seconde mission de l'OAD est l'aménagement de nouveaux périmètres, avec des programmes toujours très ambitieux de 30 à 50 000 ha sur 10 ans. Différents bailleurs de fonds sont associés à ces opérations et des controverses apparaissent quant aux options techniques dans le court et le long terme. La régulation des crues, préalable à tout projet à grande échelle, n'est entreprise qu'en 1964 avec le choix, provisoire, de la construction d'une digue protégeant les cuvettes d'inondations et d'ouvrages localisés empêchant les remontées salines. De ce fait les aménagements sous le contrôle de l'OAD n'excéderont pas 3 000 ha en 5 ans. L'abandon de certains périmètres pour des raisons de salinité sur la période conduisent à un disponible foncier aménagé de 6 500 ha seulement en 1965. Malgré ces résultats peu encourageants l'enjeu politique de la zone est déjà très clairement affiché par les autorités. Les promesses de prospérité, de création d'un pôle de développement agricole censé à terme satisfaire la consommation céréalière du pays commandent un changement de stratégie rapide. Il est nécessaire de se doter d'un cadre institutionnel capable d'accélérer la construction des infrastructures hydrauliques tout en renforçant l'incitation à l'adoption d'itinéraires intensifs.

2) 1965-1972 : structuration de l'environnement et reformulations techniques

La Société d'Aménagement et d'Exploitation des terres du Delta (SAED, établissement public à caractère industriel et commercial) est créée en 1965 en lieu et place de l'OAD. Ses missions restent très ambitieuses (aménagement de 30 00 ha et installation de 900 familles) et son champ d'action est élargi.

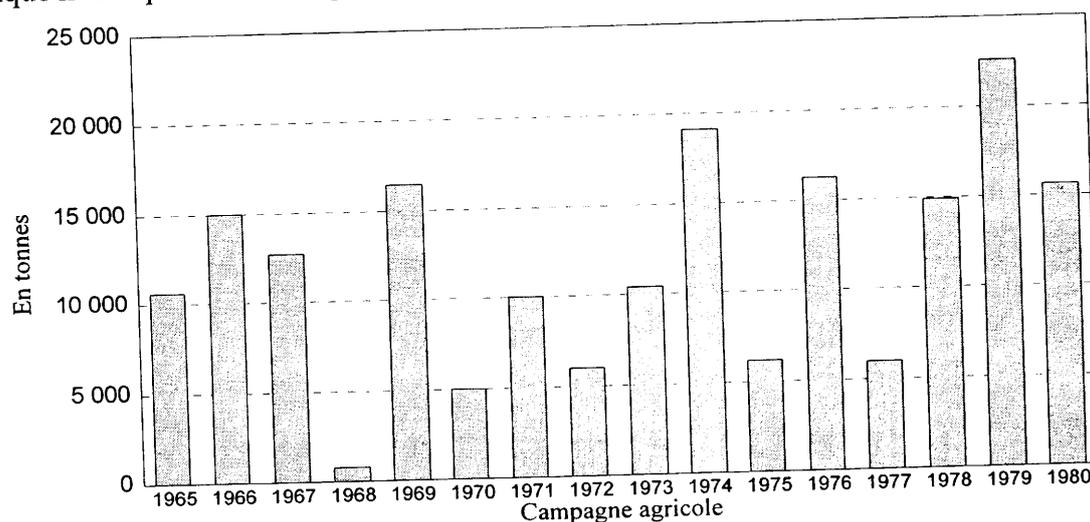
L'exécution des travaux d'infrastructure, l'encadrement technique des paysans et des coopératives et l'installation des colons se rajoutent à ses charges. Ce dernier point comprend l'aménagement de structures collectives telles des lotissements d'habitation, des écoles et des dispensaires. 8 villages de colonisation sont créés et des conditions attractives sont proposées aux candidats à l'expérience irriguée (fourniture de vivres, de tissus et promesses d'équipements). Près de 10 000 personnes s'installent dans le delta à cette période, venant du reste du pays (zones sèches environnantes ou bassin arachidier). A la fin des années 60, en comptant les exploitants des villages déjà existants et les peuls sédentarisés, près de 3 350 familles sont attributaires de parcelles. Elles sont organisées en coopératives, instruments de la SAED dans les villages pour l'application correcte de la politique de mise en valeur (stockage et distribution des intrants, collecte du paddy et recouvrement des crédits de campagne à des prix administrés). Leur marge de manoeuvre pour la conduite de l'agriculture est faible.

Graphique n°9 : surfaces aménagées et cultivées dans le delta du Sénégal (1965-1980)



Par ailleurs la loi sur le domaine national de 1964 permet de confier à la SAED la gestion des terres du delta. Celles-ci sont en effet propriétés de l'Etat et classées en zones pionnières²⁸. Relais de l'Etat, la SAED prend en charge la répartition des droits d'usage sur les terres agricoles du delta. Dans un premier temps des surfaces sont confiées aux coopératives qui les répartissent entre leurs membres. Ces droits sont en théorie révocables en cas de non respect des règles édictées par la SAED, principalement l'absence de mise en valeur ou la location. La coopérative en contrôle l'application. Quelques attributions sont faites à des particuliers.

Graphique n°10 : production de paddy d'hivernage dans le delta du Sénégal (1965-1980)



Les résultats sont largement en dessous des prévisions (graphique n°9). Seul l'enclenchement d'un processus de peuplement du delta semble satisfaisant. Sur un plan technique la mauvaise maîtrise de l'eau est responsable de l'abandon de plus de 65% en moyenne des surfaces rizicolesensemencées. Les rendements sont très instables et restent inférieurs à 2 t/ha, la production de paddy ne décolle pas (inférieure à 10 000 tonnes). Les nouveaux aménagements n'excèdent pas 4 500 ha, soit 650 ha par an contre les 3 000 prévus à la création

²⁸ Le système foncier Sénégalais comporte 3 ensembles domaniaux : le domaine national, le domaine de l'Etat et le domaine privé des particuliers. Le domaine national est subdivisé en 4 zones. Les zones pionnières sont spécialement conçues pour l'accueil de projets de développement sur des espaces considérés comme stratégiques. Elles sont administrées par l'Etat. Les zones de terroirs sont sous la gestion des conseils ruraux, puis des communautés rurales à partir de 1972. Les 2 zones restantes sont les zones classées et les zones urbaines.

de la SAED²⁹. L'engouement des politiques pour la zone ne faiblit pourtant pas, porté par les perspectives des projets de construction des barrages.

3) 1972-1980 : changements techniques et critiques de l'option du tout-Etat

En 1972 la création de l'Organisation de Mise en Valeur du fleuve Sénégal (OMVS, qui regroupe le Mali, la Mauritanie et le Sénégal) confère une dimension régionale aux vastes projets d'aménagement. Il semble dès lors que le processus mis en oeuvre en 1965 soit difficilement réversible (Engelhard in Crousse, 1991). Par contre la poursuite des controverses autour de la neutralisation des crues et l'incertitude sur la forme future du schéma hydraulique du delta gèlent les travaux d'extension des aménagements existants. Dans l'attente il est décidé d'améliorer les conditions d'irrigation en transformant les aménagements en submersion contrôlée. L'endiguement est renforcé et l'adduction par pompage est introduite de façon à obtenir une maîtrise totale de l'eau. Ces travaux sont achevés dès 1977. Réalisées sur financement extérieur ces techniques alourdissent considérablement les coûts d'amortissement, mais aussi d'entretien des périmètres. Elles préfigurent cependant des avancées importantes en terme de productivité qui justifieront leur adoption sur l'ensemble des nouveaux aménagements effectués depuis lors dans le delta. Après une phase de stagnation les rendements passent à 3 t/ha (graphique n°9).

Sur un plan institutionnel la zone d'intervention de la SAED est élargie à la basse vallée (1972), puis à l'ensemble de la rive gauche (1974)³⁰. Les efforts de la société en matière d'aménagement se concentrent ainsi sur ces nouvelles zones au détriment du delta. Les coopératives sont en partie restructurées en groupements de taille plus réduite mais dont le fonctionnement reste très subordonné à la SAED.

Cette période peut être considérée comme une phase d'ajustement technique et institutionnel en prévision de la construction des barrages. Si les résultats confirment, surtout pour les deux dernières campagnes et ce malgré une baisse de l'intensité culturale (graphique

²⁹ Il faut noter aussi qu'en 1971 le casier de Richard Toll, repris depuis 1960 par la Société de Développement Rizicole du Sénégal, est cédé à la Compagnie Sucrière Sénégalaise, société à capitaux privés.

³⁰ C'est aujourd'hui encore sa zone d'intervention.

n°9), les potentialités de la riziculture dans le delta, le miracle promis ne s'est pas produit. La population pratiquant la riziculture atteint près de 30 000 personnes mais leur implication dans les périmètres reste aléatoire. Les premières pratiques de marquage foncier de la part des attributaires apparaissent en vue du développement promis par les autorités. Les stratégies se portent davantage sur le futur que sur la mise en valeur immédiate. De fait la production de riz de l'ensemble de la vallée représente moins de 5% de la consommation apparente du Sénégal. Elle est consommée sur place et la zone est même déficitaire. Les paysans ont ainsi recours à d'autres activités pour assurer leur subsistance et comme à l'Office du Niger un marché parallèle pour échapper au contrôle strict de la SAED se développe³¹.

Les grands principes techniques visant l'intensification et édictés en 1972³² ne sont pas remis en cause, surtout dans la perspective de la réalisation des barrages. Par contre les évaluations extérieures sous l'égide des bailleurs de fonds soulignent l'inefficacité du modèle volontariste à impulser les changements. Outre les coûts de fonctionnement de la structure d'Etat (tant pour son effectif pléthorique que pour les opérations dont elle a la charge) la qualité de ses prestations est critiquée. La superposition d'un prix élevé au producteur et d'un prix à la consommation plafonné pour raison sociale ne s'accorde pas avec les performances de la filière. La SAED déficitaire sans même prendre en compte l'amortissement des investissements déjà réalisés, se trouve en 1980 dans la même situation critique que l'Office du Niger.

B. LA RUPTURE DES ANNÉES 80 : LE VIRAGE LIBÉRAL

Incarnations du système de gestion centralisée bridant les initiatives individuelles en détournant l'agriculture du marché, les sociétés de développement sont donc en 1980 au centre des débats entre les Etats et leurs bailleurs de fonds. Les réformes libérales et la refonte des organisations paysannes dans les deux pays sont similaires dans leur inspiration et conduiront à terme à un même niveau d'intervention du secteur privé et associatif. C'est dans la chronologie de leur mise en application que les deux situations sont sensiblement différentes. D'autre part,

³¹ Celui-ci est du reste facilité par le manque de rigueur dans l'application des sanctions prévues par la loi sur le retrait des attributions.

³² Utilisation d'engrais minéraux, généralisation de la mécanisation, maîtrise totale de l'eau par pompage.

à l'Office du Niger les changements économiques et institutionnels se doubleront d'un changement technique majeur avec l'introduction, au départ durement imposée, du repiquage comme principal support de l'intensification agricole.

1. L'ENGAGEMENT DES MESURES LIBÉRALES DANS LE CADRE DES POLITIQUES DE STABILISATION ET D'AJUSTEMENT (1981-1992)

a. L'Office du Niger de 1981 à 1987 : la réorganisation des conditions de production

La table ronde entre l'Etat malien et les bailleurs de fond (mission Lamour de 1982) contient tous les éléments des réformes à venir. La maturation des intentions de départ est en partie liée aux longues et difficiles négociations au niveau national sur le rythme des réformes et sur le maintien pour l'Etat d'un rôle clé d'arbitrage³³. Pour le cas précis de l'Office du Niger, les années d'encadrement très rapproché ont induit une inertie que les différents acteurs, et notamment les colons, auront du mal à dépasser.

1) Le désengagement de l'Office du Niger

Les premières mesures prises concernent la réhabilitation des périmètres et le renforcement des infrastructures. Elles ne remettent pas directement en cause l'organisation générale ni les prérogatives de l'entreprise. Les travaux de réfection démarrent en 1982 sur 450 ha. Leur impact technique est au début limité mais ils sont l'occasion d'interventions extérieures qui joueront un rôle déterminant dans la redéfinition des conditions de production. En 1982 le projet ARPON (Amélioration de la Riziculture Paysanne à l'Office du Niger, financé par la coopération néerlandaise) propose des réaménagements à coûts modérés mais impulse un accompagnement organisationnel de la riziculture avec notamment une participation paysanne dès l'aménagement. Par ailleurs la route Markala-Niono est bitumée en 1983.

³³ Le Programme de Restructuration du Marché Céréalière, créé en 1981 a permis d'impulser ces débats et de moduler la mise en oeuvre de bouleversements radicaux initialement envisagés.

L'année 1984 est un tournant important. Les villages de la zone sont érigés en Associations Villageoises, rompant ainsi avec l'ancien système d'organisation collective. Equipées de batteuses VOTEX sur financement néerlandais elles sont chargées de relayer l'Office du Niger dans la fonction de battage mécanique. Dès lors les paysans ont le droit de disposer comme ils l'entendent de leur production puisque le contrôle strict de l'écoulement ne peut plus être fait. La police économique n'ayant plus de raison d'être est supprimée la même année. Le battage assure en outre aux AV une ressource monétaire permettant d'engager des actions sociales au bénéfice de leurs membres. L'Office abandonne la gestion du complexe sucrier de SUKALA, qui n'a jamais répondu aux attentes.

La fonction de crédit est également modifiée en 1984 pour être confiée au Fond d'Intrants Agricoles, créé en 1983 et qui deviendra en 1992 le Fond de Développement Villageois. Le FIA prend en charge à côté de l'Office l'approvisionnement en engrais et les AV servent de relais. Elles se voient directement impliquées dans l'expression des demandes et le recouvrement des dettes au niveau de chaque producteur de base. Alors que dans le reste du pays un vaste plan d'introduction d'un système de financement décentralisé est mis en place, les réformes pour l'Office sont prudentes. Toutes les transactions s'effectuent en nature et les AV ne traitent pas directement avec les commerçants. Mis à part le changement d'opérateur le système ne présente pas d'innovation particulière. D'autre part les Associations Villageoises n'ont pas de statut juridique clairement défini et en cas de problème grave les dirigeants doivent engager leur responsabilité. Elles ne sont que des structures pré-coopératives temporaires qui sont amenées à être érigées en Ton Villageois³⁴ après avoir fait leurs preuves.

En 1985 l'Office du Niger engage réellement son retrait en réduisant ses fonctions et en s'imposant le seul rôle de prestataire de services. Les anciens secteurs de production sont transformés en zones disposant d'une autonomie renforcée. Les AV gagnent en responsabilité³⁵

³⁴ Les Tons Villageois ont une reconnaissance légale depuis 1979. En 1998 la législation sur le mouvement coopératif a confirmé cette distinction fondamentale entre les deux types de mouvements associatifs. Le fait qu'aujourd'hui seules 9 AV aient été transformées en Tons est significatif de la volonté de l'Office de maintenir les groupements associatifs dans une situation instable.

³⁵ Elles détiennent dorénavant le contrôle de la collecte primaire du paddy au niveau villageois.

malgré les premiers signes de difficulté de gestion financière³⁶. Leur place apparaît essentielle avec l'installation dans la zone en 1986 de la Banque Nationale de Développement Agricole. Celle-ci doit compléter le dispositif du Fond d'Intrants Agricoles, l'Office se retirant définitivement de l'approvisionnement en engrais et en matériel agricole et n'intervenant plus dans le crédit que pour donner son visa technique aux expressions de demandes des AV (jusqu'en 1992, 98% des approvisionnements passent par les AV). Les producteurs se trouvent ainsi engagés dans un système financier classique avec intervention de commerçants indépendants. Ils peuvent collectivement négocier leur approvisionnement. Enfin, en 1986 le commerce du riz est officiellement libéralisé conformément aux mesures convenues dans le cadre du PRMC. Le prix du paddy à la production proposé par l'Office qui maintient son activité de transformation est par contre toujours administré.

2) L'introduction d'un nouveau modèle technique d'intensification

Parallèlement à ces innovations institutionnelles les résultats mitigés des premières réhabilitations, conjugués à la grave période de sécheresse que traverse le Mali et donc à l'enjeu stratégique croissant de l'irrigation, incitent Etat et bailleurs à une redéfinition des projets.

Tout en conservant une forte participation paysanne le projet ARPON est engagé à améliorer la technicité de ses options de réaménagement. A partir de 1984 le planage est notamment plus soigné et les attributions sont révisées, le plus souvent avec des réductions, pour tenter d'optimiser la surface cultivée par actif agricole. Les casiers du village de Sériwala-Km30 sont dès 1984 réhabilités sur ce modèle.

Le projet RETAIL (du nom du secteur hydraulique sur lequel il intervient) démarre ses activités en 1985. Son approche très dirigiste vise la livraison clé en main de périmètres coûteux à haute technicité. Ses concepteurs pensent que la réappropriation de ces outils par les colons se fera automatiquement si les performances sont immédiatement améliorées de façon significative (Jamin, 1994). Sur ces périmètres disposant d'une parfaite maîtrise de l'eau l'intensification

³⁶ Un gel des dettes est du reste décidé par l'Office en 1985.

rizicole repose sur l'introduction de nouvelles variétés, du repiquage et de la double culture et sur l'augmentation des doses d'engrais minéraux. Il s'accompagne de la suppression des surfaces hors-casiers et d'une redistribution foncière de façon à ce que chaque famille exploite 1 ha par homme actif âgé de 15 à 55 ans. Les agriculteurs restent sceptiques quant à ces changements radicaux c'est par la contrainte qu'ils sont imposés en bloc dès 1986. L'application de mesures d'éviction et la permanence de la crainte de l'Office après 55 ans de coercition autorisent de telles mesures.

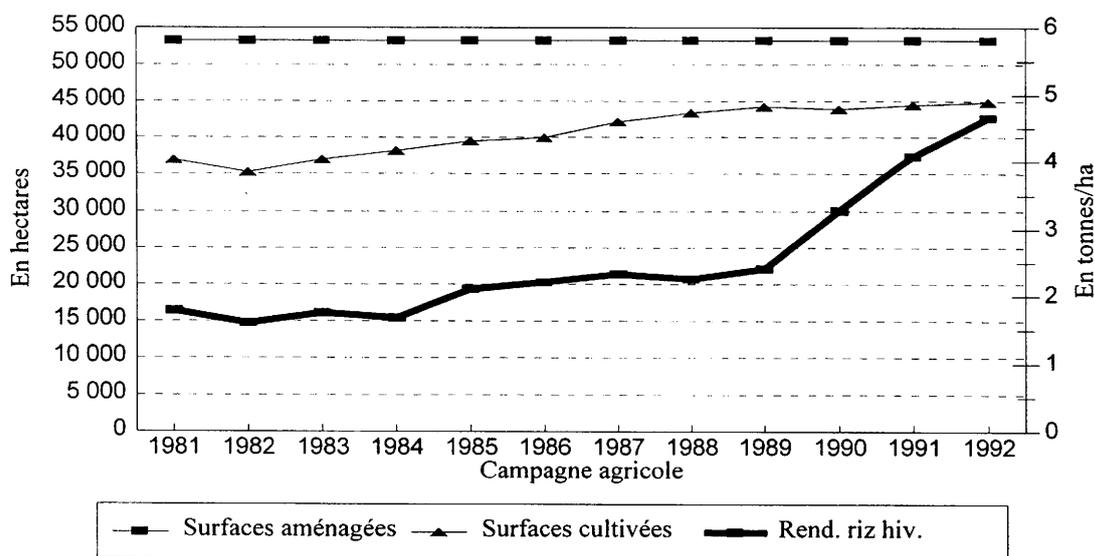
3) Des résultats stabilisés mais toujours décevants

Tandis que l'environnement institutionnel se modifie, les surfaces cultivées, en fort recul depuis 1976, enregistrent une progression à partir de 1982 (graphique n°11). Il faut cependant davantage y voir l'effet des conditions climatiques désastreuses dans le reste du pays qu'un regain d'intérêt des colons pour l'agriculture. L'Office du Niger est une zone privilégiée de repli pour les populations touchées par les sécheresses de 1982 et 1984. Certains migrants obtiennent des attributions et le surcroît de main-d'oeuvre bon marché dans la zone (graphique n°12) permet aux colons déjà installés de cultiver de plus grandes superficies. 42 000 ha sont ainsi emblavés pour l'hivernage 1986/87. Malgré les efforts engagés pour l'intensification (9 600 ha ont été réhabilités en 1987) les rendements se maintiennent mais ne progressent pas (2,3 t/ha en moyenne). L'adoption de la technique du repiquage n'est pas réalisée (4% des surfaces concentrés sur le projet RETAIL) et serait sûrement délaissée si l'encadrement devait se relâcher.

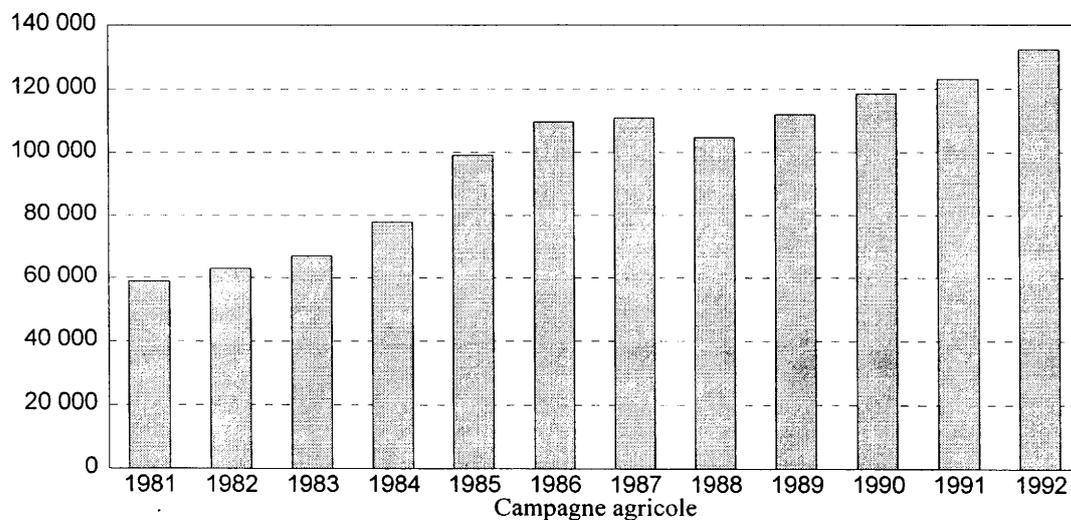
La libéralisation du commerce et la suppression de la police économique ont peu d'effet sur les stratégies de commercialisation des colons qui continuent d'écouler leur production par l'Office du Niger. Il n'existe pas encore de circuit de transformation et de commercialisation structuré capable de se substituer à la filière officielle et la crainte de représailles après des années d'interdiction de commerce parallèle est très présente. En 1987 la riziculture reste extensive et très largement tournée vers l'autoconsommation (Borderon et al, 1985). L'endettement des colons et la précarité de leur situation se sont aggravés durant les années 70 et 80. La réduction de leur marge de manoeuvre pour définir une stratégie rizicole explique aussi la prudence des producteurs au moment d'engager une telle révision de leurs comportements

économiques. L'attente d'une plus grande stabilité et le repli sur des stratégies d'autosubsistance sont privilégiés. Le désengagement de l'Office du Niger est bien avancé et les bases de la réorganisation de toutes les fonctions qu'il abandonne sont posées, mais, vécu comme un traumatisme, il est retardé par la résistance passive de certains services. Les réponses des colons aux mesures prises sont timides. Il leur manque l'assurance que le retrait de leur autorité de toujours est bien effectif.

Graphique n°11 : surfaces aménagées et cultivées à l'ON (1981-1992)



Graphique n°12 : population colon à l'ON (1981-1992)



b. L'Office du Niger de 1987 à 1992 : la conjonction favorable des mesures économiques et des projets de développement

1) La libéralisation se poursuit et les recompositions institutionnelles s'opèrent

La naissance assistée d'un marché libre

Conscientes des blocages à la conversion de l'économie de la riziculture irriguée, les efforts des autorités à partir de 1987 se concentrent sur l'ancrage des mesures prises jusque là, et notamment sur l'impulsion d'un marché concurrentiel. L'arrêt des subventions à la consommation en 1987 combiné à la prohibition des importations durant près d'un an et demi était censé inciter les importateurs de riz à se tourner vers le marché de l'Office du Niger. Il s'agissait d'assurer un meilleur écoulement du riz traité par les rizeries de l'Office, mais aussi de faciliter l'insertion des producteurs dans un marché libre depuis 1984. En fait les conditions d'approvisionnement au niveau des rizeries ne sont pas satisfaisantes (délais d'approvisionnement, dysfonctionnements créant des fluctuations fortes des volumes disponibles) et le prix toujours garanti par l'Office du Niger suppose un prix d'achat trop élevé.

A partir de 1988 des opérations de jumelage sont mises en place. A chaque importation importante les commerçants sont tenus d'acheter une certaine quantité de riz local (PRMC, 1999). Cette mesure aura peu d'effet³⁷ mais dans le même temps le premier contrat plan Etat-Office du Niger (1988-91) conforte et précise la réduction des missions de l'entreprise décidée en 1985. L'abandon de tout soutien du prix à la production est décidé et clairement affiché en 1989. Cette mesure s'accompagne de la publication d'un décret de gérance foncière qui, s'il occulte la possibilité d'une avancée immédiate dans le rapport des colons à la terre, annonce le principe d'un transfert progressif de certaines fonctions aux organisations paysannes via des comités paritaires de gestion. Producteurs et entrepreneurs de la zone Office cèdent à ces différentes incitations (par ailleurs le prix à la production ne cesse d'augmenter depuis 1981, PRMC, 1999) et à la promesse d'une plus grande autonomie. Ils s'équipent en décortiqueuses

³⁷ A partir de 1990 une taxe conjoncturelle d'importation est instituée. Elle permet une protection souple (un arrêté ministériel suffit à la mettre en place) de la filière locale.

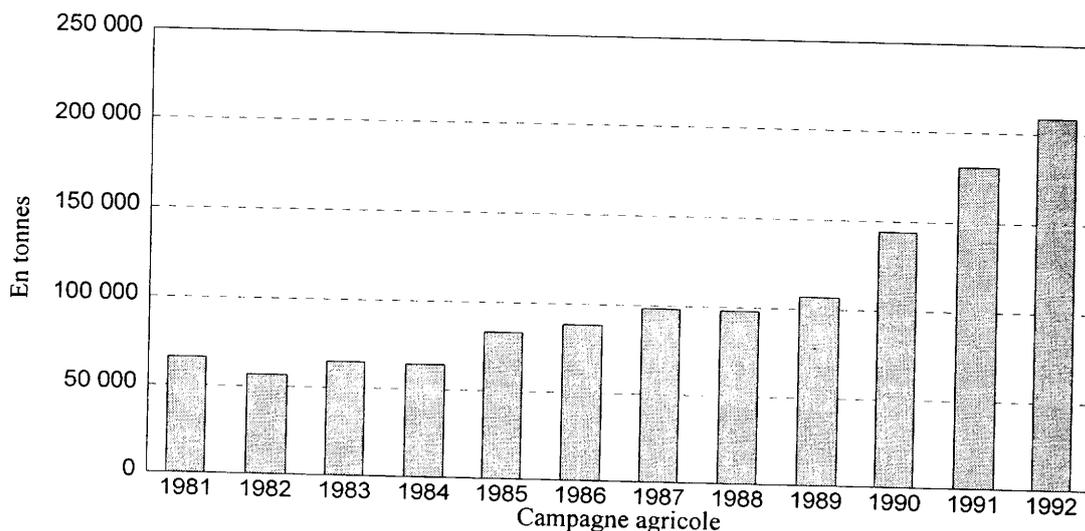
artisanales. Celles-ci offrent davantage de souplesse aux paysans et à leurs Associations Villageoises en les affranchissant du passage obligé par les rizeries de l'Office et en leur permettant de remonter la filière. Les producteurs captent ainsi une marge supplémentaire.

C'est finalement à partir de l'hivernage 1989/90 qu'un marché libre rendu possible par cet ensemble de facteurs émerge pour les colons (IER, 1992). Ils commencent à vendre la part commercialisable, après remboursement des exigibles (toujours versés en nature) aux Associations Villageoises, auprès d'opérateurs privés. L'insertion au marché sera confirmée pour toutes les campagnes suivantes avec le passage à des remboursements en riz, puis en espèces.

2) Le décollage de la production à partir de l'hivernage 1989/90

L'émergence de ces pratiques marchandes contrastant avec le tableau dressé par différentes études en 1987 n'aurait cependant pas été possible sans un accroissement sensible et jugé potentiellement durable du niveau de production.

Graphique n°13 : production de paddy d'hivernage à l'ON (1981-1992)



Les efforts des projets d'intensification de la riziculture portent leurs fruits. Malgré une sélection des innovations dans le paquet technique proposé et des degrés dans le niveau d'adhésion aux conseils prodigués (Jamin, 1994), l'introduction du repiquage est une réussite et

il diffuse rapidement même hors des secteurs encadrés par les projets ARPON et RETAIL (9% des surfaces totales de l'Office en 1989/90 et 50% en 1992/93). Les doses d'engrais minéraux augmentent sensiblement. La preuve est par ailleurs faite d'une relation forte entre les réhabilitations et les performances. La poursuite et le renouvellement des travaux en cours (le tiers des casiers est réhabilité en 1992/93), ainsi qu'une harmonisation issue de l'évaluation croisée des deux approches ARPON et RETAIL sont décidés. Le relâchement de la discipline imposée par les projets après ces réussites induira des adaptations des comportements techniques mais les choix agronomiques initiaux seront dans leurs principaux fondements confirmés³⁸.

L'innovation technique proposée est également rendue possible par la vague d'immigration du début des années 80 (Bordage, 1985). Un réservoir de main-d'oeuvre bon marché est en effet disponible à l'initiation des projets. Marginalisée par les colons car sans attribution foncière, la population gravitant autour des périmètres ne peut que vendre son travail pour se reproduire. Elle facilite l'adoption du repiquage et le passage d'itinéraires techniques extensifs à une forte intensification en travail (100 jours/ha pour le semis direct contre 170 avec repiquage, Jamin, 1994). Dans le cas contraire même une mobilisation sans faille de toute la main-d'oeuvre familiale n'aurait pas suffi à assurer la transition.

A partir de 1989 les indicateurs de mise en valeur, de rendement et de population sont en forte progression (graphiques n°11, 12 et 13). En 4 campagnes les rendements d'hivernage passent de 2,4 à 4,6 t/ha ce qui porte la production de paddy pour l'hivernage 1992/93 à plus de 200 000 tonnes. La filière riz malgré une baisse du prix du paddy à la production en 1992 induit après le retrait de l'Office une activité économique importante et nouvelle. La ville de Niono devient rapidement un centre commercial important. On assiste à une recrudescence des demandes d'attributions après le début de désertion de la fin des années 80. Ce dynamisme s'accompagne d'une augmentation des débouchés pour les autres produits de l'irrigation. Bien que déjà très présent dans les systèmes de culture (en tous les cas sous-estimé par l'encadrement) le maraîchage se développe en parallèle. Cette activité est cependant très mal perçue par l'Office

³⁸ Finalement le seul sujet sur lequel la contestation de ces projets se fait sentir concerne les réductions de surfaces qu'ils induisent. L'affirmation de l'Office dans son contrôle de la terre (qui très vite devient pour ses dirigeants le corollaire de sa survie) permet de maintenir les dispositions initiales.

du Niger dont les objectifs sont toujours résolument tournés vers la production céréalière. Il est par exemple interdit de cultiver toute autre spéculacion que le riz dans les casiers, ce qui cantonne le maraîchage dans les jardins. Cette mesure est appliquée grâce au contrôle du foncier.

3) Un dynamisme à confirmer

La bonne tenue de ces indicateurs 10 ans après l'initiation du retrait de l'Etat dans le cadre concerté du PRMC est interprétée comme un succès qui trouve peu d'équivalent dans la sous-région. Force est de constater que si le traitement particulier de la question rizicole³⁹ dans le retrait de l'Etat a donné lieu à des tensions fortes, il s'achève sur une dynamique porteuse d'espoirs. Par ailleurs, au niveau national les événements de mars 1991, précipitant la chute de Moussa Traoré, se traduisent par l'engagement d'une transition démocratique exemplaire à biens des égards. En avril 1992, Alpha Oumar Konaré est élu président de la république. Cette nouvelle donne politique est source de confiance et va permettre la confirmation des réformes libérales dans des conditions favorables. Il reste que pour le cas précis de l'Office du Niger, certains indicateurs font encore douter de la durabilité de la croissance enregistrée.

La gestion financière des Associations Villageoises

Le financement de l'intensification agricole assuré conjointement par le Fond de Développement Villageois (qui remplace le Fond d'Intrants Agricoles en 1992) et par la BNDA (60% des crédits octroyés) sur un modèle très classique montre des signes de faiblesse. Les Associations Villageoises ont des résultats très différenciés et éprouvent surtout de grandes difficultés dans la gestion financière liée à leurs nombreuses et nouvelles missions. L'apprentissage de la commercialisation des collectes primaires et des paiements du battage s'avère délicat. En 1992 il a par exemple été facile pour les premiers commerçants traitant avec elles de leur extorquer des sommes importantes⁴⁰. Les prix proposés à la production sont souvent

³⁹ La prudence des négociateurs a conduit à différer pour l'Office du Niger les réformes engagées dans les autres filières céréalières (PRMC, 1999).

⁴⁰ Après un premier paiement comptant sécurisant les responsables AV, les commerçants sollicitaient un crédit et partaient avec des tonnages importants qu'ils n'honoraient jamais. D'autres payaient avec des faux billets. Les

sur-évalués et entraînent des pertes à la commercialisation. Par manque de formation comptable la gestion d'ensemble est opaque. Les comptes du battage et du crédit ne sont pas clairement cloisonnés et le recouvrement des exigibles paysans est laborieux. Le centre d'aide à la gestion opérant dans la zone est perçu comme un outil de sanction mis en place par l'Office du Niger pour limiter les marges de manoeuvres des colons.

Les limites des AV remettent en cause la survie du système de crédit⁴¹, élément déterminant de la croissance de l'Office. Leurs difficultés financières dans certains villages débouchent à partir de 1990 sur de vifs débats mettant en cause le manque de démocratie dans les associations. Le climat social peut même se dégrader au point de voir des colons se désolidariser des AV pour créer des Groupements d'Intérêt Economique indépendants⁴². Les GIE vont peu à peu constituer un contre pouvoir non négligeable entretenu en partie par l'Office.

Un cadre juridique encore flou

Officiellement en 1992 les prérogatives de l'Office du Niger se limitent à la gestion du réseau hydraulique (fourniture de l'eau, entretien des réseaux primaires et secondaires, prélèvement des redevances), à la gestion du foncier, à l'exploitation de 5 rizeries (en forte perte de vitesse), au conseil rural et à la gestion de quelques activités commerciales dont il n'a pas pu encore se séparer (centre des travaux, structures d'hébergement et de formation notamment). Son désengagement est donc pratiquement achevé, et son rôle de prestataire de services affirmé, en conformité avec les décisions nationales. Par contre les réformes institutionnelles souffrent de lacunes juridiques qui autorisent des interventions ponctuelles d'arbitrage qui ne satisfont pas pleinement les usagers. Le contrôle sur le FDV est par exemple critiqué.

recours étaient difficiles à cause du manque de clarté du statut des AV.

⁴¹ Près de 50% d'entre elles sont endettées en 1992, même si les malversations des commerçants sont pour beaucoup dans cette situation.

⁴² Leur statut est officialisé en 1991 et ils seront encouragés par le nouveau pouvoir national. Ils sont pour les colons un moyen de retrouver un financement lorsque l'AV d'origine est inéligible au crédit.

La responsabilisation du monde paysan suite à ce désengagement offre également quelques zones d'ombres. Les tentatives de gestion concertée par des comités paritaires en 1991 et 1992 ne sont pas convaincantes et l'ensemble du système associatif souffre d'un manque de formation qui grève sa crédibilité. Sa capacité à entretenir les succès techniques est notamment mise en doute. Alors qu'une décentralisation est évoquée au niveau national, les organes potentiels des futures collectivités locales sont nombreux et n'oeuvrent pas de façon concertée. Il est nécessaire de clarifier cette nébuleuse par une redéfinition des prérogatives de chacun.

c. Le delta du Sénégal de 1981 à 1987 : premières réformes en attendant les barrages

1) Des réformes institutionnelles fortes dont l'application est retardée

Le souci de rationalisation et d'amélioration de l'efficacité des sociétés d'Etat se traduit pour la SAED dès 1981 par un changement de statut. Elle devient une société nationale par actions au capital entièrement souscrit par l'Etat. Son conseil d'administration comprend les représentants des différents ministères concernés et un délégué paysan. Ses tâches sont définies par des lettres de mission triennales rédigées avec l'Etat et les bailleurs de fonds. Cette restructuration, étape dans la préparation de son retrait progressif, est suivie en 1984 par la publication de la Nouvelle Politique Agricole, qui pose au niveau national les bases du désengagement de l'Etat de l'agriculture. Elle prévoit la libéralisation du marché des intrants, de la terre, des capitaux et des prestations de services.

Mais comme pour l'Office du Niger ces mesures fortes se heurtent dans la vallée à la résistance de la SAED qui y voit sa disparition à terme. Les arguments de la société reposent sur le manque de formation des acteurs censés la relayer et sur les dangers d'une gestion décentralisée d'investissements publics lourds et de l'activité économique qu'ils engendrent. Ils sont en partie repris par les autorités dans les négociations avec les institutions financières internationales notamment pour les aspects de commercialisation. Non seulement la riziculture reste un élément stratégique déterminant dans les discours des politiques, mais les droits de portes que la gestion centralisée entraînent représentent pour l'Etat une manne sécurisée.

A l'époque et jusqu'en 1994, la quasi-égalité entre le prix garanti à la production dans le circuit officiel par la SAED et le prix administré du riz brisé au détail est assurée par les prélèvements sur les importations. Le fait que ces dernières financent la filière locale via la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix est révélateur du manque de compétitivité de la riziculture du delta, surtout que les revenus paysans restent inférieurs aux prévisions des années 70. Cette logique de l'Etat pour la protection de son agriculture limite l'intervention de privés (Hirsch, 1996). Celle-ci n'est concevable dans le contexte des politiques de stabilisation, qu'après la disparition des subventions à la production. La fragilité de la filière et la signification politique d'une telle mesure retarderont sa mise en oeuvre pourtant jugée prioritaire dans la NPA.

Alors qu'institutionnellement et juridiquement tout est en place pour un virage libéral⁴³, ce n'est qu'en 1987, sous la forte pression des bailleurs de fonds et sous le poids du déficit de la filière rizicole nationale que la NPA sera, et en partie seulement, mise en oeuvre. La baisse des subventions de l'Etat pour les engrais minéraux (60% du prix au producteur en 1982) est pour l'heure la seule mesure prise. Juxtaposée à une gestion toujours aux mains de la SAED, elle se traduit dès 1985 par une hausse sensible du prix des intrants. C'est en fait dans le delta le seul signe visible des changements libéraux annoncés.

2) Des résultats toujours très mitigés

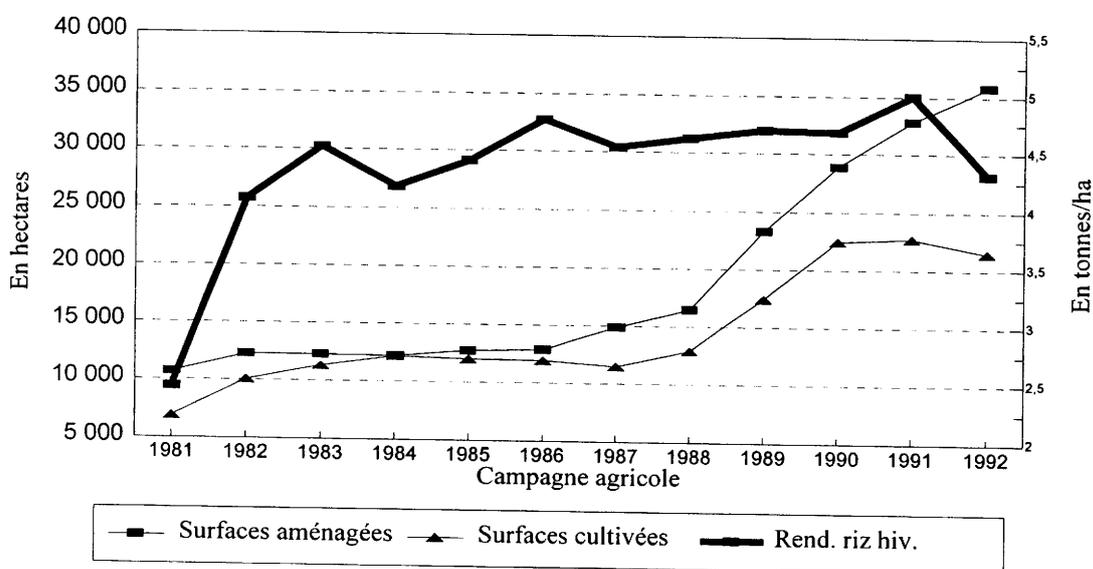
Les derniers travaux d'aménagement engagés dans le delta sont achevés en 1982 et c'est dès lors dans la vallée, avec l'avènement des Périmètres Irrigués Villageois⁴⁴, que les efforts en matière d'infrastructures se concentrent. Les surfaces aménagées du delta stagnent à 12 800 ha jusqu'en 1987 (graphique n°14). Outre les résolutions politiques liées à la stabilisation, il est

⁴³ Dès 1985 les acteurs du monde agricole peuvent notamment s'associer sous la forme de Groupements d'Intérêt Economique leur permettant théoriquement un accès au crédit indépendant de la société d'Etat.

⁴⁴ Il s'agit d'aménagements réalisés à moindre coûts et concernant des unités hydrauliques plus réduites que les grands aménagements du delta. Leur gestion est confiée aux organisations paysannes sous le contrôle et l'encadrement de la SAED. Les bons rendements observés après deux à trois campagnes font des PIV le modèle privilégié pour le développement de l'irrigation dans la vallée à partir de 1980.

nécessaire d'attendre l'achèvement des grands barrages, option finalement privilégiée⁴⁵, pour que la maîtrise de la ressource en eau autorise de nouveaux aménagements. D'autre part les autorités jugent qu'il est opportun de corriger le déséquilibre des investissements entre les différents départements sous l'influence de la SAED. L'amélioration des rendements après la phase d'apprentissage de l'irrigation sur les aménagements tertiaires, déjà constatée en 1980, se renforce et en 1982 le seuil des 4 t/ha est atteint. La production dépasse les 40 000 tonnes en 1983 (graphique n°15) et le taux de mise en valeur, après une baisse sensible à la fin des années 70 se maintient au-dessus de 90%. Cependant ces chiffres, affichés par les autorités comme la promesse d'une explosion des productions lorsque les barrages seront mis en eau, cachent une dégradation avérée des aménagements, la persistance du manque de compétitivité de la filière riz du delta et la non-appropriation par les paysans d'un modèle agricole axé sur l'intensification.

Graphique n°14 : surfaces aménagées et cultivées dans le delta du Sénégal (1981-1992)

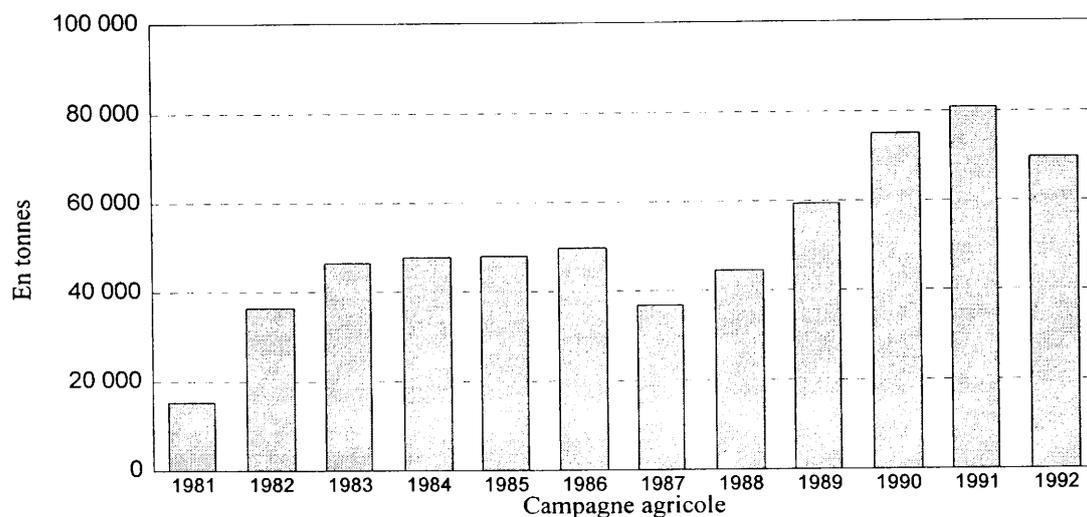


Dès 1985 les différentes évaluations menées dans la zone insistent sur les lacunes dans l'entretien des périmètres, et les aménagements tertiaires réalisés à un coût élevé doivent être réhabilités pour permettre un maintien des performances techniques. Les raisons de cette dégradation rapide tiennent aux difficultés financières de la SAED qui ne parvient pas à trouver

⁴⁵ Le barrage de Diama (achevé en 1985) relève le plan d'eau en aval et empêche les remontées salines. Le barrage de Manantali (construit au Mali sur un affluent du Sénégal et achevé en 1988) régule le régime fluvial en amont. Cet ensemble à vocation régionale, fruit d'une longue controverse notamment pour le maintien de crues minimales, représente un investissement de plus de 200 milliards de FCFA.

les ressources nécessaires pour effectuer les travaux élémentaires de maintenance, et au refus des paysans d'assurer l'entretien du réseau tertiaire (Crousse, 1991). Ce désintéressement des agriculteurs pour leur outil de production traduit en partie l'échec du modèle centralisé de gestion des périmètres. Celui-ci était censé impulser les dynamiques puis s'effacer une fois réalisée la réappropriation des techniques par les acteurs concrets. Après 20 ans d'existence la société d'Etat reste le principal ressort du maintien des aménagements et les problèmes économiques auxquels elle doit faire face limitent ses marges de manoeuvres. Le développement des circuits parallèles du commerce de paddy dans la période et l'incapacité de la société à recouvrir les crédits paysans (858 millions FCFA d'arriérés en 1987) sont des signes forts de ces blocages.

Graphique n°15 : production de paddy d'hivernage dans le delta du Sénégal (1981-1992)



La représentation qu'ont les paysans de l'agriculture irriguée dans le delta durant cette période révèle de fait une attitude attentiste et opportuniste (O. Touré, 1988). Leurs stratégies de reproduction ne peuvent se circonscrire à la production sur les périmètres⁴⁶ et ils doivent diversifier leurs revenus. Les aménagements et les activités annexes qu'ils induisent offrent de nombreuses possibilités d'emplois temporaires. L'augmentation de la population et l'amélioration des infrastructures de la zone ont permis aussi le développement du commerce et de certaines prestations de service, notamment le transport. Leur implication dans la riziculture

⁴⁶ La fourniture de la consommation céréalière est la fonction principale de la riziculture et la diversification agricole reste timide dans le delta. L'introduction d'une filière industrielle pour la tomate avec l'installation de deux usines concerne essentiellement la moyenne vallée, les sols du delta étant jugés moins favorables.

est fortement liée à leur souci de se positionner en vue de profiter des modifications des conditions d'accès à la terre et au crédit contenus dans la NPA, ce qu'ils feront davantage sur un mode spéculatif, comme les évolutions à venir le montreront.

d. Le delta du Sénégal de 1987 à 1992 : l'explosion à crédit⁴⁷ de l'irrigation privée

1) La concrétisation des premières mesures libérales

L'agriculture rendue accessible aux privés

En 1987 les terres agricoles de la zone restent dans le domaine public mais sont reversées en zones de terroirs et sont dès lors gérées par les communautés rurales. Dans le même temps la SAED se désengage de la fonction de crédit. La Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal s'installe à Saint Louis avec pour mission de simplifier cette fonction et de faciliter ainsi le développement rapide des investissements. Enfin, l'achèvement des travaux sur les infrastructures hydrauliques permet d'accroître considérablement la ressource en eau et surtout sa maîtrise. Le domaine irrigable est ainsi estimé à 50 000 ha pour le delta, soit plus du double des surfaces aménagées en 1987. Conjugués aux réformes institutionnelles déjà en application depuis 1985 sur le statut des organisations paysannes (statut des Groupements d'Intérêt Economique), ces trois éléments majeurs vont bouleverser le paysage socio-économique du delta du Sénégal en impulsant un développement très rapide de l'irrigation privée.

La CNCAS ne reconnaît plus que les GIE et les sections villageoises (d'un statut moins clairement défini que les GIE mais autorisées à en assurer certaines fonctions) comme entités juridiques susceptibles de recevoir un prêt. Dans la pratique il suffit de s'enregistrer au tribunal de commerce et d'ouvrir un compte en souscrivant un dépôt initial (25 000 FCFA). Les procédures sont simples et la masse financière disponible abondante. Les crédits obtenus concernent aussi bien l'équipement (groupe moto pompe essentiellement) que les intrants et les prestations de services.

⁴⁷ Selon les termes de J.F. Bélières et A. Touré (Bélières et al, 1999).

Sur le plan foncier il est obligatoire pour bénéficier d'une attribution⁴⁸ de résider dans la communauté rurale concernée et de mettre en valeur personnellement la terre. Le premier critère est contournable par la constitution d'une organisation paysanne enregistrée dans la zone. Le second critère est d'abord assimilé à l'éligibilité au crédit rural puis est laissé à l'appréciation des conseillers ruraux. De fait la notion de mise en valeur n'a pas été définie de façon très précise et le flou juridique qui l'entoure limite les possibilités d'application de cette clause (Seznec, 1995). On note aussi que contrairement au modèle ancien, les attributaires et les responsables de la production ne sont plus des exploitations agricoles⁴⁹ mais des individus, même lorsque les demandes passent par des structures intermédiaires. Il devient possible pour une même concession (groupe d'individus apparentés ou non mais résidant ensemble), de disposer de plusieurs titres fonciers auprès des communautés rurales, sans qu'entre en jeu la composition de sa force de travail.

Dans le contexte d'offre abondante de terres et de simplification des procédures il est aisé pour les paysans de la zone, mais aussi pour des néo-ruraux et des investisseurs urbains, soit à titre personnel soit sous le couvert d'une organisation fédérative⁵⁰, d'accéder à l'ensemble des facteurs de production nécessaires à la riziculture irriguée. L'euphorie relayée par les discours rassurant des politiques sur la rentabilité enfin trouvée de la riziculture irriguée débouche sur une course à la terre sans précédent.

Le retrait de la SAED de la gestion des grands aménagements existants

L'effervescence qui gagne le domaine privé s'accompagne sur les aménagements déjà existants d'un plan de réhabilitation, mais aussi de transfert de la gestion aux sections villageoises et aux unions hydrauliques, entités collectives appelées à assurer l'ensemble des

⁴⁸ Ces attributions sont soit nominatives, soit destinées à une structure collective (GIE ou section villageoise) qui se charge ensuite de répartir les surfaces entre ses membres.

⁴⁹ Ce terme n'a jamais été clairement défini par les législateurs.

⁵⁰ Ces fédérations regroupent des GIE et des Unions. Elles émergent à cette époque pour réclamer et obtenir d'importantes attributions. Elles sont l'outil privilégié par les indépendants pour participer à l'occupation du delta.

fonctions directement en amont et en aval de la production⁵¹. Ces mesures s'inscrivent dans la politique de retrait de la SAED en conformité avec la restructuration de l'agriculture dans le cadre des politiques de stabilisation. Elles étaient du reste déjà inscrites dans la première lettre de mission. Elles portent également l'espoir d'une amélioration de l'entretien des aménagements et d'une implication plus forte des producteurs de base dans la mise en valeur. Pour la SAED les transferts sous-tendent deux importantes réductions d'effectifs en 1988 et en 1990.

La SAED s'engage à livrer aux organisations de producteurs des périmètres à haute technicité (planage, adduction d'eau et drainage en adéquation avec des redéfinitions techniques effectuées en partenariat avec l'Association pour le Développement de la Riziculture en Afrique de l'Ouest), ce qui nécessite des travaux préalables. Ces travaux accuseront des retards mais dès 1990 les premières livraisons sont effectuées, occasionnant souvent des changements organisationnels. Par exemple la section villageoise de Thilène dans le Lampsar voit lors des travaux de réhabilitation son terroir irrigué divisé en deux cuvettes distinctes du point de vue hydraulique. La section de Pont Gendarme est ainsi créée en 1990 et les groupements et GIE attributaires sur sa zone d'influence y seront dès lors subordonnés. Le transfert du périmètre de Boundoum est effectué en 1991 avec la création de l'union hydraulique alors que les travaux de réhabilitation n'en sont qu'à une première tranche. La SAED n'achèvera la réfection de l'ensemble qu'en 1997. Durant les réhabilitations les activités agricoles ont souvent été suspendues et les livraisons ont occasionné des redistributions foncières dans des conditions pas toujours très maîtrisées. Ce manque de maîtrise est en partie due au fait que sur les aménagements publics aussi les attributions sont dès lors individuelles. Cette période est de fait pour beaucoup d'agriculteurs synonyme de changements importants dans la réorganisation de leur système de production.

Un environnement institutionnel totalement modifié

L'impact immédiat de l'accès des privés à l'agriculture sur de nouveaux aménagements et du retrait de la SAED de ses fonctions de gestionnaire des grands périmètres publics, de

⁵¹ Dans la pratique elles géreront le foncier sous le contrôle des communautés rurales.

prestataire pour le travail du sol et de fournisseur d'intrants est un changement institutionnel radical pour les agriculteurs de base. Ils sont dorénavant confrontés à des partenaires et à des procédures renouvelés⁵². Il convient ici de dissocier les deux formes de mise en valeur issues du virage de 1987.

Sur les périmètres privés le GIE est chargé de formuler les demandes en intrants et en travaux à façon de ses membres, de les faire viser par la SAED et de les déposer auprès de la CNCAS. Si le crédit est accordé le bureau du GIE reçoit des bons, les échange auprès de fournisseurs agréés⁵³ et distribue les produits à ses adhérents. Les travaux du sol sont effectués selon un programme décidé en accord avec toutes les parties, dont des prestataires privés qui se multiplient avec l'appui de la banque. Le paiement des travaux de récolte mécanisés sont par contre réglés individuellement par chaque paysan qui reverse un pourcentage de sa production au prestataire. Généralement les terres attribuées à un GIE sont alimentées par une seule source d'eau. C'est donc le GIE qui se charge du service de l'eau, en engageant un pompiste. Une redevance hydraulique est payée par chaque paysan en fin de campagne, celle-ci devant couvrir les coûts de fonctionnement, l'amortissement du matériel et les prévisions d'entretien. A cette redevance s'ajoute le remboursement des exigibles CNCAS. La redevance et les remboursements sont payés individuellement en nature et regroupés au niveau du GIE. L'ensemble des versements est écoulé dans des rizeries encore sous gestion SAED⁵⁴. La part correspondant à la redevance est enfin rétrocédée à l'organisation paysanne, qui l'utilise pour préparer la prochaine campagne et en théorie approvisionner un compte bloqué en vue du renouvellement de son

⁵² En 1989 l'Unité d'Atelier Central, en charge des travaux agricoles et des réparations du matériel sont privatisés. Un GIE composé d'anciens employés prend avec des facilités une partie de la première activité, les réparations étant assurées par des artisans. En 1990 l'Unité en Régie de travaux d'Aménagement et d'Entretien est liquidée, également relayée par un GIE d'anciens employés. L'ouverture du marché impulse tout de même la création de PME et permet des interventions plus ponctuelles d'entreprises nationales ou internationales. La SAED se retire en 1989 de la fourniture des engrais au profit de commerçants privés et cesse en 1990 toute activité de production de semences. Les deux fermes seront dorénavant gérées l'une par des privés puis par l'ADRAO (1992), l'autre à des organisations paysannes (dont l'Union de Boundoum).

⁵³ Ceux-ci se font rembourser sur la foi d'un certificat fourni par le GIE.

⁵⁴ Le maintien d'un prix administré du paddy et du système centralisé de commercialisation via la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des prix jusqu'en 1993 est toujours farouchement défendu par les autorités. Il autorise la SAED à poursuivre son activité de collecte et de transformation, bien que celle-ci commence en 1990 à être de plus en plus sous-traitée, facilitant l'installation de nombreux riziers "protégés".

matériel. Le système est simplifié pour les GIE familiaux qui sont le plus souvent gérés par une seule personne directement en contact avec la CNCAS.

Sur les aménagements transférés et conformément aux conditions d'accès au crédit mises en place par la CNCAS, les anciens groupements convertis en GIE ou en OP au statut équivalent, sont dorénavant chargés de formuler leurs demandes en intrants et en services, d'en faire la distribution à leurs différents membres et d'assurer le recouvrement des dettes en fin de campagne. Ces GIE sont en théorie les seuls partenaires de la CNCAS et centralisent toutes les opérations entre la banque et les producteurs. Contrairement au cas précédent la gestion de l'eau ne leur appartient pas. C'est l'union hydraulique ou la section villageoise si le périmètre est de taille réduite qui se doit de fournir l'eau aux paysans de base via leur GIE et d'entretenir le réseau. Le paiement de la redevance hydraulique transite par le chemin inverse jusqu'à l'union, elle-même devant ensuite commercialiser les paiements en nature, toujours auprès des rizeries de la SAED. Dans ce système un niveau organisationnel s'est donc ajouté.

Le scepticisme de nombreux observateurs quant aux capacités de gestion des sections et unions est dans un premier temps contredit. Celles-ci parviennent à assurer convenablement la gestion de l'eau et les entretiens courants. C'est sur le plan de la gestion financière que les nouvelles structures éprouvent le plus de difficultés. Elles ont d'autre part durant les premières années été victimes de leur inexpérience, certains commerçants parvenant à les abuser, notamment par des achats à crédit qui n'ont jamais été honorés.

2) Des résultats porteurs d'espoirs mais construits sur des bases fragiles

L'augmentation spectaculaire des surfaces aménagées et de la production

La réponse privée à l'opportunité d'investir de nouvelles terres tout en profitant d'une manne financière facilement accessible est immédiate. Les surfaces aménagées passent de 14 900 ha en 1987 à 35 800 ha en 1992, alors que les aménagements publics ne connaissent pas

de variations significatives⁵⁵ (graphique n°14). Cette course à la terre s'effectue cependant sans contrôle rigoureux de la ressource. Les terres les plus facilement irrigables sont les premières aménagées mais très vite l'éloignement de la source d'eau entraîne des creusements de canaux sur de longues distances et de nombreuses aberrations dans la conception d'ensemble du réseau.

Le modèle initial d'aménagement devait obéir à un cahier des charges proche de celui expérimenté pour les PIV. Mais dans la pratique le réseau de drainage est le plus souvent délibérément inexistant, le planage consiste en 1 heure de grader par ha, le compartimentage se fait avec une niveleuse, aucune étude typologique et pédologique ne précède les travaux. Outre le souci de rapidité pour la mise en valeur de ses nouvelles attributions, le paysan ou le GIE ne pouvaient compter sur un crédit pour effectuer ces travaux. Les entreprises locales ont du tenir compte de cette contrainte et proposer des solutions à moindre coût.

Ceci explique en partie que le taux de mise en valeur se dégrade très vite. L'irrigation de ces aménagements sommaires est problématique et les irrégularités de planage limitent les surfaces effectivement cultivables. En 1992 seulement 60% des aménagements du delta sont emblavés. Malgré tout les surfaces cultivées doublent entre 1987 et 1992. Les Périmètres Irrigués Privés ayant été créés sur des terres vierges les rendements sont satisfaisants durant les premières années de mise en valeur (graphique n°14) et la production en augmentation continue atteint 81 000 tonnes pour l'hivernage 1991/92 (graphique n°15).

Parallèlement à ces chiffres en parfait accord avec les objectifs de croissance des volumes produits chers aux autorités et aux bailleurs de fonds, l'activité économique de toute la région se densifie. De nouveaux migrants arrivent dans la zone, des commerçants et des entrepreneurs se positionnent pour profiter du retrait de la SAED (d'autant plus qu'ils peuvent également bénéficier du crédit). L'optimisme est de rigueur et toutes les prévisions sont revues à la hausse.

⁵⁵ Certains périmètres publics sont soumis à ce phénomène. Après le transfert, les paysans réalisent sommairement des extensions et profitent de la station de pompage de l'aménagement pour les irriguer. Interdites durant la gestion SAED ces pratiques sont tolérées par les unions hydrauliques. Les parcelles de ce type sont du reste assujetties à la redevance au même titre que les autres. A Pont Gendarme les extensions représentent aujourd'hui 151 ha soit 47% de la surface totale de la cuvette (Fall, 1997).

Les contournements des circuits officiels du crédit

Aussi spectaculaire que l'occupation du delta pour l'agriculture, la progression des montants alloués par la CNCAS constitue le second fait marquant de cette période. Apparues au milieu des années 80 les organisations paysannes éligibles au crédit sont au nombre de 960 dans le delta en 1991. L'encours suit et se monte à près de 3,5 milliards de FCFA pour la seule année 1991 et 3 milliards pour 1992 pour les seuls crédits de campagne. Cette injection massive sans précédent est confortée après 3 campagnes puisque les taux de recouvrement sont de l'ordre de 95% et que tous les indicateurs de performance induits sont satisfaisants.

Cependant le remboursement de l'hivernage 1990/1991 est problématique. Seuls 65% des emprunts de court terme sont remboursés. Une dette de 2,25 milliards de FCFA se forme, créant une situation qui ne trouvera pas de solution avant 1994, et obligeant la CNCAS à réduire considérablement les montants alloués (1,5 milliards en 1992). Plusieurs explications sont avancées pour analyser les déterminants de cette inversion de tendance.

D'une part le développement rapide de la riziculture repose sur des bases techniques très ténues qui ne pouvaient que se dégrader au fil des campagnes. Les premiers échecs dans les parcelles apparaissent après deux hivernages. Certains privés développent alors des pratiques itinérantes, passant d'un aménagement sommaire à un autre après épuisement des potentialités du premier. Mais la machine mise en place est difficilement réversible. Etant donnés les volumes financiers en jeu et la progression d'ensemble, la CNCAS maintient sa confiance dans l'agriculture. Elle ne s'est pas dotée des moyens nécessaires au suivi concret de l'utilisation de ses prêts et la poursuite de l'activité semble être sa meilleure chance d'être remboursée.

Il est en effet certain que la simplicité et la célérité du traitement des dossiers ont conduit dans de nombreux cas à financer des projets peu fiables et à des changements d'échelle radicaux. Certains paysans cultivant 2 ha sur un mode domestique peu intensif se sont trouvés sur simple demande à la tête d'une entreprise agricole de 10 ha nécessitant des budgets de 1 à 2 millions de FCFA que la banque lui octroyait très facilement sans se soucier de sa solvabilité. Le risque financier encouru sans grande expérience et surtout sans période d'apprentissage (rappelons que

jusqu'en 1987 la SAED contrôle de très près toute l'organisation de la filière) est ainsi accentué, et la tentation est grande pour certains de contourner les circuits officiels. Après une période de respect prudent des règles édictées, l'absence de mesure à l'encontre des premiers mauvais payeurs dès 1989 a en quelque sorte encouragé les pratiques déviantes. Outre le détournement direct des prêts de court terme à des fins autres que l'agriculture⁵⁶, la commercialisation en dehors des rizeries SAED prend de l'ampleur à cette époque. Un réseau de décortiqueuses villageoises permet la transformation et des circuits commerciaux se structurent. Il s'agit pour le producteur d'éviter de rembourser ses emprunts et de faciliter la gestion de sa trésorerie. Dans cette filière parallèle les paiements sont immédiats et le paddy se négocie 30% moins cher que par la SAED. Elle offre ainsi une possibilité directe et simple pour de nombreux acteurs de s'approprier la manne de la restructuration du crédit (Olivier de Sardan, 1995).

Il reste enfin que les organisations de base au centre du dispositif manquent de maîtrise pour l'exécution des tâches financières qui leur sont confiées. Que ce soit sur les grands aménagements transférés ou dans le système privé elles ne sont pas à même de contrôler correctement les sommes qui transitent par elles. En l'absence d'une formation en comptabilité suffisante elles commettent des erreurs de gestion et vont rapidement se fragiliser (Legal, 1995).

Dans ces conditions de durabilité aléatoire du modèle technique et de contournement croissant des ressources financières, palliatifs d'un manque de compétitivité récurrent, l'embellie pouvait difficilement perdurer. Les premiers signes de crise vont accélérer la mise en application des mesures d'ajustement du secteur agricole dans le delta, zone jusqu'à présent volontairement épargnée par les autorités. Alors que l'Office du Niger se trouve dans une situation favorable, considérablement assainie tant sur le plan institutionnel que technique, la filière riz irriguée dans le delta du Sénégal au moment de l'accomplissement du retrait de l'Etat est en pleine recomposition et accuse de surcroît un retard dans la libéralisation de l'aval. Celle-ci se fera finalement dans la précipitation, contrainte et forcée par la dévaluation du franc CFA. La gestion du rapport de prix entre production et consommation à l'aide de la CPSP, jusqu'alors rémunératrice, devient en effet dès 1994 un gouffre financier pour l'Etat (Fusillier et al, 1995).

⁵⁶ Même si ces phénomènes sont très difficiles à chiffrer il semble que cette époque est marquée par une recrudescence des mariages et par une accumulation de prestige dans de nombreux villages.

2. ABOUTISSEMENT DES RÉFORMES ET DÉVALUATION DU FRANC CFA (1993-1998)

a. L'environnement économique et institutionnel actuel de l'Office du Niger

La clarification et l'assainissement de l'environnement institutionnel de l'agriculture irriguée dans la zone de l'Office du Niger émanent en grande partie de la lettre de Politique de développement de la filière rizicole nationale de janvier 1993 (Touré et al, 1997). La volonté des autorités de conforter les résultats encourageants des dernières campagnes s'accompagne d'une grande prudence visant à ne pas perturber la dynamique en cours. La lettre de politique insiste surtout sur la nécessité d'une plus grande cohérence juridique de l'Office et d'une meilleure répartition des fonctions entre le service public, les organisations de producteurs et le secteur privé. Il apparaît évident que l'organisation de l'Office n'est plus adaptée à ses nouvelles prérogatives et il importe de marquer les esprits pour que les réformes prennent un sens sur le terrain. Une restructuration significative s'avère incontournable.

1) Les implications de la dernière restructuration de l'Office du Niger

En mars 1994 la loi portant création de l'Office du Niger en définit les attributions, fixe le montant de la dotation de l'Etat et précise les ressources qui doivent assurer son fonctionnement (Touré et al, 1997). L'organigramme de cet établissement à caractère industriel et commercial est modifié en faveur de la direction générale qui dispose d'un pouvoir élargi. La Direction de l'Aménagement et du Développement Rural centralise depuis Ségou la bonne application des missions de l'Office du Niger. Elle comprend le conseil rural, un service Aménagements Hydrauliques, un service Entretien du Réseau Primaire. La réduction d'effectif qui accompagne ce recentrage des missions de l'entreprise est déjà engagée depuis quelques années. L'Office du Niger ne compte plus que 400 employés permanents en 1998, contre près de 4 000 en 1980. L'autonomie des 5 zones de production⁵⁷ est renforcée (elles disposent dorénavant d'un centre comptable). Une plus grande place est donnée aux services administratifs et financiers, l'équilibre comptable étant une conditionnalité forte de la survie de l'entreprise.

⁵⁷ Macina, Niono, Molodo, N'débougou et Kouroumari.

Les décisions de la restructuration concernant le recentrage des activités confiées à l'Office du Niger touchent à tous les points stratégiques de l'agriculture irriguée, même s'il s'agit surtout d'accompagner des processus déjà en cours. L'analyse de ces décisions permet une lecture des évolutions institutionnelles et de leurs enjeux de 1993 à 1998, concrétisés en 1995 par le premier contrat plan Etat-Office du Niger-Exploitants couvrant la période 1996-1998, confirmé dans ses grandes orientations par le second contrat plan 1999-2001.

Les comités paritaires de gestion et le foncier

La restructuration officialise sans ambiguïté l'engagement à responsabiliser les agriculteurs pour la gestion du fond de redevance (la moitié de la redevance eau consacrée à l'entretien du réseau secondaire) et des terres aménagées (attributions et retrait de parcelle). Les expériences de 1991 et de 1992 serviront de base à un encouragement des comités paritaires de gestion. Ces décisions de 1994 sont complétées en 1996 par la promulgation du décret de gérance des terres affectées à l'Office du Niger qui est toujours en application.

Ce décret confirme l'immatriculation au nom de l'Etat des toutes les terres irrigables ou jugées utiles pour le pays de la zone, et leur affectation à l'Office du Niger. Il stipule aussi que l'Office peut par convention confier aux collectivités locales des fonctions de gestion des terres affectées. Cinq modes de tenure sont dorénavant légaux. Le contrat annuel d'exploitation permet de tester les nouveaux colons. Il est valable deux ans et est transformé en permis d'exploitation agricole si l'attributaire a rempli son cahier des charges (mise en valeur, paiement de la redevance, entretien du réseau tertiaire). Le permis d'exploitation agricole a une durée indéterminée, est transmissible à une personne laissée au choix de l'attributaire mais peut être annulé par l'Office en cas de non respect du cahier des charges. Le bail d'habitation, auparavant lié au permis d'exploitation et à ses formes précédentes est désormais un droit de jouissance séparé. Il confère à son attributaire une utilisation de son lot sur une durée non déterminée et est également transmissible. La tenure des terres non aménagées est précisée, de façon à anticiper les différentes voies d'extension de l'irrigation par des indépendants. Un bail emphytéotique (50 ans renouvelables) et un bail ordinaire (30 ans renouvelables), dont les taux de redevance sont fixés par les ministres de tutelle, règlent ces droits.

Satisfaisant en théorie pour la sécurisation foncière des exploitants, cet arsenal juridique souffre dans la pratique de retards dans son application. En décembre 1998 seuls 8,6% des colons disposent d'un permis d'exploitation agricole (ON, 1999), permis dont la légalisation n'est pas encore effective. Les demandes de baux d'habitation sont insignifiantes et aucun bail emphytéotique ou ordinaire n'a été produit, les arrêtés fixant les redevances n'ayant pas été pris. Les débats d'experts engagés tout récemment ne permettent pas de trancher sur la conformité de ces modes de tenure avec le Code Domanial et Foncier en vigueur au Mali. Finalement l'immense majorité des exploitants de l'Office du Niger garde un accès à la terre réglementé par les textes de 1985 et de 1989 et se résume à l'obtention d'un permis d'occuper à durée variable. Ce permis est dans les faits conservé et renouvelé si la redevance hydraulique est correctement payée, mais il n'offre aucune garantie légale.

Par ailleurs l'intervention des comités paritaires de gestion des terres est limitée, l'Office faisant valoir leur manque de formation et l'ascendance de la direction générale pour les écarter de fait de la gestion des terres. Les comités paritaires du fond d'entretien du réseau hydraulique secondaire éprouvent les mêmes difficultés à remplir leurs fonctions, pourtant dûment inscrites dans le décret de gérance. Le plus souvent ce sont toujours les agents de l'Office qui gèrent l'entretien du réseau et la participation paysanne de base en dehors du tertiaire est quasiment nulle. Ces blocages soulignent que la tension entre exploitants et Office du Niger, contenue jusqu'aux années 80 par les pratiques coercitives et que la restructuration se proposait d'éliminer, reste très présente. L'Office explique le fonctionnement peu satisfaisant des comités paritaires par l'incapacité des producteurs à s'organiser et par leur manque de formation, tandis que les représentants paysans s'insurgent contre le contrôle abusif des agents de l'Office du Niger.

L'enjeu de la gestion du réseau hydraulique et du foncier est double. Pour l'Office il s'agit de garantir sa survie. Tout en concédant des replis nécessaires, il tente de garder le contrôle de ces aspects et de montrer qu'il est capable de fournir en l'état un service de qualité et compétitif. Pour les autorités l'exploitation du potentiel irrigable à partir du barrage de Markala est une priorité mais les modalités des extensions à effectuer sont encore en discussion. Le décret de gérance est un moyen de se donner la possibilité de choisir entre une intervention privée du type de celle initiée dans le delta du Sénégal à la fin des années 80 et un renforcement des actions

de l'Office si les financements extérieurs adoptent la conservation d'une gestion centralisée.

Pour les paysans le décret de gérance aura toutefois permis le relâchement du contrôle de l'Office du Niger sur l'utilisation des parcelles. A partir de 1993 l'implantation des cultures maraîchères directement dans les casiers est autorisée. Celles-ci vont pouvoir continuer à jouer leur fonction d'espaces de libertés pour les dépendants mais l'augmentation des surfaces va également autoriser l'émergence de stratégies d'association rizculture-maraîchage porteuses d'espoir. Cette période est enfin celle d'une relance de la culture hors-casiers jusqu'alors tolérée mais toujours illicite. Ces hors-casiers passent de 1 400 ha officiellement enregistrés en 1987 à 3 600 ha en 1998. Les réductions de surfaces suite aux réaménagements et la pression démographique sur une superficie bloquée depuis les années 60 expliquent ce phénomène (ON, 1999).

Le retrait de l'Office du Niger des activités de transformation

Le retrait définitif de l'Office du Niger des activités à caractère commercial est également décrété en 1994. Il se traduit par la fermeture des rizeries encore sous gestion publique en 1995⁵⁸, puis par leur privatisation en 1996. La Société d'Exploitation des Rizeries du Mali (SERIMA) et la rizerie industrielle de Dioro se partagent dès lors l'usinage industriel. Il semblerait qu'elles aient impulsé un changement des pratiques de commercialisation des paysans à partir de 1996, les rizeries gagnant des parts de marché en décidant d'un prix d'appel intéressant (19% des ventes en 1997, Mariko et al, 1999). Mais celles-ci continuent de travailler en dessous de leur capacité. Face à la forte concurrence avec les décortiqueuses privées, elles vont devoir rapidement s'assurer des marchés stables, notamment avec les AV ou d'éventuels privés sur de nouveaux aménagements si elles veulent se maintenir. Le succès de ces privatisations devra être jugé sur le long terme.

⁵⁸ La privatisation du centre des travaux pour l'entretien du réseau primaire intervient également en 1996. La ferme semencière mise en location-gérance en 1995 est maintenant la propriété d'exploitants. L'ancien atelier d'assemblage avait quant à lui été vendu dès 1991. Il ne fonctionne que très difficilement et le relais pour la construction de matériel agricole a été efficacement pris par des artisans locaux, et notamment par la Coopérative Artisanale des Forgerons de l'Office du Niger, soutenue par ARPON.

Actuellement la filière de transformation est toujours largement dominée par les décortiqueuses privées artisanales. De quelques dizaines au milieu des années 80, leur nombre est aujourd'hui supérieur à 700. Elles ont à elles seules une capacité de décorticage de 2 à 3 fois supérieure à la production de paddy de la zone. La qualité de leur prestation est inégale mais des progrès notables ont été réalisés et renforcés pour lutter avec leurs nouveaux concurrents. La souplesse de leur fonctionnement (proximité, rapidité), déjà à l'origine du développement du marché du riz dans les années 80, reste leur principal atout. Ce mode de transformation favorise le déplacement du lieu des ventes des centres commerciaux vers les villages. L'acquisition par des colons d'une décortiqueuse est une voie privilégiée de diversification des revenus. Cette stratégie permet une plus grande souplesse dans la commercialisation des produits agricoles des exploitations et facilite la gestion de la trésorerie. Les décortiqueuses artisanales autorisent enfin l'utilisation locale du son de riz, élément principal de l'alimentation des boeufs de labour.

Le développement du système de crédit décentralisé

Quoique moins dépendante de la restructuration de 1994, l'émergence dans la zone d'un système de crédit décentralisé correspond au retrait de l'Office du Niger dans la gestion du Fond de Développement Villageois et à son évolution vers un organisme financier classique. En 1995 le modèle des réseaux de caisses villageoises, testé avec succès dans le reste du pays, est introduit sous la forme de projets. Deux systèmes principaux cohabitent dans la zone et se partagent aujourd'hui l'essentiel des crédits intrants : les Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées (49 caisses), installées sur financement AFD et refinancées par la BNDA et les Caisses Rurales Mutualistes du Delta (54 caisses), sur financement néerlandais et refinancées par le FDV restructuré. Elles bénéficient d'un appui administratif et financier de l'Etat à travers sa cellule d'appui et de suivi des structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (Ducrot, 1999).

Pour l'exploitant il s'agit d'un nouveau changement de partenaires et de procédure. Les caisses centralisent désormais la majorité des besoins en intrants exprimés individuellement et

les regroupent par organisation paysanne de rattachement (AV, GIE⁵⁹ ou autre forme associative), cette dernière engageant sa responsabilité. Les participants doivent présenter des garanties individuelles (10% du montant sollicité). Les dossiers sont transmis de la caisse villageoise à l'union des caisses, et enfin aux institutions financières. Le traitement s'effectue sous le contrôle d'une centrale de risques. L'aval de cet ensemble acquis, les institutions financières règlent le commerçant une fois la livraison à la caisse effectuée. Ce fournisseur est choisi directement par la fédération ou l'union des caisses. Les remboursements se font en nature ou en espèces, la seconde forme semblant de plus en plus privilégiée. Les espèces transitent par la caisse jusqu'à sa fédération, sous la responsabilité du groupement, tandis que les OP sont chargées du stockage, de la vente et du paiement à la caisse des remboursements en nature. Le contrôle de l'ensemble est assuré conjointement par les deux organismes et la centrale des risques, ce qui malgré la multiplication des intervenants améliore sensiblement le taux de recouvrement.

Ce système permet d'engager le redressement de la situation financière des associations villageoises. En 1994 la crise du crédit atteint son point culminant, avec des arriérés égalant les besoins annuels de financement (Mariko et al, 1999). Si la situation est loin d'être assainie, les taux de recouvrement s'améliorent. De nombreuses AV ont pu négocier des plans de remboursements ne pénalisant pas trop les paysans et autorisant l'accès au crédit (ON, 1999). D'autres ont pu être relayées par d'autres formes associatives⁶⁰.

Il convient également de noter qu'un projet sur financement canadien et rattaché à un autre réseau de caisses villageoises (Nyesigiso) offre une possibilité originale de financement, notamment pour les producteurs du village de Sériwala-km30. Le PACCEM fonctionne sur des promesses de ventes des paysans. Ceux-ci s'engagent à livrer une quantité définie de riz décortiqué à la récolte et touchent à l'expression de leur promesse en espèces 67% du montant prévu de la vente. Le prix peut subir des modifications à la hausse à la récolte, la différence

⁵⁹ On compte près de 250 GIE déclarés en 1998.

⁶⁰ Le Projet de Centre de Prestation de Services, financé par l'AFD et mis en oeuvre par l'IRAM s'attache notamment depuis 1995 à améliorer la gestion des groupements affiliés à une fédération (FARANFASI-SO) par la fourniture d'un conseil financier et juridique. Dans ce cadre des plans de redressement en intermédiation avec les institutions financières ont pu être menés.

faisant alors l'objet d'une ristourne que le producteur touche au moment de la collecte en même temps que les 33% restant. Le système offre aux producteurs une plus grande liberté de choix dans l'approvisionnement et contribue à l'apprentissage d'une insertion au marché des intrants.

Les avancées de la responsabilisation des paysans

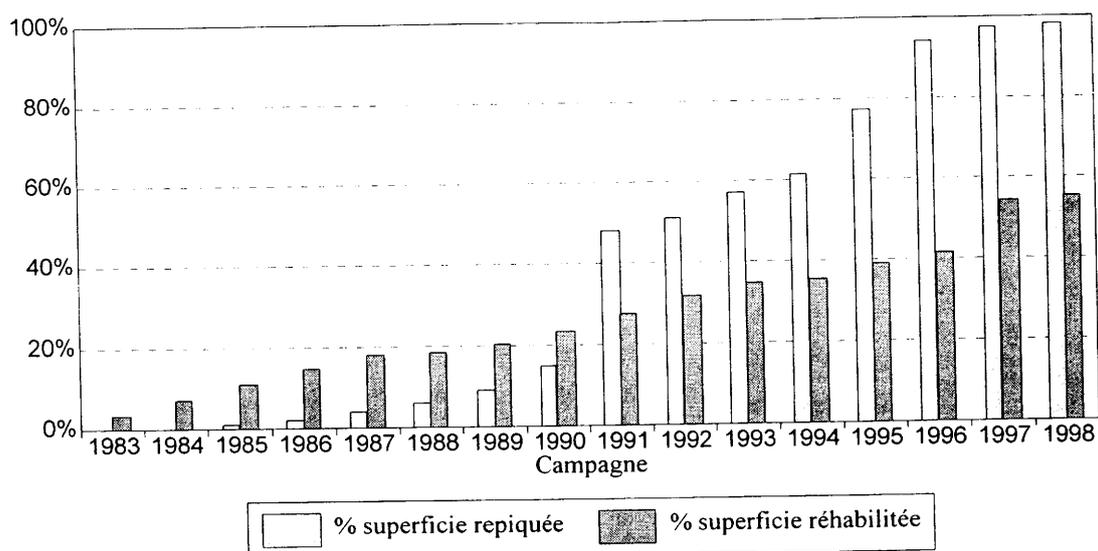
La création des comités paritaires et la restructuration collective du crédit, malgré tous les dysfonctionnements persistants, a enfin incité les paysans à prendre plus ouvertement la parole. Les organisations socioprofessionnelles disposent de véritables instruments pour faire valoir leurs revendications. Les chambres d'agriculture (1993) et deux syndicats de paysans (1997 et 1998) ont en charge la défense des intérêts des colons. A l'heure actuelle les difficultés de ces organismes sont nombreuses. Elles se heurtent à une forte résistance des institutions anciennes, comme en témoignent les conflits entre syndicats et Office en 1998 à l'occasion de l'élection des délégués. Malgré une bonne volonté évidente leur argumentaire manque de rigueur et s'en tient à des revendications peu soutenues par des propositions concrètes. Il est évident qu'un apprentissage est nécessaire avant qu'un effet significatif de leurs actions se fasse sentir. Néanmoins leur existence est à elle seule un signe fort de changements structurels importants.

2) La confirmation d'un modèle agricole intensif

Développement des réhabilitations et diffusion de l'intensification

Ces redéfinitions de l'environnement économique et institutionnel s'accompagnent d'un développement soutenu des projets de réhabilitations et de l'adoption rapide de la technique du repiquage (graphique n°16). Pour l'hivernage 1998/99, 55% des surfaces aménagées ont bénéficié de travaux de réfection et 98% des implantations se font par repiquage (ON, 1999). Si l'action volontariste des bailleurs de fond reste le moteur des réaménagements qui sont tous effectués sans participation financière des paysans, la diffusion du repiquage peut être considérée comme spontanée. Si cette technique est incluse dans le message du conseil rural dispensé par l'Office, elle n'a été imposée que lors des premières campagnes sur les périmètres RETAIL.

Graphique n°16 : part des surfaces réhabilitées et cultivées par repiquage à l'ON (1983-1998)



Les itinéraires techniques adoptés sur l'ensemble de la zone Office du Niger soulignent donc globalement une réappropriation des modèles intensifs si longtemps prônée mais jamais effective. Les doses d'intrants appliquées pour la riziculture ont également sensiblement augmenté en moyenne (27% pour l'urée et 18% pour le DAP entre 1992 et 1997, Mariko et al, 1997), bien qu'elles restent en dessous des recommandations. Cette dynamique touche aussi le maraîchage de contre saison qui prend une importance grandissante dans les systèmes de culture (6% du total des surfaces cultivées en 1998 et des rendements moyens de 24 t/ha contre 22 t/ha en 1994). Les résultats les plus récents témoignent par ailleurs d'un resserrement des écarts de performances entre les zones réhabilitées et non réhabilitées qui confirme la forte implication paysanne dans les parcelles. Cette révolution agricole a été techniquement rendue possible par la persistance de facteurs favorables dont les principaux sont la largesse du crédit, la disponibilité en main-d'oeuvre extérieure bon marché et l'augmentation de la pression foncière.

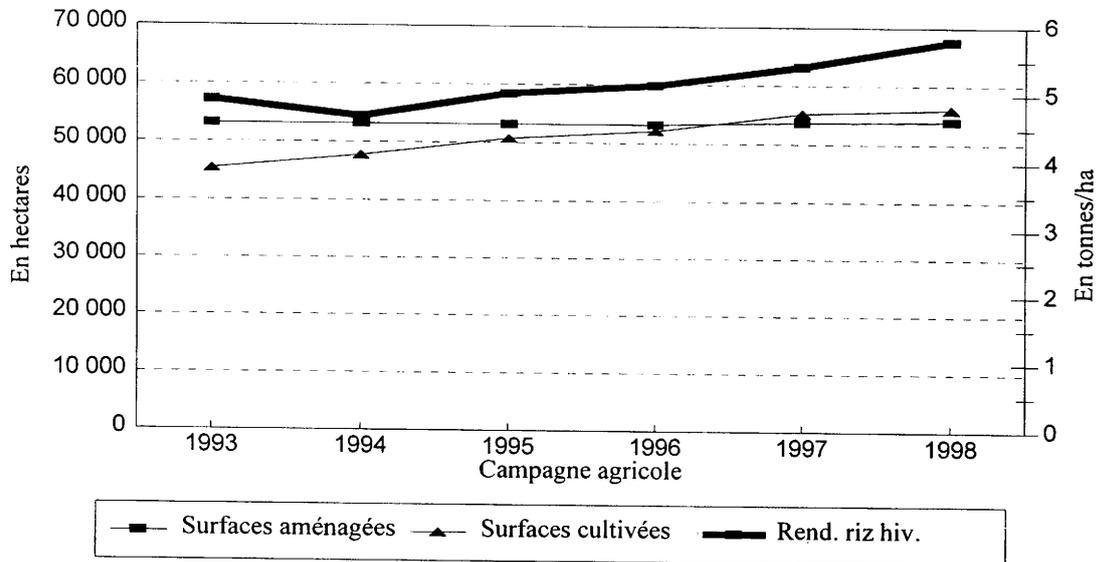
Des résultats d'ensemble toujours en progression

Après une légère baisse en 1994 à cause d'une attaque de virose particulièrement violente⁶¹, les rendements rizicoles retrouvent une tendance à la hausse qui se maintient jusqu'en

⁶¹ Ce problème sanitaire a impulsé un changement de variété très rapide (2 à 3 hivernages) qui montre les capacités de réaction de la recherche et du monde paysan.

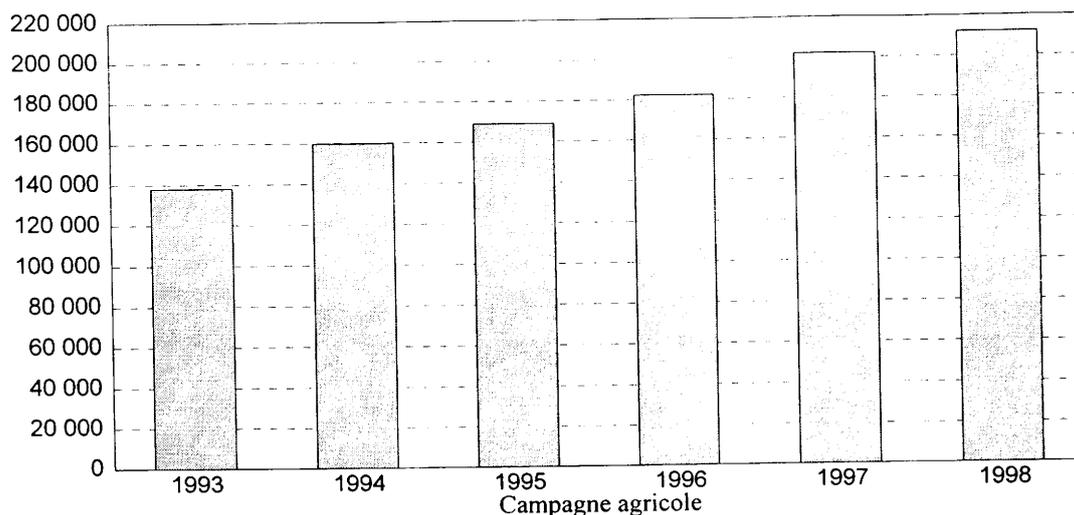
1998 (graphique n°17). L'engouement des acteurs pour l'agriculture se traduit surtout par un taux de mise en valeur supérieur à 100% à partir de 1997. Le développement du maraîchage chez les hommes alors qu'il concernait principalement les femmes jusqu'en 1993 et, plus modérément, de la riziculture de contre saison, permettent une meilleure utilisation du potentiel irrigable.

Graphique n°17 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1993-1998)

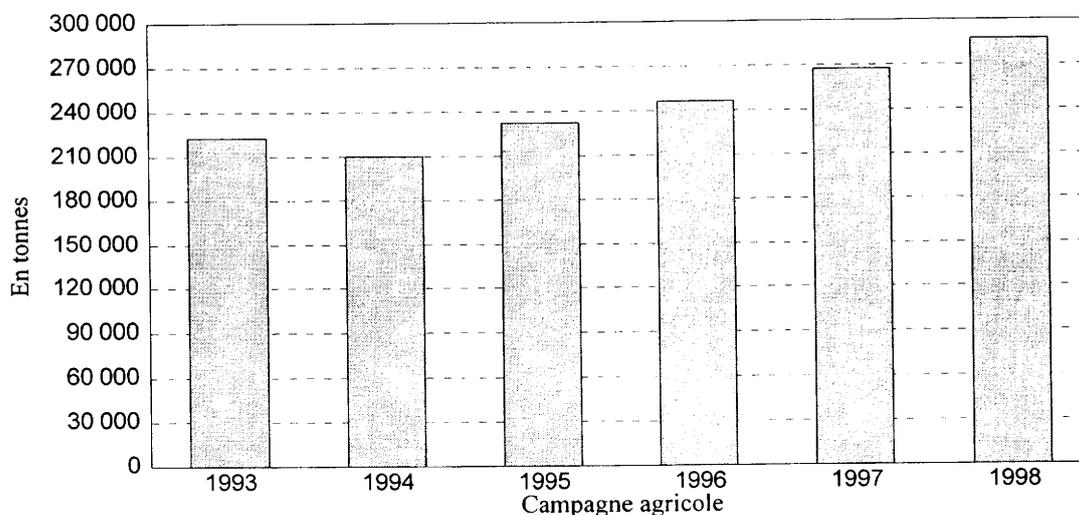


Ce résultat est aussi le fait de l'accroissement de la pression démographique. Les succès enregistrés motivent les demandes d'entrée en colonat et les familles s'agrandissent (graphique n°18). La population colon dépasse aujourd'hui 200 000 personnes. La surface disponible par exploitation est en baisse constante (4,5 ha en 1987 contre 3 ha en 1998) tandis que l'effectif moyen par famille a progressé de 12 à 13 personnes (ON, 1999). La poursuite des efforts en matière d'intensification conduit à une hausse soutenue de la production de paddy depuis 1994 (graphique n°19). Elle se situe en 1998 à 290 000 tonnes, soit près du triple de celle de l'hivernage 1987/88. En tenant compte des progrès des filières maraîchères, et particulièrement de l'échalote, force est de reconnaître l'ampleur du développement agricole de l'Office du Niger ces 10 dernières années.

Graphique n°18 : population colon à l'ON (1993-1998)



Graphique n°19 : production de paddy d'hivernage à l'ON (1993-1998)



3) L'impact de la dévaluation du FCFA et du contexte national sur les revenus

Les adaptations de l'environnement institutionnel et l'adéquation des choix d'innovations techniques au contexte socio-économique des zones de production ne suffisent cependant pas à expliquer totalement ces résultats positifs. Si la filière riz malienne est aujourd'hui jugée compétitive par tous les observateurs (Barris et al, 1996, Touré, 1997, Dupressoir, 1998, Mariko et al, 1999, ON, 1999, PRMC, 1999), c'est aussi que le virage libéral convenablement concerté

et la dévaluation du franc CFA ont permis de conforter les dynamiques en cours.

Le changement de parité de janvier 1994 coïncide avec une forte hausse des prix sur le marché mondial et avec une politique nationale de protection de la filière riz mise en place depuis 1990 avec l'instauration de la Taxe Conjoncturelle d'Importation (Mendez del Villar et al, 1995). Les prix relatifs sont nettement en faveur de la production locale et le resteront même après la suspension de la TCI, qui n'est plus appliquée depuis 1994⁶². Il s'en suit une hausse de la demande intérieure et du prix à la production (taux tendanciel d'accroissement mensuel de 0,7% en termes réels entre janvier 94 et fin 98) malgré l'augmentation de la production. L'impact est d'autant plus fort que de 1990 à 1993 les prix à la production étaient au contraire orientés à la baisse (taux mensuel de 0,6%). La recomposition des circuits de commercialisation suite à l'arrêt des monopoles s'est par ailleurs effectuée en faveur des producteurs qui ont vu leur part dans la formation des prix augmenter par rapport à celle des commerçants (Mariko et al, 1999). La raison principale est le déplacement du lieu des ventes vers les villages, les commerçants faisant appel à des intermédiaires (collecteurs) pour s'approvisionner (Dupressoir, 1998).

Ces conditions favorables combinées à l'augmentation des rendements ont compensé la hausse des prix des facteurs (annexe n°4.1.2). Si les prix des engrais ont globalement doublé deux ans après la dévaluation, les derniers hivernages sont plutôt marqués par des ajustements à la baisse, notamment grâce à la multiplication des circuits d'approvisionnement. Suite aux différents contrats plans et à la recherche d'une meilleure adéquation entre le prix de l'eau et les coûts de fonctionnement réels de l'Office du Niger, la redevance hydraulique a été réévaluée 3 fois sur la période (57 150 FCFA/ha en zone réaménagée et 46 150 FCFA/ha en zone non réaménagée pour l'hivernage 1998/99). Malgré la généralisation du repiquage plus exigeant en travail, les coûts de main-d'oeuvre ont d'autre part pu être contrôlés grâce à la présence toujours persistante d'une population sans terre pénalisée dans ses négociations avec les colons. Les paysans se sont par ailleurs réorganisés au niveau villageois. Des groupes de jeunes et de femmes ont proposé un service alternatif bon marché entre l'entraide et le travail à façon.

⁶² Ce contexte a permis, compte tenu de la souplesse dans l'instauration des droits de porte, un accompagnement du commerce extérieur sur la période. Ramenée de 99,1 avec TCI à 49,7% en février 1994, ces droits seront fixés à 11% de juin à août 95, 49,7% de septembre 95 à juin 96, 22,1% de juin 96 à mars 97 (avec toutefois une baisse à 6% en juillet, août et septembre) et enfin à 11,1% de mars 1997 à fin 1998.

Au bilan les revenus rizicoles ont nettement progressé sur la période (tableau n°1). Par ailleurs, l'Office du Niger comptant 16 500 familles en 1998 (recensement Office du Niger, 1999), la surface cultivée est de 3,4 ha par exploitation toutes spéculations confondues. Le développement économique induit par l'augmentation du niveau de vie des colons et par l'accroissement de la production de paddy a favorisé la poursuite du développement de la diversification agricole, l'élevage bovin, la prestation de service et le petit commerce notamment.

Tableau n°1 : revenus nets issus du riz d'hivernage à l'Office du Niger (FCFA/ha)

Type d'exploit.	Zones réaménagées			Zones non réaménagée		
	Petites 0<surf.<4 ha	Moyennes 4<surf.<10	Grandes surf.>10 ha	Petites 0<surf.<4 ha	Moyennes 4<surf.<10	Grandes surf.>10 ha
1992-94 nominal	175 207	134 834	174 598	71 179	90 879	121 501
1995-97 nominal	273 115	378 709	328 490	190 111	240 805	266 428

Source : Mariko et al, 1999. Les revenus sont calculés sans valorisation de la main-d'oeuvre familiale et concernent les casiers de simple culture.

b. La fin précipitée des réformes libérales et la recomposition de l'agriculture dans le delta du Sénégal (1993-1998)

A la veille de la dévaluation du franc CFA les débats sur la riziculture dans le delta se focalisent sur les demandes de plus en plus pressantes des bailleurs de fonds d'une libéralisation complète du commerce et sur l'assainissement du crédit. C'est à partir du traitement de ces deux points que l'environnement économique et institutionnel actuel de l'agriculture irriguée dans la zone s'est construit. Les décisions sont élaborées sur fond de crise et de recul de la production de paddy dans la vallée, l'éphémère embellie des années 1987-1993 marquant le pas.

1) Le retrait de l'Etat des activités de transformation et de commercialisation

Le système de péréquation accompagnant la filière des rizeries SAED accuse, dans le rapport de prix de 1993, une perte approchant 60 FCFA par kg de riz (SAED, 1995) refinancée grâce au monopole de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix sur le commerce des

importations. La filière parallèle sans ponction sur le crédit ne rémunère pas l'ensemble des acteurs. Cette situation pénalisant finalement le consommateur, est jugée inacceptable et n'a pas fait la preuve, loin s'en faut, de sa capacité à améliorer les conditions de production. Depuis 1985 la banque mondiale notamment réclame la suppression de la CPSP (Hirsch, 1998). C'est du reste sur ce point que la signature du Programme d'Ajustement Structurel du secteur Agricole achoppe encore (alors qu'il a pu être signé dans nombre de pays voisins, Hirsch, 1998). Comme dans le cas de l'Office du Niger, mais pour des raisons différentes, une refonte complète de l'organisation de la filière et donc de la SAED, intervenant incontournable, s'impose.

Les nouvelles orientations des autorités

La première étape de cette refonte est la restructuration de la SAED en 1993. Les textes de cette restructuration, qui ne sera effective qu'en 1994 et qui a fait l'objet de nombreuses controverses, insistent en effet pour la première fois de façon claire sur le retrait de la société de toutes ses activités commerciales et productives. Ils stipulent également son recentrage sur les missions de services publics (SAED, 1995). La réorganisation conduit à un organigramme simplifié composé de 3 directions centrales basées à Saint Louis (administrations et finances, planification et développement rural, aménagements et infrastructures) et de 4 délégations déjà créées en 1981 (Dagana, Podor, Matam et Bakel). Entre 1988 et 1998, les effectifs de la société sont passés de près de 1 000 agents à 300, suite aux pertes successives de ses prérogatives.

Dans le même temps, précipité par la dévaluation⁶³ mais signe d'un revirement d'intentions, le Programme d'Ajustement Structurel du secteur riz est signé (février 1994, le PAS pour l'Agriculture sera signé un an plus tard). Il s'accompagne de l'adoption du Plan Directeur de la Rive Gauche (mars) et de la Lettre de Politique de Développement Agricole (juin). L'ensemble encourage la poursuite des efforts dans l'agriculture irriguée mais conforte l'obligation pour la SAED de s'en tenir à ses missions de maître d'oeuvre des infrastructures hydro-agricoles, de conseils auprès des organisations professionnelles et des agriculteurs, ainsi

⁶³ S'ajoutant à la pression des bailleurs par les conditionalités d'obtention de prêts, la dévaluation en renchérissant le coût des importations fait voler en éclat le système de péréquation (Fusilier et al, 1995), sans pour autant assurer la compétitivité du riz local en concurrence avec des brisures dont le marché mondial est davantage un marché de sous-produit.

que de l'observation des activités agricoles de la vallée⁶⁴. Ce cadre institutionnel fort mis en place, les réformes s'enchaînent, non sans quelques écueils.

Les étapes de la libéralisation de l'aval

De janvier à juin 1994 un prix de 90 FCFA/kg est encore garanti par la SAED puis toute subvention est supprimée à la privatisation des 2 rizeries publiques encore en fonctionnement (juin). Or, durant l'explosion de l'agriculture privée, le delta a connu un accroissement de la capacité de transformation. Porté par les facilités offertes par le système de sous-traitance des collectes SAED et par le soutien des banques, cet accroissement reste jusqu'en 1993 compatible avec l'augmentation des volumes à traiter. Le ralentissement de la production à partir de 1994, mal apprécié par les opérateurs qui espéraient en outre toujours pouvoir bénéficier d'une aide substantielle de l'Etat, a par contre entraîné une surcapacité de transformation. L'ajustement à cette situation dans le contexte de désengagement a généré de nombreuses faillites dès 1995. Pour assurer leur survie durant l'hivernage 94/95 les riziers ont dû acheter le paddy au alentour de 100 FCFA/kg et transformer à perte pour s'aligner sur le prix du riz brisé toujours fixé administrativement (180 FCFA/kg au détail en 1995).

Fin 1994 la libéralisation du marché touche les producteurs et leurs organisations mais les transactions sont toujours faussées par l'administration du prix de détail. Malgré l'insistance des bailleurs de fonds ce système ambigu perdure en 1995 et la CPSP, maître d'oeuvre, augmente le prix à la consommation (225 FCFA/kg) pour s'éviter des pertes liées au renchérissement des importations. Cette opération permet durant quelques mois une amélioration de la structure du prix du riz local mais l'ambiguïté des manoeuvres rend l'arrêt des activités de la CPSP inévitable. Les prix deviennent théoriquement libres à tous les niveaux de la filière fin 1995.

⁶⁴ Ces points sont également les principaux éléments de la cinquième lettre de mission (1995-1997)

La libéralisation du commerce du riz importé

Le système de péréquation ayant vécu, la dissolution de la CPSP est décrétée en décembre 1995⁶⁵, 5 mois après le vote d'une loi instaurant une taxe variable. Cette taxe, plafonnée à 46%, est sensée protéger efficacement producteurs et consommateurs, puis être supprimée pour conduire rapidement à la vérité des prix. Partant d'une base de calcul attachée au marché du riz brisé Thaï A1, seule référence de brisure disponible, cette taxe sera inopérante dans sa fonction de protection. Les importateurs privés nouvellement autorisés à investir ce secteur parviennent à s'approvisionner en 1996 à des prix très bas, au détriment de la qualité. Dans la concurrence qui s'engage les volumes traités passent par ailleurs de 300-400 000 tonnes à plus de 600 000 tonnes en 1996.

Les riziculteurs et les riziers de la vallée sont les premiers touchés par ces perturbations. Les stocks des riziers sont difficilement écoulables sans perte. D'autre part, les organisations paysannes se retrouvent dans l'obligation, pour rembourser les crédits en cours, de commercialiser un paddy acheté quelques mois plus tôt à leurs membres à un prix élevé. Les négociations entre ces organisations et les transformateurs déjà très éprouvés par la campagne passée se soldent par un arbitrage de l'Etat. Celui-ci subventionne le prix sorti usine pour permettre les remboursements et limiter ainsi le retard dans le lancement de l'hivernage suivant.

Une nouvelle loi est votée fin 1996 pour tenter de corriger les lacunes de la première. Elle doit cette fois s'appliquer sur les déclarations des importateurs. Tout aussi inefficace que la première mesure, elle conduira à des surestimations dans les déclarations et n'occasionneront pratiquement pas de sur-taxe. Les commerçants importateurs parviennent en 1997 à faire des marges très importantes malgré une concurrence encore très forte. Les prix à la consommation se maintiennent à un niveau élevé mais l'Etat est une fois de plus obligé d'intervenir dans la vallée en rachetant directement les stocks de riz local (Hirsch, 1998).

⁶⁵ Signe supplémentaire de la confusion dans le traitement de son désengagement, la CPSP importe massivement du riz jusqu'en février 96, transactions qui perturberont le marché durant près de 8 mois.

Le bilan de la libéralisation des échanges a fait clairement apparaître la faiblesse des systèmes de régulation anciens et l'incapacité du riz local de se positionner face aux brisures importées. Si les importateurs et les commerçants qui ont su se positionner favorablement ont obtenu des gains substantiels, la riziculture du delta en sort très affaiblie, désillusionnée par l'expérience privée et marquée par les faillites de nombreux riziers. Par contre le débat sur la qualité, jusqu'alors occulté par la protection de la filière a pu s'engager.

2) Le traitement de la crise du crédit

Le faible taux de remboursement de l'hivernage 1990/91 (65%) et les dettes de plus de 2,2 milliards qu'il occasionne n'étant pas suivies de mesures strictes d'amélioration de la récupération des encours, la situation en 1993 est arrivée à un point de non retour. C'est à cette période que la Caisse Nationale de Crédit Agricole change de politique. Les indicateurs de production marquant dans le même temps un net recul (graphique n°20), elle décrète la croissance zéro et modifie ses procédures⁶⁶. Il n'y aura pas de changement radical de système comme dans le cas de l'Office du Niger mais un resserrement drastique des montants octroyés et un renforcement du contrôle de la fiabilité des projets et du suivi des fonds engagés.

Aucun prêt n'est accordé à de nouvelles organisations paysannes et les crédits à l'équipement sont suspendus. Tout renouvellement est conditionné au remboursement intégral des exigibles précédents et le taux est majoré (17,5%). Quelques saisies sont par ailleurs effectuées. Même si leur impact est limité étant donnée la faiblesse de l'accumulation des paysans, elles marquent les esprits. La représentation qu'ont les producteurs des institutions bancaires va en être profondément modifiée. Sur les périmètres publics des moratoires sont négociés, notamment en 1997, avec la même volonté d'offrir l'image d'une plus grande rigueur.

Poursuivie jusqu'à aujourd'hui cette politique a permis un assainissement relatif du crédit rural. Si les pertes n'ont pas été entièrement recouvertes, le système fonctionne depuis 2 campagnes sur de nouvelles bases qui semblent être globalement admises, les taux de

⁶⁶ Des tentatives d'investissement du crédit hors CNCAS se font jour en 1993. Toutes se heurteront aux mêmes limites et avorteront.

remboursements atteignant par exemple 95% sur l'ensemble de la vallée pour la campagne 1997/98 pour un capital prêté proche de 1,7 milliards. Le taux d'intérêt est du reste ramené à 7,5% dès 1997. La contre partie de ce redressement est bien entendu l'arrêt d'activité de nombreux GIE exploitant sur les PIP (Liagre, 1997), un repli des paysans sur les périmètres privés et donc une baisse radicale des surfaces cultivées et des productions.

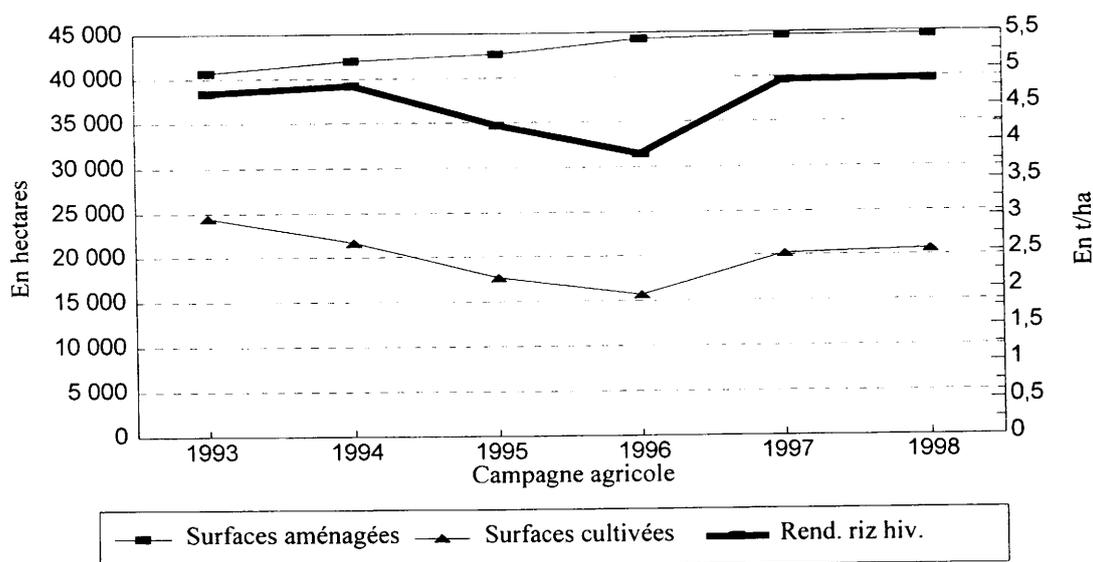
3) Une recomposition de l'agriculture irriguée sur des bases assainies ?

Les performances rizicoles

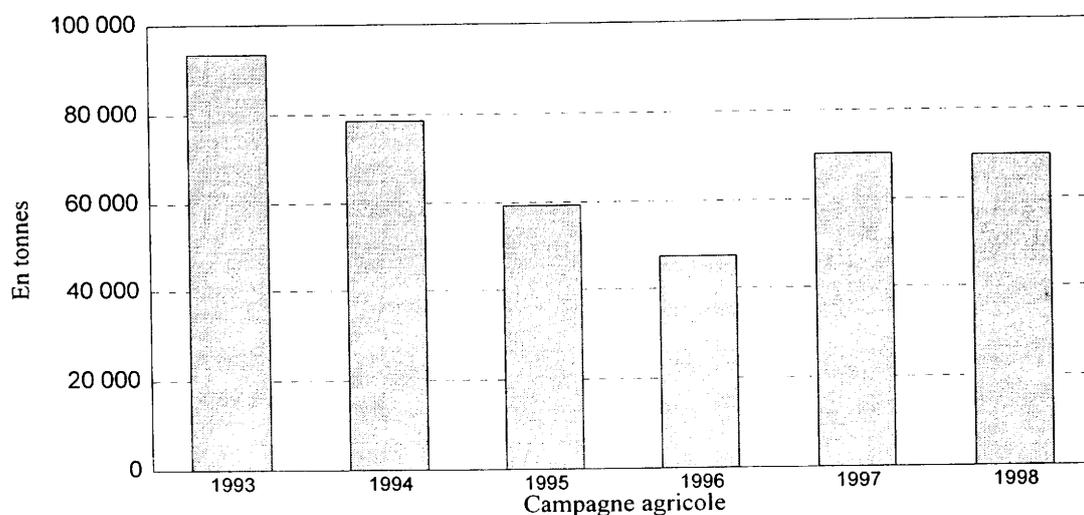
La chute des performances, pressentie durant la campagne 1992/93, est confirmée pour 1994/95. L'ajustement au tarissement de la manne financière et aux difficultés de commercialisation s'effectue de 1993 à 1996 (graphique n°20). L'élimination de tous les GIE incapables d'échapper au marasme semble en effet achevée à cette période. Les nouveaux aménagements sont surtout publics et concernent principalement la livraison tardive de tranches de réhabilitation. La surface cultivée est ramenée pour l'hivernage 1996/97 à 12 400 ha, ce qui représente un taux de mise en valeur de 35% sur l'ensemble du delta. Les PIP sont bien évidemment les plus touchés. Ils ne couvrent plus que 32% des surfaces cultivées alors qu'ils occupent 65% des surfaces aménagées. En 4 campagnes la production d'hivernage est divisée par deux pour atteindre les niveaux du milieu des années 80 avant l'avènement de l'irrigation privé (graphique n°21) et le rendement du riz d'hivernage est inférieur à 4 t/ha.

Il semblerait cependant que l'hémorragie soit contrôlée en 1996. A partir de 1997, sous l'effet conjugué de l'assainissement du crédit, de la reprise de la contre-saison sur les grands aménagements et de la mise en service de périmètres neufs ou réhabilités plus performants, les rendements d'hivernage retrouvent leur niveau de 1994, la production se stabilise à 70 000 tonnes et le taux de mise en valeur à 45% des surfaces aménagées.

Graphique n°20 : surfaces aménagées et cultivées dans le delta du Sénégal (1993-1998)



Graphique n°21 : production de paddy d'hivernage dans le delta du Sénégal (1993-1998)



Les conditions de l'assainissement

Il convient cependant de rester prudent pour juger de l'amélioration et de la stabilisation des performances durant les campagnes 97/98 et 98/99. Dans le contexte actuel le riz local est en concurrence avec un produit différent mais qui sert toujours de base à la formation des prix à la consommation. Tant que le marché du riz ne se sera pas segmenté la commercialisation du

paddy de la vallée présentera des difficultés. Une telle segmentation nécessite un délicat et important travail tout au long de la filière, jusqu'à un consommateur dont le pouvoir d'achat s'est fortement déprécié depuis les années 80. Les progrès réalisés dans ce domaine restent très insuffisants tandis que les interventions de l'Etat pour sauver une récolte et empêcher du même coup le blocage de la suivante sont de moins en moins envisageables.

D'autre part, si le crédit agricole semble conforter son rétablissement dans le delta et parvient à maintenir son engagement dans une politique rigoureuse, de nombreuses organisations paysannes ne parviennent toujours pas à remplir correctement l'ensemble de leurs (trop nombreuses) fonctions. Dans la cuvette de Pont Gendarme par exemple la fourniture de l'eau est de l'avis des producteurs peu satisfaisante et les GIE, pourtant organes centraux de la riziculture dans les textes, confient quasiment toutes leurs missions à la section villageoise (le trésorier de la section contrôle notamment l'état des remboursements de chaque groupement). Le danger d'un nouvel assainissement par l'élimination des moins performants n'est pas à exclure.

La faillite massive d'exploitations agricoles et d'entreprises de services, si elle ne s'accompagne pas d'une augmentation rapide des surfaces cultivées ne manquera pas de réinstaurer le débat sur la rentabilité des investissements réalisés. Les infrastructures de la zone ont en effet été conçues pour permettre la mise en culture du triple des terres actuellement exploitées et la poursuite éventuelle des efforts ne peut se justifier au vu de ces résultats.

Les revenus issus du riz se sont sensiblement améliorés (tableau n°2) mais l'historique de ces dernières années insiste sur l'incertitude qui les caractérise. Compte tenu des taux de mise en valeur actuels et d'une population agricole de 9 300 familles dans le delta (estimations à partir d'un recensement dans 22 villages en 1995, Delcombel, 1996, Bélières et al, 1999), la surface moyenne cultivée toutes spéculations confondues est de 2,15 ha par exploitation. Les performances de l'agriculture ne permettent pas pour la grande majorité des producteurs la couverture des besoins courants. Ils se trouvent de fait obligés de diversifier leurs activités et donc leurs sources de revenus.

Tableau n°2 : revenus nets issus du riz d'hivernage dans le delta du Sénégal (FCFA/ha)

	Aménagements publics	Aménagements privés
1993-94 nominal	113 836	76 666
1996-98 nominal	190 101	139 940

Source : Bélières et al, 1999. Les revenus sont calculés sans valorisation de la main-d'oeuvre familiale.

C. APERÇUS DES OPPORTUNITÉS DE DIVERSIFICATION AGRICOLE OFFERTES AUX PAYSANS DES PÉRIMÈTRES IRRIGUÉS

Les présentations des deux zones d'étude témoignent bien des objectifs essentiellement tournés vers la riziculture qui ont prévalu pour la définition des politiques d'accompagnement et d'encadrement des systèmes irrigués. Dans ce contexte, les activités de diversification des revenus entreprises par les agriculteurs colons, et particulièrement les activités extra-agricoles, se sont développées en grande partie de façon spontanée, en réponse aux insuffisances et aux incertitudes, mais aussi aux opportunités qui ont traversées les dynamiques des filières rizicoles. De ce fait, les informations disponibles sont éparées, issues d'études ponctuelles et parfois contradictoires. Malgré le nombre important des études, il apparaît difficile de dresser un état des lieux précis et exhaustif des volumes et de la rentabilité de chaque activité.

Parallèlement à ces faiblesses informationnelles, il semble difficile de décrire ici la multiplicité des opportunités de diversification extra-agricoles offertes aux agriculteurs. Nous ne traiterons donc dans un premier temps que des activités de diversification des cultures et de l'élevage, qui mobilisent l'ensemble des travaux de recherche et de développement. Ce n'est qu'au fil du traitement des études de cas, en fonction des stratégies de recherche de revenus développées au sein de chaque concession enquêtée, que seront précisées les logiques, l'environnement et les perspectives des activités extra-agricoles au niveau paysan.

De façon à rester centrées sur notre sujet et sur son traitement par les mécanismes socio-économiques internes aux groupes domestiques (introduction générale), les descriptions contenues dans ce chapitre doivent par ailleurs surtout s'attacher à juger des conditions économiques et institutionnelles des opportunités de diversification des revenus, et de leur place potentielle dans les systèmes d'activité paysans.

Notre propos n'est pas de broser un tableau d'ensemble de l'économie des deux périmètres irrigués, tableau qui obéirait davantage à une vision méso-économique de la diversification des revenus, mais plutôt de préciser le cadre de définition des stratégies paysannes présentées dans les chapitres suivants.

1. LES TENDANCES DES PRINCIPALES CULTURES DE DIVERSIFICATION AGRICOLE

La diversification des cultures est actuellement très présente dans le discours de l'encadrement et de la recherche sur les périmètres irrigués (PSI, 1997, Huat et al, 1999, Bélières et al, 1999, ON, 1999, URDOC, 1999). Au départ activité spontanée de survie plus ou moins illicite et tournée vers l'autoconsommation ou vers les marchés locaux (Borderon et al, 1985, Jamin, 1994), la pratique du maraîchage est aujourd'hui une solution privilégiée pour améliorer la mise en valeur et la rentabilité des aménagements. Mais tant pour des raisons techniques qu'économiques et institutionnelles, les situations des deux zones sont contrastées. Si à l'Office du Niger la diversification des cultures est largement intégrée aux systèmes de production paysans, elle présente au Sénégal de nombreuses incertitudes et reste aléatoire, au moins pour les aménagements anciens du coeur du delta, dont les dynamiques viennent d'être décrites.

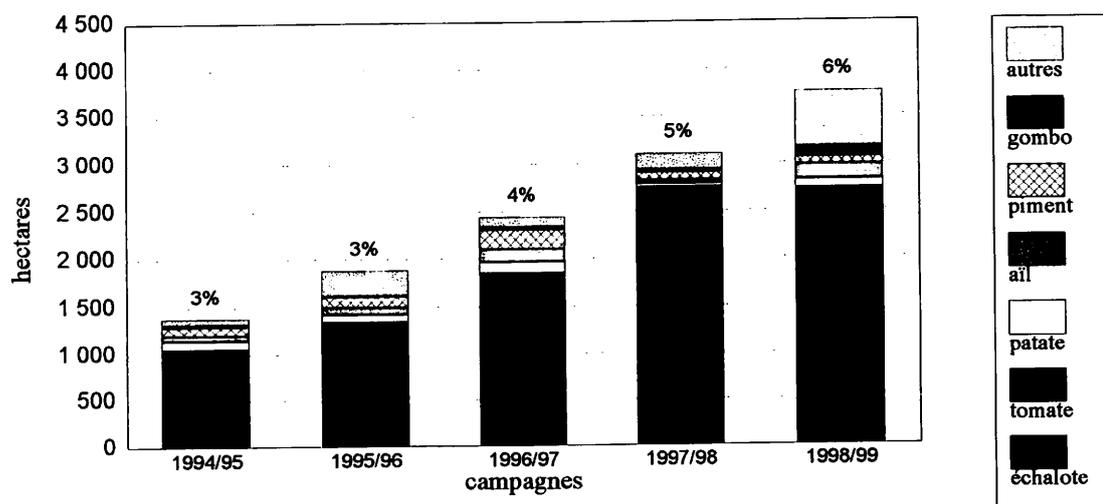
a. Le développement de la diversification des cultures à l'Office du Niger

1) La prédominance du maraîchage

La diversification à l'Office est dominée par le maraîchage, et plus particulièrement par l'échalote (graphique n°22). Elle n'est autorisée dans les casiers rizicoles que depuis 10 ans. Les champs hors-casiers et les jardins de case, traditionnellement utilisés comme espaces de liberté

pour s'affranchir de la tutelle de l'Office et de la spécialisation rizicole, ne couvrent plus que respectivement 23 et 38% des surfaces de diversification (ON, 1999). L'augmentation des surfaces due à la mise en valeur des casiers rizicoles⁶⁷, s'est accompagnée d'une hausse des prix à la production après la dévaluation du franc CFA, qui, même si les prix des intrants ont progressé plus rapidement, a amélioré la rentabilité de l'activité⁶⁸. Nous ne disposons pas de données pour toutes les spéculations et, d'une manière générale, les chiffres souffrent d'imprécisions, mais pour exemple, le taux de marge brute de l'échalote serait en 1997 de 35% (20% en 1993), pour un revenu monétaire dépassant 1 000 000 FCFA/ha (Mariko et al, 1998).

Graphique n°22 : surfaces emblavées pour la diversification des cultures à l'Office du Niger



Libellés : part de la diversification dans la mise en valeur totale annuelle. source : Office du Niger.

Ces conditions favorables ont induit des adaptations techniques qui ont permis une hausse des rendements : maintien de la fertilisation minérale et organique malgré les augmentations de prix, intensification en travail par le recours à de la main-d'oeuvre salariée⁶⁹. La production d'échalote, de 19 500 tonnes en 1994 est en 1998 de 65 000 tonnes, tandis que dans le même

⁶⁷ Les surfaces spécifiquement maraîchères ne progressant plus, sont soumises à une forte pression démographique.

⁶⁸ Pour l'échalote, le prix à la production a augmenté de 84% entre 1993 et 1997, alors que dans le même temps le ratio prix production / prix des intrants passait de 1,54 à 1,22 (Mariko et al, 1998).

⁶⁹ La demande en travail est très forte du fait de la persistance d'une irrigation manuelle, à la calebasse, même dans les parcelles maraîchères installées dans les casiers.

temps, toutes spéculations confondues, les productions de diversification passent de 29 500 à 76 000 tonnes sur l'ensemble de l'Office du Niger (ON, 1999). Ce développement, avec des surfaces moyennes par exploitation de 0,3 ha (Mariko et al, 1998), offrirait en 1998 une contribution à hauteur de 26% des revenus totaux dégagés par les paysans, contre 17% en 1993. De fait, le maraîchage supplante aujourd'hui le riz de contre-saison (qui ne couvrait que 1 660 ha en 1998), pourtant affiché par l'encadrement comme priorité pour rentabiliser les réhabilitations des périmètres (Beauval, 1999), et est pratiqué par l'immense majorité des concessions.

2) Atouts et contraintes dans un univers institutionnel en voie de structuration

La diversification des cultures est donc aujourd'hui un élément incontournable de l'économie de l'irrigation à l'Office du Niger, justifiant l'investissement de la recherche dans son accompagnement. L'introduction du maïs, de la pomme de terre ou du gombo, les travaux sur les arrières effets de l'apport de fumure en contre-saison, les efforts sur l'amélioration de la coordination au sein des filières (diffusion des prix), en sont des exemples marquants.

Les atouts de la diversification sont liés au caractère redistributif de l'activité au sein des groupes domestiques et à sa contribution au lissage de la trésorerie des chefs de concession. En effet, les parcelles sont individualisées et permettent aux dépendants d'obtenir des revenus propres pour satisfaire leurs besoins en dehors de la dimension collective de l'exploitation rizicole. De leur côté, les chefs de concession peuvent compter sur une ressource supplémentaire de mars à novembre, autorisant une gestion facilitée du financement de l'hivernage et de la commercialisation des productions rizicoles (Beauval, 1999). Il semble par ailleurs que les débouchés sur les marchés urbains soient accessibles aux producteurs de l'Office du Niger et puissent autoriser une poursuite du développement du maraîchage, et particulièrement de l'échalote (Mariko et al, 1998). Le nombre des commerçants spécialisés dans l'écoulement de l'échalote est ainsi en constante augmentation et des perspectives d'exportation, notamment à destination de la Côte d'Ivoire, sont potentiellement réalisables.

Une des limites pour les producteurs concerne les conditions de stockage et de transformation (URDOC, 1999). Les variations saisonnières du prix à la production étant

importantes (les prix de l'échalote fraîche à Niono d'octobre à décembre sont jusqu'à 10 fois supérieurs à ceux de février à mai, Beauval, 1999), la nécessité d'améliorer les capacités de stockage, sans altérer la qualité et en limitant les pertes (jusqu'à 60% sur 5 mois pour l'échalote), et les procédés de séchage sont des priorités. Il reste que les fluctuations des prix pourraient être atténuées par une meilleure concertation entre les acteurs de l'aval des filières. Les démarches collectives des paysans, tant pour la production que pour la commercialisation, se limitent à la création de rares GIE et à des cellules spécialisées au sein des associations villageoises (URDOC, 1999). La structuration des filières autour d'une interprofession est en cours, mais contrairement à la riziculture, l'organisation des producteurs n'intègre pas les commandes collectives d'intrants et des stratégies de commercialisation centralisée. L'individualisation des parcelles et les spécificités des différents acteurs de la production qui en découlent y sont pour beaucoup. Le financement des activités maraîchères achoppe du reste sur ce point. Les réseaux de caisses d'épargne et de crédit débloquent aujourd'hui des lignes de crédit spécifiques, essentiellement pour l'échalote, mais restent prudents sur les modalités d'une diffusion généralisée (moins de 8% des crédits accordés par le réseau CIDR en 1998, CIDR, 1999), ce qui peut s'avérer déterminant pour la poursuite du développement de la diversification⁷⁰.

L'exemple de la SOMACO (société malienne des conserves), qui en 1992 instaure des contrats avec des producteurs de la zone de Niono pour approvisionner son usine de Baguineda, souligne les difficultés d'une intégration des filières maraîchères. Le financement extérieur de l'activité s'est soldé par un échec, les deux parties (usine et paysans) ne respectant pas leur part des contrats. La chute brutale des implantations en 1997 (graphique n°22) traduit le retrait de la SOMACO du secteur de la production. Sans contractualisation, des retards sont pris dans les calendriers culturels et la tomate fraîche présente des difficultés d'écoulement. Les producteurs préfèrent se tourner vers l'échalote, plus adaptée à leurs pratiques de financement en dehors des circuits officiels (URDOC, 1999). L'échec révèle le manque d'expérience des paysans et la difficulté à dépasser les logiques défensives en marge du développement rizicole qui ont toujours

⁷⁰ Dans le cadre du contrat-plan 1999-2001, les barèmes de redevance hydraulique, jusqu'en 1998 plutôt incitatifs pour la contre-saison froide, 25 800 FCFA/ha sur les soles maraîchères et les hors-casiers (pas toujours perçus) et 4 900 FCFA/ha sur les aménagements, passent à 43 000 FCFA/ha sur les hors-casiers, 62 000 FCFA/ha sur les soles maraîchères et 6 200 FCFA/ha sur les aménagements. Le recouvrement se resserrant, le financement de la contre saison peut devenir un obstacle pour les femmes et les hommes dépendants.

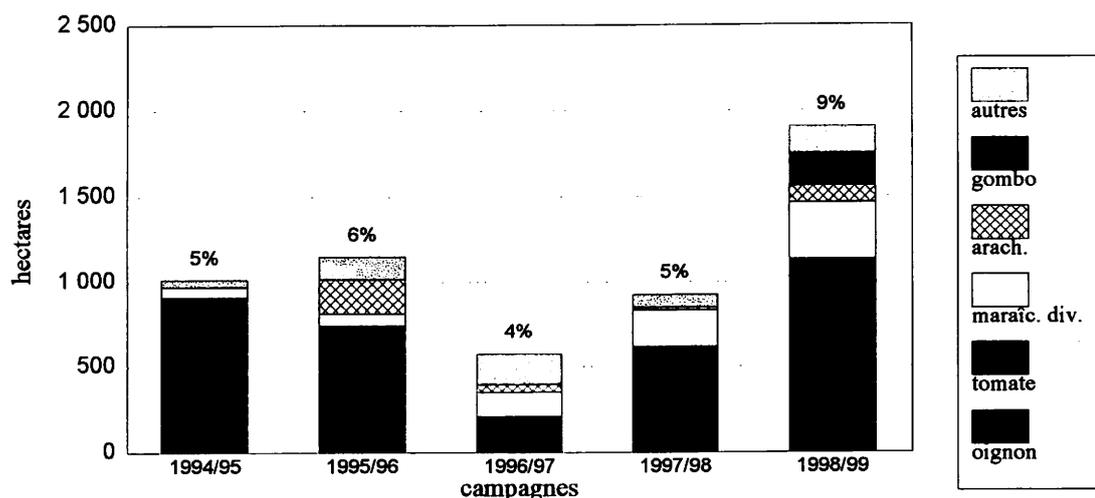
prévalu pour l'exploitation maraîchère, difficulté renforcée par l'éclatement des unités de production. Dans ces conditions, et bien que dans l'exemple le manque d'expérience soit partagé par l'usine, les contournements constatés pour la tomate ne sont ainsi pas à exclure dans le cas d'introduction de crédits maraîchers formels pour d'autres spéculations.

Les itinéraires techniques en vigueur, trop exigeants en main-d'oeuvre du fait de l'arrosage manuel, représentent enfin, avec le financement, la principale limite à l'accélération de l'extension des surfaces emblavées, au moins pour les hommes chefs de groupes domestiques. Des efforts, impliquant nécessairement les institutions de développement et l'encadrement, doivent être entrepris pour palier cet écueil et pour diffuser des techniques d'irrigation susceptibles de s'adapter au maraîchage dans les rizières rizicoles.

b. La difficile introduction de la diversification des cultures dans le delta du Sénégal

Dans le delta du Sénégal, et particulièrement dans les zones où nous avons plus spécifiquement travaillé, d'importants problèmes techniques s'ajoutent aux difficultés de structuration et de professionnalisation des filières pour le développement d'une diversification des cultures durable et compétitive. La lecture des surfaces du graphique n°23 oblige à quelques commentaires. Elles excluent en fait la bordure du lac de Guiers (carte de situation n°4) où se développent aujourd'hui la culture de la patate douce (757 ha en 1998) et des projets diversifiés de maraîchage. Cette zone échappe partiellement à l'encadrement de la SAED, n'est pas incluse dans la dynamique présentée dans l'historique ci-dessus, et obéit à des logiques récentes qui offrent peu de points de comparaison avec l'Office du Niger. Si nous l'avons écarté pour ces raisons, il convient de souligner qu'elle porte une bonne part des espoirs de diversification des cultures dans le département de Dagana (PSI, 2000). Quelques agriculteurs du delta central tentent ainsi depuis deux ans de s'insérer dans cette dynamique, en montant des projets de polyculture pour obtenir des terres en bordure du lac.

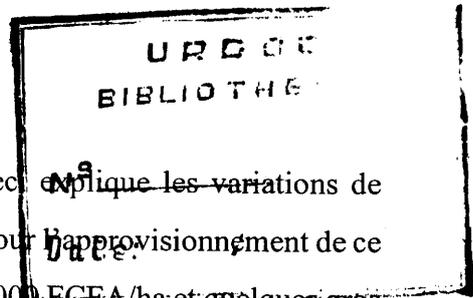
Graphique n°23 : surfaces emblavées pour la diversification des cultures dans le delta du Sénégal (délégation de Dagana)



Libellés : part de la diversification dans la mise en valeur totale annuelle. source : SAED.

Le gombo, d'introduction récente (graphique n°23), est une filière encore mal connue. Un opérateur étranger a pendant la première année centralisé la commercialisation, visant l'exportation vers la France. Parallèlement, il semble que des circuits locaux, organisés autour d'un petit nombre de collecteurs, soient en passe de se développer. Les dernières informations dont nous disposons sur les marchés témoignent pour 1999 de volumes à la fois faibles et erratiques, mais de prix élevés (500 à 800 FCFA/kg pour les productions précoces de février à mai, puis une stabilisation à 350-450 FCFA/kg le reste de l'année, PSI, 2000). Les comptes de production et la rentabilité pour les paysans ne sont pas connus. Cependant, malgré son exigence en main-d'oeuvre pour la récolte, l'apport en terme de trésorerie offert par l'étalement potentiel de la production, et la faiblesse des intrants à apporter, sont des avantages non négligeables pour l'intégration de cette spéculation dans les systèmes de production en tant que revenu d'appoint.

L'introduction de l'arachide illustre les heurts de l'agriculture sous contrat dans le delta. Au départ introduite par des sociétés nationales pour la production de semences pour le bassin arachidier ou d'arachide de bouche de qualité, les paysans ont en fait, une fois les intrants acquis à crédit, déclaré des productions très faibles et vendu en frais sur le marché local, sans honorer



la plupart du temps leur part des contrats (Després, 1997). Ceci explique les variations de surfaces emblavées, dépendantes de l'accès au crédit. Pourtant, pour l'approvisionnement de ce marché local du frais, les revenus potentiels sont proches de 500 000 FCFA/ha et quelques gros producteurs privés y voient des perspectives intéressantes⁷¹.

Nous insisterons davantage sur les filières tomate et oignon, qui, en plus de faire office d'un suivi par la recherche, offrent malgré quelques contraintes les meilleures perspectives.

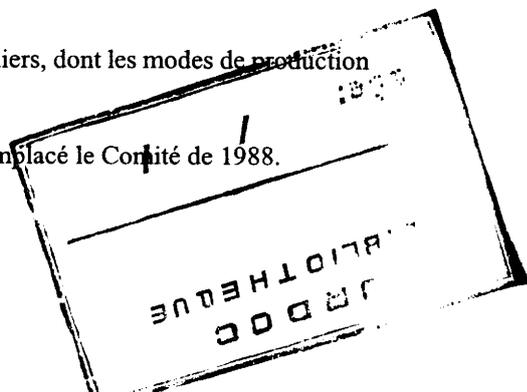
1) La tomate d'industrie : une filière en crise, en proie à des instabilités

La tomate industrielle est une activité ancienne dans le delta du Sénégal, mais elle fut cantonnée à un rôle mineur jusqu'à la fin des années 80. A partir de 1987 un comité de coordination, impliquant les industriels (également producteurs), l'Etat et les agriculteurs est créé pour dynamiser la filière. L'injection de crédit par la Caisse Nationale de Crédit Agricole, les nouvelles mesures d'accompagnement des industriels et l'obtention d'un prix garanti qui suivent ces réformes, débouchent effectivement sur une hausse des surfaces cultivées et des quantités collectées (Huat et al, 1999). Mais l'embellie est de courte durée. La dévaluation du franc CFA s'accompagne d'un renchérissement des coûts de production (250 000 à 400 000 FCFA/ha), et d'un repli des industriels, qui ne réévaluent pas leur prix de rachat devant la libéralisation des importations du concentré de tomate. Une attaque d'acarirose en 1995 et 1996, faisant baisser les rendements sur l'ensemble de la vallée de 22 à 12 tonnes/ha, se combine à ces conditions économiques défavorables pour décourager les différents acteurs.

Une reprise en main de la filière sous l'égide du CNCFTI⁷² est tentée en 1997, notamment par la négociation de moratoires avec la Caisse Nationale de Crédit Agricole pour les groupements de producteurs, exsangues après la crise de 1995. Les résultats actuels, en progression, restent cependant très inférieurs aux objectifs (1 000 ha cultivés contre 2 500 prévus pour l'ensemble de la vallée, source SAED). La difficulté d'obtention de crédit d'une année sur

⁷¹ Ces gros producteurs, irriguant par aspersion, sont cependant des cas particuliers, dont les modes de production ne sont pas en l'état transférables aux paysans du delta.

⁷² Comité National de Concertation sur la Filière Tomate Industrielle, qui a remplacé le Comité de 1988.



l'autre, le risque sanitaire toujours très présent et les aléas de commercialisation face à un secteur industriel lui-aussi en restructuration et en position délicate face aux importations, créent une forte incertitude. Les exploitants eux-mêmes entretiennent cette incertitude en vendant en frais et bord champs, hors circuits de remboursement des industriels, à des commerçants indépendants (25% de la production en 1998). Dans cette sous-filière les paiements s'effectuent au comptant, à des prix plus intéressants que par la filière industrielle⁷³. Ils offrent des opportunités de contournement du crédit institutionnel qui fragilisent l'ensemble de l'activité.

Les revenus paysans disponibles (Huat et al, 1999) traduisent cette incertitude. Sur un ensemble de 88 producteurs des départements de Podor et de Dagana pour la saison 1997/98, ils oscillent autour de 350 000 FCFA/ha, mais 22% des parcelles sont déficitaires et les rendements sont inférieurs à 20 tonnes/ha. Ramenés à des tailles de parcelles réduites (0,27 ha par exploitation en moyenne), ces résultats n'augurent pas d'un apport conséquent et surtout sécurisé dans les budgets domestiques globaux. Etant donnés les risques, seuls quelques rares agriculteurs performants peuvent aujourd'hui compter mener cette activité dans un but d'accumulation. En l'absence de crédit, la culture de la tomate, dont les coûts avoisinent les 400 000 FCFA/ha, peut même conduire à un affaiblissement des conditions de production lourd de conséquences.

Il apparaît cependant que potentiellement, la filière a de nombreux atouts (capital après les négociations avec la banque, foncier avec un taux de mise en valeur encore faible, eau), et que l'intégration avec le monde industriel implique des débouchés largement supérieurs aux quantités actuellement produites. En tablant sur la résolution des dysfonctionnements dans la coordination entre les acteurs, la tomate d'industrie est une voie de diversification des cultures parmi les plus à même à répondre aux attentes des producteurs et des autorités. Compatible avec la riziculture en terme de calendrier, son intégration dans les systèmes d'activités paysans peut fortement contribuer à l'amélioration de la rentabilité d'ensemble des périmètres.

⁷³ Les industriels rachètent autour de 37 FCFA/kg.

2) L'oignon : une filière spontanée en expansion

La dynamique de la filière oignon est à l'inverse spontanée. Les agriculteurs ne sont pas encadrés, ne font pas appel au crédit et commercialisent leur production en dehors des habituelles structures collectives. L'aval, lui aussi peu structuré, est investi par une multitude de commerçants de toutes tailles. Quoique beaucoup plus présente dans le département de Podor (moyenne vallée), où elle couvre 1 300 ha en 1998⁷⁴, cette spéculation diffuse dans le delta, les premiers résultats encourageants ayant incité de nombreux agriculteurs à s'y investir.

Mais cette diffusion ne se fait pas sans heurt. Dès janvier 1999 les prix à la production ont fortement chuté (moins de 50 FCFA/kg en avril alors qu'en 1998 le plus bas prix enregistré se situait à 100 FCFA/kg), les marchés se sont vus saturés, et l'enjeu d'une meilleure coordination est apparu. Un comité de concertation est en train de se mettre en place, mais son impact est faible. La multiplication des acteurs dilue son action, et l'oignon du delta et de la vallée doit faire face à une âpre concurrence des importations hollandaises (qualité présente toute l'année sur les marchés, PSI, 2000), et des producteurs du gandiola tout proche.

Comme en terme de revenu les résultats sont comparables à ceux de la tomate, avec des risques toutefois déplacés des conditions de production vers la mise en marché, l'engouement paysan s'explique essentiellement par l'autonomie offerte et par l'espérance de gains élevés, quitte à abandonner ensuite l'activité⁷⁵. C'est du reste une pratique courante dans le delta du Sénégal que de développer des stratégies opportunistes, en répondant rapidement à des incitations temporaires, dans l'espoir d'un enrichissement permettant de constituer une base d'accumulation. L'instabilité des filières et de l'environnement institutionnel encourage ces pratiques.

De cette rapide description de la diversification des cultures dans le delta du Sénégal, nous retiendrons les résultats erratiques des différentes spéculations, et la difficulté à évaluer

⁷⁴ Pour la campagne 1998/99, les surfaces pour l'ensemble de la vallée couvriraient 2 800 ha (David-Benz, 1999).

⁷⁵ Sur un échantillon de 111 parcelles en 1998/99 une étude montre que 39% des parcelles dégagent des revenus supérieurs à 500 000 FCFA/ha, contre 20% pour la tomate (David-Benz, 1999).

leurs perspectives, même sur un pas de temps réduit. Les tentatives de structuration et de professionnalisation des filières sont récentes, de même que l'introduction de techniques culturales spécifiques dans des systèmes de production jusque là peu diversifiés. Il semble légitime de penser que les paysans sont dans une phase d'apprentissage et que les instabilités vont se résorber. Mais dans le même temps, les producteurs sont très attachés à la réversibilité de leur engagement dans telle ou telle spéculation, car cette flexibilité est un moyen de saisir les opportunités de crédit ou de prix élevés sur les marchés qui peuvent se présenter. Ceci est aujourd'hui un frein à la participation effective des paysans aux efforts de concertation. Pour la tomate comme pour l'oignon, il convient de replacer la diversification des cultures dans les systèmes d'activités et dans les stratégies d'ensemble des concessions.

2. L'ÉLEVAGE : UNE DIFFICILE COHABITATION AVEC LA RIZICULTURE MAIS DES PERSPECTIVES INTÉRESSANTES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS

a. L'élevage bovin dans la zone l'Office du Niger

La possession de petits ruminants par les agriculteurs colons est peu répandue (1% des effectifs totaux d'animaux selon une enquête récente, ON, 1999) et les ânes, directement liés au travail agricole, ne sont jamais l'objet d'une activité commerciale. Nous ne traiterons donc ici que de la problématique de l'élevage bovin, en distinguant les boeufs de labour des boeufs d'élevage, les gestions des troupeaux obéissant à des logiques différenciées.

1) Description sommaire des systèmes d'élevage

Du fait de la généralisation de la traction animale pour les travaux du sol, les 5 zones de l'Office abriteraient en 1999 près de 39 000 boeufs de labour (ON, 1999) et la majorité des colons sont de fait des agroéleveurs. L'intégration agriculture élevage est incontournable puisque l'alimentation des boeufs de labour est essentiellement constituée du son de riz et de la paille issus des parcelles, tandis que la fumure organique offre un complément de fertilisation pour

l'agriculture⁷⁶. L'importance de la possession de boeufs de labour conduit à assimiler toute vente d'animal de moins de 12 ans à une décapitalisation, réponse défensive introduisant une contrainte forte sur la gestion d'ensemble des activités agricoles (Jamin, 1994).

Le troupeau hors boeufs de labour est généralement conduit de façon extensive, par confiage à l'année à des éleveurs peuls⁷⁷. Le système offre l'avantage d'une gestion facilitée et bon marché, la rémunération des bergers, en liquide ou en nature (lait, parfois riz) restant faible⁷⁸. La confidentialité est par ailleurs appréciée puisqu'il est ainsi possible pour un agroéleveur de cacher aux autres villageois l'effectif et la valeur de son cheptel. Ce type d'élevage est la forme de capitalisation privilégiée des colons, entre épargne différée (taux de rémunération estimé à 13%, Sorhaïtz, 1999) et accumulation de prestige. Les propriétaires des bêtes ont des statuts très différents, depuis le citadin de Niono jusqu'aux femmes de riziculteurs qui réussissent à accumuler grâce au maraîchage. Il ne s'agit donc pas généralement d'une activité de diversification de revenus à proprement parler, même si les ventes occasionnelles entrent dans une stratégie de gestion d'ensemble des groupes domestiques agroéleveurs. Les prix moyens sont de 40 000 FCFA pour une vache, 100 à 150 000 FCFA pour un boeuf de labour ou un taureau de 10 à 15 ans.

Des ateliers d'intensification, troisième forme de valorisation de l'élevage, apparaissent ces dernières années dans la zone. Ils visent la vente de lait, rendue intéressante par l'installation de la laiterie Danaya Nono en 1995, et l'embouche, sous la forme d'ateliers d'une vingtaine de têtes (3 par an pendant la saison sèche), qui seront préférentiellement vendues à l'extérieur de Niono (Bamako ou la Côte d'Ivoire). La rareté de ces ateliers d'intensification limite les possibilités de jugement de leur rentabilité économique (URDOC, 1999). Il semble que malgré un investissement de départ conséquent (construction des parcs et achats éventuels d'animaux),

⁷⁶ De janvier à juin les boeufs de labour pâturent les résidus de culture sur les aménagements, puis sont parqués lors des premières implantations de l'hivernage, avant de rejoindre les zones de transhumance à la fin des travaux du sol. ainsi durant près de 7 mois la fumure est collectable (Sorhaïtz, 1999).

⁷⁷ Les animaux rejoignent des zones de transhumance proches des périmètres irrigués (45 km de Niono) pendant la saison des pluies, et pâturent de janvier à juin les résidus des parcelles. Ils sont cependant toujours gardés et nourris par les bergers.

⁷⁸ Si la rémunération se fait en espèces, le salaire pour le confiage d'un troupeau est de 45 000 FCFA/an.

cette forme de diversification puisse à terme générer des revenus substantiels (jusqu'à 1 000 000 FCFA/an hors amortissement pour 3 ateliers d'embouche de 20 têtes).

2) Atouts et contraintes de la diversification des revenus par l'élevage

A ces systèmes d'élevage concernant les animaux possédés par les agriculteurs colons, s'ajoutent la présence dans la zone Office du Niger de nombreux éleveurs peuls, et de non-agriculteurs disposant également d'un cheptel. Un recensement effectué en 1998 dans 3 zones du Kala inférieur (Molodo, N'débougou et Niono) a comptabilisé près de 120 000 bovins, dont 90 000 environ se concentrent de janvier à juin sur les 26 000 ha de casiers rizicoles ou sur des zones tampons aux abords des drains collecteurs (Sangare, 1998). Une telle situation est aujourd'hui difficilement tenable. Des dégradations des infrastructures mais aussi des zones de pâturage sont constatées, des conflits ouverts éclatent entre agriculteurs sans troupeau, agroéleveurs et éleveurs professionnels peuls.

Les pratiques de capitalisation bovine des agriculteurs (50% des animaux concernés par le recensement pré-cité) sont ainsi clairement confrontées à un manque d'espace et à un épuisement des ressources naturelles. Devant l'incompressibilité de l'effectif des boeufs de labour, ces limites conduisent en premier lieu à s'interroger sur la rationalisation de la valorisation des zones pastorales. Cet axe de recherche et de développement est intégré dans la négociation, entreprise par l'Office du Niger et les institutions régionales et communales issues de la décentralisation, d'un schéma directeur d'aménagement (Sangare, 1998, ON, 1999). Les approches ne peuvent en effet qu'être globales et la participation des riziculteurs au débat apparaît essentielle. C'est un pan déterminant de leurs possibilités actuelles d'accumulation, et par suite de diversification des revenus par l'épargne.

Complémentaire de cet axe, le développement de l'élevage intensif participe du traitement de la crise liée au manque d'espace. D'aucun y voit un lieu de diversification des revenus porteur d'espoirs devant l'augmentation de la pression foncière sur les périmètres irrigués. L'intensification, pour être rentable, suppose cependant un bouleversement des systèmes de production. Il s'agit de repenser l'enchaînement des activités sur un cycle agricole, et donc

toute l'organisation du travail collectif des concessions. Bien souvent, pour le lait comme pour la viande, un investissement de départ important est par ailleurs nécessaire. A l'heure actuelle, si la laiterie est financée par le CIDR⁷⁹, les possibilités de crédit au niveau des agroéleveurs sont ténues, ce qui représente un frein considérable (Sorhaïtz, 1999). La coordination au sein des filières concernées est enfin peu formalisée.

Pour le lait, si les techniques d'alimentation et de production s'améliorent grâce aux prestations dispensées par la laiterie, de nombreux problèmes de régularité d'approvisionnement, des retards de paiements et des défections dans les contrats sont constatés. Ils émanent des différentes logiques des acteurs impliqués. Le paiement mensuel du lait est par exemple critiqué car ne répondant pas à la situation de rareté des liquidités rencontrée par les villageois. Les groupements de producteurs (5 actuellement) présentent d'importantes difficultés de fonctionnement, semblables à celles signalées pour les associations villageoises. Il reste enfin que l'implication des agriculteurs dans la filière lait empiète sur une spécialisation peule. Les éleveurs professionnels y voient un danger pour leur propre subsistance, les meilleures vaches dont ils ont la charge se voyant soustraites aux troupeaux pour l'intensification.

Pour les ateliers d'embouche, la coordination de l'aval de l'activité échappe totalement aux éleveurs. Dans la région de Niono, les bouchers, bien organisés, parviennent à jouer sur les prix à leur avantage. Les ventes lointaines présentent par ailleurs de nombreux aléas. Le transport peut s'avérer périlleux et la connexion à des réseaux commerciaux, peu effective aujourd'hui, semble être un corollaire à la rentabilité de l'activité. Les seules structures fédératives existantes ont un rôle limité sur la filière et doivent elles aussi faire face à des dysfonctionnements⁸⁰.

Il reste que malgré toutes ces contraintes, un développement de l'intensification de l'élevage est en cours. Outre la nécessaire protection des infrastructures hydro-agricoles et la restauration d'une paix sociale menacée, l'enjeu est de prévenir la perte à terme de la principale source d'épargne offerte aux familles de riziculteurs dans la zone.

⁷⁹ Centre International de Développement et de Recherche.

⁸⁰ Pour exemple la coopérative des éleveurs de Niono a vu ses comptes saisis par le commandant de cercle en 1999 (Sorhaïtz, 1999).

b. La faiblesse des interactions entre agriculture et élevage dans le delta du Sénégal

1) Les systèmes d'élevage du delta du Sénégal

Malgré l'absence d'un recensement aussi fin que celui effectué à l'Office du Niger (Sangare, 1998), il semble que la majorité du cheptel bovin soit détenue dans le delta du Sénégal par les éleveurs ou agroéleveurs peuls. Un recensement SAED de 1995 (1 975 exploitations de 20 villages du delta), fait état de la présence de 3 289 bovins, dont 73% appartiennent à des peuls, qui ne représentent que 13% de la population impliquée dans la riziculture. 86% des exploitations non-peules ne possèdent pas de bovin, contre 22% pour les peules (Delcombel, 1996). Ces chiffres, s'ils doivent être pris avec précaution du fait de la réticence des agriculteurs et des éleveurs à révéler la taille de leur troupeau, soulignent la coexistence de deux logiques distinctes dans les systèmes d'activités. Ceci tient à la relative faiblesse de la capitalisation bovine des riziculteurs wolofs, et aussi à la motorisation des travaux agricoles, excluant la constitution d'un troupeau pour la traction animale. Le critère ethnique est ainsi à la base des caractérisations des systèmes d'élevage effectuées dans le delta (Tourrand, 1993, Corniaux et al, 1998).

En 1990, les modifications de l'espace pastoral sous les effets conjugués de l'introduction de l'irrigation dans le delta et des grandes sécheresses de 1972 et 1983, conduisent les peuls à se sédentariser. Ceux qui ont accès aux parcelles rizicoles recomposent leur système de production en utilisant l'agriculture pour reconstruire ou consolider leurs troupeaux, les autres tentent de bénéficier indirectement du développement économique régional pour mieux valoriser leurs productions animales. Dans l'ensemble, l'élevage devient plus intensif. Les exploitations wolofs ont dans le même temps tendance à déplacer leurs pratiques d'accumulation. L'épargne bovine, dans sa forme extensive par confiage à des bergers se réduit, et des ateliers d'embouche ovine ou bovine sont créés (Tourrand, 1993).

Une typologie plus récente (Corniaux et al, 1998), étend l'analyse au *jeeri*, zone dunaire à l'est de la route Saint Louis-Richard Toll, qui compte des concessions n'exploitant pas dans les périmètres, et distingue les éleveurs selon les lieux de transhumance, circonscrits à l'intérieur

du delta, ou concernant des distances plus longues, hors du delta. La dichotomie peuls/wolofs est cependant toujours mise en avant, associée à l'effectif des troupeaux et à la pratique de l'agriculture irriguée. En ne conservant que les éleveurs impliqués dans la riziculture⁸¹ et en simplifiant pour les besoins de l'analyse, il est possible, à partir de ces typologies, de dégager 4 grands systèmes permettant de juger des potentialités de l'élevage en matière de diversification.

Pour les peuls agroéleveurs sédentarisés et attributaires de surfaces rizicoles faibles à moyennes (1 à 4 ha), localisés soit sur le *jeeri* mais proches de périmètres, soit dans le bas delta, l'intégration riziculture élevage est fondamentale. Ils se divisent en deux selon la taille et la composition de leur cheptel. Si le nombre d'animaux possédés est faible, le cheptel en construction a une fonction de capitalisation et peut éventuellement, pour les plus impliqués dans l'agriculture, financer la riziculture, qui en retour fournit des sous-produits pour l'alimentation du troupeau. Les ventes de lait et de petits ruminants sont par ailleurs un élément important de leurs budgets mais l'agriculture est la première source de revenu. Si le nombre d'animaux possédés est élevé, signe d'une accumulation par l'agriculture ayant épargné le troupeau pendant les sécheresses, l'aspect pastoral domine les systèmes de production. Ces éleveurs se tournent aujourd'hui vers des modes plus intensifs, pour mieux valoriser leurs troupeaux et pour palier un déficit de main-d'oeuvre dans la gestion associée de la riziculture et de l'élevage.

Les wolofs engagés dans l'élevage nous intéressent particulièrement car c'est majoritairement cette ethnie qui met en valeur les périmètres irrigués du delta (81% selon le recensement SAED pré-cité). Ici aussi une distinction s'opère en fonction de l'importance de la composante élevage dans les systèmes d'activités. Les exploitations wolofs possédant peu d'animaux se tournent vers les petits ruminants, notamment pour vendre au moment de la *tabaski*. Il s'agit d'un revenu d'appoint, de recours en cas de défaillance de la riziculture. Les capitalisations sous forme de bovins sont rares et les animaux sont généralement gardés au niveau des concessions. Ce n'est qu'en dernier recours, face à de graves problèmes de subsistance, qu'ils sont vendus. Les gros éleveurs wolofs sont quant à eux situés en bordure du parc du Djoudj et aux alentours de Ross Béthio. Il ont peu de petits ruminants et le troupeau

⁸¹ Rappelons que dans notre approche la diversification s'entend par rapport à la riziculture et est ainsi centrée sur le *waalo*, zone argileuse où les périmètres ont été aménagés (à l'ouest de l'axe routier Saint Louis-Richard Toll).

bovin, signe de richesse et de prestige, est confié à des bergers peuls. Sa fonction est essentiellement tournée vers l'épargne, comme pour les riziculteurs de l'Office du Niger.

2) L'élevage comme voie de diversification des revenus

Sur un plan financier, nous disposons de peu d'information sur la rentabilité des ateliers d'embouche et du commerce de lait. Il semble par contre que la valorisation du cheptel bovin en tant qu'épargne soit proche des 13% mesurés au Mali⁸². La forte distinction entre les modes de production peuls et wolofs, beaucoup plus marquée qu'à l'Office du fait de la moindre implication des populations non peules dans l'élevage, oblige par ailleurs à la prudence. Le système peul renverse généralement la logique de la diversification des revenus. Celle-ci est en effet raisonnée en plaçant l'élevage au centre des stratégies, que sa fonction soit accumulative ou reproductive. Or, dans la suite du document, nous nous intéressons davantage au système wolof, plus représenté dans la zone avec une entrée par l'agriculture irriguée. C'est donc sur les atouts et contraintes de l'élevage pour les riziculteurs wolofs que nous devons nous concentrer.

Comme à l'Office du Niger, l'élevage extensif rencontre des difficultés croissantes, contre-coups de la disparition de parcours suite aux aménagements hydro-agricoles et des sécheresses. Les conflits entre riziculteurs et éleveurs, mais aussi entre pasteurs pour l'utilisation des points d'eau, sont de plus en plus fréquents (Corniaux et al, 1998). Dans ce contexte la rémunération de l'épargne bovine diminue. Si les négociations engagées autour des plans d'occupation et d'affectation des sols par les communautés rurales (POAS, SAED, 1996) peuvent amener des solutions de règlement des conflits, l'accumulation bovine traditionnelle ne peut plus être envisagée comme une voie de diversification rentable et durable.

Les perspectives les plus intéressantes de l'élevage pour les riziculteurs wolofs concernent donc l'intensification, et particulièrement l'embouche bovine et ovine. Elles englobent une meilleure valorisation des sous-produits agricoles et la diffusion des cultures fourragères dans les systèmes de production. L'enjeu est d'introduire des complémentarités entre

⁸² Ce manque d'information est noté par Bélières et al dans leur construction d'une matrice de comptabilité rurale dans la région du delta (Bélières et al, 1999).

riziculture et élevage, complémentarités susceptibles à terme d'améliorer les conditions de l'accumulation des exploitations et la rentabilité d'ensemble des aménagements hydro-agricoles. Quelques expériences (Corniaud et al, 1998) encourageantes montrent que des pratiques agricoles intensives ne sont pas incompatibles avec une accumulation productive par l'élevage.

Actuellement, l'environnement institutionnel d'appui à cette dynamique est essentiellement porté par la Maison de Eleveurs de Saint Louis, et par quelques GIE d'éleveurs. Les riziculteurs n'y sont que faiblement intégrés et un important travail d'information et de coordination reste à entreprendre⁸³. Les initiatives sont le fait d'individus isolés, qui ne parviennent pas à valoriser au mieux les potentialités des différentes filières.

Les résultats erratiques de la riziculture et des filières tomate et oignon incitent pourtant à accorder une place importante à l'élevage, jusqu'alors parent pauvre des actions de développement, dans l'avenir du delta du Sénégal. Ceci suppose, au vu des résultats des typologies disponibles, une recomposition des systèmes d'activités au sein des concessions wolofs et peules, et une intensification des interrelations entre agriculture et élevage. L'accompagnement par la recherche et une densification de l'environnement institutionnel apparaissent indispensables.

⁸³ La diffusion des prix du lait, de la viande de boeuf et de mouton et des sous-produits agricoles et agro-industriel entreprises dans le cadre du Pôle Systèmes Irrigués participe de cette démarche (PSI, 2000).

CONCLUSION DU CHAPITRE I : RIZICULTURE ET INCERTITUDE, ENSEIGNEMENTS EN TERME DE DÉFINITION DES STRATÉGIES DES EXPLOITATIONS

Mi 1997, au démarrage de la collecte de données pour l'étude, et bien qu'une vision méso-économique, même circonscrite aux aménagements hydro-agricoles, cache de fortes instabilités, les filières riz des deux périmètres irrigués offrent donc des bilans contrastés.

Outre leurs bonnes performances agronomiques⁸⁴, les riziculteurs de l'Office du Niger bénéficient de la compétitivité non démentie depuis 7 ans du riz local face aux importations, et ont su de surcroît s'approprier les augmentations de valeur ajoutée issues de la dévaluation du franc CFA et du désengagement partiel de l'Etat. La riziculture irriguée est, de l'avis de tous les experts intervenant dans la zone, une activité rentable. L'environnement institutionnel, s'il est l'émanation d'âpres conflits et reste perfectible, présente par ailleurs quelques espoirs d'une intégration effective, constructive et durable des producteurs dans la gestion de la filière.

Dans le delta du Sénégal la compétitivité de la riziculture n'est pas acquise. Le choix initial de motorisation des itinéraires techniques et d'irrigation par pompage, rehaussant les coûts de production, est en partie explicatif. Cependant, force est de constater que la gestion du virage libéral et des changements profonds de l'environnement économique et institutionnel qu'il a induit n'a pas permis d'exploiter au mieux les potentialités de l'agriculture irriguée dans la zone. La violente crise du crédit et des périmètres privés du début des années 90 continue de marquer les conditions de production, de transformation et de commercialisation du riz local. La rationalisation en cours de tous les segments de la filière, si elle laisse envisager une relance sur des bases assainies, ne lève pas les incertitudes pesant sur les producteurs⁸⁵.

⁸⁴ Les rendements sont élevés (supérieurs à 5 t/ha), et leur constance depuis 5 campagnes traduit la réappropriation durable d'itinéraires culturaux intensifs et performants (association culture attelée, repiquage et récolte manuelle).

⁸⁵ Incertitudes techniques (approvisionnement en eau, possibilité de respect des calendriers), financières (obtention de crédit, valorisation de la production) et organisationnelles (fonctionnement des organisations de producteurs).

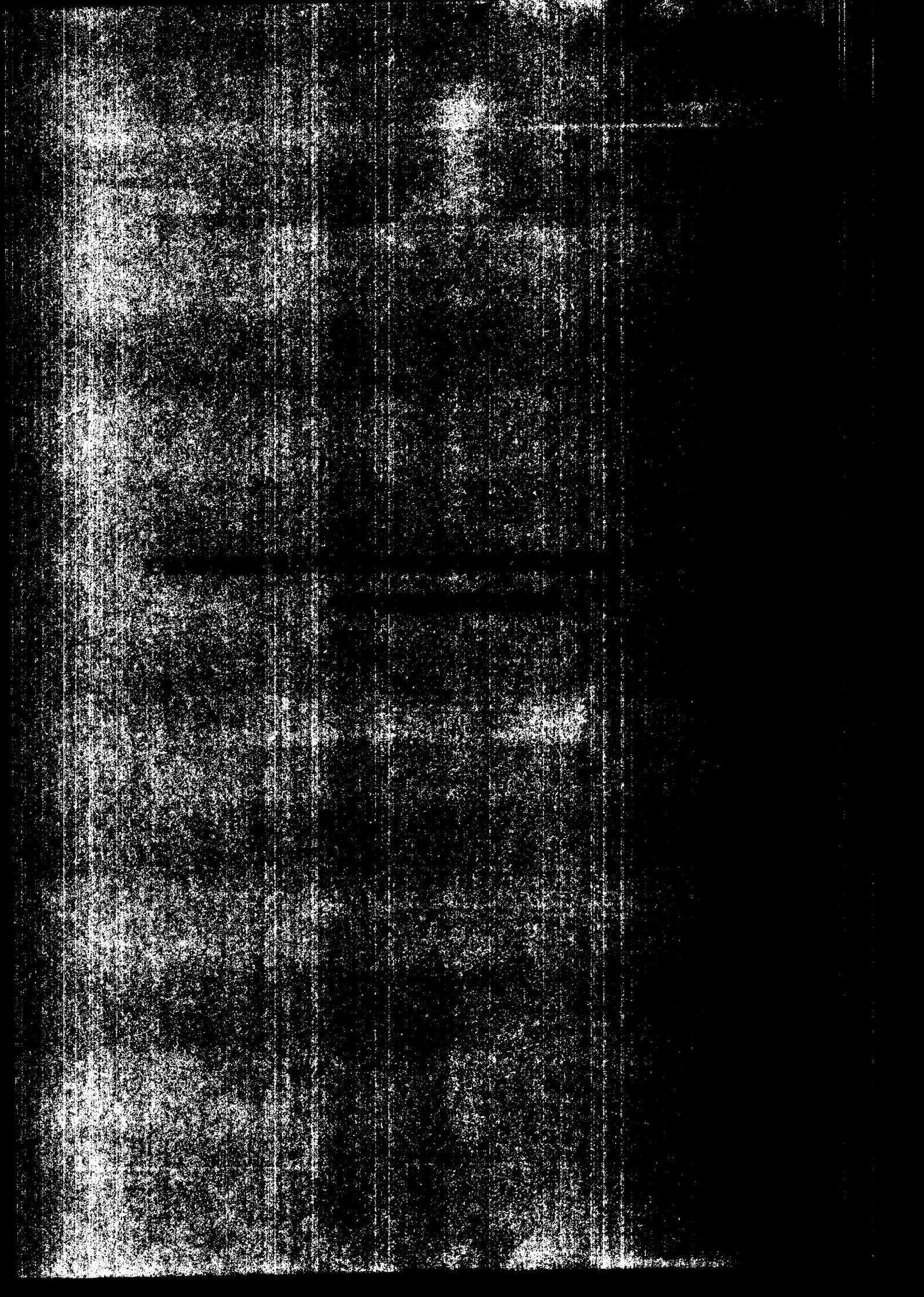
Etant donné le poids de la riziculture irriguée dans les économies essentiellement rurales des deux terrains, le niveau d'incertitude affectant la filière riz a nécessairement des répercussions sur les autres activités développées par les acteurs concrets⁸⁶. Les éléments de caractérisation des cultures de diversification confirment en première analyse cette remarque. La production d'échalote à l'Office du Niger semble obéir à des logiques de pérennisation de l'activité. Les deux fonctions principales qui lui sont dévolues (structuration socio-économique interne des concessions et complément d'une riziculture source de revenu principale), vont dans le sens d'une réduction de l'incertitude. A l'inverse, les comportements opportunistes des agriculteurs du delta du Sénégal, encouragés par les instabilités de la production rizicole et de l'organisation collective, conduisent à entretenir l'incertitude de la filière tomate industrielle. Les pratiques visant la réduction de l'impact des instabilités au niveau micro-économique (multiplication des sources de revenu et de financement dans un contexte de précarité), ont l'effet inverse au niveau plus global de chaque filière de production.

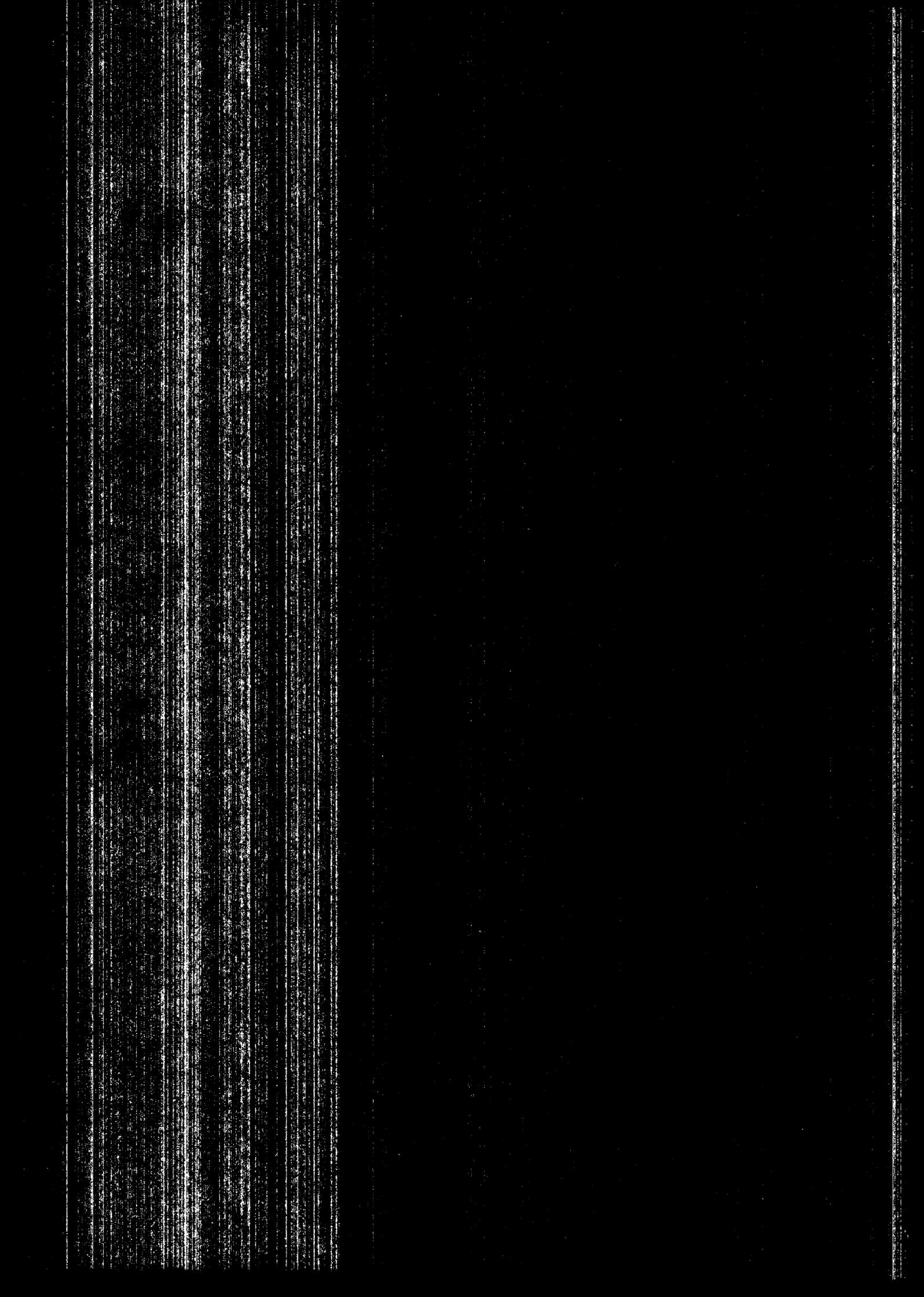
Les analyses sectorielles des dynamiques rizicoles offrent ainsi un cadre de lecture des conditions de la diversification des revenus des exploitations agricoles des deux zones d'étude. C'est donc partant du constat général de forte incertitude entourant l'agriculture irriguée dans le delta du Sénégal, et d'une relative stabilité à l'Office du Niger, elles-mêmes issues de l'histoire de l'encadrement technique et politique des périmètres, mais aussi des réactions paysannes à cet encadrement, que seront appréhendées les stratégies des agents individuels et des concessions. Bien que les descriptions de ce chapitre s'en tiennent à l'agriculture et à l'élevage⁸⁷, le raisonnement reste valable pour les activités extra-agricoles, toutes étroitement liées à l'agriculture irriguée⁸⁸.

⁸⁶ Près de 90% des surfaces cultivées concernent la riziculture (graphiques n°22 et 23).

⁸⁷ Pour lesquels les informations disponibles, quoique limitées, permettent d'approcher les dynamiques à l'échelle des périmètres (cf la justification de se restreindre à la diversification agricole et à l'élevage, point C de ce chapitre).

⁸⁸ Cette liaison s'entend tout aussi bien pour les prestations de services d'amont (travail du sol, salariat dans les organisations paysannes ou pour l'entretien des périmètres) ou d'aval (récolte, battage, vannage, décorticage, transport), que pour les autres activités, tenues à une forte saisonnalité calée sur les calendriers rizicoles (commerce à la récolte notamment).





L'introduction générale a permis de poser les hypothèses, dont celle du caractère paysan des agriculteurs étudiés, la problématique de la thèse et les grandes orientations méthodologiques sur lesquelles repose le travail. L'éclairage sur l'évolution historique et sur les dynamiques en cours de l'agriculture irriguée sur les deux terrains a par ailleurs souligné les lacunes de l'encadrement des périmètres dans l'appréhension micro-économique et micro-sociale des exploitations agricoles. Le choix de se focaliser sur l'organisation des groupes domestiques pour étudier les stratégies de diversification des revenus et leurs enseignements oblige ainsi à la production d'informations spécifiques.

L'objet de ce chapitre est en premier lieu d'exposer les techniques d'enquêtes concrètement utilisées pour la collecte et le traitement de ces informations (point B). Certains concepts prenant un sens différent selon la discipline ou le courant théorique qui s'y intéresse, leur utilisation peut apparaître floue, voire ambiguë. Il importe donc en préambule de compléter la formulation de la construction méthodologique par quelques notions centrales de l'approche du fonctionnement collectif des concessions au sahel, puis plus spécifiquement sur les périmètres irrigués. Les choix de vocabulaire précisés dans ce chapitre seront de fait mobilisés tout au long du document. Cette démarche nous conduit à ébaucher les fondements des organisations domestiques des deux terrains d'étude (point A).

S'appuyant sur ces fondements et sur les conclusions du chapitre I, il convient également ici de revenir sur la justification de notre choix d'une analyse stratégique des comportements. Ce faisant, nous devons préciser les outils théoriques susceptibles d'être mobilisés pour construire un schéma d'interprétation capable de répondre à notre problématique (point C).

A. OBSERVATION ET ANALYSE DES GROUPES DOMESTIQUES : DÉFINITIONS

Toute enquête de compréhension des comportements micro-économiques et micro-sociaux paysans en Afrique de l'Ouest se heurte à la complexité des organisations familiales et sociales et à son poids sur les comportements économiques des agents. Le choix de l'unité d'observation, entité stable et clairement identifiable sur laquelle portent les enquêtes directes, est une étape de la construction méthodologique qui doit être traitée avec précaution. Les travaux

du réseau AMIRA¹, fondateurs en la matière, en révélèrent les difficultés, mais aussi l'importance pour espérer collecter puis analyser des données en accord avec les pratiques réelles. En effet, nous verrons plus loin que les unités d'analyse, entités au sein desquelles s'expriment les phénomènes économiques, doivent pouvoir être reconstruites à partir de cette unité d'observation. L'enjeu est aussi d'éviter toute normalisation abusive des modes d'organisation en réduisant à outrance la complexité de l'objet d'étude².

Ces avertissements conduisent, avant d'engager réellement toute collecte d'information, à préciser les caractéristiques fondatrices des organisations domestiques dans les deux zones d'étude et à clarifier quelques notions de vocabulaire. Les définitions s'appuient largement sur les notes méthodologiques d'AMIRA (Ancy, 1975, 1984, Couty, 1983, Gastellu, 1978, 1987, Surgers, 1978, Verneuil, 1981, Winter, 1978), illustrées par des observations et des lectures spécifiques au Sénégal et au Mali. Il ne s'agit pas de passer en revue toute la littérature sur la question, mais bien d'isoler les entités adaptées aux terrains étudiés, aux questions posées et au type d'analyse privilégié. De ce premier travail émerge une organisation collective dans laquelle semblent s'inscrire toutes les formes rencontrées dans les deux zones d'études. Elle s'articule en trois niveaux : le groupe domestique, le ménage et les individus. La structure d'information³ qui en résulte respecte cette organisation.

1. LE GROUPE DOMESTIQUE

Le groupe domestique, coeur de l'organisation économique paysanne, correspond ici pratiquement à l'unité de résidence, unité la plus opérationnelle en terme de repérage sur le terrain. *Ensemble de personnes qui vivent dans un même espace, délimité, en Afrique, par une*

¹ Amélioration des Méthodes d'Investigation en Milieu Informels et Ruraux d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine. Le groupe rassembla de 1975 à 1989 diverses disciplines et plusieurs métiers (praticiens, chercheurs, enseignants) des sciences sociales.

² Il a déjà été souligné dans l'introduction et dans le chapitre I que cette normalisation avait été préjudiciable à l'étude des périmètres ouest-africains. Une vision réductrice des stratégies domestiques y participe.

³ Architecture de collecte et d'agrégation des données, la structure d'information indique concrètement, qui enquêter directement et comment les informations obtenues doivent être intégrées à la dimension collective de l'objet d'étude, ici le groupe domestique.

enceinte (Gastellu, 1995), il englobe tous les membres résidents du *keur* (Sénégal), ou *dou* (Mali)⁴. Il diffère de l'exploitation agricole dans son acceptation la plus courante, en ce sens qu'il englobe aussi les agents exerçant des activités non-agricoles. Il ne s'agit pas non plus forcément d'une famille au sens parental, notion ici trop restrictive car excluant les dépendants n'ayant pas de lien de parenté avec les autres membres, de même que les travailleurs permanents, considérés comme partie intégrante du groupe car en partageant largement les activités. Il peut arriver que cette localisation géographique pose problème. Il faut se laisser la possibilité d'associer au groupe domestique des individus extérieurs selon la définition mais participant activement à la vie de la concession⁵, via les notions d'alliance et de réseau.

Les aspects de consommation étant également primordiaux, les références contenues dans la définition de Mendras, *gens qui vivent selon les expressions anciennes au même pot et au même feu* (Mendras, 1976), décrivent également cette entité groupe domestique⁶. Il faut cependant préciser que du fait de la taille de certaines concessions dans les zones d'étude, elles peuvent englober plusieurs pots ou plusieurs feux. L'important est que l'idée d'une participation collective à l'alimentation (gestion d'un grenier commun) et à l'habitat (*enceinte*) soit respectée, ce qui a toujours été le cas dans les enquêtes.

Le *ndiel* dans le delta du Sénégal représente bien cette communauté de grenier. Son sens recouvre la notion de rotation de cuisinières qui tirent la ration de céréales d'un grenier commun. Il est assimilable dans la majorité des cas, et spécialement sur les zones de colonisation théâtre des enquêtes, à la concession (*keur*). La présence de deux greniers au sein d'une concession traduit soit des désaccords très forts précédant une scission, soit les cas extrêmes de famille très nombreuses pour lesquelles il devient impossible pour une cuisinière seule de préparer le repas.

⁴ La traduction anglaise serait household.

⁵ C'est notamment le cas de fils émigrés en ville mais conservant des activités au village.

⁶ Cette remarque conforte encore le fait d'assimiler les populations des périmètres à des paysans, en tant qu'individus engagés dans une économie paysanne (introduction).

L'équivalent du *ndiel* dans la zone de l'Office Niger est le *gwa*. Il possède les mêmes caractéristiques. La communauté de grenier est une entité encore moins discutée ici que dans le delta du Sénégal. Il apparaît que sauf exception de concessions très importantes, l'assimilation *gwa* et *dou* est totale⁷. La présence de *gwa* ayant une réelle signification organisationnelle hors de grandes concessions est en fait le reflet d'une situation de transition avant la création de deux nouveaux *dou*. Il est intéressant de noter que l'Office du Niger reconnaît le terme de *gwatigui* (chef de *gwa*) pour l'attribution des parcelles, alors que les paysans ne l'emploient quasiment pas. On retrouve derrière ce choix de vocabulaire la notion d'exploitation familiale agricole chère aux orientations initiales pour la mise en valeur de la zone.

Une dernière caractéristique est qu'il dépend de l'autorité d'un chef de groupe. Cependant, cette autorité peut dans certains cas être partagée. Il arrive en effet qu'à cause de son âge, le chef de groupe ne conserve qu'une autorité sociale, déléguant notamment les aspects de production à un héritier⁸. Il n'en reste pas moins que le contrôle du grenier, quelles que soient les modalités de son remplissage, est dans l'immense majorité des situations confié à un seul individu. Cela suffit à souligner un rapport d'autorité.

Quoi que rarement étudié dans le détail de son organisation, ce premier niveau d'observation est choisi dans toutes les enquêtes socio-économiques effectuées ces dernières années dans les deux zones d'étude (Belières, 1994 et IER, 1990). Cela vient surtout de la facilité à le repérer physiquement. En fait, ces enquêtes procèdent par des mesures parcelles par parcelles, puis agrègent les données au niveau du groupe domestique pour obtenir les résultats dits par exploitation. Il servira ainsi de base de comparaison avec les différents travaux menés par les différents partenaires, tant au Sénégal qu'au Mali.

⁷ Comme au Sénégal, dans ces très grandes concessions, la séparation physiquement visible en *gwa* tient davantage à des problèmes d'intendance (préparation des repas pour un trop grand nombre de personnes) qu'au choix d'une structure socio-économique décentralisée.

⁸ Ici peut apparaître la distinction entre le chef de concession (*borom keur* et *doutigui*) et le responsable du grenier (*borom ndiel* et *gwatigui*).

En résumé, le groupe domestique constitue l'enveloppe à l'intérieur de laquelle s'organise et se coordonne la vie économique et sociale de différents acteurs concrets. Ces derniers pouvant se déplacer et changer d'activité, il s'agit bien d'une limite artificielle, d'un canevas de départ susceptible de se modifier dans le temps et l'espace. Il faut s'accorder la possibilité de l'élargir ou de le restreindre en cours d'enquête.

Le groupe domestique ainsi défini correspond à l'unité d'observation supérieure privilégiée, lieu des principales agrégations. Pour certaines activités qu'il englobe entièrement, il peut aussi être qualifié d'unité budgétaire. C'est notamment le cas lorsque le financement et la prise des repas se font entièrement en commun (cas le plus fréquent de l'unité de résidence assimilable à l'unité de consommation), mais aussi pour les productions agricoles sur les parcelles communes. Plus qualitativement, il impose des options stratégiques collectives surpassant les objectifs individuels (Laslett, 1972). Il faudra rester attentif à la compréhension de ce double statut d'unité à part entière et d'unité englobante, cristallisant les comportements des unités d'observation inférieures. Dans la suite du texte, le terme concession sera employé comme synonyme du groupe domestique.

2. LE MÉNAGE

Niveau intermédiaire dans l'architecture des concessions des deux terrains, le ménage doit aussi être intégré à la structure d'information. Il convient cependant de bien préciser ce que recouvre le mot *ménage* dans tout ce qui suit. En effet, son sens peut changer selon le type d'étude et d'enquête dont il est l'objet. Si son usage en temps qu'unité statistique stable lors de recensements ne doit pas souffrir de contestation, il pose problème lors d'enquêtes de compréhension (Gastellu, 1995). Ce terme n'est employé ici qu'à défaut d'en disposer d'un autre plus adapté et surtout moins ambigu. La définition qui paraît intégrer l'ensemble des différentes interprétations est celle de Dubois et Blaizeau (Dubois, 1989). Elle regroupe les visions du comptable national et du micro-économiste.

*Considéré de l'extérieur, le ménage apparaît comme une entité jouissant d'une certaine autonomie quant à l'organisation de ses activités, l'utilisation de ses ressources et la gestion de son patrimoine. Considéré de l'intérieur, le ménage est un ensemble de personnes, apparentées ou non, qui reconnaissent l'autorité d'un même individu appelé chef de ménage, et dont les ressources sont tout au moins en partie communes. Ces personnes vivent généralement sous le même toit et prennent des repas en commun.*⁹

Cette double définition réserve la possibilité pour le statisticien d'une utilisation du ménage comme agent de base de l'économie nationale, et pour le micro-économiste de descendre à des niveaux d'analyse plus fins. Le ménage décrit dans la seconde partie de la définition est assimilable au groupe domestique de Mendras, mais dans la première partie, il apparaît comme l'unité immédiatement au-dessus des individus, concrétisant des comportements de personnes isolées. Plutôt que de fondre les deux dans une même entité, il semble effectivement nécessaire de distinguer un niveau intermédiaire, entre les individus isolés et l'unité englobante. C'est en ce sens que le ménage sera défini. Il possède les propriétés d'autonomie dont Dubois et Blaizeau font état, mais reste inclus dans une unité plus large, le groupe domestique¹⁰.

Les membres d'un ménage, la plus petite unité regroupant des individus et ayant une autonomie au moins partielle, obéissent à un chef de ménage, lui-même subordonné au chef de groupe pour certains pans de la vie sociale et économique. Les critères de regroupement gardent à ce niveau un caractère opérationnel pour la collecte. Il s'agit surtout des liens de mariage. Dans ce cas le ménage sera le mari, son (ou ses) épouse(s) et ses enfants encore dépendants, auxquels s'ajoutent des jeunes confiés. Les célibataires sans enfant ni confié seront pris isolément.

Les stratégies de recherche d'autonomie par rapport à l'autorité centrale du groupe domestique sont souvent importantes sur les deux terrains. Ainsi, il existe des parcelles et des activités, généralement qualifiées dans la littérature d'individuelles (maraîchage sur les parcelles des femmes par exemple), qui permettent à des dépendants d'obtenir et de gérer des ressources

⁹ La notion de toit est plutôt adaptée aux situations occidentales.

¹⁰ Ce niveau intermédiaire avait déjà été relevé. Ainsi apparaît à un autre niveau une structuration en ménages qui par leurs stratégies parallèles d'autonomisation remettent en cause l'unité du foyer (Benoit-Cattin, 1982).

propres. En fait, cette autonomie concerne rarement un individu isolé, mais plutôt le ménage tel que défini. Ainsi, comme le groupe domestique, le ménage développe des stratégies propres, ce qui lui confère pour l'étude le statut d'unité d'observation. Il est aussi un lieu d'utilisation de revenus et de gestion et donc une unité d'analyse. Au-delà de son autonomie et de son pouvoir centralisateur, le chef de ménage doit prendre en compte les aspirations de ses dépendants. 11

3. L'INDIVIDU

Les sections précédentes soulignent les degrés de dépendance des individus d'un groupe domestique vis à vis du groupe lui-même, mais aussi du ménage. L'importance de la notion d'agrégation pour l'appréhension de ces dépendances a également été mise en exergue. D'autre part, de nombreux auteurs insistent sur la nécessité de descendre au niveau des acteurs concrets pour éviter les biais de collecte et pour assurer la validité de ces agrégations (Billaz, 1981). S'adresser uniquement au représentant du groupe domestique ou du ménage n'est pas suffisant. C'est pour toutes ces raisons que l'individu apparaît dans la structure d'enquête.

Il s'agira de recueillir les informations de revenu et de consommation directement auprès des agents qui exercent effectivement ces fonctions au sein du groupe domestique. Les individus constituent donc l'unité d'observation de base, point de départ obligé et déterminant pour la qualité de l'information qui sera ensuite agrégée aux niveaux supérieurs que sont les ménages, les unités économiques et les groupes domestiques. Il convient de signaler que les individus disposent eux aussi d'une certaine autonomie dans la gestion de leur revenu, ne le redistribuant qu'en partie. Il faudra être capable de saisir et de quantifier ces marges de manoeuvre, ainsi que la place de chacun dans l'organisation générale des ménages et du groupe domestique.

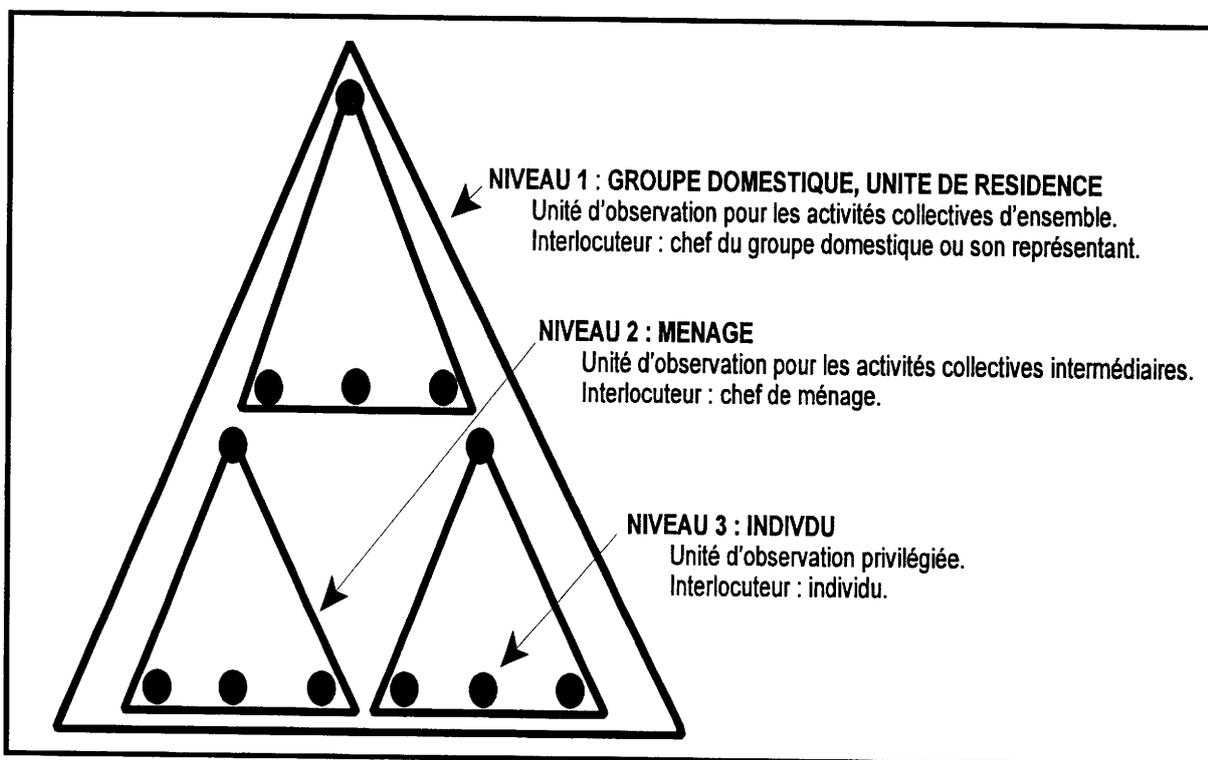
Enfin, un chef de ménage ou de groupe domestique est lui aussi un individu, soumis de par son statut aux contraintes de la redistribution et de l'autorité sociale ou budgétaire, mais pouvant développer des stratégies parallèles propres. Il est parfois difficile de séparer ces deux fonctions dans l'analyse des comportements. En effet, il n'y a pas de cloisonnement hermétique, clairement défini, le statut de chef influençant celui d'individu isolé et vice versa. Cette remarque commande attention et prudence lors du traitement des données, les problèmes soulevés ne

pouvant être résolus de façon systématique et nécessitant une part d'interprétation indéniable.

4. LA STRUCTURE D'INFORMATION

La figure suivante représente la structure d'information au niveau du groupe domestique. Elle respecte l'architecture de l'organisation qui vient d'être décrite. A ce stade de la construction méthodologique, du fait du choix d'une démarche comptable pour révéler les phénomènes, c'est essentiellement l'aspect budgétaire qui dote les unités d'observation du statut d'unité d'analyse. D'autre part, les dépenses de consommation courantes sont en fréquence de loin les plus importantes dans une enquête de budget. De façon très pratique, la décomposition individu-ménage-groupe domestique s'adapte bien à la collecte et au contrôle de ce type de données.

Figure n°1 : structure d'information pour la collecte des données au niveau domestique



Mais une analyse plus poussée révèle des difficultés supplémentaires. Par exemple, si l'on prend en compte la mise en commun de la force de travail (hors entraide et salariat), les jeux de pouvoir ou les possibilités d'association d'un individu d'un groupe domestique avec une

personne extérieure pour une activité donnée, on voit que les contours de l'unité budgétaire ne sont pas si tranchés et qu'elle n'est pas la seule unité d'analyse pertinente. Il est donc impératif, via l'étude des budgets largement illustrée par des enquêtes qualitatives sur l'organisation du travail et les rapports sociaux, de compléter cette lecture par la reconstruction d'unités d'analyse. Si elles diffèrent des unités budgétaires de la structure d'information, elles sont alors intégrées dans le traitement des données. L'interprétation par les unités économiques (Gastellu, 1978, 1981) ou par les catégories d'individus (Ancy, 1975, Benoit-Cattin, 1982) sont des voies possibles, notamment pour l'étude des stratégies de recherche de revenus¹¹.

5. LES UNITÉS ÉCONOMIQUES ET LES CATÉGORIES D'INDIVIDUS

a. Les unités de production et d'accumulation

Gastellu, en étudiant la société serer au Sénégal, propose une lecture de l'organisation domestique articulée autour des quatre fonctions économiques de la résidence, la production, la consommation et l'accumulation¹². Chaque fonction concerne une communauté d'individus qui peuvent être regroupés dans l'unité économique correspondante. Dans notre cas, sur les deux terrains étudiés, l'organisation générale en 3 niveaux permet d'avancer que le groupe domestique est assimilable à l'unité de résidence (*keur* et *dou*), elle-même confondue avec l'unité de consommation (*ndiel* et *gwa*). Il reste à définir, dans l'acceptation issue des travaux de Gastellu et dans notre contexte, le rôle, les contours et les règles d'organisation des unités de production et d'accumulation. La discussion prend tout son sens pour les concessions regroupant plusieurs ménages, mais reste pertinente dans le cas contraire, du fait des espaces de liberté individuels.

¹¹ Les travaux de l'INRA-SAD amènent à la notion de système exploitation-famille. Ce concept et les développements qui ont suivi apportent des avancées considérables dans les théories de prise de décisions en agriculture. Cependant la famille n'y est pas dissociée, pas recomposée, ce qui limite l'intérêt de la démarche pour ce travail.

¹² Entendu comme l'augmentation du stock d'actifs notamment en vue de constituer un héritage, sans distinction sur la nature de ces actifs.

1) Les unités de production

La communauté de production est définie comme *le groupe de personnes qui contribuent à la création et à la fourniture du produit*. Cette communauté se répartit en unités de production : groupes de personnes formant une équipe de travail et sous la responsabilité d'un chef qui décide des activités. Si les notions de *ndiel* et de *dou* représentent bien la communauté de production, une différence essentielle apparaît dans l'organisation en unités de production, notamment céréalieres, sur les deux terrains.

Dans la zone Office du Niger

La riziculture dans la zone Office du Niger reste encore aujourd'hui une activité très centralisée. L'attribution de la terre à une famille (*gwa* pour l'administration mais en fait *dou* dans les représentations paysannes) et non à un individu correspond finalement bien au mode de gestion du paddy produit¹³. Les parcelles de riz cultivées en dehors de l'autorité du chef de concession sont très rares. Tous les actifs sont donc présents dans les champs et participent, par leur travail, à la totalité de la production. Celle-ci, quelle que soit la taille de la concession, est dans un premier temps sous le contrôle du seul chef de concession, qui centralise le fruit du travail de tout le monde. Il lui faudra ensuite remplir le grenier, redistribuer une partie du grain à l'intérieur de la concession et gérer la commercialisation du reliquat. Le démarrage d'activités extra-agricoles nécessitant un apport important en capital, décorticage, battage, transport motorisé ou commerce portant sur de gros volumes, obéissent sauf exceptions à la même logique. Si le chef de concession peut déléguer certaines décisions dans le processus de production, il demeure le responsable de l'activité, peut mobiliser la main-d'oeuvre domestique et en accapare dans un premier temps les revenus obtenus.

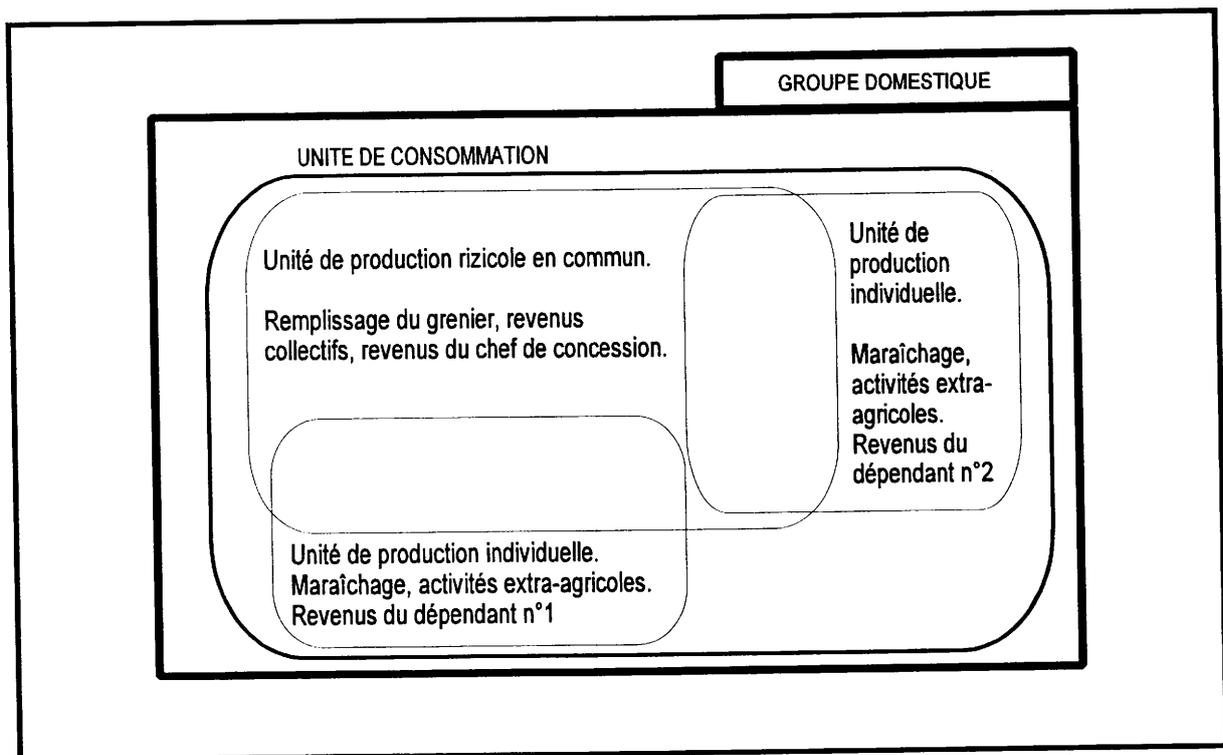
Pour toutes les concessions enquêtées, le *doutigui* assure la fourniture de tous les besoins domestiques courants, à l'exception du savon et du pétrole qui reste à la charge des femmes¹⁴.

¹³ Il semblerait que les législateurs ont plus conforté les pratiques que modifié celles-ci.

¹⁴ Ceci diffère de la majorité des organisations de zone sèche où une fois le grenier rempli, le chef de concession se décharge des autres obligations (dont le *prix des condiments*) sur ses épouses (Benoit-Cattin et al, 1982). Cette

Sauf en cas de période transitoire précédant la séparation d'une concession en deux *dou* indépendants, cette organisation est le modèle quasi exclusif présent dans la zone. Il est donc laissé peu de marge à la différenciation dans la communauté de production. Celle-ci s'exprime en premier lieu dans le maraîchage, qui constitue un espace de liberté privilégié pour les dépendants (Jamin, 1994). Quelle que soit la participation du chef de concession à la mise en place des parcelles (il s'agit d'une forme de redistribution interne), les revenus sont individuels une fois les dépenses dues à la concession assurées (savon et pétrole essentiellement). Par contre il existe des unités de production maraîchères dirigées par le chef de concession. Elles sont également différenciées, à savoir que la main-d'oeuvre domestique n'y intervient pas, mais les revenus, compléments budgétaires de la riziculture, ont une vocation communautaire indéniable. Enfin, les activités extra-agricoles accessibles aux dépendants (petit commerce, salariat) ont la même fonction d'émancipation pour les femmes et les cadets. Ils peuvent s'organiser en sous-unités de production, le plus souvent individuelles, pour les mettre en oeuvre mais dans ce cas la participation directe du chef de concession à leur fonctionnement est inexistante.

Figure n°2 : organisation des concessions en unités de production à l'Office du Niger



différence vient de la suppression des champs de cases féminins suite aux aménagements agricoles.

Cette organisation autour de parcelles rizicoles communes suppose une imbrication très forte des différentes unités de production. L'exclusion des dépendants de la riziculture, principale source de revenus, confère au chef de concession un pouvoir économique et social étendu.

Dans le delta du Sénégal

Le *ndiel* n'est pas synonyme de complète solidarité dans les opérations de production. Les concessions disposant de plusieurs hommes attributaires de parcelles, adoptent deux organisations principales pour la riziculture (Delcombel, 1996, Sourisseau, 1996).

La première consiste à conserver une parcelle commune, sur laquelle tous les actifs doivent travailler¹⁵ et qui servira, une fois les charges soustraites, à fournir le stock vivrier pour l'ensemble de la concession. Le champs commun est généralement issu des premières attributions foncières, qui se faisaient non pas à un individu, mais à une concession¹⁶. Cependant, une fois la part obligatoire de travail effectuée, les actifs ont toute liberté pour développer leurs propres stratégies agricoles. A côté de l'unité de production commune d'autres équipes de travail se forment, sur des parcelles rizicoles qui échappent complètement au contrôle du chef de concession. Cette recomposition s'opère généralement autour des ménages tels que définis et s'accroît lorsque le groupe domestique décide, ce qui est de plus souvent le cas, la séparation des dépenses d'alimentation en espèces. Chaque chef de ménage dont l'épouse prépare le repas doit fournir sur ses activités propres ou sur celle de sa femme le *prix des condiments*. Il est de plus en plus rare de trouver une parcelle commune assurant la double fonction de remplissage du grenier et de réserve commerciale pour les achats alimentaires courants. Le surplus du champ commun est dans tous les cas capté par le *borom keur*, attributaire légal, qui pourra l'utiliser pour son propre compte, ou pour aider ponctuellement un membre de la concession.

Sous la pression des nouveaux modes d'attribution foncière, cette pratique aurait tendance à s'effacer devant une séparation complète de la gestion des parcelles rizicoles. Ceci était déjà

¹⁵ Si un des actifs ne peut être présent dans les champs, il doit en contre partie payer sur le budget de son ménage un travailleur le remplaçant.

¹⁶ Tous les membres du *ndiel* l'appellent d'ailleurs notre champ.

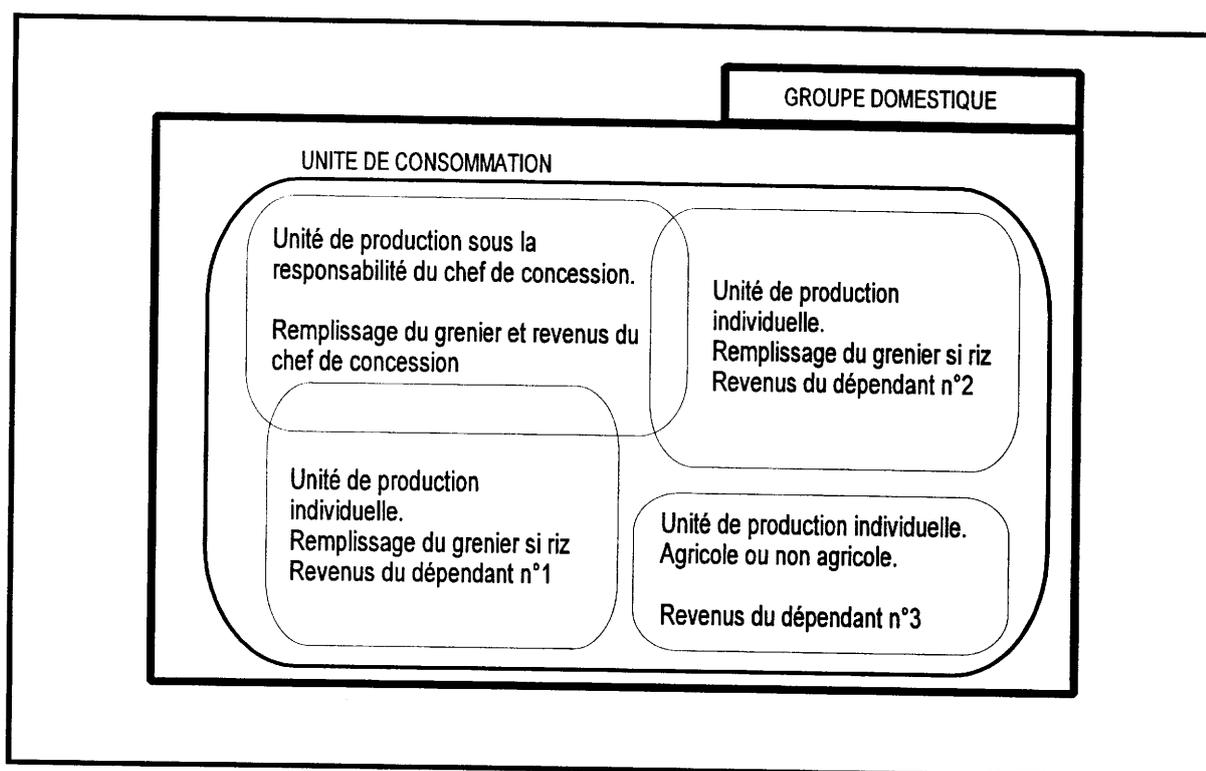
le cas en 1995 pour 22% des concessions comprenant plus d'un ménage dans le delta (Delcombel, 1996). Plusieurs unités de production distinctes cohabitent alors au sein du groupe domestique. Chaque unité est souveraine pour les décisions de production. Le remplissage du grenier est une obligation donnant le droit de participer au *ndiel*, mais sous la forme d'un prélèvement qui pèse sur la quantité commercialisable par chaque unité. Les volumes de ce prélèvement dépendent du nombre de bouches à nourrir que contient l'unité de production et parfois des possibilités de ressources de ces membres.

Dans les deux cas le *ndiel* peut difficilement être assimilé à une unité de production homogène. Par contre le seul fait qu'il n'ait pas disparu au profit d'une organisation complètement décentralisée à l'intérieur des unités d'habitation suppose un rôle social important, au-delà des indépendances budgétaires.

Pour toutes les activités en dehors de la riziculture la différenciation en encore plus flagrante. On assiste à des recompositions, soit par ménages, soit trans-ménage, des unités de production. Les revenus tirés des activités de ces sous-unités échappent au contrôle du *borom ndiel*. Leur utilisation communautaire est restreinte au ménage, mais se cantonne souvent à un niveau strictement individuel. Les caisses sont séparées, ce qui reflète une certaine spécialisation des dépenses selon les catégories d'acteurs. Ici les situations doivent être appréhendées au cas par cas.

Une autre difficulté apparaît dans le cas d'une association d'un membre du groupe avec une personne extérieure. L'unité de production pour l'activité considérée sort alors du cadre strict de l'unité de résidence. Sur le plan budgétaire le traitement ne pose pas de problème particulier. Si l'individu est le chef de l'unité de production, les revenus lui sont attribués et une partie est redistribuée à ses associés. Dans le cas contraire, il reçoit d'une personne extérieure les dividendes de son activité. Sur un plan organisationnel, l'analyse en terme d'unités économiques et de groupe domestique doit être complétée par la notion de réseaux et d'alliances.

Figure n°3 : organisation des concessions en unités de production dans le delta du Sénégal



2) Les unités d'accumulation

L'unité d'accumulation est l'*ensemble des personnes qui mettent en commun leurs biens pour constituer un héritage*, héritage qui se compose en partie de biens d'équipement pour la production ou les activités extra-agricoles, en partie de biens de prestige mais aussi du cheptel (Gastellu, 1995). L'accumulation est réalisée sur le surplus du produit réalisé, c'est à dire une fois les besoins immédiats satisfaits. L'homothétie entre unité de production et unité d'accumulation est généralement respectée sur les deux terrains, ce qui est le cas dans la majorité des économies paysannes (Gastellu, 1995, Tchayanov, 1972). Etant donnée la différenciation des unités de production décrite plus haut, il est nécessaire de distinguer plusieurs niveaux d'accumulation, chacun répondant à une forme d'organisation du travail. La nature des biens accumulés permet d'approcher ces distinctions.

Accumulation de capital productif

A l'Office du Niger l'investissement dans du matériel de production (essentiellement des attelages ou des machines pour de la prestation, décorticage, battage ou transport) est typiquement le fait des chefs de concession. Il est en effet permis par les fruits d'un travail centralisé dont le surplus est capté par l'autorité domestique. L'usage du capital productif est donc en général commun. Si le groupe domestique conserve sa structure au moment du retrait du chef, la transmission de ce capital est automatique, du chef de groupe à son héritier¹⁷. En cas de division de la concession le partage du matériel dépend de la nouvelle répartition démographique et des choix d'activités des nouveaux chef d'unités de production et de résidence. Le caractère collectif des biens se retrouve au sein des nouvelles concessions dès le partage effectué. Ces mécanismes de transmission s'entendent également pour la terre acquise légalement, c'est à dire selon les types de tenure reconnus par les institutions en charge de la gestion foncière. Ainsi, pour les aspects de production le groupe domestique apparaît assimilable à l'unité d'accumulation. C'est à cette condition du reste que les bases de l'organisation collective autour de l'unité de production centrale sont respectées.

Dans le delta du Sénégal les choses ne sont pas aussi tranchées. Les choix techniques de mécanisation des travaux du sol et de la récolte impliquent des investissements lourds (tracteurs, moissonneuses batteuses) le plus souvent inaccessibles aux exploitations. Les concessions équipées de ce type de matériel sont donc rares (Delcombel, 1996). Le cas des motopompes est cependant particulier. Les équipements privés ont été assez nombreux lors de l'explosion de l'agriculture privée, et si ce matériel a été acquis au sein d'un GIE familial et a pu être conservé après la crise de 1993, il garde un caractère collectif au sein des groupes domestiques, comme au Mali, sauf si la décision de séparer les unités de production sur le périmètre a été décidée¹⁸. Dans le cas d'investissement en co-propriété sous couvert d'un groupement de producteurs, il faut sortir du seul cadre domestique pour appréhender l'accumulation. En dehors de ces biens, la séparation plus marquée qu'à l'Office du Niger des unités de production, agricoles ou non,

¹⁷ Cet héritier reprend exactement les fonctions de l'ancien chef.

¹⁸ En ce cas c'est l'attributaire légal des terres qui est le propriétaire, les différentes unités de production étant considérées comme des usagers du périmètre.

implique une accumulation différenciée. Les charrettes et les pulvérisateurs par exemple sont la propriété de chaque chef d'unité de production et sont donc des éléments du patrimoine d'un ménage (époux et sa (ses) femme(s) et ses enfants ou individus isolés selon les cas), même si leur utilisation est facilement étendue aux autres unités de production. Il en va de même pour les biens productifs utilisés pour des prestations de service mécanisées. Dans le cas d'association avec des individus à l'extérieur à la concession, l'accumulation est partagée et dépasse donc le cadre du groupe domestique.

Accumulation de biens de prestige et de bétail

L'appropriation de ce type de biens est en général individuelle, en ce sens qu'elle est effectuée par le chef d'une unité de production qui peut être décentralisée. Par exemple une femme achète des bijoux et des pagnes précieux grâce aux revenus qu'elle obtient dans une parcelle maraîchère ou par un petit commerce. Par contre les biens se transmettent en première analyse au sein du ménage tel que défini, qui s'apparente alors à l'unité d'accumulation.

En cas de primauté d'une unité de production englobante fonctionnant sur le travail de tous les actifs, le surplus peut être capté par le chef de cette unité et accumulé par lui sous forme de biens de prestige, au nom de ses dépendants. C'est le cas des bovins du chef de concession au Mali, ou des constructions d'habitation. L'unité d'accumulation est alors une fois encore l'unité de production. Cette structure garantit la cohésion autour du travail, puisque l'augmentation de patrimoine est sentie comme une décision collective, mais peut aussi entraîner des dissensions en cas de désaccord sur l'affectation du surplus. En théorie la transmission de ce type de patrimoine obéit aux mêmes règles que le capital productif. Cependant, si en cas de séparation non conflictuelle chaque ménage voulant créer sa propre concession en obtient une fraction, il peut arriver que les désaccord engage l'héritier désigné à conserver le patrimoine de l'ancien chef.

Nous retiendrons que dans la grande majorité des cas l'unité d'accumulation est assimilable à l'unité de production, mais qu'il est dangereux de schématiser pour ce qui concerne la transition du patrimoine.

b. Les catégories d'individus

Plus mécaniste que l'interprétation par les unités économiques, cette méthode, largement utilisée dans les enquêtes en milieu sahélien (Ancey, 1975, 1984, Benoit-Cattin et al, 1982), consiste à regrouper les membres du groupe domestique selon leur statut. Le schéma le plus fréquemment retenu, qui correspond du reste très bien aux situations observées, comprend le chef de groupe, les dépendants masculins célibataires et mariés, les femmes célibataires et mariées. La décomposition peut aussi s'opérer selon les liens familiaux (père, épouse, frère, fils, neveux, dépendants hors famille).

Il s'agit d'étudier les comportements individuels à travers le système de droits et d'obligations issu du statut, qui est lui-même dépendant de l'organisation en unité de production et en unités budgétaires. Dans ce cadre, chaque individu est un pôle de décision. Ses objectifs, ses moyens et ses contraintes sont caractéristiques de sa position dans le groupe domestique. Il n'y a donc pas d'ambiguïté ni de difficultés de reconstruction comme précédemment. Par contre dans cette optique les modalités de la coordination interne des concessions s'effacent devant les stratégies individuelles.

c. Démarche proposée pour le traitement des résultats

La démarche finalement adoptée tient compte des particularités d'autonomisation des deux systèmes irrigués étudiés. Essentiellement à cause des individualisations de certains pans de la gestion financière relevées plus haut, il apparaît impossible d'occulter l'analyse en terme de catégorie d'agent, surtout en se focalisant sur les stratégies de diversification des revenus. C'est donc dans un premier temps selon cette méthode que sont analysés les comptes, au niveau du groupe domestique.

Mais les descriptions de l'articulation des unités économiques insistent aussi sur les solidarités et les dépendances à l'intérieur des concessions. En terme de comparaison des deux zones étudiées, les différences relevées dans l'allocation des facteurs de production, la captation du surplus et les formes de redistributions des centres de décisions vers leurs dépendants

soulèvent des questions très importantes. Ainsi, une fois analysées les stratégies par catégorie d'agent, la cohérence d'ensemble au niveau du groupe domestique est reconstruite. Il s'agit de préciser les interdépendances et les rouages de la coordination qui conduisent à une stratégie communautaire. Ceci est d'autant plus important que la grande majorité des études économiques portent bien sur les concessions mais sans s'intéresser à leur déterminants internes. Un travail permettant de décomposer puis de reconstruire les pratiques au sein de cette entité est nécessaire pour relativiser les conclusions issues des approches existantes.

B. REPÉRAGE DES UNITÉS D'OBSERVATION, COLLECTE ET INTÉGRATION DE L'INFORMATION¹⁹

La méthodologie employée au niveau du groupe domestique s'inspire largement des travaux réalisés en Indonésie par Sandrine Dury (Dury, 1997). Le but recherché est de reconstruire les budgets dans leur ensemble, en intégrant sur un même plan les fonctions productives et domestiques. Les définitions des unités d'observation et d'analyse qui précèdent, mais aussi les avertissements qu'elles contiennent, ont servi à la construction de la méthode. Il fallait disposer d'informations permettant l'interprétation par individu, par ménage et par groupe domestique, mais aussi autorisant un raisonnement en terme d'unité de production et d'accumulation.

1. IDENTIFICATION DE LA STRUCTURE DES GROUPES DOMESTIQUES

Le groupe domestique étant défini comme l'unité de résidence, la première étape est d'identifier au sein de la concession, la liste :

- des agents ayant un pouvoir de décision au sein du groupe domestique,
- de l'ensemble des activités développées par ces centres de décisions,
- des moyens dont ils disposent pour les mettre en oeuvre.

¹⁹ Les lignes qui suivent sont à mettre en relation avec les questionnaires d'enquêtes reportés en annexe n°1. Chaque sous-partie correspond à une fiche d'enquête.

C'est ce que recouvre le terme de *structure*, qui permettra de guider la mise en route des suivis. Concrètement, une première fiche donnera un aperçu de l'organisation générale des groupes domestiques, à savoir la date et les raisons de l'installation, ainsi que le nombre de logements et les pratiques de financement, de confection et de prise des repas. Puis quatre sous niveaux seront renseignés.

a. La démographie et les sources de revenus

Il s'agit ici d'avoir une première idée quant à l'identification des unités d'analyse, et notamment des ménages budgétaires. En effet, outre les données usuelles concernant les liens de parenté, cette partie de l'enquête intègre qualitativement les transferts réguliers au sein et avec l'extérieur du groupe²⁰ et la liste des activités pratiquées par chaque personne présente avec les équipes de travail correspondantes. Elle est donc sensée fournir un canevas pour la suite du travail, c'est à dire définir les acteurs à enquêter, leurs activités et leur place dans le groupe domestique. Les individus ainsi repérés seront par la suite toujours identifiés et codés à partir de ce recensement.

b. Les attributions foncières

A ce niveau, c'est le disponible foncier de l'ensemble du groupe qui est relevé. Comme précédemment, ce relevé est nominatif, les parcelles pouvant légalement être attribuées à un individu ou à un collectif. Ne concernant que les attributions, cette partie de l'enquête de structure donnera le disponible légal du groupe domestique, qui diffère souvent du foncier effectivement travaillé.

c. L'utilisation du foncier

C'est ici que sont repérées les parcelles exploitées pour chaque campagne agricole étudiée. Ce repérage s'accompagne de l'identification de chaque responsable des dites parcelles,

²⁰ Ces transferts seront nominatifs, ils renseigneront sur le donateur et le bénéficiaire.

intègre les prêts et les locations, ainsi que les éventuelles divisions de surfaces attribuées d'un seul tenant. Il s'agit en fait de comprendre comment, à partir d'un disponible *légal* donné, les exploitants parviennent à étendre les superficies exploitées, ou inversement pourquoi ils se voient contraints de les réduire. D'autre part, la répartition des responsabilités agricoles entre les différents actifs du groupe domestique peut ainsi être appréhendée.

d. Le patrimoine

On entend par patrimoine l'ensemble des actifs possédés à un moment donné par chaque individu, chaque ménage, chaque groupe domestique, selon le statut des actifs considérés, c'est à dire selon leur caractère collectif ou individuel (cet aspect sera appréhendé au cas par cas, selon le mode d'acquisition de chaque actif ou selon l'utilisation faite des ressources de leur vente). La démarche proposée est d'intégrer aux données de structure foncière et démographique l'état de ce patrimoine et ce dès le démarrage des enquêtes. Un suivi des flux, sur la forme de comptes emplois-ressources englobant les activités de production et domestiques doit permettre ensuite de juger de l'évolution des actifs possédés. L'inventaire proprement dit doit être effectué individu par individu, ceux-ci ayant été identifiés à partir des réponses obtenues dans l'enquête de structure (démographie et sources de revenus).

Conformément aux prescriptions du Plan Comptable Général, le patrimoine est mesuré grâce à un inventaire de l'actif immobilisé (essentiellement des immobilisations corporelles et financières), l'actif circulant (stocks et créances), mais aussi les dettes diverses contractées (qui sont elles reportées au passif du bilan). En retranchant ces dernières à l'actif, On obtient le patrimoine *net*. Cette approche permet de tenir compte des réalités du terrain et de l'appréhension de l'ensemble des activités des groupes domestiques, au-delà de sa vision en terme d'entreprise. En effet, l'épargne et les immobilisations domestiques, les créances non liées à des opérations de production sont intégrées dans l'actif. De même les dettes contractées pour des besoins personnels ou domestiques entrent dans les éléments de calcul du patrimoine.

L'actif immobilisé est réparti en deux rubriques distinctes, intitulés capital productif fixe et biens durables. Les premiers recensent le matériel agricole, le matériel pour des activités extra-

agricoles et le cheptel bovin. Ce dernier sera cependant traité de façon particulière, selon sa fonction véritable. L'élevage peut être considéré comme une accumulation de prestige, auquel cas il s'apparente davantage à une accumulation de type épargne différée, ou comme une activité à vocation marchande visant la recherche de profit. La rubrique biens durables s'intéresse à l'accumulation domestique et comprend l'habitat²¹, les moyens de transport, le mobilier et autres biens (bijoux, pagnes, matériel de cuisine). La valorisation de ce patrimoine fixe, somme des deux rubriques, a été faite directement par le paysan enquêté et porte sur l'estimation de la valeur marchande de chaque bien au moment de la mesure, complétée par des comparaisons entre les différentes enquêtes. Le choix de cette méthode repose donc sur la représentation qu'ont les agriculteurs de leur niveau d'accumulation.

Cette entrée comptable d'inventaire doit surtout être considérée comme un outil facilitant la lecture des phénomènes organisationnels et comportementaux au sein des concessions (elle s'éloigne du reste d'une application stricto sensu du PCG). Le travail vise la compréhension qualitative de la formation de l'épargne et de l'investissement, ainsi que de la répartition des richesses et des pouvoirs de décision à l'intérieur des groupes domestiques. Ainsi, il faut connaître pour chaque bien rentrant dans les bilans, la personne ayant pris la décision de l'achat (et sa place dans l'organisation sociale), la source de revenu qui a permis son acquisition, et les objectifs visés par cette capitalisation.

2. LE SUIVI DES FLUX

Les règles d'enregistrement comptable que nous nous proposons d'utiliser présentent des difficultés d'application stricte sur les terrains étudiés. Ces difficultés, déjà ébauchées pour la mesure des patrimoines, reposent sur la représentation qu'ont les paysans des périmètres irrigués des propriétés socio-économiques des mouvements des richesses. Conceptualisées dans le cadre

²¹ A l'Office du Niger l'habitat constitue au même titre que la terre un bien particulier puisque les terrains constructibles n'appartiennent pas en toute rigueur aux colons. Peu de baux d'habitation ont été délivrés et ceux-ci ne peuvent s'apparenter à des titres de propriété (chapitre I). Pour autant, le relâchement de la politique coercitive de l'Office confère dans les faits une sécurisation de la jouissance de ces actifs plus importante que celles des parcelles, les paysans ayant contribué financièrement à l'amélioration progressive des maisons délivrées à leur installation. Nous avons choisi donc de les intégrer aux patrimoines.

d'économies de pays industrialisés, les rubriques comptables classiques renvoient à un système de valeur, à des modes de coordination spécifiques. Il convient donc de les poser comme problèmes plutôt que comme des outils à vocation universelle. En toute rigueur, cette remarque impose une redéfinition adaptative préalable des concepts de revenus, d'épargne et d'investissement.

Mais dans le même temps, du fait du choix de l'induction pour guider la collecte de données (en réponse à la faiblesse informationnelle sur les comportements socio-économiques des riziculteurs) ces redéfinitions ne peuvent être posées a priori. Dans ces conditions, nous préférons accepter les catégories comptables usuelles comme cadre général pour effectuer les enquêtes, tout en nous gardant la possibilité, notamment par le renforcement d'un éclairage qualitatif de la nature et de la perception paysanne des échanges, d'évaluer leur pertinence, voire de les repréciser au cours du traitement des données et de l'interprétation des résultats.

a. Les emplois

La mesure des flux sortants vise d'une part à juger des comportements de consommation des groupes domestiques, toujours sous l'hypothèse de non-séparabilité des fonctions de production et de consommation. Ces consommations sont à la fois les dépenses courantes, c'est à dire ayant arbitrairement une fréquence inférieure ou égale à 15 jours (essentiellement l'alimentation), et les dépenses dites exceptionnelles, c'est à dire concernant les achats ponctuels, sans toutefois qu'il soit tenu compte de l'importance des achats (ainsi l'achat d'une bougie par exemple entrera dans la catégorie des dépenses exceptionnelles au même titre que l'achat de matériel de construction). Le suivi par individu permet ainsi de juger dans le temps de la part des différents postes dans les comportements de consommation, mais aussi de l'origine des moyens de ces dépenses et du caractère des échanges (comptant, à crédit, dons, importance du non marchand). Enfin, les centres de décision pour la consommation sont identifiés, par statut de l'acheteur et du donateur, et par catégorie de bien. Pour cela, des questions qualitatives accompagnent obligatoirement chaque enregistrement.

C'est d'autre part par le suivi des dépenses que l'évaluation des coûts de production de chaque activité développée par les enquêtés est menée. Leur enregistrement au moment même de la transaction éclaire ici aussi sur la saisonnalité, les motivations de la dépense, l'origine des ressources et les tenants de la prise de décision. Agrégés ex post, par agent et par activité, ils servent à la reconstitution des comptes de production. Ces données sont relevées quasiment indifféremment des dépenses de consommation et à la source. Le travail suivant est alors de les ventiler suivant leur nature, puis de les agréger, par catégorie de biens, par origine des ressources les ayant permis, par catégorie d'acteur.

La collecte de ces données éclaire aussi les types d'échanges pratiqués par les groupes domestiques, notamment la place du troc et du crédit dans la gestion. Grâce à la connaissance de l'origine des dépenses et des transferts, ce sont les aspects non marchands, les dépendances sociales qui émergent. Enfin, la mesure des flux sortants renseigne sur les pratiques de capitalisation, c'est à dire sur les choix d'épargne et d'investissement, avec toujours les compléments qualitatifs organisationnels et comportementaux (ici notamment la circulation des richesses au sein du groupe et leur utilisation individuelle ou collective).

Quatre principaux postes composent donc les emplois : les dépenses de consommation (parmi lesquelles sont inclus les dons concédés, ainsi que les dépenses entrant dans un cycle de production), les dépenses de capitalisation, les remboursements de dettes et les prêts à des tiers.

Les dons recouvrent les aspects de *transferts*. Ils concernent en fait des cas particuliers de consommation ou de dépense, ne faisant pas office d'un échange physique réciproque. Ils révèlent les relations de solidarité, de dépendance, de droits et d'obligation qu'entretiennent les différentes entités repérées, soit avec les autres unités de leur groupe domestique, soit avec l'extérieur (réseaux d'affinités, autres agents économiques, membres de la famille en émigration). Au-delà des échanges formels étudiés parallèlement, ce sont les transferts qui offrent l'éclairage privilégié pour comprendre l'organisation économique et sociale. Leur mesure doit également se situer à chaque niveau d'observation et exige un suivi rapproché.

On voit donc bien que la compréhension et l'analyse des phénomènes de répartition nécessitent de mettre constamment en parallèle rapports sociaux et flux physiques, de façon à faire les bonnes agrégations. Ainsi, disposer de l'ensemble des données de revenu de consommation et de dépense n'est pas suffisant, même si leur mesure constitue un préalable indispensable. Il est nécessaire de doubler ces aspects d'une vision qualitative capable de restituer leur sens, de donner une cohérence économique et sociale à ces mouvements de biens et d'argent.

b. Les ressources

Comme pour les emplois, la non-séparabilité des fonctions de consommation et de production est respectée, la mesure des ressources devant tenir compte de toutes les sources possibles, qu'elles concernent des activités de production ou des activités domestiques. Ce qui est recherché est donc la liste exhaustive des sources de flux entrant, qui éclaire sur la structure des revenus, et par là sur les stratégies de diversification des activités. La saisonnalité est ici aussi une dimension importante qui devra être prise en compte en datant chaque opération.

Les ressources sont donc ventilées, entre autres, selon le type d'activité qui les génère. Avec la même démarche que pour la mesure des emplois, les ressources issues d'une activité de production ou commerciale sont séparées de celles issues des pratiques domestiques. Cependant, elles sont enregistrées simultanément dans un premier temps.

Quatre grands postes sont identifiés : les recettes liées à une activité de production ou commerciale (auxquelles s'ajoutent transferts et héritages), les ressources par décapitalisation, les nouveaux emprunts effectués, les réceptions de créances.

Le premier poste, mis en relation avec certaines consommations (mesure des coûts d'exploitation des emplois) permet de retrouver les résultats de chaque activité. Les deux postes suivants correspondent aux ventes d'actifs et aux emprunts contractés. Ces éléments ne rentrent pas en effet dans la formation du revenu, et se caractérisent dans le bilan par une diminution du patrimoine (la vente d'actifs par une baisse de l'actif, les emprunts par une hausse des dettes).

Le cas du riz pose problème car la distinction entre son statut de marchandise (réservée à la vente) et sa fonction quasi monétaire (c'est notamment une forme d'épargne), n'est pas simple. Le choix est de le considérer comme une marchandise. Le stock de riz entre bien entendu dans le décompte des actifs au bilan. Le troisième poste renseigne sur les réceptions de créances. En effet, pour respecter les équilibres comptables déjà cités, les prêts sont comptabilisés en emplois, et trouvent leur contrepartie dans les comptes lors de leur remboursement.

c. Méthode de collecte des flux

Contrairement aux données de structure relevées directement par l'enquêteur auprès des individus intéressés, les flux seront notés quotidiennement par une personne du groupe domestique. Cette personne tient un cahier que l'on peut en quelque sorte assimiler à un journal comptable datant et identifiant clairement chaque opération effectuée. Il faut notamment savoir qui fait l'acte comptable et qui le décide.

Le rôle de l'enquêteur consiste à former le correspondant à l'intérieur de la concession (vocabulaire et modalités d'enregistrement), à contrôler la validité des données recueillies, puis à agréger sur quinze jours toutes les opérations de même nature (même poste de la nomenclature et même individu). Le choix de ce pas de temps tient compte d'une part du nombre de groupes domestiques enquêtés par pays (15 initialement), d'autre part du fait que la lecture 15 jours par 15 jours est suffisamment fine pour un suivi de 18 mois. Outre l'agrégation, l'enquêteur ventile et code les opérations, et en réinterprète certaines. Par exemple, un achat ou une vente à crédit ne concernent qu'une ligne pour le paysan, mais deux lignes pour l'enquêteur²².

3. CONSTRUCTION DE BILANS RÉGULIERS, DISCUSSION ET CORRECTION DES RÉSULTATS

Un bilan régulier, tous les six mois, via un nouvel inventaire patrimonial, permet de vérifier la validité de l'information collectée sur les flux. Partant du patrimoine initial et grâce aux équations comptables usuelles, les chiffres clefs du budget de chaque individu sont présentés

²² Un achat à crédit concerne en effet un emploi, mais aussi une ressource assimilée à un emprunt du paysan auprès d'un commerçant.

(solde de trésorerie, stock de paddy, stock de dettes et de créances, principaux mouvement des immobilisation, comptes de production). Au cours d'un entretien fouillé avec chaque personne enquêtée ces chiffres sont discutés, corrigés au besoin, mais aussi expliqués.

Outre l'aspect contrôle de l'information, l'approche en terme de bilan permet donc de juger des performances (mesure de l'accumulation) et de faire ressortir la signification socio-économique des flux.

4. TRAJECTOIRES DES CONCESSIONS

Enfin, les mesures de patrimoine effectuées ne constituent en l'état que des photographies, prolongées par un suivi certes dynamique, mais d'une durée somme toute assez courte. Il convient pour compléter la méthodologie utilisée, de replacer les patrimoines dans les trajectoires des groupes domestiques, en tentant de comprendre les évolutions qui ont conduit à leur état actuel. En clair, c'est la formation de ces patrimoines qui doit être comprise, au moins dans ses principaux éléments.

Des enquêtes qualitatives de trajectoire de groupes domestique ont ainsi été menées sous forme de discussions ouvertes. Elles précisent l'histoire de la concession et de ses membres autour des éléments clés des deux zones d'étude. Il s'agit de juger des modalités et des conditions des prises de décision d'accumulation en cas de changement de l'environnement économique et institutionnel. Ici aussi la connaissance préalable de certaines pratiques éclaire les conditions de base de la formation du capital et permet de relire les cycles de vie en terme d'évolution stratégique. C'est la raison pour laquelle ces entretiens ont été menés à la fin des suivis budgétaires, une fois la confiance des individus acquise.

5. DISCUSSION AUTOUR DE LA MÉTHODE : LA CONTRADICTION DE L'OBSERVATEUR AGISSANT SUR SON OBJET D'OBSERVATION

a. Influence de la méthodologie sur les pratiques

Le principe de recueil de l'information par l'enquêté lui-même n'est pas neutre. En effet, tenir un "journal comptable" est un acte de gestion financière qui peut influencer le comportement du paysan, surtout étant données les pratiques généralement rencontrées dans les deux zones. D'une manière générale, même si spontanément certains chiffres sont notés par les paysans, l'information disponible est dispersée, difficilement exploitable, vite perdue et très incomplète. Les documents de gestion identifiés chez les exploitations agricoles n'ont souvent pour seule utilité que le contrôle de certaines opérations ponctuelles. Un compte peut être dressé pour vérifier la justesse des exigibles calculés par une OP ou par la banque, un calcul prévisionnel effectué pour justifier d'un emprunt, une liste de créances construite pour tenter de recouvrer des prêts octroyés. Ainsi, il n'y a pas dans les faits d'utilisation d'outils de gestion formalisés, pas d'enregistrement systématique des opérations comptables permettant la construction de bilans, même approximatifs et simplifiés.

Avec la méthodologie employée, il est demandé aux exploitants d'enregistrer systématiquement et quotidiennement toute opération comptable. Cet enregistrement, effectué selon des règles simples mais précises oblige à une certaine rigueur qui introduit une pratique nouvelle. D'autre part, le traitement des données et leur agrégation poste par poste sur plusieurs mois permettent des calculs sur une nouvelle échelle de temps et des bilans qui apportent des informations supplémentaires. Il s'avère ainsi que des différences importantes apparaissent entre la perception qu'ont les paysans de certains postes et leur poids réel dans leur budget.

Lors de la vérification de certains soldes (trésorerie et stocks notamment), les discussions qui s'engagent révèlent souvent des lacunes flagrantes chez les exploitants dans la connaissance du fonctionnement de leur "entreprise". Nous avons pu par exemple mettre en lumière que certains chefs d'exploitations ne maîtrisent pas la quantité de paddy qu'ils détiennent, alors même qu'ils éprouvent des difficultés graves et des périodes de soudure très longues. Ils

retiennent alors l'utilité d'un suivi de leur stock et s'attachent à produire des enregistrements plus rigoureux. Il est ainsi certain que cet apprentissage de la gestion, même à un niveau minimum de recueil et d'agrégation poste à poste s'en tenant à des soldes simples, modifie certaines pratiques paysannes. La méthodologie perturbe l'objet qu'elle est sensée révéler.

b. le choix de la participation

Nous sommes au coeur de l'ambiguïté scientifique de toute méthode participative. D'un côté la qualité des informations est améliorée par cette participation, l'enquête se livrant plus facilement sur des sujets d'abord délicat, mais de l'autre la neutralité de l'observateur est mise à mal. Largement débattu, ce problème épistémologique est pourtant bien souvent omis lors de la présentation de travaux susceptibles de le faire apparaître. C'est qu'il trouve rarement solution. Il faudrait en fait être capable d'isoler les comportements clairement identifiés comme induits par l'étude, ce qui permettrait d'approcher ce qui se serait passé en l'absence de toute enquête. Mais ces redressements présentent eux-mêmes des difficultés méthodologiques importantes.

Ceci étant dit, on peut supposer que les changements induits par les enquêtes jouent réellement sur un temps plus long que la période d'observation (18 mois), d'autant plus que l'apprentissage qui s'opère n'est pas relayé par un conseil institutionnalisé permettant d'orienter plus sûrement les stratégies. Si certaines pratiques peuvent changer rapidement, les stratégies globales de gestion domestique nécessitent un recul et un temps beaucoup plus grands pour être sensiblement modifiées. Si dans le discours des enquêtés des volontés de changements sont perceptibles, elles ne se traduisent pas immédiatement dans les faits. Les mécanismes institutionnels de coordination sont par ailleurs primordiaux pour l'analyse. Or, ils ne devraient pas être trop affectés par l'introduction des enregistrements systématiques.

Le travail repose enfin sur le choix de la participation parce qu'effectivement la qualité des données en est grandement améliorée, mais aussi dans une perspective opératoire liée aux collaborations nouées sur le terrain. Tant au Mali qu'au Sénégal, la prise en compte de l'importance d'une rationalisation des pratiques de gestion au niveau individuel et collectif pousse nombre d'intervenants à réfléchir sur l'introduction de nouveaux outils. Il est vite apparu

évident que cette introduction devait se baser sur une recherche participative et que le travail proposé peut amener quelques éléments de réponse.

6. CHOIX DES GROUPES DOMESTIQUES SUIVIS

La description de la méthodologie utilisée implique deux critères de choix inévitables : l'alphabétisation d'un membre au moins du groupe domestique et le volontariat.

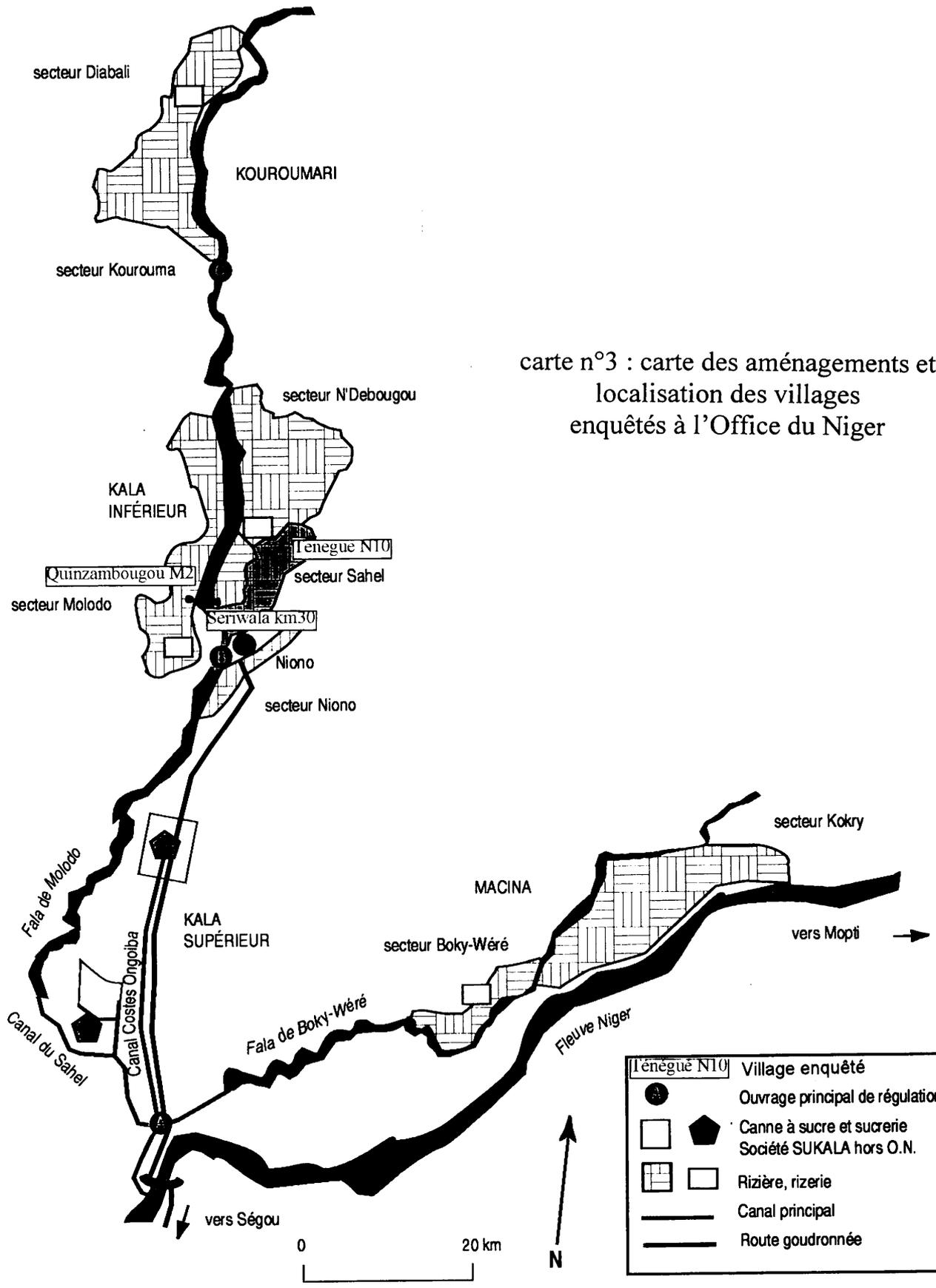
Puisqu'un "journal comptable" doit être rempli, la présence d'une personne alphabétisée est obligatoire. Mais elle peut être un enfant scolarisé de la concession comme le chef du groupe domestique. L'essentiel est que les différents membres du groupe lui fournissent les informations quotidiennes. Pour cela, il faut qu'il ait une autorité suffisante ou que le reste de la concession lui fasse confiance. Le volontariat doit être le fait du chef de concession, mais aussi de l'ensemble des actifs. Sans l'adhésion "globale" du groupe domestique il devient impossible de comprendre les stratégies collectives, tant sont fortes les liaisons entre les uns et les autres.

Outre ces deux biais techniques, le raisonnement qui a conduit au choix des groupes domestiques est parti de la volonté d'appréhender la diversité des situations. Puisque le refus de toute normalisation guide la démarche, il fallait tenter de montrer la multiplicité des stratégies de diversification des revenus. Une première entrée est la localisation géographique. Il est supposé que l'éloignement des centres commerciaux est un critère important pour la définition des stratégies. D'autre part, la "qualité" des périmètres est inégale d'un terroir à un autre. Comme l'agriculture irriguée conditionne souvent les prises de décision, il importe de prendre en compte cet aspect. Ces deux points ont ainsi conduit le choix des villages d'étude (trois par pays). Au niveau des groupes domestiques eux-mêmes, l'idée est de partir des performances rizicoles ou en tout cas de la représentation que s'en fait le chef de groupe. Il ne faut pas oublier que le terme diversification s'entend dans les deux zones d'étude par rapport au riz. Il ressort également des constats du premier chapitre que la nature de cette diversification (en résumé offensive ou défensive) tient en grande partie à la réussite dans les rizières.

Les autres critères de choix sélectionnés portent sur la structure d'exploitation. Il faut appréhender la diversité de taille (population et disponible foncier) et de capitalisation des groupes domestiques. Les groupes étudiés doivent avoir des performances rizicoles et des moyens humains, foncier et en capital, à la fois contrastés et souvent rencontrés. Ce choix s'est fait directement dans les villages identifiés, à l'aide de discussions avec le conseil agricole, les responsables d'OP et les paysans. Les caractéristiques de chaque groupe domestique sont analysées en détail dans les chapitres de résultats, mais il convient ici de justifier le choix des villages et de préciser le nombre d'enquêtés. Le lecteur pourra se reporter aux cartes n°4, 5 et 6.

a. A l'Office du Niger

Les entrées principales de sélection des villages sont l'état des aménagements (la dichotomie zone réaménagée/zone non réaménagée étant cruciale), et le fonctionnement des Associations Villageoises. Deux villages réaménagés de la zone de Niono (un sur les périmètres RETAIL, Tenegue N10, l'autre sur les périmètres ARPON, Seriwala Km30) et un village non réaménagé dans la zone de Molodo (Quinzambougou M2) ont été choisis.



1) Ténégué : 5 groupes choisis, 4 suivis jusqu'à la fin

Le terroir de Ténégué est sur les périmètres de la phase 2 des réaménagements RETAIL. Situé en bout du distributeur RETAIL, à une quinzaine de kilomètres de Niono, le village présente la particularité d'une spécialisation ancienne dans les cultures de diversification, notamment la tomate. Si les résultats de production sont bons par rapport à l'ensemble de la zone, l'AV de Ténégué a connu de graves difficultés d'endettement, aujourd'hui en voie de résolution. Les dysfonctionnements à la base de ces difficultés sont souvent imputés à une certaine mésentente au sein du village, elle-même liée à l'histoire de l'installation. Si la majorité des habitants est minyanka (originaires du sud Mali, région de Koutiala pour l'essentiel), le mélange ethnique est important, et surtout les familles viennent d'horizons différents. On perçoit ainsi une certaine difficulté à reconstruire une autorité villageoise, reconnue et admise par l'ensemble de la population. Ce vide est très perceptible et limite les réalisations collectives.

2) Sériwala : 5 groupes choisis, 4 suivis jusqu'à la fin

Tout proche de Niono (4 km) sur le canal Grüber, Sériwala est situé sur les périmètres ARPON et obtient les rendements rizicoles parmi les plus élevés du projet. Sa réussite collective est souvent mise en avant. La cohésion sociale y est forte, en partie parce que contrairement à Ténégué, l'installation de Sériwala résulte d'un déplacement massif d'un ancien village situé en zone sèche, et ce dès 1938. L'autorité a ainsi pu être maintenue et se transmettre, ce qui contribue à donner une unité certaine dans les prises de décisions et leur application. On note ainsi un dynamisme collectif très fort. L'Association Villageoise a une gestion efficace et sûre, allant même jusqu'à suppléer la BNDA dans son rôle de pourvoyeur de crédit aux paysans²³. Le taux appliqué est celui de la banque, mais les revenus financiers sont redistribués sous la forme de construction de biens publics (école, électrification, pont, antenne parabolique etc.). Enfin, ce village est souvent précurseur au côté des développeurs sur des sujets tels que les bourses de céréales, les caisses rurales ou la qualité du riz. La diversification agricole est par contre peu présente, surtout parce que les aménagements n'ont pas été conçus dans cette optique. C'est

²³ C'est aujourd'hui l'AV qui prête, que ce soit pour les frais de campagne ou pour des investissements.

d'ailleurs un frein souvent signalé.

3) Quinzambougou : 4 groupes choisis, 2 suivis jusqu'à la fin

Les aménagements de ce village sont très dégradés et une réhabilitation devrait avoir lieu sous peu. Les écarts de rendements avec la zone de Niono sont élevés (on passe globalement de 3 à 4 t/ha à Molodo à 5 à 7 t/ha à Niono) ce qui modifie considérablement les dynamiques. Quinzambougou est en outre plus enclavé que les deux villages précédents : 17 km de Niono mais avec un accès plus difficile. L'environnement institutionnel y est peu structuré. L'autorité coutumière a beaucoup perdu de son rôle et l'AV, sur endettée et privée de crédit depuis plusieurs campagnes n'assure plus que le contrôle du paiement des redevances hydrauliques pour l'Office. Il en résulte une faible dotation en biens collectifs et des stratégies productives et commerciales très dispersées. Ici la diversification des revenus relève parfois de la nécessité.

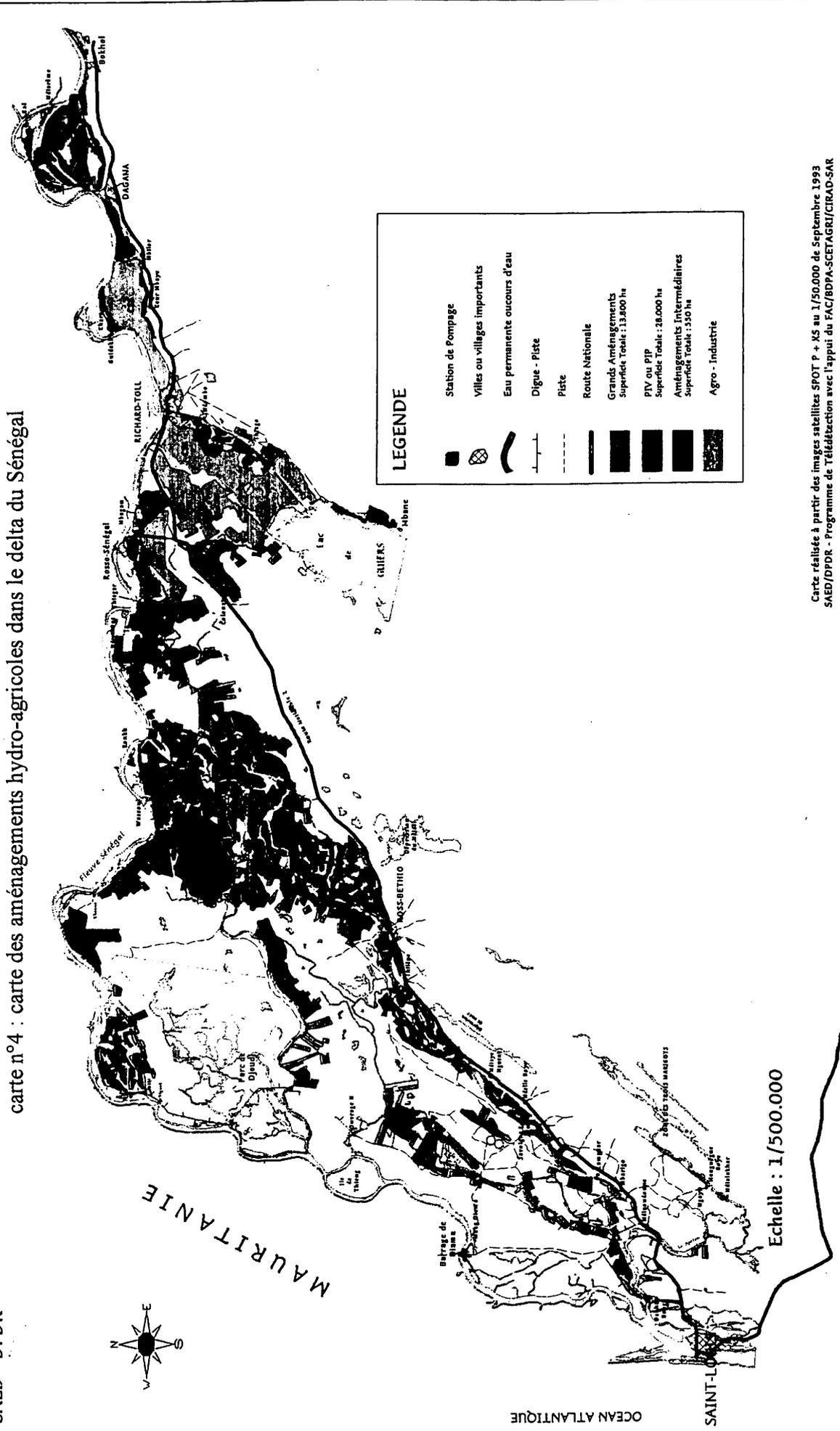
Ces villages ne couvrent (et très partiellement) que deux zones sur les cinq que comprend l'ON. Il nous était impossible de travailler dans les deux zones excentrées du Macina et du Kouroumari. Elles présentent du reste des particularités assez fortes et nous avons préféré centrer l'étude sur les zones de Molodo, N'Débougou et Niono²⁴, géographiquement accolées et permettant de cerner les phénomènes importants de la problématique de l'Office du Niger.

b. Dans le delta du fleuve Sénégal

Dans le cas du Sénégal, les critères de choix sont le mode de gestion des périmètres sur lesquels les villageois ont leur parcelles et l'enclavement. L'ensemble des villages de la cuvette de Pont Gendarme au bord de la route nationale goudronnée a été retenu. Il s'agit des villages de Pont Gendarme et de ses environs et Thilène. Les deux autres villages choisis sont Boundoum Barrage, à 15 km de Ross Béthio et de la route, mais connaissant une certaine activité car abritant les locaux de l'Union hydraulique du grand aménagement de Boundoum, et Boundoum Est, enclavé à 10 km de Boundoum Barrage, loin des axes commerciaux.

²⁴ Il n'y a pas de village de N'Débougou sélectionné, mais les dernières réhabilitations permettent raisonnablement d'assimiler cette zone à celle de Niono.

carte n°4 : carte des aménagements hydro-agricoles dans le delta du Sénégal

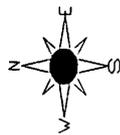


LEGENDE

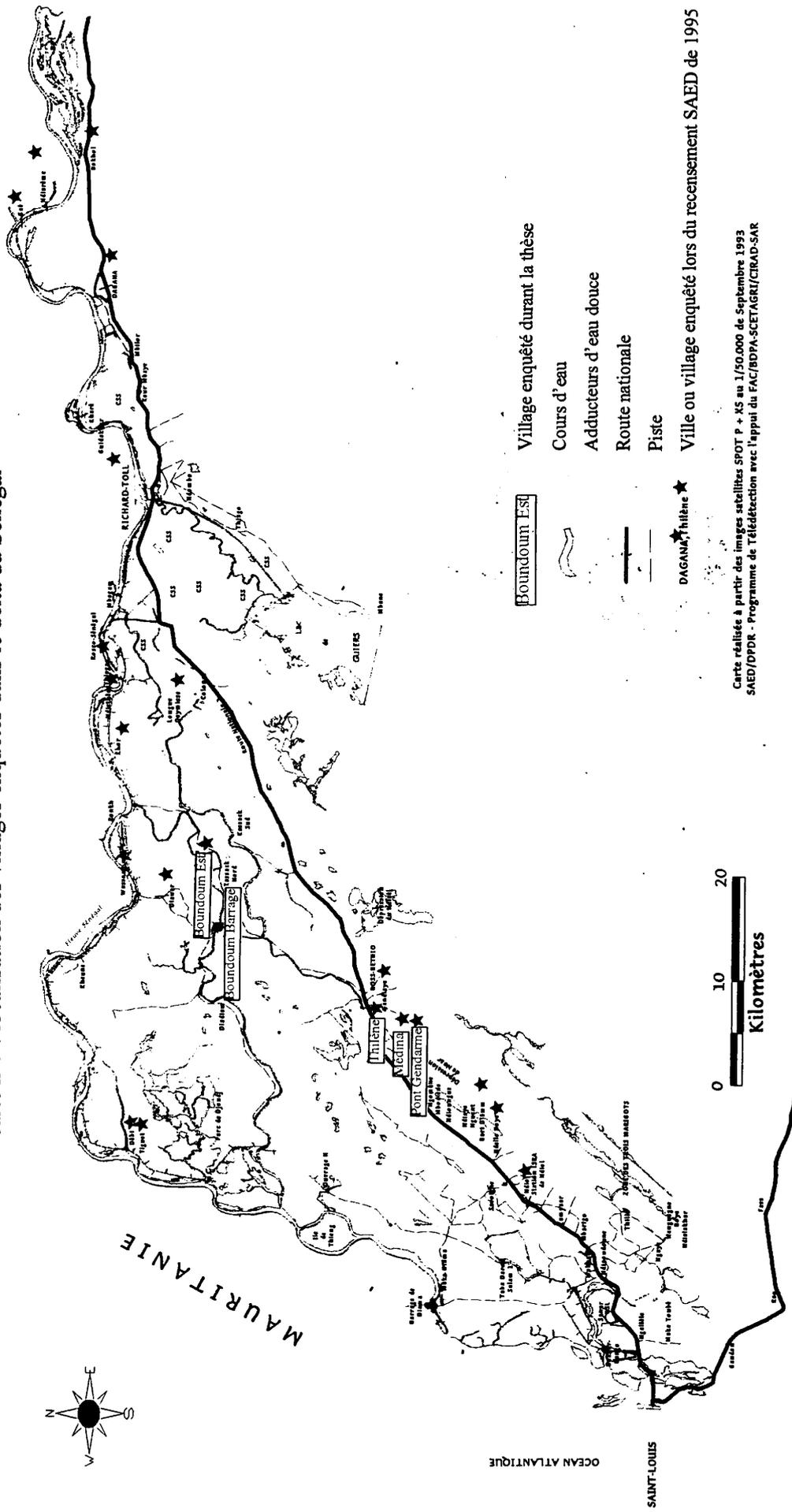
- Station de Pompage
- Villes ou villages importants
- Eau permanente ou cours d'eau
- Digue - Piste
- Piste
- Route Nationale
- Grand Aménagements
Superficie Totale : 13.000 ha
- PIV ou PIP
Superficie Totale : 28.000 ha
- Aménagements Intermédiaires
Superficie Totale : 150 ha
- Agro - Industrie

Carte réalisée à partir des images satellites SPOT P + XS au 1/50.000 de Septembre 1993
SAED/DPDR - Programme de Télédetection avec l'appui du FAC/BDPA-SCETAGRI/CIRAD-SAR

SAED - DPDR



carte n°5 : localisation des villages enquêtés dans le delta du Sénégal



Carte réalisée à partir des images satellitaires SPOT P + XS au 1/50.000 de Septembre 1993
SAED/DPDR - Programme de Télédetection avec l'appui du FAC/BOPA-SCETAGRI/CIRAD-SAR

1) Pont Gendarme : 5 groupes choisis, 4 suivis jusqu'à la fin

L'accès direct à la route nationale facilite le déplacement des personnes et les négociations avec les différents partenaires. Il offre en outre des possibilités de diversification des revenus par le commerce. La cuvette étant en bordure d'une zone de sols typiquement rizicoles, on y rencontre des espaces où le maraîchage est possible. Le grand aménagement et ses extensions couvrent l'ensemble des terres cultivables et contrairement aux autres villages, la culture sur des périmètres privés est très limitée. Ainsi, les organisations autour de la riziculture offrent une structure pyramidale forte. Des GIE de producteurs sont subordonnés à une union villageoise toute puissante assurant l'interface et les négociations avec les autres acteurs des filières agricoles.

Ces dernières années on observe une remise en cause de l'autorité de l'union, suite à des résultats très décevants au niveau de la distribution en eau et de la commercialisation des exigibles payés en nature. De fait les surfaces cultivées diminuent, les dysfonctionnements s'amplifient et les paysans semblent démobilisés pour ce qui est de la riziculture. On peut enfin noter que les différents hameaux autour de la cuvette offrent des spécificités ethniques. Certains villages sont presque entièrement wolof (Pont Gendarme, Thilène) et d'autres peuls (Gandiaye peul, Médina) ce qui impliquent des différences dans les organisations domestiques.

2) Boundoum Barrage : 5 groupes choisis, 4 suivis jusqu'à la fin

Boundoum Barrage héberge le centre névralgique de l'Union villageoise en charge de l'aménagement transféré de Boundoum. Celui-ci compte près de 3 500 ha sur lesquels interviennent de nombreux GIE et sections. Cette situation génère une activité importante autour de la commercialisation des exigibles payés en nature, de la venue de négociants pour les intrants, de prestataires de services et de main-d'oeuvre se mettant au service de ces intervenants. D'autre part le grand aménagement de Boundoum est considéré comme un bon élève dans le delta. Les rendements rizicoles y sont généralement plus élevés qu'ailleurs et la situation par rapport au crédit y est plus saine. La zone d'influence de Boundoum Barrage fut le théâtre de nombreuses installations sur des périmètres privés (PIP) et les agriculteurs ont parfois la

possibilité de cultiver à la fois dans l'aménagement et sur les PIP, gérés directement par des GIE, familiaux ou collectifs. Les contrastes entre les deux modes de fonctionnement révèlent des stratégies différentes.

3) Boundoum Est : 5 groupes choisis, 2 suivis jusqu'à la fin

La situation générale à Boundoum Est est un sérieux constat d'échec. Village pionnier entièrement dévoué à la riziculture intensive, il fut construit en 1964 et peuplé en grande majorité par des habitants de Ronkh, localité ancienne située plus au nord. Les exploitants se sont engouffrés dans la fièvre des PIP de la fin des années 80 et la plupart, suites à des séries d'échecs, sont endettés et privés de crédits. Ils n'ont retrouvé une possibilité de cultiver sur l'aménagement qu'en 1997, à la faveur de la conclusion d'une phase de réhabilitation. Mais les surfaces accordées sont faibles et ne suffisent pas à assurer la subsistance des familles. Boundoum Est connaît une crise persistante qui oblige à des réactions défensives pour assurer l'essentiel. Cependant, du marasme du début des années 90 ont émergé certains producteurs qui ont su jouer avec succès de la manne du crédit. Ils ont une position de force à la fois économique et sociale qui leur permet de subordonner les plus faibles.

Plus encore que l'Office du Niger, le delta du Sénégal offre une diversité de situations, résultant de l'histoire d'aménagements successifs, chacun avec une logique différente. Prétendre les saisir toutes est utopique. Le choix de trois villages aux contextes contrastés vise à approcher cette diversité, mais le travail doit ici obligatoirement être validé par une vision plus large.

7. MISE EN PERSPECTIVE AU NIVEAU LOCAL²⁵

a. La difficile confrontation des monographies et des études sectorielles

Le choix de procéder par études de cas plutôt que par enquête sur grand échantillon

²⁵ Le niveau local correspond en fait au niveau méso-économique caractérisé ici par la délimitation des périmètres. Les zones d'études ayant en commun une artificialisation via l'irrigation, elles se distinguent nettement des zones exondées voisines. Le local répond aussi au critère de zone d'intervention des sociétés d'Etat.

statistiquement représentatif, justifié dans l'introduction générale, implique la collecte d'une masse importante d'informations par groupe domestique et limite fortement le nombre de concessions enquêtées. Il convient donc de tenter une mise en perspective du travail, de façon à lui donner une échelle de validité plus large. Outre la répartition des effectifs des différentes stratégies identifiées dans la population agricole des zones étudiées, il s'agit surtout de pouvoir lire les dynamiques d'ensemble relevées lors d'études plus générales à la lumière des phénomènes soulevés par les monographies. La difficulté de cette confrontation tient à la définition des critères d'extrapolation. Sur un plan strictement méthodologique, trois raisons peuvent être avancées pour expliquer cette difficulté.

Ne pouvant se référer à une base statistique fiable régulièrement mise à jour, chaque nouvelle étude se doit de créer sa propre information et se contente de relever les critères nécessaires à la satisfaction de ses termes de références. La dispersion des bases de sondage, du type de données disponibles et des techniques d'enquêtes utilisées oblige, lors d'une revue de la littérature, à des recoupements qui peuvent difficilement s'appuyer sur un raisonnement statistique rigoureux. Cet écueil est en passe d'être en partie résolu dans le delta du Sénégal avec la constitution par le suivi-évaluation de la SAED d'une base de données très complète et d'un suivi technico-économique de 90 exploitations agricoles depuis 1993. Il n'en va pas de même à l'Office du Niger. N'intervenant plus dans la filière que par la gestion de l'eau et du foncier, l'Office, à travers son suivi-évaluation, mesure dans ses bilans de campagne, les surfaces exploitées, des quantités de paddy produites et de données structurelles sur la démographie et l'équipement des exploitations. Les performances des agriculteurs ne peuvent ici être jugées qu'à travers des études ponctuelles, avec toutes les difficultés de lecture qui en découlent.

Pour l'appréhension des stratégies, les études de cas permettent de relever des variables clés qui ne sont pas toujours prises en compte lors de relevés effectués en un seul passage. Ce n'est en effet souvent qu'avec une connaissance fine et qualitative des pratiques que l'on peut juger de la pertinence, et surtout des réserves à apporter à tel ou tel critère. En l'absence d'une telle approche, l'importance du critère n'émerge pas forcément lors de la rédaction d'un questionnaire largement diffusé. Par ailleurs, même si l'identification correcte est faite, la fiabilité des données recueillies en un seul passage empêche raisonnablement d'intégrer des

questions dont on sait qu'elles recevront difficilement réponse. La difficulté vient aussi du fait que la définition des objectifs et les stratégies sont des objets d'étude dynamiques et ne sont pas forcément corrélés aux structures d'exploitation. Une petite exploitation peut développer des stratégies entrepreneuriales. Inversement, une exploitation dotée de bons moyens de production mais ne pouvant, pour quelque problème que ce soit, les mobiliser correctement obtiendra de mauvais résultats et adoptera une stratégie sécuritaire axée sur la reproduction à l'identique.

Enfin, la concordance des unités d'observation est souvent un facteur limitant de l'extrapolation. Dans le cas du travail présenté, la distinction de plusieurs unités de production au sein des concessions présente une difficulté supplémentaire lorsque l'on sait que toutes les études socio-économiques agrègent les résultats au niveau du *ndiel* ou du *dou*.

Finalement, surtout en tenant compte de la faiblesse des moyens disponibles dans le cadre de ce travail, ces difficultés limitent la mise en perspective rigoureuse des études de cas à la population de villages dont l'environnement reste comparable à celui des six sélectionnés. Elle n'entend donc couvrir qu'une partie des terrains étudiés. Cependant, l'analyse des mécanismes de gestion et d'organisation des groupes domestiques autorise, en raisonnant sur les interactions entre les stratégies des concessions et leur environnement, une lecture critique des principaux enjeux des dynamiques actuelles du delta du Sénégal et de l'Office du Niger. Ces constats débouchent sur une méthodologie en deux temps pour l'appréhension du niveau local²⁶.

b. Les principales données utilisées sur les deux terrains

1) A l'Office du Niger

Il existe peu de données sur les budgets et les stratégies des agriculteurs en zone Office du Niger (Jamin, 1995, Yung, 1992). Ces travaux seront exploités, mais ils n'autorisent qu'une extrapolation partielle des enquêtes menées dans le cadre de la thèse. Ils sont en effet circonscrits

²⁶ Il existe des exemples d'articulations particulièrement réussies entre des enquêtes de niveaux de vie des ménages et des approches plus stratégiques (Le Pape, 1998 notamment sur les concessions urbaines d'Abidjan), mais dont la méthodologie s'est avérée inapplicable ici.

au secteur Sahel dans la zone de Niono, et sont malheureusement trop anciens pour décrire les phénomènes actuels. C'est pourquoi, après une période d'un an de suivi, des indicateurs synthétiques, caractérisant au mieux les pratiques d'accumulation et d'allocation des ressources ont été repérés. Ces indicateurs ont été renseignés à l'Office du Niger à travers des enquêtes complémentaires. Dans les trois villages étudiés, 187 concessions ont ainsi été enquêtées.

Parallèlement à cette enquête, les principales sources de données utilisées au niveau local pour redresser les stratégies observées sont deux enquêtes de l'institut du Sahel et de l'IER sur la filière riz et sur le maraîchage (Mariko et al, 1998 et 1999). Ces études, outre la création d'informations récentes sur les filières, synthétisent les résultats en matière d'évaluation des coûts de production, de commercialisation et d'organisation des différents acteurs depuis 1993. Elles seront principalement complétées par les recensements de l'Office du Niger et une enquête IER-BNDA (Coulibaly, 1996), pour tout ce qui touche aux structures d'exploitation, et par l'étude récente sur le schéma directeur d'aménagement (ON, 1999).

2) Dans le delta du fleuve Sénégal

Le travail du Suivi-Evaluation de la SAED et les prolongements récents réalisés par A. Touré et J. F. Bélières (Bélières et al, 1999) offrent un jeu de données concernant une centaine de concessions. Ces données, ont elles-mêmes été extrapolées à partir d'un recensement portant sur près de deux mille concessions (Delcombel, 1996). Ce recensement est utilisé pour juger du poids de chaque classe préalablement définies dans la population. Collectées pour évaluer l'impact des politiques sur l'agriculture irriguée du delta du Sénégal, les informations de base de ce travail incluent en effet la plupart des indicateurs relevés pour les enquêtes complémentaires effectuées à l'Office du Niger. Ainsi, et bien que certaines données fassent défaut (consommation et immobilisations non productives notamment), des dépouillements particuliers, complétés par la connaissance qualitative acquise pendant les suivis budgétaires, permettent la validation des enquêtes réalisées dans les trois villages étudiés durant la thèse.

Par ailleurs, la période couverte par les enquêtes du suivi-évaluation de la SAED allant de 1990 à 1998, l'étude de la dynamique de la filière riz et de ses perspectives autorise une

relecture des performances et des stratégies des agriculteurs enquêtés dans le contexte politique et économique du delta du Sénégal. Les aspects de diversification agricole constituent enfin un volet du Pôle Systèmes Irrigués, projet de recherche régional initié par la CORAF²⁷ et mis en oeuvre par le CIRAD et l'IRD en partenariat avec des organismes de recherche nationaux. Les résultats récents de ces recherches offrent des données sur les indicateurs de base des principales cultures de diversification dans la vallée du Sénégal (Huat et al, 1999, PSI, 2000).

c. L'appréhension de l'organisation collective à l'échelle des périmètres irrigués

L'organisation collective de l'approvisionnement en eau et de l'accès au crédit rural est un élément important de l'environnement de la production agricole sur les périmètres irrigués. La présentation des différentes formes de cette organisation a montré l'imbrication des logiques collectives et individuelles pour les opérations agricoles. Les villages d'enquête ont été choisis de façon à permettre d'évaluer les interrelations entre cet environnement organisationnel et les performances et le raisonnement stratégique des concessionnaires suivies.

A l'Office du Niger, les associations villageoises des trois villages étudiés sont en contrat avec le Projet Centre de Prestation de Services d'appui aux organisations paysannes. Les comptes d'exploitations, mais surtout des études détaillées sur les modes de gestion en pratique, sont ainsi disponibles. Outre les résultats financiers, il est possible de cerner la crédibilité de ces Associations Villageoises et le degré d'adhésion des producteurs à la politique collective (Spinat, 1999). C'est essentiellement à ce niveau que se cristallise l'influence du collectif sur l'individuel depuis que les contacts directs entre l'Office du Niger et les producteurs individuels s'en tiennent au paiement de la redevance hydraulique.

Sur les grands aménagements du delta du Sénégal les Unions hydrauliques des deux périmètres d'enquête ont fait l'objet d'un diagnostic récent (Fall, 1998). Celui-ci décrit les pratiques des instances dirigeantes, aussi bien pour les fonctions hydrauliques (fourniture de l'eau, entretien des périmètres et recouvrement des redevances) que pour les fonctions financières

²⁷ Conférence des responsables de recherche agronomique africains.

(chapeautage des GIE ou des sections villageoises pour les opérations liées au crédit). La collusion des objectifs des organisations collectives et des paysans peut ainsi être vérifiée.

C. JUSTIFICATION D'UNE APPROCHE STRATÉGIQUE DES COMPORTEMENTS ET CONSÉQUENCES SUR LES OUTILS MOBILISÉS POUR L'INTERPRÉTATION

Nous avons opté dès l'introduction générale pour une approche stratégique des comportements socio-économiques des concessions de riziculteurs, option qui a largement guidé le choix des phénomènes à mesurer, des techniques d'enquêtes et de la démarche pour reconstruire les organisations internes des groupes domestiques. Cette orientation a priori n'est cependant pas neutre et induit la mobilisation d'outils d'interprétation spécifiques. Elle mérite d'être justifiée, notamment par rapport à l'alternative offerte par l'approche structurelle. Les développements précédents permettent d'engager cette réflexion.

1. RETOUR SUR LA MISE EN AVANT DES COMPORTEMENTS DES ACTEURS DE BASE

L'approche stratégique a pour but de centrer les propositions de la recherche sur *la capacité des agriculteurs à prendre des décisions cohérentes en fonction d'objectifs qui leur sont propres* (Chauveau, 1996). Son souci est de mettre en lumière l'articulation de groupes sociaux hétérogènes et de plusieurs modes de production, notamment à travers la déstructuration des rapports de production strictement domestiques sous les avancées de coordinations de type capitaliste. Ses nombreuses applications ont permis de développer des thématiques nouvelles à partir des années 70. Parmi ces thématiques, la confrontation entre les modes de diffusion des modèles techniques et les logiques paysannes, la prise en compte de la pluriactivité dans les systèmes d'activités ou la désagrégation des exploitations paysannes pour comprendre les coordinations internes sont particulièrement proches de nos préoccupations.

L'historique du chapitre I insiste sur les logiques interventionnistes portées par les sociétés d'Etat qui ont traversées nos deux terrains d'étude. Les périmètres irrigués sont de surcroît des zones de colonisation sur lesquelles l'accès à la terre notamment est indissociable

de l'adoption de nouveaux modes de production. L'altération des structures sociales induite impose des changements dans les organisations internes. Les descriptions sommaires de l'articulation entre les différentes unités économiques dans les normes organisationnelles sont ici éloquentes (point A.5 de ce chapitre). La question de la réaction d'individus organisés en groupes domestiques à des incitations externes imposées apparaît dès lors pertinente, et l'appréhension de la capacité de ces groupes domestiques à manipuler des règles internes et externes nous semble pouvoir apporter des éléments de réponse.

Cette question fait ainsi clairement référence à une approche stratégique micro-économique et micro-sociale plutôt qu'à une approche par les schémas de reproduction des structures sociétales. Outre sa vocation davantage macro-économique, cette dernière est adaptée, au moins pour traiter des sujets qui nous concernent, à des terrains moins perturbés pour lesquels les problématiques s'orientent vers la place que la société locale fait aux opérations de développement. En clair, nous préférons recentrer l'analyse sur les acteurs de base plutôt que sur les conditions d'adaptation de leur société dans son ensemble.

La problématique et la construction méthodologique supposent par ailleurs l'observation et l'interprétation des phénomènes sur la période couverte par les enquêtes, qui correspond en première approximation à un cycle de production-consommation organisé autour du travail agricole. Cette limite dans le temps combinée à la circonscription au niveau micro-économique renforce le recours à l'approche stratégique par rapport à l'approche structurelle. Il s'agit bien d'étudier la création et la circulation des richesses au sein des groupes domestiques pour en comprendre localement les principes de gestion.

Pour autant, nous mobiliserons la notion de reproduction. Le concept est en effet nécessaire pour aborder la confrontation entre les dotations des concessions en moyens de production et les comportements des différents actifs impliqués dans l'organisation domestique. Nous l'entendrons alors sur la durée des suivis budgétaires comme le rétrécissement, le maintien ou l'élargissement d'un modèle associant des forces productives et des rapports sociaux internes. Ceci nous permet notamment de souligner les discontinuités dans les schémas de gestion des exploitations agricoles, et par suite dans les systèmes d'activités qu'elles mettent en place.

2. UNE CLASSIFICATION DES STRATÉGIES POUR JUGER DES SCHÉMAS DE GESTION

a. Construction d'un schéma de gestion

La mesure de tous les flux à des niveaux différenciés (chef de concession et dépendants) sur une période de 18 mois vise à construire un cadre de lecture capable d'exprimer les principes de gestion des groupes domestiques. Ces principes ont été ébauchés pour les organisations de référence sur les deux périmètres (point A.5 de ce chapitre). Ils concernent les relations entre les différents niveaux budgétaires des concessions et entre les différentes fonctions socio-économiques d'ensemble (production, consommation et accumulation, Gastellu, 1981).

Le statut particulier du chef de concession le place au centre de l'analyse. Il est généralement le dépositaire des règles d'autorité entre les niveaux de décision et c'est par lui que transitent les flux les plus importants, quelle que soit la fonction socio-économique concernée. De ce point de vue, le chef de groupe se doit de réaliser un équilibre entre le respect des règles internes de création et de circulation des richesses et le respect des règles externes d'accès au foncier et d'intégration des organisations paysannes notamment. Cet équilibre détermine un schéma de gestion d'ensemble dans lequel chaque membre du groupe occupe une place dans un système de droits et d'obligations, place qui lui accorde des domaines de choix spécifiques.

Nous organiserons l'interprétation des résultats autour de cette construction théorique.

b. Les fondements de la classification des comportements

Pour assurer l'équilibre que nous venons de décrire, le chef de concession dispose d'espaces de liberté dépendant de la structure de son patrimoine et de sa confrontation avec les systèmes de règles internes et externes. Deux grands types d'espaces de liberté peuvent schématiquement être identifiés. Le premier concerne la gestion courante, qui s'étend à l'échelle d'une campagne agricole. Il définit le domaine de choix pour les allocations de ressources ne remettant pas en cause le schéma général. Ici c'est la conjonction de la structure des activités productives à un moment donné et des règles externes en vigueur qui importe. Le second type

est rattaché aux choix stratégiques pour l'allocation des ressources se traduisant par un changement du patrimoine et donc modifiant les espaces de liberté futurs du premier type. Dans ce cas, les règles internes sont modifiées ou confortées, ce qui implique un compromis fort entre les différents participants au sein même de la concession.

Les espaces de liberté pour les choix immédiats (premier type) sont révélés, du moins sur la durée de notre suivi, par la capacité du chef à satisfaire les besoins de ses dépendants, obligation prioritaire dans la configuration organisationnelle du schéma de base. Or, les résultats d'enquête font apparaître à ce niveau des différenciations fortes entre les chefs de concession, ce qui induit des discontinuités dans les orientations stratégiques globales (premier et second type d'espaces de liberté et de domaines de choix).

Le recours à une classification des comportements nous semble ainsi nécessaire pour appréhender les discontinuités et leurs significations. En prenant pour critère les marges de manoeuvre des chefs de concession, il s'agit dans un premier temps d'interpréter de façon statique les différents schémas de gestion rencontrés et leur traduction sur la structure des revenus. Une vision plus dynamique est par ailleurs autorisée en intégrant les exemples de choix stratégiques effectués durant la période d'enquête, puis tout au long des trajectoires patrimoniales des concessions (chapitre VI). L'interprétation de la confrontation entre d'une part les revendications internes pour la modification des règles de répartition ou d'accumulation, et d'autre part les contraintes ou opportunités externes d'un environnement se modifiant offre un regard différent sur les différenciations, surtout en l'intégrant aux trajectoires des concessions. Il convient ici de les raisonner à travers les coûts inhérents à des adaptations (voire à des changements radicaux) du système de règles et aux redéfinitions des espaces de liberté qu'elles sous-tendent.

L'enchaînement méthodologique choisi (lecture par catégorie d'acteurs puis par la construction des unités économiques) tient compte de la prédominance du rôle du chef de concession pour l'interprétation. Ainsi, le chapitre III s'attache à caractériser les schémas de gestion des chefs, tandis que le chapitre IV vise à comprendre comment les dépendants s'insèrent dans les orientations portées par leur autorité. En ce sens, et dans le but de compléter

l'interprétation des coordinations internes, les marges de manoeuvres de ces derniers seront essentiellement perçues dans un domaine de choix borné par la concession. A leur niveau, il est également possible de distinguer deux types de choix par rapport à l'impact de leurs comportements sur le système de règles internes. Dans une optique d'adhésion ils ont des actions ne remettant pas en cause les fondements des coordinations (choix faibles), tandis qu'en revendiquant une augmentation de leurs droits ils cherchent à modifier les rapports d'autorité et les spécialisations internes (choix forts). La classification des stratégies des dépendants se fonde ainsi sur l'importance des espaces de liberté que leur confère leur place dans le système de droits et d'obligations, mais aussi sur le jugement qu'ils portent sur cette situation.

3. LES OUTILS THÉORIQUES D'INTERPRÉTATION

Le schéma d'interprétation proposé (reconstruction des principes de gestion via une classification des comportements des acteurs de base) porte en premier lieu sur le fonctionnement des groupes domestiques en tant qu'ensembles d'individus organisés en ménages, et dont les coordinations se cristallisent au sein d'une unité de résidence. Or, les développements récents de la nouvelle micro-économie et de l'économie des organisations ont le projet d'intégrer dimension collective et coordinations non marchandes dans l'interprétation des comportements micro-économiques. Il convient donc, après les avoir brièvement présentés, de sélectionner parmi les outils offerts par ces courants théoriques ceux que nous mobiliserons préférentiellement.

a. L'inadéquation du modèle standard à nos objets d'étude

Nous ne reviendrons pas sur les critiques des fondements de la micro-économie traditionnelle, déjà largement débattues (Cahuc, 1993). Nous retiendrons cependant que dans ce courant de pensée, l'absence de spécificité des ménages par rapport au modèle utilitariste de l'Homo oeconomicus, en plus de sous-tendre une série hypothèses discutables, n'offrent pas de perspective d'interprétation des sujets que nous nous proposons d'étudier. Combinée au cloisonnement étanche des fonctions de consommation et de production, qui revient à traiter simultanément deux problèmes distincts, cette position vide de leur sens nos objets d'étude en occultant la question des décisions à l'intérieur des ménages (Liffran, 1991).

Ainsi la problématique, centrée sur les processus de coordination interne aux groupes domestiques (introduction générale), oriente manifestement l'interprétation vers un élargissement des fondements micro-économiques. Il s'agit également de dépasser les conceptions unitaires des groupes familiaux dans la nouvelle économie du consommateur (Gastellu et al, 1997). Malgré les évolutions notables qu'elles apportent pour une extension de l'application des modèles standards des ménages et les réflexions qu'elles engagent sur la nécessité de montrer et non plus de postuler la fonction unique d'utilité, ces approches occultent in fine les phénomènes que nous nous proposons d'étudier. En effet, les représentations unitaires des ménages ne s'intéressent pas aux mécanismes d'allocation des ressources entre les différents membres, ni à l'existence d'inégalités internes basées sur le genre, l'âge ou l'espérance d'une transmission d'héritage (Radja, 2000). Du reste les comportements fusionnels (Sen) ou d'altruisme généralisé (Becker) au sein des familles, tout en gommant ces critères de différenciation interne, supportent mal la confrontation avec la complexité des unités domestiques sur nos terrains d'étude (Requier-Desjardins, 1994).

Les adaptations du cadre néo-classique pour gagner en réalisme permettent d'introduire des situations conflictuelles ou des difficultés d'acquisition de l'information, sources de risque moral. Ces adaptations, débouchant sur les développements de la théorie des jeux et de l'économie de l'information, intègrent des accommodations des comportements jusqu'alors exclues du raisonnement standard, mais conservent l'hypothèse de rationalité substantielle du modèle de base (Cahuc, 1993). Nous nous intéresserons plus spécifiquement au développement de l'économie des contrats, du fait de l'importance des asymétries informationnelles que sous-tendent les descriptions des normes d'organisation interne aux concessions (cf supra, point A.5).

b. L'économie des organisations pour analyser les unités domestiques

1) Les adaptations du modèle standard : vision contractualiste de l'organisation

L'intégration des difficultés d'accès à l'information est compatible avec l'hypothèse de rationalité substantielle. Elle se conçoit pour certains auteurs (Akerlof) en restant dans un cadre référencé par le marché. Ce sont alors les institutions, exclues du champ de l'action

individuelle²⁸, qui permettent de garantir le bon fonctionnement des échanges. Pour d'autres (Stiglitz) c'est par le développement de contrats portant sur l'ensemble des éventualités susceptibles de nuire à l'efficacité des transactions que les agents réduisent les risques d'opportunisme (Dupressoir, 1998). Cette vision appliquée aux entreprises leur confère la dimension d'organisations²⁹ fonctionnant sur la base d'un ensemble de contrats internes.

Les tentatives de formalisation de l'économie de l'information ont fréquemment eut pour sujet les comportements observés dans les pays en développement (Stiglitz, 1988). Elles ont par contre peu concerné le fonctionnement des unités domestiques, qui sont pourtant sans contestation des organisations³⁰. De fait, certaines relations hommes-femmes ou ascendants-dépendants au sein des concessions se traduisent par l'élaboration de contrats tacites, qui donnent une cohérence sociale à l'organisation. Les modes d'approvisionnement des greniers ou la participation des femmes et cadets aux parcelles collectives, qui déterminent les obligations de chaque participant en travail ou par l'achat des condiments dans la confection des repas, sont ainsi en première analyse assimilables à des contrats. Ils définissent les modalités des opérations internes de production, tout en conférant une certaine autonomie aux différents acteurs dans leurs relations avec l'extérieur. Les difficultés de l'accès à l'information entre les membres de la concession sont par-là contournées. Nous mobiliserons ainsi partiellement l'économie de l'information pour interpréter certains pans de l'organisation domestique, si les conditions d'application des contrats noués sont suffisamment précises et leur durabilité avérée.

Sa généralisation s'avère par contre délicate. D'une part, les unités domestiques intègrent à la fois les fonctions de production, de consommation et d'accumulation, auxquelles s'ajoutent des solidarités et des hiérarchies largement gérées via des échanges non marchands. Même en raisonnant les contractualisations par les marchés liés, la superposition de ces fonctions entraîne

²⁸ Les institutions sont ici entendues comme *un ensemble de règles socio-économiques mises en place dans des conditions historiques, sur lesquelles les individus ou les groupes d'individus n'ont guère de prise* (Ménard, 1990).

²⁹ En tant qu'*unités économiques de coordination ayant des frontières identifiables et fonctionnant de façon relativement continue, en vue d'atteindre un objectif ou un ensemble d'objectifs partagés par les membres participants* (Ménard, 1990).

³⁰ Les descriptions des principales règles de fonctionnement interne (cf supra, point A.5) confirment largement cette affirmation, par ailleurs reconnue par d'autres auteurs (Requier-Desjardins, 1994).

une multiplication et une interdépendance des relations difficilement conceptualisables et mesurables. Les relations de travail, principales applications potentielles, sont ainsi difficilement assimilables à des contrats salariaux, puisque dominées par des rapports de dépendance et imbriquées dans un ensemble de droits et d'obligations sociales (Hugon, 1995). Il apparaît enfin que les références à des contrats inter-individu qui fondent l'organisation réduisent sa dimension collective, pourtant essentielle à l'émergence de règles de définition et de contrôle des relations (Dupressoir, 1998). Dans l'univers domestique, les arbitrages ne sont pas réglés par la loi dans un cadre formel externe.

2) L'hypothèse de rationalité limitée : vision transactionnelle de l'organisation

L'économie des organisations s'est par ailleurs renouvelée en substituant l'hypothèse de rationalité limitée des acteurs au postulat de rationalité substantielle (March et al, 1979). Il en découle la nécessaire intégration de l'incertitude post transaction et l'acceptation d'un critère de satisfaction prévalant sur la recherche d'un optimum par l'établissement des contrats. Dès lors les organisations sont davantage des structures de gouvernance capables de favoriser l'accès au marché en réduisant les coûts inhérents aux transactions que des noeuds de contrats incitatifs (Williamson, 1994). Les coûts de transaction³¹ découlent de la spécificité des actifs et de la nécessité de contrôler l'exécution du contrat face à des comportements opportunistes. Ils sont intégrés au calcul entrepris par les agents. Leur nature et leur montant, et par suite les formes de coordination les plus satisfaisantes pour y faire face, émanent des institutions, toujours perçues hors du champ d'action des individus. En cas de changement institutionnel, l'adaptation des organisations à la nouvelle situation relève d'un arbitrage, intégrant les coûts de transformation (apprentissage, renégociations), entre l'espérance de gains associés au changement et la maintenance de l'organisation pré-existante (North, 1990, cité par Dupressoir, 1998).

La traduction de cette vision transactionnelle de l'organisation sur le comportement des unités domestiques offre des perspectives intéressantes d'interprétation. Ainsi la recomposition

³¹ *Coûts de fonctionnement du système d'échange, et, plus précisément, dans le cadre d'une économie de marché, ce qu'il en coûte de recourir au marché pour procéder à l'allocation des ressources et transférer des droits de propriété* (Ménard, 1990).

des unités de production par activité développée (éclatement ou au contraire collectivisation), les spécialisations budgétaires ou la répartition des obligations de chaque actif peuvent être perçues comme guidées par la réduction de coûts spécifiques. De même, les décisions de changement d'organisation (scission de la concessions, modification des systèmes d'activités) sont raisonnées par rapport aux coûts de transactions qu'induit une réallocation du travail et des ressources.

Les limites de l'approche résident essentiellement dans l'opérationnalité du concept même de coût de transaction. Outre la frontière parfois floue entre coûts de transaction et coûts de production, le calcul (rationnel) effectué par les agents suppose qu'ils soient capables de mesurer sans ambiguïté tous les paramètres. Or cette mesure, réaliste pour des échanges exclusivement marchands, devient problématique dans certaines relations d'échange, et particulièrement dans l'univers domestique traversé de logiques solidaires et hiérarchiques inscrites dans des représentations non marchandes (Hugon, 1995).

3) L'économie des conventions appliquées aux groupes domestiques

En liant décision et coordination, et donc en refusant d'appréhender l'organisation comme une simple alternative au marché (même si l'émergence de formes intermédiaires n'est pas exclue), l'économie des conventions rompt avec l'approche transactionnelle tout en maintenant les hypothèses de rationalité et d'accès à l'information limités (Favereau, 1989). L'organisation, dispositif cognitif collectif, est régie par un ensemble de conventions³². Les prises de décision se fondent en partie sur des procédures pré-établies et déjà testées pour la résolution de problèmes, à la différence du contrat qui implique un calcul chaque fois renouvelé. Ces procédures, ou routines organisationnelles, participent d'un apprentissage en ce sens qu'elles permettent de sélectionner, lors d'un changement de l'environnement, les réponses à apporter parmi un ensemble de possibles, tout en autorisant des adaptations par rapport aux décisions précédentes (De Fina, 1995). L'hypothèse de rationalité procédurale conduit à une sélection finale qui ne prend pas nécessairement en compte la totalité des options potentielles.

³² Entendu comme un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements des individus les uns par rapport aux autres.

Dotées du statut de bien collectif, les conventions délimitent des espaces de négociations en fixant les règles du jeu. Elles laissent ainsi la place aux initiatives individuelles, mais supposent que ces initiatives soient justifiables aux yeux des autres membres de l'organisation. Les fondements de cette justification diffèrent suivant les "mondes"³³ concernés par la prise de décision. Ainsi dans le monde domestique fidélité à la coutume, proximité et relations hiérarchiques définiraient les modalités des coordinations. Les membres de l'organisation se référant simultanément à des mondes différents pour justifier de leurs actions, des compromis, voire l'émergence de nouveaux espaces de justification, s'avèrent nécessaires. Ceci renforce l'idée d'un apprentissage organisationnel interne.

La vision du groupe domestique comme lieu d'apprentissage organisationnel où les espaces d'initiatives de chaque actif, subordonnés à des conventions d'ensemble s'adaptant en fonction des changements de l'environnement nous semble a priori adaptée à notre principal objet d'étude. Les systèmes internes de droits et d'obligations internes peuvent en effet être perçus comme des systèmes d'attentes réciproques qui déterminent les conditions des prises de décisions individuelles et collectives (Requier-Desjardins, 1994). Par ailleurs, l'interpénétration des mondes marchands de l'agriculture irriguée (artificialisée) et domestiques conduisent effectivement à des compromis cognitifs dans l'allocation du travail et des ressources.

Pour autant, une partie des limites présentées par les économies de l'information et des coûts de transaction subsistent ici. Sur un plan opérationnel, la multiplication des fonctions et des objectifs des unités domestiques suppose une multiplication des règles internes et externes dont il est difficile de rendre compte. L'interprétation est réaliste pour des pans de l'organisation³⁴, mais sa généralisation à l'ensemble des décisions est délicate³⁵. Un autre problème relève de la distinction entre les communautés d'appartenance et les communautés d'adhésion (Hugon, 1992). L'analyse des unités domestiques (en tant que communauté

³³ Parmi lesquels les mondes marchand, domestique, industriel et civique.

³⁴ Par exemple les décisions de mises en marché de la production rizicole issue des parcelles communes ou d'accumulation à caractère collectif.

³⁵ De fait les applications de ce courant s'en tiennent à des relations bien définies (marché d'un produit, spécification de procédé agro-alimentaire ou contrat de travail) pour lesquelles les conventions sont clairement identifiables.

d'appartenance) à partir de la notion de recherche d'efficacité présente le danger d'une économicisation de phénomènes d'ordre social surpassant les initiatives individuelles.

4) Démarche générale pour la construction des schémas de gestion

Nous avons justifié dans l'introduction générale le choix d'une approche directement inspirée de l'anthropologie économique pour étudier les stratégies de diversification des revenus. Ce choix, d'ordre méthodologique, suppose toutefois de porter un éclairage particulier sur le domaine propre de l'économie, en le considérant comme *l'étude des rapports noués entre agents ou groupes à l'occasion des phénomènes de production, de consommation ou de distribution* (Gastellu, 1981). Il convient dans cet esprit d'éviter de fragmenter l'analyse des phénomènes économiques, de façon à les situer dans la vision globale de notre objet d'étude : le groupe domestique (Couty, 1996). L'objectif principal de la thèse et sa reformulation théorique³⁶ se prêtent parfaitement à cette vision.

Partant de ce fil conducteur, l'interprétation des résultats d'enquêtes s'attache surtout à caractériser les fondements organisationnels des concessions paysannes pour expliquer les mécanismes d'articulation entre les logiques (et les règles) marchandes et domestiques. Le souci de fidélité dans la restitution des observations concrètes prime sur une inscription théorique exclusive. Dans l'esprit des travaux de l'économie rurale africaniste française, nous optons donc pour la mobilisation de théories partielles pour alimenter la construction d'un modèle explicatif de validité locale (Colin et al, 1992).

Les analyses sont principalement inscrites dans le cadre général d'analyse impulsé par le recours à l'anthropologie économique. La notion de capital social³⁷, adaptée au niveau domestique, sera par exemple mobilisée pour juger des coordinations internes. Mais les remarques précédentes nous conduisent à ne pas négliger les apports de l'économie des

³⁶ Démontrer que la prise en compte des logiques paysannes, exprimées par les formes de l'organisation domestique et donc des schémas de gestion interne, est nécessaire à l'appréhension des enjeux des périmètres irrigués.

³⁷ *Ensemble des relations sociales et des réseaux, normes et valeurs qui conduisent à la cohésion sociale, à la coopération et à la réalisation d'objectifs d'intérêts communs* (Charmes, 199).

organisations. Nous ferons référence à l'économie des coûts de transaction, particulièrement féconde en cas de décision de modification radicale de l'organisation interne des concessions (approche du changement institutionnel). Dans le même ordre d'idée, l'interprétation de la dimension cognitive de notre objet d'étude reposera partiellement sur un recours aux concepts de l'économie des conventions. Nous pensons notamment aux aspects d'apprentissage organisationnel issus de compromis entre les sphères marchande et domestique.

Le tout est sensé, rappelons-le, nous permettre d'élaborer un schéma rendant compte des principes de gestion des groupes domestiques des périmètres irrigués étudiés.

c. L'appréhension de la confrontation des stratégies de diversification des revenus et les logiques collectives à l'échelle des périmètres

Un second niveau d'interprétation vise les interrelations entre les stratégies des concessions et les dynamiques locales de l'environnement des périmètres irrigués, notamment dans leur dimension collective autour de la gestion de l'eau, du foncier, du crédit, et plus généralement du fonctionnement des organisations paysannes³⁸.

La difficulté méthodologique de ce changement d'échelle a déjà été soulignée dans le point B.7 de ce chapitre. Il oblige en fait à un abandon de notre démarche inductive au profit d'une approche déductive basée sur des données dont l'adaptation à notre sujet d'étude fait souvent défaut. Ces difficultés se répercutent sur les outils d'interprétation à mobiliser. Cependant, notre passage du niveau micro-économique au niveau local des périmètres ne vise pas la construction exhaustive de l'environnement économique et institutionnel d'ensemble de l'agriculture irriguée. La formulation de la problématique sous-tend de s'en tenir à un éclairage de quelques points saillants de la gestion collective des périmètres et aux perspectives de développement de la diversification des revenus du point de vue des organisations domestiques.

³⁸ L'accent sera particulièrement mis, à titre d'illustration, sur l'accès au foncier et au crédit institutionnel.

1) Les emprunts à l'économie des organisations

Le recours à l'économie des coûts de transaction et à l'économie des conventions à ce niveau de l'interprétation permet d'appréhender ce changement d'échelle tout en conservant un cadre d'analyse déjà mobilisé.

La vision transactionnelle des organisations paysannes

Sur les deux périmètres, les relations des concessions de riziculteurs avec leur environnement transitent pour beaucoup par leurs associations paysannes d'appartenance (chapitre I). Nombre des questions traitant de notre changement d'échelle peuvent ainsi être formulées via les conditions de l'insertion des producteurs dans la vie associative. Or l'économie des coûts de transaction offre ici des voies d'interprétation. Puisqu'il justifie en partie la présence des organisations en économie par la nécessaire réduction des coûts d'accès au marché (Ménard, 1990), ce courant a été fréquemment mobilisé pour l'étude des organisations paysannes en agriculture. Celles-ci sont en effet des illustrations particulièrement éloquentes de l'internalisation de certaines fonctions économiques³⁹.

Il ne nous appartient pas, étant donné le niveau de coordination concerné par la thèse, d'entreprendre une lecture transactionnelle du fonctionnement d'ensemble des organisations de producteurs. La construction des schémas de gestion des concessions précise cependant les objectifs paysans, et par suite les motivations et les conditions d'adhésion des chefs d'unités de production à leur(s) groupement(s). Il est ainsi possible, en s'appuyant sur la répartition des classes de stratégie dans la population des périmètres, d'éclairer l'impact des pratiques paysannes sur les modes coordinations au niveau collectif de gestion des aménagements (point B.7 de ce chapitre). Pour les deux fonctions des groupements que nous nous proposons d'étudier plus particulièrement (accès au foncier et au crédit), l'attention portée par l'économie des coûts de transactions à la caractérisation et aux conditions de réduction des coûts d'accès à l'information et de négociation offre un cadre de lecture théorique intéressant. Il s'agit de confronter les rôles

³⁹ Notamment, dans le contexte de l'irrigué, l'accès collectif au crédit, à l'eau et au foncier ainsi que la prise en charge de la commercialisation d'une partie de la production des adhérents.

assignés aux organisations paysannes pour faciliter l'entrée de ses membres au marché, sous couvert des règles institutionnelles dictées par l'encadrement, et les utilisations effectives de ces fonctions par les chefs d'unités de production poursuivant des objectifs propres.

La vision conventionnaliste de l'équilibre entre règles internes et externes

Dans la logique de notre construction théorique, les schémas de gestion des concessions sont par ailleurs interprétés comme la résultante d'un équilibre entre les règles internes d'organisation et les règles externes du contexte de l'agriculture irriguée. Cette notion d'équilibrage des règles est mobilisée par les conventionnalistes pour appréhender l'impact des dynamiques des dispositifs cognitifs collectifs méso-économiques (acteurs en organisation) sur les dynamiques macro-économiques (Faverau, 1991). Il s'agit de construire une architecture de compromis d'un niveau inférieur à un niveau plus global. L'interprétation peut cependant s'appliquer à des changements d'échelle plus restreints.

Si notre démarche est en priorité centrée sur la résultante pour les groupes domestiques des arbitrages effectués lors de la recherche de ces compromis, il apparaît possible d'élargir les interprétations à la gestion collective des aménagements. Par exemple le remboursement des crédits de campagne peut en cas d'incertitude radicale être soumis à un arbitrage entre l'intérêt de maintenir un niveau élevé de répartition interne à la concession (qui ouvre les domaines de choix en maintenant la cohésion sociale), et le risque de se voir refuser tout nouveau financement. Cet arbitrage dépend de nombreux facteurs, dont la perception de l'application effective des règles de contrôle par l'institution chargée d'allouer le crédit. La décision finale, compromis entre la représentation des conventions internes et externes et parfois prise selon des routines organisationnelles, implique bien l'avenir de la fonction de crédit à un niveau supérieur.

Cette approche est également mobilisable pour juger des perspectives de la diversification agricole à partir de la connaissance des schémas de gestion paysans. Toute introduction d'une nouvelle composante dans les systèmes d'activités nécessitant une réallocation du travail et des ressources, les conventions régissant les circuits de répartition doivent être révisées. Cette révision, forcément collective de part les modalités de l'apprentissage organisationnel, suppose

des coûts qui vont être confrontés aux gains potentiels de l'activité envisagée. Ces gains sont estimés en fonction de règles externes. Si la décision du changement de la structure des activités productives est prise, les modes d'implication qui résultent de cet équilibre réorientent les règles externes.

2) Une lecture par l'antinomie défection / prise de parole

Les travaux d'Hirschman sur l'antinomie défection / prise de parole (Hirschman, 1986 et 1995) offrent enfin un regard original pour confronter les stratégies de diversification des revenus des groupes domestiques aux logiques collectives de gestion des périmètres irrigués.

Le principe repose sur l'analyse des facteurs d'ordre et de désordre dans le monde social, et sur les deux comportements antinomiques que peuvent avoir les acteurs sociaux engagés dans une relation avec une organisation (toujours perçue comme une unité économique de coordination) pour lutter contre un désordre grandissant qu'ils jugent pénalisant pour eux.

L'option de défection consiste à rompre la relation. Si la fonction remplie par la relation a un caractère stratégique prioritaire, elle doit obligatoirement être maintenue et la rupture s'accompagne de la création de nouveaux liens avec une autre organisation. La défection relève donc d'un univers concurrentiel assurant la disponibilité de choix. Quoique renseignant l'organisation quittée sur l'existence d'un facteur de désordre, elle n'apporte pas d'élément sur la nature de ce facteur et limite ainsi les perspectives d'une correction stabilisante. L'acteur partant n'a du reste pas intérêt, une fois sa décision prise, à ce que son départ soit une source d'amélioration. La défection suppose enfin d'entreprendre l'apprentissage d'une nouvelle relation et peut de ce fait s'avérer coûteuse.

A l'inverse, la prise de parole consiste à signaler explicitement le facteur de désordre à son organisation, de façon à contribuer à le corriger pour faire perdurer et améliorer la relation entretenue. Une telle attitude peut provenir de l'impossibilité de faire défection, soit que

l'organisation est une communauté d'appartenance dont on ne peut se soustraire⁴⁰, soit qu'il n'existe pas d'organisation alternative pour assurer la pérennité de la fonction remplie par la relation (pas de concurrence). Mais elle peut aussi résulter d'un arbitrage entre les coûts estimés de la défection et ceux jugés nécessaires à l'aboutissement des revendications. La prise de parole a en effet un coût du fait que son expression réclame du temps et des négociations, coût généralement proportionnel au niveau de désordre qui l'a motivée. Elle peut enfin s'avérer dangereuse en induisant une fragilisation de la position dans l'organisation de l'individu choisissant cette option.

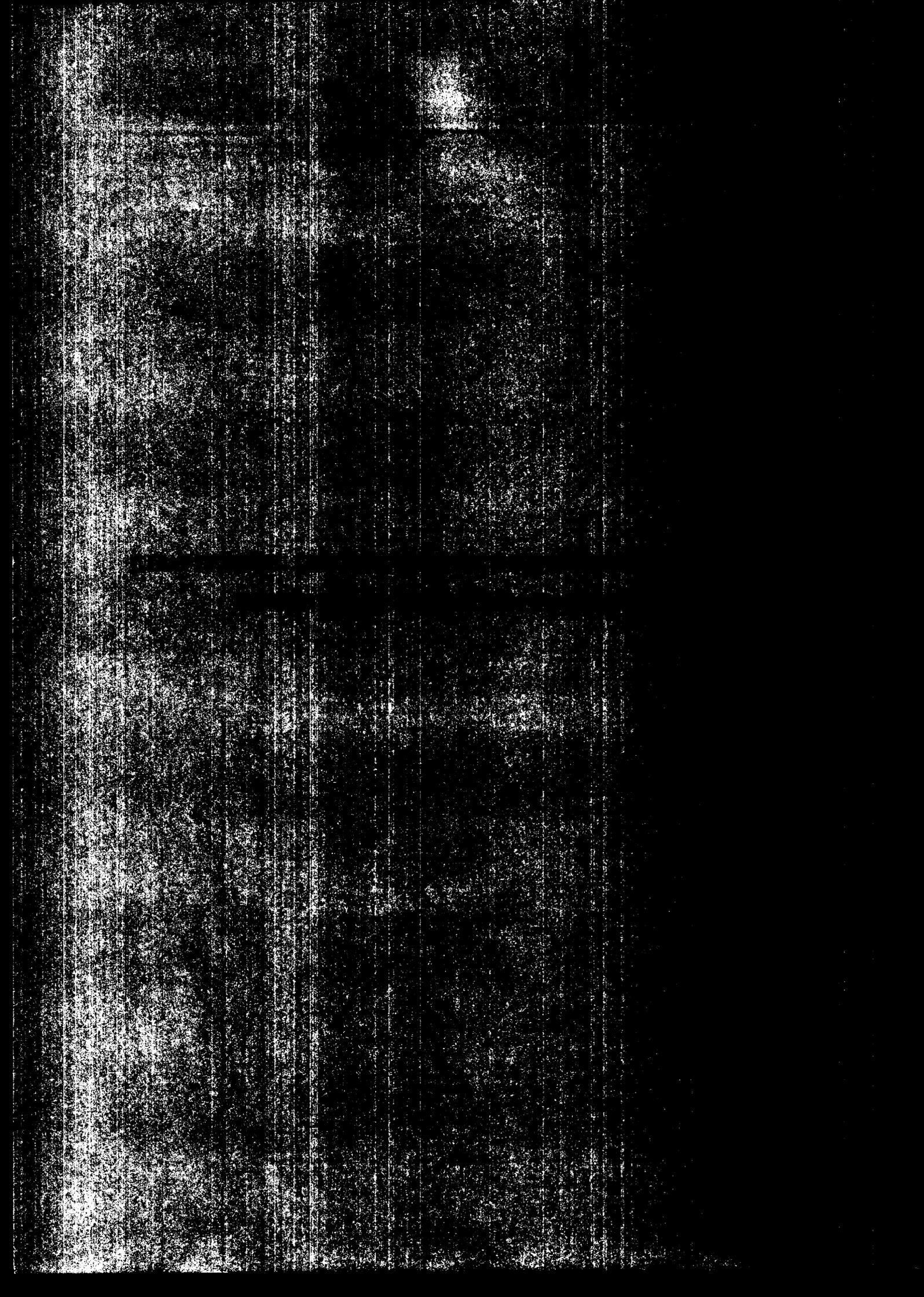
Lorsqu'il est possible de choisir entre les deux options, il existe des interactions entre les deux mécanismes. Ainsi la défection alors que la prise de parole est théoriquement possible réduit les chances d'occurrence de cette dernière, puisqu'elle prive l'organisation d'individus gênés par le désordre et donc potentiellement portés à le corriger. Ce phénomène peut être source à terme d'une dégradation de l'ensemble de la relation concernée, chaque organisation fonctionnant dans le désordre du fait des départs répétés. A l'extrême, cette menace d'une opportunité de défections à répétition peut motiver en retour un élan de prise de parole pour tenter d'enrayer le phénomène de dégradation cummulatif issu de décisions de court terme.

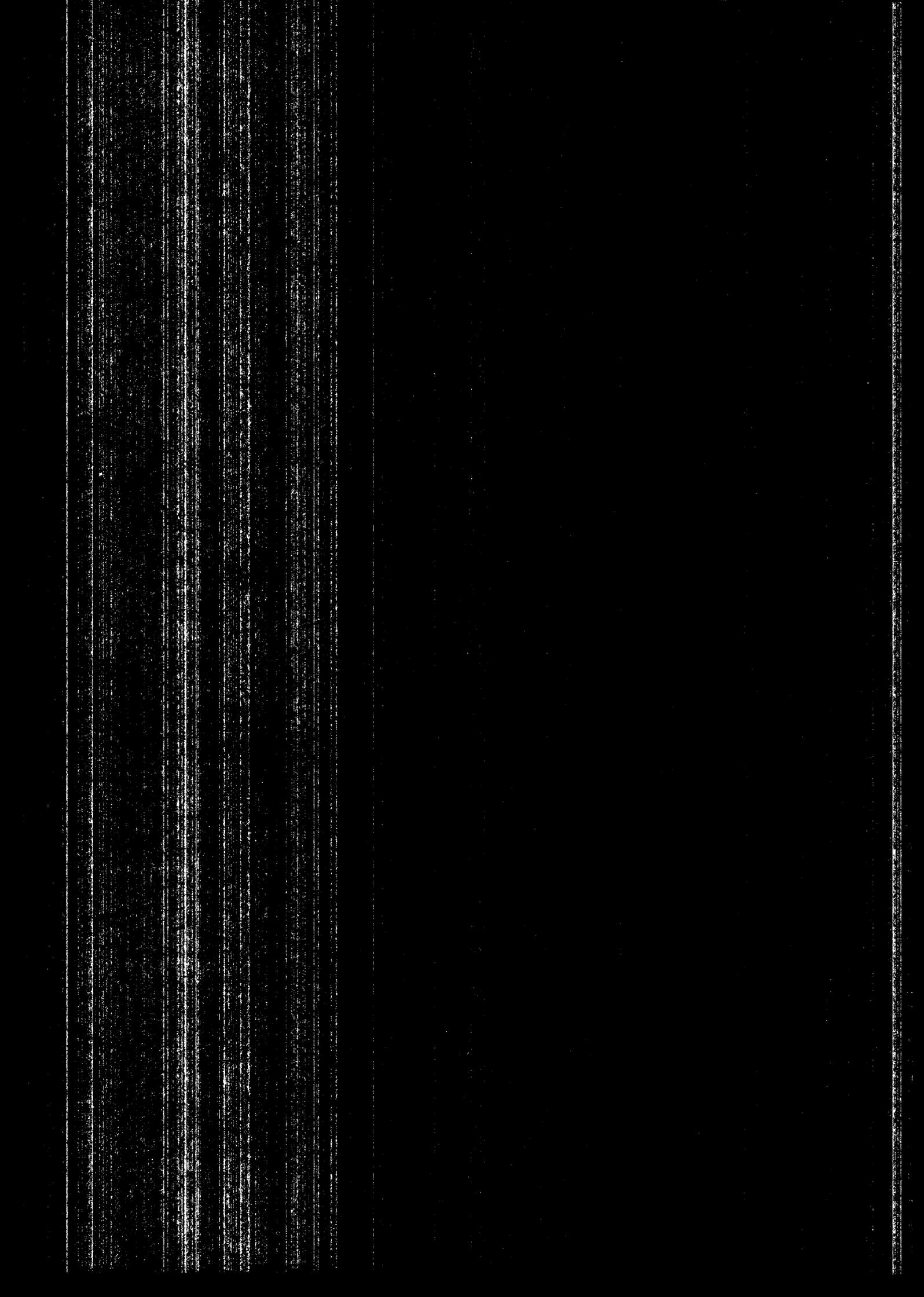
La position de loyauté permet aussi de contrecarrer la défection, même lorsque celle-ci apparaît à court terme plus bénéfique. Elle est le fait d'individus qui ne tranchent pas entre la prise de parole et la défection et donc qui adhèrent fidèlement mais sans chercher à améliorer le fonctionnement de l'organisation. A moins qu'ils ne soient soumis à des relations de soumission ou de dépendance trop fortes (et donc dans un schéma de loyauté aveugle), ils sont amenés à prendre vigoureusement la parole en cas de dérive remettant en cause l'existence de leur organisation. Ainsi la loyauté peut résulter d'un calcul pour maîtriser les instabilités sur le long terme, ou bien d'une adhésion passive incapable de réprimer les dysfonctionnements récurrents de court terme.

⁴⁰ La famille en est un exemple, surtout quand l'environnement social la considère comme une institution fondamentale et marginalise ceux qui tentent de la déstabiliser.

Ces principes d'économie politique trouvent des applications multiples depuis la simple relation marchande entre un vendeur et son client jusqu'à l'efficacité des services publics à l'échelle d'une nation. Ils apparaissent utilement mobilisables ici pour interpréter les comportements d'adhésion ou de contestation des systèmes de droits et d'obligations au sein des groupes domestiques, mais surtout pour juger des conditions d'insertion des chefs d'unités de production dans les organisations paysannes. Sur les deux terrains la défection dans ce domaine est en effet limitée du fait de la rareté foncière et des conditions d'accès au crédit. Mais dans le même temps, les jeux d'appartenance à plusieurs organisations sont possibles. Les fonctions remplies par les organisations recouvrent par ailleurs des enjeux stratégiques différents selon les schémas de gestion des individus. Nous sommes donc dans une situation où les interactions entre loyauté, défection et prise de parole sont des éléments déterminants de l'existence et du fonctionnement des organisations collectives. Le calcul effectué par chaque individu quant à l'horizon temporel et aux fonctions véritables qu'il entend donner à son engagement vis à vis de son groupement permet d'expliquer certains types de dérives ou de réussites organisationnelles.

L'approche par l'antinomie défection / prise de parole sera ainsi privilégiée pour élargir les résultats issus de la construction des schémas de gestion domestiques, mais des recours ponctuels à l'économie des organisations permettront d'éclairer certains points précis, notamment l'équilibrage des règles entre les niveaux d'organisation.





Lors de la présentation méthodologique et théorique du chapitre II, nous avons justifié le choix d'une collecte de l'information au niveau de chaque actif des concessions enquêtées et d'une interprétation de ces données en deux temps. Il s'agit d'abord de révéler les principes de gestion de chaque catégorie d'acteur à chaque niveau d'autorité dans le système interne de droits et d'obligations (chapitres III et IV). Une seconde lecture par la reconstruction des unités économiques (chapitre V) et des trajectoires patrimoniales (chapitre VI) intègre la dimension collective des groupes domestiques en jugeant des modes de coordination internes pour la définition des objectifs et les prises de décision¹.

Pour l'étude des stratégies individuelles, nous avons classiquement retenu trois grandes catégories d'acteur (Ancy, 1975, Benoit-Cattin et al, 1982) : les chefs de concession, étudiés dans ce chapitre, les dépendants féminins et les dépendants masculins, traités dans le chapitre suivant. Au sein de chaque catégorie, nous avons opéré une classification des stratégies en adoptant une démarche inductive, intégrant vision quantitative et qualitative. Il s'agit d'interpréter l'hétérogénéité des schémas de gestion pour en révéler les fondements (chapitre II, point C.2).

Le statut particulier de chef de concession influence les prises de décision. Si la concession rencontre des difficultés qui sont directement du ressort du chef, leur résolution est prioritaire, incontournable, et se fait aux dépens d'objectifs strictement individuels. L'entrée principale de la classification proposée pour les chefs de groupe domestique est ainsi leur capacité à remplir leurs obligations, c'est à dire à satisfaire les besoins de leurs dépendants. De cette capacité, confrontation entre leurs moyens de production et les systèmes de règles (internes et externes) qui s'imposent en partie à eux mais qu'ils contribuent à façonner, dépend leur marge de manoeuvre pour décider de leur schéma de gestion.

Pour exprimer les discontinuités dans les marges de manoeuvre, les notions de besoins et de reproduction doivent être précisées. Les schémas développés par l'anthropologie

¹ Ainsi les chapitres III, IV et V interprètent les schémas de gestion sur la durée des suivis budgétaires tandis que le chapitre VI les met en dynamique pour intégrer l'accumulation et mieux juger de l'impact des changements des règles externes.

économique adaptés pour notre approche en terme de schémas de gestion micro-économiques, s'avèrent ici utiles à notre approche stratégique.

Entendue sur la durée de nos suivis budgétaires, la reproduction simple, ou à l'identique, repose sur la réinsertion dans le processus de production d'une part du produit, qualifiée de nécessaire (Campagne, 1993). Cette part couvre les besoins nutritionnels et de santé de la force de travail et la mobilisation des moyens de production, agricoles ou non (matériel, intrants, prestations de services). L'ensemble permet de relancer un cycle productif dans les conditions antérieures. Le surplus une fois cette production nécessaire utilisée n'est cependant pas directement mobilisable à des fins d'accumulation ou de thésaurisation. Il doit couvrir des prélèvements (de l'Etat, des structures religieuses ou sociales et des circuits commerciaux ou bancaires) ainsi que les besoins sociaux, entendus comme les consommations indispensables à la reproduction sociale de la concession. Ces consommations induisent la constitution de ce que Wolf appelle un fonds cérémoniel (Wolf, 1966), et sont difficilement quantifiables. Leur caractère subjectif et leur diversité, depuis la célébration de fêtes religieuses jusqu'à l'acquisition ostentatoire de biens garantissant une certaine image de réussite, obligent à un détour par les représentations paysannes pour leur évaluation, qui reste de toute façon relative. Qui plus est, dans les situations d'extrême dépendance, la reproduction sociale permet l'accès à des systèmes de redistribution qui la rendent indissociable d'une stratégie de survie. Elle peut alors occuper une place prépondérante dans les budgets.

L'ensemble formé par la production nécessaire et les besoins sociaux est défini dans ce qui suit par les besoins élémentaires. L'analyse se focalisera sur la définition et la satisfaction des besoins nutritionnels et de santé (qualifiés de vitaux), qui occupent pour les plus démunis l'essentiel de la production nécessaire, et les besoins sociaux tels que définis. Pour des grandes concessions fonctionnant sur une cohésion sociale suffisamment forte pour mobiliser toute la force de travail disponible, la capacité du chef de concession à assurer la reproduction dépendra de sa capacité à satisfaire en plus des besoins vitaux, les besoins sociaux des actifs dépendants². Si cette liaison est incontournable, il est délicat de fixer des seuils de revenus ou des ratios

² Ces besoins peuvent être importants notamment à l'Office du Niger où chaque adulte est aujourd'hui quasiment en droit de réclamer une moto pour ses déplacements personnels.

purement budgétaires pour juger du degré de satisfaction des besoins. Pour utile que soit cette vision en terme de normalisation et de généralisation, elle ne suffit pas pour décrire correctement les modes de prises de décisions. C'est davantage la représentation qu'ont les chefs de la satisfaction des besoins de la concession qui sera reconnue comme critère.

Trois degrés de satisfaction des besoins élémentaires ont été retenus à partir des enquêtes :

Les besoins vitaux sont difficilement ou pas satisfaits par le seul chef de concession.

La capacité du chef à assurer les besoins élémentaires, notamment sociaux, est incertaine.

La satisfaction des besoins élémentaires est considérée comme acquise de façon durable.

La classification part de ces degrés et décline leurs implications sur les éléments clés des orientations stratégiques. La capacité à satisfaire les besoins occasionne des contraintes ou des opportunités face au financement des opérations de production, et borne la définition des horizons stratégiques. Les stratégies de diversification des revenus sont donc également lues à travers les critères du niveau d'endettement et de sa nature, et des types d'objectifs prioritairement définis.

Les tableaux n°3 et 4 présentent de façon synthétique l'expression de cet enchaînement. Les éléments de population des concessions et de revenus annuels de leur chef (tableaux n°5 et 6) sont indicatifs et n'apparaîtront qu'en second plan dans l'analyse. Ce sont davantage les aspects stratégiques qui sont privilégiés. Par ailleurs, les particularités de chaque terrain d'étude quant aux conditions de définition et de mise en oeuvre des stratégies seront examinées à travers les études de cas détaillées de chaque chef de groupes domestiques représentatif de chaque classe identifiée.

Tableau n°3 : Caractéristiques des classes de concession par rapport à la diversification des revenus

	Satisfaction des besoins	Nature et niveau de l'endettement	Position face au risque	Stratégie globale
CLASSE I	Les besoins vitaux sont difficilement ou pas satisfaits.	Endettement chronique de survie dans les circuits formels et informels et auprès des réseaux d'alliance.	Priorité de la contrainte de subsistance, grande incertitude.	Défensive
CLASSE II	La satisfaction des besoins élémentaires est considérée comme acquise de façon durable.	Endettement dans les circuits institutionnels essentiellement pour l'agriculture. Volonté de limitation.	Aversion au risque très marquée.	Sécuritaire. Amorce de stratégie offensive
CLASSE III Delta du Sénégal	Incertitude quant à la satisfaction des besoins, notamment des besoins <i>sociaux</i> .	Tentative de limitation de l'endettement pour les activités agricoles. Endettement éventuel dans les circuits informels à des fins de production.	Neutralité, prise de risque.	Offensive alternative
CLASSE IV	La satisfaction des besoins élémentaires est considérée comme acquise de façon durable.	Limite de l'endettement pour les activités agricoles. Endettement ponctuel pour investissement dans les réseaux d'alliance.	Neutralité, prise de risque.	Offensive

Tableau n°4 : les stratégies des classes de chefs de concession

	Objectifs prioritaires	Stratégie de diversification des revenus	Stratégie d'insertion institutionnelle
CLASSE I	<ul style="list-style-type: none"> - Reproduction simple - Satisfaction des besoins vitaux. 	<ul style="list-style-type: none"> - Implication limitée dans l'agriculture irriguée - Recherche de sources de revenus de complément - Recours fréquents aux réseaux de solidarité et attentisme vis à vis d'éventuels projets. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible implication dans la vie des OP - Forte participation à la vie sociale des villages pour maintenir ses réseaux.
CLASSE II	<ul style="list-style-type: none"> - Reproduction élargie - Sécurisation des besoins sociaux - Maintien de la cohésion de la concession. 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte implication dans l'agriculture irriguée, intensification - Diversification timide sauf si sécurisation avérée - Thésaurisation et constitution d'une épargne rapidement mobilisable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Forte implication dans la vie des OP pour les stabiliser - Participation à la vie sociale des villages pour maintenir ses réseaux et acquérir une certaine respectabilité.
CLASSE III.1 Dominante agricole	<ul style="list-style-type: none"> - Reproduction élargie - Accumulation rapide pour un "décollage". 	<ul style="list-style-type: none"> - Intensification et extension foncière - Diversification des cultures à grande échelle - Repli dans les réseaux de solidarité. 	<ul style="list-style-type: none"> - Implication dans la vie des OP à des fins individuelles - Maintien des réseaux pour les stratégies de repli.
CLASSE III.2 Dominante pluriactivité		<ul style="list-style-type: none"> - Faible implication dans l'agriculture irriguée - Prestation de services et/ou commerce - Repli dans les réseaux de solidarité. 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible implication dans la vie des OP - Maintien des réseaux pour les stratégies de repli.
CLASSE IV	<ul style="list-style-type: none"> - Reproduction élargie - Accumulation productive - Durabilité des systèmes d'activités. 	<ul style="list-style-type: none"> - Intensification et extension foncière - Diversification des cultures à l'ON Si pluriactivité : <ul style="list-style-type: none"> - Forte complémentarité agriculture/activité extra-agricole - Multiplication des ateliers. 	<ul style="list-style-type: none"> - Implication dans la vie des OP si agriculteur pur - Neutralité vis à vis des OP sinon - Participation mitigée à la vie dans des villages pour limiter les redistributions.

Tableau n°5 : revenus bruts annuels des chefs de concession enquêtés à l'Office du Niger

	N° de conc.	Pop. Active*	Pop. Présente*	Revenus annuels du chef de concession (FCFA)			
				riz	maraîchage	autres	TOTAL
CLASSE I	103	9	22	1 008 830	180 465	201 195	1 390 490
	304	8	14	669 840	106 105	97 175	873 120
	305	3	8	62 215	-	623 155	685 370
CLASSE II.1	201	3	12	1 128 255	23 450	86 675	1 238 380
	203	7	14	2 209 130	-	38 865	2 247 995
CLASSE II.2	104	11.72	28.44	1 895 975	334 955	274 800	2 505 730
	204	8.4	20.4	1 585 775	-	1 011 000	2 596 775
CLASSE IV.1	102	7	21	2 189 135	553 910	12 000	2 755 045
CLASSE IV.2	105	4	7.5	645 850	109 750	936 170	1 691 770
	205	3	12	1 161 230	82 810	2 346 995	3 591 035

* : moyenne sur la durée du suivi.

Tableau n°6 : revenus bruts annuels des chefs de concession enquêtés dans le delta du Sénégal

	N° de conc.	Pop. Active*	Pop. Présente*	Revenus annuels du chef de concession (FCFA)			
				riz	maraîchage	autres	TOTAL
CLASSE I	112	4	10.05	286 405	64 500	346 010	696 915
	214	2	8	263 080	- 4 700	572 705	831 085
	215	2	6.44	140 860	- 9 900	361 615	492 575
CLASSE II	313	2.5	10	636 825	-	249 235	886 060
	314	2	5.24	637 740	-	117 930	755 670
CLASSE III.1	114	10	17.45	589 950	79 400	272 525	941 875
CLASSE III.2	111	4.95	13.95	162 490	- 39 800	532 355	655 045
CLASSE IV.1	115	5	11	744 290	758 500	247 545	1 750 335
CLASSE IV.1	311	10	27.65	955 915	-	1 322 118	2 278 035
	312	5.5	12	659 860	-	2 228 625	2 888 485

* : moyenne sur la durée du suivi.

A. CLASSE I : CHEFS DE PETITE CONCESSION EN DIFFICULTÉ. STRATÉGIE DÉFENSIVE

1. CARACTÉRISTIQUES

a. Des difficultés pour satisfaire les besoins vitaux

La riziculture n'assure pas son rôle vivrier et oblige le chef de concession à acheter des céréales³. La période de soudure est délicate, les greniers étant vides pendant deux à six mois. Cette situation vient en première approximation d'une dotation en terre et en matériel agricole sous dimensionnée, mais il s'avère ici aussi difficile de définir des variables clés et des seuils correspondant pour quantifier ce sous dimensionnement. La surface irriguée par personne présente n'est par exemple pas forcément significative. Il faudrait prendre en compte la "qualité" des terres (type d'aménagement et organisation de la production), les autres facteurs de production disponibles et les capacités à les mobiliser pour l'exploitation, mais aussi les habitudes alimentaires de la concession.

Le critère que nous avons retenu pour juger du degré de non-satisfaction des besoins en céréales de la concession est la pénurie de grains pour l'alimentation de la concession au moins deux mois avant la récolte et ce sur plusieurs années, un accident de campagne n'étant pas révélateur d'une insécurité alimentaire chronique⁴. Etant donné le poids des céréales dans les budgets, l'insatisfaction des besoins en riz grâce aux parcelles s'accompagne également pour le chef de concession de difficultés pour la fourniture continue des dépenses d'alimentation, pour la couverture des besoins de santé, voire pour engager correctement un nouveau cycle de production. Ses capacités de redistribution à ses dépendants sont aussi insuffisantes.

³ Il convient ici de différencier les achats de céréales visant à diversifier l'alimentation alors que les greniers sont encore garnis des achats, obligatoires du fait d'une situation de pénurie.

⁴ Dans l'absolu ce critère de l'état du grenier ne serait pas valable pour des individus vendant volontairement toute leur production pour profiter de prix avantageux, jugeant que les prix relatifs autorisent l'achat de céréales sur le marché. Ce n'est à notre connaissance que très rarement le cas pour cette classe.

b. Endettement structurel dans les circuits informels

Du fait de cette précarité, la notion d'endettement prend un sens particulier pour cette classe. Le travail du chef ne suffisant pas à assurer les besoins vitaux de la concession, le recours à l'emprunt est la plus part du temps inévitable. Emprunt à fonction domestique, il fait appel aux réseaux de l'individu, en dehors des circuits formels. Ces dettes sont dissociées de celles contractées pour les opérations de production, agricoles ou non. Afin de ne pas compromettre les réseaux d'alliance, leur remboursement est prioritaire.

La spirale de ce type d'endettement peut être schématisée de la façon suivante. Acculé pour des problèmes de survie, le chef de concession emprunte, généralement à la soudure, pour les besoins vitaux de la concession. Il est de ce fait incapable d'autofinancer la campagne agricole qui suit et mobilise alors soit les circuits officiels du crédit agricole s'il y a toujours accès, soit, et c'est souvent le cas, l'emprunt à taux d'usure pratiqué par les acteurs de l'amont des filières agricoles. A la récolte, le remboursement prioritaire des dettes informelles grève la production et limite les possibilités d'honorer les dettes institutionnelles. Cela aboutit à terme à l'exclusion de ces circuits et conforte l'obligation d'avoir recours à l'emprunt à taux d'usure. Les moyens de pression dans le circuit informel obligent au paiement rapide des dettes de campagne, et le chef de concession se retrouve pendant la soudure dans une situation de faillite relançant le processus d'endettement. Cette situation s'accompagne aussi généralement d'une décapitalisation des moyens de production. Les concessions de cette classe ont ainsi dans l'immense majorité des cas un faible capital.

Le critère de caractérisation de cette classe n'est donc pas le niveau d'endettement dans l'absolu, mais la nature, auprès des réseaux d'alliance et dans les circuits informels, et le caractère structurel de l'endettement.

c. Une situation empreinte de grande incertitude

La contrainte de survie et donc les difficultés du chef de concession à honorer ses principales fonctions caractérisent cette classe. Par définition, puisque la subsistance même de

la concession est incertaine et oblige à des arbitrages au moment des récoltes, peu de place est laissée à la prise de risque. La faiblesse du capital et l'endettement chronique limitent encore les marges de manoeuvre et l'horizon de la mise en place des stratégies. La gestion de la concession s'entend dans le très court terme, c'est à dire au maximum sur une campagne agricole. Il n'est donc pas possible ici de discuter d'aversion ou de neutralité face au risque, le poids de l'incertitude et du respect des obligations prennent de fait le pas sur toute autre considération stratégique (Requier-Desjardins, 1994)⁵.

2. STRATÉGIES DE RECHERCHE DE REVENUS DÉVELOPPÉES

a. Les objectifs prioritaires

Les principales caractéristiques de ces chefs de groupes insistent sur la précarité et l'incertitude comme cadre d'élaboration des stratégies. La priorité est la reproduction à l'identique de la concession, c'est à dire la couverture des besoins vitaux et le maintien des capacités de production. Les besoins sociaux peuvent alors devenir secondaires. D'une manière générale, les entretiens avec les chefs de concession de cette classe révèlent une vision de court terme fortement liée à l'éventualité de saisie opportuniste et aléatoire d'opportunités non planifiées.

1) Maintien des capacités de production

La conservation de la terre, du matériel agricole et de la force de travail disponible pour l'exploitation est primordiale. Ces moyens étant déjà limités, les chefs de concession cherchent à se prémunir contre la location et/ou la prestation (mécanisée ou manuelle) dans d'autres exploitations. Si elles constituent des sources de revenus à des périodes cruciales (soudure), elles grèvent la production et donc l'alimentation du grenier. Il en va de même pour les décapitalisations de matériels agricoles (particulièrement les boeufs de labour à l'Office du

⁵ Le risque est ici entendu comme l'occurrence probabilisable d'un événement. Pour ces chefs de concession il est impossible étant données leur précarité et l'ampleur des devoirs communautaires, d'attacher des probabilités, même subjectives, à quelque prise de décision que ce soit. On ne peut parler que d'incertitude, avec tout ce que cela implique en terme de comportement (Ellis, 1988).

Niger), symptômes de crise aiguë. Il y a constamment arbitrage entre l'urgence du très court terme à satisfaire les besoins de la concession et le maintien des moyens de production.

2) Objectifs par rapport à l'agriculture irriguée

Les objectifs concernant l'agriculture irriguée sont fortement orientés par les contraintes de la reproduction simple. Ils se fondent le plus souvent sur une remise à plat radicale des conditions de production dépendante de l'extérieur et dans laquelle le problème foncier est toujours présent. Les chefs de concession de cette classe sont dans une position d'attente vis à vis des institutions dirigeantes et revendiquent de droit selon eux une réhabilitation des terres (spécialement au Mali) et plus généralement l'accès à des parcelles plus grandes sur les grands aménagements. Le raisonnement qui prévaut est que les dotations sont insuffisantes et qu'il est nécessaire de les améliorer avant de pouvoir définir des stratégies plus précises. En attendant, les objectifs se bornent à se rapprocher des calendriers et des doses d'intrants recommandés, en les adaptant selon leur situation financière et la place de l'agriculture dans leur budget.

3) Maintien des réseaux d'affinité et insertion dans le crédit institutionnel

Précarité et incertitude, même dans une économie monétarisée et tournée vers le marché, impliquent un repli sur les solidarités des familles élargies, des réseaux d'alliance et des opérateurs du développement (Marie et al, 1997). L'objectif du chef de concession est de maintenir sa place dans l'organisation sociale de son lignage, de son village, et plus généralement auprès des institutions opérant autour de l'agriculture irriguée. Il est impératif de ne pas se marginaliser pour pouvoir compter sur les redistributions éventuelles, pour conserver un accès au crédit dans les circuits informels (Ndione, 1994).

Parallèlement, pour l'agriculture, les objectifs par rapport à l'endettement se concentrent en premier lieu sur l'accès aux emprunts agricoles via les banques ou les caisses de crédit rural. Dans tous les cas d'exclusion, le retour dans ces circuits formels est annoncé comme un préalable à une sortie de crise, comme une priorité. Les chefs de concession de cette classe conçoivent mal de pouvoir atteindre un équilibre en dehors du recours au crédit agricole. Si cet accès n'est pas

encore compromis, l'objectif est de s'y maintenir, quitte à consentir des sacrifices⁶. Concernant les autres sources de crédit, l'objectif est de sortir des circuits à taux d'usure mis en place par les commerçants, mais de continuer à s'appuyer, au moins à moyen terme, sur les emprunts de proximité, contractés dans la famille ou auprès d'autres paysans.

b. Les stratégies de recherche de revenus effectivement mises en oeuvre

1) Une implication limitée dans l'agriculture irriguée

La place de la riziculture dans les budgets des chefs de concession est variable. Elle dépend de la durée de la période de soudure. Les enquêtes révèlent que tant que le grenier est rempli, les ventes de riz constituent la source de revenu privilégiée. Ce n'est généralement qu'une fois le stock épuisé que l'on se tourne vers d'autres activités. Ceci étant dit, comme la riziculture ne peut subvenir seule aux besoins, la gestion du stock est fortement contrainte. Aucune stratégie de commercialisation (stockage, opérations de commercialisation lointaines en "sautant" des intermédiaires) n'est possible ici. La récolte est une période de remboursements de dettes et donc de ventes obligatoires non utilisables directement pour la concession. Ainsi, une fois les dettes épongées, le stock restant est généralement utilisé au jour le jour pour l'alimentation et les besoins courants uniquement, et ce jusqu'à épuisement. Les chefs de concessions n'ont pas d'autres choix que de se plier aux fluctuations du marché. Le riz a donc bien pour eux un caractère essentiellement vivrier.

Dans ces conditions les objectifs de suivis des recommandations techniques passent souvent au second plan et ne sont généralement pas atteints. La stratégie rizicole effectivement développée peut se résumer par une mise en place des parcelles selon les moyens disponibles et à des fins vivrières. Ce n'est donc pas la maximisation d'un revenu monétaire qui est visé, mais la maximisation de la quantité de céréales produites, à condition qu'elle n'empiète pas sur la sécurité domestique. Les contraintes de la subsistance priment en effet dans l'arbitrage de l'allocation des ressources entre la riziculture et les besoins domestiques. Cette stratégie d'une

⁶ Ceci n'enlève toutefois rien au fait qu'entre l'acquittement de ses dettes auprès des banques et une urgence domestique dans la concession, l'arbitrage se fait toujours en faveur de l'urgence.

implication minimale et vivrière justifie en partie le fait que les très faibles revenus, voire les déficits obtenus sur certaines parcelles, ne remettent pas en cause la poursuite de l'activité.

La deuxième partie de la justification est que la pratique de la riziculture a des conséquences sociales non négligeables et permet le maintien dans les réseaux institutionnels des deux zones. Les chefs de concessions de cette classe produisent aussi pour marquer leur présence sur les périmètres, même si les critères techniques ne sont pas respectés. Il s'agit de ne pas se marginaliser dans un univers fortement marqué par la filière rizicole et tous les effets d'entraînement qu'elle sous-tend⁷. Cela permet de conserver un lien solidaire avec les autres paysans, avec les responsables des périmètres, et d'espérer être intégré à des projets de développement susceptibles de se mettre en place.

La pratique du maraîchage n'échappe pas à cette définition. Il est perçu comme un recours supplémentaire qui s'efface devant les autres priorités. Cette vision de l'agriculture s'éloigne des objectifs de développement pensés pour les deux zones. Le conseil agricole s'en tient souvent à l'application d'un paquet technique visant l'intensification économique et se concentre sur la riziculture, en décalage avec les stratégies réelles des producteurs.

2) Une multiplication dispersée de sources de revenus

La stratégie défensive d'ensemble se traduit toujours par la présence de sources de revenus de complément, aléatoires, ponctuelles, à très faible intensité capitalistique et ne nécessitant pas d'investissement initial. Ces activités sont entreprises une fois le stock de paddy épuisé. Il s'agit le plus souvent de prestations de service non qualifiées et manuelles (manutention, maçonnerie, transport attelé, travaux agricoles) ou d'activités de petit commerce. Non déclarées, elles échappent aux statistiques officielles et se situent dans les circuits informels du marché du travail.

⁷ "Si tu es une hyène au milieu des loups il faut hurler pour ne pas être dévoré" nous disait un paysan de Quinzambougou pratiquant une riziculture déficitaire.

Elles sont davantage un recours pour faire face à la satisfaction des besoins vitaux qu'un choix volontaire dans un souci de rentabilité. Toujours perçues comme transitoires, *en attendant mieux*, elles ne sont jamais planifiées, sauf sur des durées très courtes. L'exemple le plus frappant est celui offert par des paysans du delta qui se rendent parfois à Boundoum Barrage et attendent sur la place du village une opportunité de travail comme journalier. Dans certains cas extrêmes, c'est leur seule possibilité pour espérer satisfaire au jour le jour les besoins alimentaires.

La gamme des activités entreprises sous cette forme est donc large, tout comme celle des périodes de l'année où cette situation se présente. Mais quelle que soit la part des revenus qu'elles représentent dans les budgets des chefs de concession, elles ont un rôle de régulation primordial aussi bien pour les exploitations qu'à un niveau méso-économique. Très généralement liées aux filières agricoles, elles participent aux effets indirects dans l'évaluation économique des périmètres (Bélières et al, 1999).

3) Les stratégies de recours à l'emprunt et à l'entraide

L'autre forme de défense privilégiée consiste à aller chercher hors de la concession les moyens de sa subsistance, comme l'a montré la définition des objectifs. De nombreuses études en milieu urbain (Ndione, 1994, Gastellu, 1996, Marie et al 1997) ont insisté sur la persistance de solidarités issues du monde rural. Les mécanismes décortiqués pour la ville sont en fait parfaitement utilisables, mais avec une approche renouvelée, dans les campagnes. Ainsi les interrogations sur les capacités de survie de familles disposant de budgets en apparence déficitaires sont-elles valables sur les deux terrains d'étude. Les enquêtes entreprises au cours du présent travail permettent de comprendre le bouclage de budgets sur 18 mois. Elles font apparaître que ce bouclage n'est effectivement possible, au moins pour cette classe I, qu'en tissant des liens sociaux autorisant l'accès à des *tiroirs*, mobilisables selon les besoins. Les stratégies s'éloignent souvent des objectifs affichés. Ces aspects de réseaux sont peu abordés dans les discussions directes avec les paysans mais se découvrent par la suite, dans les faits.

Le premier type de tiroir est la solidarité pure et simple au sein du lignage ou de réseaux d'alliance. La stratégie consiste à pouvoir mobiliser un ou plusieurs parents ou alliés en cas de

besoins graves. Cela suppose de conserver avec ces réseaux des relations saines d'échange aux règles d'inégalité préalablement définies. Il est tout à fait différent de solliciter une aide pour se lancer dans une opération de production rémunératrice que de demander de *régler quelques problèmes* (euphémisme couramment employé par un demandeur). Le demandeur ne doit pas se sentir redevable financièrement. Ses capacités de remboursement⁸ étant limitées, le transfert s'entend davantage dans la sphère du social et du psychologique. En clair il faut être capable d'expliquer, sans se discréditer, pourquoi le transfert est essentiel. Cette stratégie est vraie aussi bien avec la famille élargie qu'avec les *parents* des réseaux d'alliance.

Le deuxième type de tiroir correspond à un système de relations de réciprocité entretenu à l'occasion de cérémonies ou tout simplement d'opérations d'entraide. Comme le premier il permet d'obtenir de ses proches un soutien pour parer aux urgences. Il faudra par contre être à même de répondre à son tour aux sollicitations qui se présenteront, au risque de se voir exclu du réseau. De fait, les paysans n'hésitent pas à emprunter si besoin est pour s'acquitter de leurs devoirs dans le réseau.

Bien que les objectifs relevés témoignent de la volonté de s'affranchir de l'emprunt dans les circuits informels (hors crédit agricole via les banques), ce troisième tiroir est bien présent dans les stratégies défensives. Il faut distinguer deux types de crédit informel. Le premier est une forme particulière des relations de réciprocité. L'emprunt est contracté dans les réseaux d'affinité, généralement sans intérêt. La stratégie est proche de celle explicitée plus haut, à savoir qu'il faut en jouer sans en abuser et être capable de prêter à son tour. L'emprunt de paddy sous cette forme est très fréquent. Le second est contracté auprès de commerçants et d'usuriers, le taux d'intérêt varie de 20 à 50% pour les cas rencontrés. Il est mobilisé en priorité pour les opérations agricoles en l'absence de crédit institutionnel. Son recours pour les besoins domestiques est exceptionnel, et suppose que les autres tiroirs ne sont pas mobilisables. Conséquence du rôle vivrier et parfois secondaire de l'agriculture, la séparation entre l'endettement pour la production et pour la reproduction simple de la concession est en effet très marquée. Si l'on peut se permettre de ne pas rembourser le premier, il est impensable de se risquer de se priver du second.

⁸ Même lorsqu'on parle de don, celui-ci cache parfois une dette, remboursable en contre-don équivalent.

Reste enfin le crédit institutionnel qui trouve ses particularités dans son caractère collectif. La stratégie pour les chefs de concession de cette classe, avec leur faible implication dans l'agriculture, est de se conformer sans intervenir de façon volontariste à la politique suivie par leur groupement de rattachement. Pourtant affiché comme prioritaire, l'accès à ce type de crédit ne fait pas l'objet de réelle prise de parole, de participation active lors des assemblées. Les urgences du quotidien obligent à la prudence et à la défense, restreignent les possibilités d'action. Il est délicat de s'engager lorsque l'on sait qu'en cas de problème, l'arbitrage se fera en faveur du non-remboursement des emprunts institutionnels.

La stratégie d'ensemble consiste donc, une fois épuisées les ressources agricoles et faute de réussite dans la recherche de revenus dispersés et occasionnels, à *creuser un trou pour en boucher un autre* (Ndione, 1994) en jouant sur les réseaux d'alliance. Les illustrations à partir de cas concrets montrent des exemples de cette stratégie de survie.

4) Gestion du quotidien et stratégies de sortie de crise

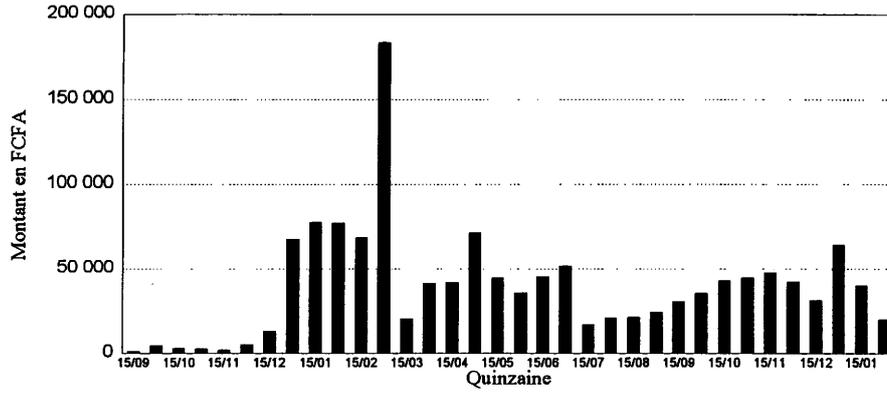
La description de ces stratégies renvoie au court terme et à la gestion de l'urgence dans un univers incertain. Les stratégies de sortie de crise, par définition à un horizon plus lointain, apparaissent diffuses et mal conceptualisées. L'insertion puis l'attentisme vis à vis des institutions d'encadrement pour profiter à terme d'opportunités telles les redistributions de terre et les lancements d'opérations de développement (Olivier de Sardan et al, 1993) constituent les seuls projets de sortie de crise qu'expriment les chefs de concession de cette classe.

3. ILLUSTRATIONS

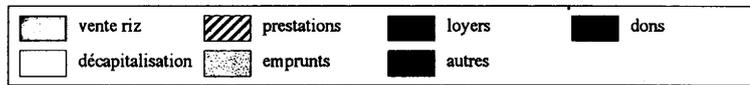
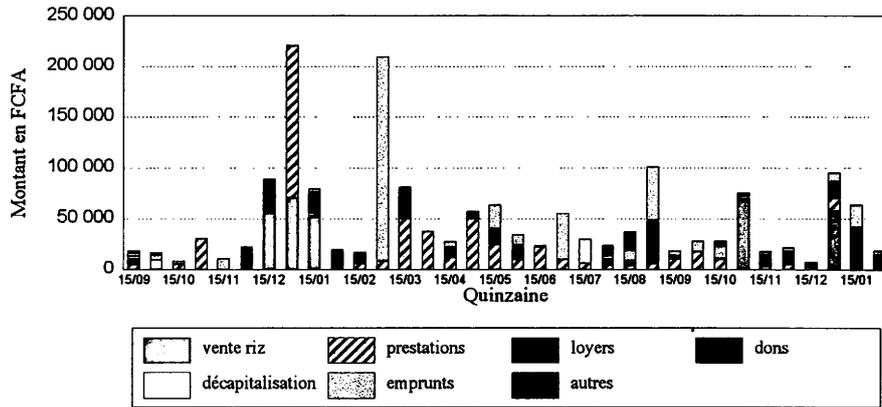
a. A l'Office du Niger

Installé en tant que chef de concession depuis 1987 à Quinzambougou, zone non réaménagée, S. (groupe domestique 305) dispose de 2 ha dans les casiers rizicoles et d'un hors-casier de 0,80 ha. A 44 ans, marié à une seule femme et père de 6 enfants dont un seul actif, il est à la tête d'une petite exploitation.

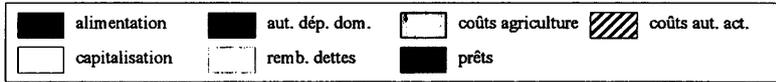
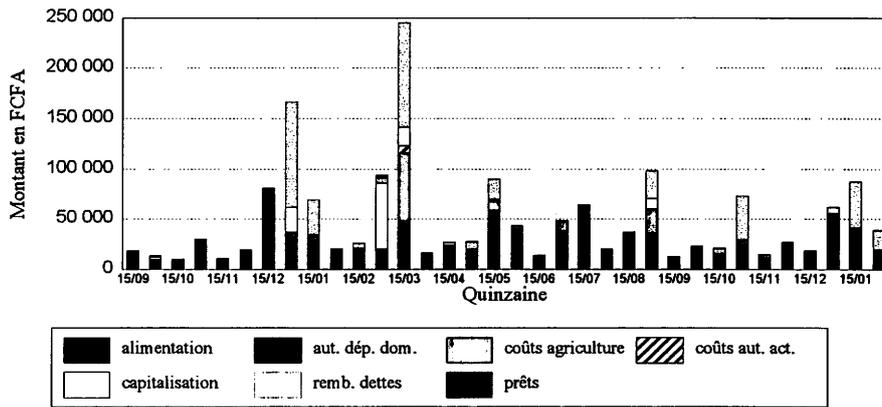
Graphique n°24 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (305)



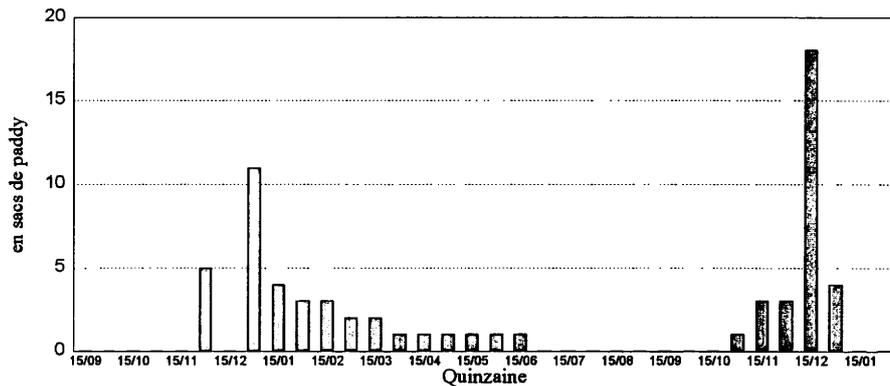
Graphique n°25 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (305)



Graphique n°26 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (305)



Graphique n°27 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (305)



La piètre qualité des terres (fortement dégradées et connaissant des problèmes de drainage) conjuguée à l'insuffisance de main-d'oeuvre et à la quasi-inactivité de l'association villageoise, l'oblige à mobiliser des activités extra-agricoles pour assurer la subsistance de son *dou*, au détriment de l'entretien des parcelles (graphique n°24). Ainsi pour l'hivernage 97/98 il a préféré louer son hors-casier. Sur les 2 ha il n'a apporté que 4 sacs d'engrais. Le champ n'a donné que 2,6 tonnes de paddy, pour un revenu brut de 71 000 FCFA. La situation s'est encore dégradée en 98/99 puisque seulement 1,5 ha ont été cultivés, avec des itinéraires et des résultats encore plus faibles. Le paddy est immédiatement utilisé à la récolte, indifféremment pour rembourser des dettes ou pour l'alimentation (ces deux fonctions concernent 73% des utilisations, graphique n°27). Bien que caricaturales, ces pratiques extensives à des fins vivrières et de marquage d'une présence sur les périmètres décrivent le décalage entre les objectifs agricoles de l'encadrement et ceux des laissés pour compte du développement de la zone.

Ce désintéressement pour la riziculture n'est pas un choix délibéré mais une contrainte imposée par les difficultés à satisfaire ses besoins et par le jugement de sa situation. La stratégie défensive s'exprime à travers le graphe des recettes (graphique n°24). Les loyers, issus du hors-casier et d'un magasin, les prestations manuelles sous forme de salariat temporaire et les emprunts prédominent avec respectivement 13, 30 et 26% des recettes totales sur la période (1 687 000 FCFA). Ces sources de revenus n'engagent aucun coût mais reposent, au moins pour les deux dernières, sur une forte insertion institutionnelle assurant leur reproductibilité. Mises en parallèle avec le solde de trésorerie erratique et faible et le graphe des dépenses en espèces (23% pour l'alimentation, 33% pour les autres dépenses domestiques courantes et 26% de remboursement de dettes, graphique n°25), elles traduisent incertitude et précarité (le revenu brut annuel hors emprunts du chef de concession n'est que de 685 370 FCFA). Il n'y a pas de planification claire, le caractère saisonnier est faible, les pratiques se résument à une recherche continue et aléatoire de réponses à des situations d'urgence. Les chiffres montrent ainsi que la reproduction s'entend aussi bien au niveau domestique que productif et ne peut se comprendre que dans l'intégration des deux fonctions, d'autant plus qu'elle n'est pas possible sans le travail individuel des autres membres de la concession.

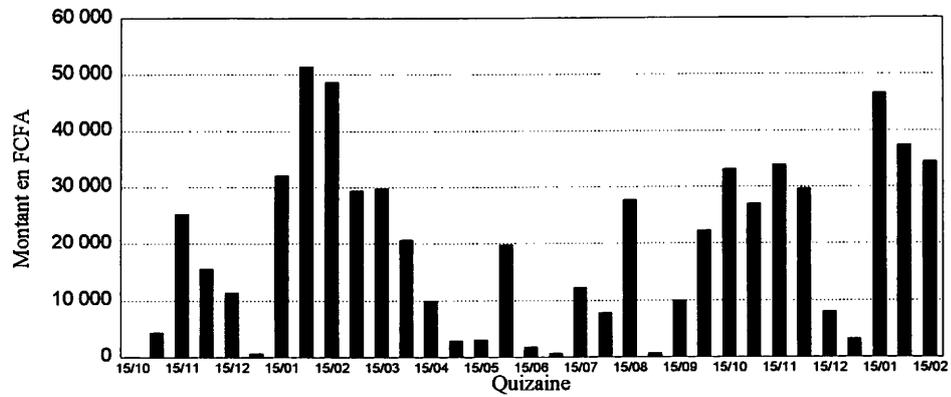
b. Dans le delta du Sénégal

A. (groupe domestique 214), décrit bien la situation des petites exploitations de Boundoum Est durement frappées par l'explosion puis la crise des périmètres privés au début des années 1990 (chapitre I, points B.1.d.2 et B.2.b.2). Attributaire de 2 ha en 1991 sur un PIP dont les financements ont été suspendus en 1994 pour non remboursement, il a dû attendre 1997 et les attributions sur les nouvelles tranches du grand aménagement de Boundoum pour récupérer 0,62 ha. C'est à ce jour la seule parcelle pour laquelle il bénéficie de crédits. Marié, père de 5 enfants et hébergeant une nièce, il a 7 personnes à charge, dont un seul actif.

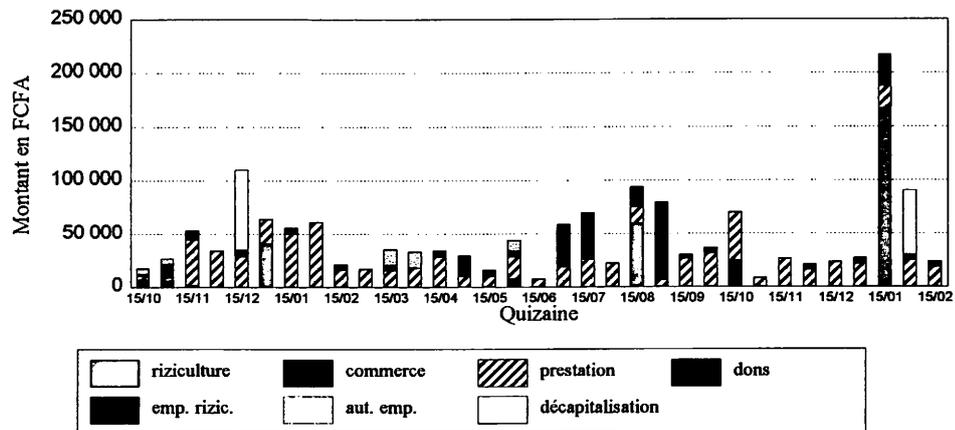
L'agriculture irriguée est d'abord entreprise sur l'aménagement transféré. Le disponible foncier jugé insuffisant pour satisfaire ses besoins limite son implication au simple suivi des décisions de sa section. Il ne développe pas de stratégie individuelle telle l'augmentation des doses d'intrant ou le décalage des calendriers, il ne s'investit pas dans la gestion de son organisation paysanne. Il a tout de même obtenu des rendements de 5,6 t/ha pour l'hivernage 97/98 et de 4,7 t/ha en 98/99, pour des revenus bruts respectifs de 119 000 et 95 900 FCFA, bien en dessous de ses besoins, tant vitaux que sociaux. Ceci l'a incité à participer pour la contre saison chaude 98 et l'hivernage 98/99 à des projets privés sur autofinancement, sur respectivement 0,46 ha et 0,73 ha.

Recomposition informelle des pratiques sur les grands aménagements, l'organisation des campagnes sur ces parcelles est complexe et peu lisible. Elle se traduit par des résultats mitigés (4,25 t/ha pour un revenu de 45 000 FCFA en contre saison chaude, 4,19 t/ha pour un revenu de 145 000 FCFA en hivernage). S'il reste important de maintenir une activité rizicole en pensant au futur et aux implications pour l'insertion institutionnelle dans le village, les revenus tirés des périmètres privés sont perçus financièrement comme un complément. Ils ne peuvent être dissociés de la stratégie globale de survie.

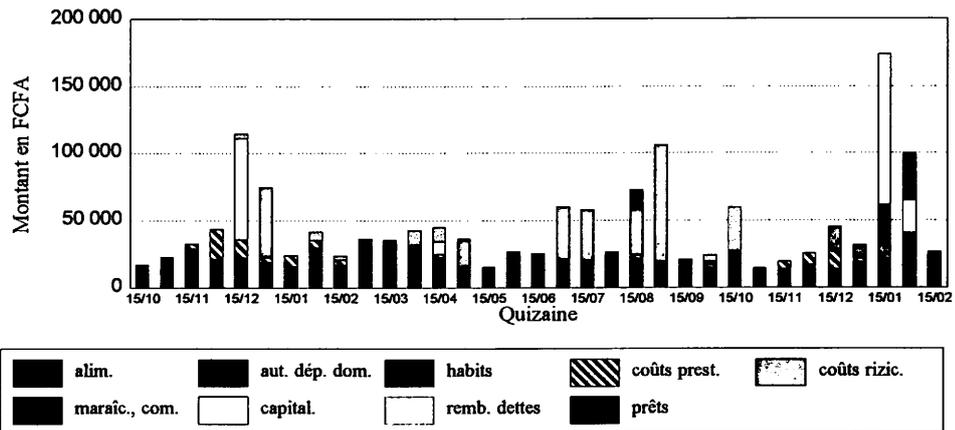
Graphique n°28 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (214)



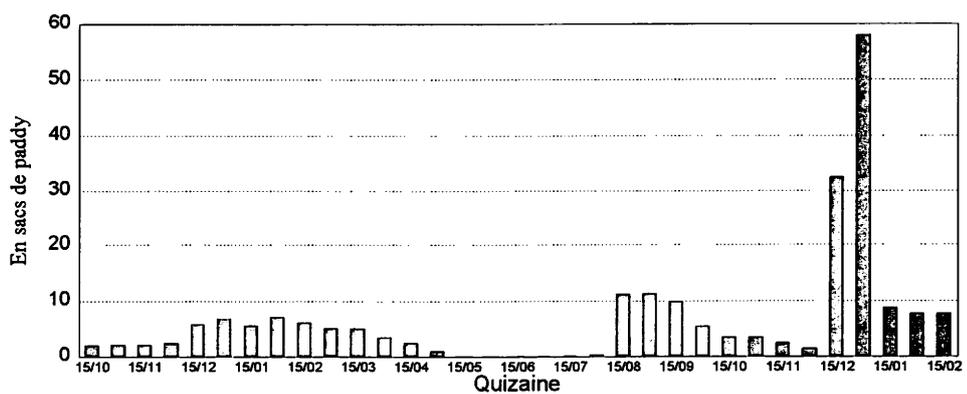
Graphique n°29 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (214)



Graphique n°30 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (214)



Graphique n°31 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (214)



Le suivi du paddy (graphique n°31) traduit l'imbrication de la riziculture dans la stratégie de diversification défensive des revenus. Les ventes sont ponctuelles⁹ et correspondent à des périodes de graves problèmes de trésorerie (graphique n°28), les autres déstockages correspondent aux paiements en nature de l'activité rizicole (58%) et à l'autoconsommation. La couverture des besoins céréaliers n'a été assurée que durant 8 des 16 mois et demi du suivi.

La satisfaction des besoins est en fait réellement assurée par du transport par charrette, activité développée toute l'année. Bien que contrainte par un caractère saisonnier lié aux campagnes rizicoles, elle assure 48% des recettes totales en espèces pour la période suivie, en procurant un revenu annuel de 467 500 FCFA. Exercée quotidiennement elle empiète sur le temps consacré aux activités agricoles (graphique n°29). La stratégie des recours apparaît également dans le poids des dons reçus (9% des recettes en espèces totales) et des emprunts hors agriculture (3%). Au total le revenu annuel brut moyen s'élève à 831 085 FCFA pour les 16,5 mois du suivi, dont seulement 30% viennent de la riziculture.

Les dépenses domestiques courantes représentent 47% du total des emplois en espèces. Les capitalisations visibles sur le graphique n°30 concernent un échange de cheval pour la prestation et un dépôt monétaire temporaire. Elles ne traduisent pas une modification significative de son patrimoine. Comme dans l'illustration précédente la stratégie est contrainte par la nécessité et s'entend comme des réponses ponctuelles, bien éloignées d'une construction à long terme. A. est par exemple incapable de savoir un mois avant le démarrage d'une campagne s'il va avoir accès à des terres hors de l'aménagement. Il ne prévoit donc pas de moyens de financement spécifiques et improvise le moment venu en mobilisant des ressources extérieures. Cette gestion s'appuie sur les jeux de solidarité au sein de ses réseaux d'alliance. Ceux-ci, en plus de satisfaire sa demande de clientèle pour sa prestation permettent des financements ponctuels, comme pour de la préparation de l'hivernage 98/99 sur les périmètres privés.

⁹ 3 ventes ont eu lieu durant le suivi, juste à la récolte pour un prix moyen très faible de 82 FCFA/kg. Ces ventes représentent 24% des utilisations de paddy pour 17% des recettes totales.

B. CLASSE II : LES CHEFS DE CONCESSION AVEC LOGIQUE SÉCURITAIRE.
AMORCE DE STRATÉGIE OFFENSIVE

1. CARACTÉRISTIQUES

a. Les besoins élémentaires sont satisfaits

La satisfaction des besoins élémentaires est considérée comme acquise de façon durable. C'est à dire notamment que la production céréalière couvre chaque année les besoins de consommation de la concession, parce que les moyens de production sont au moins suffisants par rapport à la taille de la concession. Par ailleurs, la fourniture de la dépense quotidienne ne pose pas de problème et le chef de concession parvient à assurer ses contraintes de redistribution vis à vis de ses dépendants. Il parvient donc à maintenir la main d'oeuvre et ses capacités de production en général. Comme précédemment, la définition de critères quantitatifs stricts en terme de superficie et d'équipement est hasardeuse, ce sont les pratiques effectives de consommation qui définissent le degré de satisfaction des besoins. Le critère de durabilité est aussi sujet à caution, il se fonde essentiellement sur la représentation du chef de concession. L'occurrence de cette situation est favorisée à l'Office du Niger grâce à la plus grande stabilité de l'ensemble des filières agricoles.

b. Un recours à l'emprunt maîtrisé, ponctuel et spécifique

Les chefs de concession de cette classe n'ont pas à faire appel à des ressources extérieures, ce qui limite leur recours à l'emprunt. Celui-ci se concentre essentiellement sur les activités agricoles. Des emprunts de court terme, ponctuels, sont possibles, mais il s'agit seulement d'opportunités du type crédit de soudure accordée par une organisation collective ou accord planifié avec un commerçant pour des paiements différés. Ce recours est maîtrisé, en ce sens que les dettes n'excèdent jamais une limite qui remettrait en cause son accès. La tendance est plutôt au renforcement de l'autofinancement. Plus que la valeur de l'endettement, son caractère conjoncturel et l'absence de recours à l'emprunt à taux d'usure caractérisent cette classe.

c. L'aversion au risque

L'aversion au risque est la principale caractéristique des chefs de concession de cette classe. Elle est entendue comme la préférence pour la recherche prudente de la sécurité maximale dans la définition des objectifs socio-économiques et la mise en place des stratégies.

2. STRATÉGIES DE RECHERCHE DE REVENUS DÉVELOPPÉES

a. Les objectifs prioritaires

Contrairement à la classe précédente, l'univers économique est plus stable, ce qui autorise une planification plus sereine des activités et des objectifs plus clairement définis.

1) Les objectifs par rapport à l'agriculture irriguée

L'agriculture est une priorité. Elle est le plus sûr garant de la sécurité du groupe. Les paysans de cette classe ont donc des objectifs de rendements élevés et attachent une grande importance au respect des itinéraires techniques. En début de saison ils matérialisent ces objectifs par des programmes précis fixant les calendriers et l'ensemble des opérations de production. Ils visent souvent l'augmentation des doses d'intrants proposées par le conseil agricole. L'accent est mis sur la riziculture autant pour ses implications vivrières que commerciales.

Il est à noter que ces objectifs d'intensification ne s'accompagnent pas d'une recherche de terres supplémentaires, sauf si les autres facteurs sont jugés clairement suffisants pour une augmentation de surface. Les changements d'échelle, même à un petit niveau, sont appréhendés comme une prise de risque. L'important est surtout de valoriser au mieux l'existant.

2) Les objectifs par rapport à la gestion du surplus

Un autre objectif prioritaire est de disposer d'un matelas de sécurité permettant de faire face à une mauvaise récolte ou à tout autre problème susceptible de perturber la bonne marche

de la campagne agricole. Les chefs de concession ne cherchent donc pas à réinvestir le surplus avec des objectifs de rentabilité, mais à le placer sans risque, en privilégiant l'épargne.

L'objectif de cohésion sociale, nécessaire pour préserver les moyens de production, oblige aussi à une redistribution importante au sein même de la concession. Si celle-ci grève la capacité à épargner, elle est affichée comme une utilisation obligatoire du surplus. A l'Office du Niger, les nombreuses séparations de familles enregistrées ces dernières années traduisent l'importance du problème.

3) Les objectifs de positionnement institutionnel

La recherche de la sécurité implique aussi d'asseoir une position sociale respectable dans le village et dans les différents réseaux d'alliance. Si elle n'est pas vitale, comme c'était le cas pour les concessions de la classe I, elle est un objectif complémentaire incontournable. Les chefs de concession garantissent ainsi un peu plus leur accès à la terre, au crédit institutionnel, à un arbitrage favorable en cas de conflits et aux opportunités offertes dans le cadre des projets, qui ont le plus souvent une vocation collective. La sécurité venant généralement des filières agricoles, il est bon d'être représenté dans les institutions en détenant une partie des clés.

b. Les stratégies de recherche de revenus effectivement mises en oeuvre

1) Les stratégies d'intensification agricole¹⁰

Les pratiques agricoles visent la mobilisation en temps opportun de moyens de production importants sur les parcelles disponibles, dans le but de maximiser la production de grain par unité de surface. Cependant l'aversion au risque incite à caler ces pratiques sur de recettes qui ont déjà prouvé leur efficacité. L'intensification s'entend d'abord comme le respect des recommandations du conseil rural et des organismes de recherche. La satisfaction de cet

¹⁰ La définition de l'intensification agricole est logiquement liée à la notion de progression (*augmentation progressive de l'utilisation d'intrants externes pour un accroissement de la production par unité de surface*, Brenan et al, 1998). Cependant, même si cela constitue un abus de langage, elle sera davantage entendue ici comme le résultat de cette augmentation.

objectif¹¹ passe en premier lieu par une stratégie adaptée de gestion des stocks. Il est toujours conservé du paddy en prévision des coûts à engager. L'exemple le plus marquant est celui du repiquage au Mali, qui intervient pendant les périodes de soudure et donc de prix élevé du riz. La stratégie est assimilable à une tactique commerciale de stockage et de spéculation, mais davantage tournée vers la sécurisation des opérations agricoles que vers la recherche du bénéfice maximal. L'important est plus la fourniture continue des moyens de production que le prix obtenu.

La sécurisation de l'approvisionnement en intrants est également primordiale. La première voie pour l'atteindre est de s'assurer un accès aux crédits de campagne, mais cela n'est pas toujours satisfaisant. Les aléas de l'organisation collective ont montré par le passé que même les bons payeurs n'étaient pas à l'abri de retards dans l'approvisionnement, voire d'une rupture totale. Ainsi outre cet accès, les chefs de concession de cette classe prévoient dans la gestion de leur stock et de leur trésorerie la possibilité de s'autofinancer. Dans la plupart des cas ils continuent à faire appel à l'emprunt, jugeant plus prudent de réserver leurs moyens pour des accidents de campagne toujours possibles. Il arrive aussi souvent que, désireux de gonfler les doses offertes via les crédits, ils complètent sur financement propre. Mais les plus avancés dans la stratégie sécuritaire¹² intègrent systématiquement l'autofinancement dans leurs pratiques.

Les décalages spéculatifs pour l'obtention d'une récolte précoce à des fins commerciales sont exclus des pratiques, on s'en tient au calendrier standard. Les stratégies mises en oeuvre pour le respect du calendrier passent par l'absence de dispersion des activités durant la campagne. Les paysans de cette classe sont ainsi plus présents que ceux de la classe I sur les parcelles. L'intensification en travail (notamment à l'Office du Niger) implique aussi que l'absence de dispersion soit valable pour l'ensemble de la main-d'oeuvre de la concession. Il faut pouvoir mobiliser tous les bras disponibles au moment opportun, et donc disposer d'une autorité forte gagnée par une redistribution raisonnée des fruits de la riziculture.

¹¹ En réalité intensifier sous-tend de nombreux sous-objectifs relatifs à chaque étape de la campagne. Il est cependant possible pour l'instant de schématiser en considérant que l'objectif principal est d'être assuré de disposer de ressources mobilisables tout au long de la campagne en fonction des besoins.

¹² Ce sont bien évidemment aussi ceux qui disposent des matelas de sécurité les plus confortables.

2) Les stratégies de redistribution et d'épargne sécurisée

La gestion du surplus pour conforter l'objectif de sécurité recouvre donc plusieurs aspects, dont celui de la redistribution. Celle-ci concerne plus particulièrement les grandes concessions et s'entend tout d'abord par le don de paddy à la récolte, qui va permettre aux dépendants de démarrer des activités propres, notamment de petit commerce ou de maraîchage. Elle consiste aussi, en plus des dépenses obligatoires d'alimentation et de santé, à répondre aux besoins sociaux des cadets. Le chef de concession devra assurer un niveau de vie à la hauteur des représentations. Cela peut aller jusqu'à des moyens de transport pour les jeunes frères. Il devra aussi pourvoir à des dépenses de cérémonie (mariage en premier lieu) garantissant une entrée réussie dans la vie sociale. La scission d'une concession est à la fois une perte de main-d'oeuvre, une dispersion du matériel et du foncier et une diminution du poids social pour le chef. Il s'agit donc d'un danger, d'autant plus présent que l'accumulation est grande¹³. La redistribution est donc un élément déterminant des stratégies sécuritaires, mais elle n'est pas toujours suffisante. Pour contenir les volontés d'émancipation des dépendants (les frères du chef en particulier), il faut aussi faire preuve d'autorité et agir en patriarche centralisant les décisions. La gestion sociale de la concession est un jeu complexe de satisfaction des besoins de chacun et d'autoritarisme inévitable.

Les stratégies de constitution du matelas de sécurité consistent essentiellement en une accumulation sous forme d'épargne monétaire, bovine¹⁴ ou de construction. Formes largement représentées en Afrique de l'Ouest, elles offrent le double avantage, au moins dans les représentations, du placement rassurant et de l'ostentation raisonnée. Elles assurent une possibilité de conversion rapide en terme de trésorerie si le besoin s'en fait sentir et maintiennent le chef de concession dans une position institutionnelle avantageuse. Il est bon d'être perçu comme aisé dans le village, mais en même temps, trop d'ostentation oblige à des redistributions qui pourraient gêner la stratégie. Ainsi les effectifs des troupeaux peuvent-ils être tenus secrets, ce qui laisse la possibilité du refus devant des sollicitations extérieures à la concession.

¹³ Les besoins sociaux des dépendants sont d'autant plus forts que le chef de concession est perçu comme "riche".

¹⁴ Pour cette classe l'élevage est perçu comme un placement à faible risque rémunéré par le croît du troupeau à faible coût davantage qu'un investissement à fort rendement.

Il est intéressant de se pencher plus en détail sur les pratiques concernant l'épargne monétaire. Souvent perçues comme un frein à l'investissement productif, les formes de thésaurisation ont souvent comme ressort l'aversion au risque et le manque de variétés dans les possibilités de placement. Les enquêtes effectuées montrent que les pratiques les plus répandues pour ceux qui peuvent réellement thésauriser sont soit de garder des espèces à la maison ou chez le boutiquier du village, soit la participation à des tontines. Les dépôts dans les caisses rurales, et encore plus dans les banques nationales sont rares, ponctuels et ne servent dans la majorité des cas qu'à solliciter un emprunt. Le préalable à la mobilisation de l'épargne populaire est bien la confiance que peut avoir le paysan dans les circuits bancaires ou mutualistes. Or, le fait est que les expériences dont disposent les épargnants potentiels n'engagent pas au dépôt¹⁵.

3) Les stratégies d'implication dans les institutions

Afin de se prémunir des aléas du fonctionnement des organisations paysannes, nuisibles à l'objectif de sécurité acquise grâce à la riziculture, les chefs de concession de cette classe choisissent la prise de parole. Ils parviennent, soit à obtenir un poste de responsable, soit à s'impliquer fortement dans la vie de l'organisation. Le but est bien de limiter au maximum la dépendance collective, sur des problèmes comme l'approvisionnement en intrant ou en eau, la commercialisation groupée de céréales. En étant présents dans les organes de décisions (et ils sont finalement nombreux sur les périmètres étudiés), ils peuvent soit intervenir pour limiter les risques, soit prévoir les dysfonctionnements et adapter leurs pratiques en conséquence. A l'inverse des chefs de la classe I qui, faute de marge de manoeuvre, subissent l'organisation, ils tentent de l'infléchir pour conforter leur stratégie sécuritaire. Cette prise de parole (Hirschman, 1995), a aussi l'avantage de consolider leur position sociale dans le village et dans leur propre concession. Elle facilite, par le crédit qu'elle apporte, la mise en place des stratégies déjà décrites.

¹⁵ Il s'agit ici d'un problème différent de celui évoqué plus haut où la nécessité de mobiliser un système de tiroirs pour survivre obligeait à des détours de l'argent des caisses de crédit. C'est l'opacité de la gestion des caisses qui gêne cette classe de chef de concessions. Même si celle-ci n'est souvent du qu'à un strict problème d'information, elle génère la méfiance (Beauval, 1999).

4) Une diversification timide des activités

Plusieurs obstacles limitent l'implication dans la diversification des revenus. Le premier est que la riziculture, pour satisfaire l'objectif de sécurité, monopolise l'essentiel de l'investissement en temps. Ceci s'entend pour le travail dans les parcelles mais aussi dans l'ensemble des jeux institutionnels afférents. La dispersion peut nuire à la réussite de l'activité principale. L'aversion au risque est à nouveau explicative. Pour pouvoir contrôler convenablement un investissement dans une activité extra-agricole sans trop s'y impliquer en temps, il est nécessaire de déléguer à des collaborateurs une grande partie de la gestion. Or les exemples répétés sur les deux terrains incitent à la prudence. Nombre de tentatives ont en effet échoué à cause de trop de délégation. Les chefs de concession préfèrent, même s'ils disposent des ressources nécessaires, ne pas entreprendre hors du domaine qu'ils maîtrisent le mieux. D'autre part, faute d'outils de prévision leur permettant de juger de la rentabilité d'une activité, ils se tournent plus facilement vers les pratiques de thésaurisation ou de capitalisations sécurisées (immobilier ou élevage extensif).

Le maraîchage des chefs de concession entre en concurrence avec celui des dépendants, et notamment des épouses. La logique de redistribution les oblige à gérer quasiment seuls leurs parcelles, et donc à des recours à de la main-d'oeuvre extérieure. Le surplus de risque que cela occasionne peut freiner cette activité, qui n'est du reste, au moins pour le chef, qu'une source de revenu d'appoint¹⁶. Une possibilité de diversification est le commerce, généralement de riz, après les récoltes. Ils l'exercent en visant un retour rapide sur investissement et en mobilisant des circuits de commercialisation maîtrisés et les appuis obtenus à travers leur prise de parole dans l'organisation collective. Mais ils peuvent également entreprendre des activités de compléments telle la pêche, qui n'empiètent pas sur les pratiques rizicoles et ne présentent pas de risque particulier. Cependant, et à condition que la stratégie sécuritaire menée correctement ait permis la constitution d'un capital suffisant, certains chefs de concession peuvent être tentés par une stratégie plus offensive. La pression des cadets pour utiliser de façon plus productive

¹⁶ Des exceptions ne sont pas exclues, à condition que le maraîchage soit une activité menée depuis plusieurs années avec succès et que le chef de concession la considère maîtrisée et sécurisée. Cette situation concerne surtout l'Office du Niger.

l'accumulation de l'aîné y est pour beaucoup.

3. ILLUSTRATIONS

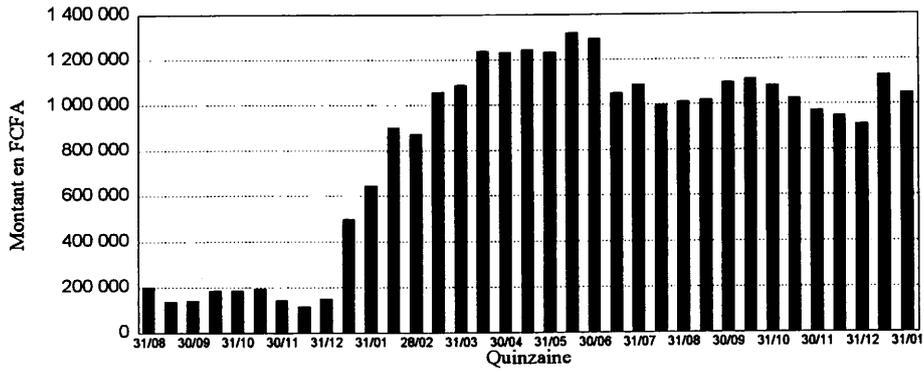
Comme cette classe est surtout représentative de la situation de l'Office du Niger, deux études de cas seront présentées pour cette zone. La première est caractéristique de la réussite de la stratégie sécuritaire avec maintien de la cohésion sociale. La seconde exprime les contraintes sociales de la redistribution.

a. A l'Office du Niger, sans contrainte sociale forte

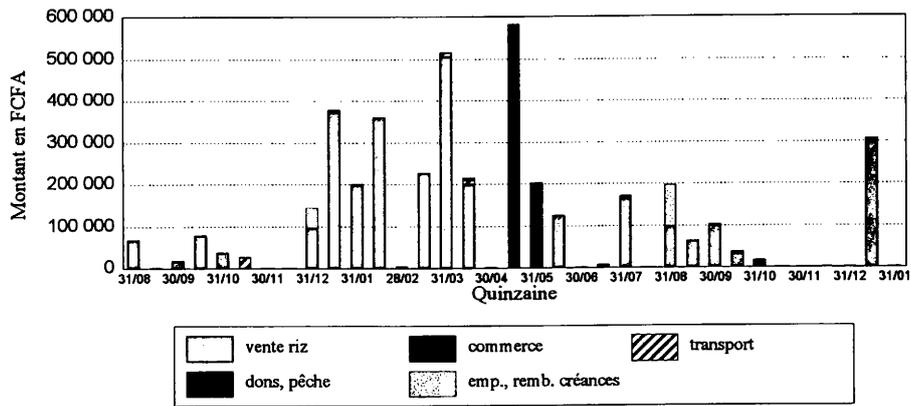
Né à Sériwala, parti travailler dans le sud du pays puis de retour en 1975, O. (concession 203) a 43 ans. Il est devenu chef de concession lors de la scission conflictuelle de l'exploitation de son père, en 1982. L'Office du Niger lui attribue alors 4 ha à Foabougou, village voisin de Sériwala, augmentés de 0,5 ha en 1985 lors du réaménagement ARPON. En ajoutant un hors-casier très bien aménagé datant d'avant sa prise d'indépendance, il dispose en tout de 5 ha. Marié à 4 femmes, père de 7 enfants dont un, l'aîné, est marié et a un enfant, il est en charge de 13 personnes. Il possède 2 chaînes complètes d'attelage qui lui assurent une bonne utilisation de ses moyens fonciers et humains.

Les rendements obtenus sur l'ensemble des surfaces sont de 5,5 t/ha pour l'hivernage 97/98 et de 6,5 t/ha pour 98/99. Ils assurent des revenus bruts de 1 723 000 FCFA et 2 209 000 FCFA. Ces bons résultats techniques et économiques s'expliquent par la mise en place d'itinéraires très intensifs et d'une attention toute particulière portée à l'entretien des parcelles. O. est un riziculteur à plein temps durant le cycle du riz, fortement impliqué dans les décisions de gestion du périmètre. Il applique très précisément une stratégie sécuritaire axée sur la réussite agricole.

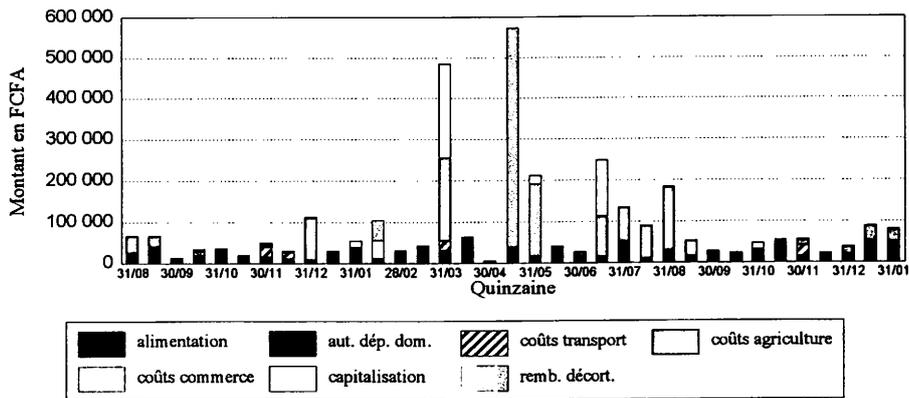
Graphique n°32 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (203)



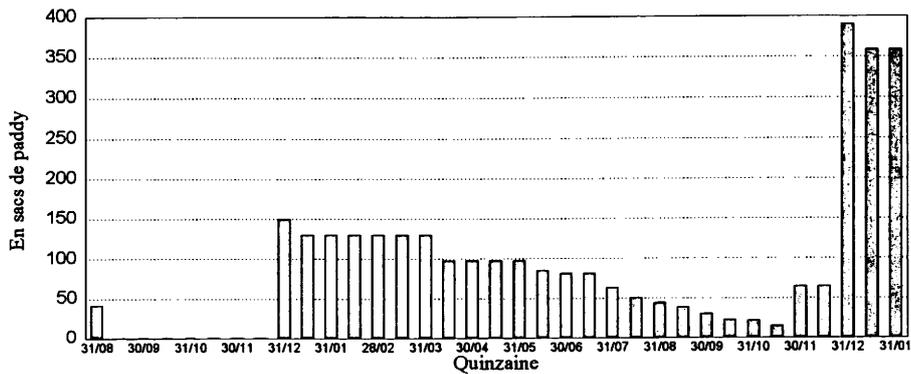
Graphique n°33 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (203)



Graphique n°34 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (203)



Graphique n°35 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (203)



L'activité rizicole engendre 75% des recettes en espèces et 98% du revenu annuel brut durant le suivi (graphique n°33)¹⁷. Entièrement autofinancée, elle offre l'exemple d'une forte insertion au marché. La stratégie de commercialisation a par exemple assuré un prix moyen du riz de 204 FCFA/kg pour les deux hivernages. Elle tient à des ventes en août et septembre 1998, périodes de grande pénurie à Niono dont O. a pu profiter grâce à ses capacités de stockage, et à des opérations de commercialisation dans le sud du pays par l'intermédiaire d'un ami. Au total le revenu annuel brut hors emprunt sur la période est de 2 248 000 FCFA. Mais au-delà du niveau élevé de ces revenus, ce sont bien les pratiques et les conditions de leur définition, qui caractérisent la stratégie.

Le profil du stock de paddy (graphique n°35) témoigne de l'option clairement sécuritaire prise. Plutôt que de vendre tout son stock alors que les prix sont hauts, que la consommation jusqu'à la prochaine est assurée et que le solde de trésorerie avoisine les 1 000 000 FCFA, O. choisit de garder une sécurité de 15 sacs. Le suivi du solde de trésorerie (graphique n°32) est plus encore symptomatique de l'aversion au risque. L'argent disponible n'est pas utilisé à des fins productives, ni même déposé dans une caisse d'épargne. Il est tout simplement conservé à la maison, pour prévenir tout accident agricole ou toute autre urgence.

Du côté des emplois (graphique n°34) on peut noter le respect des calendriers rizicoles et la faiblesse relative du poids des dépenses domestiques (27% des dépenses totales en espèces, soit 1 060 FCFA par personne et par mois pour l'alimentation et 2 450 FCFA par personne et par mois pour les autres dépenses domestiques), signes de la recherche de la sécurité et de la satisfaction des besoins de la concession. Les capitalisations représentent 15% des dépenses totales en espèces sur la période et concernent pour l'essentiel de la construction pour l'agrandissement de la concession. Déjà propriétaire d'un troupeau de 8 têtes, c'est sur l'immobilier et l'élevage que O. construit son patrimoine. Les redistributions aux dépendants se font via le maraîchage et la concession d'espaces de liberté. Si elles ne reçoivent rien directement de leur époux, les femmes ont toutes la possibilité de cultiver des parcelles de 0,1 ha (et même

¹⁷ Le commerce entrepris en mai 1998 n'a pas eu de suite car de son propre aveu O. ne désirait pas s'impliquer dans une activité de ce type avant de démarrer la campagne d'hivernage. Il s'agissait d'un test pour les années futures, si les résultats rizicoles venaient à baisser. Le maraîchage n'entre pas dans la stratégie du fait du manque d'expérience et de sa préférence pour la sécurité sur une spéculation maîtrisée.

0,5 ha pour la première épouse) et peuvent en dehors de leurs obligations rizicoles entreprendre des activités. Mais du fait de la structure de la famille le problème n'est pas encore crucial. C'est surtout par l'autorité sociale et morale que la cohésion est garantie, elle vise essentiellement à prévenir les sollicitations du fils de 21 ans encore dans la concession.

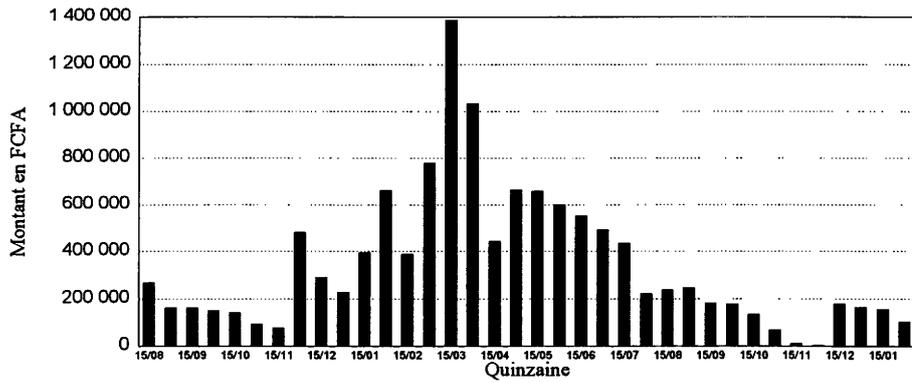
b. A l'Office du Niger, avec contraintes internes fortes

Installé à Ténégué, K., 47 ans, est le chef d'une concession (104) comptant 37 personnes en 1997, dont 19 adultes actifs. Outre ses 3 épouses et ses 9 enfants, il est en charge de 3 frères âgés de 32 à 44 ans, de sa mère et de 3 autres dépendants familiaux adultes. Le frère aîné est marié à 3 femmes et a 4 enfants, les deux autres ont chacun une épouse et respectivement 5 et 3 enfants. Le foncier tout en commun et géré par K. est de 8 ha dont 2 en double culture. L'exploitation dispose de 2 chaînes d'attelage complètes et d'une charrue supplémentaire.

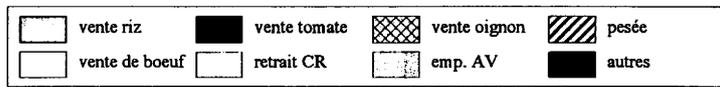
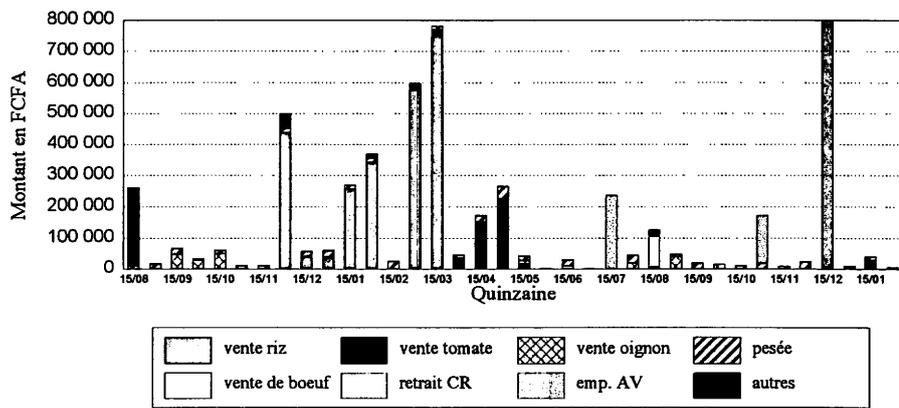
La seule description de cette structure montre sa fragilité. La présence du frère aîné 3 fois marié est le signe que K. a déjà subi des pressions pour l'éclatement de la concession et qu'il a dû effectuer des redistributions importantes pour maintenir la cohésion (un mariage coûte en moyenne 100 000 FCFA à l'Office du Niger). Jusqu'avril 1998, le graphique n°38 indique d'importants dons directs en espèces (dons conc.), qui expriment la tentative de maintien de l'exploitation en commun sous l'influence de la mère. Par la suite, la scission est décidée mais ne sera effective qu'en juin. Le foncier et le matériel sont divisés pour l'hivernage 98/99, mais les unités de consommation et de résidence conservent leur fonctionnement en attendant la séparation des greniers, qui devait intervenir juste après l'arrêt du suivi.

Au niveau des recettes la stratégie est principalement tournée vers la riziculture (62% des recettes en espèces et 76% des revenus annuels bruts, graphique n°37). K. est très présent sur ses parcelles. Pour l'hivernage 97/98 il a obtenu des rendements de 5,63 t/ha en simple culture et de 2,96 t/ha sur la sole de double culture en pratiquant une riziculture intensive, tant par les doses d'intrants que par la mobilisation de sa main-d'oeuvre. Pour la contre saison 98 il s'est entièrement autofinancé.

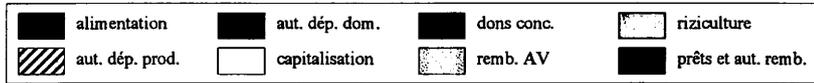
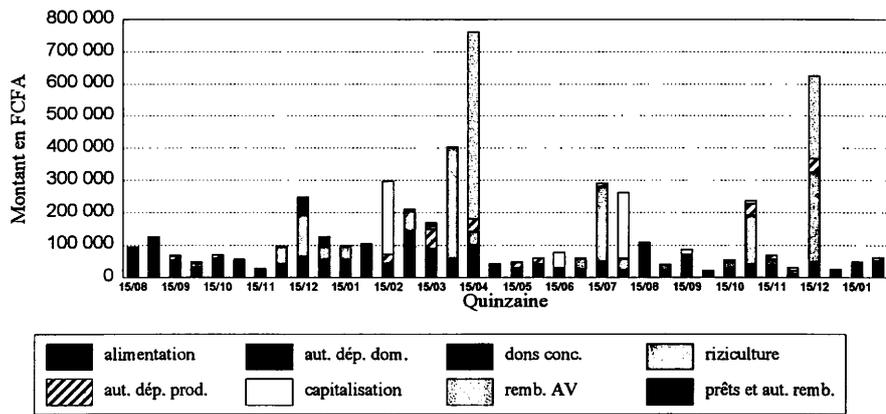
Graphique n°36 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (104)



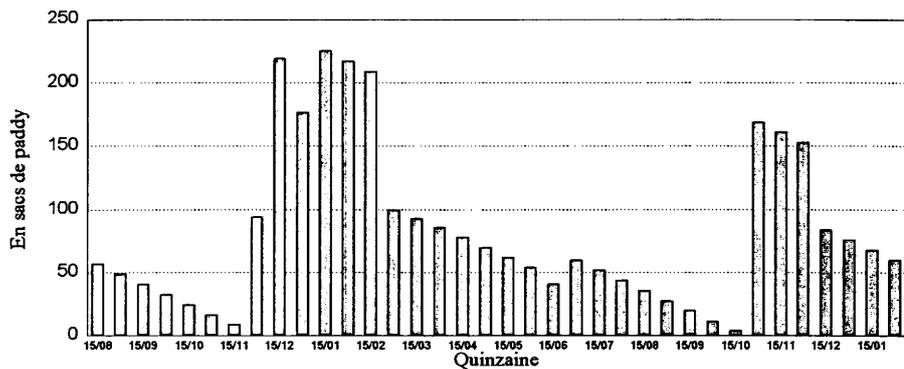
Graphique n°37 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (104)



Graphique n°38 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (104)



Graphique n°39 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (104)



D'autre part, secrétaire de l'AV de Ténégué, il milite pour la sécurisation de l'activité agricole en participant activement aux négociations entre la BNDA et son OP qui débouchèrent sur l'assainissement d'une situation critique par rapport au crédit. Mais la pression de la concession et les charges de redistribution qui pèsent sur lui limitent ses marges de manoeuvre pour la commercialisation. En vendant de novembre à mars (graphiques n°37 et 39), il n'obtient qu'un prix moyen de 180 FCFA/kg de riz. Ce choix s'est cependant avéré judicieux en terme de gestion du stock puisque celui-ci a juste pu assurer la consommation de la concession, en faisant jouer au riz de la contre saison un rôle purement vivrier.

La diversification des revenus passe par du maraîchage. Cette activité est toutefois fortement contrainte par l'absence de main-d'oeuvre qui entraîne des coûts supplémentaires (102 000 FCFA pour la contre saison froide 98, conforme à la moyenne calculée pour les chefs de concession par l'équipe INSAH/PRISAS en 97). L'exploitation de surfaces faibles par rapport à la taille de la concession (K. a cultivé environ 0,4 ha d'échalote et 0,2 ha de tomate) combinée à des problèmes d'eau pour le terroir de Ténégué durant la saison 98 a grevé ses revenus (335 000 FCFA). Ceci a tout de même permis de maintenir une épargne de plus de 400 000 FCFA jusqu'en juillet 98 et donc de satisfaire ses objectifs sécuritaires vis à vis du paddy. En complément du maraîchage, K. possède une bascule qui lui assure un revenu régulier (8% des recettes en espèces et 11% des revenus totaux, graphique n°37). Cette forme de prestation n'empiète pas sur l'agriculture puisqu'elle s'effectue dans la concession, n'engage pas de coûts importants et offre une souplesse de fonctionnement qui limite son incidence sur les travaux rizicoles.

La planification dans la gestion s'entend à l'échelle de la campagne agricole en intégrant les trois saisons et le complément offert par la pesée. Une vision sécuritaire à long terme consistait jusqu'en 1995 à limiter les dépenses ostentatoires et de loisirs pour construire un patrimoine dans l'élevage bovin et l'immobilier (K. possède un troupeau de 25 têtes et un terrain à Niono acheté 2 000 000 FCFA en 1994). Mais la contestation de son autorité de chef de concession et l'augmentation de la population combinées à la stagnation du disponible foncier ont rendu difficile la captation du surplus issu du travail de tous ses dépendants et les objectifs de capitalisation collective ont du être revus à la baisse.

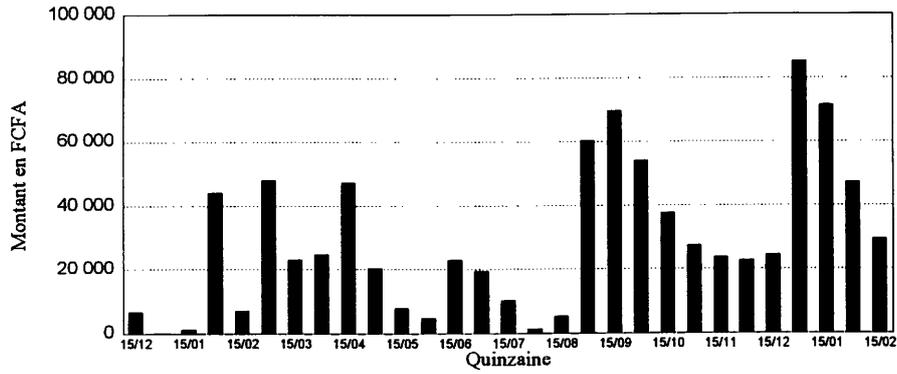
Jusqu'en juillet 98 la stratégie sécuritaire a globalement réussi en garantissant la satisfaction des besoins vitaux de la concession, l'autosuffisance céréalière et un matelas de réserve conséquent (notamment un dépôt de 225 000 FCFA dans une caisse rurale). Mais il fut impossible pour K. de contenir les volontés d'émancipation de ses frères, leurs besoins sociaux devenant insoutenables. L'augmentation du patrimoine collectif fut d'autre part fortement ralentie sur la période. Durant le suivi les redistributions au sein de la concession entraînaient des dépenses courantes mensuelles de 129 500 FCFA avant la scission contre 66 240 FCFA après, alors même que K. continue à fournir les dépenses alimentaires pour tout le monde. Toute augmentation des dons aurait dans ces conditions signifié une perte de sécurité. De nombreuses interrogations subsistent. L'impact de la scission sera examiné plus en détail dans le chapitre V du document, mais il est déjà possible de noter que le système de transition mis en place a déjà fortement contrarié la gestion du stock de paddy de K., toujours en charge de la fourniture de la ration de tous ces dépendants. Son aversion au risque semble toutefois le conforter dans un objectif de reconstruction de sa stratégie sécuritaire, même si elle ne pourra plus s'appuyer sur les mêmes capacités de centralisation des richesses.

c. Dans le delta du Sénégal

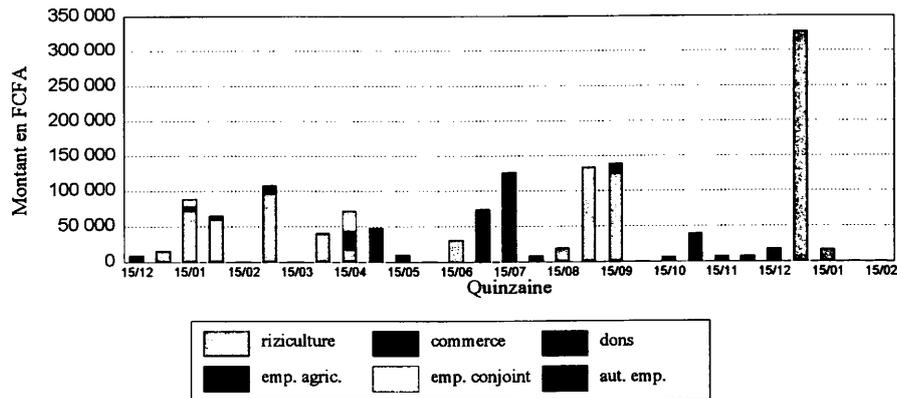
Si le budget de M. (concession 314) est largement inférieur à celui des deux cas précédents, les fondements stratégiques sont proches, ce qui conforte le fait de sortir du seul cadre des structures d'exploitation pour aborder les problèmes de la diversification des revenus. A 36 ans M. est récemment installé à Boundoum Barrage, suite à une prise d'indépendance sans conflit. Il obtient 1,22 ha dans le grand aménagement en 1996 par transfert du foncier familial. Il a une épouse et quatre enfants en bas âge dont un est né en octobre 1998.

Il choisit d'axer sa stratégie sur la valorisation de ce disponible supérieur à la moyenne des petites exploitations du delta (0,25 ha par personne présente contre 0,17 ha, Bélières et al, 1999), d'autant plus que la parcelle est de bonne qualité et que sa section villageoise n'est pas endettée. Il accorde ainsi une grande attention à l'entretien de sa parcelle ce qui lui a permis d'obtenir des rendements de 6 t/ha pour l'hivernage 97/98 et de 5,8 t/ha pour 98/99, soit des revenus respectifs de 385 000 et 345 000 FCFA.

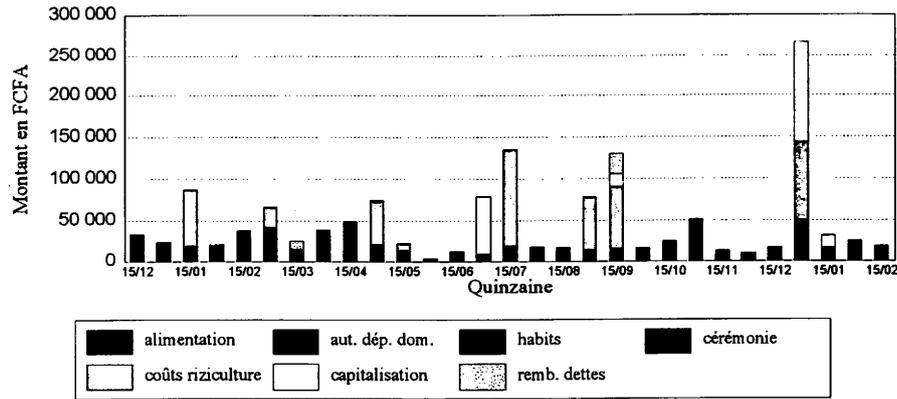
Graphique n°40 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (314)



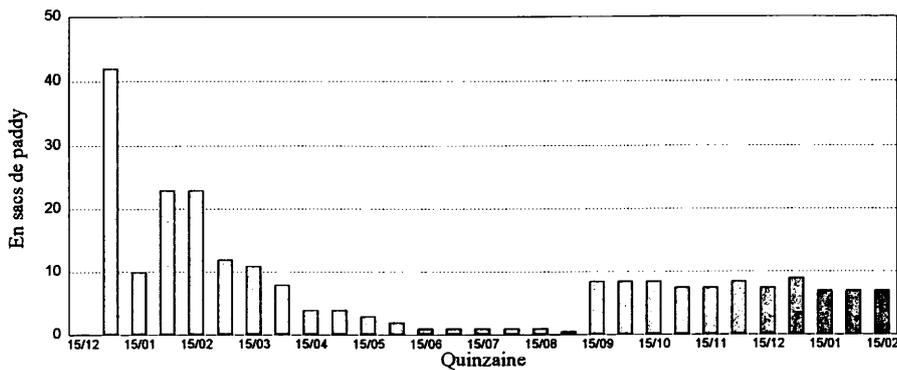
Graphique n°41 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (314)



Graphique n°42 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (314)



Graphique n°43 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (314)



Il a en outre cultivé en s'autofinçant une parcelle de 0,6 ha en contre saison chaude sur un PIP. En choisissant prudemment le groupement organisant la campagne et en s'y impliquant, il a obtenu 5,1 tonnes, pour un revenu de 275 500 FCFA. Mais sa gestion du stock de paddy est moins maîtrisée que dans les cas précédents (graphique n°43), même si le caractère commercial fortement intégré au marché de la riziculture est bien présent. L'étalement des ventes sur l'année et les négociations commerciales engagées dans ses réseaux d'alliance (un rizier notamment) n'ont pas eu les résultats escomptés. Elles ont débouché sur un prix de vente moyen de 95,5 FCFA/kg pour le paddy et de 160 FCFA pour le riz. Le fait qu'il préfère décortiquer une partie de sa production commercialisable (43%) est significatif du rôle dévolu à l'agriculture dans la stratégie de recherche de revenus, même si les objectifs n'ont pas été pleinement atteints.

Les ventes de riz ou de paddy représentent 70% des recettes totales en espèces et 84% des revenus bruts totaux hors emprunts (graphique n°41). M. obtient un revenu total annuel hors emprunts de 755 670 FCFA qui assure la couverture des besoins de la concession. Les emprunts qu'il contracte sont ponctuels et les remboursements ne pénalisent pas la stratégie. Son solde de trésorerie (graphique n°40) est cependant très sensible à la succession des campagnes rizicoles et il ne parvient pas encore à le stabiliser à un niveau garantissant tout à fait la sécurité. Il en va de même pour son stock de paddy (graphique n°43) puisqu'il a dû acheter du riz pendant un mois juste avant la récolte de l'hivernage 98/99, période où il dût faire appel à sa famille élargie. C'est sur cet aspect que la stratégie pêche, ce qui l'oblige à faire appel au crédit agricole pour les campagnes sur l'aménagement transféré.

Les dépenses domestiques courantes représentent 38% du total en espèces, contre 36% pour les dépenses liées à la riziculture. Durant le suivi M. a pu capitaliser sous forme d'ovins et de meubles (7% des dépenses en espèces) et assurer des cérémonies, notamment le baptême de son fils (graphique n°42). La stratégie sécuritaire est également étroitement liée à ses relations avec sa femme. Outre son travail sur les parcelles, elle participe à l'accumulation et peut suppléer son époux dans les moments difficiles. Elle offre une assurance pour le maintien des moyens de production. Pour cela elle dispose, outre les dons de paddy, de marges de manoeuvre importantes pour exercer des activités individuelles.

La stratégie sécuritaire est donc ici en construction et les freins relevés, notamment au niveau de la commercialisation du paddy, témoignent de l'incertitude qui prévaut à la pratique de la riziculture dans le delta.

C. CLASSE III : CHEFS DE CONCESSION AVEC LOGIQUE ENTREPRENEURIALE MAIS CAPITAL LIMITÉ. STRATÉGIE OFFENSIVE ALTERNATIVE DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL

Pour cette classe intermédiaire la situation n'est pas stabilisée. Les chefs de concession, suivant le déroulement des opérations, oscillent entre les stratégies des trois autres classes identifiées. Ils passent par des phases de réussite ponctuelle et de "coups" suivies de phases d'échec durant lesquelles leur situation devient précaire. Même si ses contours sont plus diffus cette classe a été conservée dans l'analyse pour le delta du Sénégal car elle exprime bien les difficultés à évoluer et à investir dans un univers incertain, sans un ensemble de conditions favorables. Ces conditions regroupent le capital financier, des moyens de production adaptés (terre, équipement, main-d'oeuvre), et aussi la possibilité de se prémunir contre un système de redistribution trop pesant. D'autre part, son analyse révèle les lacunes de gestion individuelle, et les stratégies de recours possibles en cas d'échec.

L'appréhension de ces concessions dans le delta du Sénégal est indispensable pour comprendre des phénomènes comme les écarts de rendements d'une année sur l'autre, certaines stratégies foncières et le dysfonctionnement de nombreuses OP. La plus forte incertitude sur la riziculture au Sénégal, les organisations sociales des concessions et les règles de l'agriculture irriguée font que cette classe est du reste rarement rencontrée à l'Office du Niger, où aucun chef de groupe domestique enquêté n'entre exactement dans les critères de définition qui suivent.

1. CARACTÉRISTIQUES

a. La satisfaction des besoins élémentaires est incertaine

Si l'on s'en tient aux données de structure rapportées aux standards des précédentes typologies, les chefs de concession de cette classe disposent de moyens suffisants pour leur subsistance, voire pour accumuler. Seule une lecture fine des budgets permet de faire apparaître des difficultés.

D'une manière générale l'approvisionnement en céréales (par les parcelles ou par des achats) et la couverture des besoins vitaux sont garantis, mais peuvent subir des contractions pour répondre aux objectifs stratégiques principaux. En phase de décollage cette contraction émane de la volonté d'augmenter la part des revenus à consacrer à l'accumulation (Campagne, 1993), tandis qu'en phase de repli les chefs de groupe se trouvent dans une position similaire à ceux de la classe I. La satisfaction des besoins sociaux, notamment des dépendants, est de toute façon incertaine. Ainsi, ce n'est pas la dotation en moyens de production qui pose problème, mais bien les choix de gestion dans leur mobilisation.

b. L'endettement de recours en cas de nécessité

Le critère d'endettement n'est pas stable. Il dépend de la réussite des stratégies développées et des différentes phases caractérisant cette classe. Très schématiquement, les chefs de concession sont régulièrement endettés, surtout dans les circuits informels. Il s'agit d'un endettement de nécessité, contracté pour assurer les besoins sociaux, qui se rapproche du cas de la classe I. Mais ce recours n'a lieu que dans les phases d'échec, dont la fréquence et l'intensité sont variables. Un autre type d'endettement peut être rencontré. Il sert à supporter le démarrage ou le renforcement d'activités, impossibles sans une aide extérieure. Il se situe également dans les circuits informels et les réseaux d'alliance, mais sa vocation d'utilisation pour l'investissement lui donne un caractère particulier. Par rapport au crédit institutionnel pour l'agriculture, la tendance est plutôt la recherche de son accès surtout s'il permet la multiplication des parcelles, mais avec des volontés d'autofinancement partiel dès que la situation le permet.

c. Neutralité face au risque

C'est ce critère d'attitude face au risque qui caractérise le mieux cette classe. Les chefs de concession n'hésitent pas à prendre des risques importants¹⁸ pour tenter de sortir des situations de crise ou pour faire évoluer leur situation. Cette attitude est une conséquence directe de leur volonté entrepreneuriale ne pouvant s'appuyer sur un capital de départ capable d'amortir les pertes éventuelles. Le maître mot est de saisir toutes les opportunités offertes par un environnement instable. En fait, les chefs de concession de cette classe se trouvent dans une situation structurelle proche de celle de la classe I ou II, mais veulent développer des stratégies offensives similaires à celles de la classe IV. Ils y parviennent avec des succès divers, subissant des contraintes de capital et de gestion.

2. STRATÉGIES DE RECHERCHE DE REVENUS DÉVELOPPÉES

a. Les objectifs prioritaires

1) L'objectif de reproduction élargie

Les chefs de concession de cette classe ont un objectif de maximisation des revenus et d'accumulation productive très clairement exprimé. Plutôt que de se contenter de sécuriser l'existant comme ceux de la classe II, ils désirent changer de statut par l'entreprise. La reproduction simple ne leur suffit pas pour deux raisons principales. Ils anticipent d'une part une possible précarisation avec l'élargissement de leur concession et les tensions que cela pourrait entraîner étant donnée leur organisation actuelle. Ils jugent aussi ne pas avoir exploité pleinement les opportunités offertes par le développement de l'agriculture irriguée et les enrichissements personnels qu'elle a permis autour d'eux. Mais ces objectifs généraux se conçoivent dans un espace temps relativement court. Il faut que les projets permettent un décollage spectaculaire et rapide. C'est sur ce critère que la distinction entre les deux zones d'études prend tout son sens.

¹⁸ Le risque est entendu ici comme le manque de prédiction claire quant au maintien de la satisfaction des besoins de la concession à la suite d'une action.

2) Les objectifs par rapports à l'agriculture irriguée

Ils dépendent de la dotation initiale en moyens de production. Si ceux-ci sont jugés suffisants pour permettre un décollage servant l'objectif d'accumulation, c'est une intensification agricole qui sera visée. Elle s'accompagnera d'un objectif d'expansion foncière pour chercher à dégager le plus grand surplus possible. Si ce n'est pas le cas, l'objectif sera un maintien, voire une extensification des pratiques, afin d'assurer la fourniture en céréales et une partie de la couverture des autres besoins. L'objectif est alors de reporter les ressources mobilisables vers des activités estimées plus rentables, ou du moins plus porteuses pour une accumulation productive étant donnés les moyens disponibles¹⁹. Dans ce cas aussi l'agriculture peut être un recours en cas d'échec.

3) L'objectif de diversification des activités

Cet objectif est toujours affiché, le sentiment d'être limité dans son expansion par une spécialisation rizicole étant largement partagé par les chefs de concession de cette classe. Selon les trajectoires, les réseaux d'alliance tissés et les opportunités qui se présentent, cette diversification peut prendre des formes diverses. Elle peut être basée sur une diversification agricole (maraîchage²⁰) mais les activités privilégiées sont plutôt les prestations de services motorisées, du type décorticage, transport, battage. Quelles que soient les orientations, cette diversification se fonde sur des projets ambitieux nécessitant des investissements importants. Elle sous-tend un objectif de décollage basé sur une rentabilité immédiate, pour assurer à terme des revenus réguliers et élevés.

¹⁹ Le fait que des membres d'une même classe aient des objectifs contradictoires par rapport à l'agriculture ne doit pas surprendre. L'entrée de la classification est la stratégie globale d'entreprise, pas les types d'activités qu'elle induit.

²⁰ Au Sénégal la création d'un projet privé avec équipement pour se défaire de l'autorité collective est une voie souvent citée.

4) L'objectif de positionnement institutionnel

Les chefs de cette classe ont un objectif d'insertion institutionnelle très marqué. Ils se doivent d'être intégrés à l'organisation collective pour pouvoir capter toutes les opportunités de financement et d'appui nécessaires à la satisfaction de leur objectif de décollage. L'obtention d'un poste de responsabilité, ou au moins une présence active et visible est souhaitable.

Cet objectif se rapproche donc de celui des chefs de la classe II, mais les fondements diffèrent. Si dans le premier cas il s'agissait de conforter une position, de prévenir des pratiques déviantes des autres membres et de sécuriser l'action collective, l'insertion vise ici l'utilisation des organisations comme point d'appui pour atteindre des objectifs individuels.

b. Les stratégies de recherche de revenus effectivement mises en oeuvre

Comme pour les chefs de concession de la classe I, les stratégies effectivement mises en oeuvre sont en décalage avec les objectifs affichés. Ceci traduit les situations d'échec rencontrées, dues au manque d'adéquation entre les objectifs et les moyens.

1) Les stratégies rizicoles

Si l'objectif est l'intensification rizicole comme un des moyens du décollage, celle-ci prend la forme d'une maximisation du revenu monétaire. Le but est de réaliser un "coup", en mettant en culture le maximum de terres, quitte à compléter le disponible légal par des emprunts ou des locations. Mais ceci amène bien souvent un sous-dimensionnement des moyens de production face à la superficie mise en culture. Même si les doses d'intrants peuvent être respectées²¹, le manque de main-d'oeuvre oblige à des décalages de calendrier et à un manque de suivi des parcelles. Il s'ensuit un échec en terme de revenu et un cantonnement de la riziculture à un rôle vivrier, loin de l'objectif de décollage. C'est ainsi qu'une stratégie offensive dans la préparation de la campagne devient défensive à la récolte.

²¹ Les sources de financement pour y parvenir sont souvent nombreuses et débordent des circuits officiels.

Pour irrationnelles qu'apparaissent ces pratiques, elles n'en sont pas moins très présentes et expliquent en partie la faiblesse des rendements sur certaines parcelles dans le delta du fleuve Sénégal. Elles sont en outre encouragées par les autorités pour lesquelles les critères d'évaluation restent trop souvent cantonnés à la surface emblavée et aux doses d'intrants utilisées. Les contraintes effectives des paysans ne sont pas assez prises en compte et le conseil rural est finalement peu présent pour moduler les pratiques de prise de risque excessive.

Si au contraire les objectifs visent uniquement le maintien, voire l'extensification de l'agriculture, la stratégie rizicole est vivrière. Devenue secondaire dans la recherche de revenus, la riziculture n'est entreprise que sur les parcelles attribuées, les doses appliquées dépendent de l'accès au crédit institutionnel et le temps consacré se réduit au minimum jugé nécessaire pour éviter l'échec complet. Il arrive ainsi régulièrement que faute de financement, des installations de parcelles aient lieu avec un apport d'intrants insuffisant selon les critères de rentabilité. Le stock de paddy disponible après les remboursements pourvoit au moins les premiers mois à la consommation de la concession et des ventes ponctuelles assurent les besoins vitaux.

Le maintien d'une activité rizicole a aussi vocation d'entretenir les liens avec les organisations collectives, comme dans le cas de la classe I. Il participe à l'objectif d'insertion institutionnelle. Quelle que soit la stratégie menée par ailleurs, il est impératif de rester en contact étroit avec la filière rizicole, source d'opportunités. Ce contact ne suppose pas forcément des choix intensifs et de bons résultats.

2) Les stratégies de diversification des revenus

Ces stratégies sont multiples et dépendent des opportunités offertes aussi bien que des trajectoires et des situations de départ, dotations et réseaux d'alliances notamment. Elles ont en commun l'esprit d'entreprise qui les habitent et la recherche d'une maximisation du revenu monétaire. Cependant, comme pour les objectifs d'intensification rizicole, les contraintes de mise en oeuvre sont fortes et infléchissent les pratiques.

Le maraîchage est au Sénégal un terrain de spéculation privilégié. La mise en place de projets basés sur de grandes surfaces, des investissements importants, des choix de calendriers "à risque" et des stratégies de commercialisation en dehors des industries agro-alimentaires, est perçue comme une possibilité d'enrichissement rapide. Obéissant aux mêmes motivations qui avaient impulsé les PIP à la fin des années 80, ces projets sont une voie de diversification des revenus choisie par les chefs de la classe III. Les terres sont acquises soit par les contacts entretenus dans les différentes institutions, soit par alliance avec des partenaires disposant de capital mais manquant de temps pour le faire fructifier, soit tout simplement par valorisation du foncier légal s'il est compatible avec la culture maraîchère. Le financement de ces projets est le plus souvent mixte, basé sur des accords dans les circuits informels, auprès des associés ou de commerçants, il est complété par des apports personnels. Mais le montage et la réalisation technique, pourtant définis précisément en début de campagne, se heurtent à des difficultés grevant fortement les revenus. Il n'est pas rare que l'alimentation en eau soit déficiente, aucun matériel de rechange n'est prévu et le financement ne suit pas toujours pour les réparations. La mobilisation de fonds pour la main-d'oeuvre est aussi régulièrement une source de conflit et de retard dans les calendriers. Partant d'une stratégie offensive avec maximisation du revenu, les paysans se trouvent vite en situation de défense pour sauver ce qui peut l'être. Les exemples d'échec dans ce domaine sont très fréquents. La perte des ressources engagées dans l'entreprise oblige alors à un retour à des objectifs de subsistance.

Au Mali ces pratiques sont rares. La demande en main-d'oeuvre pour le maraîchage est plus forte, et c'est surtout à cette période que les dépendants sont mobilisés par leur propre parcelle. Comme il est irréaliste pour le chef de supprimer les espaces de liberté des autres membres de la concession, la stratégie offensive ne peut être mise en place.

Un autre lieu d'expression des stratégies entrepreneuriales est la prestation de services mécanisée. Pour ce cas précis la distinction entre stratégie de la classe III et de la classe IV mérite quelques précisions. En effet, ce type d'activité peut être entrepris par les chefs de concession des deux classes. La différence repose sur la sécurisation de l'activité, c'est à dire sur les capacités de l'activité à générer les conditions de sa reproduction. Ces capacités s'entendent en terme de qualité de l'investissement, de contraintes d'endettement, de mobilisation d'une main-

d'oeuvre sûre, de politique clientéliste et d'aptitude à la gestion. Si pour les entrepreneurs de la classe IV ces conditions sont réunies, ce n'est pas le cas pour ceux de la classe III. En fait, seul un diagnostic précis permet de révéler ces différences. Une fois encore une vision structurelle des patrimoines n'est pas suffisante pour juger des stratégies qui en découlent.

Pour le cas des entrepreneurs de la classe III, on assiste à des glissements d'une stratégie offensive jugée maîtrisée vers des pratiques défensives subies. Le démarrage de l'activité ne s'appuie pas sur un capital propre très important. Il fait généralement appel à une aide extérieure, sous forme d'emprunt ou d'association. Cette dette prélève une part importante des revenus. Comme l'objectif est l'enrichissement rapide, ces prélèvements occultent la part normalement réservée non seulement à l'amortissement, qui est une donnée comptable importante étant donnée la rareté des prêts pour investissement, mais aussi à l'entretien du capital productif. A moyen, voire court terme, on assiste à la dégradation du matériel et à l'éparpillement des revenus monétaires générés. Il faut dire que le démarrage de l'activité s'accompagne aussi d'une augmentation conséquente des sollicitations sociales pour l'entrepreneur, qui ne peut y faire face qu'en prenant sur l'entretien du matériel. Enfin, le manque d'insertion dans des réseaux assurant une clientèle stable contraint le volume d'activité. Ce scénario aboutit à la faillite, celle-ci débouchant sur un retour à des stratégies défensives de survie.

Ainsi, quels que soient les choix d'investissement réalisés par les chefs de la classe III, les contraintes de capital, de crédit, de trésorerie, de disponibilité en main-d'oeuvre sûre, de redistribution, de connaissance en gestion et d'organisation de la production sont difficilement surmontables. Elles obligent à une alternance dans les stratégies mises en oeuvre.

3) Les stratégies de repli

Mis en échec dans leur stratégie offensive, les chefs de concession de la classe III se reportent régulièrement sur des stratégies défensives. Elles se rapprochent de celles développées par les chefs des classes I ou II, selon le degré de dépendance suivant le cycle offensif. Les descriptions précédentes sont donc valables ici.

Cependant, l'objectif d'accumulation reste présent et derrière les positions de repli l'esprit d'entreprise subsiste. La mobilisation des *tiroirs* décrits plus haut a un double objectif. En plus d'assurer la survie de la concession, l'appel à l'emprunt (quel qu'il soit) et à la solidarité au sein des réseaux est toujours perçu comme une possibilité de financement d'un nouveau projet ambitieux.

La grande difficulté est de justifier les demandes par rapport aux échecs déjà enregistrés. Il n'est pas envisageable de se positionner constamment en demandeur sans raison valable, au risque de perdre tout accès à ce type de ressources. C'est ainsi que les échecs, toujours attribués à des facteurs externes échappant au contrôle de l'entrepreneur, ne doivent pas jeter le doute sur les capacités de l'individu. L'art est d'affirmer en restant crédible que les projets mis en oeuvre étaient rentables mais qu'un détail est venu perturber leur déroulement prévu. Il faut se persuader, pour persuader les autres, de la grandeur des "coups" réalisables.

Une autre conséquence de l'utilisation des recours solidaires pour se relancer est la nécessité, plus marquée encore que pour les cas précédents, de multiplier les *tiroirs* possibles. La justification des demandes n'étant pas aisée, les refus sont nombreux et il est impératif de disposer de solutions de rechange.

4) Les stratégies d'insertion institutionnelle

Conformément aux objectifs affichés, les chefs de concession de la classe III occupent généralement un rôle actif au sein des organisations paysannes. La stratégie est politique. Elle consiste en premier lieu à jouer de ses réseaux, de son ancienneté dans le village et de son dynamisme pour occuper des fonctions exécutives et s'y maintenir. La prolifération des organisations au Sénégal facilite cette insertion.

Une fois établie, cette insertion est utilisée à des fins personnelles. La fonction de représentation permet de bénéficier de sources d'information concernant l'accès au crédit, les possibilités de mise en valeur de la terre, les dynamiques en cours sur les différentes filières. Cette information, surtout si elle ne descend pas au niveau du producteur de base, est précieuse

pour la définition des stratégies, mais aussi pour leur mise en oeuvre. Un responsable a par exemple la possibilité d'infléchir la politique de l'organisation vers la mise en place d'une campagne maraîchère²², s'il juge que les conditions du crédit, les prix et les terres disponibles lui permettent d'obtenir des moyens avantageux pour le lancement d'un projet.

L'exercice du pouvoir offre aussi la possibilité de rendre des services à d'autres producteurs, ou au contraire d'exercer sur eux des pressions. Les deux stratégies assurent l'élargissement des appuis extérieurs.

Une autre utilisation de la forte insertion institutionnelle, par définition difficile à appréhender, est le détournement direct des biens collectifs. Il constitue un *tiroir* supplémentaire bien réel impossible à occulter. Si les moyens de contrôle et de coordination se resserrent²³, les responsables d'organisations conservent la gestion de biens importants et continuent de mettre au point des pratiques déviantes. Elles prennent la forme d'emprunts à la caisse ou au stock de l'organisation grâce à des arrangements avec des membres des autres institutions des filières agricoles. Quasiment toujours remboursés dans le contexte actuel des périmètres, et donc sans répercussion directe sur les paysans de base, ces emprunts n'en constituent pas moins une source de revenu particulièrement adaptée aux objectifs des chefs de cette classe. Ils concernent des sommes importantes, capables d'initier un décollage économique et financier.

Ces stratégies sont à l'origine de l'opacité de la gestion de nombreuses organisations paysannes. Si elles ne sont pas infléchies par la présence de chefs de concession de la classe II, qui sont peu présents dans le delta, elles entraînent une centralisation des pouvoirs qui augmente les marges de manoeuvre des responsables.

L'organisation de l'agriculture à l'Office du Niger limite fortement de telles pratiques. La gestion centralisée de l'eau, les circuits de remboursement du crédit et de paiement de la

²² Ces possibilités sont multiples, l'une d'elle est par exemple de retarder sciemment le démarrage de la campagne rizicole en tardant à rembourser le crédit agricole.

²³ Il est vrai que des abus constatés ayant conduit à l'arrêt complet des activités de périmètres entiers ne sont plus possibles avec les nouvelles orientations du crédit agricole.

redevance, et surtout la plus grande implication des agriculteurs de base dans la filière offrent peu de possibilités de pression individuelle sur la stratégie collective.

3. ILLUSTRATIONS DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL

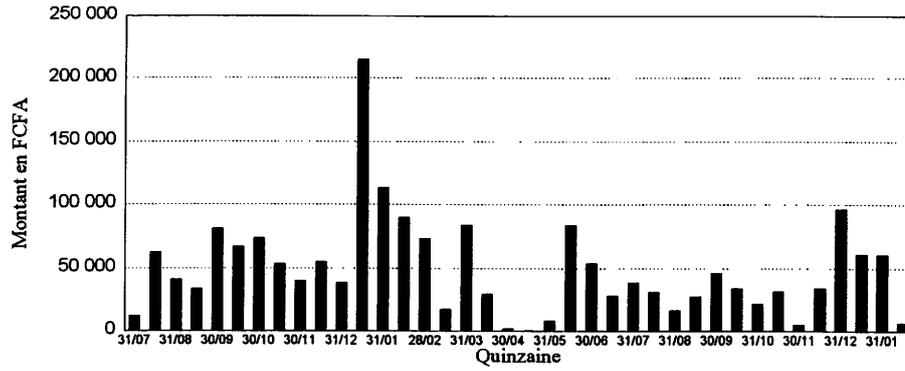
a. Les stratégies axées sur l'agriculture

A., 44 ans, est un peul de Médina, hameau situé sur le *jeeri* non loin de Pont Gendarme. Contrairement à d'autres membres de son ethnie il a choisi d'axer sa stratégie sur l'agriculture, qui est son activité principale. L'élevage dans son système de production joue un rôle de soutien à la riziculture et d'épargne, comme pour de nombreuses familles wolofs. Marié à deux femmes, père de 4 enfants dont deux garçons actifs et une fille mariée hors de la concession, il héberge chez lui son frère, sa femme et leur fils, une soeur divorcée et ses 5 enfants, ainsi que 2 autres dépendants familiaux et un surga. Sa mère étant décédée en avril 1998, A. est en charge de 17 personnes, même si son frère D. forme son propre ménage. La stratégie offensive se traduit par une histoire foncière complexe, faite d'une recherche continue par tous les moyens possibles. Installé en tant que chef de concession depuis 1980²⁴, A. dispose en 1997 en son nom de 4,02 ha répartis en 5 parcelles dans la cuvette de Pont Gendarme et de 0,4 ha sur un projet privé en bordure du périmètre. En outre 0,45 ha ont été attribués à deux de ses enfants, même s'ils sont effectivement gérés par A.. De son côté, le frère dispose de 1,04 ha, toujours dans la cuvette.

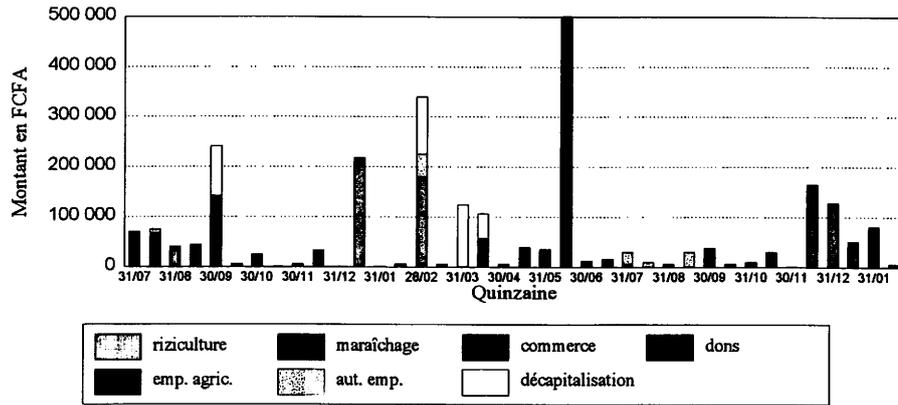
Cependant la mise en valeur pour l'hivernage 97/98 se restreint à 1 ha de semence sur l'aménagement, à la parcelle privée de 0,4 ha et aux 0,45 ha de ses dépendants directs. Cette différence entre foncier disponible et cultivé est significative de l'incertitude accompagnant la riziculture. Les opérations de marquage ont débouché sur des aménagements sur des extensions peu viables qui ont dû être abandonnées. Ainsi sur le disponible aménagé, seuls 2,17 ha restent cultivables dont 0,45 ha sur des zones difficiles à irriguer, ce qui est insuffisant pour couvrir les besoins de la concession et encore moins pour satisfaire l'objectif de décollage rapide.

²⁴ Son père est décédé en 1995, mais A. était déjà chef de concession.

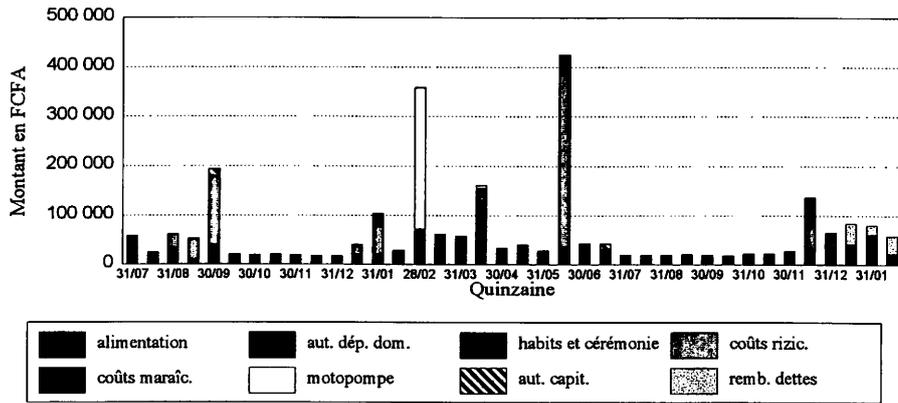
Graphique n°44 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (114)



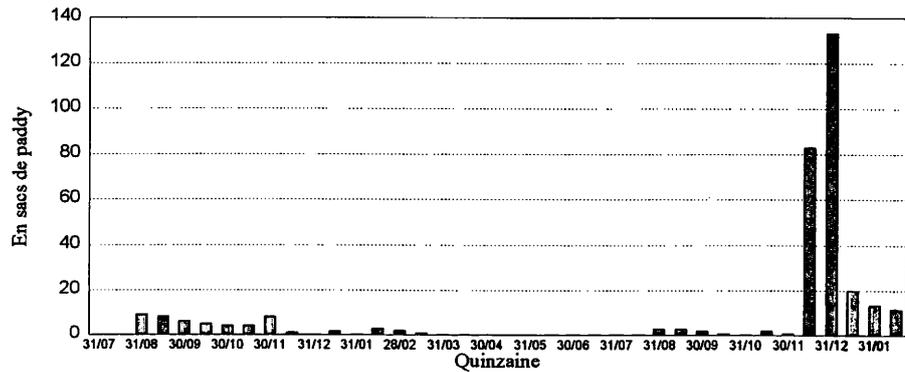
Graphique n°45 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (114)



Graphique n°46 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (114)



Graphique n°47 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (114)



D'autre part, la situation du crédit à Pont Gendarme était très critique pour l'hivernage 97/98, seul le GIE Diélou de Thilène y ayant accès. A. a su profiter de ses réseaux pour cultiver sous couvert de ce GIE, mais la rareté des lignes de crédit a limité la taille des surfaces et entraîné des taux d'intérêts de 20%. Grâce à l'assainissement de cette situation pour l'hivernage 98/99, A. a pu entreprendre de nouvelles tractations pour agrandir son disponible. Il a pu louer deux parcelles de 0,75 et 0,6 ha et mettre en culture 0,32 ha supplémentaires parmi ses attributions, soit en tout 3,12 ha pour une augmentation de 69% par rapport à l'hivernage précédent. Le maraîchage est aussi présent avec 0,9 ha de tomate, oignon et gombo cultivés durant la contre saison froide 1998. Le tableau suivant reprend les différents résultats obtenus.

Saison	Hiv. 97/98		CSF 98	Hiv. 98/99
	riz	riz semences	divers maraîchage	riz
Surface (ha)	0.85	1	0.9	3.12
Production (t)	2.74	5.78	-	17.42
Marge brute (FCFA)	40 435	512 000	79 400	627 460

Malgré la présence de 10 actifs mobilisables sur ces surfaces, l'éloignement des parcelles, les contraintes externes, notamment une activité institutionnelle intense qui empiète sur les temps de travaux agricoles, et la qualité des terres ne permettent pas de satisfaire l'objectif de décollage. Si les résultats apparaissent bons selon les critères de production et de revenu brut par hectare pour la riziculture, l'effet de taille n'a pas eu l'impact escompté puisque A. tablait sur un bénéfice de un million. Les résultats sont moitié moindres que prévus et fortement grevés par l'échec du maraîchage et le paiement de près de 156 000 FCFA de moratoire au titre de la campagne 1998/99. Les conséquences monétaires et vivrières sont graves. Après des remboursements dans les circuits informels de 120 000 FCFA et de 12 sacs de paddy en décembre 98 et janvier 99, le solde de trésorerie et le stock de grain sont au plus bas (graphiques n°41 et 47). La situation de A. s'annonçait inquiétante puisque la campagne d'oignon lancée en décembre 98 sur 0,5 ha donnait déjà des signes d'échec à la mi-février.

Au total sur la période suivie le revenu annuel du chef de concession est de 941 875 FCFA hors emprunt, dont 15% viennent de dons, 9% d'une vente d'une mobylette

non remplacée, 2% du commerce et 15% de l'élevage (graphique n°45). Ce dernier poste est du reste intéressant à analyser et marque l'échec de la stratégie mise en oeuvre. 3 ventes d'animaux sont venues compléter les revenus agricoles dans des situations de crise, notamment pour célébrer le funérailles de la mère. Les bêtes n'ont pas été remplacées et malgré la croissance du troupeau A. dispose après 19 mois de suivi d'un cheptel de 8 vaches et 7 veaux et velles contre 3 boeufs, 8 vaches et 4 jeunes au départ. De son propre aveu, si l'association de l'agriculture et de l'élevage lui a permis de faire face aux urgences et donc de remplir un de ses rôles, le bilan est bien en dessous de ses prévisions et toute nouvelle décapitalisation mettrait sérieusement en péril la survie de la concession.

Ainsi, sans les recours à l'élevage, aux dons extérieurs et aux emprunts hors activité de production la survie du *ndiel* aurait été problématique, alors même que les résultats riziocoles semblent satisfaisants²⁵. Ceci s'explique par la faible rentabilité du maraîchage pour lequel A. a pris des risques peu payants, et aussi à l'achat d'une motopompe en février 1998 (285 000 FCFA) qui s'est avérée inutilisable, faute de terre et d'accord préalable avec les partenaires potentiels sensés la mettre en service. Derrière la volonté affichée de décollage, deux modes de fonctionnement coexistent. L'un offensif de recherche foncière, d'implication maximale dans l'agriculture visant une maximisation des revenus et un enrichissement rapide, l'autre défensif de recours à la solidarité des réseaux et de repli sur la concession. Les allers et retours entre les deux modes tiennent au manque de maîtrise tant technique qu'organisationnelle des activités entreprises (maraîchage notamment). Les risques sont multipliés par des investissements inconsidérés et par les lacunes de planification et de gestion.

Au niveau institutionnel A. est président d'un GIE et profite de tous les avantages informationnels que cela lui procure. C'est du reste sa position qui lui a permis de cultiver en 97/98 et d'accroître ses surfaces en 98/99. Elle lui garantit également de nombreux recours pour les phases d'échec qu'il traverse régulièrement.

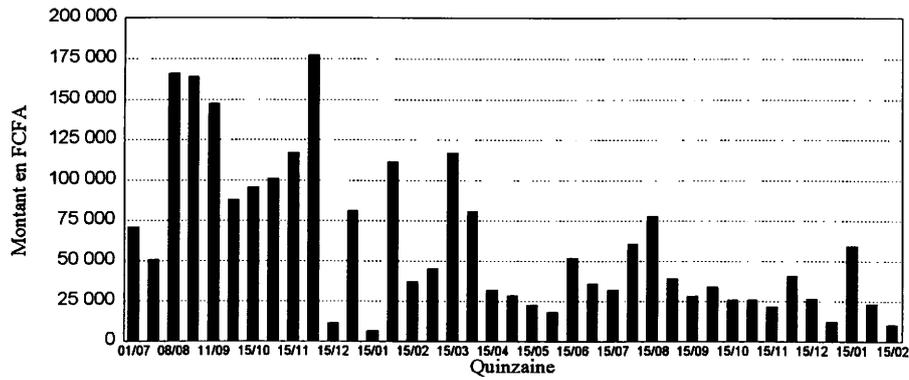
²⁵ Si les besoins vitaux sont couverts il est souvent fait appel à l'autoconsommation, notamment de lait, de légumes et de poisson. Les dépenses courantes en espèces sont de 49 800 FCFA/mois (37% du total contre 40% pour l'agriculture, 13% pour les capitalisations et 6% pour les cérémonies et 4% pour les remboursements de dettes), ce qui est faible pour une concession de 18 personnes qui a connu une pénurie de riz durant 3 mois.

b. Les stratégies axées sur la diversification extra-agricole des activités

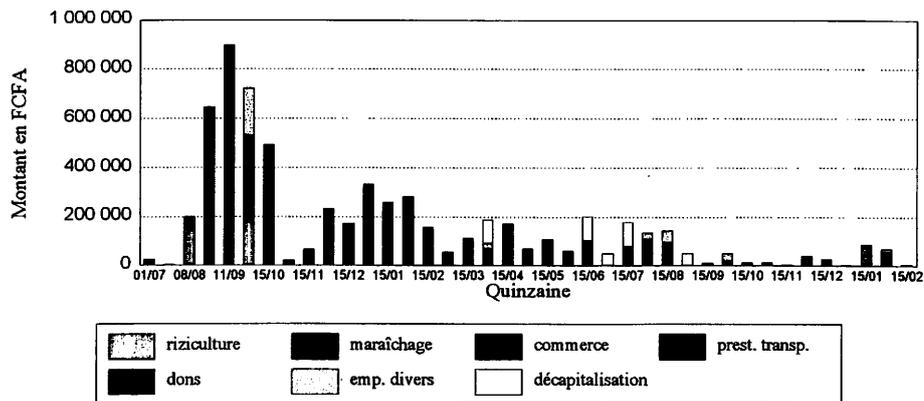
L'exemple de M. (concession 111 à Pont Gendarme) est typique des changements stratégiques observables dans le delta du Sénégal. Marié et père de 5 enfants, il vit également avec son frère aîné, lui-même marié et père de 5 enfants dont un actif. Son frère malade lui a délégué depuis deux ans la gestion du *ndiel* et de l'exploitation agricole. Celle-ci, après abandon des projet de culture privés peu cultivés, compte 2 parcelles respectivement de 0,47 ha dans l'aménagement et de 0,73 ha sur les extensions. Au début du suivi, en juillet 1997, il achève une contre saison chaude de riz qui donne des résultats peu satisfaisants (seulement 3,5 t/ha de rendement pour un revenu total sur 1,43 ha de 185 000 FCFA) et une campagne de tomate et d'arachide déficitaire.

Devant la situation difficile du crédit pour l'hivernage 97/98, M. se reporte sur des activités extra-agricoles, abandonnant totalement ses parcelles. Il commence tout d'abord par un commerce de riz et de divers produits alimentaires (graphiques n°49 et 50) qui, pénalisé par des coûts de transactions importants dûs à son manque d'insertion dans les réseaux marchands, ne rapportera que 180 000 FCFA pour 189 sacs de paddy traités durant deux mois et demi. Ce commerce permet cependant de satisfaire l'objectif qui lui était assigné : disposer de suffisamment de liquide pour démarrer une activité de transport. M. s'endette à hauteur de 450 000 FCFA pour compléter son capital et répare un véhicule acquis 1 an auparavant. Aidé de son neveu pour réduire les coûts de main-d'oeuvre, il exerce cette activité à plein temps durant 10 mois. Si dans les premiers temps M. obtient jusqu'à 600 000 FCFA de recettes mensuelles en profitant de la période de récolte du riz (graphique n°49), le manque de suivi dans l'entretien réduit peu à peu les marges et la pression des autres transporteurs l'oblige à se positionner sur des parcours beaucoup moins fréquentés. Finalement, conformément au schéma décrit plus haut, le véhicule tombe en panne sans que M. puisse le réparer. Le bilan fait état d'un résultat hors amortissement de 421 860 FCFA pour les 10 mois.

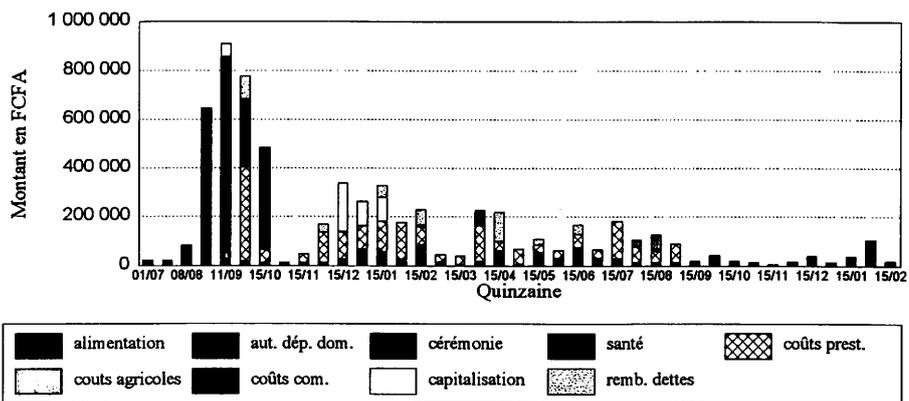
Graphique n°48 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (111)



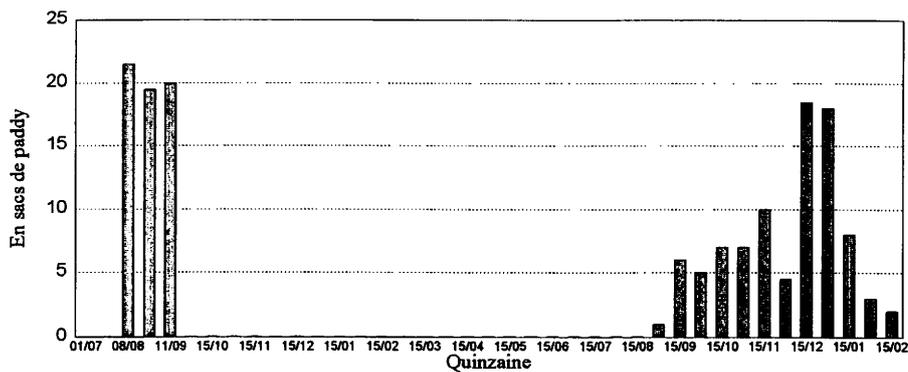
Graphique n°49 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (111)



Graphique n°50 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (111)



Graphique n°51 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (111)



L'arrêt de l'activité de transport fin août, seule source de revenus pour la concession, oblige alors à un retour à l'agriculture sur l'aménagement. Les deux parcelles sont mises en culture sur financement CNCAS. Durant la période de soudure, le stock étant vide (graphique n°51), M. s'appuie sur la solidarité de ses réseaux, emprunte du paddy qu'il commercialise et bénéficie de dons²⁶. L'hivernage s'effectue selon des pratiques défensives de respect du calendrier et se calque sur les décisions de la section. Beaucoup plus présent sur les parcelles, mobilisant toute la main-d'oeuvre du *ndiel*, M. obtient un rendement de 5,6 t/ha, qui lui assure un revenu de 324 975 FCFA. Ce repli confirme le rôle déterminant du maintien dans l'aménagement et dans les circuits entourant la filière rizicole, soit comme source de financement, soit comme recours en cas d'échec d'une stratégie offensive risquée. Cependant, M. a été obligé de rembourser 10 sacs de paddy et d'en donner 8,5 sous forme de contre dons à la récolte, ce qui le laisse dans une situation délicate, tant au niveau de son solde de trésorerie que de ses réserves céréalières (graphiques n°48 et 51).

Le décès de son frère fin janvier va de toute façon marquer un tournant dans l'histoire de la concession, avec notamment l'interrogation qui pèse sur l'implication du jeune neveu dans l'agriculture, mais le repli sur une riziculture sécurisée est pour l'instant l'orientation prise.

D. CLASSE IV : INVESTISSEURS. STRATÉGIE OFFENSIVE

1. CARACTÉRISTIQUES

a. La satisfaction des besoins est jugée acquise de façon durable.

Les besoins vitaux comme les besoins sociaux de la concession sont satisfaits. La production rizicole couvre largement l'autoconsommation et le niveau de revenu garantit une redistribution fixant les dépendants. Le chef de concession dispose d'un surplus lui laissant des marges de manoeuvre pour la mise en place de ses options stratégiques.

²⁶ Un projet maraîcher en association avec un autre paysan avait été initié en avril, donc sur des calendriers décalés. Par manque de suivi et d'entretien du matériel, il a été abandonné.

La structure d'exploitation pour ce qui est des facteurs de production agricole, si elle est ici plus explicative que pour les cas précédents, n'est pourtant pas un critère stable. L'exemple de paysans non-résidents de l'Office du Niger ne disposant ni d'attribution foncière ni d'équipement agricole mais parvenant sans peine à satisfaire leurs besoins en louant et en faisant appel à des prestataires en est la preuve. C'est bien la qualité des moyens de production dans leur ensemble et de leur mobilisation qui est décisive. Par contre il est clair que les chefs de concession de cette classe disposent d'un patrimoine plus important que ceux des classes I et III. Ce patrimoine comprend en outre une bonne dotation en capital productif, quelle que soit l'activité concernée.

b. L'endettement pour l'investissement

Dans ces conditions le recours à l'emprunt pour régler des problèmes domestiques est rare. Il peut cependant arriver, comme pour la classe II, que très ponctuellement et de façon maîtrisée, certains achats soient faits à crédit.

Pour le financement des campagnes agricoles la tendance est à la limitation du recours au crédit, à condition qu'il ne rentre pas en concurrence avec un besoin de liquidités pour d'autres activités. Par contre, la stratégie d'investissement nécessite régulièrement une aide extérieure, sous forme d'emprunts. Ceux-ci peuvent aussi être contractés dans les circuits officiels et dans les circuits informels auprès de commerçants. Mais l'objectif est de faire appel aux réseaux d'alliance²⁷.

c. Neutralité face au risque

La stratégie offensive d'investissement et d'augmentation des capacités de production implique la neutralité face au risque. Les chefs de concession de cette classe n'hésitent pas à réinvestir des parts importantes de leurs bénéfices dans des activités a priori peu sécurisées mais plus rémunératrices que les formes traditionnelles d'épargne. C'est ce qui les démarque de ceux

²⁷ Cette remarque rejoint les résultats des enquêtes sur le financement des micro-entreprises dans les pays en développement (notamment Morisson et al, 1994 et Labazée, 1995).

de la classe II. Cependant, cette neutralité diffère de celle des chefs de la classe III. Ils bénéficient d'un capital de départ mieux adapté à cette stratégie, et d'une expérience de gestion plus sûre. Les risques encourus sont moindres.

2. STRATÉGIES DE RECHERCHE DE REVENUS DÉVELOPPÉES

a. Les objectifs prioritaires

1) L'objectif d'accumulation productive

C'est l'objectif le plus clairement affiché. Quelle que soit la structure des revenus des chefs de concession, ils visent une intensification en capital de leurs activités, de manière à stabiliser leur entreprise. Ceci passe aussi par une spécialisation dans deux à trois activités principales, pour lesquelles on cherche à se professionnaliser. Ces objectifs diffèrent de ceux des chefs de la classe III. Il y a ici une réelle volonté de réflexion à moyen long terme avec tout ce que cela suppose en terme de capacité de gestion, alors que dans le cas précédent, l'objectif de "coups" à rentabilité rapide occultait cette dimension. La maximisation du revenu monétaire, si elle reste l'objectif de cette classe, se pense sur une durée plus longue, incluant la transition aux générations futures.

2) Les objectifs par rapport à l'agriculture irriguée

L'agriculture irriguée est un des terrains possibles de réalisation de l'accumulation productive. L'objectif est de pratiquer une agriculture intensive avec maximisation du revenu monétaire. Il s'accompagne généralement d'une recherche d'expansion foncière active.

Si cet objectif est commun à tous les chefs de concession de cette classe, les fonctions financières de l'agriculture peuvent varier. La première option est une spécialisation agricole. Dans ce cas l'objectif est d'associer riziculture et maraîchage (à condition que les terres disponibles le permettent) et surtout de consolider les capacités productives par l'équipement, le maintien puis le renforcement de la main-d'oeuvre disponible et la constitution d'un fond de

roulement pour limiter le recours à l'emprunt. La seconde option est une complémentarité entre agriculture intensive et une à deux autres activités extra-agricoles. Les choix d'allocations ne favoriseront donc pas forcément l'agriculture. L'arbitrage se fera en fonction des besoins de chaque activité.

3) Les objectifs par rapport à la diversification des revenus

Il est ainsi nécessaire de distinguer deux cas quant aux objectifs de diversification des revenus. Les agriculteurs "purs" auront pour objectif une diversification agricole de façon à valoriser au maximum l'ensemble des facteurs de production disponibles. La maximisation des revenus reste la règle, avec notamment la recherche des meilleurs prix de vente, rendue possible par la complémentarité dans le temps des différentes spéculations.

Le deuxième cas concerne les investisseurs ayant pour objectif une recherche de revenus extra-agricoles. Cette recherche s'exprime le plus souvent dans les prestations de services motorisées et dans le commerce. Ici aussi la complémentarité entre la riziculture et les autres activités est au coeur de la définition des objectifs.

b. Les stratégies de recherche de revenus effectivement mises en oeuvre

1) Les stratégies d'intensification agricole

Pour les investisseurs l'objectif d'expansion foncière s'accompagne souvent d'une stratégie de location, d'emprunt ou d'achats²⁸ de terre, mais aussi de positionnement sur de nouveaux aménagements. La logique de cette stratégie n'est pas synonyme d'extensification sécuritaire. Le foncier légal disponible, s'il est nécessaire à la reproduction simple de la concession, ne permet en effet pas toujours l'accumulation. D'autre part, une fois une parcelle acquise, l'accroissement des moyens de production que son exploitation procure incite à un nouveau changement d'échelle. Cette expansion ne se fait que si les conditions d'une agriculture

²⁸ Les formes que peuvent prendre ces transactions seront examinées plus loin. Le marché de la terre est dans tous les cas particulier puisque les zones irriguées appartiennent de fait à l'Etat.

intensive sur chaque parcelle sont réunies. La stratégie s'accorde bien avec l'objectif d'accumulation productive, ce qui marque une différence avec les pratiques relevées pour les chefs de la classe III.

Les doses d'intrants sont en général au moins égales à celles proposées par le conseil rural, et ce sur toutes les parcelles mises en culture. Sauf accidents, les calendriers culturaux sont respectés, et certains n'hésitent pas à des décalages qui sont plus spéculatifs que liés à des dysfonctionnements. Le suivi du déroulement de la campagne est rigoureux, avec des temps de travaux agricoles supérieurs à ceux des classes I et III. Les besoins sociaux des dépendants étant couverts, la mobilisation de la main-d'oeuvre familiale est garantie. L'expansion foncière suppose toutefois un recours important à de la main-d'oeuvre salariée. De même, dans le cas des investisseurs pluriactifs ne disposant pas d'équipement, il est fait appel à des prestataires de services extérieurs²⁹. Ces coûts sont assurés grâce au maintien d'un fond de roulement pour les activités agricoles. Les stratégies et les pratiques sont donc conformes aux objectifs de mise en place d'une agriculture intensive.

2) Les stratégies pour les activités extra-agricoles

Cet aspect concerne les investisseurs pluriactifs. Les stratégies sont très proches de celles développées par les micro-entreprises en milieu urbain. Celles-ci ont fait l'objet de nombreuses études qui définissent bien les pratiques (Ellis et al, 1995, Brenan et al, 1994, Hugon et al, 1995). Il convient toutefois de discuter certains points ici.

Même si le capital de démarrage n'est pas forcément très important, il reste trop onéreux pour les chefs de concession des classes I et III. Il s'agit, pour les cas les plus fréquents d'un véhicule, d'une décortiqueuse, d'une bascule, d'une batteuse, ou plus simplement d'un stock commercial. L'exploitation s'effectue en marge du cadre légal régissant les entreprises, et obéit aux règles du secteur dit informel. Les contacts avec les représentants de l'Etat sont inexistantes.

²⁹ Ceci concerne surtout l'Office du Niger, puisque dans le delta du Sénégal, l'immense majorité des producteurs doit de toute façon avoir recours à des prestataires. Toujours à l'Office du Niger, il est indispensable de faire appel à des moyens extérieurs pour du maraîchage sur des surfaces importantes puisque la main-d'oeuvre familiale est mobilisée sur ses propres parcelles.

Les comptabilités, si elles existent, ne servent qu'au pilotage de l'activité. La main d'oeuvre nécessaire est en priorité puisée dans la concession ou par défaut dans les réseaux de connaissance. Ceci a le double avantage de procurer une grande souplesse pour le montant et le versement des salaires, et de satisfaire des demandes du réseau de connaissances. Mais un jeune recommandé, voire lié par des liens familiaux, peut s'avérer source de problèmes. Les moyens de pression pouvant s'exercer sur lui en cas de litige sont finalement faibles. La clientèle est également trouvée en partie grâce aux réseaux d'alliance. Si l'activité est très localisée, elle est puisée dans le village de résidence. La position sociale du propriétaire et de sa famille est une garantie. Si l'activité déborde du cadre du village, la meilleure publicité est l'introduction sur les lieux d'exercice par des parents ou des connaissances installés socialement. C'est par exemple avant tout de la localisation des réseaux que dépend le choix des marchés pour le commerce.

Les modes de gestion des micro-entreprises dans les zones d'étude sont très variables et dépendent du niveau de compétence de l'entrepreneur. Mais le souci de pérennisation de l'activité oblige de toute façon pour cette classe à une certaine rigueur. La description des stratégies de la classe III soulignait les difficultés à mettre en place les conditions favorables d'un atelier informel et à entretenir le matériel. Ici l'entretien est une priorité et les entrepreneurs maintiennent une trésorerie permettant les réparations et planifient les révisions. Même si les pratiques de gestion ne sont pas formalisées et qu'il est difficile d'obtenir des comptes clairs et normalisés, la stratégie d'exploitation se conçoit dans le long terme.

La stratégie d'accumulation consiste à multiplier les sous unités de production plutôt que de concentrer le capital sur un atelier principal. Il est en effet démontré que dès que la taille de la micro-entreprise dépasse un seuil critique, les modes de gestion du secteur dit informel (clientélisme et gestion souple de la main-d'oeuvre notamment) ne peuvent plus s'appliquer de façon efficiente (Hugon et al, 1995).

3) Les stratégies de complémentarité entre les sources de revenu

Les investisseurs se retrouvent donc à la tête de plusieurs ateliers, ce qui permet des complémentarités et la mise en place de stratégies spécifiques. Les gestions de ces ateliers ne

sont pas cloisonnées. Il est d'ailleurs intéressant de noter que les comptes de chaque activité ne sont généralement pas bien maîtrisés et que l'entrepreneur juge ses performances sur la qualité de l'articulation entre ses différentes exploitations.

La première complémentarité vise à réduire les problèmes de trésorerie et à améliorer la commercialisation du paddy. C'est notamment le cas dans l'association riziculture-maraîchage. La vente tardive des échalotes à l'Office du Niger assure un prix élevé à une période où le stock commercial de riz est épuisé. Inversement, il est possible au Sénégal de stocker son paddy durant les périodes de prix bas et de vivre sur les ventes de gombo. D'autre part, les recettes maraîchères peuvent contribuer au financement des parcelles rizicoles. Les prestations mécanisées sont le plus souvent saisonnières et connaissent un pic d'activité pendant la récolte de l'hivernage. Elles permettent elles aussi de générer des recettes autorisant le stockage du paddy.

Autre complémentarité, des transferts, financiers cette fois, sont fréquents d'une activité à l'autre. Dans l'exemple d'une association riziculture-décorticage, les recettes de la prestation peuvent payer la location d'une parcelle ou la préparation de l'hivernage. Du coup, la vente du paddy ainsi épargné permet des réparations coûteuses sur la décortiqueuse juste avant le démarrage de la récolte ou des investissements supplémentaires. Si cette absence de cloisonnement brouille les comptes, elle assure le refinancement en temps voulu de chaque atelier et renforce les bonnes conditions d'exploitation de l'ensemble. Ces transferts concernent donc aussi bien les investissements lourds que les besoins de trésorerie et de fond de roulement.

4) Les stratégies de financement des activités

Les lignes précédentes illustrent les stratégies de financements sur ressources propres. Mais certains investissements peuvent nécessiter un recours à l'emprunt. Mis à part des lignes réduites à l'Office du Niger pour l'équipement agricole, il est aujourd'hui très rare d'obtenir des fonds dans les circuits bancaires ou des caisses rurales³⁰. D'autre part, les taux d'usure pratiqués hors de ces circuits font renoncer la majorité des entrepreneurs. Il reste donc le recours à

³⁰ Le démarrage de micro-entreprises a pu être possible par le passé par cette voie. Cet aspect sera abordé dans le chapitre consacré aux trajectoires des groupes domestiques.

l'emprunt dans les réseaux d'alliance. L'obtention de prêts est facilitée par la mise en place de la stratégie offensive et sa réussite. Comme les demandes concernent des sommes importantes, elles s'adressent le plus souvent à des membres des réseaux à l'extérieur des périmètres. Il est alors important de rendre des comptes sur la bonne marche des activités entreprises sous l'égide de son *protecteur* et de maintenir, par des redistributions sociales, sa place dans le réseau.

5) Les stratégies de positionnement institutionnel

Il faut une fois de plus distinguer le cas des agriculteurs "purs" et des pluriactifs. Les premiers adoptent une position intermédiaire entre les stratégies des classes II et III vis à vis des organisations de producteurs. Ils cherchent de toute façon à obtenir des responsabilités. La fonction principale de l'agriculture dans la stratégie d'accumulation les oblige à avoir un accès privilégié à l'information, et si possible à pouvoir orienter les décisions collectives. Il s'agit d'une part de sécuriser les pratiques rizicoles, et cela va dans le sens des stratégies de la classe II. Par contre les stratégies de diversification agricole, et notamment la recherche de calendriers à risque de contre saison pour le maraîchage, conduisent à des utilisations à des fins personnelles de leur représentation collective. Les stratégies sont alors proches de celles de la classe III.

Les pluriactifs ont une position beaucoup plus neutre. Malgré l'importance de la riziculture dans les stratégies, les contraintes de la pluriactivité limitent les possibilités de prise de responsabilité au sein des organisations paysannes. L'insertion dans les réseaux d'alliance pour conforter leurs activités extra-agricoles revêt une importance plus grande.

Une contrainte souvent avancée par les chefs de concession de cette classe est le devoir de redistribution. Dans le contexte des périmètres irrigués, leurs niveaux de revenus supérieurs à ceux des autres classes et leur poids social leur confèrent le statut d'*homme riche*, avec tout ce que cela suppose comme obligations à l'égard de la communauté³¹. S'ils sont résolument tournés vers une accumulation productive antinomique avec les objectifs de reproduction à l'identique des sociétés paysannes, la réussite de la stratégie dépend de l'insertion dans cette même société.

³¹ Sur le sacrifice de la richesse, voir Meillassoux, 1975 et Gastellu, 1998.

Cette position délicate oblige à des arbitrages constants et à des pratiques de contournements des obligations. L'une d'elle, privilégiée, est de réinvestir constamment et d'éviter de capitaliser sous des formes trop ostentatoires. C'est une des raisons de l'état erratique de leur trésorerie et de la teneur de leur capital. Celui-ci est constitué principalement de biens de production. Ils peuvent ainsi refuser de fait certaines sollicitations. Par ailleurs, ils s'acquittent des obligations incontournables lors des cérémonies et des cas d'urgence avérés. De ce positionnement institutionnel délicat dépend la pérennité de leurs activités.

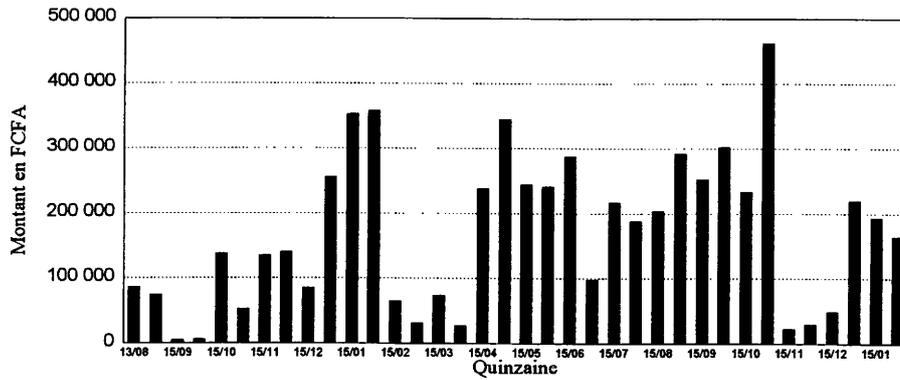
3. ILLUSTRATIONS

a. Les stratégies offensives axées sur l'agriculture à l'Office du Niger

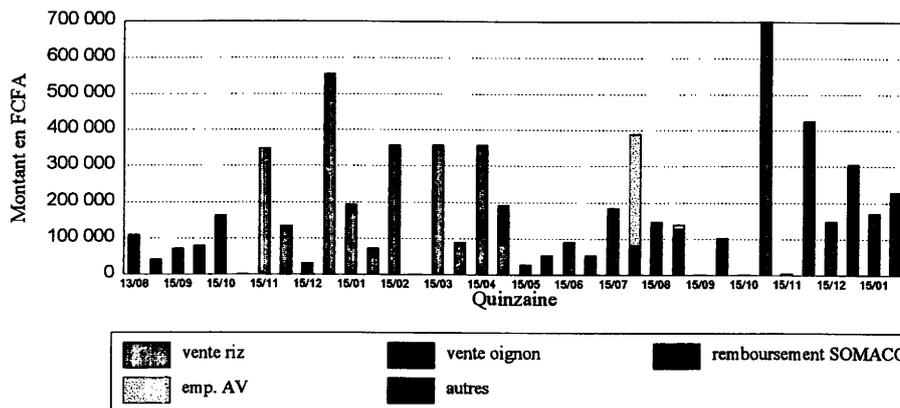
Y. (Chef de la concession 102 de Ténégoué) est à 42 ans en charge de 21 personnes dont 7 actifs. Outre ses 2 épouses et ses 3 enfants, la concession comprend son frère (marié et 3 enfants), sa mère, et 10 autres dépendants familiaux. Le disponible foncier attribué est de 3,25 ha de simple culture et de 1,05 ha de double culture auxquels s'ajoutent 3 parcelles maraîchères dont la surface est indéterminée. Y. possède 2 chaînes d'attelage complètes et deux charrettes asines. La présence d'un seul frère atténue les problèmes de cohésion de la concession signalés plus haut. L'autorité du chef reste intacte et il peut compter sans difficulté sur l'implication de tous ses dépendants dans ses choix stratégiques.

Membre du bureau de l'AV, il utilise cette position de deux façons. La première consiste à sécuriser l'agriculture irriguée sur le terroir villageois par rapport au crédit, en mettant son poids dans les négociations avec la BNDA et les réseaux de caisses d'épargne et de crédit et en se rapprochant de projets comme le Projet Centre de Prestation de Service (chapitre I). La seconde, plus individualiste, soutient sa stratégie d'expansion foncière. Une technique simple est de repérer les paysans en difficulté (particulièrement sur des terres en voie de réhabilitation), d'éponger leur dette en échange d'une parcelle ou de leur proposer le rachat de leur terre à bas prix. Ceci est grandement facilité par l'appartenance à l'AV. Y. est ainsi engagé dans l'achat d'une parcelle de 1 ha au N10 qu'il finira de payer en 2000. Pour l'hivernage 98/99 la contribution est de 57 150 FCFA.

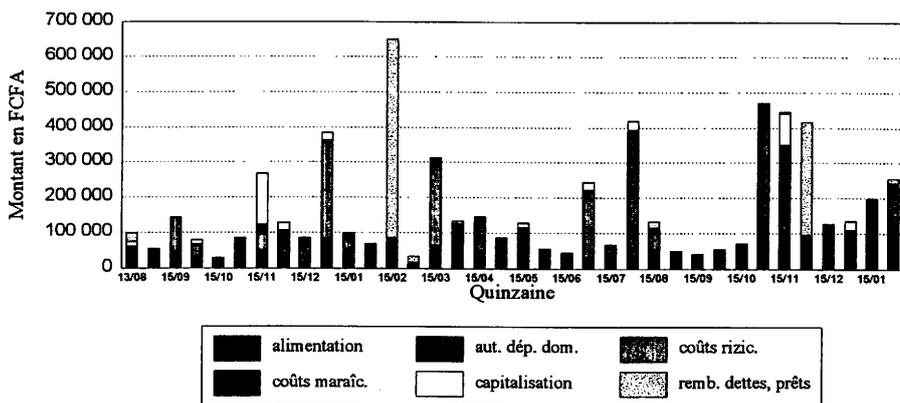
Graphique n°52 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (102)



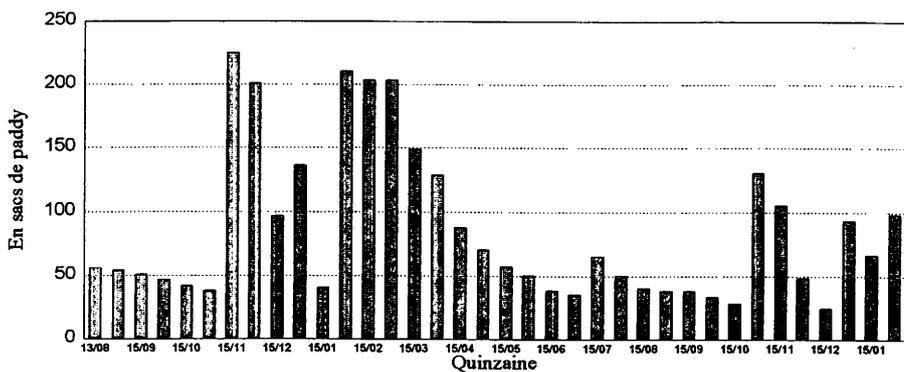
Graphique n°53 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (102)



Graphique n°54 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (102)



Graphique n°55 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (102)



Sur une autre parcelle au N7, village voisin, il s'associe avec un paysan endetté, prend un crédit en son nom, récupérant 3 ha supplémentaires. Les résultats rizicoles sont résumés dans le tableau suivant.

Saison	Hiv. 97/98		Contre Saison Chaude 98		Hiv. 98/99	
	FVD*	location	FVD	location	FVD	location
Type de tenure	FVD*	location	FVD	location	FVD	location
Surface (ha)	4.30	4	1.05	1	4.30	3
Production (t)	21.28	19.12	2.48	2.1	21	11.55
Revenu brut (FCFA)	1 119 180	1 178 830	147 000	131 800	1 182 775	454 245

* Faire Valoir Direct.

Même si cette stratégie d'expansion foncière trouve ses limites dans les rendements moyens réalisés (inférieurs à 5 t/ha à cause de la dispersion des parcelles et des lacunes dans le suivi qu'elle entraîne surtout pour l'hivernage 98/99), l'effet taille est bénéfique en terme de revenu³². L'objectif de maximisation du revenu est globalement atteint sur la période suivie.

Si la riziculture occupe une place prépondérante avec 76% des recettes totales en espèces sur la période et 80% des revenus bruts hors emprunts, la culture de l'échalote apporte un complément non négligeable (18% des recettes et 20% des revenus bruts). Les marges sont de 553 000 FCFA sur 0,5 ha pour la contre saison froide 1998. Le suivi des recettes (graphique n°53) fait clairement apparaître la fonction de complémentarité et de soutien de la trésorerie du maraîchage. Les pratiques commerciales illustrées permettent d'obtenir un prix de vente moyen du riz de 180 FCFA/kg sur la période et de disposer d'échalotes à commercialiser jusqu'en septembre, voire octobre. Au total le revenu annuel brut est de 2 755 045 FCFA.

Le profil des dépenses en espèces (graphique n°54) traduit le poids des coûts agricoles (44%) par rapport à celui des dépenses courantes (33%). Ces derniers intègrent ici les achats d'habits, de transport, de santé et de cérémonie (37% des dépenses courantes) qui participent de la fonction de redistribution au sein de la concession.

³² Pour obtenir un même revenu pour l'hivernage 97/98 il faudrait réaliser une marge de l'ordre de 500 000 FCFA/ha sur le disponible légal.

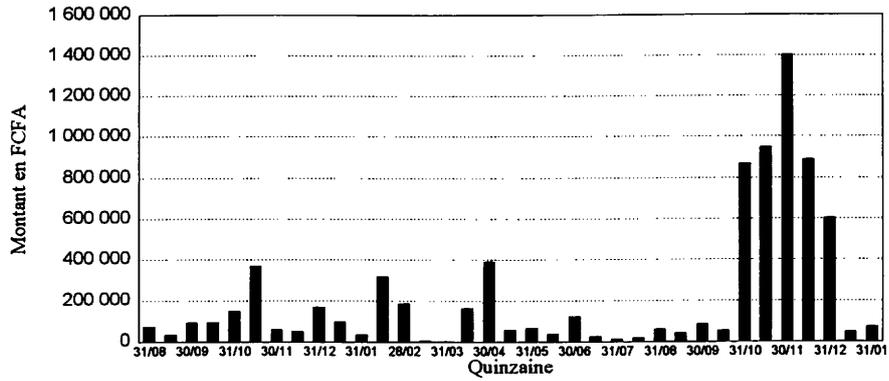
Le suivi du solde de trésorerie (graphique n°52) témoigne du réinvestissement rapide des recettes dans un cycle de production, son profil erratique suivant les principaux coûts rizicoles. Pour l'hivernage 98/99 Y. a autofinancé les achats d'intrants à hauteur de 50%. La pression sur les terres aménagées à l'Office du Niger dans la zone de Niono oblige de toute façon à cultiver de façon intensive tout le disponible foncier. C'est à cette condition que les agriculteurs peuvent espérer d'une part conserver l'existant (quelle que soit son origine), mais surtout se positionner pour briguer des attributions sur les extensions du périmètre prévues pour les années à venir. L'horizon des stratégies est donc double. Le premier niveau est celui d'un enchaînement de trois saisons (hivernage, contre saison froide et contre saison chaude), puisque que c'est le résultat de la réussite de la complémentarité entre les spéculations qui est visé (disposer des moyens de production au moment opportun). Le second s'entend à plus long terme pour la recherche foncière, grâce à son activité propre et à son insertion institutionnelle.

b. Les stratégies offensives axées sur la pluriactivité à l'Office du Niger

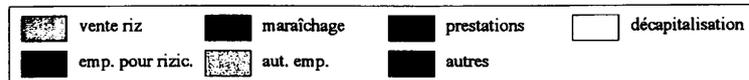
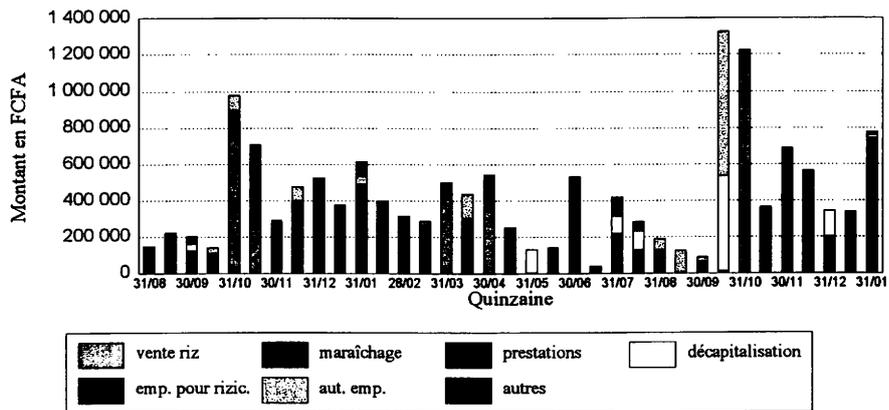
L'illustration choisie porte sur un exemple d'association agriculture-décorticage. La situation de Y. (42 ans, chef du groupe domestique 205 à Sériwala) est un peu particulière. Il est en fait en phase de prise d'indépendance totale vis à vis de sa concession d'origine. Il déroge ainsi transitoirement à la règle d'organisation du *dou* telle que décrite précédemment. S'il est seul en charge de son ménage (2 épouses et 9 enfants non actifs) pour ce qui concerne les dépenses de santé, habits, scolarité, transport et cérémonie, il vit encore dans l'unité de résidence de son beau-père. La conséquence pour l'analyse concerne la gestion du paddy et les échanges pour les dépenses d'alimentation. A la récolte, Y. donne 30 à 40 sacs pour sa consommation et régulièrement dans l'année il contribue en espèces au sein du *dou*. Cependant, du fait de son départ imminent, il peut être appréhendé comme un chef de concession à part entière, il en exerce toutes les fonctions économiques.

Revenu à Sériwala il y 10 ans, il n'a pas pu bénéficier d'attribution par l'Office du Niger. Cependant Y. a acheté une parcelle de 1 ha dans la zone de Molodo en 1996 (250 000 FCFA), qu'il complète par location à 2 ha depuis 2 ans. Parallèlement il a loué une parcelle de 2, puis de 3 ha à Foabougou et a même payé d'avance jusqu'à la campagne 2000/2001.

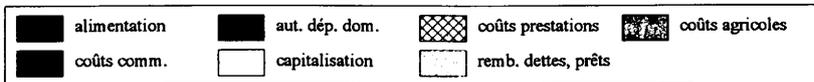
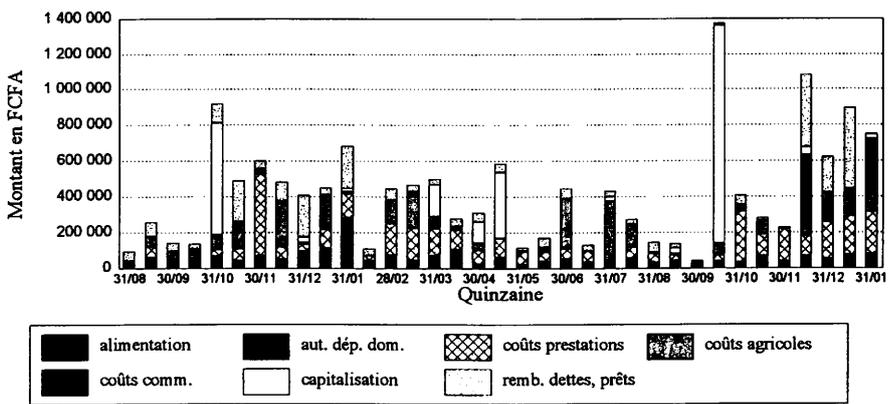
Graphique n°56 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (205)



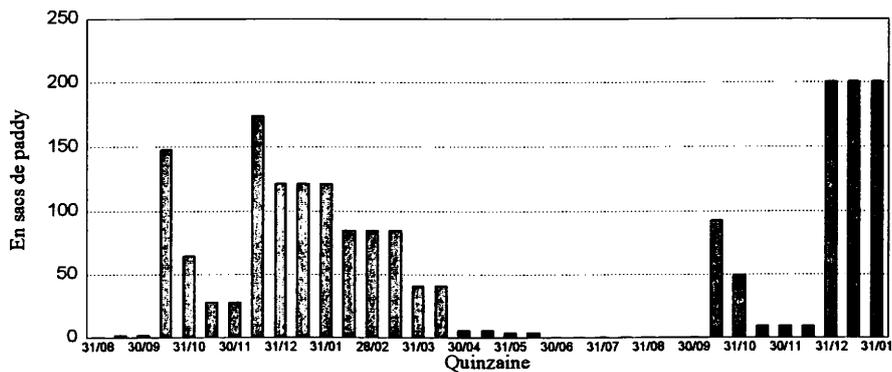
Graphique n°57 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (205)



Graphique n°58 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (205)



Graphique n°59 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (205)



Préférant axer sa stratégie sur la prestation de service et ne disposant de toute façon pas d'un réservoir de main-d'oeuvre suffisant, il n'a pas encore investi dans du matériel agricole. Son capital productif comprend une décortiqueuse et une bascule financées par un emprunt à taux préférentiel (entièrement remboursé au début du suivi) négocié lors de son départ volontaire d'un projet néerlandais installé à Ségou. L'investissement global réalisé en 1994 portait sur 1 802 500 FCFA. D'autre part, son frère médecin à San lui a donné en 1992 une voiture. Cette dernière est utilisée davantage pour ses déplacements que pour faire de la prestation³³.

Sa stratégie entrepreneuriale s'exprime à travers les suivis des recettes en espèces et du solde de trésorerie (graphiques n°56 et 57). La prestation de service, (transport mais surtout décortilage) représente 56% des recettes totales et 63% des revenus annuels bruts hors emprunts et décapitalisations (soit un revenu de 3 344 800 FCFA sur les 17,5 mois du suivi). Les volumes traités et le chiffre d'affaire sont très proches des maxima de son équipement pour la décortiqueuse³⁴. Contrairement à l'illustration de la concession 111 de la classe III, l'objectif de durabilité est ici très présent. Les dépenses d'entretien (23% du chiffre d'affaire) expriment la volonté de préserver le capital. De fait l'activité ne connaît pas d'arrêt durant le suivi et les moyens de production sont toujours opérationnels. Les efforts de Y. pour maintenir une clientèle se démarquent également des pratiques généralement rencontrées chez les chefs de micro-entreprises de la zone. Son insertion institutionnelle et sa présence sociale jouent ici un grand rôle même si elles ne sont pas lisibles sur les budgets. Enfin, la satisfaction de l'objectif d'accumulation productive est illustrée par l'achat en octobre 1998 d'une seconde décortiqueuse. Cette dernière est mobile et vient donc compléter la première acquisition (fixe au coeur du village et électrique) pour améliorer les capacités de décortilage et couvrir des marchés distincts.

Cet investissement et ses conditions reflètent bien les rouages de la stratégie globale. Il est symptomatique de la préférence pour la multiplication des ateliers des micro-entrepreneurs.

³³ Les contraintes sur cette activité à l'Office sont très fortes. Il s'avère que le véhicule est constamment réquisitionné sans contre partie pour des urgences dans le village et qu'il est très difficile d'éviter de lourdes créances en exerçant dans la zone.

³⁴ Sur la seule campagne 1997/1998, la concession a traité 550 tonnes de paddy avec la seule décortiqueuse fixe, ce qui représente le double de la moyenne estimée par Mendez et al en 1995, pour une marge brute de 3,2 FCFA/kg transformé, conforme à celle calculée par les mêmes auteurs.

D'autre part, il s'effectue juste avant la récolte du paddy d'hivernage. La trésorerie étant faible (graphique n°56), Y. vend une moto qu'il avait achetée en octobre 1997 et emprunte 715 000 FCFA (graphique n°57). La quinzaine suivante, il vend quasiment toute la production commercialisable de sa première parcelle récoltée pour reconstituer sa trésorerie et démarrer au mieux la campagne de décorticage. Ce n'est qu'ensuite qu'il rembourse l'emprunt, une fois un fond de roulement et une clientèle acquis pour la prestation de service. C'est donc bien la riziculture grâce à l'affectation judicieuse de ses recettes qui a permis cette opération. Ceci montre bien la difficulté de séparer la gestion des deux activités, les décisions pour l'une étant fortement corrélées aux choix stratégiques pour l'autre.

La riziculture concerne 20% des recettes en espèces et 34% des revenus annuels bruts hors emprunts et décapitalisations. Elle est pratiquée de façon intensive, comme en témoignent les très bons rendements obtenus pour l'hivernage 98/99 (6,28 t/ha sur les 5 ha cultivés, soit une marge proche de 300 000 FCFA/ha malgré de fortes charges dues au manque de matériel). La complémentarité entre riziculture et prestations se lit également dans la stratégie commerciale pour le riz. Le stock commercialisable est vendu approximativement pour moitié juste après récolte pour préparer la campagne de décorticage (graphique n°59). Le stock restant est lui commercialisé à haut prix en avril et mai pour assurer des rentrées d'argent au moment où l'activité de prestation diminue. L'autofinancement des campagnes agricoles est privilégié. Y. est souvent incapable de dire quelle activité finance l'autre, l'important est de pouvoir à tout moment mobiliser des moyens financiers faisant perdurer la complémentarité.

Au total, cette stratégie a amené un revenu annuel brut de 3 591 035 FCFA sur la période suivie et une augmentation du patrimoine fixe de 1 590 000 FCFA. Le profil du solde de trésorerie (graphique n°56) est le signe de la réutilisation rapide à des fins d'accumulation des revenus perçus.

c. Les stratégies offensives axées sur l'agriculture dans le delta du Sénégal

Issu d'une famille de Ross Béthio, A. (38 ans, chef de la concession 115) est né et a grandi à Thilène, où son père s'est installé dans les années 40. A. est depuis près de 10 ans en

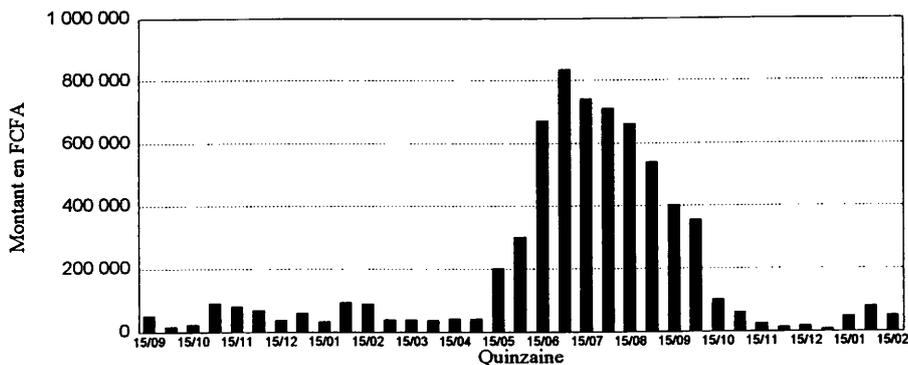
charge de la gestion des opérations agricoles et du grenier familial. A ce titre, la grande majorité des fonctions budgétaires lui revient. Son frère aîné, fonctionnaire à Dakar, participe à la vie de la concession par le règlement de dépenses de santé et d'investissements pour son propre compte (notamment une décortiqueuse gérée par A.). Durant le suivi son incidence effective sur le budget de la concession fut finalement assez faible, ses activités restant clairement séparées de celles de son frère. Il représente cependant une garantie en cas de difficulté pour A. à satisfaire les besoins domestiques. La population présente est de 11 personnes, dont 5 actifs. A. est marié et a 2 enfants, vit avec ses deux parents naturels et héberge 5 dépendants familiaux.

C'est à l'ancienneté du père et à la "qualité" de ses réseaux que la concession doit disposer de 3,12 ha dans l'aménagement de Pont Gendarme (attribués en 1980) et de 1,57 ha dans celui de Thilène ("cadeau" d'un ami en 1984). Hors aménagement public un projet de 18 ha est accordé en 1987 par la communauté rurale. Aménagé mais vite abandonné, il a été réfectionné en octobre 1998 avec l'appui du frère de Dakar. Un verger de 1,5 ha est aussi cultivé le long du Lampsar. Issu d'une parcelle très ancienne, il vient d'être planté il ne donne pas encore de fruit.

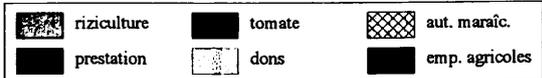
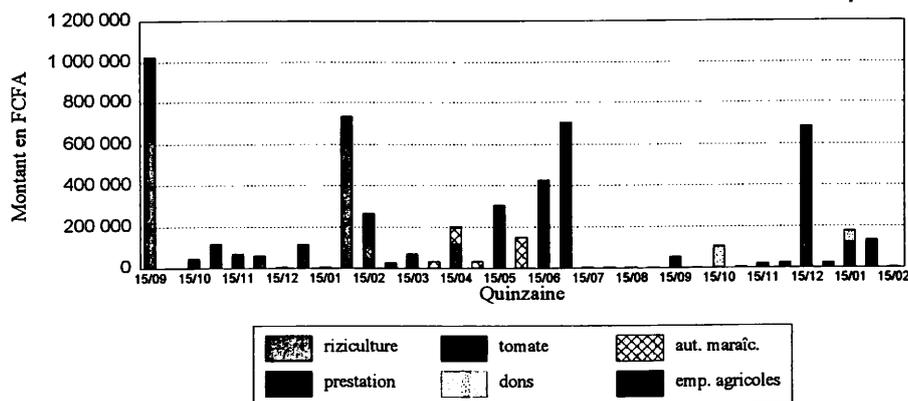
C'est donc par l'agriculture que l'accumulation est réalisée, et notamment par une association riziculture-maraîchage sur un mode intensif et à visée expansionniste. Les calendriers mis en oeuvre sont schématisés sur le tableau suivant.

Année	1997				1998												1999		
	09	10	11	12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	01	02	
Parcelle de Pont Gendarme, 3,12 ha																			
	2 ha, riz									3,12 ha, riz									
Parcelle de Thilène, 1,57 ha																			
	1,57 ha, riz					0,78 ha, riz													
					0,78 ha, tom., oig., gombo, melon												0,5 ha, tom., oig.		

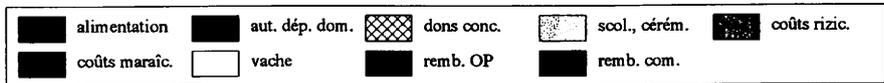
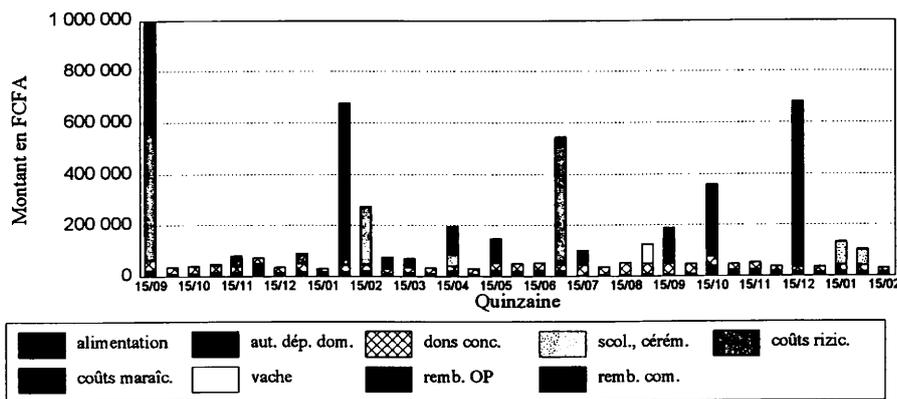
Graphique n°60 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (115)



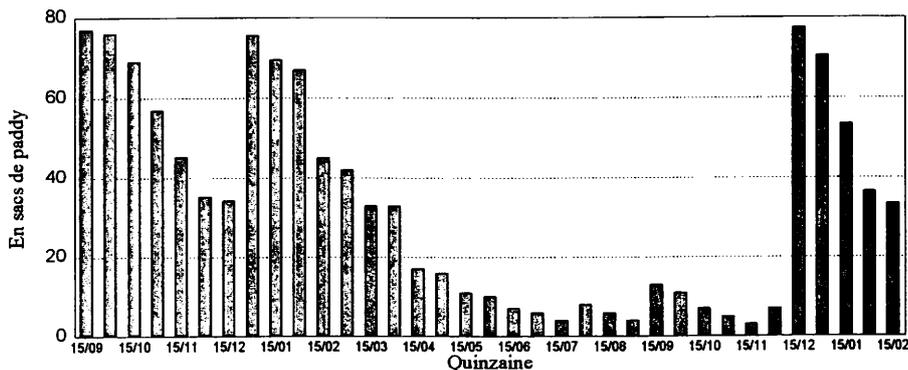
Graphique n°61 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (115)



Graphique n°62 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (115)



Graphique n°63 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (115)



L'objectif est centré sur la maximisation du revenu agricole via une spécialisation rizicole sur la cuvette de Pont Gendarme et une association riz-maraîchage à Thilène. Ceci s'explique par la plus grande incertitude qui règne pour l'approvisionnement en eau et l'obtention de crédit pour la parcelle de 3,12 ha, incertitude bien plus préjudiciable aux cultures de diversification qu'au riz. D'autre part, A. a pu négocier d'être le seul paysan maraîcher dans l'aménagement de Thilène durant la contre saison 98. La riziculture a permis des marges de 619 000 FCFA en hivernage 97/98 (4,36 t/ha), 79 850 FCFA pour la contre saison (5,88 t/ha) et 787 100 FCFA en hivernage 98/99 (4,98 t/ha). Le mauvais résultat de la contre saison en terme de revenu est surtout dû au coût hydraulique. La riziculture fut en fait entreprise pour justifier la pratique du maraîchage dans la cuvette³⁵. Les coûts supportés viennent de la faible surface globalement irriguée durant cette contre saison. Au bilan les recettes rizicoles représentent 51% des recettes totales en espèces sur la période (43% des revenus) (graphique n°61).

Si la riziculture occupe une place prépondérante dans les stratégies, elle ne peut être comprise que dans son association avec le maraîchage. Celui-ci procure 17% des recettes totales et 43% du revenu annuel sur la période (graphique n°61). L'exemple de l'alibi de la contre saison rizicole pour valoriser au mieux les opportunités d'une commercialisation des tomates récoltées en mai est caractéristique du système de culture choisi. Malgré le risque encouru avec un tel calendrier la marge sur le maraîchage est de 758 500 FCFA (972 500 FCFA/ha). La campagne a été en partie financée sur les recettes du riz d'hivernage et les ventes en juin ont permis de conserver le paddy de contre saison à des fins vivrières (graphique n°63). L'horizon de définition des stratégies ne peut donc être restreint à une spéculation. C'est la rentabilité en terme de revenu global qui est visée. Elle est perçue à travers l'enchaînement des saisons et intègre la dynamique de l'exploitation.

Le profil du solde de trésorerie témoigne de cette dynamique (graphique n°60). La réussite du maraîchage de juin 98 a permis une accumulation en espèces qui est très vite réinvestie dans la réfection du projet. La mise en culture des 0,5 ha de tomate à Thilène pouvant se faire sur financement CNCAS, M. a jugé préférable de saisir l'opportunité de valoriser le

³⁵ Pour obtenir de l'eau il fallait mettre en culture des surfaces minimales que A. n'aurait pas pu supporter pour le maraîchage en grande partie autofinancé.

projet sur fonds propres et d'agrandir ainsi son disponible foncier irrigable. Les calendriers et les différents résultats laissent tout de même apparaître les difficultés de sécurisation des activités agricoles dans le delta.

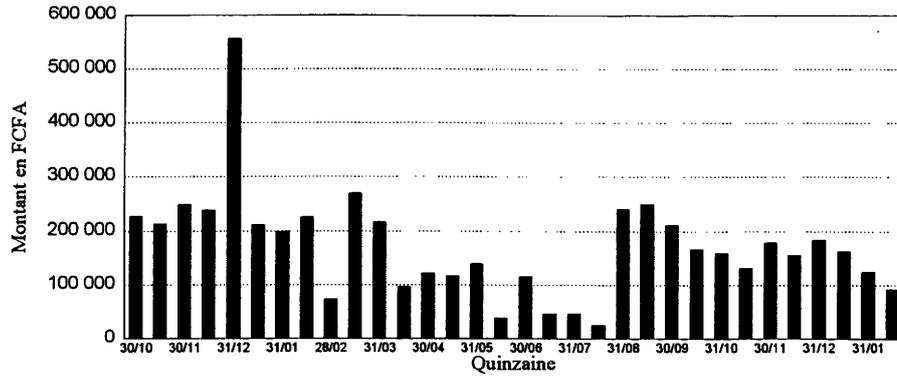
Le revenu annuel brut de 1 750 335 FCFA sur la période couvre largement les besoins de la concession, d'autant plus que le frère à Dakar en prend une partie en charge. Ainsi les dépenses courantes en espèces représentent 28% des dépenses totales, l'autosuffisance céréalière est garantie.

d. Les stratégies offensives axées sur la pluriactivité dans le delta du Sénégal

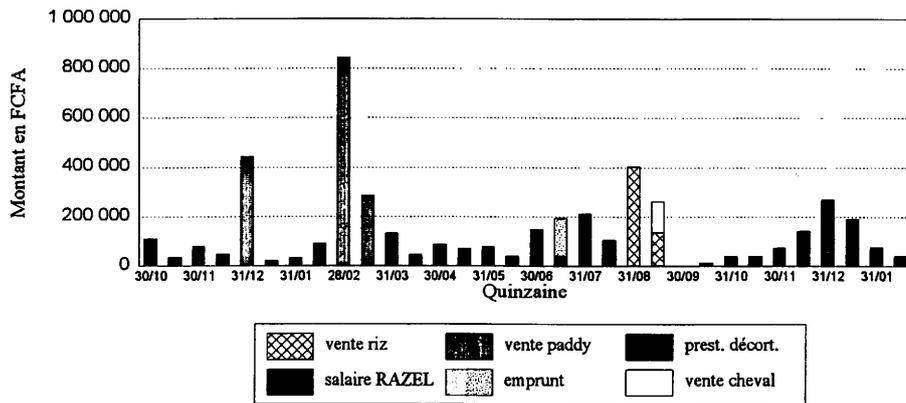
La concession 312 de Boundoum Barrage est constituée de 12 personnes. Deux ménages y cohabitent selon les règles de solidarité décrites dans le chapitre V. A., 39 ans, est considéré comme le chef de concession car c'est lui qui prend les décisions concernant la gestion du grenier commun, et qui dispose des revenus les plus élevés. Il est marié et père de 2 enfants non actifs. Son cousin F., 46 ans, a 1 épouse et 4 enfants non actifs. La concession héberge également 2 dépendants familiaux actifs. L'installation effective des deux frères en tant qu'agriculteurs est récente. F. s'est vu attribuer 1,5 ha dans l'aménagement de Boundoum en 1994, A. dispose de 1,15 ha dans le même aménagement depuis 1995. Auparavant ils cultivaient sur des projets privés. A. a notamment la possibilité de pratiquer la riziculture sur une parcelle de 1,22 ha sur le PIP d'un membre de sa famille élargie.

Chauffeur pour une entreprise de travaux publics, A. est souvent amené à suivre les chantiers et il passe beaucoup de temps loin de ses parcelles. En attendant de décider de l'abandon de son salaire au profit de ses activités dans le village, il embauche un ouvrier agricole et s'est surtout associé avec un autre producteur disposant de 1,23 ha dans l'aménagement et de 2 ha sur le même projet privé que lui. Les gestions financières sont assez bien séparées pour ce qui touche au crédit, aux achats d'intrants, aux opérations de récoltes et aux ventes au secco pour qu'il soit possible de dresser des budgets indépendants. Par contre, l'associé bénéficiant également de revenus extra-agricoles, la majeure partie de l'excédent commercialisable est mise en commun, vendue au compte de A. et investi ou stocké au profit de l'association.

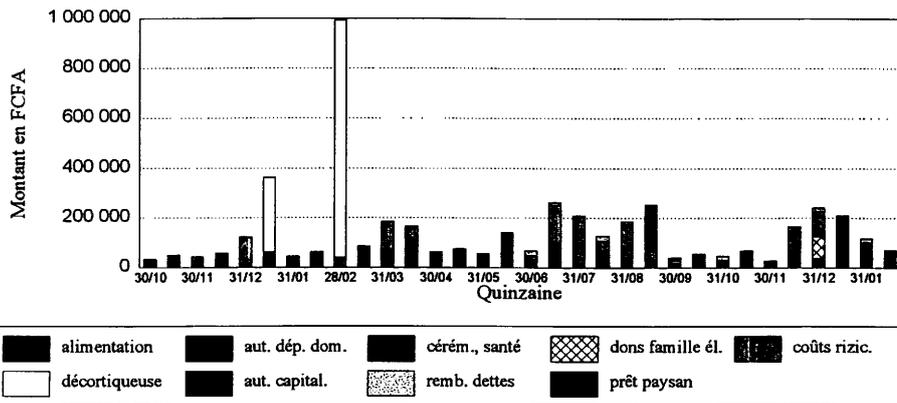
Graphique n°64 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (312)



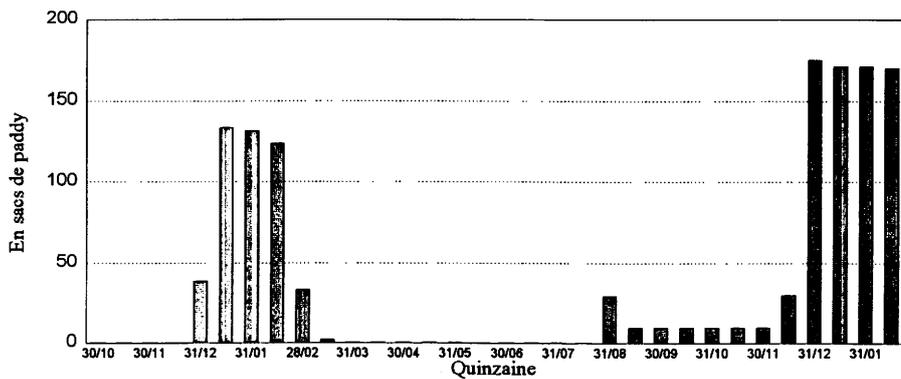
Graphique n°65 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (312)



Graphique n°66 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (312)



Graphique n°67 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (312)



Une décortiqueuse électrique a ainsi été achetée en février 1998. La stratégie d'accumulation productive par la diversification des revenus est un jeu complexe qui dans le cas présent obéit à une logique sur le moyen terme.

Elle se fonde sur une planification à l'échelle d'une campagne agricole pour la réalisation des investissements et à plus long terme pour la gestion et la valorisation du capital. Les revenus de chauffeur de A. ne sont pas forcément sécurisés, ce qui l'incite à songer à des stratégies de repli, notamment une association riziculture-décorticage dans le village. Le salaire a assuré jusqu'au mois d'août 98 la satisfaction des besoins de la concession et les redistributions qu'il est tenu de faire à sa famille élargie vivant à Dakar (19 000 FCFA/mois sur la période) (graphiques n°65 et 66), mais il ne permet pas l'accumulation productive³⁶. C'est par une riziculture résolument tournée vers le marché que cet objectif est atteint. Si les charges supplémentaires liées à l'emploi de main-d'oeuvre et à l'éloignement grèvent les marges, celles-ci sont directement mobilisables puisque n'intervenant pas dans la subsistance de la concession. Sur ses parcelles, A. obtient pour l'hivernage 97/98 un revenu de 431 300 FCFA (169 150 FCFA/ha) mais des recettes monétaires de 657 000 FCFA. En complétant avec la contribution de l'associé (90 sacs vendus pour une recette de 780 000 FCFA), c'est finalement sur une seule campagne que la décortiqueuse est achetée. L'investissement total est de 1 250 000 FCFA, les 200 000 FCFA restant étant utilisés pour le financement d'une contre saison rizicole sur PIP.

Les recettes de la décortiqueuse sont quotidiennement épargnées sous forme de dépôts chez le boutiquier du village³⁷, une fois la main-d'oeuvre payée. Les flux financiers n'apparaissent donc pas dans le budget personnel de A.. Du fait de cette gestion dispersée il n'a pas été possible de reconstituer précisément le compte d'exploitation du décorticage, compte qui échappe du reste dans les faits aux deux propriétaires. A. avait prévu de séparer les recettes en 4 parts égales devant rémunérer la main-d'oeuvre, payer les factures d'électricité, assurer l'entretien courant et constituer une réserve pour amortissement et paiement de dividendes pour

³⁶ Ces revenus se montent à 99 000 FCFA/mois pour les 10 premiers mois du suivi, ce qui correspond aux dépenses domestiques, y compris les redistributions sous forme de dons ou de cérémonies.

³⁷ On note une fois encore que les réticences à intégrer le système bancaire formel.

les deux associés. Ce calcul grossier, signe des lacunes de gestion de l'entreprise, s'est avéré inapplicable dès les premiers mois. La rationalisation de la gestion en tenant compte des coûts réels s'effectue progressivement. L'activité est cependant rentable et dégage des bénéfices, le graphique n°65 fait apparaître les dividendes touchés par A. (734 250 FCFA, soit 61 200 FCFA/mois depuis l'installation). A la fin du suivi le fond réservé à l'amortissement se montait à 250 000 FCFA.

Les dividendes touchés ont sensiblement modifié les affectations des différentes sources de revenus. Ils ont notamment complété les salaires des 6 derniers mois du suivi, incapables de satisfaire les besoins courants, et contribué avec les revenus de la contre saison rizicole (259 500 FCFA sur 1,4 ha) au financement de l'hivernage sur le PIP. Celui-ci a permis des revenus de 369 300 FCFA, mais le paddy n'était pas encore vendu au 15/02/1999³⁸ (graphique n°67), les deux associés préférant spéculer tant que leurs besoins sont satisfaits par ailleurs.

La mise en place des stratégies et les jeux de va et vient entre les différentes caisses procurées par la pluriactivité sont complexes. C'est en tenant compte de ces perméabilités que l'on peut réellement comprendre les fondements stratégiques. Porté par un objectif de moyen terme de repli dans le village, A. doit fréquemment adapter ses pratiques et sortir du schéma initialement fixé pour garantir une accumulation productive. La stratégie pour l'instant bâtie sur trois sources de revenus principales³⁹ reste fragile, surtout à cause de l'incertitude sur la filière riz. Les écarts de marge d'une année sur l'autre peuvent en effet être importants. Sur la période suivie, l'association a cependant permis de disperser les risques agricoles et les objectifs ont été globalement atteints.

³⁸ A. a reçu 127 sacs de son associé en décembre.

³⁹ Au total sur la période le revenu annuel brut hors emprunts et dons de l'associé atteint 2 293 500 FCFA, répartis entre la riziculture (29%), les salaires (47%) et les dividendes du décorticage (24%).

CONCLUSION DU CHAPITRE III : BILAN SUR LES SCHÉMAS DE GESTION DES CHEFS DE CONCESSION

L'analyse des différenciations dans les pratiques des chefs de concessions permet de préciser les principes de gestion du niveau budgétaire supérieur de la hiérarchie domestique. Le chef doit d'abord faire des choix pour l'allocation de ressources issues d'une structure d'activités productives donnée. Ces choix immédiats correspondent à la circulation et à la répartition de la partie du produit (généralement prépondérante) qu'il gère. Outre la couverture de besoins vitaux de ses dépendants directs, il doit également entretenir un niveau de consommation en adéquation avec les attentes des autres membres de la concession, voire les gratifier pour leur participation en travail aux activités collectives⁴⁰. Dans le contexte de la riziculture, l'enjeu est la mobilisation de la main-d'oeuvre domestique, point clé de la réussite agricole. Ces choix d'allocations visent à entretenir sur un cycle de production-consommation le système des règles internes.

Mais l'autorité domestique est aussi centre de décision pour la modification du patrimoine en allouant le surplus qu'il capte du fait de son statut. A ce niveau l'arbitrage porte sur le maintien ou la modification de la structure des activités. Les achats de biens patrimoniaux non productifs augmentent le domaine des choix futurs des dépendants (augmentation de leur héritage) tout en préservant la hiérarchie et la structure de production. L'accumulation de capital productif induit un changement des règles internes pour adapter la structure de production aux modifications éventuelles de l'environnement économique et institutionnel des périmètres.

Les discontinuités dans les structures des activités productives précisent les conditions d'application de ce schéma de base d'allocation de ressources.

Les chefs de concession de la classe I ont des moyens de production inadaptés aux règles externes de l'agriculture irriguée (défiance foncière par rapport à la force de travail et accès aléatoire ou nul au système de crédit principalement). C'est essentiellement la faiblesse de leurs revenus rizicoles qui limite leur domaine de choix aux allocations de ressources dans les circuits

⁴⁰ Ces gratifications peuvent se traduire par des redistributions directes ou par la libération d'espaces de liberté hors travail collectif dans l'allocation des tâches de chacun.

de la consommation pour assurer la survie de la concession. Il en résulte des systèmes d'activités diversifiés mais peu spécialisés, tournés vers une recherche dans l'urgence de liquidités et fortement perturbés par la précarité. Cette diversification des revenus contraint en retour la gestion de l'entreprise agricole qui repose de ce fait sur des pratiques peu intensives. D'une manière générale, en cas de modification du système de règles externes imposant des changements profonds de la structure des activités productives, la fragilité de la concession démultiplie les risques induits⁴¹.

Les dotations en moyens de production des chefs de concession de la classe II élargissent leur domaine de choix. Les choix patrimoniaux se portent vers des biens non productifs, à la fois pour consolider la cohésion sociale (espérance de revenus futurs pour les dépendants et maintien de l'allocation du travail vers les champs collectifs pour le chef) et pour se prémunir des changements de règles externes. L'accumulation vise à assurer le cas échéant les coûts d'adaptation à des modifications forcément subies des conditions de production. Elle se double d'une accumulation de capital social externe visant à maintenir une intégration déjà forte dans l'univers institutionnel des périmètres irrigués, toujours pour tenter de prévenir les instabilités de la production agricole. Ainsi la compression des circuits de consommation se reporte partiellement sur une répartition raisonnée, mais surtout sur l'épargne, de préférence à un niveau collectif. Les principes de gestion sont soumis à l'accroissement de la taille de la concession. Les choix immédiats du chef pour les gratifications interfèrent avec la stratégie anti-risque d'accumulation collective. Le maintien de l'équilibre entre les règles internes et externes s'accompagne d'une réduction progressive des espaces de liberté de l'autorité, surtout dans un contexte de blocage de l'expansion foncière.

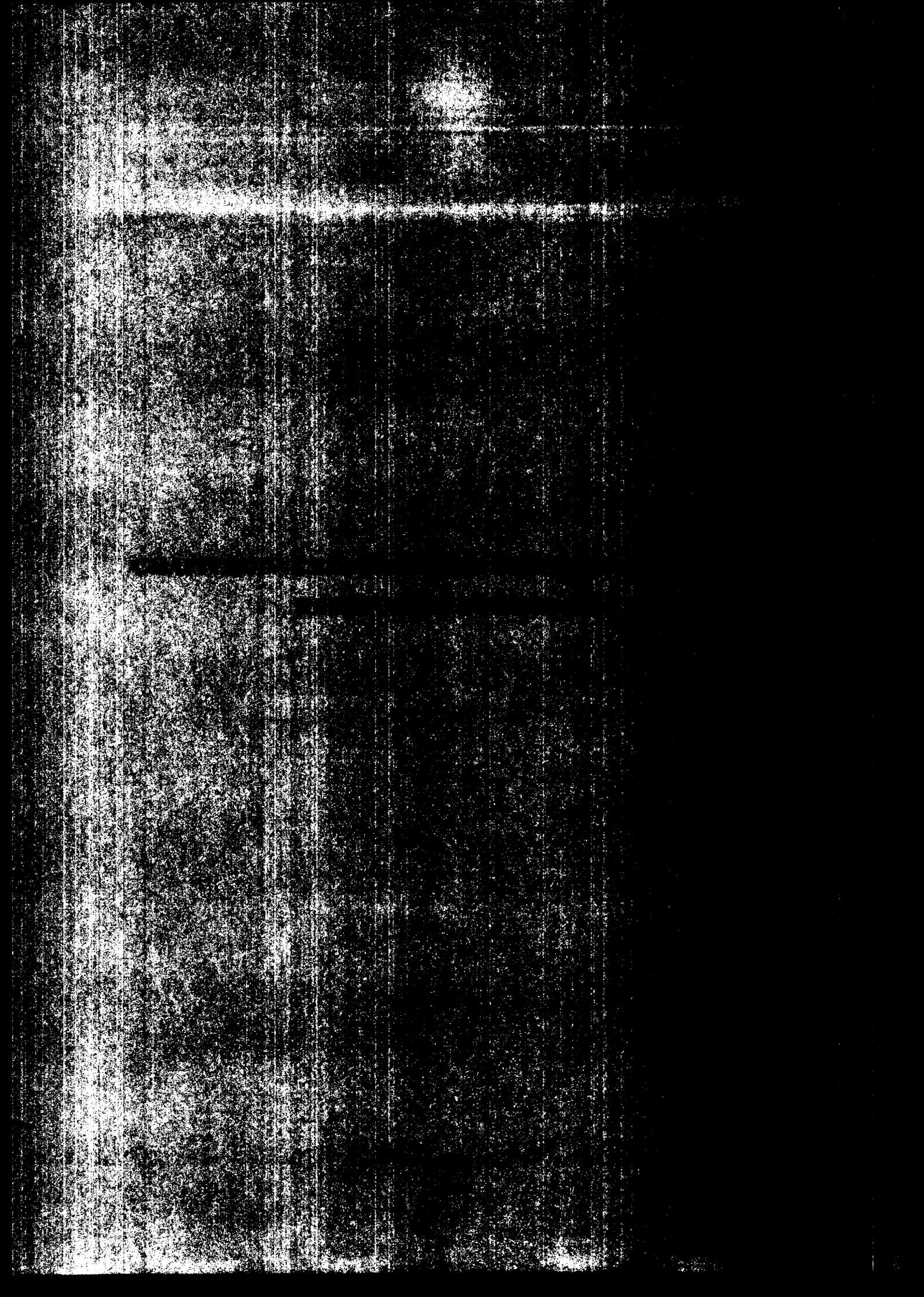
Dans une situation intermédiaire du point de vue des moyens de production, les chefs de concession de la classe III arbitrent préférentiellement pour une réduction drastique de l'allocation des ressources dans les circuits de répartition et de consommation. Mais plutôt que de capitaliser sous la forme de biens non productifs dans une logique sécuritaire, les choix d'accumulation se portent sur des réorientations des systèmes d'activités dans une logique de

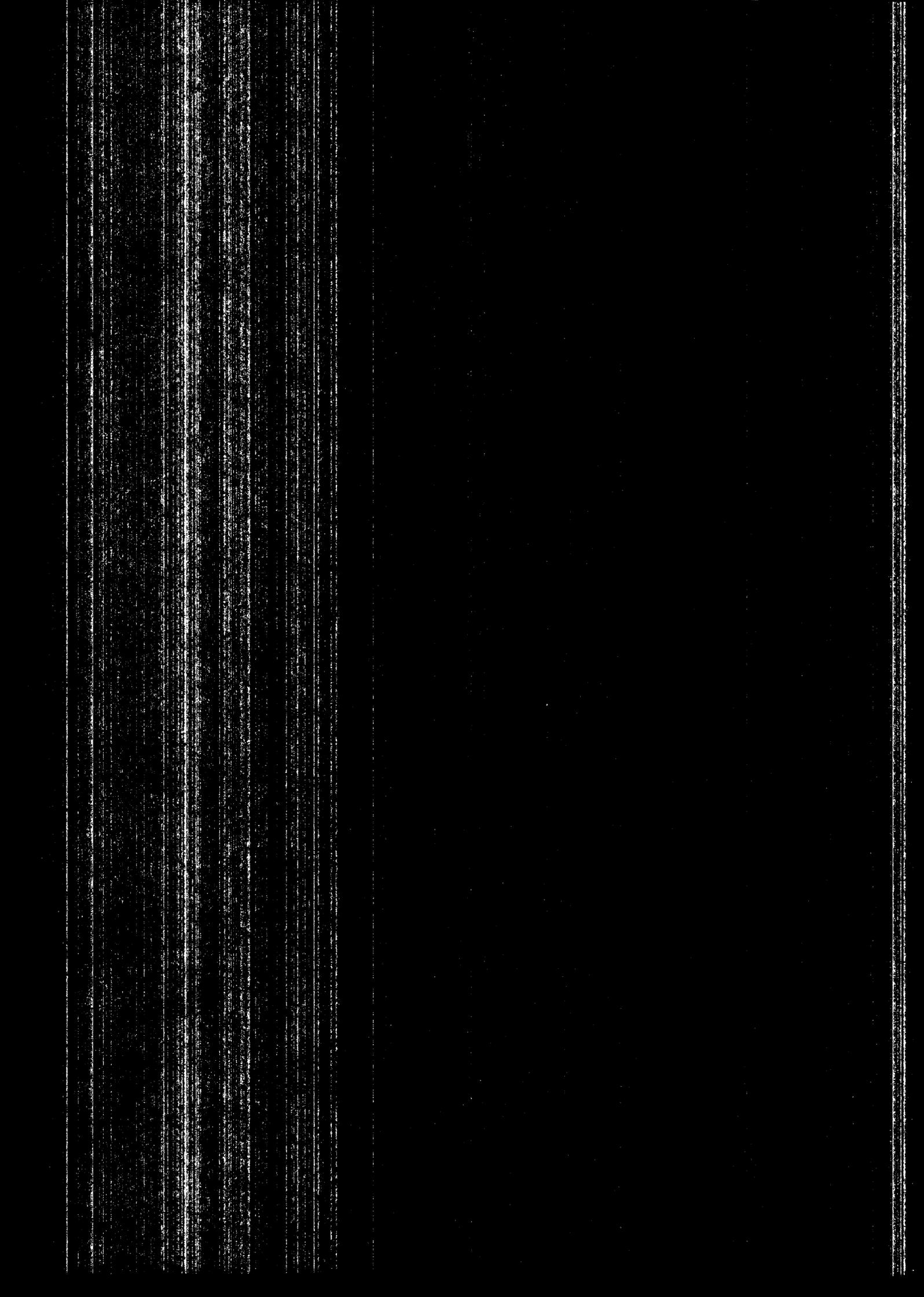
⁴¹ Du fait que les délais de recouvrement des coûts liés à l'apprentissage d'un nouvel environnement peuvent être longs.

retour rapide sur investissement. Ces réorientations sont guidées par des opportunités externes auxquelles il s'agit de répondre rapidement. La stratégie sous-tend des adaptations fréquentes⁴² des principes de gestion, tant pour l'allocation des ressources que pour l'organisation du travail, et donc des coûts importants liés au changement des règles. Ces coûts sont en partie supportés par la réduction des droits des dépendants, mais aussi, si cela est possible, en drainant les sources de financements extérieurs (formels et informels).

Enfin, les chefs de concession de la classe IV ont élargi leurs espaces de liberté et leurs domaines de choix grâce à une accumulation de capital productif. Les gains de productivité induits libèrent en partie la pression sur les circuits de consommation, mais l'autorité maintient un contrôle fort des circuits de répartition de façon à développer des modes de production intensifs au profit du collectif. Cette gestion est en adéquation avec les règles internes car reposant sur un compromis justifié par les niveaux de consommation et le caractère communautaire de l'accumulation. L'adéquation aux règles de l'agriculture irriguée et éventuellement du secteur des services est assurée par des choix tactiques reposant sur un capital social externe fort générant un accès privilégié à l'information. Cette adaptation du schéma de gestion résolument tournée vers l'accumulation productive par l'intensification agricole et la professionnalisation extra-agricole, suppose toutefois des risques du fait de l'irréversibilité des investissements et des réorganisations internes dans un univers incertain. La complémentarité entre les composantes des systèmes d'activités et l'insertion institutionnelle dans des réseaux stratégiques visent ainsi à se protéger des instabilités en les internalisant partiellement.

⁴² Parfois même alors qu'un cycle de production-consommation est engagé.





En caractérisant les différenciations dans les comportements des chefs de concession, le chapitre précédent a permis de préciser les grands principes de gestion au niveau supérieur de l'autorité domestique. Les études de cas ont par ailleurs confirmé le rôle central du chef pour la création et la répartition des ressources, même lorsque ses dépendants disposent a priori d'une autonomie de gestion (cas du delta du Sénégal). L'interprétation des comportements de ces derniers doit donc s'attacher à préciser les conditions de leur adhésion à l'équilibrage des règles effectué par leur ascendant et leur capacité à jouer sur cet équilibre. Alors que la classification des chefs de concession partait de leur aptitude à remplir leurs obligations, le critère principal de différenciation des stratégies des dépendants est la nature et l'importance de leurs droits dans le système interne de règles. L'analyse des fondements de ces différenciations permet de lire les schémas de gestion aux niveaux hiérarchiques inférieurs.

La démarche de traitement et de présentation des données pour l'étude des stratégies des chefs de concession est reprise dans ce chapitre. Sur un plan formel, les classes stratégiques identifiées pour les femmes et les dépendants masculins sont numérotées à la suite des classes stratégiques des chefs de concessions¹.

Outre le complément apporté au schéma de gestion d'ensemble des concessions, les stratégies individuelles de chaque catégorie de dépendant dans leur recherche de revenus renvoient à des questionnements spécifiques de la recherche et du développement. Parmi ces problématiques, la décentralisation des organismes de crédit, qui cherchent à individualiser leurs services, ou l'éclatement des unités de production maraîchères et son impact sur la coordination des filières en sont des exemples forts.

Les fondements organisationnels des concessions ébauchés dans le chapitre II (point A.5) et confirmés par le chapitre précédent incitent enfin, du fait des normes guidant les spécialisations budgétaires et les conditions d'accès aux moyens de production, à traiter séparément les stratégies féminines et masculines.

¹ Ainsi la numérotation des classes stratégiques des femmes démarre à la classe V.

A. LES STRATÉGIES FÉMININES

1. GÉNÉRALITÉS SUR LA PLACE DES FEMMES DANS LES SYSTÈMES DE DROITS ET D'OBLIGATIONS

a. Femmes et niveau d'émancipation

La situation des femmes sur les périmètres irrigués est fortement associée à leurs fonctions domestiques et à leurs obligations à l'égard de leur mari (ou de leur ascendant direct pour les célibataires) et donc à une certaine forme de domination (chapitre II). Finalement il se rapproche du statut des femmes dans les sociétés paysannes des zones sèches². Au niveau budgétaire, les femmes ont dans les deux pays le contrôle de ce qu'elles produisent dans leurs activités personnelles, mais celles-ci sont bornées par leur devoir de participation au travail agricole sur les parcelles de l'ascendant, et bien entendu par les tâches ménagères. Le critère de niveau d'émancipation vis à vis du reste de la concession, choisi pour la différenciation des stratégies, et plus particulièrement des stratégies de diversification des revenus, est ainsi confirmé³.

En schématisant pour les besoins de l'analyse, les différentes stratégies féminines se fondent sur les résultats de la négociation d'espaces de liberté internes⁴ (Rondeau, 1994, Jamin, 1995, Sourisseau, 1996). Contrairement aux chefs de ménage dépendants, les femmes n'influencent que de façon indirecte les stratégies de maintien de la cohésion sociale des chefs de concession. Leurs possibilités de départ sont limitées et de toutes façons les fils resteront avec le père. Si la menace du refus de travailler sur les parcelles de l'ascendant est un argument utilisé dans les négociations, il est rare qu'elle se traduise dans les faits. Du fait du décalage entre les

² A la différence déjà signalée du montant de la dépense alimentaire quotidienne fournie, sur les périmètres non pas par la femme qui cuisine (ce qui suppose un devoir supplémentaire) mais par son époux (chapitre II).

³ Ce critère a du reste déjà été utilisé dans des études précédentes sur des thèmes similaires (Benoit-Cattin et al, 1982, Rondeau, 1994 pour des exemples)

⁴ Entendus ici prioritairement dans le cadre de l'organisation de la concession et non par rapport aux règles externes de l'environnement économique et institutionnel.

montants des budgets féminins et masculins, son application, par les pertes collectives occasionnées, remettrait en cause la survie globale du ménage. D'autre part un refus non justifié par des raisons de santé ou d'activité sociale importante (départ pour mariage ou funérailles) reste impensable. Les marges de manoeuvre se discutent ainsi une fois les travaux riziocoles communs assurés. Elles portent sur la réduction du temps à consacrer aux travaux domestiques (achat de gaz et de bois, remplacement à la cuisine) et surtout sur la liberté de déplacement pour la gestion de leurs activités.

Les besoins sociaux des femmes s'expriment par leur aptitude à assurer des dépenses d'habillement pour elles et leurs enfants, spécialement à l'occasion des fêtes religieuses, et à s'intégrer dans des réseaux de connaissance et d'échange permettant une accumulation minimale. Le système de droits dans l'organisation des concessions accorde presque toujours aux femmes la satisfaction de ces besoins⁵. Si elles ne parviennent pas à les satisfaire grâce à leurs propres ressources, mais qu'elles ont rempli leurs obligations, leur ascendant devra les y aider.

La nature des espaces de liberté obtenus par les femmes varie selon l'âge et la position dans l'ordre des mariages pour les épouses (Bissiliat, 1992, Rondeau, 1994). Plus que leur nature, ce sont les conséquences du niveau d'émancipation en terme de diversification des revenus et d'accumulation qui ont guidé le traitement des observations de terrain. De même que lors de la description des stratégies des chefs de concession, les seuils quantitatifs ne permettent pas de construire une classification qui ait un sens. Les sommes gérées par les femmes sont bien plus faibles que celles de leurs ascendants masculins et surtout, c'est la représentation de leur place dans les systèmes de règles internes qui prime pour l'élaboration de leurs stratégies.

Les femmes paysannes, sauf rares exceptions, ne possèdent pas de biens de production et l'éventail de leurs choix en terme de diversification des revenus en est limité. Les activités le plus souvent relevées sont le maraîchage, le commerce (nécessitant parfois une transformation préalable : plats cuisinés, bois de chauffe), et dans une moindre mesure la prestation de service manuelle (tressage de natte et coiffure notamment). Le démarrage de ces activités dépend très

⁵ A l'exception des jeunes filles ou des cas particuliers de soumission, explicités plus loin.

souvent de la redistribution dont elles bénéficient de la part de leur ascendant direct, et principalement des dons de paddy issus de leur participation aux activités rizicoles de la concession.

b. Les sources de financement accessibles aux femmes

L'endettement individuel dans les circuits formels est un recours récent. Le développement du micro-crédit directement accessible aux femmes se fonde à l'Office du Niger sur la réorganisation du FDV en réseaux de caisses mutualistes et d'épargne et de crédit et sur l'installation du CIDR dans la zone (chapitre I, point B.2.a.1). Les premiers crédits individuels, services parallèles à la distribution des prêts à la riziculture, sont disponibles seulement depuis 1995 (Touré et al, 1997). Dans le delta, les emprunts individuels formels sont quasiment inexistants.

L'exemple de l'Office du Niger est édifiant à ce sujet. Si plus de la moitié des femmes sont inscrites dans des caisses mutualistes, elles se contentent d'un faible dépôt pour marquer leur participation, mais utilisent encore peu les sources de financement potentiellement offertes. Ceci est en partie dû la nécessité d'obtenir au préalable l'aval de leur ascendant. Les descriptions qui suivent soulèvent donc le problème du manque de participation des femmes aux circuits financiers et plus généralement de leur faible intégration effective dans les projets, souvent jugée comme un frein au développement (Lassailly-Jacob, in Bissiliat, 1992). Les nouveaux produits susceptibles d'émerger via le crédit décentralisé peuvent à terme représenter une opportunité d'élargissement des horizons stratégiques des femmes. Il faudra toutefois que cet élargissement soit négocié au sein de ménages et qu'il ne rentre pas en conflit avec les stratégies des ascendants masculins.

A côté des circuits formels, les femmes mettent en place des réseaux de thésaurisation et de redistribution qui peuvent financer le démarrage d'activités. Les baptêmes, les mariages et les tontines sont autant d'occasions de placements monétaires et de représentation sociale nécessaires à la définition de leur statut.

Contrairement à nombre d'idées reçues, le recours à l'endettement collectif via la constitution de groupements féminins est finalement rare sur les périmètres étudiés, surtout à l'Office du Niger. Dans le delta du Sénégal, les crédits accessibles aux femmes sont essentiellement le fait d'ONG (notamment le Plan International). Les montants engagés restent faibles et concentrés sur le maraîchage⁶.

c. Les groupements féminins

Si les groupements féminins, financés ou non, offrent l'image d'une bonne gestion aux bailleurs de fond, les retombées économiques pour les participantes restent faibles dans les zones étudiées. Si l'on prend l'exemple du maraîchage dans le delta du Sénégal, les surfaces ramenées au nombre de participantes sont toujours très faibles. La gestion est aux mains de deux ou trois personnes seulement, qui centralisent toutes les prises de décisions importantes. Les femmes voient dans cette organisation leur rôle réduit à un apport en début de campagne et à une participation en travail. La commercialisation leur échappe le plus souvent et il est rare qu'elles perçoivent une rétribution en fin de campagne. Les bénéfices sont le plus souvent retenus au niveau de l'organisation pour continuer à financer des activités collectives. De toute façon, le partage équitable entre toutes amènerait à des sommes insignifiantes.

Les femmes de l'Office du Niger s'impliquent quant à elles dans des groupes de travail collectifs au moment du repiquage et des opérations de récolte⁷. En 1997, l'URDOC a recensé 520 groupes de travail sur l'ensemble de l'Office, dont 78% étaient féminins. Les sommes retirées ramenées au nombre de participantes sont faibles et surtout ne sont pas directement redistribuées. Les revenus moyens annuels par membre sont de 43 250 FCFA, dont les deux tiers sont utilisés à l'occasion de cérémonies (URDOC, 1999). Assimilable à de l'entraide communautaire, la constitution de ces groupes de travail s'est généralisée à partir de 1992, en partie dans le but de contrôler le coût de la main-d'oeuvre extérieure. En effet, le prix d'un hectare repiqué par les groupements en 1996 (17 300 FCFA en moyenne) est équivalent à celui

⁶ Mises à part des expériences ponctuelles comme une mini-rizerie à Ronkh (qui ne devait être active que 2 ans).

⁷ La mobilisation est moindre au moment des récoltes à cause de la concurrence avec l'implantation des parcelles maraîchères.

payé à des travailleurs extérieurs en 1992, avant dévaluation. En dépit d'une rémunération inférieure à celle obtenue sur le marché du travail, cette forme d'organisation permet la constitution d'un fond collectif de solidarité, sur lequel chaque femme pourra éventuellement compter en cas de besoin. Une femme membre du groupement peut ainsi se faire épauler à l'occasion d'une cérémonie qu'elle ne pourrait prendre seule en charge. Ces mouvements sont cependant difficiles à appréhender en partant des budgets individuels, surtout que leur fréquence est relativement faible.

Les possibilités de diversification et donc les structures des revenus des femmes sont différentes dans les deux pays et il est nécessaire d'en tenir compte dans les descriptions. Par contre, les modes de construction des stratégies sont comparables. Les enquêtes ont permis d'identifier trois niveaux d'émancipation qui définissent trois grands types de stratégies. Les autres critères explicatifs sont le niveau de revenu et ses principales utilisations, notamment les capacités de constitution et de transmission d'un capital, et l'accès aux circuits financiers formels ou informels. Les deux premiers types de stratégies sont à dominante défensive, le troisième est à dominante offensive.

Tableau n°7 : Caractéristiques des classes de femmes par rapport à la diversification des revenus

	Niveau d'émancipation	Contribution aux besoins vitaux de la concession	Type de diversification et utilisation des revenus	Stratégie globale
CLASSE V	Soumission à l'autorité de l'ascendant direct. Pas d'accès aux circuits monétaires.	Participation en travail. Pas de participation en espèces.	Activités restreintes aux travaux domestiques et agricoles sur les parcelles des ascendants.	Défensive
CLASSE VI	Espaces de liberté limités par les devoirs domestiques et par un fort contrôle masculin. Accès limité aux circuits financiers.	Participation en travail. Participation très occasionnelle en espèces.	Travaux domestiques et agricoles. Diversification des revenus limitée soumise à l'approbation de l'ascendant. Satisfaction de besoins sociaux et tentative d'accumulation contrariée.	Défensive
CLASSE VII	Espaces de liberté importants. Accès aux circuits financiers formels et informels.	Participation en travail. Participations en espèces en fonction des besoins ou pour des raisons de prestige.	Travaux domestiques et agricoles. Diversification des revenus active. Satisfaction des besoins sociaux et accumulation.	Offensive Offensive alternative

Tableau n°8 : les stratégies des classes de femmes

	Objectifs prioritaires	stratégies de financement	Diversification des revenus	Insertion institutionnelle
CLASSE VI à l'Office du Niger	Garantir les besoins sociaux. Accumuler pour ses filles. Attentisme vis à vis de la recherche d'émancipation.	Auto-financement. Redistributions de l'époux. Position d'attente par rapport aux lignes de crédit formelles.	Association maraîchage-commerce de riz issu de redistributions ou du vannage.	Limitée par les objectifs masculins. Participation à des groupes de travail.
CLASSE VI dans le delta du Sénégal			Aléatoire, contrariée par l'autorité. Commerce, petites prestations manuelles, éventuellement riziculture et maraîchage collectif.	Participation prudente aux groupements féminins. Limitée par l'époux pour les réseaux informels.
CLASSE VII à l'Office du Niger	Garantir les besoins sociaux. Maximiser le revenu. Accumulation.	Auto-financement. Redistributions. Recours aux réseaux informels autour des tontines et des groupes de femmes. Prudence résiduelle vis à vis des financements institutionnels.	Accès à l'agriculture : - forte complémentarité maraîchage-commerce sur des volumes importants. - spéculations commerciales. Pas d'accès à l'agriculture : - recherche dispersée et saisonnière. - commerce, prestations diverses.	Fortes représentation sociale. Participation aux cérémonies. Insertion dans les associations informelles. Participation à des groupes de travail.
CLASSE VII dans le delta du Sénégal			Accès à la riziculture : - forte complémentarité riz-commerce-redistributions commerciales. - spéculations commerciales. Pas d'accès à la riziculture : - recherche dispersée et saisonnière. - commerce, prestations diverses.	Fortes représentation sociale. Participation aux cérémonies. Insertion dans les associations informelles. Absentes des organisations rizicoles.

2. CLASSE V : FEMMES DANS UN RAPPORT DE SOUMISSION CONTRAINTES PAR LES DEVOIRS DOMESTIQUES, SANS ACTIVITÉ HORS CONCESSION

Peu intégrées dans les circuits monétaires, ces femmes n'ont pas accès aux moyens de production et vivent dans un rapport de soumission. Elles ne disposent pas de revenus propres, exceptées des redistributions très faibles et occasionnelles. Elles participent néanmoins aux travaux agricoles et à certains travaux domestiques (cuisine si elles sont mariées, ramassage du bois, nettoyage du linge, ménage, garde des enfants). Ces travaux sont généralement circonscrits au ménage et ne débouchent que sur une rémunération symbolique. Ils sont effectués sous l'autorité de l'ascendant hiérarchique direct : la mère, le chef de concession ou le mari.

Il s'agit de jeunes filles célibataires (attachées à la concession par des liens familiaux ou non), de jeunes mariées privées d'activité rémunératrice par leur époux⁸, ou encore de femmes trop prises par des devoirs domestiques rendus plus importants encore par la précarité générale de la concession⁹. On les rencontre ainsi dans toutes les concessions sur les deux terrains d'étude. Si elles apparaissent peu dans les budgets, elles ont un rôle important au sein des concessions, en tant que vivier de main-d'oeuvre mobilisable quasiment gratuitement¹⁰.

Leur très faible marge de manoeuvre étant donnée leur soumission à un ascendant direct limite les possibilités de prises de décision. Il est alors difficile de parler de stratégie construite. Elles subissent leur statut en attendant de gagner le droit à l'émancipation, et de toucher en quelque sorte le remboursement du prêt en travail accordé à leur mère ou au chef de ménage. Ce remboursement se fera normalement pour les jeunes filles à l'occasion de leur mariage et par des aides diverses une fois qu'elles auront quitté la concession.

⁸ La soumission prend alors un caractère particulier puisqu'elle s'exerce sur l'épouse et non plus sur une cadette. Cette situation est de plus en plus rare sur les périmètres irrigués aujourd'hui.

⁹ Il faut aussi noter le cas, plus rare, de femmes issues de la ville qui ne participeront pas forcément aux travaux agricoles et qui resteront dans la concession par manque d'accès aux réseaux.

¹⁰ C'est ainsi que les mères se font aider par des jeunes filles qui les relayent dans leurs travaux domestiques et leur permettent ainsi de gagner du temps à consacrer à des activités rémunératrices.

3. CLASSE VI : FEMMES CONTRAINTES PAR LES DEVOIRS DOMESTIQUES, DIVERSIFICATION DES REVENUS LIMITÉE ET ACCUMULATION CONTRARIÉE.

a. Caractéristiques et principaux objectifs

Présentes dans tous les types de concession décrits et très largement majoritaires dans les deux zones d'étude, les femmes de cette classe peuvent avoir accès à des activités rémunératrices hors de la concession et à un patrimoine. Leurs espaces de liberté sont toutefois limités par la charge des devoirs domestiques et par l'autorité masculine qui reste forte. La composition et l'organisation de la concession ne leur permettent pas de se faire remplacer pour les tâches ménagères et imposent une lourde charge pour les travaux agricoles. Leur situation de soumission se traduit par des interdictions tacites d'exercer certaines activités (commerce hors du village notamment) et par une forte dépendance pour leur financement.

Bloquées par la faiblesse de leur capital, ne pouvant que difficilement adhérer aux réseaux d'échanges et privées de sources de financement individuel, les femmes de cette classe ne peuvent profiter pleinement des marges de manoeuvre apparentes qui leur sont offertes. La définition des objectifs en est fortement contrainte. Garantir leurs besoins sociaux est leur objectif majeur. Ceux-ci se cantonnent à une participation aux principales cérémonies par des achats d'habits, de bijoux ou de tresses. Les échanges financiers qu'elles entretiennent avec leur famille élargie sont faibles et reposent surtout sur des visites.

L'objectif d'accumulation individuelle des femmes de cette classe concerne celles qui ont des filles, et qui doivent constituer un capital pour les aider quand elles devront quitter la concession. Elles bénéficient cependant en parallèle de l'accumulation collective, assurance pour la satisfaction de leurs besoins sociaux. L'objectif d'émancipation est peu souvent cité. Soit la charge de travail et la dépendance vis à vis de l'ascendant direct l'occulte, soit les femmes de cette classe se contentent de leur fonction principalement domestique. Il émerge cependant chez certaines épouses de chefs de concession des classes I et III, qui jugent que leur travail permettrait d'améliorer les conditions de subsistance du groupe domestique tout en leur assurant un meilleur niveau de revenus individuels.

b. Stratégies de diversification des revenus mises en oeuvre

Les stratégies globales sont défensives, le nombre des activités extra-domestiques se limitent à deux ou trois et concernent de faibles volumes financiers. La séparation des situations sur les deux terrains d'étude pour l'analyse est ici nécessaire.

1) A l'Office du Niger

L'association maraîchage-commerce de céréales

Les femmes de l'Office du Niger de cette classe exploitent quasiment toutes une parcelle maraîchère. Les marges obtenues sur l'échalote ces dernières années allant de 500 000 à 1 000 000 FCFA/ha (Mariko et al, 1999), cette spéculation est préférentiellement choisie. La négociation avec l'ascendant porte ici sur les surfaces concédées et un financement éventuel. Mais ces femmes bénéficient aussi de redistributions en nature de paddy au moment des récoltes, en échange du travail domestique et agricole dans les champs collectifs. Ces redistributions peuvent elles aussi faire l'objet de tractations internes.

Les stratégies s'articulent en priorité autour de la répartition des ventes de riz et d'échalote sur l'année. En transformant et en vendant les dons de paddy de leur chef de ménage, les femmes financent leur campagne de contre saison froide¹¹. Inversement, s'il leur reste du paddy pendant la période de dépréciation de l'échalote (de janvier à juin) elles peuvent l'écouler, ce qui permet de stocker les produits du maraîchage. C'est alors les ventes tardives qui épargnées refinancent l'échalote à la fin de l'année. La taille des parcelles exploitées par les femmes de cette classe limite cependant les surplus générés via de ces stratégies¹².

D'autre part, l'échalote se cultive sur trois types de parcelles. Des attributions sur les parcelles à vocation maraîchère en dehors des casiers rizicoles sont possibles. Leur qualité laisse

¹¹ Elles sont parfois aidées par l'ascendant qui peut fournir une partie des intrants.

¹² Les surfaces moyennes pour l'échalote sont de l'ordre de 0,08 ha pour les femmes.

cependant à désirer¹³ et les attributions y sont rarement supérieures à 0,05 ha. Elles sont peu utilisées dans les villages étudiés mais leur proximité avec les concessions les rend très utiles pour l'implantation de pépinières. Une autre possibilité est l'attribution par le chef de concession de surfaces dans les casiers rizicoles. Les rassemblements de parcelles pour faciliter l'irrigation font que ces surfaces ne sont pas forcément situées sur le foncier de la concession. Les arrières effets de la fumure utilisée pour l'échalote sur l'hivernage rizicole justifient ces prêts. Une troisième possibilité est l'utilisation des hors-casiers. Mais où que se situent les parcelles c'est bien le chef du groupe domestique qui négocie la superficie et qui la redistribue entre ses dépendants. L'ascendant masculin dispose ainsi d'un moyen de contrôle sur l'ampleur de l'activité des femmes¹⁴.

La redevance hydraulique était plus élevée sur les soles maraîchères que dans les casiers jusqu'à la saison 1999 (24 000 FCFA/ha contre 4 300 FCFA/ha sur les casiers), mais le nouveau contrat-plan inverse cet état de fait (24 000 FCFA/ha contre 57 140 FCFA/ha puis 62 000 FCFA/ha à partir de 1999/2000 sur les casiers). Il y a là un nouvel objet de négociation. Si l'ascendant ne prend pas en charge le prix de l'eau par l'ascendant, la répartition du foncier emblavées selon le type de parcelle devient stratégique.

D'autre part, les itinéraires techniques très intensifs en travail, notamment à cause des pratiques d'arrosage à la calebasse, ne peuvent en l'état se concevoir sur de grandes surfaces. Du fait de la concurrence pour l'obtention de main-d'oeuvre pendant les installations et le désherbage, chaque femme ne peut compter que sur ses enfants et sur ses rares dépendants, et le recours à de la main-d'oeuvre extérieure pour étendre les surfaces est difficilement concevable à cause de la prise de risque qu'il occasionne, et aussi parce qu'il est soumis à l'approbation de l'ascendant masculin. Autre facteur bloquant l'exploitation de parcelles plus grandes, le prix des

¹³ L'attention portée lors des réhabilitations des casiers à ces parcelles est très variable. Les réaménagements récents tendent cependant à améliorer la qualité des soles maraîchères.

¹⁴ Une étude de l'INSAH montre que 80% des surfaces cultivées par les femmes sont attribuées par le chef de groupe. Dans la zone de Niono, plus de 60% des surfaces maraîchères sont situées dans les casiers rizicoles. Sur l'ensemble de l'Office, 25% des quelque 2 500 ha cultivés en échalote en 1996 concernent les parcelles maraîchères, contre 35% pour les casiers et 37% pour les hors-casiers. Malheureusement le choix des villages étudiés ne permet pas d'appréhender correctement le phénomène des hors-casiers, ceux-ci étant très peu représentés du fait de la situation des terroirs limitant les extensions.

semences sans bénéficier de crédit est rédhitoire. S'il est possible de s'autoapprovisionner sur de petites parcelles, le système actuel n'est pas reproductible s'il y a un changement d'échelle.

Les jeux de spéculation commerciale décrits plus haut portent donc sur des sommes assez faibles (quelques dizaines de milliers de FCFA pour les femmes de cette classe) et s'ils suffisent effectivement à l'habillement et aux petits achats pour la concession, le moindre besoin inattendu (demande d'aide de la famille, cérémonie) suffit à les mettre à mal.

Les activités collectives tolérées

Outre cette association maraîchage-commerce de céréales, les femmes de cette classe s'impliquent dans les groupes de travail collectifs de repiquage et de récolte décrits plus hauts. Ceci est généralement possible et toléré par l'ascendant masculin à cause du caractère communautaire et solidaire des travaux. La stratégie est cependant défensive en ce sens que seules les fonctions d'assurance collective des groupements sont visées. Le refus de participer peut d'autre part être perçu comme une marginalisation par rapport aux autres femmes du village.

Des stratégies d'accumulation bloquées

Les suivis budgétaires montrent que l'ensemble de ces phénomènes maintient les femmes de cette classe dans une situation de dépendance et de soumission. Les revenus cumulés du maraîchage et des redistributions perçues pour leur travail domestique et agricole assurent les besoins sociaux mais n'autorisent qu'une faible accumulation, sous forme de matériel de cuisine généralement. Elles ne peuvent satisfaire l'objectif de constitution et de transmission d'un patrimoine qu'en limitant fortement leurs dépenses sociales.

C'est par ce biais que la mobilisation des femmes sur les parcelles collectives est assurée. Si la plupart des décisions de production et d'utilisation des revenus leur appartiennent en apparence, les contraintes pesant sur leurs choix guident en réalité la mise en place des stratégies. Une voie de sortie est l'accès à des financements extérieurs. Les travaux de l'URDOC et d'évaluation de l'action des caisses rurales laissent à penser qu'en l'état, seul un recours à des

financements extérieurs peut permettre aux femmes de cette classe d'accroître leurs revenus et d'accumuler. Ceci concerne l'augmentation des surfaces maraîchères, mais la demande porte surtout sur les possibilités de commerce d'échalote. Intégrées aux circuits de commercialisation, les femmes pensent pouvoir combiner avantageusement culture et commerce pour étaler les ventes et réussir les stratégies de spéculation riz-échalote bloquées par des stocks trop limités.

Le poids de l'autorité masculine explique en partie cette position. Même en disposant de crédit, l'augmentation des surfaces maraîchères nécessiterait plus de temps et entrerait en compétition avec les fonctions domestiques. D'autre part le changement d'échelle présente une prise de risque peu envisageable. Le commerce de proximité autour de l'échalote est par contre possible car compatible avec les devoirs des femmes et acceptable du point de vue de l'ascendant. Il est par contre à craindre qu'une augmentation des volumes traités, surtout avec l'implication de plus en plus intense des hommes dans la filière, entraîne des problèmes d'écoulement venant mettre en défaut ces stratégies.

2) Dans le delta du Sénégal

Les observations et conclusions générales tirées de l'exemple de l'Office du Niger quant au contrôle masculin sur les stratégies féminines sont aussi valables dans le cas du delta. Les mêmes phénomènes sont à l'oeuvre pour maintenir l'organisation domestique. Il existe cependant des différences importantes dans la structure des revenus des femmes concernées, qui traduisent une plus grande hétérogénéité des pratiques et une incertitude inter-annuelle plus forte.

Le maraîchage collectif

Si cela est possible, les femmes de cette classe collaborent dans des groupements pour faire du maraîchage collectif. Accepté par l'ascendant car participant d'une intégration à des pratiques communautaires et n'entrant que peu en concurrence avec la mobilisation de la main-d'oeuvre familiale, il représente un tiroir supplémentaire susceptible de couvrir certains besoins sociaux. Les blocages de la gestion collective des groupements féminins en limitent toutefois l'impact financier.

Les femmes adhèrent à l'organisation collective en suivant une stratégie défensive et d'attente. Sachant qu'elles ne peuvent pas en espérer des revenus conséquents, elles s'y investissent peu, se plient généralement aux décisions des dirigeantes et acceptent les comptes sans vraiment les contrôler. Si les dividendes existent ils sont généralement immédiatement utilisés mais n'entrent pas dans une stratégie de spéculation particulière. C'est davantage l'aspect social et foncier qui motive leur présence. Elles espèrent que leur participation sur les soles maraîchères pourra à terme leur assurer l'obtention d'une parcelle individuelle à travers laquelle elles pourront mieux satisfaire les objectifs d'accumulation. D'autre part, soumises à l'autorité masculine, elles y trouvent un espace de travail indépendant de la concession où se tissent des liens avec d'autres femmes dans leur situation.

Une diversification des revenus défensive et aléatoire

Le commerce s'entend comme la vente du paddy reçu aux moments des récoltes, la vente du paddy acquis par le glanage et la vente de produits divers achetés grâce à ces premiers revenus. Pour les femmes de cette classe il se limite généralement aux deux premières formes car elles n'obligent pas à de longs déplacements. Il peut être perçu comme une rémunération directe du travail domestique et agricole. Ne débouchant pas sur la troisième forme, il permet uniquement des petits achats, surtout s'il n'est pas complété par d'autres activités. Les activités de prestation de service sont toujours manuelles et ponctuelles et peuvent également être payées en nature. Les faibles volumes traités n'autorisent pas une réelle spéculation. Le paddy est généralement vendu en fonction des besoins, quel que soit le prix dans le village, et les recettes sont presque immédiatement dépensées.

Les modes de mise en valeur de certains PIP collectifs autour du périmètre de Boundoum permettent aussi l'accès à des parcelles de riz pour les femmes de cette classe, grâce à des circuits de financement informels. Il s'agit de petites parcelles, le déroulement de la campagne est aléatoire et les marges sont généralement très faibles. Comme dans le cas du maraîchage, il s'agit de tenter de capter l'opportunité d'un revenu, d'un tiroir supplémentaire. Ces pratiques rizicoles ne s'appuient pas sur des conditions garantissant une intensification et les attentes en terme de revenus sont limitées. Activité de recours, elle s'éloigne des objectifs de production affichés par

l'encadrement. Pour les femmes en quête d'émancipation, la pratique de la riziculture est aussi un moyen de gagner en crédibilité et de toucher à une activité normalement masculine.

Les femmes de cette classe combinent ainsi différentes activités, mais les sommes engagées sont limitées et les circuits commerciaux en dehors du paddy ne sont pas sécurisés. Le temps consacré aux activités extra-domestiques ne permet pas de tisser des liens de clientélisme forts pour assurer un volume d'activité important pour le commerce ou les prestations de service. Si les femmes de l'Office du Niger ont une certaine garantie de recettes grâce à l'échalote, celles du delta du Sénégal vivent au rythme des opportunités qui s'offrent à elles. Soumises aux aléas des organisations collectives, elles peuvent passer de longues périodes sans obtenir de ressources propres. Elles démarrent des activités sans réelle possibilité de planification. En ce sens leurs stratégies à dominante défensive se rapprochent de celles des chefs de concession de la classe I.

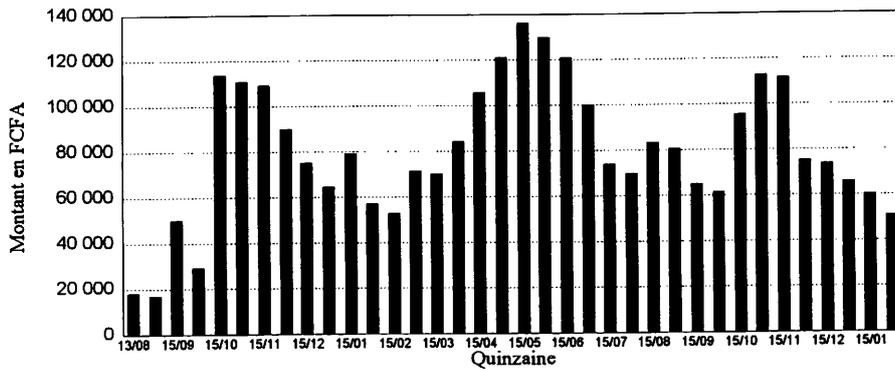
L'objectif d'accumulation n'est généralement pas atteint. Etant données les possibilités de diversification de revenus aléatoires dont disposent les femmes de cette classe, l'accumulation nécessiterait une plus grande émancipation de façon à mieux valoriser chaque activité. Hors, cette émancipation entre en conflit avec leurs fonctions domestiques et les stratégies d'organisation sociale de l'ascendant masculin. Comme dans le cas de l'Office du Niger, l'émergence d'un crédit décentralisé adapté aux temps de travaux disponibles et à la souplesse nécessaire à la stratégie de saisie d'opportunités pourrait permettre d'améliorer la situation de ces femmes. C'est du reste une demande souvent entendue.

c. Illustrations

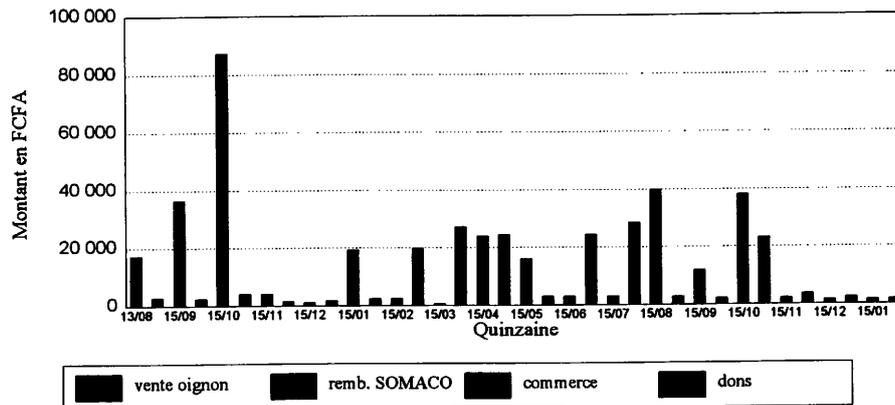
1) A l'Office du Niger

Première épouse du chef de la concession 102 de Ténégué (dont les budgets ont été commentés, chapitre III, point D.3.a), B. a 32 ans et est mère d'un unique fils. La rotation à la cuisine l'oblige à préparer 5 jours de suite tous les 15 jours. Elle dispose chaque année de 0,10 ha pour ses cultures maraîchères. Le dynamisme de son mari et sa réussite agricole justifie cette surface au-dessus de la moyenne des femmes de l'Office du Niger.

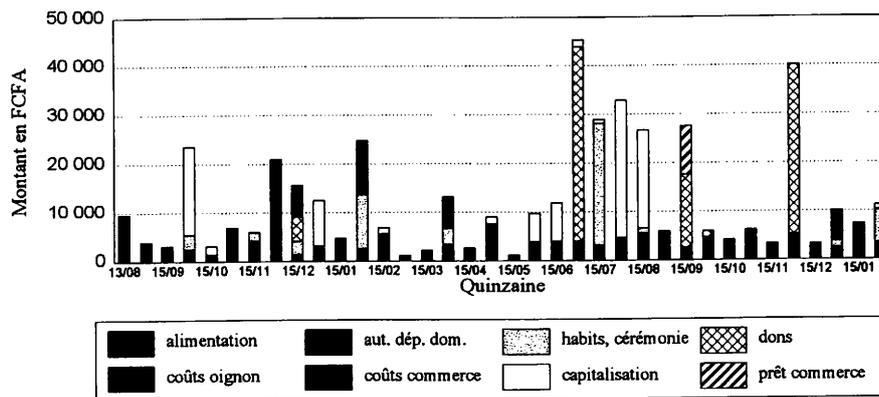
Graphique n°68 : suivi du solde de trésorerie de la 1^o épouse du chef de concession (102)



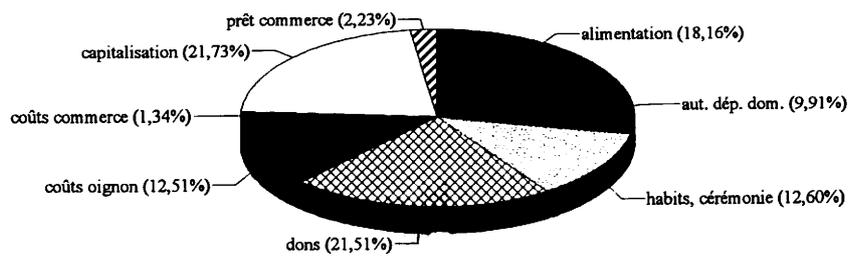
Graphique n°69 : suivi des recettes en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (102)



Graphique n°70 : suivi des dépenses en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (102)



Graphique n°71 : répartition des dépenses en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (102)



Elle cultivait la tomate en 1997 sous contrat SOMACO¹⁵ mais a préféré renoncer à cette spéculation en 1998 sans la garantie de débouché offerte par l'usine. Ses deux seules sources de revenus individuels sont pour la période suivie l'échalote sur 0,1 ha dans les casiers rizicoles¹⁶ et les ventes du paddy issu de dons ou de prestations.

Les obligations domestiques et la participation aux travaux rizicoles occupent la majeure partie de son temps et elle déclare elle-même que son disponible de main-d'oeuvre (son fils de 13 ans et l'aide ponctuelle de deux dépendantes hébergées) l'empêche d'étendre les surfaces cultivées. La campagne 1998 est financée en partie par des dons de son époux (5 kg de DAP, 60 kg de semences et paiement de la redevance), par les ventes tardives de la contre saison précédente et par le commerce de paddy (graphique n°69). B. obtient un rendement de 11,9 t/ha, grevé par des coupures d'eau sur la branche RETAIL. Pour les dépenses engagées en espèces les deux seuls postes sont la main-d'oeuvre extérieure (33 000 FCFA) et la fumure minérale (1 sac d'urée à 11 000 FCFA pour palier au faible apport de fumure organique). La commercialisation se base sur les stratégies de recherche d'un prix élevé par le stockage et la complémentarité des deux sources de revenus disponibles. Mis à part des ventes de plans sortis de la pépinière en février, B. effectue sa première opération en mai (100 FCFA/kg) et parvient à étaler les recettes jusqu'en octobre 1998 (graphique n°69). Sur la dernière vente elle obtient un prix de 400 FCFA/kg. Le prix moyen de commercialisation de sa campagne est de 224,6 FCFA/kg. Les pertes totales, c'est à dire la part en volume d'échalote non valorisée pour la campagne représentent 44% de la production. Finalement le revenu monétaire réel est de 113 000 FCFA.

Sur la période suivie elle a également reçu 8,6 sacs de paddy à la récolte de l'hivernage 97/98 et 6,3 sacs la saison suivante. Grâce à des ventes après le 31/03/98, date limite de remboursement des redevances hydrauliques, elle obtient un prix moyen de 185 FCFA/kg de riz vendu. Les graphiques montrent les complémentarités entre ce commerce et les recettes du maraîchage.

¹⁵ Société Malienne des Conserves.

¹⁶ Les comptes normalisés avec valorisation de tous les postes sont présentés en annexes. Le raisonnement stratégique des femmes portant surtout sur les aspects monétaires, les résultats discutés dans le corps du document s'en tiendront aux flux financiers et à la gestion des stocks.

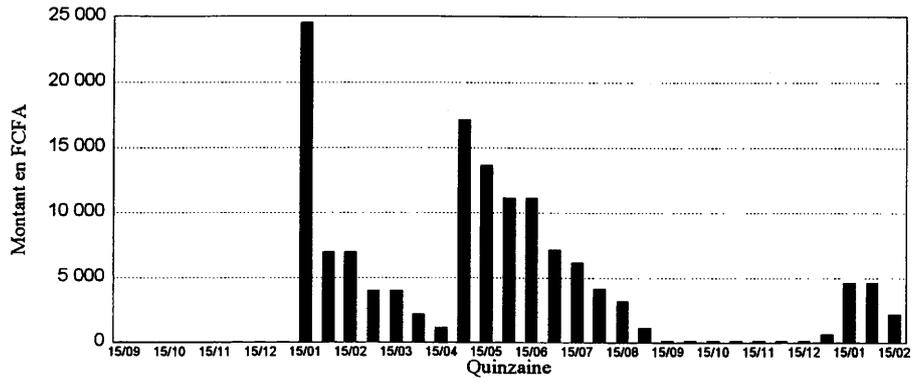
B. ne participe jamais aux dépenses d'alimentation, qui sont entièrement couvertes par le chef de concession (les dons en rouge sur le graphique n°69). La répartition montre qu'elle parvient à capitaliser, sous forme de matériel de cuisine essentiellement, mais les montants concernés se limitent à 97 250 FCFA sur les 18 mois du suivi (graphiques n°70 et 71). Le solde de trésorerie (graphique n°68) est toujours maintenu à un niveau permettant de faire face aux sollicitations de la famille élargie (96 250 FCFA ont été redistribués). Il s'explique aussi par l'absence de thésaurisation du type tontine. Privée des fonctions régulatrices de cette épargne, B. est tenue de disposer d'une réserve monétaire.

Cet enchaînement des pratiques est partagé par de nombreuses femmes de l'Office du Niger. Le suivi budgétaire, surtout confronté à celui de l'époux, montre que malgré l'émancipation affichée et les différentes redistributions, il y a bien captation du surplus rizicole sur les champs commun et centralisation forte des richesses au niveau de l'autorité du groupe domestique.

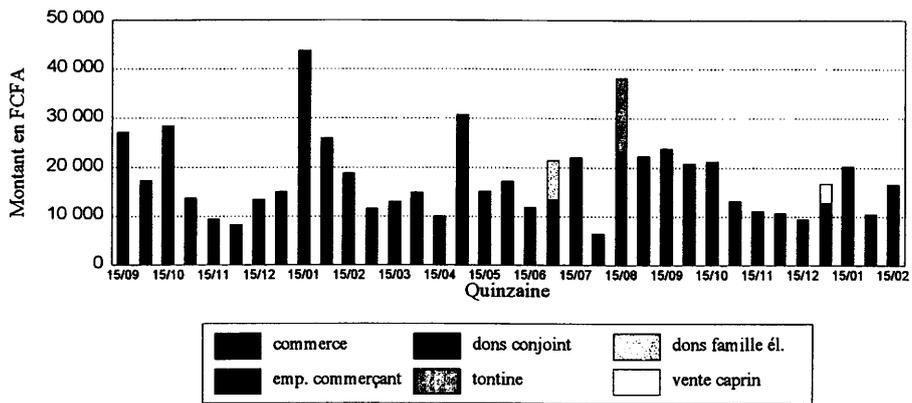
2) Dans le delta du Sénégal

A., 28 ans, est la première épouse du chef de la concession 115 de Thilène (classe IV, chapitre III, point D.3.c). Elle partage avec une jeune dépendante familiale l'ensemble des tâches domestiques. La rotation à la cuisine est de 5 jours sans possibilité réelle de se faire remplacer. A. est donc fortement contrainte par ses devoirs pour sa recherche de revenus. Elle dispose d'un droit de participation dans un groupement féminin pour le maraîchage. La contre saison 1997 s'est soldée par des résultats mitigés qui n'ont pas autorisé une rémunération des participantes. Elle n'a pas pu cultiver en 1998, mais va retenter l'expérience en 1999. Le groupement a négocié un crédit auprès d'un commerçant pour faire de l'oignon. Le retard déjà accusé fait que cette opération, pour laquelle elle n'a du reste investi que 1 000 FCFA et 25 kg de DAP donné par son époux, n'apparaît pas dans le suivi budgétaire. Son jugement sur le maraîchage collectif est très critique. Elle n'en espère pas de revenus directs et ne prend pas d'initiative dans l'organisation du groupement. Par contre il lui est très difficile de refuser de participer. La pression des autres femmes et surtout des leaders est très forte.

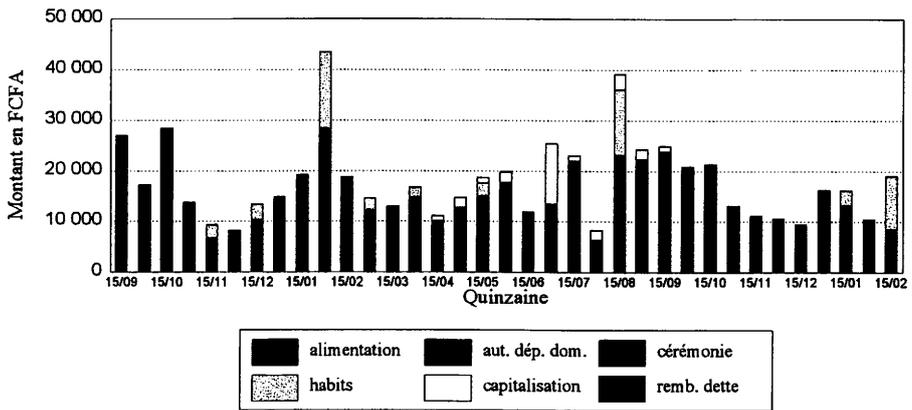
Graphique n°72 : suivi du solde de trésorerie de la 1^o épouse du chef de concession (115)



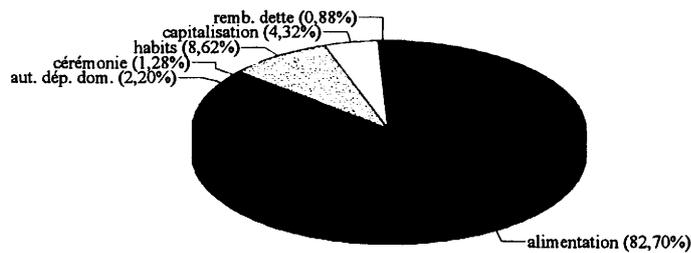
Graphique n°73 : suivi des recettes en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (115)



Graphique n°74 : suivi des dépenses en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (115)



Graphique n°75 : répartition des dépenses en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (115)



L'organisation budgétaire de la concession apparaît très clairement sur les graphiques des recettes et des dépenses (graphiques n°73 et 74). L'argent nécessaire à l'alimentation et aux dépenses courantes du type pétrole, savon ou gaz est la seule rétribution directe en espèces de son époux. Elle ne participe donc pas à l'entretien du *ndiel* et son budget personnel ne représente que 14% des transactions qu'elle effectue. Il repose à 84% sur les ventes du paddy obtenu au moment des récoltes. A. a reçu 2 sacs de sa famille et gagné 4 sacs par le vannage et le glanage pour le compte de l'hivernage 97/98. Elle les vend en décembre et en avril, pour acheter des habits et célébrer des fêtes religieuses. Son solde de trésorerie (graphique n°72) atteste de l'utilisation rapide de ces revenus. Elle a tout de même tenté de capitaliser en achetant une chèvre et un mouton en juin 1998 qui complétaient une brebis donnée par sa mère. Les ovins sont morts et la chèvre a été vendue en décembre 98, pour des dépenses de cérémonie. Pour l'hivernage 98/99 son époux lui a donné 3 sacs dont 2 ont été vendus durant le suivi. Ces ventes ont financé de nouvelles cérémonies et permettront d'honorer les dépenses liées au maraîchage collectif.

Les faibles montants engagés dans ce budget traduisent la dépendance de nombreuses femmes du delta du Sénégal, toujours cantonnées à des tâches domestiques et à une aide en travail sur les parcelles de leur époux. Dans le cas présent, celui-ci axe toute sa stratégie sur la réussite agricole et le peu de main-d'oeuvre disponible dans la concession l'oblige à s'assurer la participation de sa femme. Les besoins sociaux sont cependant satisfaits puisque A. peut assurer sa participation à toutes les fêtes villageoises ou religieuses. La tontine de proximité pour laquelle A. a cotisé puis tiré 15 000 FCFA est d'ailleurs ici le signe d'une activité sociale permettant d'échanger avec des amies. Elle ne traduit pas une accumulation visant une insertion dans une activité économique rémunératrice.

4. CLASSE VII : FEMMES JOUISSANT D'IMPORTANTES ESPACES DE LIBERTÉ, DIVERSIFICATION DES REVENUS ACTIVE

a. Caractéristiques et objectifs prioritaires

Epouses ou mères de chefs de concession appartenant aux classes I et III ou femmes émancipées vivant dans des concessions sécurisées des classes II et IV, elles disposent d'espaces

de liberté importants pour la recherche de revenus.

Dans le premier cas l'ascendant masculin n'est pas certain de pouvoir assurer ses devoirs domestiques. Il concède alors à ses dépendants un niveau d'émancipation qui remplace en quelque sorte les redistributions qu'il ne peut se permettre. Dans le même temps il obtient ainsi un soutien assurer la subsistance de la concession. Ici la diversification des revenus s'entend à l'échelle de la concession, et tous les actifs y sont engagés. Les femmes ont alors toute latitude dans la gestion de leur temps, à condition toutefois que leurs fonctions domestiques élémentaires (cuisine, ménage, éducation des enfants) soient correctement remplies, par elles-mêmes ou, le plus souvent, par une dépendante qui les remplace. En contre partie, elles doivent participer en cas d'urgence et selon leurs moyens à la survie de la concession, même s'il s'agit de dépenses dévolues à l'homme dans la configuration domestique normale¹⁷.

Le second cas correspond à des concessions où le niveau social des besoins est élevé et où la redistribution se comprend aussi comme des gains d'autonomie. Toujours à condition de remplir leurs devoirs domestiques, et puisque leur travail a permis de sécuriser les revenus de leur ascendant, les femmes ont pu gagner en émancipation, ce qui les autorise à entreprendre des activités de leur choix. Ici les participations financières à la vie de la concession relèvent davantage du prestige. Il s'agit de montrer lors de la préparation des repas notamment que l'on est capable d'améliorer le plat en puisant sur ses propres revenus.

Il convient aussi de signaler que les grandes concessions wolofs du delta du Sénégal peuvent abriter des dépendantes familiales divorcées ou veuves sans enfant. En partie affranchies d'une autorité directe, peu impliquées dans les travaux domestiques de part leur position, elles ont le statut de chef de ménage et disposent de ce fait d'une importante autonomie.

Le résultat des négociations entre hommes et femmes au sein des concessions est donc variable et ne dépend pas que de la situation économique. On peut ainsi rencontrer des femmes appartenant à la classe VI ou à la classe VII dans des concessions a priori comparables au regard

¹⁷ Il est important de souligner que ce n'est pas l'ascendant qui décide de ponctionner les revenus, mais bien la femme elle-même qui remplit en quelque sorte ses devoirs de responsable et de soutien au sein de la concession.

de critères purement quantitatifs. Tout dépend en fait des trajectoires, des histoires domestiques, et des personnalités de chacun. Le cas des mères âgées est ici particulier. Elles sont dégagées d'une partie des travaux domestiques et si elles sont encore actives elles appartiennent généralement à la classe VII. Quelle que soit l'émanation de cette autonomie budgétaire, ils permettent aux femmes de s'impliquer dans une gamme plus large d'activités rémunératrices pendant leur temps libre en dehors des travaux domestiques et surtout de pouvoir gérer de façon plus autonome les fruits de ces activités.

La satisfaction de leurs besoins sociaux en matière d'habillement et de participation aux réseaux d'alliance à travers les cérémonies et les tontines est un objectif clairement affiché.

Parallèlement, pour celles ayant des enfants, l'objectif de constitution et de transmission d'un patrimoine est primordial. Les femmes visent une accumulation sous forme de bétail, de pagnes, de bijoux ou de matériel de cuisine. Le montant du trousseau concédé à sa fille est un signe évident de richesse et de respectabilité. Alors que pour la classe précédente cet objectif était occulté par la faiblesse des revenus, il devient ici un élément fondateur de la définition des stratégies.

Gagner en émancipation est un objectif secondaire pour les femmes dépendantes dont l'époux appartient aux classes I et III. Il pourra prendre de l'importance si la capacité du chef de concession ou de ménage à assurer les besoins de ses dépendants s'améliore. Il est par contre bien présent dans le discours des femmes dont l'époux appartient aux classes II et IV. Le gain d'autonomie dépendra des résultats économiques des activités entreprises et de leur utilisation lors des négociations avec l'ascendant masculin.

La recherche de revenus est donc ici un objectif englobant les différentes aspirations. Si les femmes manquent de capital pour démarrer leurs activités, la maximisation du revenu suppose un sous-objectif de recherche de financement. Si la stratégie globale est ainsi définie, les moyens disponibles et mis en oeuvre diffèrent. Il faut en tenir compte dans la description des pratiques, notamment de diversification des revenus.

b. Stratégies de diversification des revenus mises en oeuvre

1) Les stratégies de financement et d'insertion institutionnelle

En cas de faiblesse du capital pour démarrer une activité, les pratiques sont proches de celles, déjà décrites pour les chefs de concession, de multiplication de tiroirs assurant le refinancement. Les femmes de cette classe ont ainsi une activité institutionnelle intense dans leur village, de façon à pouvoir profiter des opportunités liées aux micro-projets extérieurs et au développement des caisses mutuelles notamment. Cette activité devient purement sociale si les femmes parviennent, grâce à un contrôle de leur solde de trésorerie, à se passer de financement extérieur.

L'obtention de crédits institutionnels est une voie pour l'instant étroite. Toutefois, pour celles qui en bénéficient, ce recours est important. Outre le démarrage et la multiplication des activités, il offre un tiroir supplémentaire capable de relayer les autres circuits en cas de besoin. Il permet par exemple de se lancer dans le commerce et d'utiliser ailleurs la réception d'une tontine. Par contre les règles strictes qui les régissent ne s'accorde par forcément aux attentes et aux pratiques des femmes, qui ont besoin de souplesse dans la gestion des sources de revenus dont elles disposent. Il est par exemple souvent bénéfique d'utiliser l'argent d'un emprunt pour une cérémonie, même s'il n'a pas été contracté à cet effet (Ndione, 1994).

D'une manière générale, les programmes d'introduction du crédit privé, pensés en marge du financement des aménagements ou des réhabilitations des périmètres, comme mesures d'accompagnement, sont en évolution et toujours en phase de définition. Les discours, notamment à l'Office du Niger, sur l'utilisation du surplus issu de la riziculture et sur le développement des initiatives privées devraient leur donner une place de plus en plus importante dans les années à venir, par le renforcement du volume d'activité des structures déjà en place. Il y a là, particulièrement pour les femmes émancipées de cette classe, un enjeu considérable. Il leur est nécessaire de construire avec les différents intervenants les conditions et les formes adaptées à leurs principaux besoins et pratiques.

Le fonctionnement des groupements féminins offre peu de marge de manoeuvre et intéressera moins les femmes de cette classe. Elles y participeront pour marquer leur présence et pour faire jouer leur fonction d'assurance, mais leur accorderont une importance stratégique moindre.

C'est par contre souvent dans les circuits de thésaurisation et de redistribution que la stratégie de financement et d'intensification des différentes activités se forge. Les femmes participent ainsi à une ou plusieurs tontines et donnent des cadeaux à l'occasion des baptêmes. L'entrée et le maintien dans ces circuits, qui autorisent un accès privilégié à l'information, requièrent une représentation sociale forte. C'est en ce sens que les dépenses d'habillement et de cérémonie, signes extérieurs de réussite, d'acquisition de revenus par le travail et véhicules de relations avec les autres femmes, sont indissociables de la stratégie de diversification des activités. Elles assurent en outre des débouchés pour le commerce ou les prestations de service entrepris. L'insertion sociale a donc une autre fonction que pour les femmes de la classe précédente. Elle participe à la bonne marche des activités.

2) Stratégies de diversification des revenus et d'accumulation à l'Office du Niger

La capacité de financement et l'accès à des parcelles suffisamment grandes sont des critères de différenciation. Il est ainsi possible de distinguer deux grands types de stratégies.

Peu de recours à l'emprunt et agriculture

Si le recours à l'emprunt n'est pas nécessaire et que les négociations avec l'ascendant assurent une surface agricole importante, la stratégie de recherche de revenus se base sur la culture de l'échalote entièrement auto-financée¹⁸, et, si le niveau d'émancipation est très important, sur la riziculture. Dans ce cas le commerce se résume aux produits agricoles, notamment le riz issu des dons de l'ascendant et de la famille élargie, mais concerne des volumes plus importants que pour la classe précédente. Le riz est acquis directement auprès du mari, qui

¹⁸ L'échalote est parfois complétée par d'autres spéculations comme l'ail, le gombo ou la tomate.

accorde des redistributions élevées, mais aussi, si les efforts d'insertion institutionnelle ont porté leurs fruits, lors de participation au vannage et auprès de réseaux d'alliance (famille élargie notamment).

Les stratégies de spéculation jouant sur les mouvements de prix des différents produits commercialisables sont alors mises en oeuvre. L'échalote est vendue entre août et décembre, lorsque les cours sont au plus haut. Etant données les marges obtenues sur cette culture, la maximisation des revenus de l'échalote est en effet l'élément pivot de ces stratégies. D'autre part, le stockage est d'autant plus rentable que les volumes traités sont importants. Le riz, quelle que soit sa provenance, remplit une fonction d'épargne, mobilisable pour satisfaire les différents besoins sociaux et domestiques et pour assurer la bonne marche des différentes activités. Ressources d'appoint permettant la spéculation sur l'échalote, les ventes de riz sont moins sensibles aux prix. Ce sont les besoins qui déterminent la période des ventes. En cas de contrôle réussi du solde de trésorerie ou de constitution d'une épargne dans une caisse rurale, les stocks peuvent être conservés d'une campagne à l'autre.

Ces stratégies, si elles ne sont pas contraintes par des redistributions trop fortes à l'intérieur de la concession¹⁹ ou dans les réseaux d'alliance, permettent de satisfaire l'objectif d'accumulation individuelle. Les suivis budgétaires montrent que sur une période de dix à douze mois de respect des orientations stratégiques, il est possible de planifier la constitution d'un trousseau pour une fille, la location d'une parcelle rizicole (100 à 150 000 FCFA/ha) et son installation ou l'achat de bovins. C'est bien la définition et la datation des objectifs d'accumulation qui guident les pratiques de recherche de revenus et de thésaurisation. Les jeux spéculatifs et d'échange entre les activités sont entrepris de façon à disposer des moyens nécessaires au moment voulu. L'horizon déclaré de cette planification dépasse par contre rarement deux campagnes agricoles.

¹⁹ Ces femmes n'ont généralement pas à s'impliquer dans les dépenses courantes des concessions, sauf pour des sons de prestige, ce qui ne grève pas leur bénéfice.

Recours à l'emprunt et accès limité à l'agriculture

Pour les femmes dépendantes dont l'époux appartient aux classes I et III, le recours à l'emprunt est souvent nécessaire pour pouvoir exploiter pleinement l'autonomie vis à vis de l'autorité, surtout si l'accès aux soles maraîchères est limité. Elles sont pour l'heure les plus concernées par le développement des caisses d'épargne villageoises, et leurs principales clientes.

L'absence de capital productif oriente les stratégies de diversification des revenus vers le commerce et la prestation de service manuelle, mais le niveau d'émancipation permet de traiter des volumes plus importants. Le démarrage se fait grâce à un emprunt auprès d'une caisse ou d'alliés. Ceci nécessite une crédibilité, acquise dans la participation à la vie sociale du village (tontine, groupement de femmes, cérémonies). La pérennité de l'activité dépend de la somme investie au départ, de la capacité à renouveler les emprunts dans un environnement financier encore fragile, et du montant des redistributions au sein de la concession pour suppléer l'ascendant. Si ces conditions sont favorables, il devient possible de mettre en place les jeux spéculatifs et les planifications d'accumulation déjà évoqués, grâce à un choix judicieux des produits à commercialiser.

Cependant, la réussite des stratégies est très incertaine dans le contexte de l'Office. L'activité de commerce est en fait saisonnière en ce sens qu'elle suit le cycle du riz. Il est en outre difficile de maintenir des débouchés sécurisés et surtout un approvisionnement régulier. Les déplacements doivent être fréquents et impliquent des négociations difficiles avec les gros commerçants de Niono en position de force. Les femmes doivent se limiter à certains produits car elles n'ont pas de possibilité de stockage des denrées périssables.

La situation de ces femmes est comparable à celle des chefs de concession de la classe III. Elles alternent généralement des cycles de stratégie à dominante offensive, à la suite de l'obtention d'un crédit et d'une période de faible sollicitation pour les dépenses domestiques, et des cycles de stratégie à dominante défensive durant lesquelles elles doivent réduire leur volume d'activité et redistribuer leur surplus pour la survie de la concession. Dans ces conditions l'objectif d'accumulation n'est que partiellement satisfait.

3) Stratégies de diversification et d'accumulation dans le delta du Sénégal

Il est également possible pour le delta du Sénégal de distinguer deux types de stratégies pour les femmes de cette classe. Ici le critère de différenciation est l'accès à la riziculture sur des surfaces permettant une accumulation.

Accès à la riziculture

L'exploitation d'une parcelle de riz pour une femme n'est possible que dans le cas des grandes concessions disposant de PIP. En effet, la pression foncière sur les aménagements publics ou transférés les a le plus souvent écarté de ce type de parcelles et le coût d'entrée sur un périmètre privé hors concession est rédhibitoire pour les budgets de la plupart des femmes. Il est enfin indispensable de pouvoir dégager un temps suffisant pour les travaux domestiques, les travaux agricoles sur au minimum deux parcelles (celle de l'ascendant et celle exploitée en propre), et éventuellement pour une activité extra-agricole supplémentaire.

Lorsque cet accès est possible, les pratiques de recherche de revenus se basent sur l'association riz-commerce-redistributions. Le commerce, comme la plupart des activités induites par la riziculture, connaît des variations saisonnières fortes. Si de gros volumes peuvent être traités de décembre à mai, la période de soudure est peu propice à cette activité. Par contre, de juin à novembre les cours du riz sont plus élevés. La stratégie de complémentarité consiste donc à disposer à cette période d'un stock de paddy dont la vente assurera la préparation de la nouvelle campagne²⁰. Comme à l'Office du Niger, le paddy, qu'il soit issu des parcelles ou des redistributions, fait cependant moins l'objet de spéculation. Il est utilisé principalement comme épargne pendant que l'accent est surtout mis sur les activités annexes. Les redistributions hors celles normalement acquises du fait du travail domestique et agricole sont sollicitées en cas de difficultés. Elles proviennent de l'ascendant direct, mais aussi de la famille élargie.

Dans le delta central le commerce avec la Mauritanie est une source importante de

²⁰ Les femmes ne passent généralement pas par le crédit agricole pour l'exploitation rizicole.

revenus. Les femmes font des allers et retours dans la journée pour ramener habits, ustensiles de cuisine ou biscuits. L'investissement dépasse rarement les 50 000 FCFA en raison du risque de saisie des marchandises. De retour au village elles vendent auprès de clientes souvent identifiées à l'avance et préférentiellement à la commande. La période d'écoulement des stocks suit ici aussi le cycle du riz.

Il est ainsi possible, en jouant sur la complémentarité de ces différentes sources de revenus et les possibilités d'emprunt dans les réseaux, de planifier à l'échelle de la campagne la satisfaction des objectifs d'accumulation. La participation aux tontines en nature permet l'obtention de matériel de cuisine et de draps. Les surplus peuvent être épargnés sous forme de petits animaux ou de bijoux. L'accumulation s'entend aussi comme l'amélioration du niveau de vie avec achat de radios ou de meubles.

Exclusion de la riziculture

L'absence du recours rizicole modifie les stratégies, entraînant une plus grande sensibilité à la saisonnalité. Les femmes alternent ainsi des périodes d'activité, autour du commerce au moment de la récolte du riz, et de repli relatif pendant la soudure. Leur problème est donc de gérer leur solde de trésorerie de façon à satisfaire leurs besoins sociaux et les participations aux réseaux féminins toute l'année.

Il est délicat de conserver de l'argent liquide chez soi et l'insertion dans les circuits financiers formels est très faible, que ce soit par choix (banques) ou par manque de possibilité (inexistence de caisses de crédit). Les tontines jouent ainsi le double rôle d'épargne et de tiroirs. Parallèlement, les femmes mettent en place des systèmes de confiage d'argent, soit à un boutiquier, soit à une responsable désignée au sein d'un groupe d'amies. Celle-ci peut utiliser les fonds qu'elle conserve, à condition d'être toujours en mesure de restituer immédiatement les sommes déposés si un membre du groupe les lui réclame.

L'accumulation est moins bien planifiée que dans le cas précédent. En fait, c'est lorsque la baisse d'activité commence à se faire sentir que ces femmes choisissent de capitaliser. C'est

aussi un moyen d'échapper à la conservation hasardeuse des revenus acquis au moment des récoltes. En achetant petits animaux, bijoux, pagnes et ustensiles de cuisine avec une partie de leurs économies, elles préviennent également leurs éventuelles demandes d'aides ou de prêts de leur ascendant et de leur famille élargie.

c. Illustrations

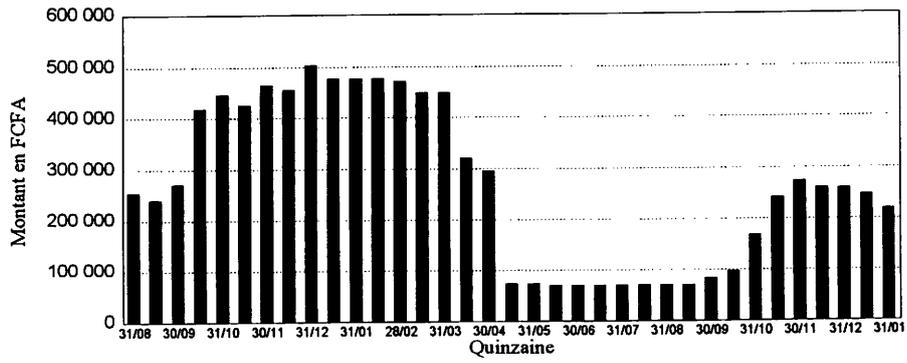
1) A l'Office du Niger

L'exemple présenté illustre les stratégies des femmes dépendantes de chefs de concession des classes II et IV, ayant peu de recours à l'emprunt et pratiquant l'agriculture. Une illustration du second type de stratégie identifié au sein de cette classe est proposée en annexes et concerne la concession 305 de Quinzambougou (annexe n°2.3.3).

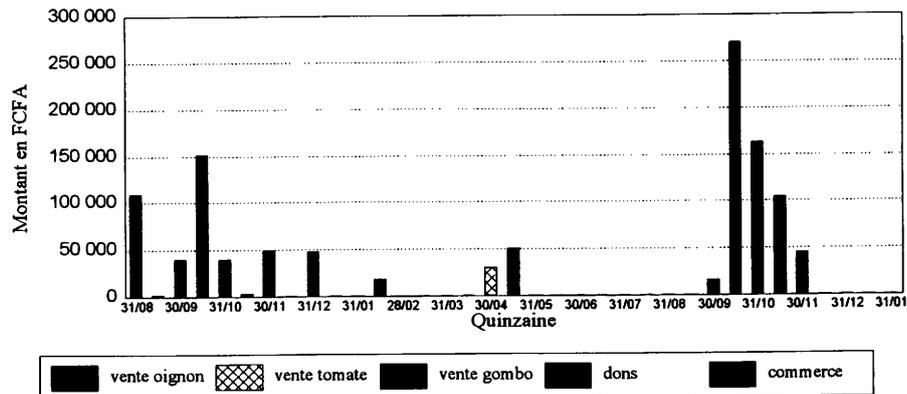
F. est la première épouse du chef de la concession 203 de Sériwala. Elle a 5 enfants qui peuvent l'aider lors des travaux agricoles de contre saison. Son époux adopte une stratégie sécuritaire qui autorise une rémunération du travail dans les parcelles collectives sous la forme d'espaces de liberté pour le maraîchage. Son ménage comportant le plus grand nombre d'individus, elle obtient chaque année 0,5 ha distribués par son mari dans les casiers rizicoles.

C'est sur cet important disponible qu'elle base sa stratégie. Le déroulement de la contre saison froide 1998 illustre bien les pratiques d'intensification et le caractère commercial de l'agriculture. Sur les 0,5, elle affecte 0,4 ha à l'échalote, 0,05 ha à la tomate et 0,05 ha au gombo. Au début du suivi elle dispose d'un stock marchand de plus d'une tonne. En le valorisant au mieux grâce à des ventes tardives (jusqu'au 31/12 pour un prix moyen de 371 FCFA/kg, graphique n°77) elle parvient à financer le lancement de la saison 99 et à se constituer une réserve monétaire de près de 500 000 FCFA (graphiques n°76 et 78). L'intensification se concentre sur l'échalote, seule spéculation réellement marchande. F. applique des doses de 630 kg de semences par ha (elle en achète les deux tiers), utilise 2 sacs d'engrais minéraux complétés par des dons de fumure organique de son époux, et s'assure les services d'un ouvrier permanent qu'elle rémunère 8 000 FCFA/mois.

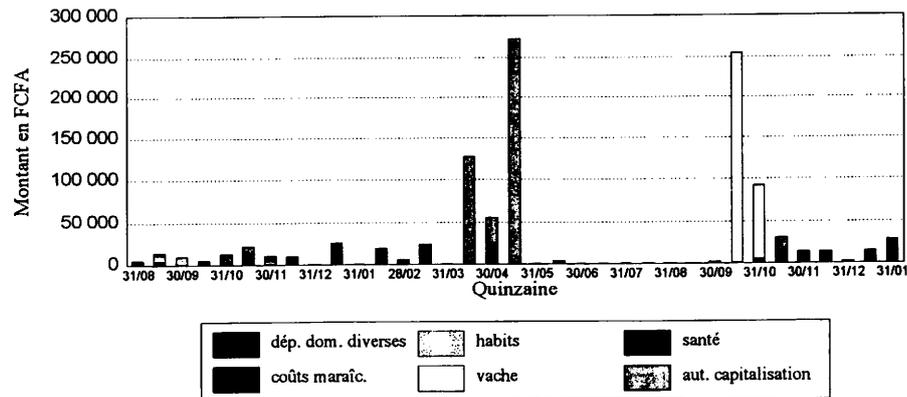
Graphique n°76 : suivi du solde de trésorerie de la 1^o épouse du chef de concession (203)



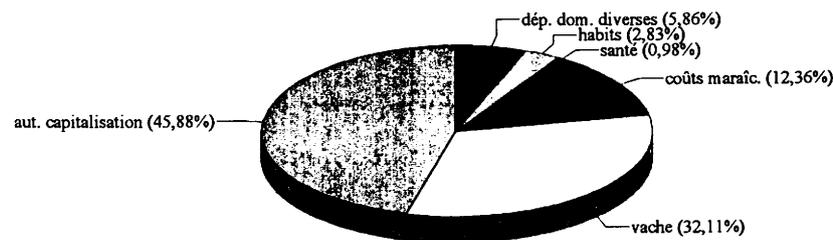
Graphique n°77 : suivi des recettes en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (203)



Graphique n°78 : suivi des dépenses en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (203)



Graphique n°79 : répartition des dépenses en espèces de la 1^o épouse du chef de concession (203)



Les coûts en espèces réellement engagés sur les 0,5 ha se montent à 79 150 FCFA et sont entièrement assurés sur financement propre. Mais c'est surtout sur la mobilisation de ses enfants et sur une forte intensification en main-d'oeuvre que reposent les pratiques. De fait elle obtient un rendement de 9,6 t/ha, lié selon elle à un manque d'attention de ses fils et à un mauvais choix de l'ouvrier.

La stratégie de commercialisation de la campagne précédente est à nouveau mise en oeuvre. F. vend des tomates et du gombo pour payer le manoeuvre en avril et stocke son échalote (graphique n°77)²¹. Les ventes effectuées de septembre à novembre à un prix moyen de 421 FCFA/kg assurent un revenu monétaire maraîcher de 562 325 FCFA, malgré une perte de près de 60% au stockage. Le démarrage de la campagne 1999 obéit à la même logique. Les recettes maraîchères représentent 95% du total sur la période. Elle n'a en effet pas à mobiliser le commerce de paddy. Sur les 4 sacs récupérés pour l'hivernage 97/98, 2 ont été donnés à sa famille élargie et 2 vendus en février, 3 sacs issus du vannage en novembre 1998 sont toujours en stock à la fin du suivi.

Les dépenses courantes de la concession étant centralisées par l'époux, le profil des dépenses en espèces ne concerne que le budget personnel de F. (graphiques n°78 et 79). 78% des dépenses (828 000 FCFA) sont des capitalisations, plus de la moitié (430 400 FCFA) sont des meubles, des bijoux et des ustensiles de cuisine destinées à sa fille aînée pour son mariage. Cette cérémonie et la constitution du trousseau ont en fait dirigé la stratégie de F. depuis deux ans. L'accumulation monétaire observée sur les premiers mois du suivi n'avait d'autre objectif que la transmission d'un patrimoine important pour marquer sa position sociale et économique forte. L'objectif a été parfaitement atteint et F. a effectivement acquis une nouvelle respectabilité dans le village. Outre cette transmission, l'autre forme d'accumulation privilégiée est l'élevage. Dans les deux cas cet exemple illustre les difficultés de mobilisation de l'épargne dans des circuits économiques permettant une accumulation productive. La forte rentabilité de la culture de l'échalote par les femmes à l'Office du Niger n'a pas les effets d'entraînement que l'on pourrait imaginer.

²¹ Les tomates et le gombo sont de toute façon davantage destinés à la consommation que l'échalote. Ceci explique aussi les pratiques beaucoup moins intensives sur ces deux spéculations.

2) Dans le delta du Sénégal

Le cas des femmes rizicultrices se rapprochant dans le delta du Sénégal de celui des jeunes dépendants ayant accès à la terre (dont des exemples sont proposés dans le point B. de ce chapitre), l'illustration présentée ici concerne une épouse exclue des activités agricoles.

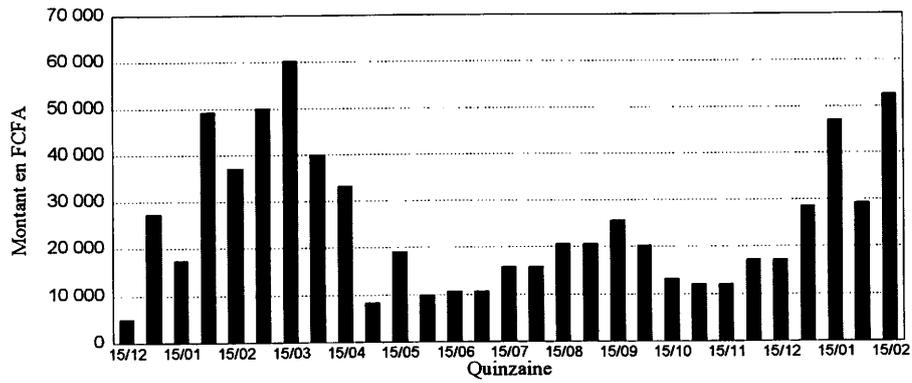
D. est l'épouse du chef de la concession 314 de Boundoum Barrage. Son conjoint a une stratégie sécuritaire à laquelle elle est associée. Elle bénéficie à ce titre d'une autonomie sensée lui permettre de le relayer en cas de problèmes et maintenant sa participation aux travaux rizicoles. Le disponible de la concession (1,22 ha pour 2 actifs) et la présence de 4 enfants en bas âge font qu'elle ne peut cultiver ses propres parcelles sans hypothéquer ses devoirs d'épouse. Elle valorise donc ses espaces de liberté à travers des activités de commerce et le tissage de liens sociaux fournissant des redistributions fréquentes.

Le graphique n°81 des recettes en espèces illustre la saisonnalité de ses activités. Le commerce qu'elle entreprend dépend fortement de l'activité économique du village et donc du cycle du riz. Il est arrêté durant les mois de soudure et ne démarre réellement qu'en janvier. En l'absence d'accès à des crédits spécifiques²², le financement des premiers achats dépend des redistributions de sa famille élargie, notamment sous forme de paddy ou de sa capacité de thésaurisation. Ainsi les opérations de janvier 1998 sont rendues possibles par la vente d'un sac donné par sa mère et par le tirage d'une tontine, celles de janvier 1999 par la vente de 3 sacs donnés par son conjoint. Il lui appartient ensuite de faire fructifier ce capital de départ.

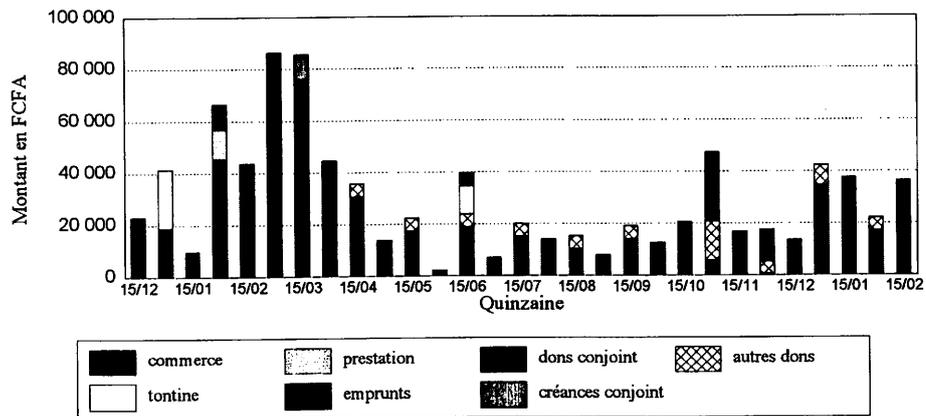
Outre les difficultés liées au financement et à la saisonnalité, le commerce de proximité se heurte à des problèmes de non-paiement des créances. D. parvient à bien maîtriser cet écueil en sélectionnant sa clientèle dans ses réseaux de connaissances. Elle obtient sur la période (14 mois et demi) un revenu annuel de 103 800 FCFA pour un chiffre d'affaire de 248 400 FCFA. Son revenu annuel total est de 147 800 FCFA, dont 39% sont issus de dons extérieurs.

²² L'année dernière elle avait tout de même pu bénéficier d'un emprunt de son groupement féminin, pour un montant de 20 000 FCFA, mais celui-ci avait été utilisé pour pallier à une soudure difficile (elle n'y aurait vraisemblablement pas eu droit sinon).

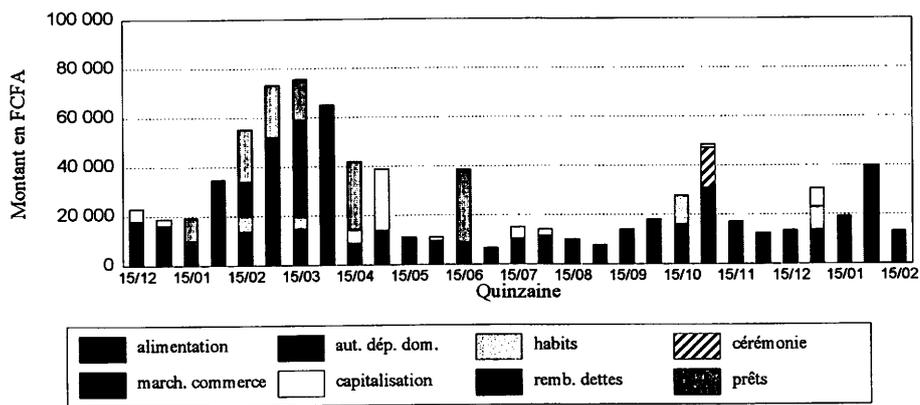
Graphique n°80 : suivi du solde de trésorerie de l'épouse du chef de concession (314)



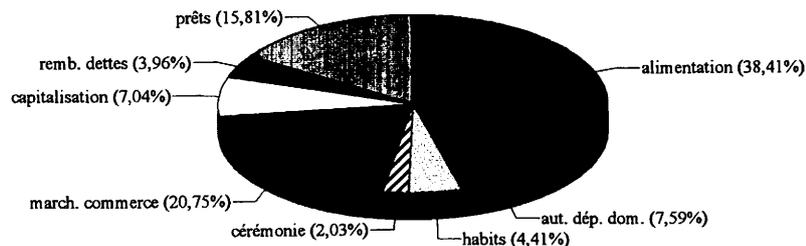
Graphique n°81 : suivi des recettes en espèces de l'épouse du chef de concession (314)



Graphique n°82 : suivi des dépenses en espèces de la l'épouse du chef de concession (314)



Graphique n°83 : répartition des dépenses en espèces de l'épouse du chef de concession (314)



Son raisonnement stratégique se construit sur un cycle agricole. Il intègre les redistributions possibles qui lui permettront de démarrer son commerce et d'atteindre des objectifs d'accumulation ou de reproduction sociale. Les volumes traités l'empêchent de planifier au-delà d'une année.

Sur la période suivie elle a du suppléer son mari pour les dépenses d'alimentation en octobre et novembre 1998 (graphiques n°82 et 83), ce qui a gêné sa stratégie. Elle a ainsi dû emprunter pour contribuer au baptême de son fils, ce qui va grever ses bénéfices du commerce. Avant cela elle a tout de même pu acheter un veau et des ustensiles de cuisine. Elle participe à des tontines, qui remplissent bien leur double rôle de thésaurisation sécurisée et d'insertion dans les réseaux féminins garantissant clientèle et recours en cas de besoins.

B. LES STRATÉGIES DES DÉPENDANTS MASCULINS

1. GÉNÉRALITÉS SUR LES STATUTS DES DÉPENDANTS MASCULINS ET CARACTÉRISATION DES STRATÉGIES INDUITES

a. Des problématiques différentes sur les deux terrains

L'étude des dépendants masculins revêt une importance particulière pour les groupes domestiques constitués de plusieurs ménages, pour lesquels les conflits hiérarchiques internes sont les plus fréquents. Or, ces concessions ne représentent qu'une part relativement faible de la population des deux zones d'études²³. Il n'en demeure pas moins que les problèmes soulevés par ces aspects de cohésion interne des groupes domestiques, déjà ébauchés dans le chapitre III pour l'analyse des schémas de gestion des chefs de concession, sont essentiels à la compréhension des conditions de l'organisation du travail collectif et par suite de la pérennité et de l'efficacité des stratégies de diversification des revenus. La comparaison entre les deux terrains prend ici tout son sens et s'articule autour des deux points clés que sont les modes d'attribution du foncier et les systèmes de droits et d'obligations au sein des concessions (Benoit-Cattin et al 1982).

²³ 33% dans le delta du Sénégal (Delcombel, 1996).

A l'Office du Niger les attributions par famille et la gestion centralisée de tout ce qui touche à la riziculture supposent pour les grandes concessions une cohésion forte assurant la maîtrise par le chef de toute la main-d'oeuvre disponible. Le problème se résume au niveau interne à un équilibre entre ce que les chefs de ménages dépendants reçoivent de leur autorité en échange du travail qu'ils fournissent. Ils sont ainsi amenés à faire un calcul sur les règles en confrontant leurs droits au sein de la concession et les opportunités qui s'offrent à eux en cas de séparation du *dou*. Pour les agents du développement, toujours soumis à des objectifs de production mais réfléchissant de plus en plus sur les capacités d'accumulation des concessions, le problème est de connaître l'impact de cet arbitrage sur l'économie de la zone. La scission prématurée des groupes domestiques (phénomène qui semble s'amplifier, Ducrot, 1999) implique le morcellement du foncier et de l'équipement agricole. Elle recouvre des problèmes sociaux en bouleversant les habitudes communautaires. A terme c'est le modèle de reproduction élargie basée sur l'intensification en travail, la captation et l'utilisation centralisées de surplus rizicoles acquis collectivement qui est remis en cause. Au niveau méso-économique, la menace est la baisse des performances que pourrait induire dans le contexte de rareté de la terre à l'Office du Niger cette recomposition par la division des unités de production. Il est nécessaire, pour amener des éléments de réponse, de juger des stratégies des chefs de ménage et de leur marge de manoeuvre effective face au chef de concession, puis de comparer les résultats économiques des grandes exploitations centralisées et des petites exploitations à un ménage.

Dans le delta du Sénégal les droits des dépendants masculins sont plus importants puisqu'ils disposent d'un accès à la riziculture. Ils profitent de l'affectation individuelle des parcelles sur les aménagements publics et transférés et des opportunités offertes sur les périmètres privés. Outre cet accès institutionnalisé, l'organisation plus décentralisée des groupes domestiques, compromis entre hiérarchie et solidarité (Diop, 1981), autorise la mise en place de stratégies individuelles. Les volontés d'émancipation ne reposent donc pas sur les mêmes critères qu'à l'Office du Niger. Il est concevable pour un dépendant de rester dans l'unité de résidence et de consommation tout en mobilisant ses propres moyens en vue de satisfaire des objectifs internes à son ménage. Les séparations de concession reposent soit sur des désaccords de personnes indépendants des activités de production, auquel cas elles peuvent être conflictuelles, soit sur un accord tacite et concerté quand la gestion communautaire devient trop complexe. Il

s'agit donc dans un premier temps de comprendre les stratégies, parfois différenciées et indépendantes, de chaque décideur, pour pouvoir ensuite relire les comportements d'ensemble de diversification des revenus des concessions. L'éclatement des unités de production au sein du groupe domestique permet en effet d'éclairer et de préciser les autres études réalisées dans la zone, généralement bâties sur des agrégations de résultats occultant les autonomies des ménages.

b. Les principaux critères de différenciations des stratégies

Comme dans le cas des femmes, la différenciation des stratégies des dépendants masculins repose en premier lieu sur le niveau d'émancipation par rapport à l'autorité domestique. Les modalités de la négociation de cette émancipation intègrent cependant la levée des contraintes domestiques (cuisine, linge, ménage) et l'impact plus fort sur l'accumulation au niveau de la concession du refus d'un homme de participer aux travaux agricoles communs (ou à la fourniture de sa part du grenier). Les rapports de force ne sont donc pas les mêmes qu'entre les femmes et leur ascendant. Nous séparerons l'analyse sur les deux terrains d'études, étant données les différences d'autonomie des dépendants masculins par rapport à l'autorité de la concession relevées ci-dessus.

A l'Office du Niger le spectre de la scission influence le chef de concession dans son comportement vis à vis de ses dépendants masculins. Dans le même temps ses possibilités de redistribution directe et indirecte sont faibles étant donnés ses objectifs de mobilisation de toute la main-d'oeuvre disponible. Les redistributions directes concernent les dons en paddy ou en espèces comme rémunération du travail collectif, la satisfaction de certains besoins du type transport, santé et autres dépenses courantes. Les redistributions indirectes sont des concessions de temps libre nécessaires à une prise d'indépendance économique. Si les premières peuvent, au moins en partie, être satisfaites, les secondes entrent en conflit avec les principes mêmes de l'organisation collective centralisée. Elles sont par force réduites à l'affectation d'une parcelle maraîchère, seule activité garantissant une participation aux travaux rizicoles d'hivernage. Ces espaces de liberté dans des périodes d'inactivité rizicole ont la même vocation que ceux concédés aux femmes, même s'ils portent en général sur des surfaces plus grandes.

Les revenus des dépendants masculins se résument donc aux redistributions directes du chef de concession et au maraîchage. Ces revenus augmentant lorsque la demande d'émancipation se fait plus pressante, il a été nécessaire d'isoler deux cas dans la définition des stratégies. Le système de redistribution peut être jugé acceptable et la stratégie du dépendant est alors plutôt défensive, basée sur la rétrocession au chef de concession d'une partie de ses devoirs de chef de ménage et sur une recherche de revenus de complément, recherche limitée par des obligations internes scrupuleusement remplies (choix faible). Si les redistributions sont jugées insuffisantes, la stratégie est la recherche de la scission de la concession (choix fort de modification des règles). Les devoirs domestiques sont négligés et le cadet n'hésite pas à chercher des revenus hors concession, parfois au détriment des travaux agricoles collectifs.

Dans le cas du delta du Sénégal, à moins que les dépendants n'aient pas d'accès à la terre, un minimum d'autonomie est garanti par l'organisation sociale des concessions et les modes d'affectation et de mise en valeur des terres. Bien que leurs devoirs vis à vis de leurs dépendants soient moindres que ceux des chefs de concessions la définition des objectifs et des stratégies dépend alors de leurs contraintes de chef de ménage, des moyens à leur disposition, et de la représentation qu'ils se font de leur situation. Pour simplifier le raisonnement, deux grands types de stratégies ont été retenus pour les dépendants masculins disposant d'une autonomie de gestion. La première est défensive et vise des objectifs de reproduction simple du ménage, la seconde est offensive et vise une accumulation productive et la préparation de la constitution d'une concession indépendante. L'antinomie choix faible / choix fort est moins sensible qu'à l'Office du Niger mais conserve son pouvoir d'interprétation, la décision de séparation induisant de toute façon des recompositions pour l'autorité domestique à l'échelle de la concession.

Il convient de signaler que quel que soit le pays, ces descriptions ne concernent pas les dépendants qui ont pu bénéficier d'une formation ayant débouché sur l'obtention d'un emploi. N'étant pas intégrés à la stratégie de conservation de main-d'oeuvre agricole, ceux-ci ont leur place en tant qu'unité de production extra-agricole au sein de la concession. Les seuls cas d'artisans ou de salariés disposant d'un contrat annuel rencontrés dans les études de cas concernent des chefs de concessions. Il n'est pas possible ici de juger de l'impact de la présence de tels dépendants sur les orientations stratégiques que cela suppose.

Tableau n° 9 : Caractéristiques et stratégies des classes de dépendants masculins par rapport à la diversification des revenus

	Niveau d'émancipation	Objectifs prioritaires	Diversification des revenus	Stratégie globale
CLASSE VIII sur les deux terrains	Soumission à l'autorité du chef de concession, pas d'accès à la terre.	Reproduire le système centralisé de prestation-redistribution.	Activité restreinte aux travaux agricoles sur les parcelles du chef de concession.	Défensive
CLASSE IX.1 Office du Niger	Autonomie acquise pour le maintien de la cohésion sociale mais dépendance budgétaire.	Augmentation du niveau de vie sous tutelle car adhésion à l'organisation centralisée.	Maraîchage et redistributions du chef de concession.	Défensive
CLASSE IX.2 Office du Niger		Scission de la concession et prise d'indépendance car conflit avec l'autorité.	Maraîchage, redistributions du chef de concession, prestations manuelles hors concession, commerce.	Offensive
CLASSE X.1 Delta du Sénégal	Autonomie importante une fois la participation au remplissage du grenier vivrier effectuée. Indépendance budgétaire.	Reproduction simple de son ménage.	Riziculture, diversification complémentaire en fonction des opportunités.	Défensive
CLASSE X.2 Delta du Sénégal		Maximisation du revenu, accumulation, extension foncière, préparation de son installation en tant que chef de concession.	Riziculture, prestation mécanisée, commerce, recherche active de revenus	Offensive

2. CLASSE VIII : DÉPENDANTS SOUMIS À L'AUTORITÉ DOMESTIQUE

Cette classe regroupe les jeunes actifs célibataires et les adultes (mariés ou non) acceptant pleinement l'autorité du chef de concession. Quasiment exclus des circuits monétaires, ils n'ont pas d'autre activité que le travail agricole collectif et dépendent entièrement des redistributions de l'ascendant.

Pour les jeunes cette situation correspond à la normalité, ils doivent assurer leur part de travail pour la famille avant de songer à développer des stratégies propres (Benoit-Cattin, 1982). En ce sens leur position est comparable aux jeunes filles de la classe V. Sauf dans les cas de dépendance d'un chef des classes I et III incapable d'assurer leurs besoins élémentaires, ils ne sont pas en conflit avec l'autorité.

Les adultes, jeunes frères, deuxième ou troisième fils du chef de concession qui n'ont pu bénéficier ni de formation, ni d'attribution foncière voient leur statut de jeune dépendant pourvoyeur de main-d'oeuvre perdurer. Ils ont éventuellement reçu l'aide de l'autorité pour se marier, mais leur soumission est un élément déterminant des stratégies de ponction du surplus à l'échelle de la concession. Ainsi à l'Office du Niger, le chef a besoin de main-d'oeuvre pour ses parcelles maraîchères étant donné leur rôle dans la stratégie d'ensemble. Ne pouvant compter sur la plupart des femmes, il se reporte sur les dépendants masculins, récupérant ainsi la *dette* contractée au moment du mariage, mais aussi tout au long de l'année par la satisfaction des besoins. Par adhésion à cette dynamique d'ensemble ou par absence d'opportunité hors concession, ces dépendants se satisfont de leur statut.

3. CLASSE IX : CHEFS DE MÉNAGES DISPOSANT D'ESPACES DE LIBERTÉ À L'OFFICE DU NIGER

a. Principales caractéristiques

Les dépendants de cette classe à l'Office du Niger ont profité du desserrement relatif de l'autorité des chefs de concession lié notamment à l'augmentation des revenus depuis quelques années dans la zone. Le plus souvent mariés avec l'aide de leur ascendant, ils n'ont toutefois que

très rarement accès aux parcelles rizicoles. Il leur est difficile dans ces conditions de tenir leur rôle de chef de ménage et ils restent très largement dépendants des redistributions.

Leurs devoirs consistent en une participation active à la riziculture. S'ils occupent parfois le statut de chef d'unité de production pour certaines parcelles, la gestion des opérations financières leur échappe entièrement. En contre partie, ils n'ont pas à fournir la dépense quotidienne, même si leur épouse cuisine. Le chef de concession assure aussi leurs dépenses de santé. Ils reçoivent des dons de paddy à la récolte et parfois de l'argent au moment des fêtes religieuses. Ils bénéficient également d'une parcelle maraîchère sensée leur garantir la satisfaction des besoins complémentaires de leur ménage, principalement l'habillement et le transport.

Comme dans le cas des femmes, ils ont un accès très limité aux crédits institutionnels. Ils doivent en cas de nécessité se tourner soit vers le chef de concession, soit vers des réseaux familiaux ou d'alliance. D'autre part, fortement mobilisés sur les parcelles, ils ont peu de temps pour s'investir dans les groupes de travail d'entraide déjà décrits. Ainsi seulement 7% des groupes de travail recensés par l'URDOC en 1997 sont composés d'hommes (URDOC, 1999).

Leur autonomie est donc bornée et son élargissement n'est pas compatible avec le mode d'organisation socio-économique qui a contribué au succès de la riziculture des grandes concessions de l'Office du Niger. C'est en effet par la ponction des fruits du travail des différents dépendants sur les parcelles de riz et à des redistributions raisonnées que les chefs parviennent à concentrer le surplus et à accumuler. Partant de ce schéma de gestion dicté par l'autorité domestique, la définition des objectifs et des stratégies des dépendants masculins dépend du jugement de leur place dans ce système de droits et d'obligations.

b. Adhésion à la stratégie communautaire

Lorsque le système est jugé satisfaisant, les objectifs de recherche de revenus individuels restent limités, car fortement contraints. Il n'y a pas de volonté de thésaurisation, l'objectif d'amélioration des consommations courantes (habits, transport, cérémonie) est le premier cité

pour l'utilisation des revenus propres. Par contre l'objectif d'accumulation au sein du ménage est devenu important à l'Office du Niger. Il comprend essentiellement l'acquisition de meubles et de moyens de transport.

Les stratégies mises en oeuvre pour répondre à l'objectif d'augmentation des dépenses courantes se fondent sur le maraîchage (principalement l'échalote), complété par les dons du chef de concession. Les pratiques sont souvent plus intensives que celles des femmes (doses d'intrants supérieures, appel plus fréquent à de la main-d'oeuvre extérieure, Mariko et al, 1999) mais la faiblesse des moyens disponibles limitent les possibilités de culture sur des grandes surfaces²⁴. Les revenus issus de l'échalote sont comparables à ceux des femmes de la classe VI, de même que les pratiques de commercialisation visant des ventes tardives ou précoces grâce aux possibilités de ventes de riz à partir de novembre ou décembre. Les recettes sont très vite dépensées. En fait les ventes s'effectuent en fonction des besoins ou des envies de consommation, une fois le prix arrivé à un niveau satisfaisant (vers le mois d'août en général). Ainsi le solde de trésorerie de ces dépendants est-il le plus souvent très faible.

La satisfaction de l'objectif d'accumulation repose par contre sur l'efficacité du schéma de gestion développé par le chef de concession. Les dépendants ne parvenant ni à épargner ni à capitaliser, c'est à l'autorité d'assurer pour eux ces fonctions. Ainsi, en dehors du droit aux moyens de subsistance de leur ménage, mais selon les résultats agricoles d'ensemble et la qualité de leur participation, les cadets peuvent réclamer des meubles, une moto ou d'autres biens complétant leur patrimoine. Une fois acquis ces biens leur appartiennent en propre, ils en disposent librement et doivent les entretenir. Parallèlement, ils se rangent aux décisions du chef pour constituer le patrimoine sur lequel ils pourront compter dans le futur.

²⁴ Les surfaces moyennes cultivées par les hommes dépendants en 1997 étaient de 0,1 ha contre 0,08 pour les femmes.

c. Conflit avec l'autorité

1) Caractéristiques et objectifs prioritaires

A l'inverse, si le dépendant juge ses droits insuffisants au regard du travail collectif fourni, il entre en conflit avec le chef de concession et tente de négocier des adaptations de la fonction de répartition. Ce cas de figure concerne surtout les frères du chef ayant plus de trente ans, mariés avec des enfants en âge de travailler aux champs et donc répondant aux critères d'attribution de l'Office du Niger. Le fond de la contestation est qu'ils estiment que la constitution de leur propre concession indépendante, qui devient leur objectif prioritaire, leur permettra d'accéder à un niveau de vie et à une position sociale plus satisfaisante.

Si l'un des parents est encore présent, il exerce généralement une pression sur le chef de concession pour éviter la scission. La forme d'organisation collective est pour eux la garantie d'un soutien important et correspond à des schémas satisfaisant leur représentation de la famille. D'autre part, la séparation est symboliquement et économiquement rattachée à l'éclatement du foncier entre les différents dépendants masculins. Cette séparation n'est possible qu'avec l'accord du chef de concession, attributaire légal, qui estime que sa stratégie (du type classe II ou IV) basée sur le travail collectif est la plus efficace pour l'accumulation communautaire²⁵. Le dépendant candidat au départ doit donc faire face à des oppositions fortes.

Ce passage à une situation de conflit ouvert est généralement précédée d'une période de transition durant laquelle les dépendants jouissent d'une plus grande autonomie qui leur procure des opportunités de revenus²⁶. Ils disposent de parcelles maraîchères plus grandes que les autres dépendants (de 0,1 à 0,5 ha) et bénéficient d'une redistribution plus large de la part des chefs de concession. Désireux d'exploiter au mieux ces espaces, ils ont des objectifs de maximisation des revenus et cherchent à intensifier leurs pratiques. Cependant, tant que la scission n'est pas

²⁵ L'Office du Niger continue du reste à penser que les scissions peuvent représenter à terme un danger pour la quantité globale de paddy produit suite à l'éclatement des moyens de production.

²⁶ Du fait des règles externes d'allocation foncière, cette période peut s'étaler sur plusieurs années, ce qui justifie qu'elle soit prise en compte dans notre classification.

consommée, ils restent privés de moyens de production et d'accès au crédit institutionnel. Maintenus dans les parcelles durant l'hivernage, le maraîchage est avec les redistributions du chef leur principale ressource pour satisfaire les besoins de leur ménage.

L'objectif d'accumulation est ici plus présent. Il est associé aux volontés d'indépendance qui ne se conçoivent qu'avec un capital immobilier de départ minimum, complétant l'accumulation à dimension collective, et au souci de prévoir les besoins de leur ménage grandissant.

2) Les stratégies de recherche de revenu

Le maraîchage est pratiqué de façon intensive. Ces dépendants achètent généralement leurs semences, utilisent de la fumure minérale et font appel à de la main-d'oeuvre extérieure, notamment par l'embauche d'un salarié permanent le temps de la campagne. La taille des parcelles concédées par le chef de concession leur permet en outre de diversifier les spéculations. Si l'échalote couvre les plus grandes superficies, la tomate et le gombo sont aussi présents. Le financement est assuré pour une part par le chef de concession, sous forme de dons en nature de semences ou d'engrais et de dons ponctuels en espèces. Le reste vient des produits du maraîchage et aussi d'emprunts. La main-d'oeuvre est notamment payée en fin de campagne. Si les stratégies de commercialisation tardives sont visées, elles sont plus fortement contraintes que dans le cas des femmes. Les dépendants masculins ont des niveaux de consommation plus élevés et disposent de moins de redistributions en nature. Il leur est ainsi difficile de faire jouer l'association riz-échalote et de conserver leur production de façon à refinancer le démarrage de la campagne suivante. Finalement les marges sont comparables à celles de femmes, ce qui représente un revenu plus important grâce à la taille des parcelles.

Parallèlement au maraîchage, les chefs de ménage font des prestations manuelles, comme travailleur agricole ou ouvrier non spécialisé dans le village. Les secondes ne peuvent être entreprises que durant les périodes d'inactivité rizicole sur les parcelles communes, et seulement

juste après les récoltes²⁷.

3) Les stratégies d'accumulation

Il convient de distinguer deux formes d'accumulation. La première est comparable à celle rencontrée chez les femmes et s'effectue sur les revenus propres des dépendants, notamment grâce à l'échalote. Elle concerne les cérémonies, les habits, les petits animaux et dans une moindre mesure les bovins. Cette accumulation doit être le signe de la prise en charge du dépendant de son ménage et doit passer le moins possible par l'aide de l'autorité. La seconde fait appel au système de droits et d'obligations au sein de la concession. Elle concerne les achats de moyens de transport, la construction et les grandes cérémonies. Inaccessibles pour les dépendants étant donnés leurs revenus, elle est effectuée par le chef de concession.

4) Les manifestations de la contestation

Malgré cette autonomie et ces redistributions les budgets des dépendants restent très en dessous de celui du chef de concession. Ils ne suffisent pas, la concession s'élargissant, à préserver la cohésion sociale. Cependant les formes de la contestation doivent tenir compte des pressions des parents et du caractère légal des attributions des terres. Bien souvent il est difficile pour un dépendant de s'exprimer ouvertement sur l'éventualité d'une scission. Pour que la décision soit prise, il faut en fait qu'elle vienne du chef de concession lui-même. Il pourra ainsi officiellement séparer le foncier et l'équipement disponibles et ses arguments auront plus de poids sur les aînés. Ainsi la stratégie des dépendants sera davantage d'amener le chef à la scission que de la proposer directement. Ceci peut se faire en accentuant le poids des devoirs du chef envers ses dépendants jusqu'à les rendre insupportables. Par exemple, lorsqu'un dépendant n'honore pas ses dettes, c'est toujours vers l'autorité domestique que les créanciers se tournent. Celui-ci est alors obligé de rembourser. Une autre possibilité est d'intensifier les activités hors concession au détriment des travaux agricoles communautaires. La perte de main-d'oeuvre est très pénalisante et elle risque de gêner les fonctions d'entretien de la concession dévolues au

²⁷ Outre le problème du temps libre négocié avec le chef de concession, elles suivent les pics d'activités liés à la récolte du paddy. La période de soudure est peu propice.

chef. Elle est un signal fort du manque de cohésion. D'autres pratiques plus conflictuelles existent, comme le vol de paddy ou le refus pur et simple de prendre part aux travaux communs.

d. Illustrations

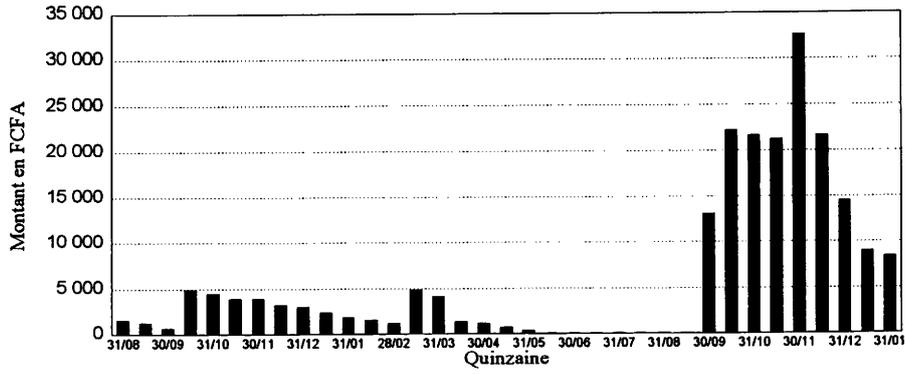
1) Illustration dans le cas d'adhésion à la stratégie communautaire

L'exemple choisi est celui du frère du chef de la concession 204 de Sériwala (les budgets complets de cette concession se trouvent en annexes)²⁸. Son frère, salarié de l'Office du Niger, est attributaire de 2 parcelles, l'une de 1,5 ha à Sériwala, l'autre de 4,5 ha à Foabougou, village voisin. I., 37 ans, originaire comme son frère du pays dogon, est arrivé dans la zone en 1984 pour s'occuper d'une parcelle de 3 ha que son frère, pris par son travail, ne parvenait pas à exploiter seul²⁹. Après réaménagement et négociation au vu de la taille de la concession (21 personnes dont 7 actifs aujourd'hui) cette parcelle est agrandie et I. est maintenu à son poste de responsable. Il dispose de tout le matériel nécessaire (2 chaînes d'attelage) et de la confiance du chef de concession pour remplir sa tâche. Par contre, le contrôle de son frère reste très fort et les attributions de I. s'en tiennent à l'organisation des travaux et la surveillance de la parcelle. Il n'a jamais accès à la gestion financière, ni aux décisions techniques importantes. Sur le plan domestique, I. dépend également de son frère pour la fourniture des céréales et des dépenses d'alimentation de son ménage (1 femme et 4 enfants).

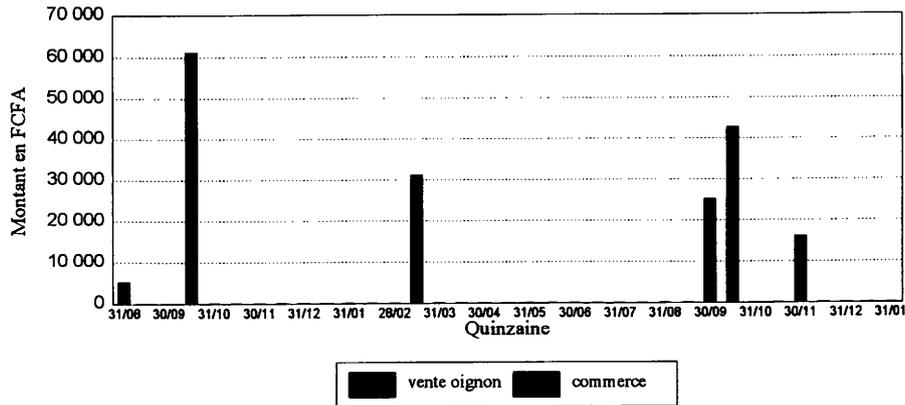
²⁸ Le chef de cette concession est dans la classe II.2, soumise à la pression des dépendants. La contestation émane essentiellement d'un second frère totalement privé de responsabilité et de son épouse. Cet exemple montre une fois de plus que des stratégies divergentes peuvent cohabiter au sein des concessions.

²⁹ Outre ce besoin, le frère remplissait également par là son rôle de redistribution en assurant la prise en charge d'un membre de sa famille.

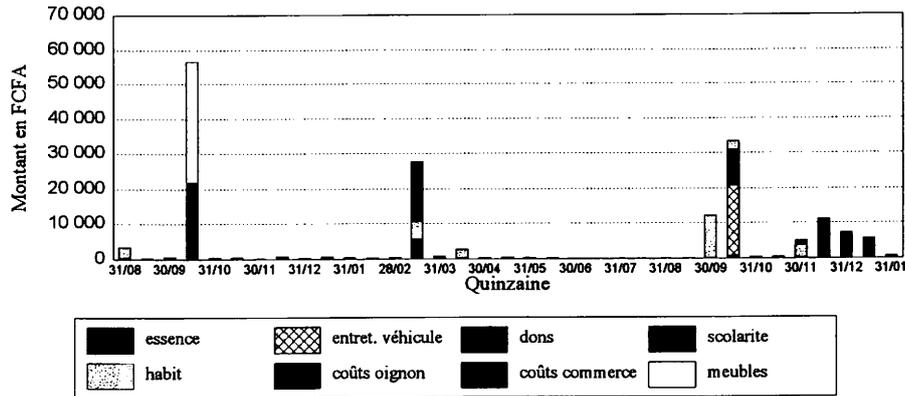
Graphique n°84 : suivi du solde de trésorerie du frère du chef de concession (204)



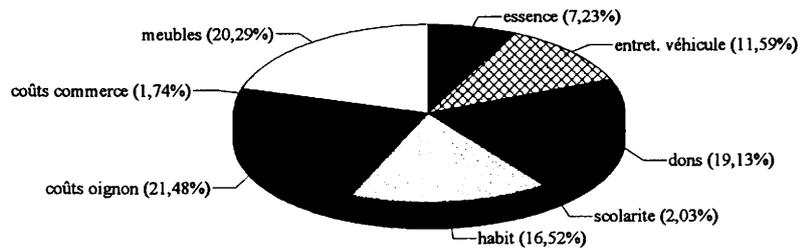
Graphique n°85 : suivi des recettes en espèces du frère du chef de concession (204)



Graphique n°86 : suivi des dépenses en espèces du frère du chef de concession (204)



Graphique n°87 : répartition des dépenses en espèces du frère du chef de concession (204)



Son budget révèle cet état de dépendance et la forte centralisation de la gestion de la concession. Ses seules sources de revenus individuels sont le maraîchage sur 0,05 ha pour la contre saison 1998 et sur 0,15 ha en 1999, ainsi que les dons en paddy de son frère (graphique n°85). L'échalote est la seule spéculation cultivée. En 1998, I. a reçu les semences, l'engrais minéral (10 kg) et la fumure organique du chef de la concession. Avec l'appui de ses enfants, il limite l'appel à la main-d'oeuvre extérieure à 15 000 FCFA sur la campagne, seule dépense effectivement engagée en espèces puisque la redevance est payée par son frère, comme pour tous les autres dépendants. Il obtient un rendement de 10,8 t/ha. Avec une perte de près de 48% liée au choix de stocker pour vendre en septembre et octobre, les recettes se montent à 67 500 FCFA, soit un revenu monétaire réel de 52 500 FCFA. Le prix moyen de vente est de 338 FCFA/kg. Le commerce se résume en deux opérations pour la période. Il a reçu 4 sacs à la récolte de l'hivernage 97/98. Le riz issu de ces dons est vendu en mars à 160 FCFA/kg afin de payer la main-d'oeuvre pour le maraîchage et des redistributions à sa famille élargie. Les pratiques sont semblables en novembre 1998 où il vend à 180 FCFA/kg pour financer le démarrage de la contre saison froide.

Le solde de trésorerie (graphique n°84) traduit cette utilisation rapide des recettes. Le prix de vente du riz n'est pas le critère de décision prioritaire pour engager une transaction. La spéculation se fait uniquement sur l'échalote, dont les revenus sont réservés à la satisfaction des besoins sociaux, essentiellement l'habillement, le transport et les redistributions dans la famille élargie, et les capitalisations au sein de son ménage sous forme de meubles (graphiques n°86 et 87). L'adhésion au système hiérarchique fortement dominé par son frère assure la subsistance sécurisée de son ménage (d'autant que sa femme dispose elle aussi d'une parcelle maraîchère et de redistributions) mais débouche sur des espaces de liberté très étroits. Cet exemple montre bien les fondements de la stratégie de récupération au niveau de l'autorité de la concession des surplus rizières et donc de la capacité d'accumulation.

2) Illustration dans le cas de conflit avec l'autorité

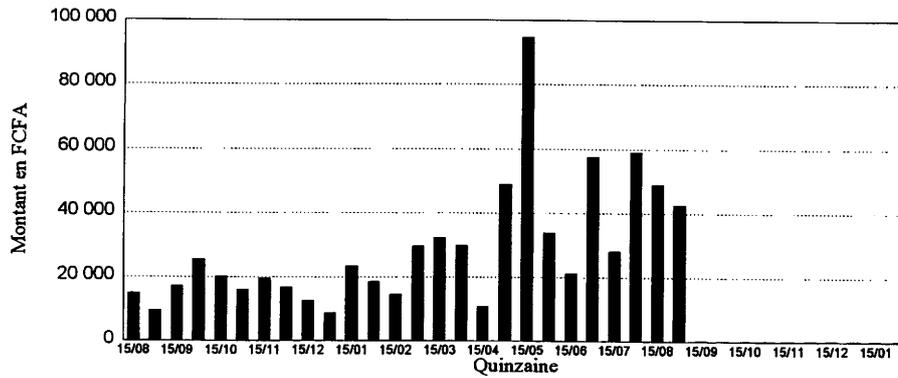
O., 44 ans, est un des frères du chef de la concession 104 de Ténégué³⁰. Cette concession s'est scindée en août 1998 en 4 nouveaux *dou*. Il a été impossible après cette date de suivre les budgets des frères émancipés. Les graphiques présentent les comptes de 13 mois et expriment la situation d'un chef de ménage exclu de la riziculture mais bénéficiant d'une grande autonomie budgétaire et exerçant une pression forte sur l'autorité pour gagner en indépendance.

O. a 3 épouses et 4 enfants non actifs. Depuis 3 ans il bénéficie de 0,3 à 0,4 ha confiés par son frère pour l'exploitation maraîchère. Si les besoins vitaux de son ménage sont assurés par le chef de concession, son âge et la présence de 3 femmes impliquent des devoirs qu'il se doit de remplir seul. Les sollicitations sur les champs rizières communs limitent le temps à consacrer à la recherche de revenus directement mobilisables au sein de son ménage et les surfaces maraîchères ne peuvent assurer le niveau de vie qu'il juge nécessaire de maintenir pour les siens. Ainsi, outre les redistributions indirectes pour l'alimentation, il obtient des dons en espèces qui participent d'un début de décentralisation de la gestion financière. Sur les 13 mois du suivi la structure de ses revenus hors emprunts comprend des dons directs du chef de concession (50 500 FCFA soit 12% du total alors qu'ils sont arrêtés en mars 1998³¹), des prestations manuelles diverses (40 000 FCFA soit 9%), et surtout des revenus maraîchers (345 900 FCFA soit 79%). Il emprunte par ailleurs 80 000 FCFA à des paysans (graphique n°89). Ces emprunts sont autant de signes envoyés au chef de concession pour souligner son incapacité à garantir les besoins sociaux de ses dépendants. Hors emprunts il dégage donc un revenu mensuel de 33 570 FCFA. Sachant que pour comparaison le salaire d'un aiguadier à l'Office du Niger est de 64 000 FCFA et que O. n'a pas à assurer les besoins alimentaires de son ménage, les espaces de liberté concédés grâce à son travail sur les champs communs peuvent être considérés comme importants. Sa demande de dépendance n'émane pas de critères purement économiques, c'est surtout la représentation sociale de sa situation en temps que chef de ménage qui guide sa stratégie d'émancipation.

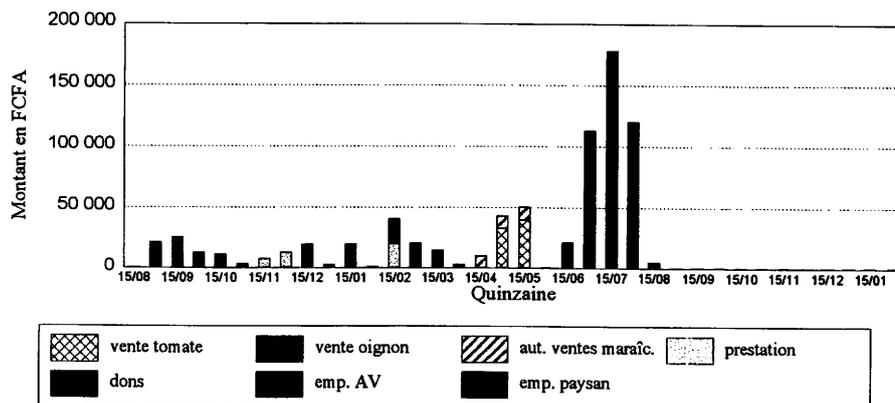
³⁰ Le budget du chef de concession est présenté et commenté dans le chapitre III (point B.3.b).

³¹ Sur la période où ces dons sont réguliers ils représentent 5 000 FCFA/mois.

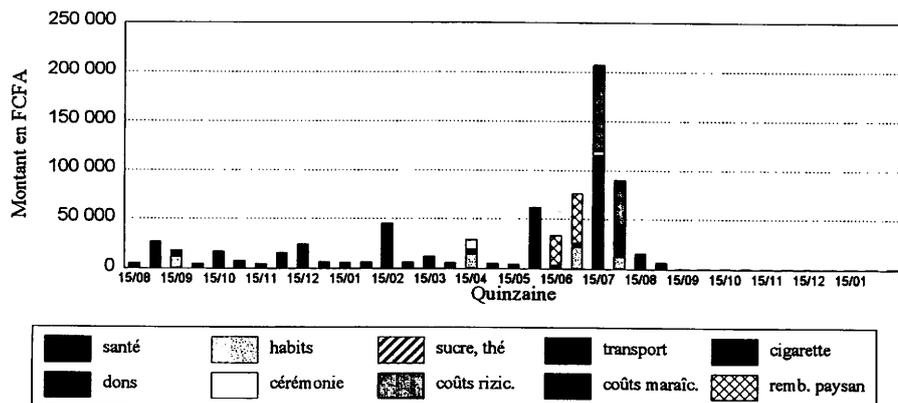
Graphique n°88 : suivi du solde de trésorerie du frère du chef de concession (104)



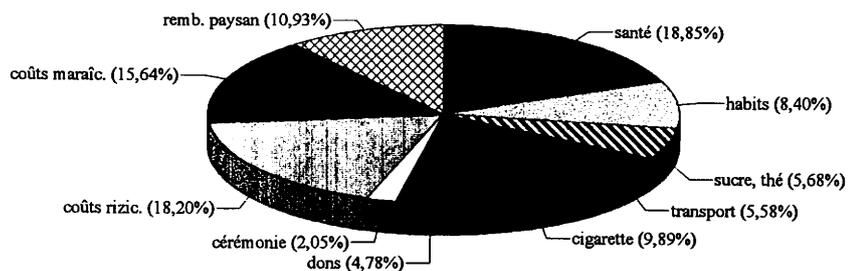
Graphique n°89 : suivi des recettes en espèces du frère du chef de concession (104)



Graphique n°90 : suivi des dépenses en espèces du frère du chef de concession (104)



Graphique n°91 : répartition des dépenses en espèces du frère du chef de concession (104)



Le détail de son exploitation maraîchère illustre le caractère hybride de sa position dans la concession. Le profil des ventes d'échalote insistent sur ses difficultés à mettre en place une stratégie commerciale aussi efficace que celle des femmes. S'il vend encore en septembre 1997, les volumes concernés sont faibles et le prix n'atteint pas 300 FCFA/kg. De même, la récolte de la contre saison 1998 est entièrement commercialisée en juin et juillet, pour un prix moyen de 234 FCFA/kg et un taux de perte de 27%³². Ses devoirs de chef de ménage limitent ici ses marges de manoeuvre. Durant la campagne suivie l'aide de son grand frère pour l'implantation comprenait une partie des semences d'échalote et de gombo ainsi que de la fumure organique issue de son troupeau personnel. En fin de campagne c'est également lui qui paye la redevance hydraulique pour toute la concession. Ainsi même le maraîchage, espace de liberté privilégié, est largement soutenu par l'autorité.

Le tableau suivant résume les résultats des différentes spéculations en s'en tenant aux dépenses réellement engagées par O. et aux ventes effectives.

	Echalote, 0,2 ha	Tomate, 0,1 ha	Gombo, 0,05 ha
Production	2,15 t	-	-
Intrants (FCFA)	28 500	12 000	5 500
MO extérieure (FCFA)	64 000	2 500	2 000
Ventes (FCFA)	357 400	73 000	30 000
Revenu monétaire brut (FCFA)	264 900	58 500	22 500

Les graphiques n°90 et 91 de suivi et de répartition des dépenses en espèces montrent la décentralisation de la gestion avec la présence de postes dévolus au chef de concession dans la configuration normale du *dou*. Avec l'arrêt des dons directs en mars 1998, le poids des devoirs de chef de ménage est lisible en juillet 1998, lorsque O. est obligé de vendre de l'échalote pour soigner sa première épouse. La préparation de l'hivernage 1998/99 marque l'inclinaison des choix stratégiques du tout nouveau chef de concession. Là où son frère, capable de mobiliser une main-d'oeuvre familiale importante et de financer sur des réserves monétaires les coûts rizi-
coles

³² Il convient de signaler qu'en 1998 des coupures d'eau ont perturbé le déroulement de la campagne. Dans le cas présent la récolte n'a eu lieu qu'à partir d'avril.

hors financement BNDA, O. doit vider son stock maraîcher. En récupérant seulement 1,6 ha de riz, la viabilité de sa concession se jouera vraisemblablement sur une forte association riziculture-maraîchage.

Il semble cependant que les pratiques observées durant la période suivie n'ont eu d'autres motivations que l'obtention d'une séparation. Les discussions difficiles qui l'ont précédées ont finalement davantage porté sur des considérations sociales et sur le règlement de problèmes personnels que sur une transition concertée. Le raisonnement stratégique de moyen et long terme a ainsi été occulté, tant qu'une décision ferme n'était pas prise. Le fait qu'en janvier le grand frère continuait à nourrir tout le monde alors que chaque nouveau responsable avait achevé sa récolte est le signe d'une intégration progressive des fonctions de chacun.

4. CLASSE X : CHEFS DE MÉNAGES DISPOSANT D'ESPACES DE LIBERTÉ DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL

Les devoirs dévolus à ces dépendants sont internes à leur ménage. Contrairement aux chefs de concession ils n'ont pas de responsabilité directe vis à vis de l'ensemble du groupe et ils peuvent compter sur des redistributions en cas de besoin. Si l'enjeu des stratégies développées en est modifié, les marges de manoeuvre dont ils disposent autorisent un raisonnement proche de celui mené pour les chefs de concession.

a. Stratégies à dominante défensive

1) Caractéristiques et principaux objectifs

Le premier cas concerne les chefs de ménage faiblement dotés en moyens de production, et éprouvant des difficultés à couvrir les besoins de leurs dépendants. Ils ont parfois recours à l'emprunt pour tenir leur statut une fois la part due à la collectivité honorée. Leur objectif prioritaire reste cantonné à la reproduction simple de leur ménage, à savoir la fourniture du prix des condiments lorsque leur épouse cuisine et si possible les dépenses de santé, de scolarité, d'habillement et de cérémonie.

La riziculture, contrainte par la faiblesse du disponible foncier et du capital, est pratiquée sur de petites parcelles. L'existence d'autres sources de revenus fait que l'intensification n'est pas forcément visée, il s'agit surtout de tenter de conserver ses capacités productives et d'appliquer au mieux les recommandations du conseil agricole. Obligés de compléter les revenus agricoles pour satisfaire l'objectif de reproduction à l'identique sans trop solliciter le chef de concession, ces dépendants tentent de saisir toutes les opportunités, notamment grâce aux prestations manuelles non spécialisées. Les objectifs sont comparables à ceux des chefs de concession de la classe I.

L'objectif d'accumulation et d'indépendance est secondaire. Le chef de ménage capitalisera sans planification, si l'état de la satisfaction des besoins se desserre.

2) Les stratégies de recherche de revenus

Le recours à l'emprunt pour la riziculture est quasiment obligatoire. Les dépendants de cette classe cherchent donc à sécuriser leur accès au crédit institutionnel ou, dans le cas des PIP, dans les réseaux de financement informels déjà décrits. Les objectifs assignés à l'agriculture écartent les pratiques à risque de spéculation par des décalages de calendriers. L'implication est minimale, le suivi des parcelles est faible car il entre en concurrence avec la recherche de revenus annexes. La tendance est de se plier aux décisions globales du groupement de rattachement pour ce qui concerne les doses d'intrants, les délais de remboursement et le calendrier. Le paddy n'est généralement pas conservé. Le reliquat une fois payées les dettes de campagne est généralement vendu juste après la récolte et donc à un prix peu rémunérateur. Dans ces conditions les marges sont très variables mais le plus souvent faibles, ce qui entraîne des difficultés à honorer les dettes.

La diversification des revenus prend donc ici une importance particulière. Elle se concentre surtout sur des prestations de services du type transport par charrette, manutention ou travail agricole, impulsées par l'activité rizicole. Les rémunérations correspondent aux taux de salaires en vigueur dans le delta (de 500 à 1 500 FCFA/jour selon l'activité) mais ont un caractère saisonnier marqué. Bien que peu importantes elles garantissent des rentrées d'argent régulières permettant la satisfaction des dépenses courantes. Elles représentent la seule

alternative pour faire face à la contrainte de trésorerie, notamment pendant la soudure. Pour saisir toutes les opportunités, les chefs de ménages doivent avoir accès à l'information sur le marché du travail. Il faut être au courant des démarrages de chantiers ou s'assurer une clientèle stable. Ceci suppose une insertion institutionnelle dans les réseaux de connaissance.

La précarité que connaissent ces dépendants les obligent également à disposer de recours capables de les aider à remplir leurs devoirs domestiques. Le plus fréquent est de faire appel aux capacités de redistribution du chef de concession à travers le système de droits et d'obligations. Il est également possible d'emprunter dans les réseaux d'alliance et de jouer sur la solidarité à l'intérieur du ménage en sollicitant son épouse ou au sein du lignage. Les stratégies sont à nouveau les mêmes que celles développées par les chefs de concession de la classe I.

b. Stratégies à dominante offensive

1) Caractéristiques et principaux objectifs

Le second cas au Sénégal concerne les chefs de ménage disposant de moyens de production permettant la couverture sécurisée de leurs devoirs. Pour la riziculture cette situation correspond à deux configurations. S'il existe une parcelle commune au groupe domestique, la disponibilité de main-d'oeuvre à l'échelle de la concession dégage suffisamment de temps libre pour les parcelles individuelles. Si les unités de production sont complètement séparées, les surfaces par chef de ménage permettent de conserver un surplus individuel important une fois les cotisations pour l'alimentation du groupe effectuées. Les obligations communautaires ne pèsent donc pas la définition des stratégies.

Ces chefs de ménage tentent d'autre part de profiter pleinement du caractère particulier de leur statut de dépendant. Dégagés des importantes responsabilités qu'endossent les chefs de concession, ils peuvent avoir une gestion plus souple de leur trésorerie et de leur stock de paddy. Ceci autorise de plus grandes prises de risque, des possibilités de diversification des revenus et parfois la saisie d'opportunités d'investissements productifs.

L'objectif prioritaire, outre l'entretien du ménage et la fourniture de l'alimentation lorsque l'épouse cuisine, est l'accumulation productive, sensée permettre à terme la prise d'indépendance totale et la constitution de sa propre concession (choix fort de rupture avec l'organisation domestique d'ensemble). Il suppose un sous-objectif de maximisation du revenu basé sur une agriculture intensive et une diversification des revenus active. Les stratégies sont assimilables à celles des chefs de concessions des classes III et IV.

2) Les stratégies de recherche de revenus

Pour les études de cas effectuées la riziculture est le point de départ des stratégies. Les choix techniques sont intensifs avec une forte utilisation d'intrants et le respect du calendrier est jugé primordial. Le caractère offensif des pratiques est révélé dans le cas d'accès à des parcelles sur les PIP. Les campagnes y sont autofinancées. Les coûts moins élevés de l'eau et la plus grande souplesse de gestion collective sont cités comme les moteurs d'une plus grande incitation à produire. Si l'accès aux deux types de périmètres (aménagements publics ou transférés et PIP) est garanti, les risques se prennent dans le domaine privé. Les pratiques sur les grands aménagements seront plus attentistes et conformes aux décisions d'ensemble du groupement de rattachement. Au niveau de la commercialisation la stratégie de complémentarité entre l'agriculture et les autres activités, renforcée par la relative faiblesse des obligations collectives, engendre des ventes plus rapides que chez les chefs de concession. Il y a peu de spéculation commerciale, la préférence va au financement immédiat d'activité de commerce, de prestations de services mécanisées, ou d'une campagne agricole de contre saison.

La diversification des revenus est un autre élément déterminant des orientations stratégiques. Dès que la campagne touche à sa fin les chefs de ménage se lancent grâce aux recettes rizicoles dans des activités diverses. Comme pour les chefs de concession de la classe IV il y a peu de cloisonnement dans la gestion de ces différentes activités. Surtout dans le cas d'un hivernage autofinancé, la priorité est davantage la rotation des fonds que les résultats séparés. Ces pratiques se traduisent par des soldes de trésorerie erratiques³³. L'important est de

³³ Bien que les sollicitations extérieures soient moins fortes que pour leurs aînés, cette stratégie de forte rotation des recettes offre en outre l'avantage de pouvoir refuser plus aisément les demandes de soutien de membres du lignage

saisir toutes les opportunités offertes. Cependant, contrairement aux autres classes de dépendants, la pérennisation et le renforcement progressif des activités sont recherchés.

La satisfaction de l'objectif d'accumulation productive, ainsi que l'acquisition de l'indépendance, se construisent en effet au fur et à mesure de l'implication dans la pluriactivité. La stratégie consiste à explorer les voies possibles de spécialisation (commerce, prestations de services mécanisées, agriculture) et à s'y engager en fonction des capacités d'investissement. Les planifications fines sont peu réalistes dans l'univers incertain du delta. Les investissements réalisés reposent le plus souvent sur des réussites conjoncturelles, comme une bonne campagne rizicole. Une pratique fréquemment rencontrée est aussi de chercher des financements complémentaires à travers des associations, soit avec des membres de la concession, soit avec des partenaires dans les réseaux d'alliance.

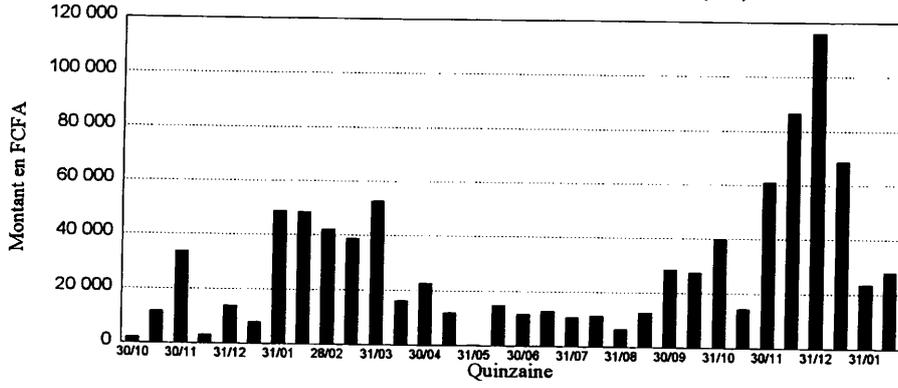
c. Illustrations

1) Illustration dans le cas d'une stratégie défensive

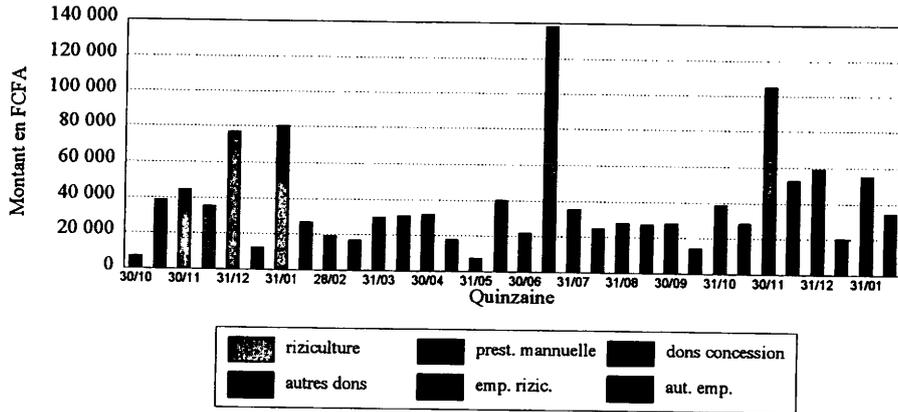
F., 46 ans, est le cousin du chef de la concession 312 de Boundoum Barrage, dont le budget a été analysé comme illustration des stratégies des investisseurs dans le delta du Sénégal (chapitre III, point D.3.d). Quoique plus âgé, F. a dû céder sa place de chef de concession lors de l'installation de son cousin (A.) et de sa famille en 1992. Cette transition est essentiellement due à ses difficultés à satisfaire les besoins de la concession et aux forts revenus de A.. Il était pourtant le premier attributaire de terre dans l'aménagement de Boundoum (1,5 ha en 1994) et disposait d'une parcelle sur le PIP d'un membre de sa famille élargie. Après quelques échecs typiques des chefs de groupe domestiques de la classe I, il s'est vu retirer cette dernière parcelle, tandis que A., grâce à son travail de chauffeur disposait de revenus suffisants à l'entretien du *ndiel* et à la couverture des urgences.

ou des réseaux de connaissances.

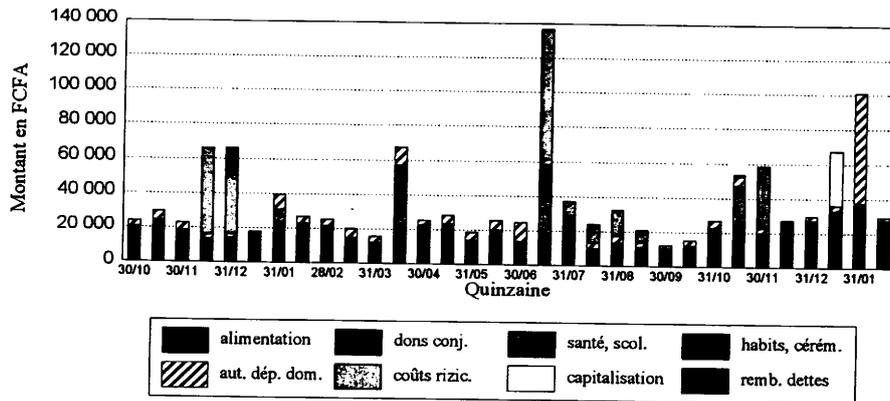
Graphique n°92 : suivi du solde de trésorerie du cousin du chef de concession (312)



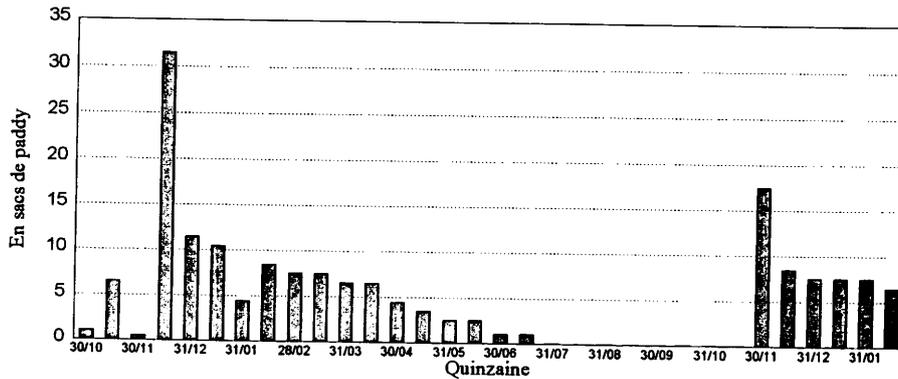
Graphique n°93 : suivi des recettes en espèces du cousin du chef de concession (312)



Graphique n°94 : suivi des dépenses en espèces du cousin du chef de concession (312)



Graphique n°95 : suivi du stock de paddy détenu par le cousin du chef de concession (312)



Au début du suivi, F. est toujours attributaire de 1,5 ha dans l'aménagement et peut cultiver 0,5 ha sur un PIP issu de la reconstitution de plusieurs GIE endettés depuis 1993. L'organisation de la concession est conforme aux descriptions générales du chapitre V. Chaque chef de ménage doit subvenir aux dépenses d'alimentation lorsque son épouse cuisine, et doit participer à la constitution du stock alimentaire de paddy en fin de récolte. Si la première règle est respectée, il s'avère que durant le suivi F. n'a pu assurer ses obligations que grâce à des redistributions de A., lequel a de surcroît fourni l'essentiel des céréales. La stratégie de F. repose sur les mêmes fondements que celle des chefs de concession de la classe I, excepté le recours à son cousin en cas de besoin qui offre une marge de manoeuvre supplémentaire.

La récolte de l'hivernage 97/98 est un échec. S'il parvient à obtenir des recettes de 158 000 FCFA, les faibles rendements (3,12 t/ha dans l'aménagement et 3,57 t/ha sur le PIP) entraînent un revenu brut de seulement 63 200 FCFA sur les deux parcelles³⁴. Il se voit alors retirer 1 ha sur l'aménagement. On note ici l'arbitrage effectué entre le remboursement des dettes et la sécurisation d'une épargne monétaire pour les dépenses courantes (son solde de trésorerie est alors de 40 000 FCFA, graphique n°91), et ce malgré une aide conséquente (40 600 FCFA) du chef de concession (graphique n°93). Ceci le prive d'une campagne de contre saison chaude et l'oblige à mobiliser des revenus extra-agricoles pour remplir ses devoirs de chef de ménage. Après quelques prestations manuelles diverses dans le village, il s'appuie une nouvelle fois sur son cousin en se faisant embaucher en février comme manoeuvre sur la décortiqueuse que celui-ci vient d'acheter. Ce travail à plein temps va alors assurer l'essentiel de ses revenus (graphique n°93).

La préparation de l'hivernage est financée sur l'aménagement par un emprunt CNCAS, et par la prestation de service sur le PIP où il dispose toujours de 0,5 ha. Mieux suivies du fait de la baisse de superficie et de la stabilité acquise par les revenus extra-agricoles réguliers, les rendements s'améliorent (respectivement 4,74 et 4,93 t/ha), ce qui dégage un revenu brut global de 163 900 FCFA (malgré des coûts comparables à ceux de l'hivernage précédent) et permet de maintenir une réserve commerciale de 6 sacs de paddy (graphique n°95).

³⁴ Le non-remboursement de certaines dettes à la section et la mise en place sur financement propre de la campagne sur le PIP ont permis de tirer des revenus monétaires malgré les faibles marges.

Au total, F. obtient un revenu annuel brut hors emprunts de 761 100 FCFA sur la période, réparti entre les revenus rizicoles (15%), la prestation de service (68%), les dons de son cousin (13%) et les redistributions externes (4%). La structure des revenus traduit bien sa dépendance et sa stratégie défensive de repli derrière le chef de concession. La confrontation entre le profil des recettes et celui des dépenses fait également apparaître que les dons de A. correspondent souvent à des besoins particuliers du ménage de F., notamment des dépenses de santé ou de scolarité (graphiques n°93 et 94). S'il assure un niveau de vie correct à ses dépendants, c'est bien grâce à des aides directes et indirectes. Du reste il ne peut pas accumuler (3% seulement des dépenses en espèces totales) et consacre l'essentiel de son budget aux dépenses courantes (50%).

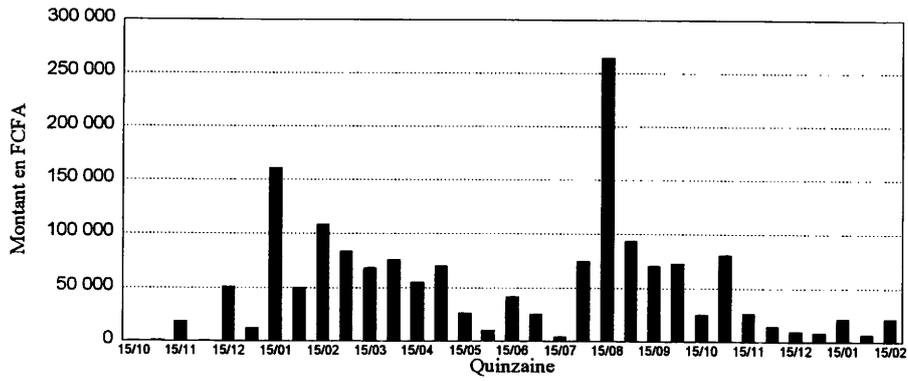
Cet exemple illustre bien les différences notables qui émergent de l'examen séparé des budgets des chefs de ménage d'une même concession. Si une vision globale pencherait pour la mise en place d'une stratégie offensive, les modes d'organisation sociale des concessions wolof du delta autorisent la cohabitation d'objectifs, de raisonnements stratégiques et de pratiques très hétérogènes. Les implications en terme de conseil ne sont pas négligeables.

2) Illustration d'une stratégie offensive

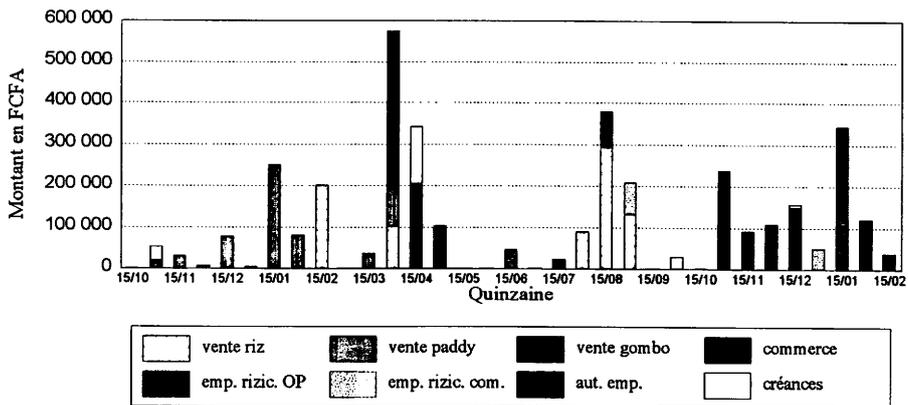
B. est le demi-frère du chef de la concession 311 de Boundoum Barrage. Comprenant 27 personnes présentes dont 10 actifs, cette concession offre une organisation complexe faite d'une solidarité pour la préparation et la consommation des repas mais une autonomie importante pour la recherche des revenus. La riziculture se fonde sur un PIP familial sur lequel les membres du *ndiel* ont une entrée facilitée (pas de location de terre et tarifs préférentiels pour l'irrigation). Toutefois, une fois les affectations effectuées, chaque chef d'exploitation gère seul sa campagne. Par ailleurs, des attributions foncières sur le grand aménagement de Boundoum complètent le disponible foncier de chacun³⁵. Dans ce contexte B., chef d'un ménage comprenant son épouse, 3 enfants et 2 confiés offre l'exemple d'un dépendant masculin disposant d'importants espaces de liberté sans être confronté à des devoirs d'entretien et de soutien de l'ensemble du *ndiel*.

³⁵ L'agencement et la cristallisation des stratégies individuelles au niveau de cette concession sont analysés dans le chapitre suivant.

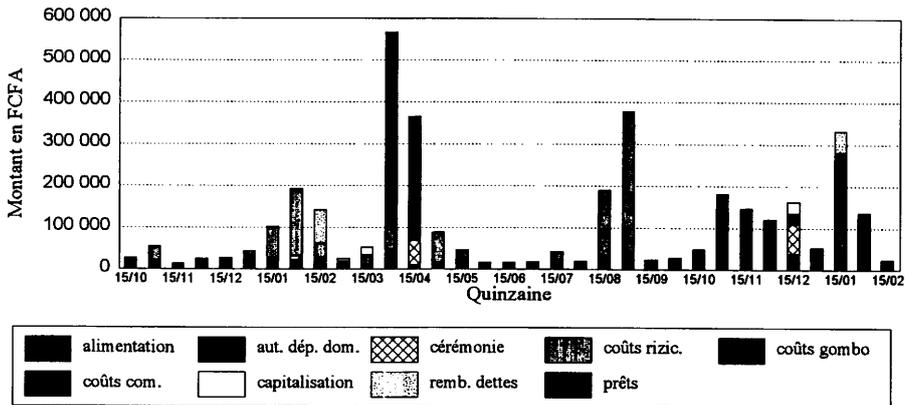
Graphique n°96 : suivi du solde de trésorerie du demi-frère du chef de concession (311)



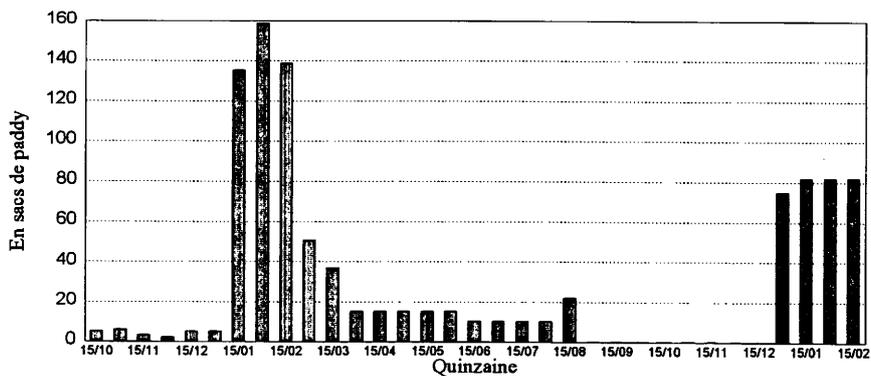
Graphique n°97 : suivi des recettes en espèces du demi-frère du chef de concession (311)



Graphique n°98 : suivi des dépenses en espèces du demi-frère du chef de concession (311)



Graphique n°99 : suivi du stock de paddy détenu par le demi-frère du chef de concession (311)



Il bénéficie de 1,20 ha dans l'aménagement de Boundoum (attribués en 1996) et d'une surface de 2,50 ha (quoique variable selon les saisons) sur le PIP familial. Mis à part la gestion de la motopompe commune sur le PIP, il peut se consacrer presque exclusivement à ses activités propres. Ses seuls réels devoirs vis à vis de l'ensemble de la concession sont la fourniture de sa participation en paddy au remplissage du grenier commun, et de la dépense quotidienne lorsque sa femme cuisine. Pour exemple, sa contribution à l'alimentation en nature pour 1998 représente 8% de son surplus commercialisable de paddy de l'hivernage 97/98 et ses dépenses courantes ne se montent qu'à 28% du total de ses dépenses en espèces hors remboursements de dettes et prêts sur la période suivie. En revanche, en tant que dépendant, il peut toujours en cas d'urgence solliciter son frère.

Ainsi, les avantages liés à son statut de dépendant disposant d'un capital dans une concession bien dotée en terre et en bras, lui confèrent une assurance contre le risque qu'il met à profit pour engager une agriculture intensive et une diversification des revenus active.

La riziculture pour l'hivernage 97/98 est financée par emprunt CNCAS sur l'aménagement de Boundoum et sur fonds propres sur l'aménagement privé. Finalement la prise de risque et l'aspect offensif des stratégies se lisent sur le PIP, la culture encadrée via l'Union permettant une marge de sécurité. L'orientation change pour l'hivernage 98/99 puisque suite aux bons résultats de la contre saison chaude, B. décide de réduire son endettement et n'utilise que les deux tiers du crédit disponible par le CNCAS. Les différents résultats riziocoles sont repris dans le tableau suivant.

Parcelle	Hiv 97/98		CSC 98	Hiv. 98/99	
	PIP	transf.	PIP	PIP	transf.
Surfaces (ha)	2,27	1,20	1,16	2,58	1,12
Production (kg)	15 300	5 695	6 885	10 540	6 675
Rendement (t/ha)	6,74	4,75	5,94	4,01	5,96
Marge brute (FCFA)	866 580	256 675	343 680	285 500	326 075

Les très bons rendements obtenus en 1997/98 garantissent des marges confortables et donc le refinancement des campagnes. Ils sont dus à un investissement en temps dans l'entretien et la surveillance des parcelles. Le graphique n°97 des recettes fait du reste apparaître que les activités extra-agricoles ne sont entreprises qu'en dehors des périodes cruciales du cycle rizicole (juste après les récoltes et avant l'implantation de la campagne à suivre). Durant la période suivie la stratégie de maximisation du revenu agricole avec forte insertion au marché a donc parfaitement réussi, et ce malgré la chute de performance sur le PIP pour l'hivernage 98/99. Cette chute montre du reste la nécessité de l'association des deux types de riziculture.

Par ailleurs, 60 sacs de paddy ont été stockés dans le cadre d'une association avec son frère aîné en février 1998. Celui-ci amenant également sa contribution, ils disposent à eux deux d'un stock marchand qui devait être utilisé pour l'achat d'un véhicule et le lancement d'une activité de prestation de service. Finalement, ne trouvant pas d'occasion leur convenant, ils ont vendu ce stock pour financer le démarrage de l'hivernage sur le PIP familial. Ils devaient être remboursés par les paiements de redevances des différents paysans ayant exploité, mais les recouvrements n'étaient pas terminés à la fin du suivi³⁶.

La relative faiblesse de ses devoirs de part sa position de dépendant lui permet de réinvestir les revenus rizicoles dans un commerce de riz, puis de divers produits alimentaires, notamment avec la Mauritanie toute proche (graphiques n°97 et 98). Malgré des volumes traités importants, les revenus nets se sont avérés très faibles (76 800 FCFA sur la période). Le manque d'expérience, le positionnement sur des circuits fortement concurrentiels et le peu de temps consacré à cette activité ont fortement gêné sa bonne marche. De même, B. s'est lancé pour la contre saison froide 99 dans la culture du gombo en association avec un ami. Il est trop tôt pour juger de cette activité, mais à la fin du suivi l'état de la parcelle laissait présager des résultats mitigés. C'est donc la riziculture, avec près de 94% des revenus bruts sur la période qui assure les revenus de son ménage et soutient ses volontés d'accumulation. La diversification des revenus repose sur des activités peu sécurisées et se heurte à l'incertitude du contexte du delta.

³⁶ Les emprunts du 31/10 et du 15/12/98 sur le graphe des recettes correspondent en fait à des emprunts à cette association sur les premiers recouvrements. Bien que cet argent lui appartienne, B. compte rembourser cette part pour réaliser les investissements projetés.

Le revenu annuel brut sur la période est de 971 100 FCFA. Il assure la subsistance du ménage et une capitalisation importante via l'association avec son frère. Cet exemple démontre à nouveau la grande autonomie de certains dépendants masculins dans l'organisation des concessions au Sénégal. Si l'appartenance au *ndiel* impose des règles et des devoirs, ceux-ci s'avèrent dans le cas présent limités face aux budgets individuels. Mais si l'autonomie strictement budgétaire ne peut être ici mise en doute, il convient de la replacer dans son contexte social et de la relire à travers l'étude des modes de coordination au sein de l'institution que représente la concession.

CONCLUSION DU CHAPITRE IV : BILAN SUR LES SCHÉMAS DE GESTION DES DÉPENDANTS

La dichotomie choix faibles / choix forts dans les décisions de gestion des dépendants permet l'interprétation des schémas de gestion aux niveaux inférieurs de l'organisation domestique.

Les femmes n'ont finalement qu'un domaine de choix limité sur les deux terrains d'étude, même si l'architecture hiérarchique des concessions diffèrent. A l'Office du Niger leur autorité pour la gestion est le chef du groupe domestique, allocateur des ressources d'ensemble et notamment du travail, même dans le cas de concessions comprenant plusieurs ménages. A l'inverse, l'organisation de la production dans le delta du Sénégal renforce l'autonomie des ménages. Ainsi les femmes y sont confrontées à deux niveaux d'autorité. Leur ascendant direct règle leurs droits et obligations, tant pour leur gestion budgétaire que pour l'allocation de leur travail. Le chef de concession, par son rôle d'arbitrage au niveau supérieur, impulse les règles de coordination des ménages.

Quelle que soit la configuration, le poids des femmes dans les décisions de modification des règles internes est circonscrit au montant de leurs droits (du registre des choix faibles). Elles ne peuvent pas remettre totalement en question les rapports hiérarchiques ni modifier la nature des contrats tacites passés avec leur autorité. Individuellement leur contribution directe à la structure des activités productives est faible en dehors du travail pour l'ascendant. De même elles

n'interviennent dans les fonctions de consommation qu'à la marge sur leurs revenus propres. Leur schéma de gestion s'en trouve simplifié et peut se résumer à une allocation entre consommation à vocation sociale et accumulation de biens non directement productifs.

Dans les situations de précarité leurs revenus peuvent cependant offrir un recours pour leur autorité directe. Dans ce cas les femmes doivent accepter une réduction de leurs droits pour garantir la subsistance de la concession, même si elles bénéficient pour ce faire d'une allocation du travail les autorisant à développer des activités non soumises au contrôle de l'autorité. L'agrégation des revenus féminins obtenus dans leurs unités de production respective n'est enfin pas négligeable. Leur part dans la production maraîchère de l'Office du Niger justifie notamment de tenir compte de leur dynamique propre. Il reste que l'éclatement et l'étanchéité budgétaire des ces sous-unités diluent les surplus dans des circuits de consommation essentiellement domestiques et limitent l'accumulation productive source d'intensification des modes de production.

Le domaine de choix des dépendants masculins s'étend à la possibilité de remettre en cause partiellement ou totalement le système de règles interne. Ils participent de ce fait à façonner la structure des activités productives. A cause des principes d'allocation des terres (par concession ou individuellement) les hommes dépendants des deux terrains adoptent des schémas de gestion différents.

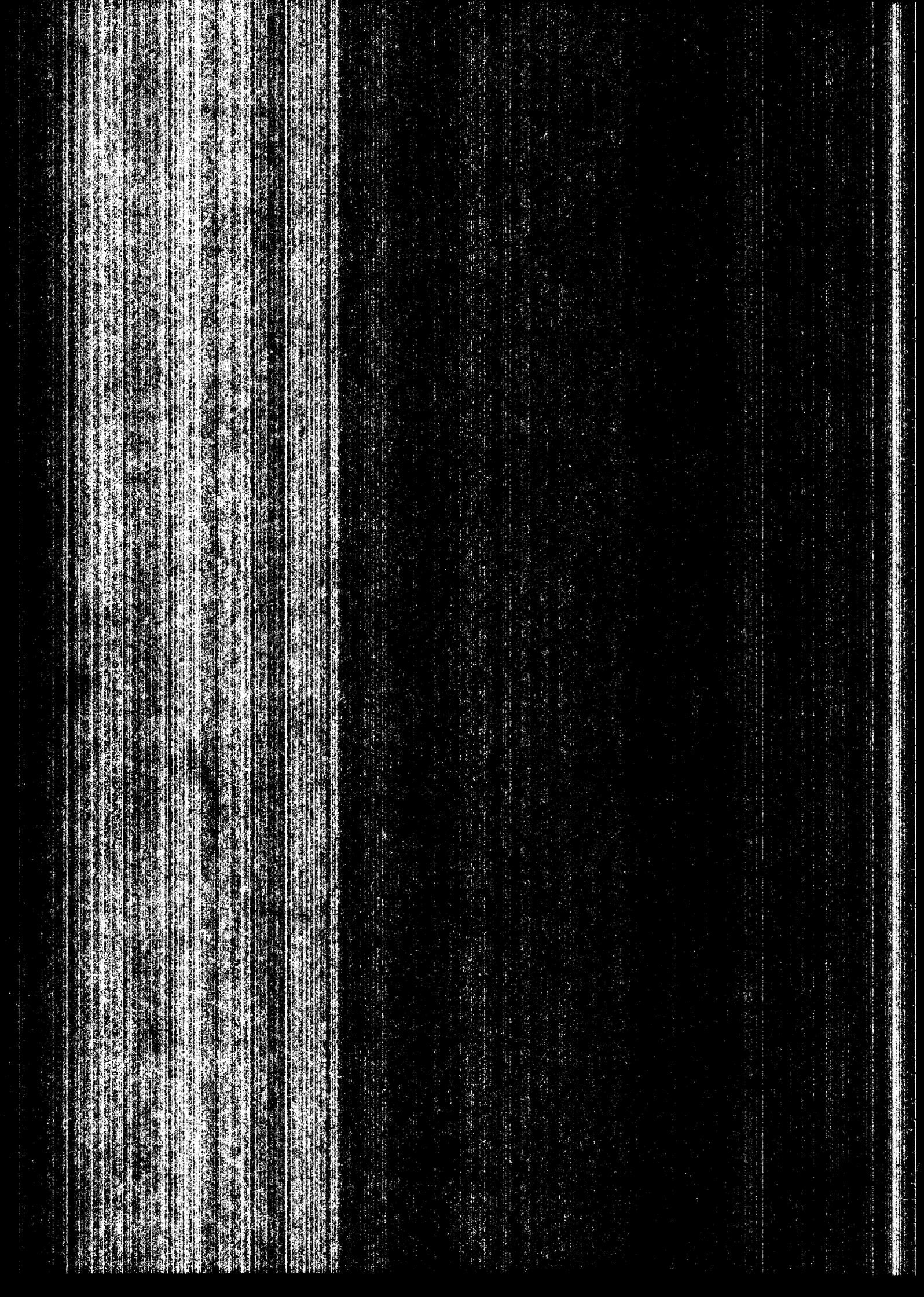
Les dépendants masculins chefs de ménage et attributaires de parcelles au Sénégal reproduisent en partie les schémas de gestion ébauchés pour les chefs de concession dans le chapitre III. L'accès à la riziculture renforce en effet l'autonomie des ménages. Il y a superposition de trois niveaux hiérarchiques. Les deux niveaux supérieurs sont reliés sur le plan budgétaire par les dépenses alimentaires et sur le plan organisationnel par des échanges de travail et une coordination de certaines opérations pour les campagnes agricoles. Leurs choix forts de rupture avec l'autorité supérieure répondent ainsi davantage à des préoccupations d'ordre social (prise d'indépendance totale), sauf s'ils considèrent que les choix du chef de concession peuvent indirectement nuire à leurs propres activités. Or, en général, la fonction d'endogénéisation de certains coûts de transaction et l'assurance communautaire issue de l'appartenance à une grande

concession ne grèvent pas les dynamiques individuelles. La répression des velléités de consommation s'exerce essentiellement sur le niveau inférieur (femmes et hommes non attributaires de parcelle) et est tout autant le fait des chefs de ménage que des chefs de concession.

A l'Office du Niger les règles externes de l'accès au foncier atténuent l'autonomie des ménages au sein des concessions. Les pratiques des hommes dépendants sont plus directement soumises à l'autorité domestique³⁷. Mais dans le même temps, du fait de leur forte contribution à l'unité de production du chef, elles déterminent les conditions de l'équilibrage des règles internes par l'autorité de la concession. Les différenciations proviennent de leur perception de la nature de leurs droits. Leur calcul sur les règles repose sur la comparaison entre l'utilisation de l'épargne forcée que l'autorité réalise en bridant les fonctions de répartition et de consommation, et leurs opportunités de revenus en dehors de la concession. Les schémas de gestion peuvent être guidés par l'adhésion totale au système, ce qui signifie une quasi privation de sources de revenu propres. En cas de désaccord, les chefs de ménages revendiquent une adaptation des règles mais en restant dans le registre des choix faibles. Ils se satisfont globalement du schéma de gestion de l'autorité mais estiment leurs droits (accès au maraîchage, redistributions directes, espérance d'un héritage) inférieurs à leurs obligations. Les recompositions demandées altèrent la structure de production mais maintiennent la cohésion interne. Lorsque le système de règles ne permet plus cet équilibre, ils optent pour le choix fort, qui se traduit par la scission de la concession.

³⁷Le schéma est aussi valable pour les hommes non attributaires de parcelle dans le delta du Sénégal.





Les chapitres III et IV se sont attachés à isoler les logiques individuelles au sein des groupes domestiques engagés dans l'agriculture irriguée. En s'appuyant sur les discontinuités dans les pratiques budgétaires, les interprétations ont précisé les grandes lignes des schémas de gestion de chaque catégorie d'acteur. Parallèlement, en soulevant les conditions de l'équilibre entre des systèmes de règles internes et externes pour chaque niveau hiérarchique, l'existence d'interdépendances entre les niveaux de décisions budgétaires a été révélée.

Il convient dès lors de caractériser puis d'interpréter les différentes coordinations entre ces niveaux, qui se traduisent par des arrangements spécifiques des structures de la consommation (point A) et de la production (point B). Les accommodations collectives au sein de ces structures sont analysées en fonction de la composition des groupes domestiques et de leur dotation initiale en moyens de production, le tout borné par des règles externes données. L'interprétation des relations entre les deux blocs est menée simultanément, au fil du raisonnement. En s'appuyant sur la classification des stratégies des chefs de concession comme révélateur des discontinuités dans les schémas de gestion, les études de cas offrent des illustrations de ces recompositions sur la période d'enquête. Elles permettent de dégager les principes généraux de la gestion collective des concessions.

Nous maintiendrons ici une démarche centrée sur les aspects budgétaires illustrés par une connaissance qualitative de leurs déterminants, les chiffres bruts ne donnant finalement qu'une vision réductrice des performances et des stratégies. Au moins sur la période d'enquête, c'est à travers le bouclage des budgets et les compromis effectués pour définir les circuits de l'allocation des ressources que se lisent les orientations stratégiques d'ensemble. Ces déterminants collectifs des schémas de gestion justifient le recours à l'économie des organisations pour compléter les méthodes de l'anthropologie économique. Le groupe domestique tel que défini (chapitre II, point A) est bien l'entité au sein de laquelle les coordinations se concrétisent. Il peut être perçu comme une structure de gouvernance (Pollack, 1985), un lieu d'articulation de contrats (Stiglitz, 1988) ou d'apprentissage organisationnel (Favereau, 1991). Les chapitres précédents ont par ailleurs montré que les logiques paysannes, quoiqu'adaptées au contexte de l'irrigué, sont un ressort essentiel du positionnement stratégique.

Les données par quinzaine des chapitres III et IV, les tableaux n°3, 4, 7, 8 et 9 résumant les options stratégiques de chaque catégorie d'individus, et les budgets annuels de l'annexe n°2, complètent utilement la série de tableaux de ce chapitre. Il apparaît cependant utile, dans un souci de clarté, de présenter pour l'ensemble des concessions enquêtées la répartition des actifs suivant les différentes classes stratégiques identifiées. Le tableau n°10 permet ainsi de replacer les données, les descriptions et les analyses de ce chapitre par rapport aux structures des groupes domestiques. Puisque nous traitons ici des concessions dans leur ensemble, nous parlerons de classes de concessions (notées A, B, C et D). Par convention, et aussi parce que son poids budgétaire et social reste prédominant, c'est le chef de concession qui confère au groupe sa place dans la classification. Les incidences des stratégies des dépendants sont analysées au cas par cas, en fonction de l'étendue de leur domaine de choix.

Tableau n°10 : répartition de la population active dans les concessions enquêtées

Classe de la conc.	N° de conc.	population*			classe de stratégie des actifs		
		totale	actifs masc.	actifs fém.	chef	actifs masc.**	actifs fém.**
OFFICE DU NIGER							
A	103	22	3	6	I	VIII, 2	VI, 2 ; VII,4
A	304	14	4	4	I	VIII, 3	V, 4
A	305	8	2	1	I	VIII, 1	VII, 1
B.1	201	12	2	1	II.1	VIII, 1	V, 1
B.1	203	14	2	5	II.1	VIII, 1	V, 1 ; VI, 1 ; VII, 3
B.2	104	37	6	10	II.2	VIII, 2 ; IX.2, 3	V, 1 ; VI, 8 ; VII, 1
B.2	204	20	4	4	II.2	VIII, 2 ; IX.1, 1	V, 2 ; VI, 1 ; VII, 1
D.1	102	21	3	4	IV.1	VIII, 2	VI, 4
D.2	105	8	2	2	IV.2	VIII, 1	V, 2
D.2	205	12	1	2	IV.2	-	VI, 2
DELTA DU SENEGAL							
A	112	10	2	2	I	VIII, 1	VI, 1 ; VII, 1
A	214	8	1	1	I	-	VII, 1
A	215	6	1	1	I	-	VI, 1
B	313	10	2	1	II	VIII, 1	VI, 1
B	314	5	1	1	II	-	VII, 1
C.1	114	18	4	6	III.1	VIII, 2 ; X.1, 1	V, 3 ; VI, 3
C.2	111	14	3	2	III.2	VIII, 1 ; X.1, 1	VI, 2
D.1	115	11	2	3	IV.1	VIII,1	V, 2 ; VI, 1
D.1	311	27	4	6	IV.1	X.1, 1 ; X.2, 2	V, 1 ; VI, 2 ; VII, 3
D.2	312	12	3	3	IV.2	VIII, 1 ; X.1, 1	V, 1 ; VI, 2

* effectifs au début du suivi ; ** classe, effectif, portant sur la population active au début du suivi

A. CONSOMMATION, ACCUMULATION ET ORGANISATION DOMESTIQUE¹

1. LES DÉPENSES D'ALIMENTATION

Les habitudes alimentaires différentes dans les deux zones d'étude et la part prépondérante du riz auto-fourni dans la préparation des repas obligent à une grande prudence dans la lecture et l'interprétation des chiffres issus des enquêtes. L'organisation de la production et le degré d'autonomie des dépendants influencent fortement les comportements quant à l'approvisionnement de la cuisine (Meillassoux, 1964, Requier-Desjardins, 1989). Les normes de l'organisation et du financement des repas émanent en grande partie de la gestion du travail rizicole et de sa réussite. Très schématiquement, à l'Office du Niger, la captation à la récolte de la production de la parcelle commune oblige le chef de concession à subvenir aux besoins alimentaires de tous ses membres. A l'inverse, la décentralisation des activités agricoles dans le delta du Sénégal entraîne une participation de tous les chefs de ménages exploitants aux dépenses d'alimentation (chapitre II, point A.5.a.1). Dans les deux cas les femmes sans parcelle rizicole n'ont pas en théorie à intervenir dans ces opérations autrement que par leur travail. Cependant les normes s'éloignent parfois des faits mesurés (Gastellu, 1981) et les adaptations du modèle annoncé sont fréquentes. Le respect ou non de l'organisation jugée normale est du reste très instructif sur les orientations stratégiques. Ces remarques amènent d'autre part à distinguer l'analyse des deux terrains sur cet aspect des budgets.

a. Office du Niger : forte ration céréalière et faible sensibilité du poste alimentation

Les régimes alimentaires se basent sur une importante ration de riz accompagnée d'une sauce ne contenant que peu de légumes, de viande ou de poisson. Le riz est généralement servi trois fois dans la journée (avec les standards de préparation en vigueur, la ration est proche de 300 kg par personne et par an). Dans ces conditions, surtout si l'auto-fourniture en céréales est complétée par une utilisation vivrière d'une partie des produits du maraîchage, de l'élevage ou

¹ Les dépenses de consommation reportées dans les tableaux de résultats ci-dessous correspondent à toutes les sorties monétaires en dehors de celles entrant dans une activité de production, des capitalisations monétaires (dépôts dans des tontines, caisses rurales ou banques, confiage à des boutiquiers), des prêts et des remboursements de dettes. Les transactions en nature hors consommation de riz n'ont pas été valorisées (dons, stockage notamment).

de la pêche², les dépenses réellement engagées sur le marché sont limitées.

Tableau n°11 : les dépenses d'alimentation en espèces à l'Office du Niger (FCFA/pers./an)

Classe de la conc.	N° de conc.	Total dépensé	dont :							
			cond.	poisson	légumes	sucré, thé	viande	riz	mil	autres
A	103	18 065	6%	16%	15%	11%	6%	0%	40%	6%
A	304	13 791	7%	21%	14%	13%	4%	12%	21%	8%
A	305	50 884	8%	12%	11%	13%	8%	32%	5%	11%
B.1	201	16 165	12%	11%	12%	13%	11%	0%	36%	5%
B.1	203	13 130	18%	11%	4%	18%	22%	0%	0%	27%
B.2	104	16 631	12%	15%	6%	31%	15%	0%	0%	21%
B.2	204	21 234	10%	5%	9%	25%	12%	0%	29%	10%
D.1	102	31 564	13%	13%	5%	15%	10%	0%	27%	17%
D.2	105	42 807	15%	8%	2%	3%	18%	0%	0%	54%
D.1	205	34 470	18%	9%	4%	25%	17%	0%	9%	18%

Pour les concessions de la classe A, les seules dont la production ne couvre pas les besoins céréaliers, les études de cas offrent des illustrations des pratiques mises en oeuvre pour palier à l'incertitude de la fourniture quotidienne des repas. Les adaptations des organisations domestiques qu'oblige la satisfaction des besoins alimentaires peuvent se faire au détriment des dépendants. Ils doivent alors accepter une allocation du travail favorisant l'unité de production centrale ou utiliser une partie de leurs revenus propres pour suppléer leur ascendant. Ces accommodations défensives des contrats et des conventions budgétaires internes ne sont pas sans conséquence sur le fonctionnement de l'unité de production communautaire, puisque le système de droits et d'obligations est révisé. La satisfaction des besoins peut également conduire à un endettement qui grève les budgets rizières par la primauté de leur remboursement, ou par la sollicitation d'aides extérieures. Dans ce cas les conventions sont maintenues, mais au prix d'une contrainte sur les activités centralisées et de l'entretien de la précarité. Ces phénomènes, très variables selon le type de stratégie défensive choisie et transparents dans les chiffres bruts des dépenses, ont une occurrence beaucoup plus faible pour les autres classes de stratégie.

² Les volumes de cet auto-provisionnement sont malheureusement difficilement quantifiables.

Tableau n°12 : dépenses d'alim. incluant l'autoconsommation de riz à l'ON (FCFA/pers./an)³

Classe de la conc.	N° de conc.	Total	mil	riz acheté	riz autoconso	total céréales*	part du riz autoconso	part totale céréales*	Part du budget domestique
A	103	43 519	7 226	0	25 455	32 680	58%	75%	51%
A	304	34 360	2 896	1 655	20 569	25 120	60%	73%	52%
A	305	56 840	2 544	16 283	5 956	24 783	10%	44%	49%
B.1	201	35 451	5 819	0	19 286	25 105	54%	71%	43%
B.1	203	44 354	0	0	31 224	31 224	70%	70%	26%
B.2	104	60 577	0	0	43 945	43 945	73%	73%	48%
B.2	204	55 016	6 158	0	33 782	39 940	61%	73%	45%
D.1	102	69 897	8 522	0	38 333	46 856	55%	67%	46%
D.2	105	56 807	0	0	14 000	14 000	25%	25%	36%
D.1	205	64 041	3 102	0	29 571	32 674	46%	51%	13%

* : hors céréales intégrées dans les plats achetés déjà préparés.

Les concessions 103 (Ténégué) et 304 (Quinzambougou) ont des dépenses hors céréales proches de 10 000 FCFA/personne et par an, somme qui semble un seuil pour l'alimentation⁴. Des emprunts de sacs de paddy auprès d'autres paysans et des achats de mil (40 et 21% du budget de l'alimentation) suppléent le riz issu des parcelles. Ces compléments ne sont pas destinés à varier l'alimentation, mais bien à faire face à des situations de pénurie.

Le maintien du seuil pour 103 est assuré tout en permettant aux dépendants de conserver les fruits de leur travail sur les parcelles maraîchères. Mais ce compromis n'est possible que grâce à des recours extérieurs fréquents, recours qui diminuent le domaine de choix et l'autorité du chef. Pour 304, le responsable de la concession sollicite l'aide de tous les actifs. Cet arrangement institutionnel, privant les dépendants de leurs espaces de liberté, est pour l'instant acquis. Cependant, si la nouvelle organisation permet de limiter le recours à l'emprunt et ses conséquences douloureuses sur la sphère de la production et sur l'accumulation, elle ne peut être que temporaire. Si la tendance n'est pas inversée rapidement, la perte de droits subie par les dépendants préfigure l'émergence de tensions internes (choix forts).

³ Dans ce tableau nous avons valorisé le paddy et non le riz décortiqué. Les coûts de décorticage sont inclus dans les budgets. Le prix de ce paddy est estimé à 100 FCFA/kg. La plupart des études dans la zone (Mariko et al, 1999, ON, 1999) prennent plutôt 120 à 135 FCFA/kg. Notre choix tient à la représentation paysanne du paddy destiné à la consommation, très différente de celle du riz destiné à la vente. Il s'agit de coller aux logiques paysannes plutôt que d'adopter un raisonnement financier.

⁴ Des enquêtes complémentaires ponctuelles ont confirmé cette valeur.

La concession 305 (Quinzambougou) a davantage recours au marché du fait d'une exploitation rizicole largement déficitaire. Mais même en tenant compte du riz des parcelles (tableau n°12), son niveau de consommation alimentaire reste parmi les plus élevés des études de cas. Le besoin d'insertion dans des réseaux d'affinités susceptibles d'assurer des recours en cas d'urgence est ici exacerbé par les faiblesses de l'agriculture. Il oblige à des redistributions (contre-dons réciproques), qui se traduisent par des invitations régulières qui gonflent les dépenses d'alimentation lors des repas et de la préparation du thé. L'alimentation, en plus de sa fonction nutritive de reconstitution de la main-d'oeuvre, participe à l'entretien du capital social⁵ de la concession. La stratégie s'accompagne d'accommodations des règles de gestion du temps et des budgets. L'épouse dispose d'une large autonomie budgétaire et contribue à l'alimentation. Elle est parvenue à imposer un élargissement de son domaine de choix en impulsant une réorganisation du système interne de règles.

La norme de prise en charge intégrale des dépenses d'alimentation par le chef de concession est par contre toujours respectée pour les classes B et D.

La stratégie des premiers les pousse à limiter ces dépenses au minimum acceptable par les dépendants. L'objectif est de réduire le poids de l'alimentation dans les budgets domestiques au profit des besoins sociaux et surtout de l'accumulation. S'il y a pression sociale contre l'autorité elle ne se fera pas sur ce poste, mais plutôt sur les loisirs ou les biens de consommations du type habits, transport, matériel audio ou immobilier. Réduire le poste de l'alimentation est donc un moyen privilégié de dégager une épargne forcée au niveau global de la concession. Les dépenses de consommation alimentaire sont ainsi comparables à celles des concessions de la classe A, même si l'auto-fourniture de riz permet de diversifier davantage, avec notamment des achats de viande (tableau n°11). Il convient cependant de noter que les concessions de la classe B.2 en proie à des conflits sociaux latents ont des consommations en céréale et en sucre et thé plus élevées que celles des classes A et B.1. Ici même ce poste est soumis à des redistributions aux dépendants (possibilités d'inviter pour le thé) ou à des villageois conviés à partager les repas (asseoir le capital social pour prémunir les velléités internes).

⁵ En considérant notamment la nature productive de ce capital social (Charmes, 1999).

Il y a par contre un changement quantitatif et qualitatif pour les concessions de la classe D. Malgré la satisfaction des besoins céréaliers grâce aux parcelles, on assiste à un doublement des dépenses en espèces par rapport à la classe précédente (tableau n°11). Le changement réside dans la variété plus grande des préparations et dans la réduction de la part céréalière (tableau n°12). Outre une tendance à l'ostentation, mais toujours de part leur position d'*homme riche*, les chefs de groupe domestique sont tenus de fournir un effort de redistribution à la communauté villageoise (Gastellu, 1998). Contrairement au cas de la concession 305 de la classe A, ces obligations de partage des repas ne sont pas forcément réciproques.

D'une manière générale, comme le confirment au moins pour les zones de Niono et de N'débougou différentes études plus larges (Touré et al, 1997, Mariko et al, 1999), l'alimentation représente une part peu importante du budget domestique en espèces des concessions. Les recompositions institutionnelles pour la fourniture des besoins sont l'apanage des groupes domestiques en difficulté et sont fortement liées à l'organisation du travail. L'élasticité revenu de la demande de ce type de biens est faible pour la classe B, qui reste attachée à des habitudes alimentaires privilégiant une forte ration céréalière. Elle est plus élevée pour la classe D, ce qui traduit tout autant la modification des comportements de consommation issue des formes d'accumulation privilégiées que la pression sociale hors concession sur les entrepreneurs⁶.

Pour comparaison, d'après une étude réalisée à Bamako (Singare et al, 1999), les céréales occupent 67% des budgets alimentaires urbains en 1996, avec des consommations de 216 kg par équivalent-homme et par an. Dans notre cas, les quantités sont plus élevées (320 à 350 kg). Le montant total consacré à l'alimentation à Bamako est de 62 500 FCFA par équivalent-homme et par an, ce qui correspond à nos résultats pour les classes A et B.1, et donc à des budgets inférieurs à ceux des classes B.2 et D. Même si les données manquent pour des comparaisons avec les autres milieux ruraux, ce résultat fait apparaître un niveau de dépenses alimentaires (en valorisant l'autoconsommation de céréales) élevé, traduisant le développement économique et la réputation d'îlot de prospérité de l'Office du Niger (PRMC, 1999).

⁶ Il y a là un équilibre tenant compte des règles internes et externes en terme de capital social.

b. Delta du Sénégal : forte sensibilité des dépenses et régimes alimentaires

La préparation du riz au poisson, plat servi quasiment tous les jours dans le delta du Sénégal, nécessite un apport d'huile et de légumes plus important que pour le riz sauce malien. D'autre part la consommation de pain et de lait au petit déjeuner (15 à 30% du budget d'alimentation des concessions) est très largement répandue. La consommation de riz se situe dans le delta autour de 100 kg par personne et par an, avec toutefois des écarts importants dépendant des capacités d'approvisionnement par les parcelles. Ce critère d'auto-fourniture céréalière doit donc être pris en compte pour déceler les niveaux de précarité. Pour les concessions enquêtées, seules celles des classes B et D ne connaissent pas de difficulté d'approvisionnement à la soudure.

Tableau n°13 : les dépenses d'alimentation en espèces dans le delta du Sénégal (FCFA/pers./an)

Classe de la conc.	N° de conc.	Total dépensé	dont :							
			cond.	poisson	légum.	sucre, thé	viande	riz	petit déj.	autres
A	112	47 721	20%	15%	10%	18%	0%	18%	19%	0%
A	214	48 284	21%	12%	10%	20%	0%	24%	6%	7%
A	215	38 073	25%	21%	9%	13%	0%	12%	7%	13%
B	313	46 653	31%	14%	11%	14%	6%	0%	18%	6%
B	314	74 964	21%	11%	15%	20%	6%	0%	17%	10%
C.1	114	33 758	21%	8%	15%	34%	0%	13%	9%	0%
C.2	111	27 645	24%	15%	11%	15%	0%	17%	14%	4%
D.1	115	85 276	20%	17%	15%	25%	6%	0%	16%	1%
D.1	311	74 177	9%	10%	11%	18%	11%	0%	29%	12%
D.2	312	90 280	14%	7%	7%	13%	10%	0%	16%	33%

Les concessions des classes A et C consacrent plus de 40% de leur budget d'alimentation à l'achat de céréales, y compris les emprunts fréquents de paddy durant la soudure (tableau n°14). Comme ils ont par ailleurs les plus faibles niveaux de dépenses en espèces sur ce poste, leur situation est très précaire. Le seuil hors céréales semble se situer ici autour de 25 à 30 000 FCFA/personne et par an. Les groupes domestiques 215 (Boundoum Est) et 111 (Pont Gendarme) connaissent notamment de réelles difficultés à satisfaire leurs besoins vitaux,

sautent parfois des repas et doivent régulièrement compter sur la solidarité de parents ou d'amis⁷. Les dépendants sont de ce fait fortement contraints dans la mise en place de leurs stratégies individuelles. Même ceux qui n'ont pas accès à la riziculture reversent une partie de leurs revenus propres pour la reproduction d'ensemble en réduisant ainsi leur domaine de choix (concessions 112, 114 et 111). Les épouses des concessions 214 et 215 sont quant à elles entièrement soumises à leur autorité. Faute de financement, elles effectuent le choix faible de mettre leur force de travail à la disposition de leur mari. Le problème alimentaire est donc crucial et nécessite des arbitrages douloureux. Toute décision stratégique en matière de recherche de revenus et d'organisation du travail est bornée par la satisfaction des besoins vitaux.

Tableau n°14 : dépenses d'alim. avec autoconsommation de riz dans le delta (FCFA/pers./an)⁸

Classe de la conc.	N° de conc.	Total	pain et mil	riz acheté	riz autoconso	total céréales*	part du riz autoconso	part totale céréales*	Part du budget domestique
A	112	56 568	6 928	8 590	8 847	24 364	16%	43%	63%
A	214	65 670	1 627	11 588	17 386	30 602	26%	47%	67%
A	215	50 946	1 401	4 569	12 874	18 843	25%	37%	61%
B	313	55 395	7 543	0	8 743	16 286	16%	29%	75%
B	314	85 701	8 776	0	10 737	19 513	13%	23%	58%
C.1	114	46 681	2 931	4 389	12 923	20 242	28%	43%	61%
C.2	111	34 020	3 055	4 700	6 375	14 130	19%	42%	53%
D.1	115	119 717	6 645	0	34 442	41 086	29%	34%	80%
D.1	311	87 146	14 956	0	12 969	27 925	15%	32%	53%
D.2	312	101 436	12 114	0	11 156	23 270	11%	23%	38%

* : hors céréales intégrées dans les plats achetés déjà préparés.

Les illustrations de la classe C (respectivement 46 681 et 34 020 FCFA par personne et par an pour les concessions 114 et 111, tableau n°14) offrent les plus faibles budgets d'alimentation, proches ou en dessous des seuils apparents de satisfaction des besoins. Elles

⁷ La concession 114 consomme en outre des produits non valorisés tels le lait et des volailles pour compléter les rations insuffisantes fournies par la riziculture et les achats directs. Ce recours est l'affaire de tous, indépendamment de la position dans hiérarchie du groupe domestique.

⁸ Nous avons adopté les mêmes hypothèses de calcul qu'au Mali, en valorisant le paddy pour la consommation et non le riz. Le prix de 100 FCFA/kg correspond ici davantage au prix de marché (105 FCFA/kg pour Bélières et al, 1999). C'est que le paddy est préférentiellement commercialisé et que la distinction entre les deux types de biens (consommable ou marchand) est moins forte.

traduisent le piétinement des stratégies de décollage. En phase de recherche et d'acquisition de financement les dépenses domestiques sont fortement réduites pour dégager l'épargne forcée nécessaire à l'investissement. Après un échec de l'activité entreprise, on retrouve les pratiques de maîtrise des dépenses par nécessité rencontrées pour la classe A. C'est grâce au contrôle du chef de concession sur les budgets que cette stratégie est possible. Ce contrôle exprime un durcissement des règles hiérarchiques, avec centralisation des dépenses et de la captation du surplus éventuel.

Les budgets d'alimentation sont plus sensibles au niveau de revenu que ceux de l'Office du Niger, ce qui illustre des représentations différenciées de l'alimentation. Pour les concessions des classes B et D, les achats de viandes apparaissent, les quantités et la qualité des plats, notamment du petit déjeuner s'améliorent, tandis que la part des céréales diminue. Par rapport aux classes A et C, les budgets hors céréales suivent l'accroissement des revenus. Les fortes dépenses de la concession 314 (Boundoum Barrage) sont en partie liée à la taille (5 personnes présentes)⁹, mais témoignent tout de même d'un effort sur la qualité des plats. L'unique épouse participe aux achats d'alimentation alors qu'elle n'a pas d'accès à la riziculture¹⁰. Cette adaptation de la norme en matière d'approvisionnement des repas tient ici davantage à la volonté de la femme d'améliorer la qualité de ses préparations qu'à un contrôle du mari sur son budget. Il s'agit d'un choix faible ne remettant pas en cause l'organisation mise en place en concertation avec l'autorité. Les écarts par rapport à la norme n'ont ainsi pas la même signification selon la classe d'appartenance.

D'une manière générale, l'autonomisation budgétaire des personnes actives en tant que norme de l'organisation sociale n'est pas uniquement liée à la satisfaction des besoins nécessaires. Elle dépend aussi pour les grandes concessions de la structure des moyens de production et du choix d'organisation des activités. Les groupes domestiques 311 et 312

⁹ Les dépenses par personne présente sont généralement influencées par la taille de la concession, notamment pour l'alimentation. La prise des repas autour d'un plat commun induit en effet un gonflement des dépenses avec la réduction de l'effectif des consommateurs.

¹⁰ 75 561 FCFA par personne et par an sont dépensés pour l'alimentation, ce qui, malgré l'effet taille souligne le niveau de satisfaction élevé de la concession.

(Boundoum Barrage), où plusieurs exploitations cohabitent, appliquent la norme. Chaque dépendant disposant de revenus contribue proportionnellement à la composition de son ménage à l'alimentation du *ndiel*. La concession 115 (Pont Gendarme) opte pour une gestion centralisée des dépenses alimentaires issue du choix d'une agriculture collective avec un réservoir de main-d'oeuvre essentiellement féminin. Les femmes ayant peu accès à la riziculture à Pont Gendarme ou à Thilène, les conventions budgétaires sont adaptées et se rapprochent du modèle de l'Office du Niger.

Les groupes domestiques de la classe D sont enfin soumis à une pression communautaire de la part de villageois en difficulté (le cas de la concession 115 de Pont Gendarme est ici éloquent). Pour assumer et conforter leur statut d'homme riche, les chefs de ménages doivent multiplier les repas pris par les visiteurs et remplir ainsi leur rôle dans les mécanismes de solidarité communautaire (Charmes, 1999). Le retour de l'entretien du capital social ainsi réalisé est difficilement quantifiable, il s'entend en grande partie sur le plan du prestige et de l'accès à l'information. Cet aspect est d'autant plus important que le fonctionnement collectif de l'aménagement est incertain, ce qui est le cas dans la cuvette de Pont Gendarme.

Le poids de l'alimentation dans les budgets domestiques totaux approche ou dépasse 50%, quelle que soit la classe concernée. Pour comparaison, l'Enquête Sénégalaise Auprès des Ménages (ESAM, enquête de mars 1994 à mai 1995, DPS, 1997) donne une moyenne pour le milieu rural, de 65 127 FCFA par personne et par an pour les dépenses alimentaires, autoconsommation comprise, ce qui représente 71,9% des dépenses totales de consommation. Il convient d'être prudent dans la comparaison des montants dépensés, mais on peut noter que les concessions des classes A et C sont en dessous de cette moyenne nationale. Dans l'ensemble, les concessions enquêtées, toutes classes confondues, consacrent à l'alimentation une part de leur budget sensiblement inférieure à celle des ménages ruraux de l'ensemble du Sénégal (DPS, 1997). La plus grande insertion au marché de l'économie du delta peut expliquer une diversification plus importante des dépenses globales, au détriment de l'alimentation. Il ne semble pas enfin que, contrairement à l'Office du Niger, le delta bénéficie d'un niveau de consommation alimentaire plus élevé que dans le reste du pays.

c. Eléments de comparaison des budgets et des habitudes alimentaires

Pour les concessions enquêtées les dépenses d'alimentation et leur poids dans les budgets domestiques sont plus importants dans le delta du Sénégal qu'à l'Office du Niger (70 328 contre 52 086 FCFA par personne et par an et 61% contre 41%¹¹). Le seuil de satisfaction des besoins alimentaires observé hors céréales est en valeur trois fois plus élevé dans le delta du Sénégal et les structures de consommation sont très différentes, alors même que les prix des biens alimentaires de base (poisson, huile, cube, sel, concentré de tomate, thé et sucre par exemple) sont comparables dans les deux zones. Ces phénomènes mériteraient des approfondissements à base d'enquêtes spécifiques sur des échantillons plus larges, mais ils s'accordent aux appréciations des experts familiers des deux zones.

Il convient pour expliquer de tels écarts d'orienter les analyses vers le mode de financement des repas, issus des systèmes de droits et d'obligations entre acteurs, les habitudes alimentaires et leur représentation.

Pour les concessions comprenant plusieurs hommes actifs, l'organisation davantage décentralisée de la fourniture de la dépense quotidienne dans le delta du Sénégal, convention domestique émanant de la décentralisation des unités de production, entraîne des compétitions internes parfois fortes. Chaque chef d'unité de production et parfois chaque cuisinière peut ainsi se valoriser aux yeux de tous. Si ces pratiques ne sont pas jugulées par un contrôle fort du chef de concession sur les dépenses, elles contribuent à alourdir les budgets alimentaires. Ce contrôle est par contre généralement assuré à l'Office du Niger, du fait du pouvoir économique et financier plus important du chef de l'unité de production communautaire.

D'une manière plus générale, les habitudes de consommation, construites tout au long de l'histoire des périmètres s'ajoutent à l'organisation budgétaire des concessions pour expliquer les écarts observés. Durant près de 40 ans, la surveillance du commerce des vivriers par la police économique et la faiblesse des revenus tirés de l'agriculture ont induit une substitution du riz aux

¹¹ Ces moyennes sont données à titre indicatif mais ne doivent pas être prises comme représentatives des niveaux de consommation alimentaire dans les deux zones.

céréales sèches dans l'alimentation, sans apporter de changements dans les préparations. Les régimes alimentaires, et les représentations qu'ils impliquent, sont ainsi directement issus des régimes rencontrés dans les zones sèches. La norme de consommation (300 kg/personne et par an) a d'autre part contribué, à renforcer la place des céréales dans tous les repas quotidiens, et à confirmer la fonction essentiellement nutritive de l'alimentation. L'enclavement de la zone, même s'il s'amenuise aujourd'hui¹², réduit enfin les possibilités de diversification de l'alimentation, tant dans l'approvisionnement des denrées que dans les représentations.

A l'inverse le modèle de consommation urbain du riz au poisson, impliquant une baisse des céréales dans les préparations, s'est diffusé dans le delta. Cette diffusion a été facilitée par la proximité de la ville de Saint Louis, l'enclavement moindre de la zone et sa colonisation par des populations ayant de surcroît pour référence des systèmes de production diversifiés autour de la pêche et des cultures de décrue.

La fonction ostentatoire de l'alimentation, liée par ailleurs à la pénétration de nouveaux modes de consommation, est enfin plus ancrée dans les représentations wolof¹³. Au-delà de la reproduction énergétique, ce poste de dépenses sert davantage la reproduction sociale des concessions du delta du Sénégal que de l'Office du Niger. Ces hypothèses, motivées par des entretiens dans les deux zones, sont en partie confirmées par l'enquête sénégalaises auprès des ménages (DPS, 1997) et par les éléments de budgets contenus dans la dernière évaluation disponible de la filière riz à l'Office du Niger (Mariko et al, 1999).

2. LES DÉPENSES NON ALIMENTAIRES

Ces dépenses sont divisibles en deux types qui recouvrent des représentations et des implications sociales distinctes. Le bois, le gaz, le pétrole ou le savon sont des dépenses courantes difficilement compressibles. Elles sont assimilables par leur caractère obligatoire aux dépenses d'alimentation. L'habillement, la santé, la scolarité, le transport, les dons extérieurs et

¹² Le marché de Niono a notamment gagné en activité depuis une dizaine d'années grâce au développement agricole.

¹³ Elle est présente à l'Office du Niger, comme l'illustre l'exemple de la concession 305, mais à un degré moindre.

les cérémonies, sont des postes dont le caractère social est plus marqué. Ils traduisent en partie les règles d'organisation et de répartition au sein des concessions et l'image que désire renvoyer dans le village la personne qui les entreprend. Notamment à cause du rôle déjà joué par l'alimentation dans ces jeux de représentation sociale, la séparation entre les deux pays pour l'analyse sera maintenue.

a. Office du Niger : un révélateur des circuits internes de répartition

Les dépenses de savon et de pétrole sont dévolues aux femmes, tandis que le chef de concession conserve son statut de responsable de la reproduction par les achats de bois, de médicaments, le paiement du décortilage du paddy pour l'alimentation. Les dépenses de transport sont financées différemment selon leur nature. Un dépendant pourra se faire payer son essence pour ses déplacements quotidiens, mais devra se prendre en charge pour des contacts en vue d'une opération commerciale ou des visites lointaines indépendantes de la vie de la concession. Les achats d'habits n'obéissent pas à des règles strictes mais ils sont généralement assurés par l'individu censé les porter. Les femmes devront par contre dans la plupart des cas vêtir leurs enfants. En résumé l'obtention d'un temps de travail résiduel (une fois les travaux collectifs effectués) pour le maraîchage ou des activités extra-agricoles sert en théorie à assurer toutes les dépenses personnelles n'ayant pas de lien direct avec la reproduction physique de la concession. Les compromis autour de ces règles, elles-mêmes adaptations aux conditions des périmètres irrigués des organisations paysannes des zones sèches¹⁴, traduisent bien l'évolution des économies domestiques à l'Office du Niger.

¹⁴ L'autonomie budgétaire des femmes s'est notamment considérablement réduite.

Tableau n°15 : les dépenses non alimentaires en espèces à l'Office du Niger (FCFA/pers./an)¹⁵

Classe de la conc.	N° de conc.	Total dépensé	dont :								part du budget domestique*
			santé	habits	cérém.	bois, pétrole	transp.	dons	scolar.	autres	
A	103	31 775	7%	44%	7%	10%	11%	10%	0%	11%	38%
A	304	30 606	6%	7%	58%	12%	7%	2%	0%	8%	46%
A	305	51 081	7%	41%	4%	8%	6%	8%	0%	26%	44%
B.1	201	30 520	8%	6%	21%	13%	15%	16%	7%	14%	37%
B.1	203	46 081	5%	22%	17%	12%	14%	7%	8%	15%	27%
B.2	104	55 971	13%	26%	9%	12%	12%	6%	1%	21%	44%
B.2	204	54 265	5%	18%	17%	9%	12%	26%	4%	9%	45%
D.1	102	60 844	10%	24%	11%	8%	9%	21%	0%	17%	40%
D.2	105	74 823	4%	6%	7%	6%	30%	36%	0%	11%	48%
D.1	205	103 418	14%	15%	6%	5%	33%	15%	0%	12%	38%

* y compris l'autoconsommation en riz

Pour les concessions de la classe A, ce poste est occupé à près de 50% par les dépenses d'habillement et de cérémonie et sa gestion respecte les normes organisationnelles. Il comprend également des redistributions nombreuses qui peuvent prendre des formes différentes depuis le don direct en espèces au cadeau de réciprocité (inclus dans les dépenses de cérémonies). La précarité et les difficultés du chef de concession à remplir toutes ses obligations limitent son intervention pour les dépenses non alimentaires de ses dépendants. Le fait que ces achats, a priori non vitaux, occupe une place proche de celle de l'alimentation dans les budgets totaux (tableaux n°12 et 15), traduit la pertinence de la notion de niveau social des besoins non alimentaires dans l'analyse des stratégies des acteurs à l'Office du Niger. Il découle du maintien d'habitudes alimentaires quasiment réduites à leur seule fonction nutritive. Cependant, avec des niveaux de revenus et donc des domaines de choix limités, les arbitrages sont importants.

Le chef de la concession 304 a par exemple dû marier un jeune frère en mai 1998. Cette dépense s'avérait primordiale sur le terrain social, à la fois pour le maintien de son autorité interne et pour la représentation au sein du village. Plutôt que de réduire le caractère ostentatoire de la cérémonie, il a préféré diminuer ses dépenses d'habillement et de transport durant

¹⁵ A titre d'illustration, dans l'Enquête Budget Consommation des ménages de 1989 (dernière enquête disponible, DNSI, 1994), les dépenses non alimentaires représentent 38% du total des consommations des ménages en milieu rural. La structure de ce poste est de 37% pour l'habillement, 27% pour le logement et l'énergie, 7% pour la santé, 11% pour les transports, 3% pour l'éducation et 15% pour les dépenses diverses.

pratiquement une année entière. Cette seule cérémonie a représenté 16% du total de ses dépenses en espèces durant les 17 mois du suivi, tous postes confondus, mais lui a permis de maintenir des relations susceptibles de lui venir en aide en cas de besoin. Elle conforte d'autre part le système de droits et d'obligations adopté par l'ensemble de la concession pour faire face à la précarité.

Le cas de la concession 305 est très parlant à cet égard. De la même façon que pour les achats de biens alimentaires, l'insertion et le maintien dans les réseaux d'affinités supposent des redistributions (qu'elle qu'en soit la forme) garantissant la reconnaissance sociale. Celles-ci participent aux montants élevés consacrés aux dépenses non alimentaires (51 081 FCFA par personne et par an). Ainsi habits et cérémonies représentent 45% de ces dépenses, les cigarettes 21% (dont la plupart est ensuite donnée) et des petits achats divers ayant une valeur de prestige 13%. Du fait de son autonomie budgétaire l'épouse du chef de concession peut en outre, une fois son aide pour l'alimentation fournie, s'acheter des habits et se déplacer.

Pour la classe B on touche ici un point essentiel de l'équilibre d'ensemble des règles internes face au système de règles externes. Si les demandes d'autonomie des dépendants ne sont pas trop fortes (cas 201 et 203), les conventions budgétaires sont respectées mais le poids des cérémonies et de l'habillement diminue (autour de 30%), surtout au profit des dépenses de santé, de scolarité ou de dons externes. Le problème pour ces concessions est de pratiquer une ostentation raisonnée, arbitrage entre un niveau de vie suffisant confortant l'insertion sociale et une exposition trop forte aux sollicitations des autres villageois. Les dépendants se soumettent à cette orientation stratégique (choix faible de maintien du schéma de gestion).

Par contre, si l'autorité du chef de concession est contestée (cas 104 et 204) les montants consacrés à ce poste augmentent (tableau n°15) et les normes d'organisation doivent s'adapter. Elargir les domaines de choix des dépendants en leur allouant du temps résiduel (hors travail collectif pour la concession) n'est pas suffisant pour maintenir la cohésion interne. Que ce soit par des achats directs ou par des dons internes, le chef de concession doit aussi davantage redistribuer les fruits de la riziculture pour conserver intacte l'organisation du travail. Les coûts du transport ainsi que des postes plus diffus de dépenses courantes (cigarettes, piles, produits de beauté et divers) sont beaucoup plus sensibles à ce phénomène que l'alimentation. La structure

de la consommation change sous la pression des dépendants, les conventions budgétaires se distendent en vue de maintenir l'appareil de production.

On note un quasi doublement en valeur des achats non alimentaires pour les classes B.2 et D par rapport aux classes A (à l'exception du cas particulier de 305) et B.1. L'examen combiné des montants et de la structure de ces dépenses montrent que les dons extérieurs y occupent une place beaucoup plus importante que pour les autres classes. Ces dons concernent aussi bien les chefs de concession que leurs dépendants et sont destinés en priorité à la famille élargie, puis à d'autres paysans des villages. Ce devoir de redistribution extérieur, habituellement honoré par des dons en nature au moment des récoltes, prend ainsi une autre dimension lorsque la richesse des concessions s'accroît. Enfin, pour la classe D.2, la part des habits et des cérémonies diminue encore (autour de 20%), signe d'un changement qualitatif (augmentation des déplacements) et quantitatif lié à la diversification des revenus extra-agricoles.

Les dépenses courantes non alimentaires sont ainsi plus sensibles au revenu que les dépenses d'alimentation. Elles révèlent davantage les augmentations de niveau de vie, et les accommodations des systèmes de droits et d'obligations internes pour préserver les modèles de schémas de gestion.

b. Delta du Sénégal : un poste de dépense subordonné à l'alimentation

Pour les concessions à plusieurs ménages où une autonomie importante est concédée aux dépendants, les achats de biens non alimentaires sont entièrement dévolus aux chefs de ménages, voire directement aux individus. Leur montant dépend alors du niveau de revenu résiduel des dépendants une fois leur part des dépenses d'alimentation obligatoires assurée, mais aussi du mode d'allocation des ressources vers le secteur productif qu'ils privilégient (chapitre IV). Dans le cas contraire, l'importance de ce poste tient au schéma de gestion adoptée par le chef de concession mais reste bornée par son niveau de satisfaction des besoins. Ce poste de dépense revêt de toute façon une importance moindre que l'alimentation. C'est plutôt en fonction des recompositions autour de la fourniture des repas que doivent se lire les comportements de consommation.

Tableau n°16 : les dépenses non alimentaires en espèces dans le delta (FCFA/pers./an)¹⁶

Classe de la conc.	N° de conc.	Total dépensé	dont :								part du budget domestique*
			santé	habits	cérém.	combust., électr.	transp.	dons	scolar.	autres	
A	112	12 864	0%	65%	17%	3%	0%	5%	0%	10%	15%
A	214	22 708	18%	29%	9%	10%	0%	17%	4%	13%	23%
A	215	30 874	2%	23%	13%	6%	4%	26%	5%	21%	37%
B	313	14 012	3%	23%	22%	21%	6%	3%	0%	22%	19%
B	314	39 919	8%	28%	30%	7%	1%	2%	10%	14%	27%
C.1	114	15 948	1%	29%	31%	5%	27%	0%	0%	7%	21%
C.2	111	27 012	36%	20%	24%	0%	9%	3%	2%	6%	42%
D.1	115	25 445	0%	19%	37%	15%	11%	2%	9%	7%	17%
D.1	311	39 842	2%	36%	24%	7%	3%	9%	3%	16%	25%
D.2	312	65 349	5%	14%	11%	4%	7%	31%	2%	26%	25%

* y compris l'autoconsommation en riz

Cette contrainte budgétaire se lit bien dans le cas des concessions de la classe A. Les revenus des dépendants du groupe domestique 112 sont en partie utilisés pour l'alimentation. De ce fait, les dépenses non alimentaires sont faibles (tableau n°16) et concernent à plus de 80% des habits et des cérémonies, visant à garantir une insertion sociale permettant la satisfaction d'une partie des besoins sociaux. Dans le cas des concessions 214 et 215, les femmes n'apportent que 8% des revenus, qu'elles dépensent presque entièrement en habits et cérémonies. Par ailleurs, la stratégie de recours décrite dans le chapitre III (point A.2) oblige le chef de groupe à entretenir ses réseaux d'affinités. 17 et 26% des dépenses non alimentaires en espèces concernent ainsi des dons à d'autres paysans, nécessaires pour espérer recevoir en retour des aides en cas de besoin. La précarité et la réduction des domaines de choix qui s'en suit, discutées lors de l'analyse des dépenses d'alimentation, se traduisent ainsi différemment selon les concessions. Il s'agit d'un problème d'arbitrage entre besoins vitaux et besoins sociaux, dépendant des adaptations des organisations domestiques et des opportunités offertes par l'environnement des concessions.

Pour les concessions de la classe B, les écarts observés entre les deux études de cas (14 012 FCFA par personne et par an pour 313 et 40 237 FCFA pour 314 sur ce poste) tiennent

¹⁶ Pour illustration, dans l'enquête ENSAM de 1994-1995 (DPS, 1997), le poids des dépenses non alimentaires dans les budgets est légèrement plus faible (17%) et se structure comme suit : habillement 42%, combustible et énergie, 13%, santé 17%, transport 15%, loisir enseignement 2%, autres, 11%.

à la fois à la taille des concessions (respectivement 10 et 5 personnes présentes) et à la répartition des revenus entre les catégories d'acteur. Dans le premier cas le chef de concession se comporte comme dans l'exemple 203 à l'Office du Niger. Il tente de limiter au maximum les dépenses de ses dépendants grâce à sa maîtrise du budget d'ensemble pour générer une épargne forcée augmentant son domaine de choix. Dans le second, les revenus de l'épouse lui permettent un niveau de consommation qui s'ajoute à celui de son mari, l'accumulation est dissociée.

Les concessions 114 et 111 de la classe C ont les dépenses domestiques les plus faibles¹⁷. Leur stratégie de recherche d'un décollage rapide mise en échec (chapitre III, point C) se répercute durement sur le poste des dépenses courantes. Les structures des dépenses soulignent tout de même (postes transport et cérémonie) la volonté de multiplication des contacts au service de la saisie d'opportunités pour démarrer une activité. En privilégiant un engagement dans des activités censées leur garantir des marges rapides et importantes, les chefs de concession sont obligés de réduire leur consommation et de capter le travail et les revenus de leurs dépendants. Privés d'autonomie et comptant eux aussi sur la réussite d'un décollage, ils font le choix faible de l'adhésion aux logiques de l'autorité, quitte à sacrifier la satisfaction de leurs besoins sociaux. Ils contribuent ainsi à la faiblesse des dépenses de consommation non alimentaires.

Le phénomène de captation des revenus et de maîtrise par ce biais des dépenses non alimentaires décrit pour la classe B est reproduit, quoi qu'à un degré moindre, par le chef de la concession 115 (seulement 25 445 FCFA par personne et par an). Il dispose ainsi des ressources nécessaires à la mise en place de sa stratégie offensive dans l'agriculture, et plus spécifiquement dans le maraîchage. Par contre, pour les deux autres concessions de la classe D (311 et 312) la sensibilité au revenu est plus importante. Cette situation est le fait de la présence de dépendants ayant toute liberté dans la gestion des fruits de leur travail et allouant leurs ressources vers une amélioration du niveau de vie de leurs ménages respectifs. Comme à l'Office du Niger, les redistributions hors concession pour ces groupes domestiques à forts revenus sont inévitables (31% des dépenses non alimentaires pour 312). Ils n'ont pas le caractère de ceux rencontrés pour

¹⁷ Respectivement 62 629 et 61 032 FCFA par personne et par an si on additionne les deux premiers postes (dépenses d'alimentation et dépenses courantes non alimentaires). Il faut souligner que 36% des dépenses non alimentaires du groupe domestique 111 sont des frais médicaux pour un frère gravement malade. Ces frais ont du reste rendu la gestion très délicate.

la classe A où il s'agissait davantage de contre dons et d'entretien des réseaux de recours. Ici, c'est bien le devoir de solidarité communautaire qui commande ces dons (Charmes, 1999).

c. Eléments de comparaison pour les dépenses courantes non alimentaire

Les différences observées dans les budgets de l'alimentation se reportent sur ce poste de dépenses. Les habitudes alimentaires à l'Office du Niger, occupant une faible part des dépenses, confèrent une fonction sociale plus importante aux achats vestimentaires et cérémoniels. Il semble ainsi qu'étant donné le développement de la riziculture et l'augmentation des revenus induite, le fonds cérémoniel (Wolf, 1966) nécessaire à la reproduction sociale des concessions est plus important que dans le delta du Sénégal. L'organisation budgétaire d'ensemble des grandes concessions renforce cet aspect, car les postes de dépenses non alimentaires sont des vecteurs privilégiés de la redistribution interne aux hommes dépendants se sentant contraints par l'autorité, en même temps qu'un lieu d'expression des autonomies individuelles des femmes. Ces fonctions ne sont pas aussi marquées dans le delta du Sénégal, du fait de la plus grande indépendance budgétaire induite par la décentralisation des centres de décisions, et de l'effacement du poste des dépenses non alimentaires devant l'importance accordée à l'alimentation.

Il est intéressant de remarquer qu'au niveau national les données disponibles dans le milieu rural, malgré les écarts entre les périodes d'observation, font globalement apparaître un poids des dépenses non alimentaires deux fois plus élevé au Mali qu'au Sénégal, malgré des niveaux de revenus plus faibles (DNSI, 1994, DPS, 1997). Les mêmes tendances sont relevées par nos études de cas et nos observations complémentaires, ce qui laisse à penser que les sensibilités des modes de consommation au revenu sont peu influencées par l'artificialisation du milieu par l'irrigation.

3. LES DÉPENSES DE CAPITALISATION¹⁸

Les comportements des différentes catégories d'acteur et la confrontation des stratégies dans le schéma de gestion d'ensemble influencent ici aussi la nature de ce poste de dépense. L'analyse des résultats des enquêtes requiert donc de distinguer la nature des achats effectués (en rapport ou non avec une activité productive) et les tenants de la prise de décision y ayant conduit. Les résultats sont également à relire par rapport à la norme de l'organisation en unités d'accumulation décrite dans le chapitre II. Cependant, la période couverte par les enquêtes est trop courte pour juger pleinement des accommodations de cette norme. Ainsi, cette partie du document s'en tient à une approche statique des dépenses de capitalisation effectuées durant le suivi. Elle sera complétée dans le chapitre suivant par une vision plus dynamique, mieux à même de resituer l'accumulation dans sa dimension collective.

a. A l'Office du Niger

Rappelons que la norme de l'organisation sociale en unités d'accumulation repose à l'Office du Niger sur le fait que tous les investissements liés à l'agriculture sont dévolus au seul chef de concession responsable des parcelles. Elle est très majoritairement respectée. L'accumulation de biens strictement domestiques ou de prestige est par contre répartie entre les différents actifs de la concession, mises à part les dépenses de construction, elles aussi confiées au chef de l'unité de résidence. Les meubles, le matériel de cuisine, les bijoux, le matériel audio et le bétail sont ainsi acquis individuellement par les chefs des unités de productions décentralisées, mais utilisés et transmis au sein des ménages. Le statut des biens de transport est particulier. Les motos sont très prisées pour leur fonction de prestige mais elles sont par ailleurs très utiles pour l'agriculture. C'est la raison pour laquelle elles sont généralement achetées par le chef de concession grâce aux revenus rizicoles et éventuellement rétrocédées aux dépendants. Il s'agit d'une forme de redistribution très appréciée mais qu'il ne nous a pas été donné d'observer durant le suivi.

¹⁸ Les dépenses de capitalisation comprennent les investissements pour les activités de production, agricoles et extra-agricoles, mais aussi les achats de biens inclus dans le patrimoine non productif des concessions (animaux, immobilier, mobilier, bijoux notamment). Le stockage de paddy n'apparaît pas.

Tableau n°17 : les dépenses de capitalisation en espèces à l'Office du Niger (FCFA/pers./an)

Classe de la conc.	N° de conc.	Total dépensé	dont :								part du budget domestique*
			meubles	constr.	transp.	bovins	autres anim.	mat. agric.	mat. extra agricole	autres	
A	103	9 136	15%	0%	0%	0%	5%	78%	2%	0%	11%
A	304	1 618	3%	0%	0%	0%	0%	87%	0%	10%	2%
A	305	8 665	56%	0%	0%	0%	26%	0%	0%	18%	7%
B.1	201	17 014	0%	64%	0%	0%	0%	30%	2%	4%	20%
B.1	203	81 323	33%	25%	0%	40%	0%	0%	0%	2%	47%
B.2	104	9 470	21%	22%	0%	53%	0%	4%	0%	0%	8%
B.2	204	11 647	47%	9%	14%	0%	22%	0%	0%	8%	10%
D.1	102	22 157	47%	18%	0%	21%	6%	5%	0%	3%	14%
D.2	105	25 782	4%	10%	0%	0%	41%	45%	0%	0%	16%
D.1	205	133 153	1%	17%	28%	0%	0%	0%	53%	1%	49%

* y compris l'autoconsommation en riz

Les capitalisations de la concession 305 de la classe A se cantonnent à des biens du patrimoine domestique et concernent des montants relativement faibles par individu. Par ailleurs, 87% des capitalisations de la concession 304 sont consacrées au remplacement d'un âne et sont donc le seul fait du chef du groupe domestique. Les capacités d'accumulation sont ici circonscrites à l'unité de production collective. Mis en relation avec la valeur de leurs actifs en début de suivi (approximativement 1 000 000 et 850 000 FCFA dont 50 à 60% pour l'habitat), ce résultat traduit la précarité de leur situation et leur stratégie tournée vers la seule satisfaction des besoins nécessaires.

L'effet taille, déjà relevé pour l'alimentation, doit être pris en compte pour analyser le cas de la concession 103. Bien que par tête le montant des dépenses soit de 9 136 FCFA par an, il concerne essentiellement le remplacement de deux boeufs de labour par le chef de concession durant le suivi (78% des capitalisations). Ils ont été financés par la revente des vieux animaux complétée par les revenus rizicoles. En l'absence des provisions nécessaires, c'est l'ensemble de la gestion de l'unité de production collective qui en fut affectée. Les dépendants n'ont pas pu capitaliser durant la période étudiée, tous leurs revenus étant utilisés à la seule satisfaction de leurs besoins sociaux. L'éclatement des unités de production en dehors de la riziculture, et donc des unités d'accumulation potentielles, pourtant très marqué pour cette concession, conduit à des résultats économiques mitigés qui réduisent les domaines de choix pour l'allocation des

ressources vers l'accroissement du patrimoine.

La logique sécuritaire à la base de la construction stratégique des chefs de concession de la classe B est révélée par la structure des capitalisations. Celles-ci sont constituées à plus de 90% par des achats d'animaux (bien de prestige jouant aussi le rôle d'épargne différée), de meubles et des dépenses de construction. Leur montant et leur part dans les budgets domestiques sont sensiblement supérieurs aux résultats des concessions de la classe A, surtout si l'on tient compte de l'effet taille pour 104 et 204. Le renouvellement d'une partie du matériel agricole pour la concession 201 ne grève pas totalement les capitalisations domestiques (construction) comme dans le cas de la classe A¹⁹. Le cas du groupe 203 exprime bien l'adhésion de tous les dépendants aux choix du chef du groupe domestique et la réussite d'une organisation centralisée du travail rizicole. L'accumulation représente 47% du budget hors production de l'ensemble de la concessions. Les femmes sur leurs revenus maraîchers achètent des bovins, investissement faiblement rémunérateur mais sécurisé (URDOC, 1998). Le schéma de gestion d'ensemble traduit l'objectif commun d'accumulation. L'allocation du travail se substitue aux redistributions directes dans les circuits de répartition interne. Le chef peut ainsi constituer une épargne communautaire tandis que les dépendants participent à cette dynamique en privilégiant l'accroissement du stock de biens patrimoniaux dans l'utilisation des fruits de leur temps de travail résiduel.

A l'inverse, les tensions au sein de la concession 104 influence ce poste de dépenses. Un frère du chef a entrepris sur son propre budget des dépenses de construction. Comme dans le cas de la structure des dépenses non alimentaires, les normes organisationnelles ont ainsi été modifiées. Plus que la dérogation à la règle, il s'agissait pour le dépendant d'envoyer un signe clair et symbolique à son aîné pour affirmer son mécontentement quant à ses choix de gestion. De son côté le chef, devant la dégradation de la cohésion interne, préfère augmenter ses redistributions directes (poste des dépenses courantes non alimentaires), au détriment d'une accumulation collective. Il privilégie le choix faible d'une adaptation sans rupture totale du système de droits et d'obligations, jugeant encore possible cette forme d'organisation par rapport

¹⁹ Ce renouvellement est assuré grâce à la constitution d'une épargne issue du travail collectif que l'autorité peut utiliser pour l'accumulation. L'exemple exprime l'élargissement des domaines de choix.

au système de règles externe.

La concession 102 a des comportements d'accumulation comparables à ceux des concessions de la classe B.1 pour la durée du suivi, tant dans la structure des achats que dans le poids concerné dans les budgets. Déjà largement doté en matériel agricole, c'est davantage par une recherche foncière à travers des locations de terre que le chef espère traduire sa stratégie d'accumulation par l'agriculture. Son niveau de revenu, s'appuyant sur la maîtrise de la main-d'oeuvre de la concession lui permet, en attendant de pouvoir "acheter" une parcelle, d'accumuler temporairement sous des formes sécurisées et réversibles. Laissant peu de liberté à ses dépendants, ceux-ci ne participent que faiblement à ce poste.

L'exemple de la concession 205, déjà décrit plus haut (chapitre III, point D.3.b), offre par contre une bonne illustration d'une volonté d'accumulation productive réussie. La moitié des dépenses totales en espèces de la concession est consacrée à des investissements (dont une décortiqueuse et une moto essentiellement utilisée pour surveiller les activités). Les dépendants ne participent pas à l'effort du chef de concession, se contentant de la satisfaction de leurs besoins sociaux et de la constitution d'une faible épargne dans les caisses rurales. Les femmes restent ainsi soumises au contrôle de leur époux, qui se doit de pouvoir les mobiliser sur ses parcelles rizicoles.

b. Dans le delta du Sénégal

Pour les grandes concessions du delta du Sénégal l'éclatement des unités de production se traduit selon le schéma de gestion normal par la multiplication des unités d'accumulation. Une attention plus grande doit donc être portée à la répartition des dépenses de capitalisation selon le statut de l'acheteur et sa place dans la hiérarchie domestique.

Tableau n°18 : les dépenses de capitalisation en espèces dans le delta (FCFA/pers./an)

Classe de la conc.	N° de conc.	Total dépensé	dont :								part du budget domestique*
			meubles	constr.	transp.	bovins	autres anim.	mat. agric.	mat. extra agricole	autres	
A	112	20 011	36%	0%	0%	64%	0%	0%	0%	0%	22%
A	214	10 182	32%	0%	0%	0%	0%	1%	67%	0%	10%
A	215	1 867	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%
B	313	4 435	0%	84%	0%	0%	0%	0%	0%	16%	6%
B	314	22 646	58%	0%	11%	17%	11%	0%	0%	3%	15%
C.1	114	13 481	9%	4%	0%	0%	10%	77%	0%	0%	18%
C.2	111	3 291	74%	23%	0%	0%	0%	0%	0%	3%	5%
D.1	115	5 299	0%	0%	0%	88%	12%	0%	0%	0%	3%
D.1	311	36 202	20%	65%	0%	0%	11%	4%	0%	0%	22%
D.2	312	96 411	5%	0%	0%	0%	3%	11%	81%	0%	37%

* y compris l'autoconsommation en riz

Les décideurs des concessions de la classe A n'ont pas la possibilité de capitaliser. Les résultats sont parlants pour 215 tant pour les montants engagés (1 867 FCFA par personne et par an, soit 2% du total des dépenses hors production) que pour leur structure (seuls des bijoux, des nattes et du matériel de cuisine ont été achetés sur les faibles recettes du commerce de l'épouse). L'analyse des concessions 112 et 214 mérite par contre de replacer les dépenses effectuées dans l'évolution du patrimoine sur la période.

Si on relève des achats d'animaux (des vaches pour l'élevage extensif pour la première et un cheval pour la prestation de services pour 214), ils se traduisent en fait par des baisses ou un simple maintien des patrimoines. Les transactions de la concession 112 sont en fait consécutives à des décapitalisations de bétail pour parer à des difficultés de trésorerie. Le remplacement des animaux vendus par des bêtes plus jeunes et moins chères s'apparente à une perte de la valeur du capital. Il s'agit en fait de l'illustration de la stratégie défensive qui consiste à puiser dans son cheptel bovin, qui joue alors son rôle d'épargne de sécurité en cas de nécessité²⁰.

L'approche qualitative est ici obligatoire pour comprendre les tenants d'une telle opération. Les effectifs bovins, trois têtes en tout réparties entre trois propriétaires montrent que

²⁰ Toute l'ambiguïté des rubriques comptables est révélée sur cet exemple. Les interrelations entre les sphères productive et domestique altèrent nature profonde des flux financiers.

l'activité reste très fragile. Le chef de concession et sa mère (les deux personnes concernées par ces remplacements) déclarent avoir vendu sous la contrainte alors que leur stratégie visait au contraire la constitution d'un troupeau devant permettre à terme des investissements plus conséquents et davantage orientés vers la production. Ils ont ainsi dû dans l'urgence différer la satisfaction de ces objectifs, au détriment du renforcement de leurs unités d'accumulation respectives. Dans le cas de 214, l'achat du cheval correspond également à un remplacement lui aussi effectué dans l'urgence. Si l'on enlève les opérations de remplacement des budgets des deux concessions, les capitalisations se résument à des achats de meubles qui correspondent à des montants de l'ordre de 5 000 FCFA par personne et par an.

Pour les concessions de la classe B, c'est surtout le cas de 314 qui est intéressant sur la période observée²¹. Récemment installés, le chef du groupe domestique et sa femme construisent leur stratégie sécuritaire et ont pu acheter des veaux et des jeunes ovins ainsi que du mobilier. La constitution du cheptel est une priorité mais ne vise pas une spécialisation dans l'élevage. Les surplus dégagés par les activités des deux actifs sont ainsi accumulés de façon séparée. Les investissements visent la réversibilité et l'élargissement du domaine de choix dans un horizon stratégique de moyen terme. Cet exemple montre comment les autonomies budgétaires se combinent pour la satisfaction d'un objectif partagé tout en conservant le principe d'éclatement des unités d'accumulation.

A condition que l'analyse soit complétée par une vision qualitative des opérations engagées, c'est sur ce poste de dépenses que sont révélés les fondements des orientations stratégiques des chefs de concession de la classe C. Pour 114, la valeur des investissements reportée dans le tableau n°18 ne traduit pas de capitalisation importante (13 484 FCFA par personne et par an). Cependant, ils concernent à 77% l'achat d'une motopompe, alors même que les circuits de répartition et de consommation sont fortement bridés. Le chef de concession n'hésite pas sur cette opération à se placer dans une situation de trésorerie délicate et à puiser dans son cheptel bovin, au détriment de la satisfaction des besoins de ses dépendants privés d'autonomie. Il espère ainsi démarrer une campagne maraîchère sur un périmètre privé. La

²¹ La concession 313 a effectué des capitalisations importantes (congélateur, et autre mobilier) juste avant le démarrage du suivi.

stratégie échouera par manque de maîtrise technique, selon le schéma déjà décrit (chapitre III, point C.3.a). Sur la période suivie, ce chef de concession mobilisant tous ces dépendants dans sa stratégie à haut risque de “coups”, a été contraint suite à cette opération hasardeuse de remettre en cause son association agriculture-élevage. Son cheptel a diminué en valeur sans que cela ne se traduise par une amélioration de sa situation²².

Pour la concession 111 la période suivie se situe juste après un investissement important (un véhicule qui n'apparaît pas dans les comptes). Les suivis budgétaires reflètent l'échec de l'exploitation de ce véhicule, qui dégage durant 10 mois des revenus largement en dessous des prévisions, et le repli sur l'agriculture opéré après son immobilisation (chapitre III, point C.3.b). Au bilan, cette trajectoire ne permet ni au chef de concession ni à ses dépendants de capitaliser (3 291 FCFA par personne et par an). Ces derniers confortent le schéma de gestion d'ensemble porté par leur autorité. Ils acceptent la compression des circuits de répartition et de consommation au profit d'une allocation des ressources tournée vers un changement hypothétique de la structure des activités productives. En ce sens ils sont directement exposés aux prises de risque décidées par le niveau supérieur de gestion.

Dans le cas des entrepreneurs tournés vers l'agriculture (classe D.1), l'incidence des choix antérieurs quant à la structure de la production est très forte. Le chef de la concession 115 prélève les fruits du travail des dépendants. L'agriculture dans le delta ne se traduisant pas forcément par des investissements lourds étant donné l'appel à des prestataires extérieurs, ses dépenses de capitalisation s'en tiennent à des achats d'animaux qui ne remettent pas en cause sa stratégie offensive jouant sur l'association riz-maraîchage. Par contre, la décentralisation des activités rizicoles de la concession 311 permet aux dépendants d'affirmer leur autonomie. Les capitalisations comprennent des dépenses de construction, des achats de meubles et d'animaux et sont réparties entre les actifs. Le caractère offensif des stratégies rizicoles du chef de concession et de quelques cadets cohabite ici avec les comportements de dépendants proches de ceux rencontrés pour l'analyse de la classe B. Ceci est autorisé par les indépendances budgétaires

²² Ici encore seule une vision qualitative fine permet de juger de la satisfaction des objectifs dévolus à l'élevage. C'est la représentation du principal intéressé, qui admet avoir entamé son capital et échoué dans sa stratégie qui nous autorise à avancer les conclusions présentées.

et par l'organisation en unités d'accumulation rattachées aux unités de production.

Enfin, le cas de la concession 312 est très proche de celui observé pour la concession 205 à l'Office du Niger. L'accumulation productive s'exprime par l'achat d'une décortiqueuse (réinvestissement rapide de forts revenus rizicoles) et d'un cheval et d'une charrette pour l'agriculture. Elle est donc circonscrite à l'unité de production du chef de concession, excluant notamment son cousin dépendant. Complétées par des acquisitions d'animaux et de meubles auxquelles participent cette fois les dépendants actifs, les capitalisations représentent 37% du budget sur la période.

B. STRUCTURE DES ACTIVITÉS PRODUCTIVES²³ ET ORGANISATION DOMESTIQUE

Partant des différenciations entre les logiques des niveaux supérieurs de gestion des concessions, l'analyse des fonctions de consommation et d'accumulation sur un cycle de production-consommation a révélé des recompositions liées à l'équilibrage des règles internes intégrant les logiques des niveaux inférieurs. En adoptant le même raisonnement, il importe dès lors d'étudier les interdépendances entre les règles d'allocation des ressources et du travail par les centres de décision (et leurs adaptations éventuelles) et les structures des activités productives des concessions. La démarche permet de finaliser l'étude des relations entre les niveaux hiérarchiques et entre les structures de la production, de la répartition et de la consommation.

L'analyse en terme de stratégie s'intéresse ici à l'interprétation des schémas de gestion sur la période couverte par les suivis budgétaires. Elle part donc de la structure patrimoniale de

²³ Les résultats présentés dans les tableaux de cette section reprennent les revenus bruts, à l'exception des décapitalisations et des remboursements de créances. Le poste autres revenus inclut les activités extra-agricoles (prestations de service manuelles ou mécanisées, commerce, pêche, élevage et salaires) et les dons reçus. La différence entre revenu et consommation dans les tableaux peut donc avoir différentes explications. Pour bien faire apparaître les différenciations pour la satisfaction des besoins entre les classes, les consommations du riz issu des parcelles et les dons en nature n'ont pas été valorisés, alors que l'ensemble de la production entre en compte dans le calcul des revenus rizicoles. Toutes les variations du stock de liquidités dues à la conservation, aux dépôts et aux retraits d'espèces, de même que stockage de paddy n'apparaissent pas. Les emprunts, les prêts et de leurs remboursements n'ont pas été reportés. Le fait de ramener les comptes à des périodes homogènes pour toutes les études de cas peut enfin entraîner quelques décalages dans les bouclages.

chaque concession au démarrage des enquêtes pour identifier les pratiques de gestion collective, notamment pour l'allocation du travail. Les choix offerts aux acteurs de la production sont lus selon les dichotomies travail collectif / travail individuel et travail agricole dans la concession / travail hors concession. Le premier niveau de choix renvoie au financement des activités et à l'utilisation du produit, le second à un sous-emploi de la main-d'oeuvre agricole domestique.

Ce chapitre complète ainsi les approches par catégorie d'acteur des chapitres III et IV en replaçant les stratégies de diversification des revenus dans leur dimension collective. Les normes de l'organisation du travail en unités de production se réfèrent aux descriptions du chapitre II, point A.5. Les analyses dynamiques concernant les évolutions du capital productif sont menées dans le chapitre VI.

1. A L'OFFICE DU NIGER

a. Formes de la diversification des revenus défensive des concessions de la classe A

Les exemples des concessions de la classe A montrent la diversité des accommodations collectives autour de l'organisation du travail pour palier l'incertitude de la satisfaction des besoins et l'inadéquation des moyens de production aux règles externes de l'agriculture irriguée.

Tableau n°19 : les revenus des concessions de la classe A à l'Office du Niger

Classe de la conc.	N° de conc.	Les revenus / an et / actif				Les revenus par type d'actif		
		total FCFA/act./an	riz %	maraïc. %	autres %	Total FCFA/an	Chef. conc. %	dépendants %
A	103	226 941	49%	34%	17%	2 042 472	68%	32%
A	304	109 140	77%	12%	11%	873 120	100%	-
A	305	306 618	7%	-	93%	919 855	75%	25%

Classe de la conc.	N° de conc.	Eléments de structure					
		surf. H97/98 ha	surf. CSF98 ha	surf. CSC98 ha	surf. H98/99 ha	pop. act.	pop. prés.
A	103	5	1.05	1.2	5	9.00	22.00
A	304	3	0.13	-	4	8.00	14.00
A	305	2	-	-	1.5	3.00	8.00

Dans le cas de la concession 103 le schéma de gestion de la sphère productive semble obéir à l'organisation normale si l'on s'en tient aux budgets. Tous les actifs participent à la riziculture dont les fruits sont captés par le chef. Les dépendants disposent de parcelles maraîchères et peuvent engager des petites opérations de commerce avec le paddy reçu pour le vannage, donné et glané. Cependant la riziculture ne représente que 46% des revenus, essentiellement à cause de résultats techniques faibles en hivernage (3,51 t/ha en 98 et 3,84 t/ha en 99 pour des revenus bruts de 795 145 FCFA et 827 925 FCFA)²⁴. Outre le problème de la dotation en moyens de production (5 ha pour 9 actifs et un seul attelage), le chef d'exploitation n'a pas une maîtrise suffisante de sa main-d'oeuvre et malgré un nombre d'actifs important par rapport à sa surface, il est obligé de faire appel à des travailleurs extérieurs. Pris par d'autres activités, notamment une forte insertion à l'association villageoise, il ne peut surveiller correctement les travaux. A 37 ans, on peut penser qu'il est en phase d'apprentissage, mais la crise d'autorité, principal frein à ses activités agricoles n'a pas été réglée depuis son installation en 1991. Dans ce cas précis, c'est bien la cohésion au sein de l'unité de production rizicole, combinée à des moyens de production sous-dimensionnés qui génère les aléas techniques. Dans ce contexte, la diversification des revenus quasi-individuelle par la culture de l'échalote prend une importance toute particulière. Avec 36% des revenus totaux de la concession, elle concerne 6 sous-unités de production²⁵ et procure 78% des revenus des dépendants. Les marges sont proches de 1 000 000 FCFA/ha. Le bouclage des budgets est enfin obtenu par des revenus annexes, prestation manuelle pour l'association villageoise pour le chef de concession (10% de ses revenus) et commerce de paddy pour les dépendants (22% de leurs revenus). En trois occasions, un parent éloigné a même été sollicité pour palier à une situation délicate (4% des revenus de la concession). Ainsi, le schéma de gestion s'ajuste non pas sur les spécialisations budgétaires, qui sont ici respectées, mais sur la recomposition partielle des unités de production.

²⁴ Outre l'amélioration du rendement, la différence de revenus vient de la baisse du prix des engrais entre les deux hivernages et à la diminution des doses de DAP (140 kg/ha en 98, 60 kg/ha en 99), mais pas d'un changement dans l'organisation du travail. Il faut noter que c'est grâce à l'appui d'un ami grossiste qui lui écoule sa production que le chef de concession obtient de tels revenus avec de tels rendements. Sur la période, il a pu vendre son riz à 208 FCFA/kg en moyenne, malgré des petites ventes dans l'urgence. Le rendement de contre saison ne fut que de 2,19 t/ha sur 1,2 ha. La production restant après paiement des charges a été entièrement consommée.

²⁵ 4 épouses et leurs jeunes fils, le chef de concession et un manoeuvre, un frère cadet.

A l'inverse, la réponse collective à la précarité de la concession 304 est un renforcement de la centralisation de l'organisation du travail et de la gestion des richesses. Ainsi tous les revenus, y compris ceux issus de l'échalote sont obtenus par le chef de concession grâce au travail de tous ces dépendants²⁶. Ce choix stratégique tient à la faiblesse des disponibilités foncières (3 ha pour 8 actifs dans la zone non réhabilitée de Molodo mais surtout un accès limité aux parcelles maraîchères²⁷) et à une forte cohésion forgée par l'autorité du chef de concession. Les résultats rizicoles sont satisfaisants étant donnée la localisation des parcelles sur des zones non réhabilitées avec des défauts de planage. Avec des rendements de 4,1 t/ha en 98 et 3,32 t/ha en 99 pour des marges de 619 960 et 719 720 FCFA, cette activité représente 77% des revenus de la concession²⁸. Cependant, non soutenue par une diversification agricole suffisamment performante (12% des revenus pour l'échalote) et par des revenus extra-agricoles (1% des revenus issus du commerce), la riziculture ne permet pas de palier à l'incertitude de la reproduction. Les stratégies de commercialisation sont gênées par les difficultés de trésorerie et le prix moyen obtenu (173,7 FCFA/kg) est en dessous des prévisions élaborées au démarrage du suivi. Les dysfonctionnements de l'association villageoise obligent d'autre part à des approvisionnements par des circuits informels peu sécurisés dont le crédit est cher. Le chef de concession a ainsi été contraint de faire du labour à façon (6% des revenus) et de faire appel à des aides extérieures (4%). La concession a de ce fait les plus bas niveaux de consommation courante et de capitalisation. L'équilibre actuel entre les conditions de production et le système interne de droits et d'obligations n'est pas satisfaisant. La cohésion est en passe de se fissurer. Le report des fonctions d'accumulation vers la répartition interfère avec l'efficacité de la structure de production.

²⁶ Il semble que des revenus aient été cachés par certains dépendants. Après discussion, il s'est avéré que leur poids n'avait pas une grande incidence sur les budgets d'ensemble. Ne pouvant reconstituer les comptes ex post, il a été jugé préférable de les négliger.

²⁷ C'est l'un des principaux objectifs de la concession que de se replacer sur le maraîchage. Préférant durant deux campagnes axer la stratégie sur la riziculture en tablant sur une réhabilitation des périmètres, elle s'est vue marginalisée des parties du terroir les plus propices à la culture de l'échalote.

²⁸ Le chef de concession a loué d'une parcelle supplémentaire de 1 ha (80 000 FCFA) pour l'hivernage 99, mais a connu des problèmes de drainage sur les 3 ha attribués qui ont fortement grevé les rendements (3 t/ha).

L'extrême faiblesse des revenus rizicoles de la concession 305 est décrite et expliquée plus haut (chapitre III, point A.3.a.). Dans ce cas, la norme organisationnelle n'est pas applicable et la concession ne peut survivre sans une participation de tous les actifs. C'est ainsi que l'épouse du chef bénéficie d'une autonomie de gestion pour faire du commerce. Dans ce cas, si la séparation des budgets est conservée, les spécialisations s'effacent devant la nécessité. L'épouse n'est pas tenue de travailler dans les champs du mari puisqu'ils ne contribuent pas à la reproduction. Chaque actif est libre d'organiser son temps. Les stratégies des deux unités sont finalement similaires : se positionner dans tous les réseaux accessibles pour espérer soit des aides, soit des opportunités de travail ou une clientèle fidélisée. Elles ne se conçoivent que dans le court terme et débouchent sur une structure des revenus complexe (2% pour l'élevage, 7% pour le riz, 7% pour des dons en espèces, 19% pour les loyers, 25% pour le commerce et 40% pour des prestations manuelles diverses). Cette recomposition de la structure de production s'avère efficace au moins pour la période suivie (le revenu annuel par actif se monte à 306 618 FCFA), même si elle oblige à des arbitrages constants afin de pouvoir répondre aux contre-sollicitations nombreuses. La précarité réside surtout dans la grande part d'aléatoire pour l'obtention des recettes. Les suivis des soldes de trésorerie du chef (chapitre III, point A.3.a.) montrent bien que malgré un niveau de consommation et de revenu élevé par rapport aux autres concessions enquêtées dans cette classe, les situations de crise aiguë sont fréquentes.

b. Formes et pérennisation de la recherche sécuritaire des concessions de la classe B

Les comportements collectifs au sein de cette classe sont révélateurs de l'adoption intégrale ou de l'adaptation de la norme d'organisation du travail pour des exploitations dont la situation est jugée techniquement et économiquement potentiellement favorable. L'équipement est ici conforme aux standards généralement admis d'une chaîne complète d'attelage pour 3 ha rizicoles et d'une surface irrigable supérieure à 0,8 ha par actif masculin²⁹, les parcelles sont situées sur des zones réhabilitées. Le critère de différenciation au sein de cette classe est la présence ou non d'une contestation de l'autorité du chef d'exploitation (chapitre III, point B.1.2).

²⁹ La norme de 1 ha par travailleur homme préconisée lors des réaménagements n'est plus d'actualité avec le simple croît démographique. Appartient aussi à cette classe des concessions moins bien dotées en terres mais disposant d'une activité sécurisée (cas 104).

L'analyse stratégique de ces deux cas de figure pose donc directement la question de la capacité des concessions à mettre en place un système de règles interne favorisant l'appropriation d'un modèle technique que leur dotation patrimoniale met a priori à leur portée.

Le chapitre III illustrant les stratégies des chefs des concessions 203 et 104 (points B.3.a et B.3.b) et le chapitre IV celles de deux de leurs dépendants (points A.4.c.1 et B.3d.2), l'analyse de la confrontation des logiques individuelles pour cette classe s'appuie sur ces deux exemples.

Tableau n°20 : les revenus des concessions de la classe B à l'Office du Niger

Classe de la conc.	N° de conc.	Les revenus / an et / actif				Les revenus par type d'actif		
		total FCFA/act./an	riz %	maraïc. %	autres %	Total FCFA/an	Chef. conc. %	dépendants %
B.1	201	412 793	91%	2%	7%	1 238 379	100%	-
B.1	203	476 518	66%	25%	8%	3 335 627	67%	33%
B.2	104	309 258	52%	31%	16%	3 625 196	69%	31%
B.2	204	377 219	50%	4%	46%	3 168 641	82%	18%

Classe de la conc.	N° de conc.	Éléments de structure				pop. act.	pop. prés.
		surf. H97/98 ha	surf. CSF98 ha	surf. CSC98 ha	surf. H98/99 ha		
B.1	201	4.1	0.05	-	3.3	3.00	12.00
B.1	203	5	0.8	-	5	7.00	14.00
B.2	104	8	2.5	2	3.7	11.72	28.44
B.2	204	6.25	0.165	-	6.25	8.40	20.40

L'autorité du chef de la concession 203 sur ses dépendants n'est pas contestée. La norme d'organisation du travail est ici scrupuleusement respectée et tout est mis en oeuvre pour favoriser la riziculture dans l'allocation des ressources et du travail. L'adhésion des dépendants se traduit par l'existence d'une unité de production collective homogène et soudée sur les 5 ha cultivés en hivernage. La planification de la campagne, la répartition des tâches et le contrôle des travaux sont entièrement à la charge du chef de cette unité. Il n'y a donc pas de partage du pouvoir de décision pour tout ce qui touche à la culture du riz. Les revenus voisins de 450 000 FCFA/ha et reproduits depuis plusieurs campagnes témoignent de l'efficacité technique et économique de cette organisation. La riziculture assure un revenu annuel de 157 800 FCFA par personne présente qui couvre largement les dépenses courantes de l'ensemble de la concession. Le surplus ainsi dégagé est à la base de la construction stratégique. Accumulé sous

forme de bétail, d'amélioration de l'habitat et de thésaurisation en espèces, il est entièrement capté et géré par le chef. Les revenus hors riziculture (33%) sont issus de l'utilisation par les dépendants du temps résiduel disponible. Ils ne concernent ici pratiquement que les épouses et se répartissent entre le maraîchage (78%), des salaires (16%), du commerce de riz (4%) et des dons (2%). Individualisés, ils garantissent à la fois la satisfaction des besoins sociaux courants (cérémonie, habits, dons) et une accumulation au sein de chaque sous-unité de production (bétail, mobilier pour les enfants, thésaurisation). La stratégie sécuritaire s'entend donc à l'échelle de la concession et dans la durée. Les dépendants adhèrent à un système de répartition qui à l'échelle d'une campagne agricole peut leur sembler défavorable³⁰. Si l'organisation tient, c'est que les besoins sociaux individualisés sont couverts et que l'accumulation de l'ascendant est perçue comme une sécurité censée à terme rejaillir sur tous. Le schéma de gestion obéit à des règles d'apparente étanchéité budgétaire (qui s'étend aux unités d'accumulation) qui permettent la concentration différenciée (et non la destruction) d'une partie du surplus. Ces règles reposent sur une allocation raisonnée du travail et des ressources rares (patrimoine), justifiées par la construction d'une assurance communautaire dans le long terme.

Partant d'objectifs stratégiques similaires de la part de l'autorité, la concession 104 offre l'exemple des limites de la norme socio-économique de répartition en vigueur à l'Office du Niger³¹. Au début du suivi une seule unité de production rizicole de 19 actifs, dirigée par le chef de concession, exploite 8 ha dont 2 en double culture, 12 sous-unités de production maraîchères exploitent environ 2,5 ha dans le casier, des pesées à façon complètent les revenus du chef de concession. La première contrainte a trait au foncier. Avec 0,50 ha rizicole par actif, le pouvoir économique basé sur le contrôle de la production céréalière du chef de concession est fragilisé. Ramenée au nombre de ses dépendants, la caution communautaire des revenus issus du riz (2 540 000 FCFA pour l'hivernage 97/98) n'a pas le même poids que dans l'exemple précédent, même avec l'appui des recettes de prestations. La seconde contrainte est liée à la structure de la

³⁰ En ajoutant les fruits des activités individuelles aux dépenses courantes prises en charge par le chef de concession, les revenus des dépendants sont inférieurs à ceux qu'ils pourraient attendre d'un partage équitable des produits de la riziculture. D'autre part, un fils majeur du chef n'exerce aucune activité en dehors de sa contribution aux parcelles rizicoles.

³¹ Les effets de la pression sociale sur la structure de la consommation étudiés plus haut sont en fait des conséquences des adaptations de l'organisation du travail.

population de la concession. 3 ménages formés par des frères cadets du chef et leurs épouses sont en effet soumis à l'autorité centrale. Si pour le chef cette configuration est jugée supportable dans le contexte de pression foncière de la zone³², ses cadets estiment au contraire qu'un cycle de vie de l'organisation familiale touche à sa fin. Cette divergence débouche sur un conflit autour de la nécessité de réaliser la scission de la concession. Celui-ci est d'autant plus fort que l'autorité de l'aîné s'appuie sur un contrôle des moyens de production directement issu des règles d'exploitation dictées par l'Office du Niger, et non sur des conventions internes négociées.

Quoiqu'il en soit, la norme organisationnelle est modifiée par les choix d'allocation des ressources et du travail dans la structure des activités productive. Le chef de concession continue à pourvoir aux besoins courants mais élargit les domaines de choix immédiats des dépendants (augmentation des surfaces maraîchères et de leur financement et surtout relâchement des obligations en travail pour la riziculture) et redistribue directement en espèces à ses frères (30 000 FCFA par mois en plus de la fourniture de l'alimentation). Si grâce à un important réservoir de main-d'oeuvre les résultats riziocoles ont pu être préservés, l'autonomisation des unités de production conduit à un sur-dimensionnement des parcelles maraîchères³³ et à des marges moyennes voisines de 450 000 FCFA/ha. Ainsi, la diversification agricole représente 31% des revenus de la concession mais ne permet pas une rémunération jugée satisfaisante par les dépendants. En ajoutant des services et des dons extérieurs, les revenus propres des frères se montent à 260 000 FCFA par ménage et par an (22% du total de la concession). Les femmes associent maraîchage et commerce de céréales mais n'obtiennent en moyenne que 30 500 FCFA chacune par an (9% du total de la concession).

Il résulte de cette structure des activités productives une dispersion plus grande du surplus entre les membres de la concession qui, combinée à la contrainte foncière, limite l'accumulation communautaire. Ce sont ainsi les fondements de la justification de l'organisation qui sont remis

³² Selon les schémas de transition minyanka qui définissent sa norme la séparation d'une concession sous-tend une extension foncière.

³³ Le sur-dimensionnement est surtout lié à la main-d'oeuvre qui devient le facteur limitant.

en cause. Plutôt que de continuer à adapter le modèle³⁴, l'inadéquation de l'organisation du travail à la confrontation des objectifs individuels se traduit par la séparation complète de l'unité de résidence et la création de nouvelles concessions. Le patrimoine acquis selon les principes de centralisation du surplus (chapitre III, point B.2.b.2) doit alors être divisé. Il est intéressant de noter que le conflit n'est pas exprimé directement par les frères dépendants, aucun ne voulant supporter seul les coûts et la responsabilité de la séparation. Leur pression se manifeste par le refus d'honorer leur participation en travail, par des contractions de dettes extérieures que le chef de concession devra par force cautionner, par une demande croissante de redistribution. Le but est d'amener l'aîné à prendre la décision finale.

La scission de la concession 104, est intervenue en juin 1998, au moment de l'installation des parcelles d'hivernage, mais s'étale sur plusieurs mois, au-delà de la période suivie. Il n'a donc pas été possible de quantifier précisément la division du patrimoine. Au niveau du foncier chacun des trois frères a récupéré 1,10 ha de la sole de simple culture et 0,33 ha de la sole de double culture, tandis que le chef de concession garde respectivement 2,70 et 1 ha. Cependant, les coûts de la division sont effectivement à sa charge puisque jusqu'à la séparation physique des unités de résidence, du cheptel et du matériel, soit au moins 3 mois après les récoltes séparées de l'hivernage, c'est le chef qui continue à fournir la ration de céréale et les dépenses d'alimentation pour l'ensemble de l'ancienne concession. Il s'agit bien d'amortir financièrement le changement d'échelle et de faciliter l'installation de ses frères. Ceux-ci vont devoir en effet exercer de nouvelles responsabilités et le choix de modification de la structure de production débouche sur des coûts d'apprentissage.

Si ce virage est correctement négocié, la séparation ne se traduira pas pour l'ancien ascendant par un changement de classe de stratégie (mise à part la suppression de la pression sociale). Il reproduira le schéma d'avant la séparation, à la différence que la captation du surplus issu du travail de ses épouses portera sur des volumes plus faibles et réduira considérablement sa capacité d'accumulation (réduction du domaine de choix). Il est plus délicat de juger des

³⁴ Séparation plus grande des unités budgétaires voire décentralisation des activités rizicoles au sein d'une unité de consommation conservée, appel à de la main-d'oeuvre extérieure et intensification des activités extra-agricoles des dépendants, changement radical du système de répartition (pourcentage de la récolte ou rémunération fixe).

options prises par ses frères. Partant sans revenu d'appoint (la bascule restera dans le patrimoine de leur aîné), le danger est cependant réel d'observer un glissement vers l'émergence de stratégies défensives de la classe A. En effet, le niveau des besoins sous dépendance s'est considérablement accru. Or, le disponible foncier à la séparation devra être cultivé sur un mode intensif pour le satisfaire sans l'aide du frère aîné. Ceci suppose de pouvoir mobiliser la main-d'oeuvre domestique et de faire preuve d'un savoir-faire agricole, aptitudes que le maintien forcé de la cohésion par l'ancien chef a écarté de l'apprentissage des dépendants. La première campagne une fois levée l'aide céréalière de l'aîné sera déterminante.

Il est indéniable que la nouvelle répartition du surplus va dans un premier temps fragiliser les stratégies d'accumulation. Mais les anciens modes de coordination ayant atteint leurs limites, une recomposition par une rupture dans le cycle de vie de la concession s'imposait. Les limites reposant sur des effets de taille et de structure de l'unité de production principale, l'ancien modèle n'est finalement pas fondamentalement remis en cause. Il reste que sa reproduction dans un contexte de rareté de la terre va largement dépendre des possibilités d'extension offertes aux familles colons dans les aménagements prévus dans les prochaines années.

c. Formes collectives des stratégies offensives des concessions de la classe D

Les stratégies à caractère offensif des investisseurs (chapitre III, point D.2) impliquent une exposition directe des dépendants aux prises de risque de leur ascendant. Il ne s'agit plus de négocier une centralisation des richesses permettant une accumulation sécuritaire jouant le rôle d'une assurance collective, mais d'engager l'ensemble des actifs dans un processus d'accumulation productive pour lequel le pouvoir de décision sera principalement détenu par le chef de concession.

Tableau n°21 : les revenus des concessions de la classe D à l'Office du Niger

Classe de la conc.	N° de conc.	Les revenus / an et / actif				Les revenus par type d'actif		
		total FCFA/act./an	riz %	maraïc. %	autres %	Total FCFA/an	Chef. conc. %	dépendants %
D.1	102	498 072	63%	28%	9%	3 486 504	79%	21%
D.2	105	422 942	38%	6%	55%	1 691 768	100%	-
D.2	205	1 312 585	29%	9%	61%	3 937 754	91%	9%

Classe de la conc.	N° de conc.	Eléments de structure					
		surf. H97/98 ha	surf. CSF98 ha	surf. CSC98 ha	surf. H98/99 ha	pop. act.	pop. prés.
D.1	102	8.3	1.15	2.04	7.3	7.00	21.00
D.2	105	2	0.6	-	1.9	4.00	7.50
D.2	205	4	0.36	-	5	3.00	12.00

L'adhésion collective à la captation et à l'utilisation du surplus rizicole suppose donc un système de règles interne différent de celui analysé pour la classe B. Il s'avère du reste que les phénomènes de contestation de l'autorité et de remise en cause de l'unité de la concession sont moins fréquents pour la classe D. Une fois un compromis acquis, la défection des dépendants serait préjudiciable à l'ensemble de l'unité de production du fait de l'irréversibilité des investissements et des règles de gestion induites. Le schéma se base en effet sur un réinvestissement constant qui se traduit par des soldes de trésorerie faibles et erratiques. D'autre part, la nature même de l'accumulation induirait un coût du changement organisationnel très élevé notamment en cas de partage du patrimoine³⁵. Les exemples des concessions 102 et 205 (dont les pratiques des chefs de concession ont été analysées, chapitre III, points D.3.a et D.3.b) illustrent les rouages de la collaboration autour d'un projet nécessairement collectif et les adaptations à la norme organisationnelle que cela suppose.

Dans le cas 102 la spécialisation agricole (91% des revenus de la concession) repose sur l'association de la riziculture et du maraîchage (respectivement 63 et 28% des revenus). L'effort

³⁵ Dans le cas d'une stratégie orientée vers l'agriculture, les pratiques de locations et de rachats de parcelles compliquent une éventuelle scission de la concession et l'apprentissage de jeunes chefs d'exploitation à la mise en place des itinéraires très intensifs fondements de la stratégie comporte des risques importants. Si le groupe domestique a fait le choix de la pluriactivité le fractionnement de l'appareil productif est difficilement envisageable. Il induirait l'inefficacité des pratiques de financement croisé des différents ateliers et la perte des réseaux de clientèle forgés par un seul individu.

collectif sur la riziculture, dont la gestion financière est centralisée par le chef de concession, est important étant données les surfaces exploitées³⁶. Les adaptations de la norme organisationnelle portent surtout sur le maraîchage. Les femmes conservent les fruits de leur travail sur leur parcelle. Elles obtiennent des revenus annuels moyens de 82 500 FCFA chacune (soit 43% des revenus maraîchers de la concession). Complétés par un commerce de céréales (60 500 FCFA/femme) ils permettent de satisfaire leurs besoins sociaux courants, ce qui est conforme aux observations pour les dépendants de la classe B.1. Cependant, le seul dépendant masculin actif sacrifie ses droits de redistribution indirects. Il participe, au sein d'une unité de production maraîchère unique dirigée par l'ascendant, à l'efficacité de la complémentarité entre le riz et l'échalote. Ainsi, le rôle du maraîchage ne s'entend plus comme un lieu d'allocation de travail résiduel ou comme un revenu d'appoint confortant une recherche de sécurité, mais bien comme un élément fondamental d'un système de production visant l'exploitation maximale des terres disponibles. C'est au niveau de cette concentration partielle, mais aussi de l'attitude des femmes qui acceptent des niveaux de revenus et de redistributions faibles que se lit le compromis collectif autour d'une stratégie offensive. Au-delà des résultats économiques, l'ensemble du groupe domestique adhère à une vision de long terme dans le contexte de pression foncière de l'Office du Niger. La transition intergénérationnelle ne peut se concevoir pour ces concessions de taille moyenne que par une extension du foncier permettant à chaque chef d'exploitation potentiel de disposer de moyens de production nécessaires à son installation. Un arbitrage entre les prises de risque inhérentes à une recherche foncière et le maintien dans une accumulation davantage maîtrisée a dû être effectué. La combinaison entre le dynamisme individuel du chef de la concession et les représentations de ses dépendants ont guidé les orientations stratégiques d'ensemble.

La recomposition de l'organisation du travail est moins sensible dans le cas de la concession 205, mais l'adhésion des dépendants à la stratégie du chef de concession est similaire. L'absence d'homme actif dans la population réduit les contraintes de la répartition pour la définition des choix stratégiques, mais le schéma de gestion repose sur un partage avec les deux

³⁶ Même si l'exploitation a recours à un manœuvre permanent, ce qui ramène la surface par actif à 1 ha pendant l'hivernage, l'éloignement et le morcellement des parcelles augmentent les temps de travaux. D'autre part le chef d'exploitation est souvent retenu par des négociations ou des réunions pour l'association villageoise et demande donc une présence plus importante à ses dépendants.

épouses présentes des prises de risque occasionnées par l'objectif d'accumulation productive. Le compromis collectif repose sur l'absence de terre attribuée et donc sur la nécessité de construire via la pluriactivité une structure de production capable de porter cet objectif. Si les revenus du chef représentent 91% du total de la concession (chapitre III, point D.3.b), les femmes prennent une part active à l'effort rizicole. Elles ne participent pas directement à l'activité de décortilage mais n'hésitent pas à se déplacer sur les parcelles louées parfois loin du village de résidence pour asseoir la complémentarité entre l'agriculture et la prestation de service. Malgré le recours nécessaire à de la main-d'oeuvre extérieure pour les principales opérations³⁷ leur participation est un élément déterminant des bons résultats obtenus et de limitation des coûts. Une des épouses a même, sous la forme d'un prêt de 78 000 FCFA, contribué directement à l'effort d'accumulation. Dans le même temps, cet investissement additionné à leurs devoirs domestiques réduit leur domaine de choix propres (temps résiduel alloué) et donc contraint la construction d'une stratégie individuelle. Leurs revenus propres se montent à 173 400 FCFA par femme et par an (80% pour l'échalote), ce qui est faible compte tenu de la réussite de leur mari et de ce qu'elle sous-tend a priori comme pouvoir de négociation pour les dépendants. Ils permettent cependant de satisfaire les besoins sociaux et de mettre en place une épargne personnelle, notamment pour préparer les mariages de leurs filles.

L'application d'une norme centralisée de répartition du travail pour répondre à des objectifs d'investissement productif souligne qu'il est abusif de cantonner les organisations domestiques ouest africaines à des fonctions de limitation du risque et de neutralisation, voire de destruction du surplus. Tout dépend de la capacité du chef de concession à impulser un dynamisme communautaire autour de son projet et donc d'imaginer des innovations dans l'équilibrage des règles internes et externes. Les exemples soulignent toutefois que les compromis collectifs ne se réalisent qu'à la condition que chaque actif conserve une autonomie de gestion minimale en référence au modèle organisationnel de base.

³⁷ Sur les parcelles louées à Molodo (20 km de Sériwala), l'emploi d'un manoeuvre permanent s'impose malgré tout.

2. DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL

a. Stratégies de diversification aléatoire des revenus des concessions de la classe A

Tableau n°22 : les revenus des concessions de la classe A dans le delta du Sénégal

Classe de la conc.	N° de conc.	Les revenus / an et / actif				Les revenus par type d'actif		
		total FCFA/act./an	riz %	maraïc. %	autres %	Total FCFA/an	Chef. conc. %	dépendants %
A	112	222 193	32%	8%	60%	888 771	78%	22%
A	214	450 773	30%	-1%	71%	901 547	92%	8%
A	215	266 823	26%	-2%	75%	533 647	92%	8%

Classe de la conc.	N° de conc.	Eléments de structure					
		surf. H97/98 ha	surf. CSF98 ha	surf. CSC98 ha	surf. H98/99 ha	pop. act.	pop. prés.
A	112	1.99	0.2	-	2.2	4.00	10.05
A	214	0.62	0.03	0.46	1.57	2.00	8.00
A	215	0.62	0.1	-	1.15	2.00	6.44

Le poids de l'incertitude autour de la riziculture est l'élément déterminant de la définition des objectifs et par suite des schémas de gestion des chefs de concession de la classe A. Du fait des effets d'entraînement de la filière dans la zone, il se répercute sur l'ensemble des activités, et donc sur les choix des structures de production en réponse à la précarité. Ce phénomène est très sensible dans les villages créés de toutes pièces en vue de l'exploitation agricole.

A Boundoum Est notamment l'enclavement pénalise particulièrement la vie économique³⁸, surtout pour les petites concessions (214 et 215). Les études de cas dans ce village pour la classe A concernent des groupes domestiques à un seul ménage avec chef de concession monogame³⁹. Les femmes appartiennent aux classes V et VI, participant faiblement aux budgets du fait de domaine de choix hors concession très réduits. Leur époux doit entreprendre une

³⁸ Les filières maraîchères sont ici déstructurées, le village n'abrite qu'un petit marché de denrées essentiellement alimentaires, les véhicules de transport collectifs sont rares, les investisseurs, même résidents, préfèrent s'installer à Boundoum Barrage ou plus près de Richard Toll, l'activité économique est enfin très concentrée durant les mois de récolte du riz.

³⁹ Cette configuration correspond à 66% des concessions à Boundoum Est selon le recensement SAED de 1996.

recherche de revenus d'appoint aléatoire, généralement dans les agglomérations voisines.

Les négociations internes pour les dépendants sont contraintes par la quasi nécessité de sortir du village pour exercer une activité rémunératrice et donc par la concurrence avec les obligations domestiques dans une configuration où les possibilités de remplacement sont nulles. L'arbitrage n'étant pas possible, les chefs concentrent 92% des revenus des concessions 214 et 215. Leurs épouses vendent du paddy issu de vannage et surtout de glanage, et profitent très occasionnellement d'opportunités de prestations de service⁴⁰. Ainsi, les stratégies de réponses collectives observées à l'Office du Niger ne pourraient s'entendre ici que dans l'implication plus forte des femmes dans l'agriculture, seule activité permettant de combiner devoirs domestiques et participation à la réduction de la précarité. Les dysfonctionnements collectifs conduisant à la déstructuration des projets maraîchers excluent ce recours. L'investissement en travail sur les parcelles rizicoles du mari ne peut d'autre part pas totalement compenser les absences répétées du chef d'exploitation pour sa recherche de revenus complémentaires. Enfin, les mauvais résultats de la femme de la concession 214 sur un projet rizicole privé durant l'hivernage 98/99 (11 365 FCFA de marge sur 0,22 ha) expriment la volonté de réaction par une utilisation maximale des espaces de liberté, mais également la faiblesse des marges de manoeuvre dans un environnement aussi incertain⁴¹.

L'organisation du travail au sein de la concession se plie ici aux contraintes de l'environnement. La structure et le montant des revenus⁴² qui en découlent ne sont pas satisfaisants pour répondre à la situation de précarité, et surtout ont pour conséquence de maintenir l'incertitude sur l'agriculture. Les capacités de réponse des concessions sont

⁴⁰ L'épouse de la concession 214 a préparé des repas pour des ouvriers focardant des canaux dans le village.

⁴¹ Cet échec repose sur les dysfonctionnements déjà décrits pour les chefs de concession dans le chapitre III.

⁴² L'agriculture représente respectivement 30 et 25% des revenus totaux des concessions 214 et 215, contre 53 et 50% pour les prestations non spécialisées, 10 et 17% pour les dons extérieurs.

insuffisantes pour assurer une reconstitution institutionnelle de sortie de crise⁴³.

La situation de Pont Gendarme sur la route nationale n°2 influence peu les stratégies des chefs de concession mais modifie sensiblement les conditions de l'allocation du travail et favorise les reconstitutions collectives. L'exemple de la concession 112 illustre les tentatives des dépendants de valoriser les temps de travaux résiduels et de participer ainsi à l'effort collectif de diversification défensive des revenus. L'agriculture irriguée pratiquée par le chef de concession dégage un revenu annuel brut de 350 900 FCFA sur la période suivie (82% pour le riz, 18% pour le gombo et l'oignon)⁴⁴. Avec 40% du total des revenus, elle est largement insuffisante pour couvrir les besoins. Les enquêtes montrent du reste que devant cette faible contribution à la survie de la concession, les dépendants, en accord avec l'autorité, limitent leur participation en travail dans l'unité de production communautaire. Il est cependant collectivement admis que malgré l'incertitude la présence dans la cuvette est une nécessité. Elle permet de bénéficier du crédit agricole et de rester intégré dans les réseaux sociaux et économiques liés au fonctionnement des périmètres.

Le complément est assuré à 64% par le chef de concession grâce à des sources de revenus diversifiées (commerce de riz 38%, élevage⁴⁵ 29%, services divers 14%, pêche 1% et dons extérieurs 18%). Ces activités sont entreprises sans recours au travail des autres dépendants qui développent leurs propres stratégies dans le village, sans pour autant se soustraire à leurs devoirs domestiques. Les trois actifs dépendants apportent 22% des revenus totaux et ont également une structure des revenus complexe (élevage 43%, commerce 22%, salaires 18%, services divers 13% et maraîchage collectif 4%) induite par la recherche et la saisie d'opportunités diverses. La

⁴³ La présence de plusieurs épouses ou d'un plus grand nombre d'actifs masculins offrent par contre d'autres possibilités pour les concessions de la classe A. Bien que contraints par l'enclavement, les dépendants auront davantage d'opportunités de diversification en se faisant remplacer pour leurs tâches domestiques. On assiste alors à une multiplication différenciée des stratégies observées chez les chefs de concession. Mais ce recours ne change pas fondamentalement la structure des activités productives, orientée vers une diversification forte mais toujours aléatoire.

⁴⁴ La riziculture est pratiquée dans l'aménagement de Pont Gendarme (1,30 ha) et dans la cuvette de Polo (0,69 ha) pour l'hivernage 97/98. La saison suivante, par des jeux d'échange et de prêt, 2,2 ha sont cultivés dans l'aménagement de Pont Gendarme. Les résultats passent de 167 000 FCFA/ha pour 97/98 à 109 300 FCFA/ha pour 98/99 et s'expliquent par de multiples retards dans le démarrage des campagnes et par l'implication minimale d'un chef d'exploitation pressé par les urgences du quotidien.

⁴⁵ L'élevage de cette concession est discuté dans ce chapitre lors de l'analyse des dépenses de capitalisation.

décentralisation des pôles de décision issue de la norme de répartition du travail est donc ici respectée et même exacerbée par le relatif désintéressement des dépendants pour l'agriculture. Cette structure de la sphère de la production se prête bien à la mise en place d'une stratégie défensive qui doit se concevoir d'abord comme la satisfaction des besoins de chacun, mais aussi comme une solution collective pour réduire la précarité.

b. La construction stratégique sécuritaire des concessions de la classe B

Les stratégies des chefs de concession de la classe B sont recentrées sur la riziculture grâce à un positionnement sur des parcelles moins sensibles à l'incertitude⁴⁶. Les surfaces sont plus grandes que pour la classe précédente (0,75 ha par actif contre 0,5 pour nos enquêtes) et requièrent pour garantir les fonctions de répartition et de consommation le travail de tous les actifs. Les cas étudiés correspondent à des concessions à un ménage monogame avec une seule unité d'exploitation rizicole, mais le schéma reste vrai si plusieurs épouses ou enfants actifs mais non attributaires de parcelle sont présents. Nous n'avons par contre pas pu enquêter directement auprès de concessions à plusieurs ménages et plusieurs unités d'exploitation obéissant à une logique sécuritaire dans le delta du Sénégal. C'est du reste un cas de figure peu fréquent. Sur les aménagements publics il y a peu d'accumulation de terre (Bélières et al, 1999) et si c'est le cas elle se traduit toujours, pour des raisons à la fois juridiques et sociales, par un éclatement et une gestion séparée du foncier qui se satisfont peu des logiques des grandes concessions sécuritaires de l'Office du Niger. Il est en effet rare que l'ensemble des ménages, disposant d'une autonomie légale et économique de fait, restent tous dans une telle perspective. L'accumulation individuelle pouvant forger une unité de production est par contre envisageable sur les aménagements privés, mais si le foncier reste détenu par une unité d'exploitation, les stratégies se combinent le plus souvent avec une intégration dans la filière par la transformation ou la prestation agricole motorisée. Les objectifs se déplacent alors vers une accumulation productive caractéristique de la classe D⁴⁷.

⁴⁶ Il s'agit soit de parcelles sur l'aménagement transféré de Boundoum (via une section villageoise ayant un fonctionnement correct), soit de parcelles sur des aménagements privés ayant passé avec succès la période cruciale du début des années 90 ou bénéficiant encore du crédit institutionnel.

⁴⁷ Nous reviendrons sur ces aspects dans le chapitre VI lors de la discussion sur trajectoires de concessions.

Pour les études de cas traitées, le choix d'une structure de production axée sur la riziculture a des conséquences importantes sur les arrangements collectifs. Le travail s'organise autour du calendrier d'hivernage. Le relâchement de la mobilisation des dépendants compromettrait à la fois l'objectif de minimisation des coûts extérieurs dans le cadre d'itinéraires intensifs, mais surtout les résultats techniques sur une activité centrale pour la stratégie d'ensemble⁴⁸. Le système de droits et d'obligation et de spécialisation se rapproche ici de celui observé à l'Office du Niger pour coller aux règles externes et tenter de réduire leurs incertitudes. Le raisonnement stratégique des dépendants respecte une hiérarchisation des tâches convenue collectivement. La disponibilité permanente pour répondre aux attentes du chef d'exploitation, seul centre de décision sur les parcelles rizicoles, s'ajoute aux devoirs domestiques. Les activités strictement individuelles ne se conçoivent qu'une fois ces tâches prioritaires assurées. Les domaines de choix immédiats sont donc réduits mais l'organisation de la concession doit normalement garantir en retour la satisfaction des besoins et une libre utilisation par chaque actif des fruits de son travail en dehors de la riziculture.

Tableau n°23 : les revenus des concessions de la classe B dans le delta du Sénégal

Classe de la conc.	N° de conc.	Les revenus / an et / actif				Les revenus par type d'actif		
		total FCFA/act./an	riz %	maraïc. %	autres %	Total FCFA/an	Chef. conc. %	dépendants %
B	313	372 298	68%	-	32%	930 745	95%	5%
B	314	451 721	71%	-	29%	903 441	84%	16%

Classe de la conc.	N° de conc.	Eléments de structure				pop. act.	pop. prés.
		surf. H97/98 ha	surf. CSF98 ha	surf. CSC98 ha	surf. H98/99 ha		
B	313	2	-	-	-	2.50	10.00
B	314	1.22	-	0.6	1.52	2.00	5.24

La structure des revenus des concessions 313 et 314 traduit bien cette orientation collective. Le riz occupe respectivement 68 et 71% du total alors que le maraîchage, ne reposant pas sur des circuits financiers et commerciaux sécurisés est délaissé. Les revenus de complément

⁴⁸ Le travail d'entretien et de surveillance est en effet un facteur important du rendement rizicole (Liagre, 1997, PSI, 1998).

dépendent des opportunités offertes mais reposent toujours sur activités maîtrisées et comportant des risques minimaux. Ainsi pour la concession 313 ils se répartissent entre services (location d'un congélateur par l'épouse, 5% du total), dons extérieurs (6%) et pêche (21%). La diversification des revenus de la concession 314 est centrée sur le commerce (17%), complété par des services (2%) et des dons (9%).

Les obligations pesant sur les dépendants réduisent le temps résiduel à consacrer à leurs logiques propres. Le poids de leurs revenus dans le total de la concession reste faible (respectivement 5 et 16%) même s'ils parviennent à couvrir leurs besoins et même à développer un début d'accumulation sous forme de bétail pour l'épouse de la concession 314. Le respect du fonctionnement du système de redistribution les dispense d'intervenir directement dans les dépenses de consommation courante et leur permet de bénéficier de la sécurité apportée par la relative stabilité des revenus d'ensemble. L'horizon stratégique est plus important que pour la classe précédente et des projets d'accumulation collective sur le long terme sont ébauchés.

L'accumulation de ces concessions n'est cependant pas aussi importante que celle observée à l'Office du Niger où le système de captation du surplus à des fins sécuritaires repose sur de meilleurs résultats rizicoles. Dans le contexte d'incertitude généralisée du delta du Sénégal c'est surtout la stabilité et la reproductibilité qui sont visées. En ce sens la stratégie sécuritaire est une réussite pour les deux études de cas. Au sortir d'une décennie marquée par des fluctuations très importantes des niveaux de production et de mise en valeur, par un climat de spéculation foncière et d'instabilité financière, l'émergence de stratégies sécuritaires est un élément important. Elle montre que des formes innovantes d'équilibrage des règles internes et externes sont en cours d'élaboration. Or, les schémas de gestion induits sous-tendent l'appropriation d'un modèle agricole intensif.

c. Recherche offensive de revenus et repli défensif des concessions de la classe C

Pour cette classe, le chef de concession fait supporter des risques très importants à l'ensemble de ses dépendants. L'adhésion communautaire à la recherche d'un décollage rapide dans un contexte incertain est beaucoup plus problématique qu'une collaboration autour d'un

objectif d'accumulation de biens patrimoniaux domestiques même si celui-ci se fait au prix d'une réduction des domaines de choix individuels immédiats. D'autre part, contrairement au cas de la classe D, les stratégies ne s'appuient pas sur une maîtrise technique ou sur une base patrimoniale relativisant les effets d'un échec éventuel et augmentant l'espérance de gains redistribuables (sous quelle forme que ce soit). Les adaptations des schémas de gestion du travail vont donc essentiellement dépendre des formes de la contestation qui pourrait naître de l'exposition des dépendants.

Tableau n°24 : les revenus des concessions de la classe C dans le delta du Sénégal

Classe de la conc.	N° de conc.	Les revenus / an et / actif				Les revenus par type d'actif		
		total FCFA/act./an	riz %	maraïc. %	autres %	Total FCFA/an	Chef. conc. %	dépendants %
C.1	114	119 987	56%	7%	37%	1 199 866	78%	22%
C.2	111	151 798	22%	-3%	81%	751 206	87%	13%

Classe de la conc.	N° de conc.	Eléments de structure					
		surf. H97/98 ha	surf. CSF98 ha	surf. CSC98 ha	surf. H98/99 ha	pop. act.	pop. prés.
C.1	114	2.56	0.9	-	4.16	10.00	17.45
C.2	111	-	1.2	-	1.2	4.95	13.95

Le choix du chef de la concession 114 d'une spécialisation agricole basée sur une extension foncière⁴⁹ n'est par exemple pas partagé par son frère cadet, lui-même attributaire dans l'aménagement de Pont Gendarme. Durant les premiers mois du suivi ce dernier préfère tenter de protéger son ménage. Cependant, contraint par sa surface (1,01 ha cultivable) et par les dysfonctionnements chroniques dans le déroulement des campagnes dans l'aménagement, il doit adopter une stratégie proche de celle des chefs d'exploitation de la classe A. Il obtient pour l'hivernage 97/98 un revenu de 100 200 FCFA sur 0,71 ha qui, complété par les recettes d'un transport par charrette lui assure un fonctionnement indépendant. Le décès de la mère et des problèmes de santé de son épouse vont l'obliger à partir d'avril 1998 à un changement

⁴⁹ Les aléas de cette orientation et les replis qu'ils entraînent sont décrits dans le chapitre III, point C.3.a.

stratégique. L'unité de consommation jusqu'alors approvisionnée séparément se regroupe, son unité d'exploitation réduite à un seul actif doit se recomposer. Il faut attendre la récolte de l'hivernage 98/99 pour qu'il reprenne son autonomie. Il n'obtient cependant que 73 000 FCFA de l'exploitation de 1,04 ha de riz, ce qui laisse présager un nouveau retour rapide sous la responsabilité de son aîné.

Ainsi le chef de concession ne peut pas compter sur la mobilisation de tous les actifs, ce qui gêne considérablement la mise en oeuvre efficace d'une agriculture intensive. Le surdimensionnement expliquant en partie ses résultats mitigés est ici la conséquence de défections dues à des divergences stratégiques internes. Les autres dépendants sont soumis à des contraintes internes et externes bridant leur domaine de choix. Leur position dans la hiérarchie domestique et leur incapacité faute de terre à accéder au statut de chef d'exploitation réduisent leur pouvoir de négociation et les obligent de fait à adhérer aux orientations stratégiques de leur ascendant. Les épouses du chef de concession appartiennent à la classe VI des femmes contraintes par les devoirs domestiques pour la recherche de revenus individuels. Leur participation à l'agriculture irriguée sur les parcelles de la concession résulte davantage de cet accès limité à la sphère marchande que d'un accord stratégique collectivement négocié. D'autre part, une fois la stratégie globale orientée vers l'accumulation par l'agriculture, leur champ décisionnel se réduit encore puisque leur défection serait synonyme de faillite et que l'asymétrie informationnelle pour tout ce qui touche à la riziculture les oblige à se ranger aux avis du chef d'exploitation.

Finalement, les femmes ne contribuent aux revenus de la concession qu'à hauteur de 3% grâce à des ventes de paddy et à un petit élevage de poules, contre 19% pour le frère et 78% pour le chef. L'agriculture occupe 63% du revenu total mais à cause des dysfonctionnements relevés dans le chapitre III (point C.3.a)⁵⁰ et des problèmes d'adhésion de la main-d'oeuvre familiale, elle ne procure que 75 600 FCFA par actif et par an. Le complément nécessaire à la survie de la concession, est obtenu grâce à des stratégies de replis (vente de bétail et dons extérieurs pour respectivement 18 et 10% du total notamment). Au bilan la contrainte de revenu est très forte,

⁵⁰ Acquisitions foncières peu viables et morcelées, manque de maîtrise technique pour le maraîchage, dispersion du temps de travail effectif du chef d'exploitation pour la recherche de financement et blocages collectifs induits par les difficultés de la section villageoise.

ce qui renforce les contradictions latentes sur la stratégie d'ensemble à adopter. Les recompositions organisationnelles concernant l'allocation du travail ne permettent pas de répondre aux attentes des dépendants et débouchent sur des lacunes dans l'entretien et la surveillance des parcelles, éléments déterminant des résultats agricoles. Dans ce cas l'inadéquation entre le raisonnement stratégique du chef de concession et ses capacités réelles à mobiliser ses moyens de production explique en grande partie l'échec et les compressions des circuits de répartition et de consommation.

Après une série d'échecs sur ses parcelles dans l'aménagement de Pont Gendarme, le chef de la concession 111 décide de se consacrer à plein temps à l'exploitation de son véhicule et d'abandonner toute activité agricole directe à partir du mois de novembre 1998⁵¹. Contrairement au cas précédent il obtient l'adhésion de tous les actifs présents pour ce changement stratégique. La recomposition négociée des unités de production a abouti à la constitution de deux sous-unités principales inter-dépendantes ; la première constituée du chef de concession et de son jeune neveu et affectée à l'activité de transport, la seconde regroupant les autres actifs (l'épouse du chef, le frère et sa femme) et chargée de la mise en valeur d'un projet maraîcher en association avec une tierce personne. En parallèle, les femmes s'intègrent à un groupement pour la production de gombo et cherchent à compléter les dons du chef par des activités de pêche et de jardinage axées sur l'autoconsommation. Durant cette période, la vie de la concession repose sur la prestation de service dont les recettes, gérées et redistribuées par le chef assurent l'essentiel des dépenses courantes. Il y a donc partage concerté de risques en partie balancés par le maintien d'activités de repli entreprises par les dépendants sur leur temps résiduel (maraîchage des femmes et production pour l'autoconsommation). Transport et maraîchage privé sont deux activités nécessitant de lourds investissements en temps et en capital mais dont l'espérance de revenus reste faible dans le contexte du delta, surtout si elles ne reposent pas sur une insertion longue dans les réseaux concernés.

De fait l'expérience maraîchère est abandonnée en cours de campagne et la voiture est immobilisée dès le mois d'août 1998. L'échec est assumé collectivement et le repli sur

⁵¹ La chronologie et les résultats des activités entreprises sont décrits et analysés dans le chapitre III, point C.3.b.

l'aménagement pour l'hivernage 98/99 s'appuie sur la mobilisation de l'ensemble de la main-d'oeuvre disponible autour d'une seule unité de production. Il s'en suit des résultats techniques et financiers satisfaisants mais fortement grevés car devant supporter les coûts inhérents au changement stratégique. Dans ce cas précis l'adhésion collective facilite les recombinaisons organisationnelles⁵². Si elle ne suffit pas pour atteindre les objectifs de décollage, elle offre la possibilité d'un recours à l'agriculture, garantie minimale de survie de la concession.

d. Formes de la diversification des revenus offensive des concessions de la classe D

Les études de cas pour la classe D offrent des exemples d'allocations spécifiques des facteurs pour l'agriculture, socle des stratégies d'accumulation productive. Les accommodations décrivent les réponses collectives possibles au besoin de structurer les activités agricoles, de réduire l'incertitude et d'élargir ainsi l'horizon du raisonnement stratégique. Partant d'une dotation importante en facteurs et d'une expérience agricole forgée sur les aléas de ces dernières années, ces concessions se réapproprient en l'adaptant le modèle de mise en valeur intensif prôné par les institutions de vulgarisation.

Tableau n°25 : les revenus des concessions de la classe D dans le delta du Sénégal

Classe de la conc.	N° de conc.	Les revenus / an et / actif				Les revenus par type d'actif		
		total FCFA/act./an	riz %	maraïc. %	autres %	Total FCFA/an	Chef. conc. %	dépendants %
D.1	115	360 489	41%	42%	17%	1 802 447	97%	3%
D.1	311	738 069	54%	-	46%	7 380 694	31%	69%
D.2	312	650 096	22%	-	78%	3 575 528	81%	19%

Classe de la conc.	N° de conc.	Eléments de structure					
		surf. H97/98 ha	surf. CSF98 ha	surf. CSC98 ha	surf. H98/99 ha	pop. act.	pop. prés.
D.1	115	3.57	0.78	0.78	3.12	5.00	11.00
D.1	311	13.14	-	3.6	16.05	10.00	27.65
D.2	312	4.37	-	1.4	3.37	5.50	12.00

⁵² En 19 mois la composition des unités de production a changé 3 fois mais les règles de gestions centralisées ont été conservées, la structure des revenus est de ce fait complexe (transport 46%, commerce 25%, agriculture 19%, dons 10%) mais repose à 87% sur le seul chef de concession.

La concession 115 opte pour une adaptation du schéma de gestion d'ensemble par une concentration des pouvoirs décisionnels. L'agriculture se structure autour d'une seule unité de production homogène et très hiérarchisée, le modèle se rapproche de celui en vigueur à l'Office du Niger. Cette recomposition émane du compromis collectif autour du choix de s'engager dans une agriculture intensive de spéculation censée dégager des revenus importants et permettre une accumulation productive. Elle procède de la part des dépendants d'un arbitrage entre leurs opportunités hors concession et la capacité de l'autorité à adapter la structure productive d'ensemble aux conditions de l'agriculture irriguée. Le groupe domestique est attributaire de 4,69 ha pour 5 actifs sur deux aménagements séparés (Pont Gendarme 3,12 ha et Thilène 1,57 ha). Les marges rizicoles potentielles et l'incertitude quant à un approvisionnement en eau régulier amènent à raisonner l'intensification par une forte intégration entre riziculture et maraîchage, de façon à valoriser au mieux des surfaces disponibles finalement assez faibles⁵³. Il est collectivement admis que cette intégration ne peut pas être efficace si les unités de production et les facteurs sont dispersés et qu'elle doit reposer sur l'accès privilégié à l'information du chef de concession (il est un responsable actif d'un groupement d'intérêt économique).

La concentration du pouvoir décisionnel et de la captation d'un surplus collectivement acquis est dans cette configuration le meilleur moyen d'atteindre les objectifs fixés. Le chef de concession gère ainsi 97% d'un revenu total qui vient à 83% des activités agricoles⁵⁴. D'autre part, les dépendants acceptent que les revenus issus de leur travail ne leur soit que faiblement directement redistribués, mais au contraire affectés au financement partiel sur fonds propres des campagnes agricoles ou à l'aménagement d'un projet maraîcher, éléments de la réussite et de la consolidation de la stratégie. Outre l'assurance d'une surveillance des parcelles rizicoles et du bon déroulement des opérations clés⁵⁵, l'adhésion de sa main-d'oeuvre procure au chef de concession une grande souplesse dans la gestion de ses facteurs de production. Il peut planifier

⁵³ La stratégie agricole du chef de concession est analysée dans le chapitre III, point D.3.c. Les calendriers culturaux et les marges par spéculations y sont notamment reportées.

⁵⁴ Le revenu total annuel par actif (360 500 FCFA) se répartit entre riziculture 41%, maraîchage 42%, dons extérieurs 9%, services 3% et commerce 2%.

⁵⁵ Rappelons qu'il s'agit là d'éléments déterminants de la réussite technique.

ses choix culturels, saisir les opportunités de contrats avantageux dont il est informé grâce à ses responsabilités au sein du groupement.

Cependant ces pratiques supposent des risques techniques et organisationnels forts. Le maraîchage dans le delta est exposé à des problèmes sanitaires et la stratégie d'ensemble repose en partie sur l'utilisation des dysfonctionnements des périmètres à des fins individuelles. En obtenant de cultiver quasiment seul en contre saison chaude à Thilène et grâce à la défection de la plupart des paysans à Pont Gendarme durant l'hivernage 97/98, le chef de l'unité de production centrale profite de prix élevés. En jouant sur la situation privilégiée de son GIE par rapport à la CNCAS, il peut "revendre" du crédit et capter des marchés inaccessibles à d'autres. Une amélioration du fonctionnement global de l'aménagement serait ainsi paradoxalement préjudiciable. Ces risques sont partagés par les dépendants parce qu'en retour, comme dans le modèle malien, l'accumulation ainsi acquise conserve un caractère communautaire indéniable. C'est avec un raisonnement de long terme, en vue de la reproduction intergénérationnelle (extension foncière, ascension dans l'univers institutionnel) que la recomposition des unités de production trouve ses fondements.

A l'inverse, les concessions 311 et 312 offrent des exemples d'une décentralisation des unités décisionnelles sur les parcelles. L'adaptation consiste ici à un retour à des modes d'organisation et de coordination très proches du modèle de la famille wolof dans le waalo avant les aménagements. L'individualisation au sein d'une structure collective hiérarchisée (Barry, 1989) autorise la mise en place de stratégies différenciées. L'illustration détaillée s'en tiendra à la concession 311 qui présente la particularité d'une gestion originale d'un PIP familial permettant l'émergence d'une agriculture intensive tournée vers l'accumulation productive pour les principaux chefs de ménages⁵⁶.

L'autorité morale et sociale du *ndiel* 311 est ici détenue par le père de l'actuel chef de concession. Il a réussi à capitaliser sous forme de bétail (plus de 30 têtes) et d'une motopompe qui sert à l'irrigation d'un projet familial de 35 ha. Si avec son épouse ils ont préféré ne pas

⁵⁶ Les résultats du suivi des deux actifs masculins de la concession 312 sont par ailleurs présentés dans les chapitres III et IV. Les règles de coordination entre les deux unités de décision sont semblables à celles de la concession 311.

participer aux enquêtes de budget, il est possible de cerner leur rôle dans l'organisation interne. Ils pratiquent toujours la riziculture sur le projet. Les fruits de leurs parcelles, sur lesquelles tous les actifs et particulièrement leur fils aîné apportent leur travail, ont 3 fonctions principales. La première concerne le refinancement de la campagne suivante car mises à part les aides en travail ils doivent être capables de supporter seuls les coûts de production. Leur âge, leur ancienneté à Boundoum Barrage et le fait qu'ils soient à la tête d'un important patrimoine les obligent à une fonction sociale hors de l'unité de résidence. Cette fonction se traduit par de nombreuses redistributions, tant en paddy qu'en espèces. Ils doivent donc toujours être en mesure de répondre aux sollicitations. La troisième fonction de la riziculture est interne. Il s'agit de permettre à leur fils aîné d'asseoir son autorité d'héritier garant de l'ordre social. Si celui-ci éprouve des difficultés de gestion, il perçoit en nature (paddy ou même gombo) une rémunération en échange de son travail. Sur un plan strictement budgétaire, ces dons, régulant et confortant la hiérarchie, sont la seule intervention des parents dans l'unité de résidence. Ils ne cotisent pas pour les dépenses d'alimentation ni pour le remplissage du grenier commun. Ils pensent du reste arrêter toute activité d'ici une à deux campagnes.

Les recompositions autour de la production rizicole privée sont innovantes par rapport aux modèles imaginés pour le delta. Après avoir sélectionné des intervenants (choisis à l'intérieur de l'exploitation ou à l'extérieur par affinité), le chef de concession divise le projet familial et attribue des parcelles. Le fonctionnement en dehors du circuit de la CNCAS nécessite un préfinancement de la part des attributaires (20 000 FCFA pour la location de la terre et 100 litres de gasoil par ha). Les membres de la concession sont dispensés du paiement de la location et ont un droit d'accès privilégié pour le choix des parcelles. Le déroulement des travaux mécanisés (offset et moissonnage-battage) et la fourniture en eau sont ensuite organisés par le chef de concession⁵⁷. Les premiers sont payés par chaque exploitant à la réception du service avec la médiation si nécessaire du responsable du périmètre, la redevance hydraulique, fixée à 25 000 FCFA par ha en plus du gasoil est versée en nature à la fin de la campagne. Pour les membres de la concession des arrangements tenant compte de la situation de chacun sont possibles quant au montant effectif de cette redevance. En dehors de ces services toute latitude

⁵⁷ Il joue en fait ici le rôle d'un responsable de production dans un groupement en charge d'un PIV.

est donnée aux différents attributaires pour l'exploitation de leur parcelle et leurs opérations de commercialisation. Pour les hivernages 97/98 et 98/99, 5 et 7 actifs de la concession (en dehors des parents) ont cultivé dans le projet sur respectivement 9,31 et 11,52 ha⁵⁸.

Par rapport au schéma de fonctionnement des périmètres publics ou transférés, cette organisation implique donc une internalisation des coûts de transaction pour tout ce qui concerne les relations avec les prestataires extérieurs, ainsi qu'un transfert des coûts de coordination au chef de concession pour le recouvrement de la redevance hydraulique. L'équilibre technique et financier repose en fait sur des rapports économiques et sociaux très différents. Les relations du gestionnaire avec des usagers pris au sein de sa concession ou liés par des contrats de confiance lui assurent, soit par autorité, soit en jouant sur la sécurité offerte par l'accès à son périmètre dans un contexte de rareté du crédit, une diminution de ses coûts de transaction. La coexistence de ces deux types d'usagers participe du bon fonctionnement et des performances du périmètre.

4 actifs de la concession sont également attributaires d'une parcelle dans le grand aménagement transféré de Boundoum. Les représentations de cette forme de riziculture, beaucoup plus contrainte par le poids de l'organisation collective, dépendent de la répartition des parcelles entre les deux types de périmètres. Mais dans l'ensemble les chefs d'exploitation lui attribuent une fonction régulatrice. Les attributaires se plient généralement aux directives de leur section concernant les calendriers et les doses d'intrants, mais comme dans le cas des chefs de concession de la classe II à l'Office du Niger, exercent leur droit de parole pour se prémunir des comportements opportunistes de certains membres. L'accès au crédit institutionnel et la limitation des risques par l'adhésion à la dynamique d'ensemble assurent une espérance de revenus complémentaires. Ils s'appuient sur cette assurance pour mettre en place des pratiques plus spéculatives sur le PIP familial, avec prise de risque technique (décalage des calendriers et adaptation des doses d'intrants). La conservation des parcelles de l'aménagement est donc importante dans la stratégie d'ensemble et le paiement des redevances est toujours respecté.

⁵⁸ Si l'on tient compte de la présence des parents du chef, c'est quasiment la moitié du projet qui est exploité par les membres de la concession.

L'éclatement des unités décisionnelles pour la riziculture pose le problème de la recomposition des unités de production. La surface moyenne exploitée par actif sur la période suivi est de 1,46 ha pour l'hivernage, pour un rendement de 4,9 t/ha. Le contrôle des calendriers et des principales opérations techniques faisant appel à des prestataires extérieurs et la capacité d'entretien et de surveillance des parcelles sont les principaux facteurs expliquant ces bons résultats techniques. Le contrôle est dépendant de l'organisation et de la gestion globale des périmètres. Sur le PIP familial le mode de coordination entre les producteurs associant autorité du chef de concession et rapports sociaux de dépendance facilite le bon déroulement de la campagne, sans trop réduire les domaines de choix individuels. Sur le grand aménagement de Boundoum, les pratiques de contrôle du fonctionnement des sections combinées à l'amélioration de la gestion de l'Union constatées ces dernières années (Bélières et al, 1999, Fall, 1999), permettent une production de bon niveau. C'est sur l'aspect entretien et surveillance des parcelles où peu de main-d'oeuvre extérieure intervient que les règles du travail s'adaptent. En fait les unités de production ne coïncident pas avec les unités décisionnelles pour ces aspects de l'activité rizicole. Si chaque chef d'exploitation est responsable des budgets sur sa parcelle, tout un système de répartition des tâches se met en place pour assurer une efficacité collective de l'agriculture. C'est notamment le cas sur le PIP familial où la surveillance n'est pas individualisée et où des équipes d'entraide se forment pour pallier les problèmes ponctuels rencontrés par un membre de la concession. Ces équipes débordent du cadre des ménages et dépendent plutôt de la localisation des champs. D'autre part, certains dépendants s'associent parfois pour une campagne avec des individus extérieurs au groupe domestique de façon à compléter la main-d'oeuvre. Les unités de production ne sont donc pas cloisonnées. L'organisation complexe du travail se pense comme un enchevêtrement de réseaux internes d'entraide dans lesquels les flux de dons et de contre-dons sont difficilement mesurables. Il est enfin remarquable que tous les itinéraires techniques associent mécanisation par prestation extérieure, travail familial et recours à des tâcherons. Il reste qu'au bilan, le décideur conserve les fruits de l'activité entreprise au même titre que dans le cadre d'une organisation classique en unités de production clairement délimitées.

En marge de la riziculture le temps de travail résiduel offert par la décentralisation du pouvoir décisionnel et la répartition des obligations domestiques autorisent la mise en place de

nombreuses activités de commerce et de prestations de service. En effet, chaque chef de ménage doit fournir à sa femme la dépense quotidienne lorsque c'est son tour de cuisine. La rotation à 5 cuisinières décharge les épouses, surtout que certaines peuvent compter sur la présence de filles adolescentes. Pour les hommes la concentration de l'agriculture sur la riziculture laisse du temps entre les campagnes pour profiter des nombreux réseaux issus de l'appartenance à une grande concession socialement bien insérée dans le village. Les surplus rizicoles après redistribution d'une partie de chaque production pour le remplissage du grenier commun⁵⁹ offrent de bonnes bases pour le démarrage d'activités extra-agricoles.

Ce sont donc 9 unités décisionnelles (dont 7 combinent riziculture et activités extra-agricoles) chacune maîtresse de ses revenus bien que fonctionnant grâce à des alliances ponctuelles ou plus durables qui participent à la création de richesses. Au-delà de ces recompositions autour du travail et en individualisant grâce aux indépendances budgétaires, 3 unités constituées par des chefs de ménages masculins ont des objectifs d'accumulation productive (classe IV.1 pour le chef et X.2 pour ses dépendants masculins)⁶⁰. 3 appartiennent à la classe VII (femmes disposant d'espaces de liberté), 2 à la classe VI (femmes fortement contraintes), et 1 à la classe X.1 (dépendants masculins sur la défensive). La dynamique d'ensemble est donc portée vers l'accumulation productive mais la cohabitation de différents objectifs stratégiques est permise. Le risque pris par un chef de ménage qui réinvestit directement ses revenus rizicoles n'est a priori pas supporté directement par un autre membre de la concession tant que le système d'obligation est respecté.

⁵⁹ Chaque chef d'exploitation confie au chef de concession l'équivalent d'un sac et demi de paddy par personne sous sa dépendance. Pour les chefs d'exploitation non chefs de ménage il s'agit de la seule contribution à la reproduction d'ensemble, elle leur accorde le droit de partager les repas de la concession. Ils devront par contre prendre en charge leur dépenses de petit déjeuner, consommé séparément.

⁶⁰ Durant le suivi une décortiqueuse en co-propriété a été achetée par un jeune dépendant, le chef de concession et son demi-frère ont épargné près de 1 000 000 FCFA pour l'achat d'un véhicule de transport.

Tableau n°26 : répartition par activité et unité de production des revenus de la concession 311

	Chef de concession (1)	Dépendants masculins (3)	Dépendants féminins (5)	TOTAL
Services	-	29%	-	15%
Commerce	28%	2%	36%	16%
Elevage	21%	-	4%	7%
Dons extérieurs	9%	2%	17%	7%
Salaires	-	1%	-	1%
Riziculture	42%	66%	43%	54%
Total en FCFA/an	2 278 033 (31%)	3 781 279 (51%)	1 321 382 (18%)	7 380 694

() : nombre d'unités de production. Les revenus indiqués sont bruts

Les recompositions institutionnelles de l'organisation du travail apparaissent comme des innovations prometteuses. L'équilibre interne entre la dimension collective de la riziculture et les libertés accordées à chaque actif dans la définition de sa stratégie s'accorde avec les conditions économiques externes. La gestion séparée sous l'égide d'une autorité sociale des circuits de la production, de la consommation et de la répartition est fonctionnelle. Les résultats financiers sont très satisfaisants et débouchent sur des capacités importantes d'accumulation. La diversification n'entre pas en concurrence avec la riziculture et la pérennité du PIP familial sans financement extérieur montre la reproductibilité du système. Ceci tendrait à prouver que les modèles de mise en valeur proposés sur les PIP ne peuvent être réappropriés en l'état. C'est sur des réinterprétations des recommandations extérieures en accord avec les normes des rapports sociaux que se fonde l'efficacité de l'agriculture : réallocation du foncier attribué à une seule personne par la loi, calage des entretiens sur les capacités financières et les besoins réels, systèmes de crédit informels et affirmation de l'autorité du gestionnaire reposant sur des relations hors marché, intégration des possibilités de diversification des revenus individuelles, mixité des parcours techniques entre mécanisation et mobilisation de la main-d'oeuvre familiale ou extérieure.

CONCLUSION DU CHAPITRE V : BILAN DE LA CONSTRUCTION DES SCHÉMAS DE GESTION SUR LA DURÉE DES SUIVIS BUDGÉTAIRES

En schématisant à l'extrême, lorsque la riziculture est prépondérante dans la structure des activités productives et que la concession ne comprend que deux actifs, les principes de base de la gestion résultent sur les deux terrains d'un compromis bilatéral.

L'autorité centralise l'allocation des ressources (dont le travail de son dépendant) dans la sphère de la production rizicole. En tant que chef d'unité de production rizicole, il se doit d'ajuster ses pratiques à sa dotation en terre et en moyen de production et à un ensemble de règles externes. L'approvisionnement en eau, en crédit, en intrants, mais aussi l'organisation collective des travaux du sol (Sénégal), des opérations de récolte et de post-récolte, et de la commercialisation d'une partie du produit procèdent ainsi de séquences lui laissant un domaine de choix plus ou moins étendu selon les pays, mais aussi localement selon les périmètres.

Les relations entre les deux niveaux de décision domestiques se cristallisent lors de la distribution du revenu. Les choix d'allocation nécessitent un compromis. Le dépendant évalue ses besoins et revendique un certain niveau de consommation centralisée (alimentation, santé, dépenses courantes) et de gratifications (en espèces, en paddy et en temps de travail résiduel pour développer ses propres activités et ses propres schémas de gestion parallèles). De son côté l'autorité vise plutôt une compression des circuits de consommation et de répartition pour faire émerger une épargne qu'il choisira de thésauriser, d'investir dans du matériel et de la terre pour augmenter le produit futur ou d'utiliser à l'augmentation du patrimoine domestique commun. Il s'agit par là de faciliter les prises de décision de production par rapport à l'incertitude sur les règles externes, tout en pouvant compter sur la mobilisation du travail de son dépendant pour la riziculture. Ce dernier accepte le niveau antérieur de ses droits, voire sa compression, si l'allocation de cette épargne lui apparaît judicieuse pour l'élargissement de son domaine de choix futur. Son arbitrage reste cependant soumis à des conventions sociales internes attachées à la relation hiérarchique⁶¹.

⁶¹ Ainsi les femmes et les jeunes fils du chef n'ont pas le même poids que ses frères cadets dans la négociation de leur droits et hypothéqueraient leur avenir en faisant le choix fort d'un refus de compromis.

La diversification des revenus dans ce schéma s'entend au niveau de l'autorité par rapport à la capacité de la riziculture à satisfaire ses obligations domestiques, mais aussi à valoriser l'épargne forcée obtenue. En cas de défaillance et de non adéquation au système de règles externe, il diversifiera son système d'activités en même temps qu'il adaptera ses pratiques rizicoles vers plus ou moins d'intensification. L'équilibre de ces recompositions avec le système de droits et d'obligations interne devra de toute façon être respecté. Pour le dépendant, la diversification des revenus dépend essentiellement du temps de travail résiduel et des gratifications accordés par l'autorité. Ceci suppose un sous emploi de la main-d'oeuvre dans le système d'activités sous contrôle de l'autorité. Ce sous emploi dépend du niveau d'intensification rizicole, mais aussi des choix de diversification à des fins communautaires que l'autorité entend substituer ou associer à la riziculture⁶².

Pour les groupes domestiques comprenant plusieurs centres de décision, les études de cas montrent cependant que les relations entre les différents niveaux hiérarchiques ne peuvent se réduire à une superposition de relations bilatérales entre le chef de concession et chacun de ses dépendants. La contestation ou au contraire l'adhésion de chaque individu de l'unité de production centrale aux règles de l'allocation des ressources affectent de toute façon le domaine de choix de l'autorité. La gestion collective n'est alors tenable que si elle associe aux relations bilatérales des conventions supérieures, facilitant la réalisation d'un compromis d'ensemble. Les normes des systèmes de droits et d'obligations issus des sociétés d'origines des agriculteurs colons fournissent ce cadre de coordination⁶³. Ces normes répondent à la gestion d'une organisation d'appartenance et non pas d'adhésion. Elles sont certes adaptées mais tout de même préservées. Ainsi lorsque malgré leur recours le compromis n'est pas réalisé, la scission de la concession est préférée à leur abandon.

⁶² Le dépendant sera également intégré au travail sur des ateliers de prestation de services intensifs en main-d'oeuvre, de même que sur les parcelles maraichères si celles-ci ont une vocation collective. Il arrive que les choix de l'autorité en accord avec son dépendant assurent le plein emploi.

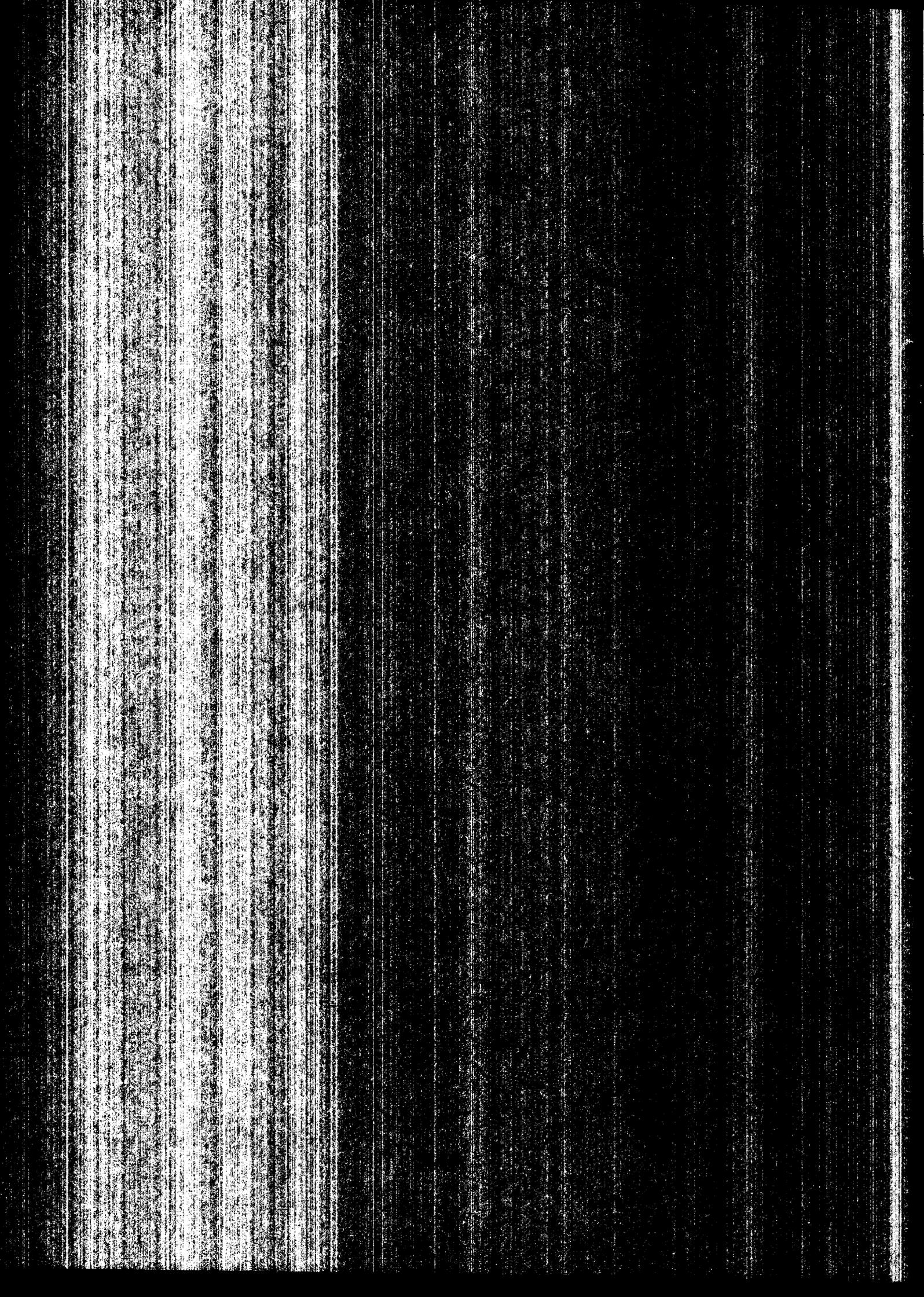
⁶³ Si une autorité sociale retirée des activités de production est encore présente dans la concession, elle joue de fait le rôle d'arbitre pour garantir le respect de ces normes.

A l'Office du Niger l'organisation collective de la riziculture malgré la multiplication des ménages et donc des unités de production potentielles est une forme de réponse organisationnelle pour faciliter la gestion collective. Les dépendants masculins, une fois un niveau de droits maximum atteint, n'ont d'autre choix que la séparation formelle de l'unité de résidence pour faire valoir leur revendications. L'importance d'une telle décision non concertée et les coûts qu'elle induit sont exacerbés par la pression foncière et les règles d'attribution de parcelles. En ce sens l'association des systèmes internes et externes limitent les alternatives dans l'équilibrage des schémas de gestion d'ensemble.

Dans le delta du Sénégal, les normes engagent au contraire au fractionnement des communautés de production et au renforcement de l'autonomie des ménages sous l'arbitrage social d'une autorité supérieure. C'est par une plus grande souplesse dans l'allocation du travail que les grandes concessions trouvent leur cadre de cohérence⁶⁴. Cependant les possibilités de compression des circuits de consommation et donc d'émergence d'épargne forcée sont moindres que dans le système centralisé de l'Office du Niger. Pour entretenir un processus d'accumulation, les dotations par ménage doivent être importantes. Témoin de cette contrainte, une tendance à la centralisation des organisations domestiques des exploitations de tailles faible et moyenne suite à la réduction des surfaces cultivées et des crédits alloués par la CNCAS a été observée entre 1990 et 1997. Dans le même temps, les grandes exploitations ayant bien négocié la crise procèdent au contraire à une responsabilisation croissante des chefs de ménages (Bélières et al, 1999).

⁶⁴ L'exemple de la concession 311 est particulièrement éloquent (point B.2.d de ce chapitre).





Les reconstructions des schémas de gestion des chapitres précédents s'en tiennent à une approche stratégique sur la durée de nos suivis budgétaires. La structure des activités productives en est un des points clés. Elle détermine en effet les conditions d'un équilibre entre les différents niveaux de décisions des concessions et entre les fonctions de production, de répartition et de consommation, dans un environnement externe doté de règles spécifiques. Jusqu'alors considérée comme donnée, cette structure émane en grande partie des dotations en moyens de production (mais aussi du patrimoine au sens large) au moment du démarrage des enquêtes. En ce sens les trajectoires d'accès à la terre et aux biens patrimoniaux des concessions enquêtées permettent d'appréhender les conditions d'émergence des pratiques actuelles. Replacées dans l'historique des deux zones, ces trajectoires précisent dans la durée les recompositions des schémas de gestion face à l'évolution des règles externes de l'agriculture irriguée¹. Elles précisent par là les fondements des discontinuités qui ont guidé notre classification des pratiques.

Le recul du temps est ainsi nécessaire pour compléter la construction théorique des principes de gestion des concessions en y intégrant mieux les pratiques d'accumulation. Etant donnée la période couverte par les suivis budgétaires, la place des modifications des patrimoines dans les circuits d'allocation des ressources n'a pu être qu'ébauchée (point A.3 du chapitre V). Malgré la perte de précision liée aux enquêtes rétroactives, les ruptures dans les trajectoires lors des modifications de la structure des moyens de production doivent être confrontées aux schémas de gestion déjà interprétés. Il s'agit de juger des arbitrages réalisés lors des décisions d'investissement (ou de décapitalisation) et de leur impact sur les espaces de liberté des chefs de concessions, critère de base de notre classification des comportements.

La multiplicité des trajectoires est un des principaux déterminants de la complexité des terrains d'étude. Les travaux antérieurs sur le sujet (Tourrand, 1993, Jamin, 1994 pour les principaux) soulignent que toute généralisation est délicate. Soumises aux changements stratégiques des institutions en charge de la gestion et de la mise en valeur des périmètres, des organismes de recherche, voire des Etats, les trajectoires sont rarement linéaires. Quelle que soit

¹ Vulgarisation de modèles techniques, droit du foncier, règles d'allocation du crédit (chapitre I).

la caractérisation adoptée (typologie fonctionnelle ou structurelle), il est hasardeux de définir des passages normatifs permettant à une concession de changer de type. Sans chercher à être exhaustifs, nous nous contenterons d'identifier les éléments clés de l'histoire des groupes domestiques suivis à travers leur dynamique foncière et patrimoniale, puis de les relier à leurs options stratégiques actuelles.

La démarche s'appuie sur l'analyse des chefs de groupes et si besoin est des chefs des différentes unités de production. Dans la logique de la démarche inductive appliquée à l'ensemble de notre travail, il s'agit surtout, au-delà des chiffres, de repérer les mécanismes d'évolution explicatifs des études de cas effectuées.

A. VISION DYNAMIQUE DES CONDITIONS D'ACCÈS À LA TERRE

Même en s'en tenant à l'histoire récente, c'est à dire à partir de l'apparition des périmètres irrigués, l'acquisition de terre, objectif sous-tendant de nombreuses stratégies individuelles ou collectives, a obéi à des logiques successives différenciées. Le statut juridique des différents terrains, le cadre légal des attributions, les réhabilitations et les redistributions qui les accompagnent, les octrois de crédits d'équipement parfois assujettis à la détention de parcelles sont autant d'éléments qui se modifiant, ont créé des ruptures sources d'opportunités pour les uns et de réductions de surfaces pour les autres² (chapitre I). La capacité de réponse au moment de ces ruptures est généralement explicative des situations foncières actuelles.

La particularité des deux zones est que si un marché foncier a toujours de fait existé, l'illégalité des transactions a conditionné les pratiques. Les accommodations avec la loi et les jeux de positionnement institutionnel sont au coeur des dynamiques foncières et bien souvent des inégalités de répartition, alors même que la rationalisation et la normalisation des textes de loi étaient sensées conduire à une certaine homogénéité. Il est d'autre part important de confronter les surfaces attribuées et les surfaces cultivées, les premières ne restituant pas nécessairement les véritables marges de manoeuvre. La démarche proposée pour l'analyse des dynamiques foncières

² Voir aussi plus spécifiquement pour l'Office du Niger, Schreyger, 1984, Jamin, 1994, pour le delta du Sénégal, Sez nec, 1995, Maïga, 1995, Sourisseau, 1996, Béliers et al, 1999.

des concessions part ainsi des surfaces effectivement cultivées en riz durant la période des suivis budgétaires. Il s'agit de juger de la situation actuelle d'accès à la terre, puis de décrire les trajectoires y ayant conduit³.

1. LES CAUSES DES FAIBLESSES FONCIÈRES ACTUELLES

Tableau n°27 : surfaces rizicoles des concessions bloquées dans leur dynamique foncière

Classe de la conc.	N° de conc.	pop. act.	surf. cult. hiv. 97-99	surf. cult. par act. hiv. 97-99	situation foncière cult.*	raison principale	surf. attrib. 1998	surf. attrib./act.	situation foncière attrib.*
Office du Niger									
A	103	9.00	5.00	0.56	-	blocage	5.00	0.56	-
A	304	8.00	3.50	0.44	--	perte	3.00	0.38	--
A	305	3.00	1.75	0.58	-	perte	2.80	0.93	+
B.2	104	11.72	5.85	0.50	-	blocage	8.00	0.50	-
D.2	105	4.00	1.95	0.49	-	date arrivée	2.00	0.50	-
Delta du Sénégal									
A	112	4.00	2.10	0.52	-	blocage	2.29	0.57	-
A	214	2.00	1.10	0.55	-	perte	2.62	1.31	+
A	215	2.00	0.89	0.44	--	date arrivée	0.62	0.31	--
C.1	114	10.00	3.36	0.34	--	perte	5.91	0.59	-
C.2	111	4.95	1.20	0.24	--	perte	2.78	0.56	-

* - situation défavorable, -- déficit.

Le seuil pour classer les concessions selon les surfaces cultivées en riz d'hivernage sur la période suivie (moyenne des hivernages 97/98 et 98/99) est fixé à 0,6 ha/actif⁴. Le critère de 0,6 ha/actif ne détermine pas forcément le niveau de satisfaction des besoins, puisque à l'Office du Niger on trouve des concessions des classes B et D en dessous de ce seuil. Par contre tous les groupes domestiques du tableau n°27 ont connu une baisse de leur surface cultivable attribuée ou ont vu leur expansion foncière bloquée depuis plusieurs années à un niveau qu'ils jugent insuffisant ou juste acceptable en regard de leurs stratégies rizicoles. Trois explications majeures peuvent être avancées. Il arrive bien entendu que des conjonctions de phénomènes interagissent

³ Ce chapitre reste centré sur les études de cas. Les trajectoires foncières décrites permettent cependant de caractériser le marché du foncier. Une analyse plus globale de ce marché est présentée dans le chapitre VII.

⁴ La moyenne observée entre 1993 et 1997 dans le delta (Bélières et al, 1999) est de 0,44 ha/actif pour les petites exploitations, de 0,67 pour les moyennes et de 1,46 pour les grandes. La moyenne issue d'une enquête complémentaire sur 187 concessions dans nos 3 villages d'étude à l'Office du Niger est de 0,62 ha/actif.

pour bloquer les expansions foncières, mais il est généralement possible d'identifier une cause principale pour chaque concession.

a. Les nouveaux installés (date arrivée dans le tableau n°27)

Les chefs de concessions récemment installés dans les zones de production éprouvent le plus souvent des difficultés à se construire un patrimoine foncier. A moins qu'ils ne disposent de moyens financiers importants doublés de relations fortes avec les instances décisionnelles, leurs demandes d'attribution ne recevront pas d'appui et ont toutes les chances d'être refusées.

1) Les obstacles liés à la pression foncière à l'Office du Niger

La concession 105 de Ténégou (classe D.2) est dirigée par un salarié arrivé à Niono en 1989 après des séjours à Kati, Bamako et Ségou. Dès son arrivée, qui coïncide avec les premiers signes de développement de la riziculture intensive, il tente d'obtenir des terres en sollicitant directement des directeurs de zones. Il lui faudra attendre 1991 pour obtenir 1 ha sur un ancien champ d'essai à Ténégou, à la faveur d'une redistribution suite au réaménagement. Mais les conditions de mise en culture y sont très difficiles. Utilisée comme point d'ancrage dans le village, cette première opportunité lui permet néanmoins, en cumulant l'appel à ses connaissances à Niono et au sein de l'Office du Niger, de disposer pour l'hivernage 1992/93 d'une note d'attribution officielle sur 2 ha, sa seule parcelle à l'heure actuelle. Il décide de faire venir son jeune frère (1994) qu'il installe à Ténégou pour surveiller les activités agricoles, dès lors essentielles dans la définition de ses objectifs stratégiques en complément de son salaire et d'activités annexes de commerce.

Par la suite, ses volontés d'expansion, confortées par le désir de sécuriser la situation de son frère, vont toutes échouer. Il étend pourtant ses recherches à l'ensemble des zones. Une tentative de rachat d'une parcelle de 2,5 ha à Kolongo (zone de Macina) à un paysan en voie d'éviction était notamment sur le point d'aboutir en 1997. Sous la pression des habitants du village concerné qui menaçaient de dévoiler le caractère illicite de la transaction, il a préféré renoncer. Privé d'accès à l'information directe sur les possibilités de rachat ou de location sur

le terroir de Ténégué, car conservant le statut de non-résident, il doit se contenter de ses 2 ha alors qu'il dispose des moyens financiers nécessaires à son expansion.

2) Emergence de la contrainte foncière après 1991 dans le delta du Sénégal

L'exemple du chef de la concession 215 (classe A) est ici éloquent. Il s'est installé à Boundoum Est en 1991. Originaire de Ross Béthio, parti travailler à Dakar, il a exercé différents métiers sans pouvoir stabiliser sa situation ni capitaliser. Il tente alors de profiter de la vague d'extension foncière dans le delta. Sans appui auprès de la communauté rurale, sans enfant actif et peu soutenu par sa famille d'origine, ses demandes sont toutes rejetées. Il doit alors se contenter de s'associer ponctuellement avec d'autres paysans pour cultiver sur des projets collectifs. Marginalisé, ne bénéficiant de crédit que sous le couvert des véritables attributaires, les conditions d'exploitation sont peu avantageuses et il subit de plein fouet la crise du milieu des années 90. Sa recherche est alors fortement concurrencée par le repli progressif des autres agriculteurs sur les aménagements publics suite à l'abandon massif des projets privés. Ce n'est qu'en 1997, mieux inséré dans le village, qu'il parvient à obtenir 0,62 ha dans l'aménagement de Boundoum lors de la livraison de la deuxième tranche de la réhabilitation (Fall, 1997 b).

Ses objectifs fonciers sont aujourd'hui tournés vers la sécurisation de la parcelle du grand aménagement et, celle-ci ne parvenant à satisfaire ses besoins, vers les recompositions sur les périmètres privés collectifs. Il a ainsi pu cultiver en contre saison froide 1998 et durant l'hivernage 1998/99 sur des systèmes informels d'accès à la terre et au crédit, en dehors de ses attributions. Les possibilités restent cependant ténues et les résultats sont peu satisfaisants, les conditions d'irrigation laissant souvent à désirer. D'autre part, la surface cultivée dépend de la capacité de financement de chaque participant, celui-ci devant avancer le coût du gasoil, du salaire du pompiste et souvent d'une location, calculés par hectare. La concession, ne pouvant préfinancer que 0,1 ha en contre saison froide et 0,53 ha en hivernage, est obligée de se maintenir dans une stratégie défensive et de chercher hors de l'agriculture les moyens de sa subsistance.

b. Les concessions bloquées dans leur expansion et soumises au croît démographique (blocage dans le tableau n°27)

La faiblesse foncière peut également s'expliquer par la progressive déconnexion entre des surfaces attribuées de façon à rationaliser l'utilisation de la main-d'oeuvre⁵ et la structure démographique actuelle des concessions. C'est du reste l'argument du croît démographique qui motivent toutes les revendications des agriculteurs de l'Office du Niger lors des réhabilitations, et qui est mis en avant pour justifier des demandes d'attributions supplémentaires.

Les concessions dans cette situation ont généralement obtenu leur part légale de terre au moment des dernières attributions. Conscientes du problème foncier dans leur stratégie de gestion dans le long terme, elles n'ont pas pour autant pu prévenir la dégradation relative de leurs conditions d'accès à la terre. Ce type d'évolution est fréquent dans toutes les zones de l'Office du Niger, sur les aménagements publics fortement convoités dans le delta du Sénégal⁶, mais aussi dans la zone nord du Lamapsar⁷.

1) Les contraintes du croît démographique à l'Office du Niger

L'installation de la concession 104 (classe B.2) remonte à la fin des années 50. Après un bref séjour près de Molodo elle est transférée à Ténégou où 9 ha lui sont attribués. En 1969, déçus par leur expérience, les parents de l'actuel chef décident de rentrer dans leur région d'origine (Koutiala), suivant les vagues des départs entre l'accession du Mali à l'indépendance et le coup d'Etat de Modibo Keita (Schreyger, 1984). Leur fils aîné, préférant tenter sa chance

⁵ Sur l'ensemble des périmètres de l'Office du Niger et sur les aménagements publics (voire sur certaines extensions) du delta du Sénégal, la règle d'1 ha par homme actif était sensée assurer l'équilibre entre équité dans la répartition et efficacité des facteurs (François, 1989, Sez nec, 1995).

⁶ Celui de Boundoum en est aujourd'hui un bon exemple.

⁷ La cuvette de Pont Gendarme, sur laquelle les extensions maximales ont déjà été réalisées et où une installation sur un périmètre privé suppose un éloignement important est caractéristique de ces conditions. Si les dysfonctionnements dans la gestion du périmètre sont nombreux et que de ce fait la pression foncière est a priori moins forte qu'à Boundoum, le marquage de parcelles permet de cultiver si le crédit se libère. On assiste donc à des mouvements temporaires importants (prêts, échanges, locations) mais les disponibles fonciers légaux varient peu depuis la fin des années 80.

à l'Office à un retour sans terre dans le sud, se voit confier la gestion du groupe domestique restant. Il va gérer avec ses jeunes frères les 9 ha, auxquels s'ajoutent en 1975 2 ha de hors-casiers. En 1991, fort de 8 actifs masculins, le groupe domestique se voit attribuer 8 ha après le réaménagement, sans qu'aucune démarche particulière n'ait été entreprise. Le hors-casier est par ailleurs supprimé.

Si aujourd'hui la concession compte le même nombre d'hommes, les mariages successifs des jeunes frères ne se sont pas accompagnés de nouvelles attributions. Certains dépendants ont tenté des demandes individuelles portées par la création de GIE dans les villages voisins. Légalement irrecevables et non appuyées par leur ascendant, jugeant le montage préjudiciable pour l'ensemble du groupe et soucieux dans sa logique sécuritaire de maintenir la cohésion de son groupe, elles n'ont pas abouti. Déjà à l'époque s'exprimait la difficile confrontation d'objectifs internes divergents. De fait le problème foncier explique ici en partie la séparation de la concession en 1998 (chapitre V, point B.1.b).

2) Les blocages liés à la spéculation dans le cas de Pont Gendarme

La concession 112 (classe A) est originaire de Thilène, où l'actuel chef est né et a grandi. Entre 1967 et 1975 les activités agricoles se répartissent entre le *jeeri* (zone sèche) et les premiers essais de riziculture sur les aménagements secondaires sous le contrôle de la coopérative de Thilène. Avec l'aménagement de 1980, la famille reçoit, en rapport avec sa population active, 1,60 ha au sein du groupement GP12, dans la cuvette de Pont Gendarme. Au décès du père en 1982, l'actuel chef de concession, seul actif masculin, n'éprouve pas le besoin de se positionner sur les extensions et conservera la surface initiale.

Après la réhabilitation et le transfert de 1990 (chapitre I, Fall, 1997 a), le GP12 devient un GIE et la scission avec Thilène n'entraîne pas de modification de la situation. Ce n'est qu'à partir de 1991, son jeune frère grandissant et sentant qu'il est encore possible d'étendre sa superficie que des démarches sont entreprises pour s'agrandir dans la cuvette de Thilène, mais en restant dans le cadre légal. Malgré ses origines, les tensions entre son village et son GIE, considéré comme déjà bien doté en terre, le bloquent. Grâce à une inscription dans un autre GIE,

il parvient cependant à obtenir une parcelle de 0,69 ha dans l'aménagement voisin de Polo en 1993, parcelle qu'il échange en 1998 contre une surface équivalente dans la cuvette de Pont Gendarme. Ces blocages dans la recherche foncière, doublés des dysfonctionnements du périmètre de Pont Gendarme, maintiennent la concession dans une stratégie défensive dans laquelle l'agriculture ne représente que 40% des revenus.

Ces deux exemples montrent que l'ancienneté dans le village et une position institutionnelle forte (le chef de la concession 104 est trésorier de son association villageoise) ne suffisent pas à la constitution d'un patrimoine foncier important. Il est nécessaire de les doubler de démarches plus ou moins illicites. Ceci pose clairement le problème de la nature des marchés fonciers, dont l'accès implique indubitablement un risque. En l'absence de titre de propriété, l'accès sécurisé n'est jamais totalement garanti sur une parcelle, d'autant plus si elle est acquise en dehors des procédures légales. L'ancien attributaire peut toujours se retourner contre son acheteur ou son locataire, ce qui peut entraîner des sanctions allant jusqu'au retrait de la surface litigieuse, mais aussi du disponible foncier légal. D'autre part certains rachats peuvent s'apparenter pour les périmètres concernés à une spoliation d'un autre paysan, ce qui peut entraîner des effets négatifs sur la vie sociale dans le village. Certains agriculteurs ne sont pas prêts à mettre en péril les conditions mêmes de leur schéma de gestion au profit d'une expansion aléatoire.

c. Les concessions ayant perdu une partie de leurs attributions (perte dans le tableau n°27)

Les pertes foncières dans les cycles de vie des exploitations agricoles des deux terrains ont plusieurs origines. Il convient de séparer celles totalement exogènes provenant des réductions de surfaces après réhabilitation de celles directement liées aux décisions ou aux performances des attributaires. Ces dernières recouvrent les abandons, les évictions, les ventes et les locations à des tiers. Les illustrations proposées, quoique forcément réductrices étant donné l'éventail et la complexité des phénomènes à l'origine de ces trajectoires (Yung, 1992, Gnongbo, 1995) tentent d'en tracer les principales caractéristiques.

1) La paupérisation par le foncier à l'Office du Niger

La concession 304 de Quinzambougou (classe A), est originaire de Koulikoro. Attirée par les perspectives de l'irrigation, elle s'installe d'abord à Niono ville en 1972, puis à Molodo en 1973. Elle ne parvient pas à obtenir d'attribution, les non résidents étant à l'époque assez mal perçus, et vit du commerce et de salariat agricole. Ce n'est qu'en 1978 que 7 ha lui sont attribués à Quinzambougou. La famille se rassemble alors pour les exploiter, mais elle ne dispose que de 3 actifs masculins et n'est pas équipée. Des difficultés de gestion apparaissent dès les premières campagnes. La situation va se détériorer graduellement, au rythme des échecs agricoles et des réductions de surfaces. En 1980, 1 ha est retiré pour non paiement de la redevance et pour sanctions de la part de la police économique (chapitre I). A partir de 1984, à la faveur de la levée relative de la pression sur les colons, 2 ha sont donnés en location pendant 3 ans à un non résident, puis finalement vendus. En profitant du programme de rééquipement lancé par le projet ARPON en 1988, la situation s'améliore et les 4 ha restant peuvent être maintenus. Cependant, la précarité financière retarde le mariage des deux fils aînés⁸ et ne permet pas de rattraper le déficit foncier accumulé. Un nouvel échec en 1992 conduit même au retrait de 1 ha supplémentaire par l'Office du Niger. Ce retrait fut la résultante d'un retard dans le paiement de la redevance, mais aussi de la pression foncière sur la zone. La parcelle était en effet convoitée depuis deux campagnes par un non résident qui a su saisir l'opportunité de l'endettement croissant de la concession pour s'en emparer. Le décès de son père en 1996 laisse l'actuel chef de groupe avec un disponible foncier de 3 ha pour 8 actifs. La première évolution favorable se produit en 1998 avec la prise en location de 1 ha. Mais cette expérience ne sera pas renouvelée pour l'hivernage 1999/2000, le coût de la location (80 000 FCFA) n'ayant pas été compensé par une hausse significative des performances.

2) Les victimes de la crise des périmètres privés dans le delta du Sénégal

L'exemple de la concession 214 (classe A) illustre parfaitement les conséquences de l'explosion puis de la faillite des périmètres privés dans le delta central du Sénégal. Arrivé de

⁸ Ils attendront d'avoir 37 et 38 ans pour leur premier mariage.

Dagana à Boundoum Est en 1975, le père de l'actuel chef de concession exploite à partir de 1976 1,5 ha sur l'aménagement tertiaire au sein du groupement 34. Les résultats sont très aléatoires, aucune capitalisation n'est effectuée. La première phase de réhabilitation accompagnant le transfert du périmètre à l'Union Villageoise (chapitre I, Sourisseau, 1996, Fall, 1997 b) suspend l'exploitation de 1987 à 1990. Au coeur d'un conflit entre les communautés rurales de Ross Béthio et de Rosso Sénégal, les terres du groupement 34 sont reversées au village de Boundoum Barrage, privant la concession de sa parcelle. Le décès du père de l'actuel chef de concession survient à cette période.

En 1990 toujours, la communauté rurale de Rosso accorde 365 ha de terres non aménagées pour les paysans de Boundoum Est. Le groupe peut participer à l'expérience des périmètres privés et obtient 2 ha en 1991, sous couvert d'un GIE collectif. Malgré un démarrage prometteur, deux hivernages désastreux vont conduire le GIE sur-endetté à abandonner toute exploitation. De 1994 à 1997 la concession assure sa survie grâce au salariat agricole, à des tentatives ponctuelles auto-financées sur des surfaces réduites, mais surtout à une activité de transport par charrette⁹. C'est du reste encore la stratégie défensive adoptée aujourd'hui, malgré l'attribution en 1997 de 0,62 ha dans la dernière tranche réhabilitée du grand aménagement. Il faut également noter que le GIE d'origine tente de relancer ses activités en 1998 sur 10 à 20% de la surface attribuée en 1991, bien que la contrainte du financement ne soit pas levée.

3) Les limites pour l'exploitation de la spéculation foncière au Sénégal

L'histoire et les conditions de l'accès au foncier dans la cuvette de Pont Gendarme sont radicalement différentes. L'itinéraire de la concession 114 (classe C.1) en illustre les principales lignes. Il permet également l'étude d'un rapport à la terre particulier de la part d'un groupe domestique peul. Son arrivée vers 1964 correspond à la promulgation de la loi sur le domaine national et au nouvel essor que le gouvernement entend donner au delta du Sénégal. La famille s'installe dans le hameau de Médina, légèrement en retrait sur le *jeeri*. Elle parvient à recevoir 3 ha et à les conserver jusqu'à l'aménagement de 1980. C'est à cette époque que l'actuel chef de

⁹ L'attelage a été acheté en 1991, grâce à une partie du financement normalement dévolu à la riziculture sur le PIP.

concession, fils aîné et marié hérite de la responsabilité du groupe.

Conscient de l'enjeu que représente le foncier dans cette zone, il obtient 1,40 ha pour lui-même et 0,40 ha pour son jeune frère sur les 170 ha de la cuvette, et 0,36 ha sur les toutes premières extensions en 1981. Commence alors une recherche active de terres, axée sur le groupement paysan d'appartenance¹⁰. Cette stratégie est renforcée par la diminution importante du troupeau familial pendant les années de sécheresse de 1982 et 1986. Le frère du chef obtient 0,33 ha dans le grand aménagement en 1982. Le transfert à l'Union Villageoise en 1991 n'occasionne pas de changement direct, mais l'avènement des GIE renforce la position de la concession. Ainsi en 1993 et 1996, grâce à des jeux internes au GIE, 4 nouvelles parcelles sont récupérées à des membres endettés¹¹. Parallèlement, très actif lors du montage du périmètre villageois de Gandiaye¹², le chef s'y octroie 1 ha en 1989, puis 1,30 ha en 1993. Enfin, toujours en 1993, la concession participe contre 0,40 ha à la création d'un périmètre entièrement privé en bordure du Lampsar.

Au total c'est donc 6,27 ha qui ont officiellement été attribués à la concession, dont 5,87 sous le couvert du GIE dont le chef est responsable, et souvent au détriment des autres membres. Mais cette recherche s'est également accompagnée de pertes successives. En 1984, les 0,36 ha sur les extensions ont du être rétrocédés à des villageois sans terre. En 1994, le périmètre de Gandiaye a été abandonné (temporairement selon les exploitants) son aménagement trop sommaire engendrant des résultats trop médiocres. Enfin, 0,40 ha de la première parcelle du grand aménagement sont très dégradés. Ainsi, sur les 5,91 ha encore attribués, seulement 3,21 sont réellement cultivables, dont 0,40 sur un périmètre privé au fonctionnement aléatoire et 1,04 ha sous la responsabilité d'un dépendant masculin peu en phase avec les options stratégiques de son ascendant. Malgré tous les efforts déployés et même en louant 1,35 ha

¹⁰ La stratégie repose en grande partie sur la mobilisation des agro-éleveurs peuls de la zone pour appuyer les demandes. Sachant que la plupart restent réticents à l'agriculture irriguée, il y a là un bon moyen pour les dirigeants des groupements de récupérer des parcelles au nom de l'équité entre les ethnies.

¹¹ Une pour le chef lui-même (0,32 ha) en 1993, deux pour ses enfants pourtant seulement âgés de 15 ans (0,15 et 0,30 ha) et une pour le frère (0,31 ha) en 1996,

¹² Il s'agit d'un périmètre fonctionnant comme une extension du grand aménagement, mais qui devait à l'origine être exploité et entretenu en commun. En fait il y a bien eu une répartition des parcelles.

(68 000 FCFA payés en nature) pour l'hivernage 1998/99, la surface cultivée par actif reste inférieure à 0,40 ha/actif. Par contre, cet engagement, même tenu en échec, justifie la poursuite d'une stratégie de décollage par l'agriculture. En cas de relance avérée de la filière rizicole, la concession serait très bien placée pour profiter de toutes les opportunités.

2. LES CAUSES DES EXPANSIONS FONCIÈRES RÉUSSIES

Tableau n°28 : surfaces rizicoles des concessions dans une situation foncière favorable

Classe de la conc.	N° de conc.	pop. act.	surf. cult. hiv. 97-99	surf. cult. par act. hiv. 97-99	situation foncière cult.*	raison principale	surf. attrib. 1998	surf. attrib./act.	situation foncière attrib.*
Office du Niger									
B.1	201	3.00	3.70	1.23	++	normale, contourn.	2.70	0.90	+
B.1	203	7.00	5.00	0.71	+	normale	5.00	0.71	+
B.2	204	8.40	6.25	0.74	+	institution	6.25	0.74	+
D.1	102	7.00	7.80	1.11	++	contournements	4.30	0.61	+
D.2	205	3.00	4.50	1.50	++	contournements	1.00	0.33	--
Delta du Sénégal									
B	313	2.50	2.00	0.80	+	contournements	2.00	0.80	+
B	314	2.00	1.37	0.69	+	normale	1.22	0.61	+
D.1	115	5.00	3.35	0.67	+	institution	4.69	0.94	+
D.1	311	10.00	14.60	1.46	++	normale	40.40	4.04	++
D.2	312	5.50	3.87	0.70	+	institution	3.35	0.61	+

* + situation favorable, ++ situation très favorable.

a. Les trajectoires favorables dans le respect des règles d'attribution (normale dans le tableau n°28)

Il est important de noter que malgré les critiques qui ont pu être faites aux règles d'attribution des parcelles sur les deux périmètres et aux dérives qu'elles laissaient présager (Jamin et al, 1994, Boutillier et al, 1987, Sez nec, 1995), de nombreux groupes domestiques ont pu construire dans leur respect une structure foncière adaptée dans la durée à leur stratégie de gestion. Il s'avère cependant que de telles trajectoires supposent ancienneté dans le village ou installation à une période opportune. L'important est en fait le positionnement au moment même des attributions sur une zone donnée ou des redistributions suivant une réhabilitation. Si les jeux de pression sur les institutions et les tentatives de contournements sont fréquentes à ces périodes, les surfaces concernées sont suffisamment importantes pour autoriser le respect des règles. Par contre les mouvements fonciers qui suivent sont dans leur grande majorité basés sur des pratiques

illégales¹³.

1) Exemple d'une stratégie dans le long terme à l'Office du Niger

Le groupe domestique 203 (classe B.1) de Sériwala est issu de la scission en 1982 d'une grande famille qui a vécu le déplacement du village d'origine de zone sèche en zone irriguée en 1938 (chapitre II). L'actuel chef de concession, passe sa jeunesse sans le village puis part durant 4 ans à Ségou et à Koutiala chez des parents éloignés. En 1975 il revient s'installer définitivement à Sériwala où la grande famille dispose de 7 ha. Compte tenu du croît démographique et de la faiblesse des résultats agricoles de l'époque, cette surface s'avère rapidement insuffisante pour assurer le développement de la concession. La scission est décidée en 1982. L'actuelle concession se crée dans un premier temps autour de l'association de deux frères et d'un dépendant, en profitant d'une campagne d'attribution dans le village voisin de Foabougou et de l'héritage d'un hors-casier de 0,25 ha. Elle obtient 4 ha dans l'aménagement, qui sont portés au moment de la réhabilitation en 1985 à 4,75 ha. Cette attribution supérieure à la norme, puisque seulement 4 actifs masculins sont présents, est une récompense pour l'obtention d'un rendement record durant l'hivernage 1984/85. Les mariages successifs des hommes (l'actuel chef a 4 femmes) et leur volonté d'émancipation vont entraîner en 1991 une nouvelle scission décidée d'un commun accord. La concession conserve son disponible foncier car les membres partant ont eu la possibilité de s'installer sur un autre périmètre.

Cette trajectoire est le signe d'un positionnement habile jouant sur l'ancienneté dans la zone. La recherche foncière a tenu compte à des moments clés de la vie de la concession des conditions de la gestion dans le long terme. Les effets négatifs du croît démographique ont été neutralisés grâce à des séparations précoces à des périodes favorables pour l'accès à la terre. La réussite de cette stratégie foncière de long terme est un déterminant important des orientations sécuritaires tournées vers la riziculture de cette concession (chapitres III, point B.3.c).

¹³ Cela est indéniable pour les locations ou les ventes, et assez général pour les nouvelles attributions au moment des évictions. Les surfaces concernées étant faibles, la pression qui s'y exerce accentue le poids des comportements de contournement (Yung, 1992).

2) Exemple d'un maintien d'un périmètre privé dans le delta du Sénégal

Attirés par les promesses de l'Etat de fournir aux populations colons des habitations en dur et d'importants moyens de production, les premiers membres de l'actuelle concession 311 s'installent à Boundoum Barrage en 1965, juste après sa création. Ils se voient d'emblée confier 10,20 ha dans l'aménagement primaire, surface qu'ils conservent après 1970 et le passage à l'aménagement secondaire (chapitre I). Une première scission de la famille intervient en 1972. Le père de l'actuel chef de concession est nommé chef de groupement et cultive 3 ha jusqu'en 1981. Cette surface est alors abandonnée car présentant d'importants défauts de drainage. En situation délicate, le groupe domestique développe des activités extra-agricoles diverses, cultive en pluvial et parvient à emprunter une parcelle de 1 ha dans l'aménagement, parcelle qui sera officiellement attribuée à la concession en 1984. Cependant, le poste de responsable paysan de son chef permet à la concession de se positionner très tôt sur les terres non encore aménagées. En 1982, soit 5 ans avant le reversement des terres dans la zone de terroir (chapitre I), il est informé des réformes en discussion et pressentant les évolutions à venir. Il prend ainsi une option sur 15 ha qu'il s'empresse de défricher et de délimiter, tout en continuant à axer sa stratégie de gestion sur la diversification extra-agricole. Les 15 ha lui sont effectivement attribués en 1987, ainsi qu'un crédit d'équipement. En aménageant dès cette date son périmètre, il participe au démarrage de l'expérience de l'irrigation privée dans le delta. Il ne sera fait appel à un crédit de campagne qu'à partir de 1989. La concession mettra 3 ans à rembourser et se verra refuser tout nouveau financement.

1993 est une année importante. Outre l'agrandissement pour 20 ha de la surface du PIP grâce une nouvelle phase d'attribution, un nouveau GIE familial est créé. Celui-ci ne pourra malheureusement pas bénéficier de crédit, la CNCAS entrant dans une politique de restriction (chapitre I). Toujours la même année le fils aîné reçoit 1 ha dans le grand aménagement nouvellement réhabilité, grâce à une demande individualisée. Avec cette attribution il devient également le nouveau chef d'exploitation, son père préférant se retirer. Mais le taux de mise en valeur sur le PIP est souvent faible en réponse à la crise que traverse la filière riz. Déjà forte de 4 actifs masculins dont 3 sont mariés, la concession se positionne sur le grand aménagement pour jouer la complémentarité entre périmètres privés et publics. Les demandes se font séparément

comme l'autorisent les nouvelles règles. A la fin de la deuxième phase de réhabilitation deux fils reçoivent 1,20 ha chacun (SV9, 1996), un dépendant 0,60 ha et une tante 0,40 ha (SV11, 1997).

Le disponible foncier est donc de 40,30 ha réparti entre 6 attributaires. L'utilisation de ce disponible, analysée dans le chapitre V (point B.2.d) reflète bien les choix effectués tout au long de la dynamique foncière. Tout en préservant le fonctionnement du PIP, socle de l'organisation socio-économique d'ensemble tournée vers l'intensification, le développement sur le grand aménagement assure aux dépendants une autonomie de gestion¹⁴. La complémentarité entre les deux types de mise en valeur permet d'autre part de conforter les recompositions dans la répartition des actifs entre les différentes unités de production. Les pratiques actuelles s'inscrivent dans une logique de long terme dont l'accès à la terre est la composante principale.

b. Les trajectoires favorables des concessions jouant sur les réseaux d'affinité (institution dans le tableau n°28)

Etant données les conditions du marché foncier dans les deux zones d'étude, c'est au moment des attributions par les institutions compétentes¹⁵ que les opportunités légales d'obtention de parcelles sont les plus fortes. Les concessions ne voulant pas contourner directement les règles d'attribution¹⁶ et jugeant que leurs demandes ont peu de chance d'aboutir vont tenter d'infléchir les décisions en leur faveur. Il est ainsi possible de se *confier* à une personne influente membre d'un même réseau d'affinité. L'ethnie, la région d'origine, les liens même très lointains de parenté et les appartenances politiques sont les arguments les plus utilisés. L'autre voie est d'acquérir un pouvoir préalable autorisant des passe-droits. Pour les agriculteurs d'origine la prise de responsabilité au sein d'un groupement paysan est privilégiée, d'autant que la multiplication de ces structures offre de nombreuses opportunités.

¹⁴ La répartition de la surface totale du PIP entre les membres de la concession et des paysans locataires, qui explique la différence entre superficie disponible et superficie cultivée, n'est pas figée. Selon sa représentation de la conjoncture et ses capacités de financement, chaque actif peut donc décider individuellement de son niveau d'implication dans l'agriculture.

¹⁵ Office du Niger au Mali, SAED puis communauté rurale et parfois Union Villageoise au Sénégal (chapitre I).

¹⁶ Il s'agit d'éviter le risque de retrait dans le cas toujours possible d'une dénonciation auprès des autorités.

1) Exemple d'utilisation d'un réseau social à l'Office du Niger

Originaire du pays Dogon mais issu d'une famille ayant participé à la colonisation sur les premiers périmètres, le chef de la concession 204 (classe B.2) est embauché par l'Office du Niger en 1976 grâce à l'appui d'un parent. Il réside successivement à Foabougou, Bagadadji et Gnoumanke, village dans lequel il obtient sa première attribution en 1978 (0,75 ha). A cette époque sa stratégie de gestion est essentiellement basée sur son salaire, la riziculture restant confinée à un rôle strictement vivrier. Le tournant dans la trajectoire se situe au moment des projets de réhabilitation ARPON de 1984 et 1985. Il sollicite à nouveau son parent et obtient 3 ha à Foabougou. Ne pouvant enregistrer la parcelle sous son nom il fait venir son jeune frère, l'installe dans le village et lui confie l'exploitation.

Après le réaménagement il parvient grâce à ses appuis à agrandir encore le disponible de son frère qui passe à 4,75 ha (1985). C'est en 1986 qu'il est muté à Sériwala. Les contraintes en matière d'attribution aux agents de l'Office s'étant desserrées, il rédige une nouvelle demande, en son nom cette fois, et obtient 1,5 ha supplémentaire. La riziculture prend dès lors une place prépondérante dans son budget. Il bénéficie des progrès techniques et économiques de la filière pour construire la base de sa stratégie. Il est du reste remarquable que sa recherche foncière se soit arrêtée en 1986. La concession ne vise pas l'accumulation productive par l'agriculture mais plutôt l'assurance d'un maintien du schéma de gestion dans le moyen terme. Les réseaux d'affinité ne sont pas mobilisés en dehors de cet objectif.

Si l'appui institutionnel reçu a favorisé le développement de la concession il occasionne en retour des obligations importantes. Ces obligations s'entendent au niveau de l'ensemble du réseau. Ainsi, pour l'hivernage 1997/98, si le principal artisan de la réussite de l'expansion foncière n'a rien reçu directement, près d'un tiers de la production brute des deux parcelles a du être envoyé dans le pays dogon. Le chef de concession commence également à développer des formes d'épargne justifiant une baisse des redistributions, celles-ci grevant fortement son budget¹⁷. Une autre contrainte de ce groupe domestique est l'émergence d'une contestation

¹⁷ Le cas de cette concession n'a pas été traité directement dans les chapitres précédents. L'annexe n°2.17 reprend cependant les principaux éléments du budget du groupe domestique.

interne, le jeune frère réclamant davantage d'autonomie et de redistribution. En tant qu'attributaire légal de la parcelle de Foabougou, il dispose d'un poids croissant dans ses négociations avec son ascendant.

2) Exemple d'utilisation d'un pouvoir local dans le delta du Sénégal

La concession 115 (classe D.1), originaire du waalo (Ross Béthio) s'installe dans l'ancien village de Thilène dans les années 40, ayant obtenu par mariage une surface importante sur le *jeeri*. En 1949 elle suit le déplacement du hameau au bord de la piste, défriche et cultive une parcelle près de ce qui deviendra Pont Gendarme. Très actif au sein du village, nouant des relations avec les autorités locales et régionales, engagé en politique¹⁸, le père de l'actuel chef de concession acquiert respectabilité et notoriété. Il participe aux expériences d'introduction de l'irrigation par l'OAD puis par la SAED, en s'impliquant dans la grande coopérative créée en 1961, puis dans celle de Thilène, née de la restructuration du monde paysan après la promulgation de la loi sur le domaine national de 1964 (chapitre I). Il envoie son premier fils à l'école à Ross Béthio puis à Dakar et commence à responsabiliser le second pour les opérations agricoles. Ce choix s'avère déterminant pour l'application des options stratégiques actuelles.

L'aménagement de 1980 est l'occasion de faire jouer les relations de la concession. Il importe en effet, étant donnée la configuration de l'agriculture de la zone que préfigure cette rupture, de saisir dès les premières attributions toutes les opportunités d'accumulation foncière. L'exploitation reçoit dans un premier temps 1,50 ha dans la cuvette de Thilène, surface en accord avec sa taille. Son chef, invoquant sa présence ancienne à Pont Gendarme et faisant intervenir son réseau de connaissances, casse cette attribution, se voit octroyer 3,12 ha dans la partie de la cuvette qui l'intéressait. Il prend par ailleurs la direction de son groupement paysan au moment de la scission des deux sections villageoises. Ce conflit tournant en sa faveur renforce donc sa position institutionnelle et autorise le démarrage d'une stratégie offensive basée sur une forte implication dans l'agriculture. Cette stratégie est encore aujourd'hui celle de l'actuel chef de concession.

¹⁸ Cet engagement ne se traduit pourtant pas par des prises de responsabilité directe.

C'est toujours grâce à ses relations que la concession agrandit encore sa surface en 1984. Une parcelle de 1,57 ha objet d'un litige est retirée à son attributaire par la SAED. Alors que de nombreuses demandes sont faites par les autres villageois, elle est accordée au père de l'actuel chef bien que le groupe domestique ne compte que 2 actifs masculins présents. En 1987 la concession renforce la densité et la qualité de ses réseaux en les étendant aux communautés rurales, dès lors en charge de la gestion du foncier. Elle reçoit parmi les premières une attribution de 18 ha entre les deux cuvettes de Pont Gendarme et de Thilène. Difficilement irrigable, ce périmètre est aménagé de façon sommaire puis abandonné jusqu'en 1998 (chapitre III, point D.3.c). Au moment du transfert en 1990 l'ensemble du disponible foncier est conservé. C'est aussi à ce moment qu'est réalisée la transmission des parcelles du père à l'actuel chef de concession¹⁹. Celui-ci hérite des pouvoirs de décision concernant l'agriculture et reprend la direction du groupement paysan d'origine transformé en GIE. Aucun changement n'est intervenu depuis, la situation très favorable en 1990 ayant permis d'absorber le croît démographique.

Cette trajectoire foncière est donc fondée sur la saisie d'opportunités d'attributions s'appuyant sur une insertion institutionnelle forte. Il s'est toujours agi de doubler l'accumulation foncière d'un tissu dense de relations avec les instances décisionnelles des filières agricoles. Ce contact avec le pouvoir est aussi le moyen de faciliter les pratiques agricoles tournées vers l'intensification, la diversification et la maximisation des revenus. Il permet de bénéficier d'un accès privilégié à l'information, avantage essentiel dans l'univers incertain du delta du Sénégal.

c. Les trajectoires favorables basées sur le contournement direct des règles (contournements dans le tableau n°28)

1) Deux exemples d'accumulation par le marché foncier à l'Office du Niger

Les concessions 102 (classe D.1) et 205 (classe D.2) cultivent sur la période respectivement le double et le triple de leur surface attribuée. C'est le signe d'une recherche

¹⁹ Seul le PIP est confié au grand frère résident à Dakar. Ce dernier ayant acquis des responsabilités politiques est de fait mieux placé pour négocier directement avec les autorités les conditions d'une adduction d'eau problématique. Ce PIP n'est pas comptabilisé dans les attributions de la concession car totalement impropre à l'agriculture au démarrage du suivi.

foncière permanente qui s'appuie forcément sur un recours aux marchés de la location et de la vente. Leur trajectoire décrit les modes d'entrée sur ces marchés contraints.

La dynamique de la concession 102 est jusqu'en 1990 comparable à celle de la concession 104 (cf supra). Arrivée de Koutiala à la fin des années 50, la famille est installée dans le Kouroumari puis à N'débougou avant de se fixer en 1963 à Ténégué où elle reçoit 6 ha. La transmission des responsabilités agricoles au fils aîné est réalisée en 1982 au décès de son père. La parcelle est conservée jusqu'au réaménagement de 1991 et la dominante stratégique est déjà sécuritaire. La concession reçoit 4,30 ha dans le nouvel aménagement. Les nouvelles conditions de l'agriculture et l'arrivée de nombreux dépendants venant de la région d'origine créent alors une rupture dans la gestion de l'exploitation agricole. La pression démographique sur le foncier s'accroît et plutôt que de se tourner vers une diversification des revenus en dehors de périmètres, le groupe opte collectivement pour une implication renforcée dans l'agriculture. L'objectif prioritaire devient l'accumulation foncière, condition nécessaire à une redistribution interne maintenant l'engagement de la population active dans l'intensification rizicole et maraîchère.

Le contournement des règles de gestion des terres s'appuie sur l'appartenance au bureau de l'association villageoise pour repérer les paysans susceptibles de louer ou de vendre leurs parcelles. Ces derniers sont proches de l'éviction car endettés ou éprouvant des difficultés à cultiver par manque de main-d'oeuvre. Le chef de concession engage des négociations directement avec ces paysans et se propose de leur apporter une aide en travail, d'acheter une partie des intrants, d'assurer les travaux du sol ou de payer la redevance hydraulique en échange d'une surface à cultiver. Cette forme de location est pratiquée depuis 1993. Les deux derniers hivernages elle a évolué vers un positionnement sur les terres du terroir voisin du N7. Si en 1998 la concession cultive 3 ha grâce à un échange de travail²⁰, l'hivernage suivant elle préfère s'acquitter de la location (2 ha) en payant au nom de l'attributaire la redevance hydraulique. Si la location elle-même reste cachée, l'apparition du nom du payeur au niveau de l'Office permet de marquer sa présence. Il s'agit de légitimer une demande de parcelle en cas de réhabilitation du périmètre et des réallocations foncières qu'elle implique.

²⁰ En complément deux enfants du paysan en difficulté ont été pris en charge par le chef de la concession 102.

Parallèlement à cette location la concession est engagée depuis 4 ans dans l'achat d'une parcelle de 1 ha à Ténégué. La pratique de contournement est ici délicate. L'aboutissement de la transaction est l'enregistrement effectif au niveau de l'Office du Niger du nouvel attributaire. Or, légalement cette opération n'intervient sur des aménagements déjà réhabilités qu'au moment de la scission d'une famille ou d'une procédure d'éviction. L'ancien attributaire ne choisissant le nom de son successeur que dans le premier cas²¹, il faut pouvoir justifier des liens entre les deux contractants. Ceci passe préférentiellement par le paiement de la redevance hydraulique durant plusieurs années avec l'accord explicite du vendeur. Si les transactions sont interdites rien ne s'oppose à cette pratique qui peut s'apparenter à une aide. Après quelques campagnes le vendeur décide une scission et concède à l'acheteur, couvert par ses paiements répétés, une partie de ses attributions. Pour le cas de la concession 102 la transaction, d'un montant total de 500 000 FCFA, devrait se concrétiser en 2000.

Bien que sa trajectoire diffère, c'est en usant des mêmes pratiques que le groupe domestique 205 met en oeuvre son expansion foncière. Né à Sériwala, l'actuel chef de concession ne se destinait pas à l'agriculture. Il obtient son diplôme d'étude fondamentale à Ségou et passe quelques années à Bamako, à San et au Burkina Faso comme saisonnier dans diverses entreprises. Il revient dans la zone Office du Niger en 1987 où le projet néerlandais ARPON l'embauche comme secrétaire. La restructuration du projet en 1994 lui donne l'opportunité de monter un atelier de décorticage dans le cadre d'un plan de licenciement. Il décide dans le même temps de se désolidariser de sa famille d'origine, au sein de laquelle ses perspectives en tant que fils cadet d'une troisième épouse sont très limitées. Conscient de l'importance d'une implication dans la filière rizicole en plein développement pour compléter ses activités extra-agricoles, il se lance dans une recherche foncière dynamique.

²¹ Dans le second c'est une procédure classique qui est engagée. Le risque est alors que devant la pression foncière et les demandes appuyées directement par les autorités la parcelle échappe à l'acheteur.

En 1996 après deux ans de tractation sur le modèle décrit pour la concession 102 il achète une parcelle de 1 ha dans la zone de Molodo (250 000 FCFA)²². Depuis trois ans il loue également 1 ha proche de sa parcelle et 2 puis 3 ha (1998) à Foabougou, village voisin de Sériwala. Cette dernière location est en passe de se transformer en achat. Le chef de concession a déjà payé 600 000 FCFA pour cultiver jusqu'à la campagne 2000/2001 et s'acquitte de la redevance hydraulique tout en faisant pression sur l'actuel attributaire en difficulté. L'accumulation foncière ne peut ici être déconnectée des investissements réalisés dans le cadre de la prestation de services. L'agriculture est raisonnée en complément de l'atelier de décorticage (chapitre III, point D.3.b). La stratégie appliquée est du reste largement répandue chez les non résidents désireux de conforter leur place dans la riziculture.

Ces deux exemples posent le problème des conditions d'accès à la terre d'agriculteurs qui jugent leur capital foncier insuffisant pour mettre en oeuvre un schéma de gestion tourné vers l'accumulation. Ils témoignent d'autre part que des possibilités d'acquisition de terre par le marché sont offertes. La complexité des transactions, l'obligation de planifier les achats sur de longues périodes et le risque important encouru traduisent un décalage entre l'émergence incontestable d'un marché dynamique et les règles d'attribution encore en vigueur. Les réflexions en cours dans le cadre du plan de schéma directeur d'aménagement (ON, 1999) et sur les projets d'introduction de l'agriculture privée dans la zone de l'Office du Niger se doivent d'intégrer ces dynamiques.

2) Exemple d'accumulation par fausse déclaration dans le delta du Sénégal

Dans le delta du Sénégal les pratiques de spéculation foncière anticipant une réforme attendue et l'absence avérée de mesure de retrait en cas de non exploitation par l'attributaire orientent le marché davantage vers la location, déjà décrite dans ce chapitre, que vers les transactions visant un changement d'attribution. D'autre part, suite à la crise des périmètres privés, la pression foncière s'exerce plutôt aujourd'hui sur les aménagements publics (Béliers

²² La transaction n'a pas occasionné de sanction à l'époque, mais depuis deux ou trois ans les comités de gestion paritaire de la zone de Molodo tentent de combattre ces achats, en retirant les parcelles faisant l'objet d'une vente avérée et en lançant une procédure classique d'attribution.

et al, 1999). Mis à part le recours à l'appui illicite des instances de décision, les tentatives de contournement des règles d'attribution se focalisent généralement sur la rédaction de fausses déclarations de la structure familiale en demandant un accès à une parcelle.

C'est le cas de la concession 313 (classe B.1) de Boundoum Barrage. Son chef, originaire de Dagana a un diplôme de technicien. Ne parvenant pas à trouver un travail stable dans sa zone, il s'installe à Boundoum au milieu des années 70 espérant profiter de la création de l'aménagement tertiaire pour se spécialiser dans la riziculture. La SAED lui attribue 1,19 ha, surface qui s'avère insuffisante pour assurer la subsistance de sa famille. Il parvient toutefois à exercer sa profession initiale en alternance avec l'agriculture, ce qui lui permet de scolariser ses enfants. Les parcelles de l'aménagement qu'il cultive font partie de la première tranche de réhabilitation au moment du transfert du périmètre à l'union villageoise. En 1994, la redistribution qui suit la livraison du nouveau périmètre par la SAED marque une rupture importante dans la trajectoire de la concession. En déclarant des actifs masculins pourtant absents et ayant pris leur indépendance, elle se fait attribuer 2 ha alors que sa section voulait au départ lui confier 0,81 ha. Fort de cette surface et évoluant sur un périmètre performant, le groupe domestique réoriente sa stratégie vers la satisfaction d'objectifs sécuritaires, accordant à la riziculture une place dès lors essentielle.

3. ACCÈS À LA TERRE ET SCHÉMAS DE GESTION

a. Des dynamiques foncières accommodant les textes législatifs

Sur les deux zones d'étude, terres de colonisation agricole fortement encadrée, le levier du foncier a toujours été privilégié par les institutions en charge de la mise en valeur pour tenter d'impulser changements et innovations. L'appropriation publique du sol reste dans les deux cas le seul moyen jugé efficace de contrôler et d'orienter les pratiques agricoles. C'est sur cette base que tous les textes législatifs relatifs à l'affectation et à l'attribution des terres agricoles ont été conçus et régulièrement adaptés en fonction des évolutions du contexte politique et économique (chapitre I).

Le reversement des terres en zones de terroirs dans le delta du Sénégal, l'application des mesures d'éviction à l'Office du Niger et, sur les deux terrains, les réattributions après réaménagement sont effectivement des événements forts au niveau micro-économique des trajectoires des concessions. Mais les descriptions ci-dessus montrent aussi qu'à chacune de ces ruptures les accommodations locales conduisent à des comportements allant à l'encontre des règles en vigueur conditionnant tout autant les dynamiques que les textes eux-mêmes. Le marquage foncier déconnecté de la mise en valeur, les achats et les locations de parcelles, qui ne sont pas des phénomènes nouveaux, traduisent le décalage important entre les orientations des Etats et les pratiques des acteurs (Olivier de Sardan et al, 1993). Si les trajectoires foncières sont explicatives des stratégies paysannes en oeuvre à l'heure actuelle, il est hasardeux de les confronter aux seules incitations offertes par la loi. Il est en particulier nécessaire, pour espérer nourrir une réflexion efficace sur d'éventuelles réformes, de doubler l'analyse d'une prise en compte des réponses concrètes apportées par les agents directement concernés par les enjeux fonciers et donc de s'interroger sur la nature des marchés de la terre.

b. Des stratégies actuelles de gestion résultant des trajectoires foncières

D'une manière générale les études de cas traduisent un lien étroit entre la stratégie d'accès à la terre et les conditions actuelles de définition des schémas de gestion.

Les concessions de la classe A ont ainsi toutes éprouvé des difficultés à saisir durablement les opportunités offertes par une répartition du foncier a priori équitable. Là où la faiblesse de leur capital pouvait être compensée par des conditions d'accès aux périmètres déconnectés d'un marché d'offre et de demande, elle s'est avérée préjudiciable pour bénéficier des voies informelles d'acquisition de terre. La concession 215 n'a pas pu user efficacement de relations avec les instances de décision. Les concessions 304, 305 et 214 ont été obligées de participer au marché sur un mode défensif pour éviter les sanctions légales et ont du céder une part de leur capital. Les concessions 103 et 112 ont été incapables d'anticiper la détérioration qualitative et quantitative de leur disponible foncier dans leur cycle de vie. Toutes ces trajectoires traduisent à des moments clés de l'historique des deux zones un arbitrage contraint entre la nécessité d'un repli stratégique tourné vers des formes défensives de gestion communautaire.

Ces phénomènes expriment des arbitrages contraints par l'étroitesse des domaines de choix des chefs de concession. Les ventes ou locations foncières relèvent, au même titre que l'incapacité d'étendre les attributions, d'une modification pénalisante de la structure des activités productives, imposée par l'incompressibilité des circuits de consommation et de répartition dans la gestion interne. L'équilibrage entre ces circuits et les règles externes de la production agricole conduit à sacrifier le capital foncier et à réorienter les systèmes d'activités vers une diversification défensive des revenus.

Les trajectoires des concessions de la classe C au Sénégal expriment une activité intense sur le marché du foncier, en accord avec leur stratégie de saisie d'opportunités dans un univers incertain. Leur recherche de terre explore toutes les possibilités mais même en cas de réussite (cas de la concession 114) elle n'est pas soutenue par une base institutionnelle stable et par la mobilisation correcte des autres facteurs de production. Elle débouche ainsi sur une agriculture peu maîtrisée et fortement exposée aux aléas techniques et économiques. C'est donc l'inadéquation entre le disponible foncier et ses modes de mise en valeur que traduisent les trajectoires foncières. Par contre, le marquage foncier qu'implique l'expansion des attributions (cultivées ou non) peut à terme s'avérer payant. Les trajectoires justifient en partie que les stratégies développées par ces groupes domestiques perdurent, y compris celles tournées vers les activités extra-agricoles lorsque les blocages sur la riziculture s'avèrent trop pénalisants. Elles contribuent par ailleurs, par le caractère alternatif des stratégies et les contournements des règles collectives qu'elles supposent, à l'entretien de l'incertitude entourant les filières agricoles.

Par rapport aux schémas de gestion des chefs de concessions, ces trajectoires soulignent que l'adhésion collective permet de réprimer les niveaux internes de répartition et de consommation au profit d'une opération d'investissement en cas d'opportunité sur le marché foncier. Cette capacité de l'autorité est justifiée dans le système de droits et d'obligations par la rareté des retraits de parcelles attribuées dans le delta du Sénégal. Ainsi toute expansion est perçue comme un investissement communautaire.

Les trajectoires des concessions de la classe B obéissent en général à une logique inscrite dans la durée²³. Elles traduisent peu de contournements des règles d'attribution pour satisfaire les objectifs d'accès à la terre. L'accumulation foncière intègre cependant toujours la capacité future à mettre en valeur les attributions de façon efficiente. La recherche procède par étape. Une réserve foncière est d'abord constituée, visant un équilibre entre la mise en oeuvre d'une agriculture intensive en main-d'oeuvre et l'anticipation des modifications structurelles du groupe domestique²⁴. Ce n'est qu'une fois que cette réserve montre ses limites que de nouvelles démarches sont entreprises en excluant toutefois les pratiques susceptibles de les exposer à des sanctions. De fait, contrairement aux autres classes de stratégie, les surfaces cultivées correspondent généralement aux surfaces attribuées.

Ces pratiques ont un effet structurant sur l'environnement économique et institutionnel. Dans le delta du Sénégal, ces chefs d'exploitations de la classe B se sont ainsi montrés réticents à l'expérience privée, jugée comme un changement d'échelle trop important ne présentant pas de garantie de durabilité. Les cas des concessions 104 et 204 au Mali insistent enfin sur l'intégration de la dimension collective de la recherche foncière et sur les conflits internes qu'elle peut à terme provoquer. Ces conflits sont souvent le signe de la fin d'un cycle de vie, c'est à dire de l'incapacité du chef de concession à satisfaire les droits que les dépendants masculins adultes estiment être les leurs par rapport aux performances économiques du groupe domestique.

De fait, l'efficacité des schémas de gestion s'amenuise quand la taille de la concession s'accroît. Ici ce n'est pas tant les ressources qui limitent la recherche foncière. L'augmentation progressive des revendications des dépendants réduit l'épargne forcée mobilisable pour l'investissement. D'un autre côté, la nature illicite du marché foncier présente des risques forts de pertes foncières. La conjonction de ces deux phénomènes conduit à privilégier l'attente d'une attribution *selon les règles externes*. La pression foncière à l'Office du Niger réduisant l'occurrence de ce type d'événement, les espaces de liberté du chef se réduisent jusqu'à la

²³ Il faut cependant noter le cas de la concession 313 dans le delta du Sénégal qui oriente radicalement sa stratégie de survie par la diversification des revenus vers l'intensification rizicole sécuritaire grâce à un changement ponctuel de son disponible foncier.

²⁴ Ces deux conditions remplies facilitent à l'Office du Niger l'adoption des innovations techniques.

désagrégation de l'unité de résidence une fois l'équilibre interne devenu insoutenable.

Les trajectoires des concessions de la classe D reposent dans l'ensemble sur une forte insertion au marché foncier, ce qui suppose de contourner directement les règles d'attribution, ou de développer une stratégie de positionnement institutionnel influençant les décideurs. Les dynamiques sont par contre moins inscrites dans la durée. A l'exception de la concession 311 dans le delta du Sénégal, c'est partant d'une construction respectant les règles d'attribution que la recherche foncière axée sur l'accumulation émerge, en fonction des opportunités offertes. Cette volonté d'expansion motivée par des pratiques intensives est le signe d'un dynamisme certain, mais elle implique souvent des tentatives d'utilisation individuelle d'institutions collectives. Elles altèrent la crédibilité et le fonctionnement normal de ces institutions. Ces tentatives, notamment dans le delta du Sénégal, sont encouragées par le manque de contrôle externe et interne au monde paysan des conditions d'application de mesures pourtant clairement édictées.

L'assurance de pouvoir continuer à cultiver les parcelles prises en location ou prêtées reste par ailleurs aléatoire. Le danger pour les concessions de la classe D peu diversifiées est que les règles de gestion de la terre soient correctement appliquées. Cela signifierait une remise en cause radicale de leur stratégie. Il convient enfin de noter que pour les groupes domestiques comportant plusieurs unités de production dans le delta du Sénégal (311 et 312) l'accumulation peut être différenciée. Chaque chef d'unité de production entreprend ses propres démarches même s'il bénéficie le plus souvent de l'appartenance à un groupe socialement respecté. La présence de stratégies obéissant à des logiques parfois très éloignées au sein d'une même concession, signalée dans le chapitre précédent, n'est pas antinomique avec un soutien collectif pour l'accès à la terre.

Pour cette classe de concession, une fois l'orientation des schémas de gestion vers l'accumulation productive collectivement acquise, il importe d'être capable de soutenir l'expansion foncière. Pour cela, les circuits d'allocation des ressources doivent s'adapter. Etant donnée la configuration du marché du foncier, il existe une alternative de choix entre la location et l'achat de parcelles. La seconde forme est privilégiée mais le choix résulte d'un équilibre entre

le niveau de l'épargne au moment où une opportunité se présente²⁵ et l'appréciation du changement des règles internes induites par l'opération. Le disponible foncier doit être correctement exploité ce qui suppose une adéquation entre la structure de la main-d'oeuvre domestique et les capacités d'allocation des ressources suite au changement d'échelle. La faiblesse du travail résiduel au sein des unités de production est justifiée par les niveaux de répartition et de consommation. Ces circuits ne doivent cependant pas grever l'accumulation ni les coûts inhérents au changement de structure de production. En ce sens la souplesse dans l'allocation interne des ressources, acquise en équilibrant les choix immédiats et futurs, est une composante déterminante de ces adaptations offensives des schémas de gestion.

B. LECTURES DES STRATÉGIES À PARTIR DE L'ÉVOLUTION DU CAPITAL PRODUCTIF ET DOMESTIQUE HORS FONCIER

Un des paradoxes des systèmes irrigués étudiés est le faible niveau d'accumulation des exploitations agricoles par rapport aux investissements publics réalisés²⁶. Cet argument a d'ailleurs été largement utilisé par les détracteurs des deux sociétés d'Etat lors des nombreuses controverses entre bailleurs de fonds sur le financement à leur apporter (chapitre I)²⁷. L'analyse des dépenses de capitalisation effectuée précédemment (chapitre V.A.3) a permis de cerner les pratiques actuelles d'accumulation, de les relier aux schémas de gestion d'ensemble et d'insister sur l'incidence de l'organisation collective des concessions sur les prises de décision. Il reste, de la même façon que pour les trajectoires foncières, à les replacer dans la dynamique des groupes domestiques.

²⁵ Qui renvoie à la possibilité de compression des niveaux de consommation des dépendants.

²⁶ L'attribution de parcelles, si elle est l'objet de convoitises, est une voie d'accumulation ambiguë et peu sécurisée puisque la terre appartient au domaine de l'Etat.

²⁷ Souvent évoquée par les experts chargés des évaluations des politiques d'irrigation, l'accumulation n'a pourtant jamais fait l'objet de mesures précises dans les deux zones.

Partant de la structure et de la valeur des patrimoines, mesurées au démarrage du suivi²⁸, il s'agit d'appréhender les conditions de leur constitution, révélatrices des ruptures dans les orientations stratégiques et dépendantes des opportunités ou des blocages rencontrés par les concessions dans leur cycle de vie. Nous reprendrons donc ici la classification construite dans le chapitre III. Les trajectoires patrimoniales hors foncier, moins perturbées par les règles externes du marché de la terre, confirment les discontinuités actuelles des schémas de gestions.

Par soucis de clarté, seuls les cas les plus explicatifs des phénomènes principaux sont détaillés. L'analyse s'appuie d'autre part le plus souvent sur la correspondance entre les dynamiques foncières et les constructions patrimoniales.

1. LES FREINS À L'ACCUMULATION DES CONCESSIONS DE LA CLASSE A

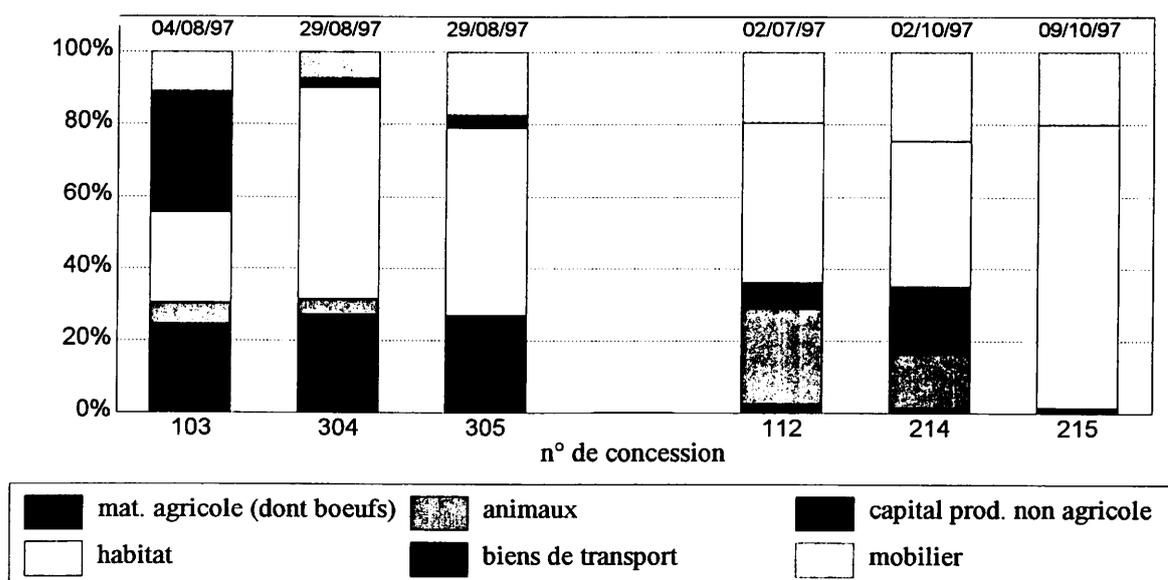
Il apparaît difficile de décrire l'ensemble des trajectoires patrimoniales débouchant sur le blocage de l'accumulation des concessions de la classe A. Il semble cependant que l'incapacité d'adopter avec succès les innovations techniques introduites à la fin des années 80 influence fortement la situation actuelle des groupes domestiques à l'Office du Niger. En effet, les blocages récurrents à la formation d'un surplus agricole n'ont globalement été levés qu'à partir de cette période. Dans le delta du Sénégal, les rouages de l'accumulation sont plus complexes. La période 1987-1993 a dégagé des opportunités, mais c'est la réussite du maintien d'une activité rémunératrice ou de la possibilité de cultiver dans des conditions adéquates après la crise de 1993 et la perte des subventions qui paraît déterminante. Le rapport à la terre est donc primordial dans les deux cas. Etroitement liés aux dynamiques foncières, les quatre exemples proposés retiennent deux types principaux d'évolution.

²⁸ Les modalités de collecte, de valorisation et de répartition du patrimoine hors foncier sont explicitées dans le chapitre II. Rappelons que les stocks de produits et l'épargne en espèces sont exclus de la mesure. Les graphiques et tableaux correspondent à la structure et à la valeur du patrimoine d'ensemble de la concession, c'est à dire à la somme des biens de toutes les unités d'accumulation. La rubrique mobilier regroupe les meubles, mais aussi le matériel audio, les pagnes et les bijoux précieux.

Tableau n°29 : valeur des patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe A (FCFA)

Périmètres	Office du Niger			Delta du Sénégal		
	N° concession	103	304	305	112	214
valeur du patrimoine fixe	1 589 950	1 065 950	1 126 250	1 425 000	625 500	325 250
valeur patr. par actif	176 660	133 245	382 915	356 250	312 750	162 625
valeur patr. / pers. prés.	72 270	76 140	143 595	141 775	78 190	50 525
part du patr. détenue par le chef de concession	93%	96%	92%	68%	84%	85%

Graphique n°100 : Structure des patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe A



a. Accumulation et blocage de l'expansion foncière

1) Un passage à l'intensification agricole mal négocié à l'Office du Niger

La trajectoire de la concession 103 de Ténégou à l'Office du Niger est jusqu'en 1986 plutôt satisfaisante, surtout dans le contexte difficile de l'agriculture. Equipée dès son installation dans le village en 1967 et bien dotée en main-d'oeuvre, l'ancien chef de groupe est parvenu, par le développement d'activités diversifiées sous son seul contrôle et surtout par le tissage d'un réseau d'alliances, à s'imposer comme un personnage important du village. Sa stratégie repose sur le modèle d'accumulation centralisée à partir du travail de tous ses dépendants. Elle lui

permet de se constituer un troupeau d'une dizaine de bovins, de parfaire son équipement (2 chaînes d'attelage complètes), de conclure les mariages de ses fils (3 pour son aîné) et d'améliorer sensiblement l'habitat.

Par contre la transition est mal préparée. A son décès en 1986, deux de ses fils quittent la concession (emportant une chaîne d'attelage) et le capital accumulé est dilapidé. L'héritier ne parvient pas à conserver la cohésion sociale nécessaire à l'adoption du repiquage (rendu obligatoire dans le cadre du projet RETAIL après le réaménagement de 1991), et, par suite, à un positionnement favorable sur un marché du riz libéralisé. Il perd de surcroît la position institutionnelle favorable de son père. Les résultats techniques sont en dessous des seuils nécessaires à la réussite économique de l'intensification rizicole et la surface attribuée ne satisfait pas les frères cadets. L'actuel chef de concession ne parvient pas à mobiliser la main-d'oeuvre domestique et donc à perpétuer la stratégie sécuritaire de son père.

Dans cette spirale de l'échec l'accès au crédit n'est conservé que par la vente progressive de tous les bovins et, malgré l'obtention d'une charrette en 1991, le matériel agricole est vieillissant (la charrue de la seule chaîne encore possédée date notamment de 1967). Les derniers achats de biens patrimoniaux sont essentiellement des meubles et des bijoux, le riz ne dégagant pas de surplus pour une reprise de l'accumulation productive. Ils sont acquis par les dépendants (essentiellement les épouses du chef de concession), grâce à leur unité de production maraîchère ou sur les ventes des faibles volumes de paddy distribués à la récolte²⁹. Seul bien de prestige, une moto achetée en 1996 est source de discorde entre les hommes de la maison. Les cadets jugent l'équilibre de droit et d'obligation interne rompu, d'autant qu'une séparation les mettrait dans une situation inconfortable³⁰. Crise d'autorité et insuffisance foncière ont conduit à une situation délicate dans laquelle les décapitalisations ont dépassé les investissements. La concession a en fait connu en 10 ans un glissement stratégique progressif de la classe B vers la classe A.

²⁹ Si le chef de concession détient le matériel agricole, les moyens de transport et l'habitat, les dépendants sont propriétaires de 59% du mobilier.

³⁰ L'aîné ayant 3 épouses, ses frères ne peuvent obtenir une surface suffisante pour leur installation dans de bonnes conditions dans le cas d'une scission dûment négociée.

2) Le maintien défensif d'un patrimoine ancien dans le delta du Sénégal

La trajectoire patrimoniale de la concession 112 de Thilène (cuvette de Pont Gendarme) est à l'image de l'évolution de sa surface attribuée, bloquée car entreprise tardivement (1991) et se heurtant aux pressions foncières de l'époque (cf supra). L'ancienneté dans la cuvette a tout de même permis la constitution d'un patrimoine sur le long terme, fortement orienté par les systèmes de production en vigueur avant les aménagements. Ainsi un cheptel bovin complète depuis très longtemps des activités agricoles diversifiées (céréales sèches sur le *jeeri*, riz et maraîchage sur les périmètres) et les efforts d'accumulation se portent surtout sur l'habitat.

En 1982, lors décès du père de l'actuel chef de concession, le patrimoine bovin et immobilier est détenu par l'autorité domestique et la décentralisation des unités d'accumulation ne porte que sur le mobilier. Les conditions de l'agriculture n'ont du reste pas permis la constitution d'un capital important. La transmission s'effectue en faveur du fils aîné pour les biens communs mais l'organisation en unités d'accumulation s'individualise à partir de 1990. L'héritage comprend un troupeau de 6 têtes, deux maisons en dur, une charrette et un âne. Au démarrage de nos enquêtes en 1997, le chef de concession ne conserve du cheptel commun qu'un boeuf d'une valeur de 180 000 FCFA. Le reste des animaux est réparti entre sa mère et son frère cadet. Ils sont acquis grâce à une campagne de tomate en 1996 sur des parcelles délimitant des unités de production individuelles. L'habitat reste par contre détenu par l'autorité et a pu être complété en 1994³¹, tandis que la charrette et l'âne ont pu être remplacés un an plus tard. La valeur du patrimoine et sa répartition (tableau n°29 et graphique n°100) soulignent la faiblesse de l'accumulation d'une famille installée depuis plus de 50 ans dans une zone irriguée (la plupart des meubles ont été achetés avant 1982), et la tendance à la dispersion du capital (68% seulement détenu par le chef de concession).

³¹ La construction de deux chambres en banco s'imposait à l'époque.

b. Accumulation et perte foncière

1) Perte de parcelle et décapitalisation à l'Office du Niger

Arrivé sans capital de départ dans la zone Office du Niger en 1972, le groupe domestique 304 est au même titre que 305 représentatif de la catégorie de colons maintenue dans une situation vivrière et financière précaire par les dysfonctionnements de l'agriculture irriguée, puis incapable de participer aux évolutions favorables des 15 dernières années. Son niveau d'accumulation actuel (tableau n°29 et graphique n°100) est très faible et constitué à près de 60% par le seul habitat³², héritage issu des dotations initiales de l'Office du Niger. La concession a par exemple dû attendre 1988 un programme d'équipement dans le cadre du projet ARPON pour bénéficier d'une chaîne complète. Les boeufs ont pu être remplacés en 1994 mais au prix d'un effort considérable.

La centralisation très marquée du patrimoine fixe (96% détenu par le chef de concession) est particulièrement significative d'une histoire difficile dominée par une stratégie défensive centrée sur le maintien des moyens de production et aggravée par des retraits de parcelles (cf supra). La préservation du matériel agricole occulte toute autre forme d'accumulation. L'organisation collective n'a jamais été démentie en l'absence de possibilité d'émancipation des dépendants. Le mobilier sommaire (8% du patrimoine) et ancien, la présence d'un seul vélo acquis en 1987 sont autant d'éléments révélateurs d'un blocage structurel de l'accumulation. Aujourd'hui les terres encore disponibles ne permettent pas de profiter pleinement des avancées techniques de la riziculture et la pression foncière limite les possibilités de changements stratégiques.

2) Un début d'accumulation stoppé par la faillite des PIP au Sénégal

L'exemple de la concession 214 de Boundoum Est permet de décrire les conséquences en terme de constitution de patrimoine de l'expérience privée et de son échec, mais illustre aussi

³² Rappelons qu'en théorie les terrains d'habitation sont toujours la propriété de l'Etat, même si leur jouissance peut être sécurisée par l'obtention d'un bail d'habitation.

les conditions d'installation dans les villages colons du delta central. De 1972, date de l'installation, jusqu'en 1991, date d'obtention d'une parcelle sur un périmètre privé (cf supra), les conditions de vie sont très précaires. La maison confiée au groupe domestique (construite en 1964) ne subit par exemple pas de transformation, aucune accumulation bovine ou de moyens de transport n'est réalisée, le mobilier est quasiment inexistant. Le recensement du patrimoine effectué en 1997 ne compte aucun bien datant de cette période (tableau n°29, graphique n°100).

Avec l'accès à la riziculture privée en 1991, et aux financements qui l'accompagnent, le jeune chef de concession (son père vient de décéder) peut acheter une charrette et un cheval. Il se marie la même année et fait l'acquisition de quelques meubles. Cependant cette accumulation reste très limitée³³ et surtout se fait en partie au détriment de l'utilisation dans la parcelle des crédits de campagne. Dès 1993 la stratégie de survie reprend ses droits, l'endettement du GIE interdisant la poursuite régulière de l'agriculture. L'équipement collectif réalisé par son groupement de rattachement, notamment la motopompe, a été accaparé par les dirigeants les plus influents, comme ce fut souvent le cas durant cette période de resserrement du crédit. La concession 214 manquant de poids dans la négociation et surtout rapidement pressée par l'urgence de la gestion quotidienne, n'a pas pu profiter de cette accumulation collective.

Si cette survie est rendue moins problématique par la présence de la charrette, utilisée pour de la prestation de service, la poursuite de l'accumulation initiée en 1991 est impossible. Sur une période de 6 ans, un pulvérisateur a été acheté à crédit via la section villageoise lors du retour du chef de concession dans le grand aménagement en 1997. 3 ovins ont été donnés par un frère aîné. A ces deux exceptions près, les variations du patrimoine sont le fait de l'épouse. Elles ne concernent que du mobilier et sont permises par le commerce du riz obtenu par vannage ou glanage au moment des récoltes. La concentration du patrimoine souligne le faible niveau de ces capitalisations. Quoique détenant 84% du total, le chef de concession n'a pas la volonté de capter toutes les richesses. Les dépendants ne disposent tout simplement pas de revenus suffisants pour accumuler.

³³ Très peu de modifications sont apportées à l'habitat qui jusqu'à aujourd'hui se réduit aux murs couverts de tôles érigés en 1964.

Outre la faible capacité d'accumulation des concessions de la classe A, la structure et la valeur des patrimoines fixes soulignent une différence importante entre les deux périmètres. Le poids de l'équipement agricole à l'Office du Niger (25% environ, graphique n°100) contraste pour les cas étudiés avec sa quasi absence dans le delta du Sénégal (1 à 2%). Cette différence tient essentiellement aux options techniques d'ensemble, culture attelée accompagnée de crédits d'équipement au Mali et motorisation au Sénégal (chapitre I et II). Cependant la possession de matériel accessible aux groupes domestiques en situation précaire a deux avantages, comme les monographies l'ont déjà montré. Une décapitalisation est toujours possible en cas de besoin d'extrême urgence, mais surtout le travail du sol à façon chez un autre paysan peut s'avérer être une source de revenu complémentaire non négligeable.

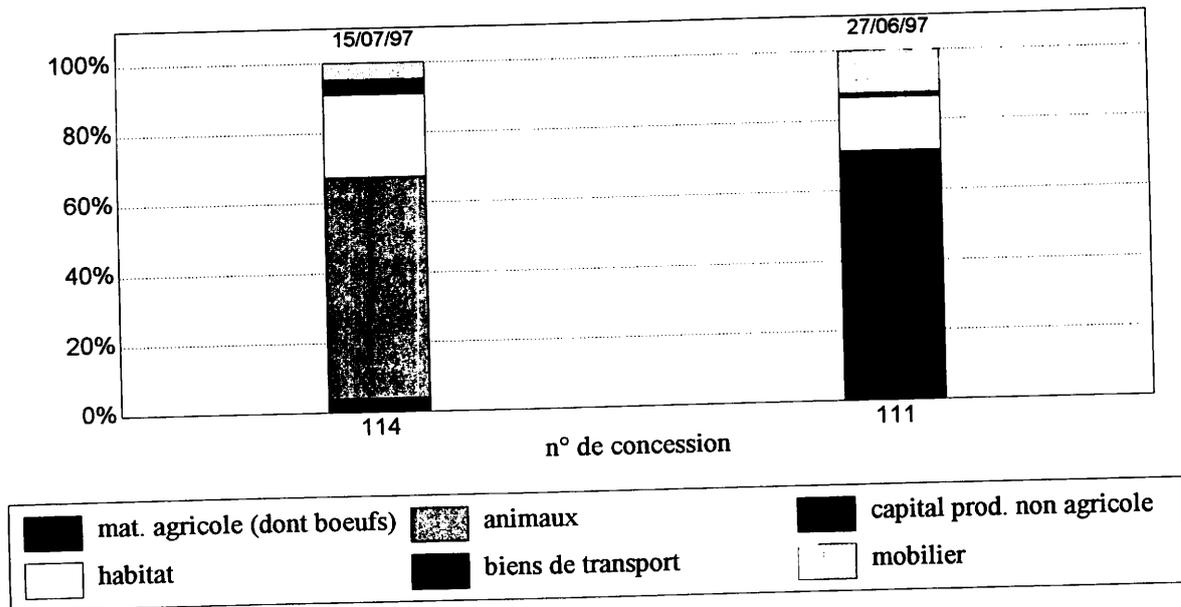
2. LES TRAJECTOIRES EN RUPTURE DES CONCESSIONS DE LA CLASSE C AU SÉNÉGAL

Pour les concessions de la classe C, les dynamiques patrimoniales apparaissent plus déterminantes que le niveau actuel d'accumulation pour expliquer les orientations stratégiques. Faites de ruptures fortes, elles expriment des tentatives de réponses offensives aux différentes incitations d'un environnement marqué par l'incertitude, suivies de replis défensifs. Elles s'accompagnent généralement de la volonté de tourner les règles externes à leur avantage ainsi que de la persistance d'un comportement largement opportuniste. Cette persistance provient le plus souvent de réussites ponctuelles des concessions elles-mêmes, ou de situations d'accumulation rapide observées dans le village ou la région.

Tableau n°30 : valeur des patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe C (FCFA)

Périmètres	Delta du Sénégal	
	N° concession	111
valeur du patrim. fixe	2 839 000	1 645 000
valeur patr. par actif	283 900	332 410
valeur patr. / pers. prés.	162 720	117 930
part du patrimoine détenue par le chef de concession	71%	88%

Graphique n°101 : structure des patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe C



a. Tentatives d'accumulation rapide par l'agriculture soutenue par l'élevage

L'association agriculture-élevage développée par la concession 114 de Pont Gendarme date du début des années 80. Ce changement coïncide avec le démarrage d'une recherche foncière active, en réponse aux rumeurs de modification de la législation pour l'accès à la terre et aux fortes sécheresses de 1982 (cf supra). A l'époque, la structure de l'accumulation est conforme à celle de la plupart des familles peules du bas delta (Tourrand, 1993), à savoir essentiellement tournée vers la constitution d'un cheptel bovin et ovin partagé entre les différents actifs³⁴. L'effectif bovin total, déjà durement entamé par les années 1972 et 1974, se monte alors à près de 40 têtes, l'habitat dispersé entre les ménages consiste en des cases en banco peu équipées et aucun meuble n'est recensé.

³⁴ Le propriétaire de chaque bête est clairement identifié, mais lors de son décès les animaux sont généralement répartis entre les membres de la famille selon le nombre de personnes à charge. Ce mécanisme reste inchangé aujourd'hui. En 1998, la disparition de la mère du chef de groupe a occasionné la vente d'une de ses vaches pour les funérailles, son fils aîné a reçu un boeuf et son frère cadet la vache restante.

Engagé dans l'agriculture avec l'espoir d'une rentabilité forte et immédiate, le chef de groupe parvient à obtenir un financement pour l'achat d'une motopompe en 1984³⁵ et d'un pulvérisateur en 1988. Il vend par ailleurs quelques animaux pour limiter son endettement vis à vis de la SAED, puis de la Caisse Nationale de Crédit Agricole. Cependant les résultats agricoles sont décevants, tant sur l'aménagement que sur les premières extensions privées. La pompe tombe en panne par manque d'entretien en 1989 et il ne sera pas possible de la remplacer. Les conditions climatiques contribuent à la diminution d'un cheptel bovin ramené à une quinzaine de têtes en 1990. Ainsi, à partir de 1991 et suite aux échecs enregistrés dans les champs, le groupe domestique réintègre l'élevage et donc la reconstitution du cheptel bovin dans sa stratégie de gestion, tout en restant très actif dans la recherche de nouvelles attributions foncières. Ce changement est en partie le fait des dépendants qui désapprouvent les orientations du chef de concession et son engagement sans résultat probant dans l'agriculture.

En 1996, sous contrat avec la SOCAS, 2 ha de tomate sont cultivés avec la participation de tous les actifs. Le rendement de 20 t/ha, combiné à une attaque d'acariose dans les autres zones de production (Benz, 1999) et à des ventes à des commerçants mauritaniens en dehors des circuits officiels du crédit, permet d'importants revenus et relance l'intérêt de la concession pour l'agriculture. Le chef construit une maison en dur, achète une charrette, un âne et 3 jeunes bovins. Son frère s'équipe également et les autres dépendants peuvent acquérir des biens mobiliers divers. Ainsi en 1997, près d'un quart du patrimoine d'ensemble est issu de cette seule campagne maraîchère. Ce succès compte pour beaucoup dans la persistance d'une stratégie de prise de risque en agriculture, même si les mêmes résultats n'ont pu être reproduits depuis.

En 1997 le troupeau bovin est en voie de reconstitution mais ne compte que 22 têtes réparties entre 6 propriétaires et participe à près de 60% de la valeur totale du patrimoine (graphique n°101). La séparation en unités d'accumulation est moins flagrante que pour les autres groupes du delta du fait du statut particulier de l'élevage et de sa transmission. Confrontée aux efforts entrepris pour un développement par l'agriculture et pour une insertion dans

³⁵ L'achat est réalisé sous couvert d'un groupement mais il en dispose seul en contre saison pour le maraîchage, en développant ainsi la stratégie de captation de pouvoir via son organisation paysanne, stratégie qu'il mobilisera pour le renforcement de sa recherche foncière à partir de 1991 (cf supra).

l'environnement institutionnel de la riziculture (chapitre III, point C.3.a), cette situation est un constat d'échec. Le niveau d'accumulation par personne maintient le groupe dans une situation précaire et incertaine (tableau n°30). Par manque de matériel fiable l'agriculture hors périmètre public n'est pas maîtrisée³⁶ et les dissensions internes au groupe domestique remettent en cause une cohésion pourtant indispensable à la mise en place des schémas de gestion prônés par le chef de concession.

b. Les aléas d'une accumulation tournée vers la prestation de service

Les deux hommes de la concession 111 s'installent sans capital à Pont Gendarme en 1977, sous la protection d'un parent qui les héberge durant 4 ans. L'aîné parvient à se faire attribuer 1,20 ha au moment de l'aménagement de 1980. Les deux frères, visant à terme la constitution d'un *ndiel* commun, décident d'une stratégie basée sur une association agriculture-recherche de revenus à l'extérieur. Le cadet part en 1982 comme apprenti chauffeur dans la moyenne vallée du Sénégal tandis que l'aîné prend en charge la gestion des parcelles. Les freins à l'accumulation par la riziculture dans les années 80 s'ajoutent à l'incapacité du partant de s'installer à son compte, suite à un conflit avec son employeur notamment.

En 1988, la relance annoncée de l'agriculture par le crédit (chapitre I) et les nouvelles possibilités d'obtention de parcelles incitent les deux frères à précipiter la création du *ndiel* commun. Le cadet dispose alors d'un capital permettant de construire une concession. Deux parcelles sur les extensions du périmètre viennent grossir les attributions foncières en 1991 et 1993. Par ailleurs, une tentative de riziculture collective dans la cuvette de Kassak avorte. Les prêts à l'investissement concédés pour ce projet ont été détournés par un associé, de même que les apports personnels des membres du groupement créé pour l'occasion. La concession reste en marge du développement de l'agriculture de la période 1987-1993. Son faible capital, investi sans le suivi nécessaire à sa bonne utilisation, est dilapidé.

³⁶ Autrement dit la concession reste dépendante du fonctionnement collectif de la cuvette de Pont Gendarme, avec tous les aléas que cela implique depuis plusieurs campagnes.

La situation difficile conduit à un repli sur une diversification des revenus à l'extérieur de l'exploitation. L'aîné obtient un salaire de manoeuvre à N'diaye et le cadet alterne traitements à façon grâce à un pulvérisateur acquis en 1988, opérations de commerce de riz au moment des récoltes et emplois ponctuels de chauffeur. Cette stratégie finance un déménagement dans une nouvelle maison en 1994. Les primes de licenciement pour raison médicale du frère aîné, complétées par un emprunt de 260 000 FCFA et un apport personnel, sont enfin utilisées en 1995 pour acheter un véhicule. Celui-ci n'est pas utilisable en l'état et ne sera finalement mis en service qu'en 1997 (chapitre III.C.b.). L'incertitude sur l'agriculture (chapitre I) conforte la concession dans l'idée que la prestation de service est la seule option jugée capable d'impulser un enrichissement rapide, objectif toujours affiché par le jeune frère³⁷.

Malgré les ruptures dans l'évolution stratégique et les tentatives de saisie des opportunités offertes par les politiques de relance agricole, le patrimoine fixe de la concession 111 n'est que de 118 000 FCFA/personne (tableau n°30). Le véhicule, qui nécessite des réparations pour être opérationnel y participe à hauteur de 67% (graphique n°101). Cette situation de blocage est en fait symptomatique des performances erratiques de l'agriculture irriguée dans le delta du Sénégal que nous avons relevé dans le chapitre I. Des périodes de dynamisme économique, portées par la volonté des pouvoirs publics et accompagnées par des incitations fortes par le crédit, induisent des réponses rapides qui, par manque de contrôle et de maîtrise technique, se soldent par des contournements et des échecs. Le budget du chef de la concession 111 à partir d'octobre 1997 (chapitre III.C.b.) montre que ces phénomènes sont toujours d'actualité dans le delta.

3. L'ÉMERGENCE DE L'ACCUMULATION SÉCURISÉE DES CONCESSIONS DE LA CLASSE B

Le chapitre I et l'analyse des dynamiques foncières montrent qu'à l'Office du Niger, c'est au début des années 90 que les conditions d'émergence d'une stratégie sécuritaire basée sur la régularités des performances techniques et économiques de l'agriculture sont réunies. Les logiques défensives tenaient auparavant davantage de la survie et faisaient moins appel au

³⁷ Celui-ci a pris la direction de la concession dès 1995, son frère malade ne pouvant plus assurer ce rôle.

marché. Les agriculteurs ne cultivaient que sous l'étroit contrôle de l'encadrement³⁸. La période 1987-1994, qui voit la diffusion du repiquage et l'amélioration sensible de l'environnement institutionnel et économique, (avènement des organisations paysannes et restructuration du crédit, notamment), et surtout qui tranche avec les instabilités et la coercition du passé, est en effet propice à l'adoption d'une telle stratégie.

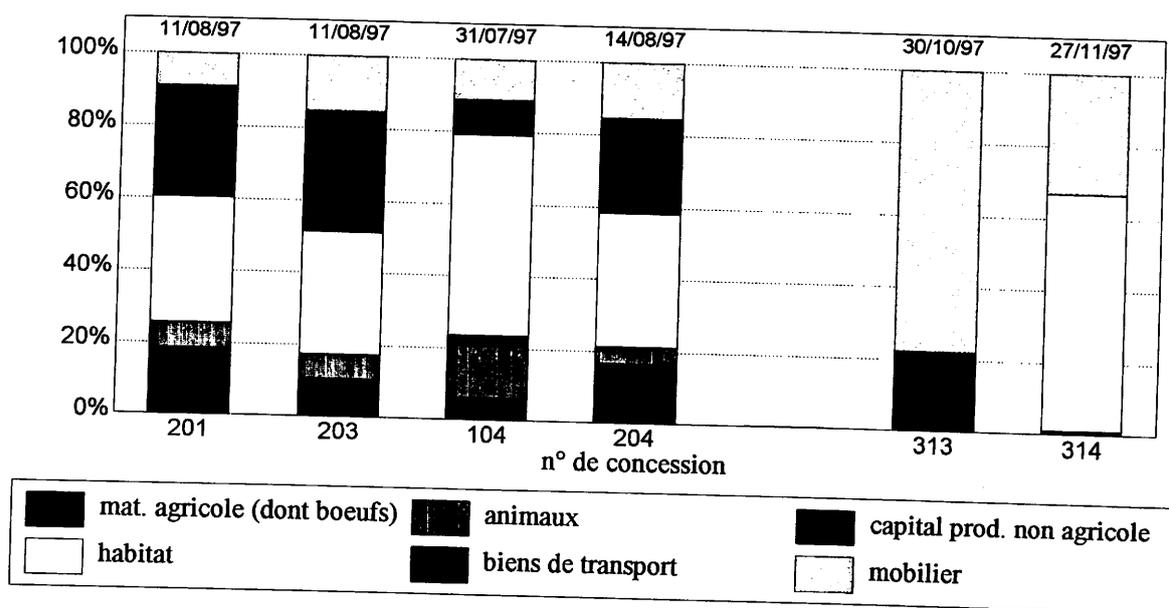
Tableau n°31 : valeur des patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe B (FCFA)

Périmètres	Office du Niger				Delta du Sénégal	
	201	203	104	204	214	215
valeur du patrim. fixe	2 869 000	7 338 060	9 884 500	4 019 000	1 217 600	607 500
valeur patr. par actif	956 335	1 048 295	843 230	478 450	487 040	303 750
valeur patr. / pers. prés.	239 085	524 150	347 500	197 010	121 760	115 905
part du patr. détenue par le chef de concession	93%	80%	87%	71%	70%	85%

Dans le delta du Sénégal, l'euphorie autour de l'agriculture privée à la même époque incite au contraire à des changements d'échelle peu maîtrisés et à des comportements spéculatifs qui définissent plutôt les concessions de la classe C ou D. Ce n'est qu'une fois la manne non contrôlée du crédit tarie et l'assainissement de la filière riz engagé qu'une dynamique sécuritaire est encouragée. Nous n'avons pas pu enquêter de groupes domestiques ayant entrepris et réussi une stratégie sécuritaire avant 1993, ceux parvenant à participer avec succès à l'expérience privée appartenant plutôt aujourd'hui la classe D, comme nous l'ont confirmé des enquêtes complémentaires. Les cas traités concernent d'autre part des concessions dont la sécurisation est encore en construction (chapitres III et V pour l'analyse du fonctionnement des concessions 313 et 314). Notre étude comporte donc sûrement des lacunes à ce niveau, lacunes que le travail d'extrapolation des données tentera de combler.

³⁸ Soulignons cependant que lors d'une visite à l'Office du Niger en 1954, alors que le financement du FIDES commencent à produire une amélioration de l'environnement économique (chapitre I), René Dumont parlait de l'émergence d'une différenciation sociale entre les colons titulaires et les tâcherons, et remarquait une aisance accrue (vêtements, bijoux) et des investissements en dehors de l'agriculture (Dumont, 1954, cité par Jamin, 1994). Il semble que cette aisance n'ait toutefois rien à voir avec les opportunités de la période récente.

Graphique n°102 : structure des patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe B



a. Sécurisation, accumulation et innovation technique à l'Office du Niger

1) L'exemple d'un virage radical grâce à l'intensification rizicole

Jusqu'en 1982, le chef de la concession 203 de Sériwala (classe B.1) vit au sein d'une grande famille régie par une centralisation très forte de l'accumulation. Malgré un premier mariage en 1975, la faiblesse de son domaine de choix le maintient sous la dépendance d'une autorité hiérarchique forte. La scission de l'ancien groupe en 1982, aboutissement de revendications qu'il a largement portées, marque un tournant. Entouré de deux frères, il obtient un financement du projet ARPON pour acheter une chaîne d'attelage et une charrette. Ses deux premières campagnes en tant que chef d'exploitation se soldent par un échec, les boeufs de travail sont vendus pour payer ses dettes.

Les pratiques agricoles sont alors révisées. Tirant les leçons de ses échecs le chef de groupe s'inspire dès la campagne 1984/85 des premiers conseils d'intensification dispensés par les projets de recherche et de développement nouvellement créés. Les résultats de l'hivernage sont excellents, lui valent les félicitations de la direction, une surface de 4,75 ha dans l'aménagement après réhabilitation (cf supra), et la possibilité de se rééquiper en boeufs de

labour. A partir de là, l'adoption et le perfectionnement des innovations techniques sont au centre d'une stratégie agricole engageant tous les membres du groupe domestique. L'augmentation des rendements et des revenus favorise le compromis collectif autour d'un schéma de gestion basé sur la captation par l'autorité des fruits du travail des dépendants.

Le schéma est renforcé par le début d'une accumulation essentiellement domestique, qui garde un caractère communautaire. La capitalisation en matériel agricole vise en priorité le remplacement des boeufs, et même en 1992 l'achat d'animaux de trait de secours. Dès 1987 d'importants travaux d'amélioration de l'habitat sont effectués, des meubles sont achetés et la constitution d'un cheptel bovin (8 têtes en 1997) est entreprise. Le chef de concession privilégie l'épargne monétaire et une redistribution par des cérémonies et l'élargissement de la concession compatible à l'époque avec la dotation foncière³⁹. Il finance ainsi le mariage de ses deux frères et prend 3 épouses supplémentaires. Des motos sont très tôt achetées sur les revenus rizicoles et confiées aux dépendants. Ce schéma d'accumulation est donc construit sur le contrôle des circuits de consommation. La nouvelle scission en 1991 n'est pas conflictuelle (cf supra). Elle permet de respecter les structures des activités agricoles et les schémas de gestion car les hommes partant obtiennent de leur côté des attributions.

Toujours dans un souci de redistribution raisonnée, la riziculture s'en tient à l'hivernage, de façon à dégager du temps de travail résiduel pour les dépendants. Le développement des cultures maraîchères permet aux femmes d'entamer une accumulation différenciée sous forme de meubles, puis de bovins en 1998 (graphique n°102). Elles peuvent préparer les mariages de leurs filles en plus de subvenir à leurs besoins. En retour la poursuite de la stratégie collective d'intensification rizicole est garantie. En 1997, le chef de concession détient 90% d'un patrimoine fixe de plus de 500 000 FCFA par personne présente (tableau n°31). Ce patrimoine, associé à une surface attribuée de 0,71 ha par actif, ouvre de larges domaines de choix immédiats et futurs pour la gestion des parcelles et les redistributions internes.

³⁹ La responsabilité d'une grande concession est en cas de fortes disponibilités foncières une source de prestige mais aussi une assurance de la bonne marche de l'exploitation agricole.

2) Une accumulation grâce à l'intensification mais soumise à la pression foncière

La trajectoire de la concession 104 de Ténégué (classe B.2) est comparable à celle de 203 dans la relation entre l'amélioration des performances techniques et l'accumulation, ainsi que dans les schémas de gestion ayant permis la construction patrimoniale à partir de 1991 (date de la réhabilitation du casier de Ténégué).

Jusque là les biens de la concession se réduisent à l'habitat et à du matériel agricole. Une chaîne d'attelage fournie à crédit par l'Office du Niger en 1968 est complétée par une seconde en 1989 grâce au plan d'équipement du projet ARPON. Il faut cependant noter que malgré des résultats maintenant le groupe dans une situation précaire, celui-ci parvient à conserver un attelage opérationnel par remplacement des boeufs de labour. D'autre part, le patrimoine est essentiellement collectif, détenu et géré par l'autorité domestique.

Grâce aux revenus des premières campagnes après la réhabilitation, l'accumulation par la riziculture est devenue possible. Elle se base sur la captation d'une épargne forcée par le maintien des circuits anciens de consommation malgré l'amélioration des performances. Les investissements portent sur l'élevage bovin extensif (3 têtes en 1990, 9 en 1992, 15 en 1995, pour un troupeau de 25 bêtes en 1997), l'amélioration de l'habitat (et aussi l'acquisition d'un terrain à Niono en 1994 pour 2 000 000 FCFA), les moyens de transport. Ce dernier poste est important pour une concession dans laquelle cohabitent 4 frères. Les trois dépendants ont obtenu une mobylette ou une moto, achats nécessaires pour la cohésion sociale autour du travail. Une télévision et une vidéo sont également achetées en 1994. Ces choix traduisent la recherche d'un équilibre entre épargne de sécurité (le cheptel bovin en témoigne) et redistribution des fruits du travail communautaire, par l'amélioration des niveaux de vie individuels (transport) et collectif (loisirs). La différenciation des unités d'accumulation s'opère sur le mobilier financé par les revenus maraîchers, selon le schéma standard d'organisation en unités de production (13 unités de production maraîchère en 1997).

Cependant, la pérennité du système achoppe sur la déconnexion entre le croît démographique (intégrant les mariages de frères) et une superficie bloquée depuis 1991 (cf

supra). Malgré l'achat en 1994 d'une bascule dégageant un temps des revenus additionnels couvrant les sollicitations des dépendants, les tensions au sein de la concession se font de plus en plus fortes. De fait, le chef de groupe est alors contraint de différer toute nouvelle capitalisation à vocation collective, les revenus ne permettant que d'assurer une redistribution directe en espèces ou en paddy conforme aux attentes de ses frères. Ces dons, contre partie du travail sur les parcelles communes, ne sont toutefois utilisés que pour des dépenses courantes. Une vente d'animaux est décidée par le chef de concession en 1995 pour l'achat d'une moto pour son frère le plus revendicatif, mais il apparaît difficile d'entreprendre un changement de structure du patrimoine alors que la situation foncière continue de se dégrader.

La valeur du patrimoine de l'ensemble de la concession stagne à partir de 1995, signe du blocage de la convention communautaire qui lie l'autorité et ses dépendants dans le système de droits et d'obligations à la base du schéma de gestion. Cette situation conduira après un long processus à la scission conflictuelle de 1998 (chapitre V, point B.1.b).

b. Construction sécuritaire axée sur la riziculture dans le delta du Sénégal

Les constructions stratégiques des concessions de la classe B enquêtées dans le delta du Sénégal sont récentes. Dans les deux cas, le processus ayant conduit à cette option répond à un échec sur les périmètres privés, suivi d'une période de crise aiguë et d'un retour sur les grands aménagements publics. Ce retour traduit une transmission du foncier familial (1996 pour la concession 314) ou l'attribution d'une nouvelle parcelle (1994 pour 313). Quelle que soit la façon dont elles ont été acquises, ces attributions offrent une surface par actif permettant d'élargir les domaines de choix. Elles sont aussi de ce fait soumises à une pression foncière grandissante, suite au repli massif vers des périmètres sécurisés après 1995 (chapitre I).

Le positionnement au sein d'une organisation paysanne saine est pour ces deux concessions l'occasion d'un nouveau départ. Dans le même temps, l'évolution des contrôles des institutions en charge de la gestion des périmètres les oblige à une plus grande rigueur dans leurs pratiques s'ils veulent conserver un outil de travail devenu essentiel à leur survie. Ces deux arguments vont inciter à un changement stratégique. Plutôt que de viser des objectifs ambitieux

et de compter sur la manne du crédit pour obtenir un enrichissement rapide⁴⁰, les chefs des concessions 314 et 313 se montrent soucieux de valoriser au mieux l'existant. Ceci suppose une implication dans les institutions collectives encadrant la riziculture (prise de responsabilité dans les GIE de base, voire dans l'union hydraulique) et une mobilisation de la main-d'oeuvre familiale permettant d'intensifier les pratiques agricoles. Cette mobilisation est rendue possible par la nouvelle dotation et les changements des règles externes. Les descriptions des chapitres III (points B.3.c) et V (points B.2.b) sont en conformité avec cette décision collective.

Au niveau du suivi des patrimoines, le tableau n°31 ne traduit pas encore les résultats des schémas de gestion. Du fait de son initiation récente, la recherche sécuritaire ne débouche pas encore sur des niveaux d'accumulation comparables à ceux obtenus à l'Office du Niger pour les concessions de la même classe. Les monographies témoignent cependant de la possibilité du développement de principes de gestion performants essentiellement axés sur la riziculture. Il s'agit là d'un changement important dans l'appréhension par certains agriculteurs de l'agriculture irriguée. Ces constats permettent de fonder quelque espoir sur la pérennité des recompositions favorables observées par des études récentes (Bélières et al, 1999 notamment).

4. L'ÉMERGENCE DE L'ACCUMULATION PRODUCTIVE DES CONCESSIONS DE LA CLASSE D

L'émergence de stratégies offensives de long terme s'est longtemps heurtée sur les deux terrains aux piètres résultats d'ensemble de l'agriculture irriguée et aux fréquents changements de son environnement institutionnel. Les ruptures de 1987, puis de 1992, ont élargi les domaines de choix des individus et ont autorisé leur insertion dans le marché. Le dynamisme des deux zones à cette époque laissait également supposer des opportunités d'enrichissement qui n'avaient pas lieu d'être auparavant⁴¹. La signature des contrats plans à l'Office du Niger et la volonté d'assainissement du crédit dans le delta ont d'autre part contribué à une ébauche de stabilisation de l'environnement (chapitre I).

⁴⁰ Leurs échecs respectifs leur ont du reste montré les limites de ces pratiques déviantes.

⁴¹ Ceci est particulièrement vrai à l'Office du Niger avec l'introduction des innovations techniques.

Enfin, disposant d'une espérance à court terme de revenus capables de constituer un capital de départ, d'une vision de long terme (ou du moins apparaissant telle) incitant à la définition de projets d'envergure et de la sécurisation d'un ensemble de facteurs de production⁴², il fut possible pour certains agriculteurs de développer des stratégies d'accumulation productive avec une logique entrepreneuriale. Les dotations en moyens de production et la capacité à garantir une adhésion collective de la concession au moment où ces conditions ont été réunies ont décidé de la forme que prendraient les systèmes d'activités, tourné vers l'agriculture intensive (classe D.1) ou associant agriculture intensive et activités extra-agricoles (classe D.2).

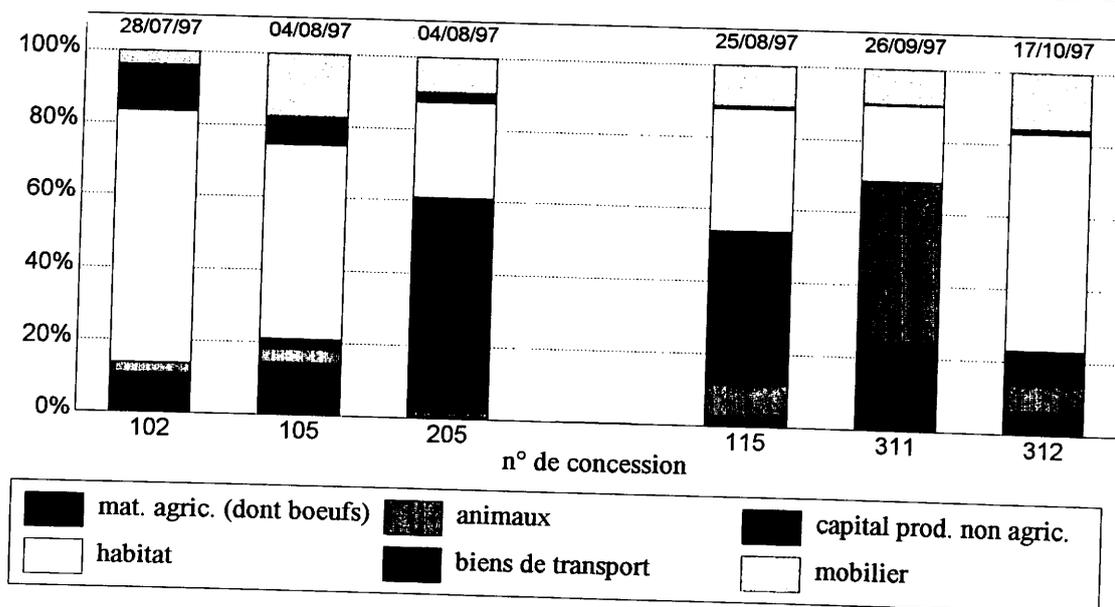
Nous nous intéressons ici aux concessions qui ont réussi à asseoir ces stratégies et qui continuent de les développer jusqu'à aujourd'hui. Dans le delta du Sénégal, les exemples des groupes domestiques 214 de Boundoum Est, 111 et 114 de Pont Gendarme illustrent par contre la mise en échec de tentatives de réponses offensives à ces mêmes incitations, et des dérives vers les classes A et C. Il importe donc dans ce qui suit d'isoler les déterminants de la durabilité du virage stratégique vers des systèmes marchands accumulatifs.

Tableau n°32 : valeur des patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe D (FCFA)

Périmètres	Office du Niger			Delta du Sénégal		
	102	105	205	115	311	312
N° concession						
valeur du patrim. fixe	7 164 750	2 109 750	4 900 000	6 638 000	10 422 500	397 235
valeur patr. par actif	1 023 535	527 440	1 633 335	1 327 600	1 042 250	303 750
valeur patr. / pers. prés.	341 180	281 300	408 335	603 455	376 985	182 065
part du patr. détenue par le chef de concession	98%	91%	98%	22%	41%	49%

⁴² Le crédit est ici un élément important, au moins pour l'agriculture.

Graphique n°103 : structure des patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe D



a. L'accumulation productive à l'Office du Niger, la contrainte foncière

Les trois concessions développant des schémas de gestion tournés vers l'accumulation productive à l'Office du Niger (102 et 105 à Ténégoué et 205 à Sériwala) sont parallèlement engagées dans une recherche foncière par contournement des règles d'attribution. Au-delà des pratiques inhérentes à cette recherche exposées plus haut, ce constat laisse supposer que la rigidité de l'accès à la terre est un frein à l'investissement, non seulement pour les concessions tournées vers la spécialisation agricole, mais aussi pour les agriculteurs qui font le choix de la pluriactivité. Ces concessions ont par ailleurs toutes engagé leur virage stratégique à partir des années 90 et ont réussi un décollage rapide. Elles offrent des exemples du dynamisme d'une fraction de colons de l'Office du Niger. Ceux-ci répondent aux incitations du marché après la période d'attentisme ayant suivi les premières levées de contraintes en 1984 (chapitre I).

1) Un exemple de l'émergence et des limites de l'accumulation par l'agriculture

Issu du même village (Ténégoué) que la concession 104, le groupe domestique 102 a un parcours tout à fait similaire jusqu'à la rupture de la réhabilitation du casier en 1991. Son niveau d'accumulation est relativement faible, bien qu'il dispose d'une mobylette et surtout d'un

équipement (1 chaîne d'attelage complète) suffisant pour se lancer dans l'intensification imposée par le projet RETAIL sur les 4,30 ha qui lui sont alors attribués. L'engagement dans une stratégie offensive avec recherche foncière active est par contre précipité par l'arrivée de nouveaux dépendants en 1992 (cf supra). La main-d'oeuvre est abondante, la première campagne sur le nouveau périmètre a donné de très bons résultats dégageant un surplus autorisant l'investissement. La position du chef de concession dans l'organigramme de l'association villageoise lui confère par ailleurs un accès privilégié à l'information sur les difficultés de certains exploitants sur le point d'être évincés. Enfin la possibilité d'une ouverture du foncier à la propriété privée commence à être émise par l'Office du Niger.

L'ensemble de ces signaux motive le choix d'une stratégie centrée sur l'agriculture, d'autant plus que la pression démographique oblige à une réaction collective rapide. Dès 1992 et en accord avec ses dépendants, le chef de concession investit les revenus de l'hivernage 1991/1992 dans l'achat d'une nouvelle chaîne d'attelage, l'ancienne paire de boeufs est remplacée et la surface cultivée est étendue grâce à des locations. Les deux campagnes suivantes se soldent également par des succès qui facilitent l'accumulation de terres (dès 1994 la surface cultivée atteint près du double de la surface cultivée) permettent l'acquisition d'une moto pour améliorer le suivi des parcelles et l'intégration au marché. Les transactions sont de fait conclues le plus souvent à Niono, que ce soit pour l'écoulement de la production ou pour l'approvisionnement en intrants⁴³.

A partir de 1995 les premières limites de cette stratégie apparaissent. La pression sur les terres de l'Office s'étant fortement accrue après la dévaluation, l'acquisition de parcelles est de plus en plus difficile même sur le marché foncier naissant. Les prix augmentent à la fois à la location et à l'achat, tandis que les perspectives d'une privatisation des terres (même partielle) sont de plus en plus incertaines. Le schéma de gestion tourné vers l'accumulation doit s'adapter à ces nouvelles conditions.

⁴³ Très vite une partie des engrais est achetée au comptant.

L'expansion foncière évolue vers la conservation simple de la superficie déjà atteinte, ce qui n'exclut pas le caractère offensif puisque tant qu'une parcelle ne change pas d'attributaire au niveau de l'Office son accès n'est pas sécurisé. Cette révision à la baisse des objectifs est due à la raréfaction de l'offre et la hausse des prix qui obligent à mobiliser une part de plus en plus importante du surplus agricole dans le coût de la terre.

Une seconde réponse est trouvée dans l'implication de plus en plus forte du chef de concession dans le maraîchage qui sort de sa simple fonction de concession d'espaces de liberté aux dépendants. La tomate sous contrat puis l'échalote sont dès lors intégrés à une tactique annuelle de recherche de profit dans l'enchaînement raisonné des trois saisons de culture. Il s'agissait à terme de remettre en cause le schéma de droits et d'obligations régissant l'organisation collective. L'idée du chef de la concession est d'étendre au maraîchage le principe de captation centralisée du surplus, norme de gestion pour la riziculture, de façon à soutenir l'accumulation par l'agriculture. Cette réorganisation s'est heurtée à la résistance des dépendants qui y ont vu une perte de pouvoir non compensée par une espérance de gains collectifs suffisante. Le maraîchage reste donc individualisé, ce qui limite son impact sur la valorisation des surfaces cultivées et sur les stratégies commerciales pour l'écoulement de la production rizicole.

La structure du patrimoine de la concession en 1997 (graphique n°103) exprime ces limites directement issues des conditions d'accès à la terre. Le matériel agricole étant adapté à une surface cultivée de 7 à 8 ha, aucune capitalisation n'est intervenue depuis 1992 (excepté le remplacement des boeufs de trait en 1994 et 1996). De ce fait le surplus dégagé par les pratiques intensives associées au maintien de la compression de la consommation des dépendants, s'est reporté sur des capitalisations proches de celles relevées pour la concession 104 : bovins en 1995 et 1996, amélioration de l'habitat et remplacement d'une mobylette pour le jeune frère en 1994. L'effort rizicole et la gestion centralisée de cette activité aboutit à la détention de 98% de ce capital par le chef de concession (tableau n°32), seuls 55% de la valeur du mobilier étant la propriété directe des dépendants, essentiellement des femmes. Cependant, étant donnée l'organisation générale du travail, le patrimoine est ici clairement collectif.

Il est intéressant de se pencher sur les réticences du chef de groupe à engager une diversification des revenus par la pluriactivité. Interrogé sur ce sujet il répond que l'activité de décorticage, seule option qu'il juge en accord avec ses compétences⁴⁴, se heurte à une saturation du marché et à l'impossibilité pour lui de gérer simultanément un atelier de transformation et 8 ha de riz. Il ne conçoit pas de déléguer ses pouvoirs de décision à son frère de peur de rompre la cohésion sociale par l'introduction d'un changement d'organisation du travail. Cette situation soulève effectivement le problème de la faiblesse des opportunités d'investissements productifs extra-agricoles offertes aux paysans qui ont fait l'effort de l'intensification et de l'intégration au marché, alors même que la législation foncière bride dans le même temps l'accumulation par la riziculture. Il est sûr que les stratégies sécuritaires sont de ce fait encouragées par les règles externes. Il suffit de constater l'explosion de l'élevage extensif dans la zone pour s'en persuader.

2) La construction d'une association décorticage-agriculture

Les conditions de la construction de l'association décorticage-agriculture développée par la concession 205 ont été évoquées précédemment (chapitre III, point D.3.b et chapitre V, point B.1.d). Il convient toutefois de revenir plus précisément sur les ressorts de cette construction car, si elle fournit un bon exemple d'une stratégie d'accumulation productive, elle souligne aussi parfaitement les interférences entre les logiques entrepreneuriales et la législation foncière.

La décision de démarrage d'un atelier de décorticage est ici aussi motivée par les incitations de l'environnement économique de l'Office du Niger. L'investissement est effectué en 1994, juste avant la fermeture des rizeries de l'Office, soit à une époque où les décortiqueuses déjà en place ont une capacité de transformation couvrant la production de la zone. Le secteur est donc totalement ouvert à la concurrence (Waddel, 1995). Dans ces conditions, la création de l'entreprise est portée par l'espérance de la poursuite du développement de la riziculture et du dynamisme économique qu'il induit. Dans le cas présent elle s'appuie aussi sur une réflexion stratégique permettant de se positionner dans l'activité pour gagner des marchés et sur

⁴⁴ Il estime que son insertion dans le monde paysan et sa connaissance des circuits commerciaux du riz seraient des avantages indéniables.

l'obtention d'un emprunt à taux préférentiel, emprunt garanti par un capital initial⁴⁵. Si cette situation est particulière, il n'en demeure pas moins que la même année les résultats rizicoles ont été particulièrement bons⁴⁶ (Mendez del Villar et al, 1995) et que des producteurs parmi les moyennes et grandes exploitations ont aussi eu à l'époque la possibilité d'investir (Mariko et al, 1999).

Le financement acquis, le chef de concession prend par ailleurs en location une parcelle de 1 ha. Il s'agit, pour quelqu'un en marge de sa famille d'origine et absent du village pendant de longues années de s'insérer dans le milieu paysan, tout en visant la complémentarité entre riziculture et prestation de services. L'association n'est pas pensée comme une diversification de revenu défensive anticipant les échecs de l'une des activités, mais bien comme une seule et même entreprise composée de deux ateliers. Le lissage des recettes sur l'année, chaque atelier refinancant l'autre en fonction de ses pics d'activités, est un objectif clairement affiché. De fait le développement de l'entreprise se fait par une extension parallèle des deux activités. A mesure que les volumes de paddy transformés s'accroissent, grâce à l'insertion réussie dans le village et à un effort sur la qualité, la recherche foncière s'intensifie et se tourne vers des achats et non plus des locations de terre. Les tractations pour un nouvel achat en 1998 accompagnent ainsi l'achat d'une seconde décortiqueuse, mobile cette fois.

Ce développement parallèle s'entend dans le long terme. Malgré de bons résultats, l'atelier de décortilage, du fait d'une forte concurrence, dégage des marges après amortissement de 2 à 3 FCFA/kg de paddy traité, ce qui limite la capacité d'investissement. La forte saisonnalité perturbe aussi la gestion de la trésorerie, d'autant plus que la position d'"homme riche" acquise par l'entrepreneur augmente les obligations de redistributions sociales. L'activité est enfin régulièrement contrariée par le poids des créances, inévitables compte tenu du contexte social. Or, la riziculture conforte la place de l'entrepreneur dans la filière, lève en partie l'écueil des créances et apporte les revenus additionnels pour soutenir l'accumulation. Il est donc important pour maintenir la croissance de calquer son développement sur celui de l'atelier de décortilage.

⁴⁵ Il s'agit d'une voiture confiée par son frère en 1992.

⁴⁶ Les prix au producteur ont à l'époque bénéficié de la dévaluation, du déplacement des transactions de Niono vers les villages et d'une attaque de virose qui a grevé temporairement la production de certaines zones.

Dans une perspective de long terme, les blocages de l'accumulation par l'agriculture relevés dans l'exemple précédent influencent ici, quoiqu'indirectement, la stratégie de gestion mise en place. L'accès au foncier contraint par des règles externes au marché est en décalage avec les aspirations des entrepreneurs paysans⁴⁷. Il est légitime pour cette classe d'agriculteurs de placer la réforme de la législation des règles d'attribution au centre de leurs préoccupations.

Il convient enfin de souligner que l'effort d'accumulation, s'il est initié, porté et géré par le chef de concession, repose sur une adhésion collective des femmes actives à la stratégie. Ces dernières ne détiennent que 2% du patrimoine dans leur unité d'accumulation respective⁴⁸ (tableau n°32), mais s'investissent dans la riziculture et contribuent à l'amélioration des résultats. Leur rôle de relais de leur mari dans les champs est ainsi essentiel dans le dispositif d'ensemble. Le système ne fonctionne que parce que les deux unités de production (décorticage et agriculture de l'époux) n'en forme en fait qu'une, assimilable à une unité d'accumulation communautaire. L'achat d'un téléviseur et d'un magnétoscope en 1996 participe par exemple de la dimension collective de l'accumulation.

b. L'accumulation productive dans le delta du Sénégal, les contraintes de financement et de lisibilité de l'environnement

Dans le delta du Sénégal, les instabilités de l'environnement et du financement institutionnel semblent déterminer la réticence des agriculteurs à engager des stratégies entrepreneuriales de long terme. Durant les périodes de forte production rizicole de la fin des années 80 et du début des années 90, la libéralité du crédit, de surcroît jugée peu durable, se doublait de l'incertitude sur le devenir d'une agriculture techniquement peu sécurisée⁴⁹ (chapitre I). Ainsi, bien que de nombreux investissements aient été effectués à cette époque, les agriculteurs investisseurs se tournèrent, en plus de la terre, vers le matériel de pompage nécessaire à l'irrigation des périmètres privés nouvellement aménagés. Toujours à cause du

⁴⁷ L'insécurité foncière est invoquée ici pour expliquer l'absence d'équipement agricole (graphique n°103).

⁴⁸ C'est grâce à du maraîchage individuel qu'elles obtiennent leurs biens de prestige personnels.

⁴⁹ Ou tout au moins peu durable sur des aménagements sommaires.

manque de lisibilité, cet engagement se fit majoritairement sur un mode spéculatif de court terme. Le relais des activités de prestation de services de la SAED fut ainsi essentiellement pris par des investisseurs extérieurs⁵⁰.

Depuis 1996, les tentatives d'assainissement de l'environnement rizicole semblent porter leurs fruits et même si les objectifs de production et de développement ont du être revus à la baisse, la lisibilité des agriculteurs s'est accrue. Les conditions de production sur certains aménagements publics transférés se sont clarifiées, l'accès au crédit agricole, grâce aux nouvelles mesures de contrôle de la CNCAS, est davantage sécurisé, et la main-d'oeuvre s'est substituée au capital affranchissant le déroulement des campagnes des aléas d'une prestation mécanisée peu performante. La période est donc plus propice à des constructions stratégiques de long terme s'appuyant sur la riziculture. Mais dans le même temps les sources de financement en dehors de l'agriculture se sont considérablement raréfiées.

Les études de cas présentées illustrent la réussite et les contraintes d'un changement stratégique vers l'accumulation productive durant ces deux périodes.

1) Création et maintien d'un périmètre privé performant soutenant l'accumulation

La concession 311 de Boundoum Barrage participe à l'expérience du développement de l'irrigation privée sous couvert d'un GIE familial dès 1987. Installé dans la zone depuis 1965 et à la tête d'un groupe domestique de plus de 20 personnes, le chef de concession de l'époque entend construire dans la durée les conditions d'un développement par l'agriculture après des années difficiles. Signe de cet horizon stratégique, l'endettement, pourtant largement accessible en 1987, s'en tient au démarrage au seul équipement (une motopompe). Cette tactique est permise par un capital initial, lentement constitué sous forme d'un cheptel bovin. La gestion du périmètre est très centralisée, le chef d'exploitation prenant toutes les décisions et captant le produit des 15 ha cultivés. L'objectif est une accumulation rapide permettant une extension

⁵⁰ Selon le recensement SAED de 1995, 16 exploitations sur les 1975 enquêtées déclaraient posséder tracteurs ou moissonneuses batteuses (Delcombel, 1996). Il faut toutefois signaler que ces exceptions ont su construire une accumulation réussie et conservent un poids économique très fort dans la zone.

rapide des surfaces.

Cependant l'exploitation ne donne pas les résultats escomptés, les surfaces stagnent et aucune accumulation n'est réalisée. En 1989 l'autofinancement, pourtant élément essentiel du système mis en place doit être abandonné. Un crédit est demandé et obtenu auprès de la CNCAS. Un nouvel hivernage peu productif à cause de la dégradation rapide de l'infrastructure, empêchera de le rembourser. La concession se tourne alors vers des activités extra-agricoles ponctuelles, ce qui induit une décentralisation de la recherche de revenus et des décapitalisations d'animaux. L'instabilité de l'environnement après l'explosion des surfaces aménagées n'a donc pas épargné la concession et la stratégie mise en place en 1987 est remise en cause.

C'est en 1991 qu'une nouvelle rupture, favorable cette fois, intervient. Grâce à une nouvelle vente d'animaux, les conditions d'irrigation sont améliorées par une réfection du périmètre et par le remplacement de la motopompe⁵¹. Le travail est par ailleurs réorganisé pour tenir compte des dissensions qui apparaissent entre les dépendants et l'autorité. Les unités de production sont éclatées entre les hommes actifs, selon le modèle encore en vigueur aujourd'hui et décrit dans le chapitre V (point B.2.d). Ce système correspond mieux aux orientations générales dans le delta, notamment au changement des lois foncières qui confient dès 1987 la terre à des individus et non à des concessions. Dans le cas présent, il permet en outre de prévenir les difficultés d'une redistribution rarement jugée équitable. La structure démographique complexe rassemble 6 à 7 ménages et l'organisation domestique wolof, surtout dans le contexte d'une mécanisation de l'agriculture, autorise la recherche de revenus en dehors de l'exploitation. Le système de partage des fruits de la riziculture est ainsi beaucoup plus complexe qu'à l'Office du Niger. Il doit tenir compte de ces revenus extérieurs et du travail effectivement réalisé par chacun dans la parcelle commune. Ces deux paramètres étant difficilement quantifiables par le chef d'exploitation, de nombreux conflits venaient dans l'ancien système grever la mobilisation de l'ensemble des actifs.

⁵¹ On note ici une substitution d'un patrimoine non productif en équipement agricole qui exprime la volonté de redonner à l'agriculture un rôle moteur pour l'accumulation.

Ces mesures parviennent à assainir la situation du GIE qui rembourse ses vieilles dettes et sollicite même une nouvelle attribution. Il obtient effectivement 20 ha supplémentaires en 1993. Ils seront exploités sur le même modèle décentralisé d'organisation du travail, tout en intégrant sur une partie des surfaces des paysans extérieurs au groupe domestique et incapables de poursuivre l'exploitation sur leurs propres périmètres. Fonctionnant toujours sans appel au crédit les résultats restent satisfaisants et l'accumulation visée en 1987 est enfin possible. Elle prend cependant une forme particulière du fait de la recomposition du foncier et du travail.

Le perfectionnement du périmètre est à la charge du chef de concession⁵² grâce au paiement des redevances des utilisateurs. En 1995 le planage et le drainage sont améliorés et en 1997 une nouvelle pompe est achetée. Les projets d'investissements plus conséquents sont par contre reportés de façon à permettre la reconstruction du cheptel bovin (achats en 1994 et 1995). Les dépendants, organisés en unités de production et unités d'accumulation correspondantes, augmentent leur patrimoine domestique grâce aux revenus de la riziculture et d'activités extra-agricoles de complément (constructions de chambres et acquisitions d'animaux en 1992, 1994 et 1996, achats progressifs de meubles). Certains s'équipent pour renforcer leur propre exploitation (charrettes et équins en 1993 et 1995).

Le graphique n°103 et le tableau n°32 expriment cette évolution favorable jusqu'en 1997. Le matériel agricole représente 24% de la valeur totale du patrimoine hors foncier. L'éclatement des unités d'accumulation aboutit à des inégalités fortes en apparence puisque le seul chef de concession détient 41% du total. Mais la richesse de l'ensemble de la concession, grâce à la mise à disposition du matériel de pompage et à la survivance de la solidarité entre ses membres, constitue une assurance communautaire pour chaque dépendant. La rupture avec la relance du périmètre en 1991 a par exemple été financée par des décapitalisations du chef de concession, au bénéfice des autres chefs d'unités. La durabilité du système atteste de l'adhésion de tous les dépendants à l'organisation collective mise en place.

⁵² L'ancien chef a transmis ses responsabilités à son fils aîné en 1993.

2) Un exemple d'accumulation financée par la pluriactivité

La concession 312 de Boundoum Barrage abrite en fait deux unités de production, et donc deux unités d'accumulation principales. Celle du chef de concession est tournée vers l'accumulation (chapitre III, point D.3.d), celle de son cousin est davantage défensive (chapitre IV, point B.4.c.1). La mise en application effective de la stratégie d'investissement productif de la première unité est récente. Elle est analysée dans le chapitre III. Ceci explique la structure du patrimoine fixe de l'ensemble de la concession en 1997 (graphique n°103). Compte tenu de l'achat d'une décortiqueuse en février 1998, la part du capital de production extra-agricole dans le patrimoine du seul chef de concession à la fin du suivi, en février 1999, se monte ainsi à 59%. Il importe ici de revenir sur la gestation de la décision d'investissement, processus de long terme largement issu des transformations de l'environnement du delta ces dernières années.

Le chef de concession, après avoir passé son enfance à Boundoum Barrage et s'être familiarisé avec la riziculture est envoyé comme apprenti chauffeur à Dakar. Ne parvenant pas à trouver un emploi stable il revient dans le delta en 1989, pensant pouvoir se reconvertir à l'agriculture à la faveur du développement de l'agriculture privée. L'installation est difficile. Il loge dans sa famille d'origine mais est désireux de s'affranchir de sa dépendance. Il entreprend donc seul sa recherche foncière. Celle-ci est un échec et il n'obtient pas de terre, se contentant de cultiver ponctuellement au sein de GIE d'amis. Il perçoit vite les limites de ces pratiques. L'instabilité de la filière à l'époque et la crise du crédit naissante l'incitent à chercher du travail en dehors des périmètres. Sa formation lui permet d'effectuer à partir de 1991 des prestations comme chauffeur, grâce à l'implantation des entreprises de travaux publics dans la zone à l'occasion de la vague d'aménagements et de réhabilitations.

La complémentarité riziculture-prestation de services devient la base du schéma de gestion de son ménage (il s'est marié en 1989) et lui permet de construire dans la concession d'un cousin. Il en prendra rapidement la direction, ses revenus étant largement supérieurs à ceux de son parent. La riziculture est pratiquée en participant chaque année au PIP de sa grande famille d'origine tout en gardant son indépendance. Les conditions d'entrée et de culture sur ce

périmètre sont les mêmes que celles présentées pour la concession 311⁵³. Les prestations assurent les dépenses courantes de son ménage⁵⁴ et les redistributions dans sa famille éloignée à Dakar, pression inévitable compte tenu de ses rentrées d'argent dorénavant régulières. Les revenus rizières, outre le refinancement de la campagne suivante (l'autofinancement sur le PIP est la règle) assure une fonction d'accumulation. Ce schéma de gestion est toujours appliqué aujourd'hui. L'agriculture est cependant contrainte par la faiblesse des surfaces cultivées et des charges de main-d'oeuvre liées à son éloignement des parcelles. Un cheval et une charrette dévolus à l'agriculture sont acquis en 1993, l'habitat est amélioré en 1992.

Finalement, jusqu'en 1995, la stratégie est plutôt sécuritaire. L'attribution d'une parcelle de 1,15 ha dans le grand aménagement de Boundoum va permettre au chef de concession de redéfinir ses objectifs. Il s'associe alors avec un autre producteur dans une situation similaire. Cette association vise la réalisation d'investissements productifs capables à terme d'induire une réorientation du système d'activités lui permettant de délaisser l'activité de chauffeur. La période est propice pour deux raisons. L'assainissement de la filière riz élargit l'horizon stratégique en sécurisant la mise en valeur sur les périmètres publics ou transférés (chapitre I), et les opportunités de travail en tant que chauffeur semblent devoir se réduire⁵⁵. Doublant ses surfaces cultivées, le chef de concession double du même coup ses capacités d'accumulation⁵⁶ et les renforce encore par le biais de l'association conclue en dehors du cercle familial. La décision d'investir est prise après 3 campagnes réussies, qui ont permis de juger la reproductibilité du système mis en place et après une étude des potentialités de l'activité de décortilage dans le village.

⁵³ En fait il est obligé, pour garantir son indépendance et avoir accès au foncier, de louer sa parcelle, comme le ferait un agriculteur totalement étranger à la concession en charge du périmètre.

⁵⁴ Les indépendances budgétaires des deux unités de production principales de la concession sont très clairement affichées dès l'installation en commun. Le chef ne participe pas pour son cousin.

⁵⁵ A partir de cette période, à cause du ralentissement puis de l'arrêt des aménagements dans le delta, il est nécessaire de suivre des chantiers plus au nord. Cet éloignement est amené à s'accroître et oblige le chef de concession à anticiper une baisse de ses revenus extra-agricoles.

⁵⁶ La possibilité de cultiver sur des aménagement privés et publics est de même un facteur de sécurisation des revenus de l'agriculture par dispersion des risques d'échec.

Cet exemple montre que sans les apports extérieurs d'une activité extra-agricole et d'un autre paysan, l'accumulation pouvait difficilement se concrétiser. La contrainte de financement imposée par la faiblesse relative des surplus rizicoles et par le repli quasi exclusif de la CNCAS sur l'agriculture a été levée par la diversification des revenus. On note du reste que le maintien d'une accumulation soutenue uniquement basée sur la complémentarité riziculture-prestation de service mécanisée est pénalisée. Etant donnée l'espérance de revenu à l'hectare la disponibilité des surfaces cultivées est un facteur limitant.

CONCLUSION DU CHAPITRE VI : ACCUMULATION ET SCHÉMAS DE GESTION DANS L'ÉVOLUTION DES SYSTÈMES DE RÈGLES EXTERNES

Les trajectoires foncières et patrimoniales révèlent des ruptures qui permettent de préciser l'impact des changements économiques et institutionnels externes sur l'orientation des schémas de gestion et par suite les fondements des prises de décision en matière d'accumulation.

En cas de changement dans le système de règles externe⁵⁷, c'est la structure des activités productives qui semble déterminer les capacités d'intégration du choc dans les schémas de gestion et sa durabilité. La différenciation des concessions à la base de notre classification émane du reste des conditions de cette intégration.

En schématisant, les chocs extérieurs ont pour effet au niveau micro-économique un élargissement ou au contraire une réduction des espaces de liberté du chef de concession⁵⁸, et donc de son domaine de choix. Or, ces espaces de liberté, issus de la conjonction d'un système de droits et d'obligations interne et de la perception des performances présentes et futures de la sphère de production pour l'entretenir, sont a priori affectés par les coûts induits par un

⁵⁷ La libéralisation de l'aval de la filière riz, l'introduction de nouveaux itinéraires techniques à l'Office du Niger au milieu des années 80 et la modification de la législation foncière dans le delta du Sénégal en 1987 sont emblématiques. Mais localement, les attributions de parcelles à l'occasion d'une réhabilitation ou les décisions de mise en culture ou non des gestionnaires de périmètres sont des chocs tout aussi forts au niveau micro-économique.

⁵⁸ Ou chef de ménage pour les grandes familles du delta du Sénégal.

changement des règles⁵⁹. Il importe donc en premier lieu que ces coûts soient couverts.

Si les schémas de gestion se fondent sur un niveau de consommation difficilement compressible dans le système de droits et d'obligations, il est impossible au décideur de modifier l'organisation de son unité sans ponctionner les circuits de répartition et faire appel à un recours extérieur. Il grève ainsi son espérance future de revenus. Il faut par ailleurs que les gains obtenus par le changement d'organisation assurent au moins le maintien du niveau antérieur de consommation et se traduise par une augmentation rapide de la productivité⁶⁰. Si le différentiel de gains n'est pas suffisant, et ce dès les premières campagnes, l'équilibre n'est pas réalisable. Non seulement le produit ne suffit pas à relancer un cycle de production, mais la cohésion interne est affectée. Les dépendants pourront faire le choix fort de contestation de l'autorité si leurs droits ne s'améliorent pas en dépit des efforts qu'ils ont consentis. La réduction de l'espace de liberté pour le chef impose un repli vers une diversification des revenus défensive, un endettement chronique dans les réseaux de solidarité, voire des décapitalisations.

Il est possible d'interpréter ainsi la difficulté de concessions de l'Office du Niger à se réapproprier les innovations techniques introduites pour la riziculture au milieu des années 80 et les échecs de périmètres privés dans le delta du Sénégal. Si les conditions externes de la production sont déterminantes dans ces processus, l'incidence de l'équilibrage des systèmes de règles internes se doit d'être prise en compte.

Si au contraire les schémas de gestion ont permis de dégager une épargne domestique (grâce au travail collectif) ou autorisent une compression rapide des circuits de consommation et de répartition, les coûts du changement technique et institutionnel peuvent être couverts sans affecter outre mesure les domaines de choix de l'autorité. La réorientation nécessaire de l'organisation de la production en est facilitée. Dans ces conditions, sous réserve de compétences techniques et de choix judicieux dans les réallocations du capital social, les réponses aux

⁵⁹ Celui-ci implique en effet un apprentissage interne, voire la révision de la composition du capital social acquis hors concession.

⁶⁰ Les incitations sur les périmètres irrigués sont toutes tournées vers l'intensification agricole, justification ultime des aménagements.

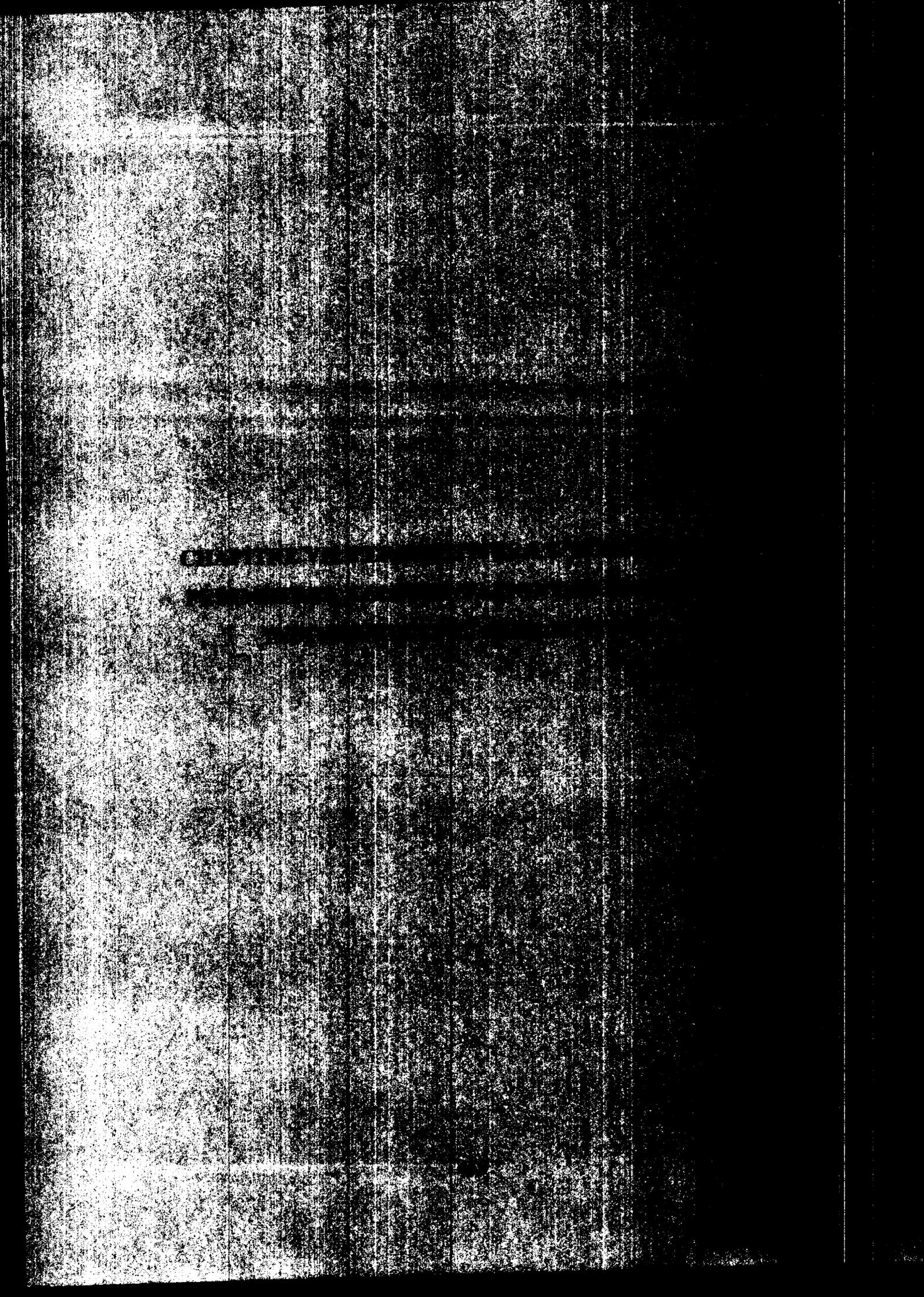
incitations permettent de capter plus aisément les gains de productivité potentiels. Ceux-ci offrent alors un réel élargissement des espaces de liberté du chef de l'unité de production. Il reste que compte tenu des contraintes du marché foncier, des possibilités ténues de l'investissement extra-agricole et de l'incertitude persistante de l'environnement institutionnel, l'utilisation de cette extension des domaines de choix est subordonnée à un nouvel arbitrage.

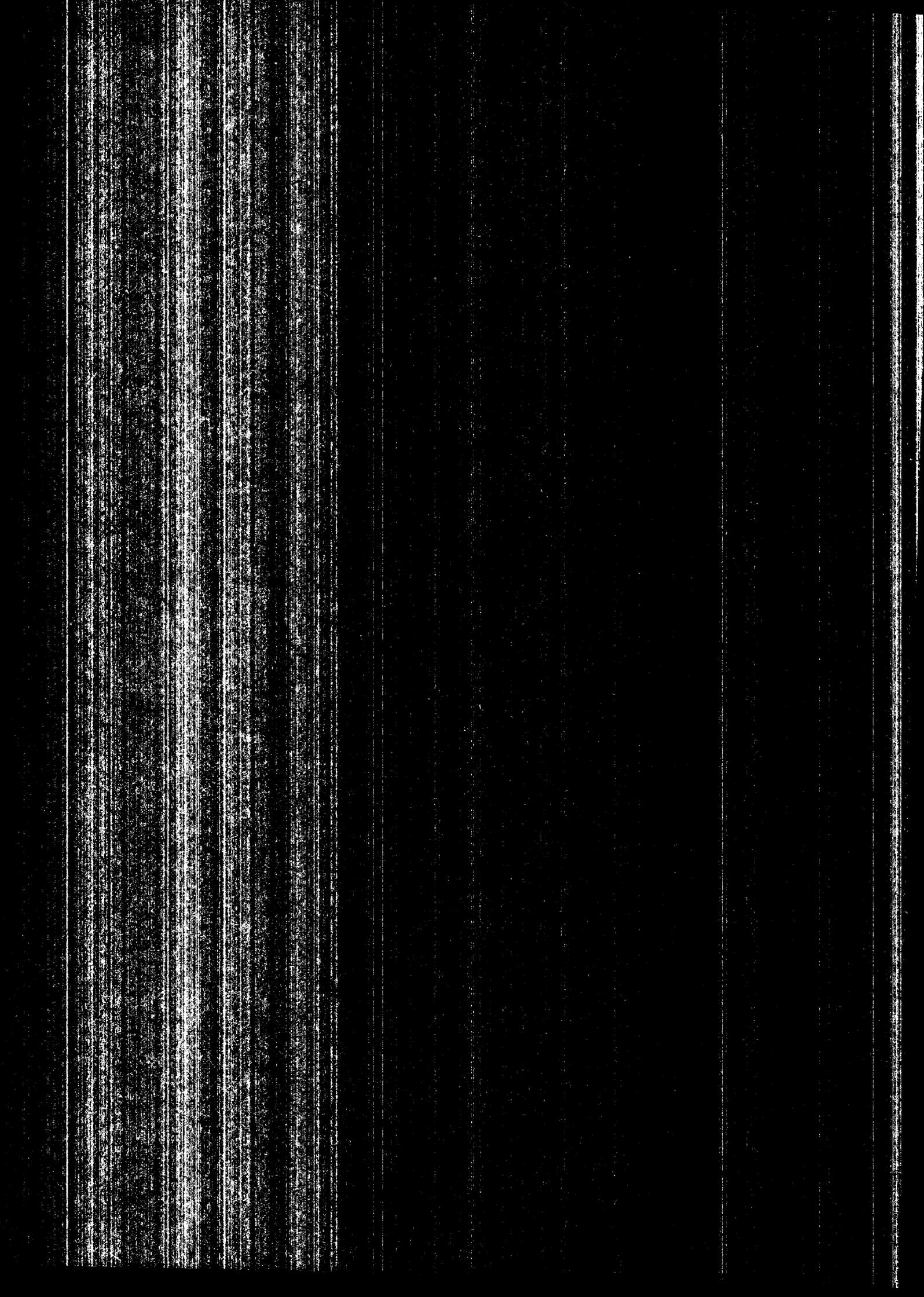
La priorité du maintien de la cohésion interne et l'aversion au risque commandent un renforcement de l'accumulation communautaire non productive⁶¹ (épargne forcée), quitte à voir grossir les revendications des dépendants. La diversification des revenus induite reste circonscrite à l'agriculture, au commerce de la part des dépendants et à des ateliers faiblement rémunérateurs mais sécurisés.

Une plus grande souplesse dans l'allocation interne du travail et une moindre aversion au risque autorisent une accumulation productive⁶². Les systèmes d'activités se diversifient mais gardent une composante agricole forte. Il s'agit de prévenir les instabilités, mais aussi de renforcer son capital social. Tant à l'Office du Niger que dans le delta du Sénégal, la présence dans les périmètres et l'insertion dans leurs institutions facilitent l'accès à l'information et les négociations, quelle que soit la filière concernée.

⁶¹ L'investissement productif est circonscrit à l'ajustement du matériel agricole aux éventuels changements de la structure des activités.

⁶² Rappelons que l'accès au foncier suppose souvent des contournements des règles et donc un risque de sanction.





Via l'analyse de l'organisation économique et sociale des groupes domestiques engagés dans l'agriculture irriguée sur les deux terrains, les chapitres précédents ont permis de caractériser les fondements (chapitres III, IV et V) et les conditions d'émergence et d'adaptation (chapitre VI) des stratégies de diversification des revenus mises en oeuvre jusqu'au début 1999 par les producteurs de base. La construction des schémas de gestion permet la remise à plat de préjugés persistants de normalité et de rigidité des comportements des unités de production.

Les chapitres V et VI ont ainsi montré que l'intégration de la diversification des revenus et de la dimension communautaire du fonctionnement des groupes domestiques offre une approche renouvelée des enjeux du développement par l'irrigation dans les deux zones. Elle permet notamment de juger des conditions de réappropriation des choix techniques et organisationnels sur les périmètres et des accommodations qui en résultent au niveau micro-économique.

L'imbrication entre les relations sociales et les relations économiques d'insertion au marché est loin d'être dépassée¹. Ainsi l'éclairage sur les déterminants collectifs des prises de décisions s'entend comme la réfutation d'une vision purement marchande des modes de production en vigueur sur les grands périmètres. Les ressorts paysans² des schémas de gestion résistent et s'adaptent à l'artificialisation du milieu, la forte monétarisation des échanges et une histoire faite de tentatives, coercitives ou incitatives, de façonnement des comportements vers des modes de production capitalistes affranchis des déterminants sociaux.

Cependant, et malgré l'effort d'une vision dynamique des constructions patrimoniales, il est nécessaire, pour compléter et généraliser l'approche, de juger de l'importance des phénomènes relevés au niveau local. Sans pour autant viser une extrapolation stricte au sens de

¹ Les premières, pensées à travers des cadres de référence issus de règles coutumières, guident les conditions d'entrée sur les marchés tout autant qu'elles sont influencées par les résultats économiques et financiers obtenus dans la sphère marchande (Gastellu, 1982, Minvielle, 1999 citant Polanyi, 1996).

² Le débat sur la définition d'une économie paysanne est ébauché dans l'introduction générale. Rappelons que les agriculteurs des grands périmètres irrigués correspondent selon nous à des paysans, au sens de Mendras (Mendras, 1976) ou d'Olivier de Sardan (Olivier de Sardan, 1987). L'argument essentiel est que le groupe domestique est à la base de la production agricole, ce qui implique des rapports de production et de coordination internes fondés sur l'âge et le sexe, sans pour exclure les échanges marchands avec l'extérieur.

la statistique³, l'idée est d'ébaucher une formalisation de l'incidence des pratiques paysannes sur l'environnement socio-économique et institutionnel des agricultures irriguées concernées. Cette généralisation autorise une relecture critique des principaux enjeux des deux zones et une comparaison entre les deux terrains. Partant des enseignements tirés des chapitres précédents, nous insisterons particulièrement, de façon à illustrer les utilisations possibles de notre recherche, sur les aspects institutionnels d'accès à la terre et du crédit à travers les organisations paysannes (OP), puis des perspectives de la diversification agricole.

A. EXTRAPOLATION DES DONNÉES AU NIVEAU LOCAL

L'extrapolation des données d'enquête se heurte à la rareté des études tenant compte de la complexité des organisations domestiques. Sans lever entièrement ces difficultés, la mise en oeuvre de la démarche décrite dans le chapitre II d'exploitation d'études existantes complétée par des d'enquêtes complémentaires et par la connaissance qualitative acquise lors des études monographiques, permet toutefois d'ébaucher une répartition en classes de stratégies, au moins pour la population des villages dont l'environnement socio-économique se rapproche de celui des zones choisies pour les études de cas.

1. LA PRÉDOMINANCE DES LOGIQUES SÉCURITAIRES À L'OFFICE DU NIGER

a. Les typologies existantes

1) Une typologie fondatrice associant structure et fonctionnalité

Il faut attendre les années 80 et les projets de recherche et développement accompagnant les réaménagements des périmètres pour que la diversité des exploitations de l'Office du Niger soit prise en compte. Cette orientation méthodologique ne s'étend cependant pas à toutes les zones, celles de Molodo et du Kouroumari, ainsi que les villages exondés restant encore aujourd'hui peu connus (Barris et al, 1996). Les travaux de Jamin (Jamin, 1994) sont à notre

³ Les options méthodologiques de départ, le faible intérêt des travaux précédents pour les stratégies paysannes et les moyens disponibles pour l'étude ne permettent pas un tel travail.

connaissance les premiers à introduire la notion de diversité pour élargir le champ de l'analyse.

Tableau n°33 : typologie réalisée par Jamin en 1987⁴ (Office du Niger)

GROUPE	Type	Caractéristiques principales
Groupe A ZR>10 ha ZNR>15 ha TH>5	A1	agriculture intensive, troupeau, blocage foncier, diversification des activités.
	A2	agriculture intensive, reconstitution du cheptel bovin entamé par la sécheresse, faible diversification des activités, problèmes de cohésion interne.
	A3	faible intensification agricole, immobilisme face aux changements.
Groupe B 4<ZR<10 ha 7<ZNR<15 ha 3<TH<6	B1	agriculture intensive, bon équipement, limites foncières, invest. hors agriculture.
	B2	limitation des risques, équip. moyen, intensification limitée, diversification prudente.
	B3	volonté d'intensification, diversification agricole, dynamisme, capital limité.
	B4	problèmes de cohésion, difficultés à intensifier, compensations par le maraîchage.
Groupe C ZR<4 ha ZNR<7 ha TH<3	C1	intensification agricole et diversification des activités, expansion rapide.
	C2	objectif de stabilité, intensification agricole et diversification des activités.
	C3	exploitation en difficulté, faible équipement, endettement élevé, autosubsistance céréalière non assurée.

Source : Jamin, 1994, adapté pour l'étude (ZR : surface attribuée en zone réaménagée, ZNR : surface attribuée en zone non réaménagée, TH : travailleur homme, homme valide entre 15 et 55 ans).

Les enquêtes fines ont été réalisées en 1987 dans le secteur Sahel de la zone de Niono (zone d'intervention initiale du projet RETAIL) sur un échantillon de 307 exploitations⁵. Si sa typologie en 5 groupes est strictement structurelle (les deux critères de différenciation sont la surface attribuée et le nombre de travailleurs hommes) il l'élargit à 15 types en tenant compte d'éléments fonctionnels et des trajectoires des exploitations. Les critères fonctionnels prenant en compte les objectifs des exploitations, la démarche est proche de celle développée pour la classification des stratégies dans notre travail. Si l'on s'affranchit du critère de taille, on retrouve du reste une certaine analogie entre les deux classifications : classe A=C3+C2, classe B.1=B2, classe B.2=A2, classe D.1=B3+C1, classe D.2=A1+B1.

⁴ Ne sont présentés que les trois premiers groupes de la typologie. Le groupe D correspond aux non-résidents (2 types), le groupe E aux non-colons (3 types). Bien qu'ils occupent une place non négligeable dans l'économie de la zone et qu'ils représentent un enjeu important en aggravant la pression foncière, nous n'aborderons pas ces catégories d'exploitants dans cette partie.

⁵ Cet échantillon a ensuite été élargi à l'ensemble de la population du secteur par enquêtes légères.

Cette typologie est ensuite adaptée et simplifiée pour une utilisation opérationnelle de conseil technique aux exploitations en collaboration avec des agents de terrain. Pour la population colon cette adaptation conduit à la définition des 4 nouveaux groupes :

- le système intensif reprend les types A1, A2, B1, C1, 8% de la population du secteur Sahel
- les exploitations sécurisées, types A2, A3, B3, C1 qui ont diversifié, 34% de la population
- les exploitations en équilibre précaire, types B2, B4, C2, 36% de la population
- les exploitations en difficulté, type C3, 22% de la population.

Ce travail a permis de soulever et d'intégrer à l'analyse le problème de l'organisation interne des concessions et notamment le rôle régulateur ou offensif du maraîchage et des activités extra-agricoles dans un contexte où la riziculture ne remplissait pas toujours son rôle vivrier (Yung, 1988). Il distingue la diversification des revenus défensive aléatoire, la réallocation d'espaces de liberté pour assurer une redistribution interne plus efficace et le démarrage d'activités extra-agricoles assises sur l'accumulation productive. En ce sens il appuie et confirme notre choix des critères à la base des constructions stratégiques. L'étude statistique incluse dans ce travail révèle aussi que les dynamiques internes aux concessions expliquent mieux la diversité que les caractéristiques des villages (zone réaménagée ou non, distance par rapport au centre marchand de Niono, part de non-résidents dans les attributaires notamment). Cette conclusion, surtout dans le contexte actuel de nivellement des résultats économiques entre les différentes zones (Mariko et al, 1999) renforce l'intérêt d'une analyse micro-sociale du fonctionnement des concessions.

Les stratégies d'accès à la terre et au crédit n'interviennent qu'à la marge dans la typologie. La structure même du réseau d'irrigation n'offre pas de perspective d'aménagement supplémentaire à grande échelle par des privés, excluant ainsi de réelles spéculations foncières, sauf pour des cas exceptionnels. C'est à l'intérieur des aménagements que des recompositions s'effectuent, mais leur ampleur reste limitée. Le contrôle fort exercé par l'Office du Niger (évictions, réductions de surfaces et déplacements), mal perçu par les paysans, a pour effet d'amenuiser les marges de manoeuvre (Yung, 1988). Pour le crédit, la période couverte se situe après l'opération de gel des dettes de 1986 et avant la crise de 1990, ce qui amoindrit son impact

sur l'impulsion de stratégies spécifiques.

La période de construction de la typologie ne permet cependant pas d'extrapoler les données recueillies durant la thèse. En 1987, les premiers effets des réhabilitations et des différentes réformes du secteur rizicole à l'Office du Niger (chapitre I) se font certes sentir, mais les agriculteurs sont encore dans une phase d'apprentissage de nouveaux itinéraires techniques et de nouvelles formes d'organisations collectives de la production. Les questions se sont depuis déplacées. A l'époque il s'agissait de comprendre qui allait intensifier et quelles étaient les conditions de l'adoption d'un modèle technique a priori exogène. A l'échelle de l'Office du Niger, les rendements sont au début d'une tendance à la hausse mais restent en dessous de 3 t/ha. Le maraîchage est cantonné dans les jardins. L'univers institutionnel est encore très instable, les associations villageoises manquent d'expérience et une partie de la production échappe toujours au producteur (remboursements et paiement de la redevance en nature). Aujourd'hui le rendement est supérieur à 5 t/ha depuis 4 campagnes, la production rizicole est relativement sécurisée, et malgré une instabilité intra-annuelle du prix du riz (Barris et al, 1996, Dupressoir, 1998, données du SIM) et de l'échalote (URDOC, 1999), l'agriculture est rentable. Au niveau micro-économique le débat porte davantage sur les recompositions institutionnelles autour du modèle agricole et sur leur durabilité que sur l'adoption des itinéraires eux-mêmes. La typologie de Jamin est ainsi moins adaptée à l'environnement local actuel, mais elle offre une base de comparaison très intéressante pour juger des changements.

2) Les utilisations pour des approches sectorielles

Inspirée de cette approche, la grande majorité des travaux sur l'économie de la production depuis la dévaluation du franc CFA repose sur une typologie simplifiée essentiellement structurelle, la classe de surface attribuée définissant l'appartenance à un type. Les extrapolations à l'ensemble de l'Office du Niger se basent sur un recensement effectué par l'IER pour le compte de la banque nationale de développement agricole en 1995 (Coulibaly, 1995). Toutes les enquêtes de coûts de production du paddy et du maraîchage sont ainsi analysées à travers les résultats de 6 types d'exploitation et pondérées par leur part respective dans la population (Barris et al, 1996).

Tableau n°34 : typologie standard à l'Office du Niger et éléments de pondération

Zone	zone réaménagée				zone non réaménagée			
	petit	moyen	grand	total	petit	moyen	grand	total
type								
classe de surface	< 4 ha	4-10 ha	>10 ha		< 4 ha	4-10 ha	>10 ha	
effectif	1423	752	155	2330	1664	1042	407	3113
% de la pop. ON	26%	14%	3%	43%	31%	19%	7%	57%

source : Coulibaly, 1995.

Cette typologie ne permet pas de dégager des critères fonctionnels stables. Jamin avait déjà soulevé cet écueil en réduisant sa classification à 4 groupes dans une perspective opérationnelle. Sa démarche montre bien que le lien entre taille et orientation stratégique doit être appréhendé avec une grande prudence, et qu'un passage à une approche fonctionnelle ne justifie plus la distinction entre zone réaménagée et zone non réaménagée. Cependant, le couplage entre l'enquête complémentaire sur trois villages et la base statistique de l'IER permet d'évaluer en première approximation l'importance des phénomènes relevés lors des monographies, notamment dans les zones réaménagées de Niono et dans la zone de Molodo. Le tableau suivant montre en effet que le recensement fournit pour ces deux zones une répartition par taille de près de 1 000 concessions. En croisant ces données avec la connaissance de la répartition des classes de stratégie dans les groupes de taille il est possible d'appréhender le poids de chaque classe de stratégie dans la population⁶.

Tableau n°35 : extraction du recensement IER de 1995 des zones suivies durant la thèse (ON)

Zone	Niono réaménagée				Molodo non réaménagée			
	petit	moyen	grand	total	petit	moyen	grand	total
type								
classe de surface	< 4 ha	4-10 ha	>10 ha		< 4 ha	4-10 ha	>10 ha	
effectif	696	335	73	1104	629	244	122	995
% population	33%	16%	3%	53%	30%	12%	6%	57%
% pop. par zone	63%	30%	7%	100%	63%	25%	12%	100%

source : Coulibaly, 1995.

⁶ Ne disposant pas de données sur les stratégies pour un échantillon plus large, une extrapolation statistique rigoureuse est de fait irréalisable.

b. Les enquêtes complémentaires dans les trois villages du suivi

1) La répartition des classes de stratégie dans l'échantillon

Effectuées en avril et mai 1999, les enquêtes complémentaires ont donc pour premier but d'évaluer le poids de chaque classe de stratégie dans la population des villages étudiés. Pour cela, près de la moitié des familles attributaires de parcelles ont été enquêtées.

Tableau n°36 : taux de couverture de l'enquête complémentaire à l'Office du Niger

village	Ténégué, N10	Sériwala, km30	Quinzambougou, M2	total
nbre d'exploitations*	122	108	148	378
concessions enquêtées	67	58	62	187
taux de couverture	55%	54%	42%	49%

* source, suivi-évaluation ON, 1998.

Le questionnaire (annexe n°1) renseigne sur les structures de concession (population et surfaces attribuées), sur la nature et le montant des patrimoines, mais aussi sur l'origine du financement des actifs et des conditions de leur acquisition. La satisfaction des besoins céréaliers, le financement des campagnes agricoles, les complémentarités entre les différentes activités et les performances techniques sont aussi abordées. Une lecture qualitative issue de l'expérience acquise par l'enquêteur durant les 18 mois précédents accompagne le relevé des informations. C'est donc au cas par cas et suite à un diagnostic reposant sur les critères de définition des stratégies du chapitre III que les concessions sont réparties entre les différentes classes.

L'orientation qualitative axée sur les stratégies de la classification proposée pour ce travail brouille bien entendu l'étude de la diversité structurelle des concessions. Les classes obtenues ne sont pas homogènes en terme de population, de surfaces disponibles, d'équipement et de niveau de revenus extra-agricoles. Les tableaux de l'annexe n°3.1 décrivent les données structurelles moyennes de l'échantillon de l'enquête complémentaire. Nous nous contenterons ici de présenter le résultat essentiel à notre raisonnement, à savoir le repositionnement des classes de stratégies dans la population.

Tableau n°37 : répartition des concessions des 3 villages étudiés en classes de stratégie (ON)

classe	A	B.1	B.2	D.1	D.2
effectif	61	66	22	15	23
% de la population enquêtée	33%	35%	12%	8%	12%

2) Le croisement avec les groupes de taille du recensement

Le croisement des deux types de classification pour l'enquête complémentaire permet de distribuer les appartenances aux classes de stratégies selon la taille des concessions (tableau n°38).

Tableau n°38 : répartition des classes de stratégie selon la taille (enquête complémentaire ON)

classe		A	B.1	B.2	D.1	D.2	Total
NIONO réaménagée (N10, KM30)	petits	30	32	3	4	7	76
	moyens	4	13	12	5	11	45
	grands	0	1	2	0	1	4
	total Niono	34	46	17	9	19	125
MOLODO (M2)	petits	25	15	3	2	2	47
	moyens	2	4	2	4	2	14
	grands	0	1	0	0	0	1
	total Molodo	27	20	5	6	4	62

Enfin, l'extrapolation du poids respectif des 5 classes de stratégies se fait sur la base du recensement de l'IER (2 099 exploitations enquêtées dans les zones de Niono réaménagée et de Molodo, tableau n°35), grâce au pourcentage de petites, moyennes et grandes concessions dans la population de chacune des zones.

Tableau n°39 : répartition des concessions de l'enquête IER de 1995 en classes de stratégie

classe	A	B.1	B.2	D.1	D.2
NIONO réaménagée					
effectif	305	408	153	74	164
% de la population	28%	37%	14%	7%	15%
MOLODO					
effectif	369	392	75	97	62
% de la population	37%	39%	8%	10%	6%
% ensemble des deux zones					
	32%	38%	11%	8%	11%

c. Des résultats confortés par les conclusions des études sectorielles

La répartition obtenue dans le tableau n°39 contraste avec les résultats de Jamin dans sa typologie simplifiée en 4 groupes. Sur des zones comparables, les concessions en difficulté ou en situation précaire représentent aujourd'hui 32% de la population contre 58% en 1988, les concessions sécurisées passent de 34 à 41% de la population et les systèmes intensifs avec réalisation d'une accumulation productive progressent de 8 à 19% de la population.

Cette évolution sur 10 ans doit bien sûr être relativisée. L'extrapolation finale ne portant pas sur une base statistique incluant les phénomènes stratégiques comporte des biais difficilement chiffrables. Il a souvent fallu arbitrer pour la répartition entre les classes A et B, arbitrage qui n'est pas exempt de toute ambiguïté. Le tableau n°39 fournit ainsi davantage des ordres de grandeur qu'une référence stable. La limitation à deux zones ne permet pas non plus des conclusions s'étendant à l'ensemble de l'Office du Niger et oblige à une certaine prudence dans l'interprétation. Les premiers chapitres du document ont d'autre part montré que de nombreuses concessions des classes B.1 et B.2 n'étaient pas à l'abri par exemple de la mort de boeufs de travail, d'un accident de campagne ou de conflits internes.

Il est cependant indéniable que la sécurisation des marges agricoles et la réappropriation réussie des changements techniques, éléments à notre sens les plus déterminants pour l'analyse

de la situation de l'Office du Niger, ont fortement limité l'incidence de tels événements sur la survie des concessions. Les résultats de toutes les études sectorielles récentes témoignent bien d'une amélioration globale de la plupart des indicateurs technico-économiques (PRMC, 1999, Mariko et al, 1999, suivis de campagne de l'Office du Niger, chapitre I) qui se traduit par un renforcement des capacités de prévision et donc de définition des stratégies de la part des producteurs. En retour, cette amélioration reste fortement liée à l'adéquation entre les logiques internes des concessions et leur environnement. Il n'est pas abusif de parler de réduction de l'incertitude, tant les marges de manoeuvre se sont accrues avec la structuration de la filière rizicole et l'extension de la diversification agricole ces 10 dernières années, et surtout depuis la dévaluation du franc CFA. Les stratégies paysannes concourent à renforcer cette tendance.

La prédominance des stratégies sécuritaires de la classe B.1, assises sur l'intensification rizicole éventuellement complétée par du maraîchage et des activités extra-agricoles maîtrisées et respectant la cohérence des organisations sociales, est un des résultats marquant de l'évolution de l'Office du Niger. Ce résultat doit être modulé au niveau micro-économique par les problèmes de cohésion sociale et par l'existence toujours préoccupante de concessions en grande difficulté. Il ne doit pas non plus faire oublier les contraintes au maintien durable des filières agricoles⁷ ni la faiblesse persistante d'indicateurs de développement hors revenus (santé, scolarité, habitat, infrastructures routières). Il reste toutefois un élément fort de structuration socio-économique de l'ensemble des activités.

L'émergence significative des investisseurs, notamment ceux tournés vers la pluriactivité (11%), va dans le sens des conclusions du chapitre V. Non seulement l'agriculture permet le démarrage d'ateliers de prestation de services, mais les formes de coordination domestique, sous réserve d'accommodations par rapport à l'environnement économique, ne sont pas incompatibles avec la poursuite de l'objectif d'accumulation productive. Elles s'adaptent du reste bien à la gestion de la sphère industrielle informelle (Pourcet, 1993, Grégoire et al, 1993), principale opportunité de diversification extra-agricole basée sur l'accumulation pour des agriculteurs. Il apparaît tout de même que ces dynamiques sont plus marquées dans la zone de Niono (15%),

⁷ Système d'approvisionnement en intrants pas complètement assaini, faiblesse relative des investissements productifs, possibilités d'un accroissement des inégalités avec les projets d'extension des périmètres (Mariko, 1999).

essentiellement à cause de la proximité de la ville qui facilite les transactions. Enfin, la faible représentation des stratégies d'accumulation par l'agriculture participe des limites soulignées par Mariko (Mariko et al, 1999) et précisées dans le chapitre VI, quant aux possibilités d'extension pour les colons paysans. Ces limites, nous l'avons vu, grèvent également les activités extra-agricoles des colons, à cause de l'importance de leur complémentarité avec l'exploitation agricole. La terre et le manque de lisibilité de son marché sont ici les facteurs limitants, surtout dans un contexte de résultats agronomiques très bons mais en voie de tassement.

2. INCERTITUDE ET STRATÉGIES DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL

a. Les données sur les stratégies : incertitude dans un environnement en mutation

Contrairement à l'Office du Niger, nous ne disposons pas pour le delta du Sénégal d'étude dans la durée ou sur large échantillon développant une typologie fonctionnelle des exploitations agricoles. Des approches stratégiques existent cependant (Yung, 1992, Nosmas, 1989, Touré O., 1988). Elles permettent de juger des principaux enjeux à l'époque de leur publication.

Les auteurs insistent tous sur l'incertitude qui prévaut dans le delta du Sénégal à la fin des années 80 et au début des années 90. Pour aggraver cette situation les données disponibles en l'absence d'une structure de suivi-évaluation performante portent à confusion (Yung, 1992). L'ambiguïté sur les résultats économiques réels qui s'en suit entretient le flou et réduit d'autant la lisibilité des producteurs et des organes de conseil. L'explosion en 5 ans des surfaces aménagées et de la production, les profonds changements institutionnels en cours et l'effervescence autour de la filière riz (chapitre I) n'autorisent que des spéculations quant au devenir de la filière riz et de l'économie du delta en général. Ainsi les analyses oscillent entre l'optimisme et la confiance dans le dynamisme d'un secteur privé innovant engagé de façon durable sur la voie du développement et les bémols pessimistes soulignant un emballement bâti sur des fondations instables et artificielles. Transition, diversité et complexité des recompositions, mais aussi risque technique et financier sont les termes récurrents pour décrire cette période (Crousse et al, 1991, Freud et al 1991, Yung, 1992, Le Gal, 1995, Bélières et al,

1995). Dans ces conditions les travaux sur les stratégies des producteurs s'en tiennent à décrire certaines tendances sans pour autant quantifier les phénomènes. Il est à noter que contrairement à l'Office du Niger, l'intégration des déterminants sociaux internes aux concessions n'est pas abordée.

Yung (Yung, 1992) dégage 3 domaines principaux et centrés sur la riziculture impulsant la définition des orientations stratégiques : extension foncière, accès aux facteurs de production et au crédit, mise en valeur agricole. L'auteur souligne aussi qu'il est très difficile de dissocier les aspects fonciers des conditions d'accès au crédit, l'acquisition d'une réserve foncière gonflant de fait les volumes de crédit alloués.

Le contexte de conquête foncière et de grand élan d'aménagement est à la base de toutes les constructions stratégiques. Qu'elles soient offensives ou défensives, elles reposent toutes, non pas sur la préservation du disponible foncier, mais sur son extension. Les pratiques les plus fréquentes d'extension dans les zones de terroirs sont la création d'un ou de plusieurs GIE, la surestimation des surfaces demandées à la communauté rurale (en déclarant des moyens de production surdimensionnés) et l'insertion dans les institutions dirigeantes (organisations fédératives ou communauté rurale). Les logiques sont très variables.

Les stratégies offensives d'accès au crédit sont jugées prédominantes. Elles passent par le contournement de la contrainte de l'apport personnel et la multiplication des sources possibles par l'adhésion à différents groupements. Les stratégies défensives se situent à un niveau collectif de segmentation et de réorganisation des groupements de paysans, sensé faciliter les remboursements, mais aussi au niveau individuel de diversification des sources de revenus pour se prémunir des dysfonctionnements en aval de la filière.

Les stratégies offensives de mises en valeur reposent sur une prise de risque technique par des itinéraires sub-optimaux, dont l'objectif est davantage le revenu global que la maximisation de la productivité et des rendements. Il s'agit d'une réponse à des conditions sommaires d'aménagement ou de refus d'un endettement trop lourd. Il existe aussi des pratiques de diversification de mise en valeur (diversification des parcelles ou des spéculations) qui

obéissent à des logiques à la fois défensive et offensive. Les stratégies purement défensives relevées concernent la mise en jachère d'une partie du disponible foncier et le décalage des calendriers vers l'intersaison (semis deux mois en retard par rapport à la contre-saison).

Si la précarité de certaines concessions, l'importance des différenciations sociales et les différentes formes de diversification des revenus⁸ sont parfois soulignées (notamment Nosmas, 1989, pour les villages de Thiago et Diawar), l'appréhension des stratégies est fortement orientée par les dynamiques de spéculation foncière et d'implication totale dans la filière rizicole de l'époque. Tous les chefs de concessions avec qui nous avons parlé gardent de cette période l'espoir d'un enrichissement rapide. Il fallait à tout prix participer à la dynamique d'ensemble pour espérer profiter de la manne du crédit et des retombées attendues de la spéculation foncière. Le contraste avec la fin des années 90 est saisissant. La remise à plat fulgurante de 1993 et de 1994 a complètement réorienté les objectifs stratégiques. Il reste que nous ne disposons pas de données fonctionnelles globales pour appréhender précisément le déplacement des stratégies entre 1990 et 1998.

b. Une utilisation partielle du recensement SAED de 1995

C'est finalement principalement sur le recensement effectué par la SAED en 1995 (Delcombel, 1996) que repose la tentative d'extrapolation des données des monographies.

1) Les objectifs du recensement de 1995 et les données disponibles

La SAED a entrepris en 1995, dans le cadre de sa cinquième lettre de mission, le montage d'un observatoire socio-économique de la vallée, dont un des volets concerne le suivi des exploitations agricoles. Des enquêtes se concentrant sur les activités rizicoles et concernant 79 exploitations ayant déjà été mises en place en 1993, il a été décidé de baser l'observatoire sur cet échantillon. Le recensement de 1995 avait donc pour principaux objectifs de replacer les 79 concessions dans la population de l'ensemble du delta pour fixer les bases de son extrapolation,

⁸ Défensives pour assurer la subsistance ou offensives avec objectif d'accumulation.

et de dégager une typologie statistiquement fiable et représentative pour le démarrage de l'observatoire. L'outil d'analyse choisi pour l'intégration de tous les volets de l'observatoire est en effet une matrice de comptabilité sociale (SAM), qui comporte pour la partie production le suivi d'une centaine d'exploitations⁹ (Benoit-Cattin, 1996, Bélières et al, 1999) et les critères manquaient pour cet élargissement. La logique du recueil des informations a tenu compte d'un découpage du delta en 4 zones homogènes élaboré par l'ISRA (Jamin et al, 1986) et complété par une cinquième pour les besoins de l'étude.

Tableau n°40 : zonage du delta du fleuve Sénégal pour le recensement SAED de 1995

zone	localisation*	principales caractéristiques
Dagana	de Bokhol à Mbilor, en amont de Richard-Toll	- pêche fluviale - culture pluviale et de décrue, maraîchage - aménagement public, faibles surfaces par exploitation, périmètres de la CSS - possibilité d'emploi dans les industries agro-alimentaires (CSS)
Richard-Toll	de Mbilor à Ndiathène, bords du lac de Guiers	- forte influence de la CSS (emplois) - influence urbaine de Richard-Toll, ville dynamique - diversité foncière des exploitations - peu de culture pluviale, peu de maraîchage
Centre	intérieur du delta et bords du fleuve	- éloignement des centres urbains - peuplement colon dans des villages créés dans les années 60 majoritaire - dominante rizicole (sols lourds et éloignement du <i>jeeri</i>) - périmètres publics et privés (PIP), grande disponibilité foncière
Lampsar	de Ross Béthio à Ndiaoudoune	- proximité de la route nationale - proximité du centre urbain de Ross Béthio et de la SOCAS - prédominance des aménagements publics (cuvettes le long du Lampsar) - diversification agricole (SOCAS, sols plus légers et écoulement facilité)
Nord	Débi et Tiguet	- pêche fluviale - fort enclavement - périmètres publics et fort développement des PIP - grande disponibilité foncière

source : Bélière et al, 1994.

* cf carte n°4

1 975 exploitations dans 22 villages, dont 16 suivis par la SAED, ont été enquêtées en un seul passage. C'est en premier lieu guidées par les exigences de remplissage de la SAM que les enquêtes pour le recensement ont été menées. Mais parallèlement à ces objectifs, ce travail fut l'occasion d'améliorer la connaissance du fonctionnement interne des exploitations, dans

⁹ Le lien est ici assurée avec une base de données gérée de façon indépendante.

l'idée de repreciser les fonctions de conseil agricole toujours dévolues à la SAED, et de faciliter l'interprétation de certains phénomènes jusqu'alors inabordables par l'appréhension classique des concessions¹⁰. A cette fin le nombre de ménages par concession, l'organisation de la préparation et de la consommation des repas, les revenus extra-agricoles par type d'acteur, complètent les données de structure usuelles que sont la population, le foncier et l'équipement.

L'étude s'en tient finalement surtout à une analyse statistique visant à expliquer la diversité (ACP et CAH) et se recentre ainsi sur ses objectifs de redressement de l'échantillon initial de la SAED. Elle débouche sur des partitions en 3, 5 puis 7 classes difficilement utilisables pour notre thème car essentiellement structurelles. Cependant, les données de base offrent suffisamment d'éléments pour une répartition de chaque concession enquêtée dans une des classes de stratégie définies dans le chapitre III, à condition d'y associer la vision stratégique issue de l'expérience acquise lors des monographies. L'intégration raisonnable de l'approche stratégique suppose de ne conserver pour l'analyse que les villages dont le contexte est comparable à ceux étudiés durant la thèse.

Une limite supplémentaire vient de la date du recensement. L'incertitude et la célérité des changements dans le delta incitent à la prudence. Les évolutions en 3 ans peuvent être fortes. Il conviendra de moduler les conclusions à la lumière des résultats d'études globales plus récentes.

2) La délimitation de sous-zones pertinentes

Les villages conservés pour l'extrapolation appartiennent aux deux zones centre et Lampsar. La première correspondant aux contextes de Boundoum Est et de Boundoum Barrage, la seconde à celui de Pont Gendarme. Les zones Dagana et Richard-Toll ont été écartées car trop marquées par l'influence urbaine et la présence de la Compagnie Sucrière Sénégalaise (qui offre des revenus saisonniers souvent au centre des schémas de gestion). Les organisations sociales se rapprochent d'autre part de celles de la vallée et sont peu comparables aux phénomènes relevés lors des monographies. La zone Nord, nouvellement aménagée et fortement enclavée,

¹⁰ Cette vision classique revient à négliger les marges de manoeuvre des dépendants, et à considérer schématiquement des fonctions de production et de préférence uniques, impulsées par le chef d'exploitation.

présente de même peu de points communs avec les situations observées. Le choix des zones pour l'extrapolation répond également au souci de comparaison entre les deux pays. L'ancienneté des périmètres et la condition première de colonat, où l'administration se montrait désireuse de couper les paysans de leurs modes de gestion anciens, sont deux éléments clés qui autorisent cette comparaison. Si cette situation particulière est partagée par tous les villages de l'Office du Niger, il existe dans le delta des villages anciens pour lesquels la logique d'appropriation de l'irrigation peut être différente.

Dans la zone centre, les villages de Lougue Demisse et de T. Doki n'ont d'autre part pas été intégrés car eux-aussi trop sous l'influence de la compagnie sucrière, de même que les villages de Ndelle, Ndiol et Barry de la zone Lampsar, très au sud et surtout beaucoup plus proches de la SOCAS que Pont Gendarme. Comme dans le cas de l'Office du Niger, le manque de références sur les stratégies et le fonctionnement des concessions obligent donc, dans un souci de rigueur et de maîtrise de l'information, à limiter le champ de l'analyse.

Tableau n°41 : choix des villages pour l'extrapolation dans le delta du Sénégal

Centre			Lampsar		
village	nbre de conc.	couverture	village	nbre de conc.	couverture
Diawar	149	100%	Pont gendarme	19	100%
Boundoum Est	47	100%	Gandiaye	17	64%
Khor	51	100%	total Lampsar	36	
Wassoul	57	100%			
Kher	15	100%			
total Centre	319		total général	355	

source : Delcombel, 1996

3) Les résultats de l'extrapolation

Les 355 concessions sélectionnées sont réparties en classes de stratégies en croisant les éléments de structure¹¹, l'organisation domestique, la présence ou non de champs communs, les activités extra-agricoles entreprises et les montants relatifs des revenus obtenus et le village d'appartenance. Le tout est complété par un diagnostic qualitatif de l'ensemble reposant sur l'expérience acquise durant les monographies. Après un premier tri, des enquêtes complémentaires sur la satisfaction des besoins, l'endettement hors agriculture et la position face au risque ont été menées sur les cas litigieux.

Tableau n°42 : répartition des 355 concessions du recensement SAED en classes de stratégie

classe	A	B	C.1	C.2	D.1	D.2
effectif	183	76	33	10	35	18
% de la population enquêtée	52%	21%	9%	3%	10%	5%

L'extrapolation plus large entreprise pour le cas de l'Office du Niger n'est pas possible ici. La plus grande hétérogénéité des zones rend cette tentative trop aléatoire en l'absence d'enquêtes spécifiques, et il n'était pas matériellement envisageable d'enclencher un travail de collecte supplémentaire. Nous garderons donc la répartition du tableau n°42 pour la suite de l'analyse, sachant qu'elle ne permet pas de caractériser correctement l'ensemble des situations du delta.

Par contre, les remarques faites plus haut sur la perte de l'explication structurelle de la diversité par changement de classification restent valables ici. L'annexe n°3.2 reprend les principaux éléments de structure de la répartition par classe de stratégie et ceux obtenus dans la typologie en petits, moyens et grands retenue par la SAED.

¹¹ Une grande attention est notamment portée aux surfaces disponibles par actif, à l'équipement de biens de production agricole et extra-agricole et aux moyens de transport.

c. La faible représentation des logiques sécuritaires dans le delta

Le tableau n°42 souligne la prédominance des concessions en situation précaire et disposant d'un domaine de choix limité pour définir leurs objectifs stratégiques. Si l'on ajoute les groupes domestiques développant des stratégies offensives mais régulièrement contraints à des replis défensifs aléatoires, 64% des concessions des zones étudiées sont dans une situation d'incertitude forte, prises par l'urgence de la satisfaction de leurs besoins élémentaires.

Il semblerait toutefois qu'une reprise soit en oeuvre, portée par des améliorations structurelles notamment pour les petites exploitations (Bélières et al, 1999). Il est indéniable que la crise du début des années 90 et son contre coup en terme de revenu ont débouché au niveau micro-économique sur une volonté de stabilisation des activités. La faillite de nombreux privés et le resserrement de l'accès au crédit ont impulsé un début d'assainissement des conditions de mise en valeur. Il semblerait aussi que les structures de revenus se basent globalement sur une plus forte part agricole (Bélières et al, 1999). Les conditions de l'émergence de stratégies sécuritaires, de la part de petites exploitations récemment installées, notées dans le chapitre VI (point B.3 b) vont d'ailleurs dans ce sens. Mais il reste délicat de parler d'un renversement radical des conditions de production en regard de la profondeur de la crise du début des années 90 et des observations directes de terrain. Ces évolutions récentes demandant à être confirmées dans la durée et surtout ne se traduisant pas à l'heure actuelle par des hausses de revenus significatives, nous ferons l'hypothèse que les grandes tendances relevées en 1995 sont toujours valables, au moins pour la période couverte par nos enquêtes.

La faiblesse des stratégies sécuritaires de concessions parvenant à satisfaire leurs besoins et cherchant à infléchir les logiques de mise en valeur vers un système intensif durable est également notable. Il s'agit principalement d'exploitations qui se reconstruisent depuis 1992, nouvellement installées suite à une transmission du foncier, se recentrant sur les aménagements publics ou rationalisant leurs pratiques sur les PIP. Leur dynamique semble être un indicateur pertinent de la validité des conclusions des travaux de Bélières et al (Bélières et al, 1999).

Les concessions développant des stratégies offensives visant une accumulation sont également peu représentées. Mais les monographies ont montré (chapitre III et IV) qu'en l'état et surtout pour l'agriculture, leur réussite se fonde en partie sur les dysfonctionnements collectifs. Leur avantage financier et parfois institutionnel leur permet de multiplier les opportunités d'accès à la terre et facilite le choix de calendriers adaptés à leur stratégie commerciale.

Finalement la répartition indique que les classes qui subissent l'incertitude (A) et celles qui l'utilisent ou tentent de l'utiliser à des fins individuelles (C et D.1) sont largement majoritaires (74%).

B. APERÇUS SUR LA CONFRONTATION DES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS ET DES LOGIQUES COLLECTIVES DE GESTION DES PÉRIMÈTRES

1. SÉLECTION DU CHAMP DE L'ANALYSE ET HYPOTHÈSE OPÉRATIONNELLE

a. Restriction de l'analyse aux aspects fonciers et à la fonction de crédit

Si les réactions stratégiques et tactiques aux réformes et changements des niveaux supérieurs d'organisation, jusqu'alors considérés comme exogènes, ont été abordées dans les chapitres V et VI, il convient maintenant de juger des interrelations inverses, des concessions sur leur environnement. Il ne nous appartient pas cependant d'entreprendre une analyse complète de l'économie des deux zones étudiées et de traiter l'ensemble des problèmes afférents. Une telle étude nous emmènerait trop loin, surtout étant donnée la densité des relations entretenues par les concessions avec les institutions et organisations de leur environnement. D'autre part, les nombreux travaux sectoriels ou globaux récemment effectués¹² offrent déjà un panorama précis et dynamique de l'environnement socio-économique et institutionnel des deux zones.

¹² Bélières et al, 1999, Fall, 1998 et David-Benz, 1999 pour le delta du Sénégal, Ducrot, 1999, Mariko et al, 1998 et 1999, ON, 1999, PRMC, 1999, Touré et al, 1997, pour l'Office du Niger.

Partant de ce principe, nous nous contenterons d'appréhender l'incidence des stratégies développées par les concessions sur les conditions d'accès à la terre et sur le fonctionnement des organisations paysannes vis à vis de la fonction du crédit. Loin de couvrir tous les enjeux et axés sur l'agriculture, ces deux aspects sont cependant au coeur des débats actuels sur l'avenir des périmètres. Ils participent notamment à la réflexion sur la durabilité des dynamiques en cours (poursuite du développement agricole à l'Office du Niger et rationalisation des pratiques dans le delta du Sénégal), pour laquelle un retour sur les déterminants micro-économiques et micro-sociaux nous apparaît essentiel. Pour notre étude centrée sur les pratiques des concessions, ils constituent des illustrations de l'utilisation possible des problématiques micro-économiques, pour une lecture de phénomènes plus globaux et engageant différents niveaux organisationnels¹³.

Le critère privilégié pour juger des différentes interrelations est l'entretien, la stabilisation ou la réduction de l'incertitude, critère à notre sens fondamental pour ébaucher une comparaison entre les deux situations étudiées. La démarche s'appuie sur la répartition des populations en classes de stratégies et sur les conclusions des chapitres précédents. Elle oblige cependant à se positionner par rapport au débat récurrent entre individualisme et holisme, débat très présent dans le large spectre de l'économie des organisations (Hugon, 1992). Déjà partiellement abordé lors de l'analyse de l'organisation interne des groupes domestiques, il revêt ici un caractère différent puisqu'il s'agit de traiter des relations des concessions avec des organisations ou des institutions composites, coordonnées par des principes différents¹⁴.

b. Une démarche entre individualisme et holisme

La complexité institutionnelle des périmètres irrigués (chapitre I), est en grande partie fondée sur la multiplicité et le dirigisme des interventions extérieures, elles-mêmes justifiées par l'importance stratégique au niveau national des deux zones étudiées. Ces habitudes

¹³ La démarche que nous nous proposons d'appliquer pour le foncier et le crédit, pourrait par exemple être étendue aux problématiques de la gestion de l'eau, de la commercialisation des produits agricoles, et de l'élevage extensif.

¹⁴ Il apparaît illusoire de revenir en détail sur ce débat. Nous nous contenterons de nous positionner, à la lumière des faits observés sur le terrain, quant à la nature des interrelations entre les concessions et les institutions intervenant pour les deux thèmes d'illustration choisis.

interventionnistes induisent une incertitude dans la définition stratégique des concessions, qui, faute d'information, sont souvent incapables d'anticiper correctement les nombreuses réformes¹⁵. D'autre part, elles incitent à penser que l'équilibrage des règles entre le niveau micro-économique des concessions et les niveaux de décision supérieurs, source d'une architecture méso-économique et méso-sociale (pour présenter le problème dans la vision conventionnaliste de Favereau, cité par Requier-Desjardins, 1994), est dominé par les niveaux supérieurs. La tendance est à la sous-estimation des marges de manoeuvre des exploitations agricoles (injustement assimilées à des individus), et à considérer que les agriculteurs sont directement subordonnés, dans une situation d'holisme pur, à des orientations générales qui les dépassent.

C'est en partie sous cette hypothèse, souvent implicite, que la grande majorité des études et des opérations de développement concerne davantage les organisations paysannes, les instances de gestion des périmètres et les sociétés d'Etat toujours très présentes, que les acteurs concrets de la production¹⁶. Les stratégies d'insertion des chefs de concession dans une organisation paysanne pour l'accès au foncier, à l'information, voire au crédit (chapitre III), ont cependant montré que l'individ-holisme, principe d'inspiration conventionnaliste (Favereau, 1989) selon lequel les individus (concessions) font la société mais qu'en même temps celle-ci les façonne, correspond davantage à la réalité de nos terrains d'étude. Nous conserverons donc cette hypothèse pour guider nos analyses.

2. STRATÉGIE DES CONCESSIONS ET MARCHÉ FONCIER

L'existence d'un marché foncier de contournement des règles d'attribution, soulignée par les trajectoires foncières (chapitre VI) et participant à la caractérisation des stratégies individuelles (chapitre III et IV), témoigne de la réaction des acteurs à des modes d'affectation

¹⁵ Rappelons que l'univers organisationnel de l'agriculture irriguée a été largement façonné sans prendre en compte les aspirations paysannes. Aujourd'hui leur participation à la vie des filières est en nette amélioration mais cet apprentissage au sein d'une interprofession en construction est loin d'être achevé.

¹⁶ Il est également vrai que l'élan d'intérêt non dénué de sens pour les organisations paysannes, jugées les plus aptes à défendre politiquement les producteurs et, sur un plan économique à minimiser les coûts d'accès au marché, a permis de capter la majorité des financements de la recherche ces dernières années. Il est cependant dommage que les études aient trop fréquemment occulté les motivations réelles des individus dans les dynamiques collectives.

des terres très similaires sur les deux terrains. Il est bien évidemment très difficile de chiffrer l'importance des mouvements fonciers, ces pratiques restant illégales. Outre la difficulté de préciser les attributions légales mais en dehors des critères standards, les données disponibles, sûrement sous-estimées, témoignent de locations de terre pour 8% des agriculteurs à l'Office du Niger (mais près de 50% pour la seule zone de Niono, moyenne 1996-1998, Mariko et al, 1999). Dans le delta du Sénégal, le mode de faire valoir direct, obéissant aux règles en vigueur, couvrirait 75% des surfaces cultivées en riz, les prêts gratuits 16% et les locations payantes 4%¹⁷ (moyenne 93-98, Bélières et al, 1999). Les mouvements fonciers pour les autres spéculations sont encore plus difficilement mesurables, mais les pratiques de regroupement de parcelles pour des raisons de financement et autour d'une source d'eau, conduisent nécessairement à augmenter la part des surfaces cultivées en dehors des modes légaux de mise en valeur.

Cette remise en cause d'une institution¹⁸ fondatrice des conditions de mise en valeur agricole soulève plusieurs problèmes fondamentaux pour la gestion de l'incertitude des deux périmètres, et notamment de l'Office du Niger. Il convient de revenir sur les formes de ce marché émergent et sur les phénomènes qu'il révèle concernant les stratégies paysannes.

a. Les différentes formes du marché de la terre

Les deux terrains recouvrent aujourd'hui des situations sensiblement différentes pour les aspects fonciers. La dynamique favorable de l'agriculture irriguée à l'Office du Niger induit actuellement une très forte pression sur la terre, particulièrement sur les zones réhabilitées. Outre la pression extérieure de la part de non colons, le croît démographique des groupes domestiques déjà installés pèse sur le quasi blocage des aménagements depuis 1964 (chapitre I), blocage non compensé par les extensions sur les hors casiers (même si les surfaces de ces derniers ont été multipliées par 2,6 entre 1987 et 1998, ON, 1999). Les demandes d'attributions dépassent largement les disponibilités (ON, 1999).

¹⁷ Les 5% restant concernent principalement les alternances sur des PIV à caractère communautaire.

¹⁸ En ce sens que les règles d'attribution foncière définies par l'Office du Niger et les communautés rurales ne correspondent pas à un mécanisme de coordination à proprement parler, mais bien à des conditions socio-historiques d'allocation et d'utilisation d'une ressource (Ménard, 1990).

A l'inverse, dans le delta du Sénégal, l'abandon de nombreux périmètres privés à partir de 1993, induit un taux de mise en valeur des terres aménagées, toutes spéculations confondues, de 46% pour la campagne 1998/99 (données SAED). Cependant, cette apparente abondance masque une dichotomie entre périmètres privés et publics. Sur les premiers le facteur limitant est le financement. Un marché de la location existe pour les producteurs non attributaires (ou attributaires sur des périmètres abandonnés) qui peuvent ainsi cultiver via des organisations recomposées, bénéficiant d'une motopompe mais incapables de mettre en valeur seules l'ensemble de leur disponible irrigable. Sur les périmètres publics, davantage sécurisés pour l'accès au crédit et la régularité de la mise en valeur, et donc lieu de repli stratégique pour les attributaires légaux, les mouvements sont beaucoup plus rares et la pression plus forte¹⁹.

1) Un marché des attributions ?

Dans le contexte actuel de l'Office du Niger, une attribution de parcelle représente une augmentation de patrimoine conséquente, surtout que quelle que soit sa forme (PEA ou autre), elle est aujourd'hui quasiment assimilée à un titre de propriété échangeable. On comprend donc qu'avant l'insertion risquée dans un marché illicite, les candidats à l'expansion foncière se tournent préférentiellement vers l'Office du Niger pour obtenir une parcelle en toute légalité. Avec l'arrêt des aménagements, deux situations en offrent l'opportunité : la mise en affectation de la superficie d'un paysan évincé et les redistributions après des travaux de réhabilitation²⁰.

Dans le delta du Sénégal, une fois une surface attribuée, il est très rare qu'elle change de main, les retraits prévus par la loi en cas de non exploitation n'étant généralement pas appliqués (Seznec, 1995). Les paysans ont donc tout intérêt à obtenir le maximum de terre attribuée. Par ce marquage ils constituent un patrimoine qui, réparti entre plusieurs organisations paysannes, offre un éventail de choix dispersant les risques liés à l'obtention de crédit. Une réserve foncière

¹⁹ Les différences entre les périmètres sont également très importantes et liées à la qualité de leur fonctionnement. Sur le grand aménagement de Boundoum la situation s'apparente à celle de l'Office du Niger, tandis que dans la cuvette de Pont Gendarme, c'est encore bien souvent la contrainte du crédit qui décide de la pression foncière.

²⁰ Ceux-ci entraînent des réductions de surfaces pour coller aux critères d'intensification. Ces critères ont évolué en 10 ans de 1 à 1,25 ha par homme actif mais autorisent encore des opportunités.

importante permet également de se positionner favorablement en vue d'une réforme d'envergure annoncée depuis déjà quelques années. Dans cette configuration les transactions les plus importantes en terme de stratégie se situent, depuis 1987, au moment des attributions par la communauté rurale ou lors de redistributions au sein d'un aménagement public ou transféré. Plus que la valeur d'usage d'une parcelle, c'est le plus souvent l'anticipation de dysfonctionnements gênant la mise en culture et de la valeur future de la terre qui guide ce marché des attributions.

Dans les deux cas, l'affectation d'une parcelle est dans les textes basée sur l'équité et doit obéir à des critères de concordance entre les moyens de production et les surfaces à cultiver. Or, ce référentiel technique, nous l'avons vu, s'accorde peu avec les stratégies développées par les concessions. Schématiquement, pour les groupes domestiques des classes A et B, c'est son aspect statique, fondé sur les conditions d'adoption de l'intensification à un instant *t*, sans tenir compte du cycle de vie de ou des exploitations agricoles des concessions, qui pose problème²¹. Pour les groupes domestiques des classes C et D, qui finalement adhèrent au modèle capitaliste prôné par l'encadrement, les standards d'attribution et surtout leur rigidité sont jugés inaptes à soutenir une logique d'accumulation productive²².

La lecture en terme de coût de transactions se prête bien à l'analyse de ce qu'il convient d'appeler un marché des attributions. Tout se passe finalement comme si l'échange lors d'une transaction foncière ne reposait que sur des coûts d'accès à l'information, pour savoir où et quand de nouvelles affectations font être décidées et quelles opportunités elles offrent, et sur des coûts de négociations, pour influencer en sa faveur la décision d'affectation²³. Dans cette logique, l'entrée dans le marché suppose de la part du paysan d'évaluer son accès à l'information et ses appuis institutionnels. En fonction de ce diagnostic, il peut décider d'engager les coûts qu'il juge nécessaires à son positionnement favorable, chercher à les diminuer ou refuser de participer. Ces différentes options pour outrepasser les critères et donc servir des stratégies inscrites dans un

²¹ Il y a là un bel exemple de confrontation entre les logiques de l'Etat, représenté par ses sociétés, et des logiques paysannes, dans le sens de Tchayanov (Campagne, 1993).

²² Etant donnée la nécessité d'une croissance parallèle entre l'agriculture et les activités extra-agricoles (chapitres III et VI), ces freins pénalisent tout autant les agriculteurs purs de la classe D.1 que les pluriactifs de la classe D.2.

²³ Les définitions de ces coûts, inspirées d'Eggertson, sont issues de Hugon, 1995.

cycle de vie, ont été décrites dans le chapitre VI sur les trajectoires foncières des concessions.

Il reste que la grande majorité des paysans tentent de rentrer dans ce marché. Il représente la voie la plus sécurisée de tenure foncière et, dans le cas d'une application stricte des règles, la plus intéressante en terme de coût de la terre. Il s'est cependant fortement réduit, notamment à l'Office du Niger et sur les périmètres publics et transférés fonctionnant de façon satisfaisante dans le delta du Sénégal. C'est pourquoi, lorsque les producteurs n'y ont pas eu accès ou qu'ils jugent qu'ils ne sont pas en mesure d'en assumer les coûts, ils peuvent se reporter sur les formes marchandes qui ont émergées en parallèle. Ces dernières, quoique illégales, présentent l'avantage de faire apparaître une fonction d'offre de la part d'autres paysans.

2) Le marché de la location

Les conditions d'entrée dans le marché de la location

La location de parcelle suppose que le loueur (celui qui cède sa parcelle) reste attributaire vis à vis du législateur. Elle est présente sur les deux terrains. Si elle fait l'objet d'une rémunération directe, les loyers observés à l'Office du Niger se négocient actuellement, hors redevances et en cumulant toutes les formes de paiements (travail, espèces, nature), entre 100 et 150 000 FCFA/ha en zone réaménagée et entre 75 et 80 000 FCFA/ha en zone non réaménagée. Dans le delta les prix sont beaucoup plus dispersés (de 25 à 80 000 FCFA/ha hors redevance) du fait de la plus grande inégalité des conditions d'irrigation et de drainage.

Bien qu'obéissant à des transactions particulières, les emprunts et prêts sans contre partie directe peuvent être intégrés dans ce type d'échange. La gratuité n'est généralement que fictive et doit être relue dans un ensemble de droits et d'obligations. Nous ne disposons pas d'éléments pour déterminer précisément les flux inhérents à cet ensemble, mais les descriptions de Jamin à l'Office du Niger (Jamin, 1994), montrent clairement que le domaine des hors casiers a toujours été un espace de liberté, sur lequel les mouvements fonciers traduisent des redistributions aux plus démunis. Dans le delta du Sénégal, ces mouvements sont davantage marqués par les conditions d'accès au crédit. Un paysan disposant de crédit mais jugeant sa

parcelle peu performante pourra se faire prêter une surface équivalente pour une campagne agricole. La contre partie peut alors prendre différentes formes : prêts de matériel, participation en travail ou aide ponctuelle en cas de difficulté. La réciprocité est de toute façon à la base de ces phénomènes.

Quel que soit le mode de paiement, la transaction repose sur un accord oral et sa régularité sur une convention solidaire. Du fait de son caractère illicite, elle suppose un risque pour les contractants. C'est en fait l'attributaire qui supporte la plus grande part de ce risque puisqu'en cas de constat de location avérée par les instances de gestion du foncier, la parcelle lui est retirée, ce qui grève à terme ses capacités de production. La partie adverse ne s'expose qu'à la perte des frais engagés pour la campagne. Il n'est généralement pas donné de suites plus conséquentes. Par ailleurs, dans le delta du Sénégal, les mesures répressives sont quasi inexistantes sur les périmètres privés à cause de l'abondance de terre, et plutôt rares sur les aménagements publics où l'écran de l'organisation paysanne gestionnaire du périmètre protège les paysans. La pression foncière augmentant et l'introduction d'une plus grande rigueur de gestion accompagnant l'assainissement de l'agriculture irriguée, ces pratiques devraient cependant être appliquées de façon plus systématique dans les années à venir.

Caractérisation des contractants du marché de la location

La location de parcelle est entreprise préférentiellement par les concessions des classes C et D et par les concessions de la classe B jugeant leur disponible foncier insuffisant. Dans le dernier cas le risque encouru suppose, notamment à l'Office du Niger, que la décision soit prise collectivement, et qu'elle vise à garantir une cohésion sociale en voie de dégradation. Entre stratégie d'accumulation offensive et stratégie sécuritaire, les acteurs intervenant sur ce marché ont donc des motivations très différentes. Le paysan tirant un loyer de ses attributions est à l'inverse généralement en grande difficulté, sauf dans le cas, présent dans le delta du Sénégal, où l'agriculture irriguée ne contribue que faiblement à son schéma de gestion²⁴. Dans la majorité

²⁴ Sur des périmètres au fonctionnement aléatoire, l'irrégularité de la mise en valeur peut conduire, à cause de la dépendance des producteurs vis à vis de leur union pour le démarrage d'une campagne, à une désaffectation temporaire de la cuvette. Dans ce cas les paysans disposant d'un financement peuvent prendre des parcelles en location sans grever autre mesure la stratégie de la partie adverse.

des cas, la décision de délaisser sa parcelle est une réponse défensive à une situation de crise. Outre le risque de perte foncière qu'elle induit, elle témoigne d'une incapacité à assurer la conservation de ses moyens de production.

3) Le marché de la vente à l'Office du Niger

Les conditions d'entrée dans le marché de la vente

Conclues entre deux producteurs, les ventes n'existent à notre connaissance qu'à l'Office du Niger et sont apparues récemment. L'aboutissement de la transaction consiste à un changement du nom de l'attributaire au niveau du cadastre de l'Office du Niger. Ce n'est donc pas un titre de propriété mais une décision d'affectation qui est échangée. Qui plus est, les prix ne sont pas fonction du mode de tenure. Une parcelle attribuée avant le contrat de gérance et dont l'affectation n'a pas subi de modification peut être négociée au même prix qu'une parcelle faisant l'objet d'un Permis d'Exploitation Agricole²⁵.

Les prix dont nous avons eu connaissance sont compris entre 500 000 et 1 000 000 FCFA/ha (soit l'équivalent des revenus potentiels de 2 à 3 campagnes d'hivernage) et dépendent essentiellement de l'état de la parcelle et de la zone dans laquelle elle se situe. De fortes demandes sont ainsi constatées sur les portions de périmètres ciblées par les programmes de réhabilitation, de façon à devancer les redistributions post travaux, aléatoires pour les paysans non présents sur le terroir concerné. Cependant, si une parcelle a obtenu un bon rendement sur plusieurs campagnes, le facteur localisation peut être rediscuté, ce qui induit une diminution de la dispersion des prix et une orientation légèrement à la baisse avec le tassement observé des différences du rendement entre zones depuis 1 à 2 campagnes.

²⁵ Rappelons que le PEA est en théorie le seul mode de tenure accordant un droit de jouissance d'une durée indéterminée reconnu par le décret de gérance de 1996.

Les procédures sont complexes et s'étalent sur plusieurs années. Elles se fondent sur l'intitulé du Permis d'Exploitation Agricole qui stipule la possibilité d'une *transmission au conjoint, à un descendant ou à un collatéral connu* (ON, 1999)²⁶. Le jeu est donc pour l'acheteur de se faire admettre comme un collatéral connu pour garantir la transaction. Cette reconnaissance peut s'obtenir par le paiement répété de la redevance en lieu et place de l'attributaire, mais avec son accord. Sur la foi de cette accumulation au niveau de l'Office de preuves de relations entre les deux contractants, le vendeur annonce son souhait de renoncer à sa parcelle et indique son successeur. Un autre moyen est de prétexter une scission de concession et d'inclure un collatéral parmi les légataires. Les contrôles sont alors plus souples et il est de toute façon toujours possible d'avancer un lien plus ou moins direct entre vendeur et acheteur. Il est possible que la recrudescence des demandes de séparations constatée ces dernières années (Ducrot, 1999) traduisent ce phénomène. Du fait de la nature de la transaction, il n'y a aucune garantie, sinon morale, du respect des conventions liées à l'échange par la partie adverse. Dans le cas de la vente, le risque est davantage supporté par l'acheteur que par le vendeur puisque une fois l'opération conclue, ce dernier ne peut plus être inquiété.

Caractérisation des contractants du marché de la vente

Les principaux acheteurs sont des producteurs des classes D.1 et D.2 engagés dans une stratégie d'accumulation et, dans une moindre mesure, de la classe B.2 cherchant à rétablir un ratio surface attribuée par actif par trop défavorable. Leur entrée dans le marché de la vente foncière, plutôt qu'un recours répété à la location, s'inscrit donc toujours dans une logique de long terme mais est sensée répondre à des objectifs différenciés. Elle témoigne, quelles que soient les formes d'utilisation des parcelles acquises, du climat de confiance et de stabilité de l'agriculture irriguée. L'accumulation foncière justifie le risque de pratiques illicites et d'un investissement qui ne sera amorti qu'en 3 ans. Les prix intègrent en partie une anticipation des évolutions probables du décret de gérance de 1996 vers une plus grande sécurisation des attributaires²⁷. Mais il convient de souligner que les modes de coordination de ce marché

²⁶ Dans la pratique, les transmissions de parcelles ne faisant pas l'objet d'un PEA obéissent depuis 1996 aux mêmes règles.

²⁷ Dans le contrat plan 1999-2001 l'Office s'est engagé à une relecture du contrat de gérance (ON, 1998).

semblent accorder aux titres d'affectation actuellement détenus la même valeur qu'un titre de propriété. Si un PEA est échangeable sous ces conditions, cela signifie en retour qu'il est dans les représentations paysannes le garant d'une grande sécurité foncière²⁸.

Les vendeurs sont essentiellement des chefs de concession de la classe A. Les risques d'émergence d'un marché de spéculation sur les terres non encore aménagées, dont les affectations sont en cours de discussion, sont bien présents. Mais il apparaît que les terres déjà aménagées sont acquises pour l'exploitation agriculture. Ainsi un paysan ne cède sa parcelle²⁹ plutôt que de la louer que s'il y est acculé. Ceci suppose, soit un endettement chronique jugé irréversible l'obligeant à cultiver à perte, soit une situation sociale conflictuelle au sein de la concession. Dans le second cas la vente permet de constituer un capital nécessaire à une relance dans le contexte d'une exploitation restructurée et de débloquer une situation de crise. Si cette restructuration s'accompagne d'une scission, elle doit être négociée avec l'ensemble des nouveaux chefs de concession issus de la séparation.

b. Les problèmes soulevés par les conditions de l'accumulation foncière

Les descriptions précédentes montrent que les modes de coordination de ces marchés sont influencés par les stratégies de gestion des concessions, sous la contrainte de règles exogènes. Au niveau des groupes domestiques, les conséquences de cette articulation sont différenciées selon la classe de stratégie d'appartenance. Par ailleurs, malgré les particularités de son acquisition, la terre est un élément déterminant du patrimoine des concessions. Dans des zones où le capital détenu par les exploitations reste faible par rapport aux investissements extérieurs engagés sur les périmètres, son accaparement et sa transmission jouent un rôle essentiel dans la recomposition des unités d'accumulation. Etant donnée la répartition des classes de stratégie dans la population (tableaux n°39 et 42) et la description des marchés qui précède, l'accumulation foncière sur chaque périmètre étudié renvoie à des problématiques différentes.

²⁸ Ce qui explique aussi que l'adoption de l'intensification n'ait pas été freinée par la législation foncière.

²⁹ Généralement il ne sépare du reste jamais de la totalité de ses attributions, car la présence sur les périmètres, même limitée, reste la garantie d'un accès à des circuits solidaires essentiels dans les stratégies défensives de recours décrites dans le chapitre I.

1) Perspectives et enjeux des marchés fonciers

Marchés fonciers et différenciations paysannes à l'Office du Niger

A l'Office du Niger, le développement de ces marchés sous la pression foncière peut, sur les périmètres déjà aménagés, accentuer les différenciations entre paysans. Les concessions de la classe A, déjà fragilisées sur le plan foncier, n'entrevoient en effet aujourd'hui de sortie de crise que par un retour à une agriculture irriguée sécurisée, c'est à dire avec un accès au crédit et au foncier en meilleure adéquation avec leur disponible actuel. Or, toute participation aux marchés fonciers, si elle offre une solution défensive en cas de besoins, se révèle dans la pratique préjudiciable. Outre le risque toujours présent de perdre sa parcelle en cas de contrôle de l'Office, la location et la vente participent d'un manque à gagner³⁰, mais surtout d'une déconnexion avec les filières agricoles. Cette marginalisation sous-tend, nous l'avons vu, un handicap pour minimiser certains coûts de négociation (quelle que soit l'activité concernée) et pour l'entrée dans des réseaux d'échange basés sur la réciprocité (chapitre III).

Le caractère illicite des marchés est par ailleurs un frein incontestable au maintien des stratégies des concessions de la classe B qui, majoritaires dans les deux zones de l'Office du Niger étudiées (49% des effectifs, tableau n°39), sont déjà (classe B.2) ou vont être soumises à la pression foncière du fait du croît démographique. Or, les solutions à leur problème de répartition, aspect essentiel de la cohésion sociale et donc de la pérennité du modèle sécuritaire basé sur la captation centralisée d'un surplus collectif, sont inscrites dans la logique foncière³¹. A défaut de cultiver sur un périmètre en voie d'être réaménagé³², les chefs de concession doivent faire un choix entre une insertion dans un marché à risque pour garantir le maintien du système de droits et d'obligations et la scission de l'unité de production rizicole principale. Cette seconde option peut être prise de façon volontaire en devançant les conflits ouverts, ou en laissant la

³⁰ Les marges potentielles de la riziculture sont supérieures au prix de la location. Par ailleurs, les trajectoires foncières du chapitre VI ont montré les rouages des pertes de parcelles induites par des locations.

³¹ Du fait de l'organisation du travail sur les parcelles maraîchères, la diversification agricole ne peut remplir efficacement sa fonction de redistribution que si la riziculture assure une accumulation communautaire suffisante.

³² Auquel cas ils peuvent espérer en toute légalité une remise à plat de leur disponible foncier.

situation se dégrader jusqu'à ce qu'elle soit intenable.

Dans le contexte de rareté de la terre l'insertion dans les marchés peut signifier un retrait pour pratique foncière illégale, ou en cas de réussite l'appauvrissement d'un paysan de la classe A. La scission de l'unité de production rizicole, et donc de l'unité de résidence, engendre la création de nouvelles concessions dont il est difficile de prévoir les évolutions. Sans expansion toute reconstruction sécuritaire sera pénalisée par la diminution des capacités d'accumulation collective, tandis que le fractionnement du patrimoine grèvera la mobilisation d'un capital de départ, et donc l'impulsion chez les nouveaux groupes domestiques de stratégies offensives proches de celles de la classe D. La contrainte foncière induit une rupture inévitable, et par suite une recomposition dont l'issue est aléatoire.

Cette menace latente sur les logiques sécuritaires inquiète à juste titre l'encadrement. Elle peut se traduire par des pertes de performances, les concessions de la classe B majoritaires ayant massivement adopté les modèles d'intensification agricole, mais aussi par une baisse de l'impact favorable de l'insertion institutionnelle de ces mêmes concessions. Nous avons vu en effet (chapitre III, point B.1 notamment), qu'en cherchant à sécuriser leur structure de production, les groupes domestiques de la classe B contribuent à réduire l'incertitude entourant les filières agricoles en exerçant un contrôle interne du fonctionnement des organisations paysannes, de l'approvisionnement en eau et de la fonction de crédit.

Enfin, pour les concessions de la classe D, les plus actives en tant qu'acquéreurs sur les marchés fonciers, la contrainte des formes de coordination d'accès à la terre est doublement pénalisante. Le foncier est en effet un élément déterminant de leur stratégie d'accumulation productive, l'espérance de gains de productivité s'amenuisant à l'Office du Niger du fait de la progression rapide déjà enregistrée. Alors que l'ensemble de la filière est libéralisé, l'accès à la terre réglementé par un marché concurrentiel contraint entre en contradiction avec les autres critères de leur développement. Ceci est d'autant plus vrai que les trajectoires patrimoniales ont montré que du fait des connexions avec l'ensemble de l'environnement économique et institutionnel que suppose la riziculture, les dynamiques les plus prometteuses se fondent sur une complémentarité entre agriculture et diversification extra-agricole (chapitre VI, B.4.a.2). Il

convient de remarquer aussi que ces contraintes sont partagées par les concessions issues de scissions de groupes de la classe B et désireuses de développer des stratégies offensives.

Le régime d'affectation des terres défini dans le décret de gérance de 1989 et modifié par le décret de 1996³³ (ON, 1999) est un élément important du développement spectaculaire de l'agriculture depuis 1992. Les innovations techniques à la base de ce développement n'auraient en effet certainement pas pu se concrétiser sans un contrôle fort sur la ressource foncière. L'émergence de marchés de la location et de la vente traduisent aujourd'hui l'inadéquation entre les modes de coordination qu'il impose et les pratiques réelles des paysans. Avec la raréfaction de la ressource (et spécifiquement des parcelles réhabilitées) il perd de ses vertus en freinant le développement de l'intensification agricole des concessions des classes B et D, tout en ne parvenant pas à protéger correctement celles de la classe A. Le modèle alliant logique capitaliste productiviste et logique sociale de répartition équitable ne peut à terme que se fissurer.

La relance de la politique de réhabilitation et d'extension, justifiée par les succès de la riziculture à l'Office du Niger et contenue dans le contrat plan 1999-2001 de décembre 1998, est engagée. Mais le débat reste aujourd'hui ouvert sur les modes de tenure sur les nouveaux périmètres, ainsi que sur les formes de l'intervention privée dans les travaux d'aménagement³⁴. Il semble qu'il y a là une opportunité de lever en partie les contraintes foncières à l'origine de la déconnexion entre les principes du décret de gérance et les stratégies paysannes, et par suite d'extrapoler un mode de mise en valeur qui a démontré ses potentialités. Les concessions des classes B et D apparaissent toutes disposées participer à l'effort d'investissement requis par les extensions³⁵. Elles ont fait la preuve de leur capacité à pratiquer une agriculture intensive sur un modèle associant des aménagements de qualité et un paquet technologique en adéquation avec

³³ Le décret de 1996 apporte un net progrès mais, peu appliqué à l'heure actuelle, il n'a pas fondamentalement modifié les représentations paysannes de l'accès à la terre.

³⁴ Le plan prévoit la réhabilitation de 5 600 ha et des extensions sur 5 590 ha d'ici juin 2001, et stipule que *l'Etat ne disposant pas de ressources suffisantes, la participation des bénéficiaires sera requise dans la mise en oeuvre de tous les programmes d'extension en vue notamment d'en accélérer le rythme. Les futurs programmes d'extension s'inscriront dans le cadre du Schéma Directeur (1999) en cours d'élaboration* (ON, 1999). A ce jour le Schéma Directeur n'est pas finalisé.

³⁵ Toutes n'ont cependant pas la capacité financière pour assurer la totalité des investissements mais il semble que cette contrainte du financement puisse être levée via les systèmes de crédits actuels.

leur dotation en moyens de production. Leur installation sur des surfaces nouvelles libérerait d'autre part en partie les concessions de la classe A, incapables de se lancer dans des investissements d'envergure mais pouvant espérer une sortie de crise via une refonte foncière.

La tentation est cependant grande, devant l'afflux des demandes de grands privés (les expressions, plus ou moins sérieuses, atteignent près de 180 000 ha début 1999, ON, 1999), d'enclencher un vaste processus de colonisation sur un modèle proche de celui du delta du Sénégal à la fin des années 80. Financièrement l'Etat se verrait par-là déchargé en partie de sa fonction d'investissement. Cette option devrait d'autre part accélérer les extensions. Par contre, malgré sa volonté d'imposer un cahier des charges précis et un contrôle rapproché des investisseurs potentiels, il n'est pas sûr que l'Office du Niger puisse garantir la pérennisation de sa logique productive et d'une gestion adéquate de l'eau, ni qu'il puisse juguler les pratiques de marquages fonciers spéculatifs qui ne manqueront pas d'émerger. Des entretiens menés avec des candidats à l'aménagement font clairement état de leur intention de ne pas cultiver mais plutôt de s'assurer une rente sur une zone stratégique.

Entre la préservation du modèle actuel et un virage libéral radical, des solutions intermédiaires sont bien entendu envisageables. L'Office du Niger dans la rédaction du Schéma Directeur (ON, 1999) se propose d'intégrer les périmètres dans une dynamique régionale en tenant compte des nouvelles institutions issues de la décentralisation (chapitre I). Une telle démarche est nécessaire étant donnée l'importance des changements en cours et de leurs implications pour les actuels colons et plus généralement pour l'avenir de l'agriculture malienne. Si les dangers et les potentialités des différentes options ont été présentés, il est aujourd'hui trop tôt pour juger de l'aboutissement de la réflexion collective autour de ce délicat problème.

Marchés fonciers et différenciations paysannes dans le delta du Sénégal

La problématique du foncier dans le delta du Sénégal, du fait de la faiblesse des taux de mise en valeur, se pose en des termes moins aigus qu'à l'Office du Niger. L'appropriation privée n'occupe qu'une place secondaire dans les revendications paysannes, d'autant plus que la sécurisation des parcelles attribuées est garantie par le peu de prise des communautés rurales sur

les exploitants. Dans les stratégies de court terme et les tactiques de mise en valeur la contrainte foncière s'efface le plus souvent devant la contrainte du financement. Avec la déconnexion entre les surfaces disponibles et le montant du crédit alloué par la Caisse Nationale de Crédit Agricole, en nette diminution suite à l'accroissement immodéré des impayés, la ressource rare est le crédit, et non plus, comme de 1987 à 1993³⁶, le foncier.

Ceci est particulièrement vrai sur les périmètres privés et sur les aménagements publics ou transférés éprouvant des difficultés dans la gestion des campagnes (cas de la cuvette de Pont Gendarme) où la pression foncière est la plus faible. La description du marché de la location (prêt-emprunt ou faisant office d'une transaction directe) et les chiffres avancés par Bélières et al (Bélière et al, 1999) confirment le caractère ponctuel des mouvements fonciers repérés tout au long des suivis (chapitre III et IV). De ce fait, sur ces périmètres la différenciation entre les groupes domestiques n'émane pas du mode d'affectation des terres. Au contraire, celui-ci permet aux concessions de la classe A de garder leurs attributions s'ils ne cultivent pas. Les paysans des classes B, C et D, s'ils disposent de financement, peuvent tenter de satisfaire leurs objectifs d'accumulation en profitant de l'espace libéré. S'ils sont pénalisés par le retour des concessions en situation précaire dans l'aménagement, à la suite de la négociation de moratoires par exemple, ils conservent la possibilité d'entrer dans le marché de la location sur d'autres aménagements. Pour les concessions comprenant plusieurs unités de production, la libéralité de l'occupation sur ce type de périmètres est l'occasion de recombinaisons internes. L'éclatement des centres de décisions est ainsi facilité. Les données du suivi-évaluation de la SAED montrent par exemple que la part des parcelles sous la responsabilité du chef est passée pour les grandes concessions de 55 à 35% entre 1993 et 1997 (Bélières et al, 1999).

La situation est différente sur les grands aménagements publics ou transférés qui fonctionnent de manière régulière et offrent des services satisfaisants (cas du périmètre de Boundoum). Ici la problématique s'apparente à celle de l'Office du Niger. Les paysans de la classe A (majoritaires dans les zones d'études, 52%) généralement sous dotés en terre sont bloqués dans leur expansion foncière alors qu'elle représente, sur ces périmètres sécurisés, une

³⁶ Durant cette période les jeux d'entrée dans le marché des attributions, qui plus est synonyme d'accès au crédit, faisait de la surface attribuée un critère de différenciation entre les paysans (chapitre VI).

voie de sortie de crise. Privés de financement et par suite incapables d'intégrer, sauf sur de très faibles surfaces, le marché de la location, ils n'ont d'autres choix que la poursuite d'une diversification des revenus défensive³⁷.

A l'inverse les concessions de la classe D, et à un degré moindre de la classe B, ont l'opportunité de se positionner sur le marché de la location et de jouer sur la complémentarité entre périmètres publics et privés. Pour ces groupes domestiques la levée partielle de la contrainte du financement atténue les blocages du mode d'affectation des terres. Il reste que l'incertitude de la filière rizicole, et plus encore des filières de diversification agricole, les incite à accorder aux parcelles des périmètres publics une fonction stabilisatrice. La pression foncière est de ce fait considérablement augmentée. Le mode d'affectation des terres peut alors être pénalisant, surtout pour les concessions de la classe B en construction stratégique.

Les enjeux de la répartition du foncier dans le delta du Sénégal se focalisent donc principalement sur la sécurisation des conditions de production des petites exploitations (classe A et classe B en construction), et seulement sur certains périmètres, mais restent à notre avis aujourd'hui secondaires par rapport à la contrainte financière. Il est donc nécessaire de raisonner dans le long terme et sous l'hypothèse d'une confirmation de l'assainissement des filières annoncé par certains auteurs (Bélières et al, 1999), et surtout d'un élargissement de la fonction de crédit. Dans cette configuration les blocages et contournements rencontrés à l'Office du Niger apparaîtront fatalement. La faible représentation actuelle des concessions à stratégies sécuritaires de la classe B (21%) n'exclut pas en effet une résurgence des dérives des années 87-93, surtout si un marché libre de la terre est officialisé³⁸. Il convient donc selon nous, pour tout ce qui touche au foncier, d'accompagner l'assainissement en cours au profit de la sécurisation des petites exploitations sur les périmètres publics. L'arsenal législatif même s'il n'est pas correctement mobilisé offre un levier à ne pas négliger. Il y a là un moyen de stabiliser, par une rationalisation des pratiques des concessions et par suite des organisations paysannes, des filières agricoles fortement ébranlées par les ruptures de l'expérience privée.

³⁷ Cette situation est caractéristique des concessions n°214 et 215 de Boundoum Est. Elles ne disposent que de 0,62 ha dans le grand aménagement, surface largement insuffisante pour assurer leur subsistance.

³⁸ C'est en prévision de cette réforme que les pratiques de marquage se sont opérées (chapitre VI).

2) Marchés fonciers et fonctionnement des organisations paysannes

En reprenant l'analyse des marchés fonciers en terme de coûts de transaction, le meilleur moyen pour un paysan de minimiser les coûts d'information et de négociation est de briguer un poste de responsable d'organisation paysanne (OP)³⁹. Il augmente ainsi son capital social et bénéficie, au nom de tous les membres, d'une position stratégique forte. Mais alors l'organisation, originellement pensée comme une entité collective permettant *d'atteindre des objectifs partagés par les membres participants* (Robbins, cité par Ménard, 1990) et potentiellement efficace pour la minimisation des coûts de transaction est en fait utilisée pour servir des intérêts particuliers.

Les conditions de la survie de l'OP face à l'opportunisme de ses dirigeants⁴⁰ dépendent alors de la réaction des autres membres. Soit chacun espère pouvoir à son tour jouir des mêmes privilèges et l'organisation est radicalement détournée des fonctions qui ont prévalu à sa création. Chaque membre peut dans cette configuration tirer un bénéfice du revirement stratégique collectif et continuer à fonctionner, mais dans le même temps l'incertitude est entretenue⁴¹. Dans le cas contraire, l'analyse par l'antinomie défection/prise de parole (Hirschman, 1995) peut être mobilisée. Par leur prise de parole (attitude visant à participer activement au bon fonctionnement de l'organisation mais aussi à son contrôle et à son amélioration), les autres responsables peuvent tenter de contrecarrer les pratiques déviantes. Ils perdront des opportunités individuelles d'accès à la terre par opportunisme mais contribueront à réduire l'incertitude par le renforcement des organisations. A l'inverse, la défection se traduira par un départ de l'organisation, soit en fonctionnant par autofinancement soit en créant une nouvelle structure.

³⁹ Si ces coûts sont a priori surtout déterminants pour le marché des attributions, ils n'en sont pas moins importants pour les deux autres formes. Repérer les vendeurs ou les loueurs potentiels, faciliter la négociation pour le changement d'attributaire au niveau de l'Office en cas de conclusion d'un accord sont des étapes primordiales des marchés de la location et de la vente.

⁴⁰ Il s'agit bien là, en adoptant un raisonnement individuel (ou collectif dans le cas où ce comportement obéit à une stratégie de concession) d'aller à l'encontre du rôle affiché de l'organisation, et finalement de remettre en cause l'efficacité de ses autres fonctions, déterminantes dans la mise en valeur agricole (chapitre I).

⁴¹ Les règles collectives au sein de l'organisation sont brouillées et s'opposent alors directement aux institutions qui les encadrent. Il s'en suit une perte de repères et un risque qui se reporte généralement sur la fonction de crédit.

A l'Office du Niger, la prédominance des stratégies sécuritaires de la classe B (49% des concessions), même si certaines subissent une pression foncière et des problèmes de cohésions internes (22% de ces concessions), induit un renforcement des options de prise de parole. L'agriculture irriguée, centrale dans les systèmes de production et portant une stratégie tournée vers l'accumulation domestique doit être sécurisée. L'insertion dans une organisation paysanne permet de contrôler son fonctionnement, et par suite, l'accès au crédit, à un service de l'eau de qualité, mais aussi au foncier⁴². Il ne s'agit pas d'utiliser la représentation collective ainsi acquise pour un développement individuel, mais de prévenir toute initiative individuelle susceptible de mettre en péril le crédit de l'OP vis à vis de l'environnement institutionnel.

De ce fait les candidats à l'entrée sur le marché foncier issus des classes D (19% des concessions) devront, soit supporter seuls la totalité des coûts, soit passer par d'autres formes d'organisation (parenté, ethnie, principalement), soit prendre l'option de la défection. Les groupes domestiques de la classe A, qui subissent en premier lieu les incertitudes des filières agricoles, sont plutôt enclins à accompagner la prise de parole des concessions de la classe B. Le renforcement de la stabilité sur les périmètres irrigués présente en effet à terme une voie de sortie de crise, tandis que leur précarité accentue le risque pris par l'insertion dans le marché foncier illicite. Il est bien évident que ce contrôle n'est pas opérant dans toutes les organisations et que la multiplication des GIE (chapitre I, point B.1.d) est bien le signe de la présence des options de défection. Cependant, il semblerait que les dérives individuelles assises sur la représentation collective soient pour l'instant jugulées sous le double impact de la volonté apparente de l'Office du Niger de mieux appliquer les règles foncières, et de l'expression de la prise de parole au sein des Associations Villageoises et des GIE. Le risque d'une accélération des déviances au sein des organisations vient de la pression démographique qui pèse sur les concessions de la classe B et qui induisent un renforcement des dynamiques offensives des classes D (cf supra).

⁴² L'engagement est plutôt ici sur un mode défensif de préservation de l'existant.

L'environnement économique et institutionnel de l'irrigation dans le delta du Sénégal, à cause de la multiplication des sources d'incertitude suite aux crises structurelles de ces dernières années (chapitre I), incite davantage à des comportements opportunistes. Les instabilités récurrentes de la mise en valeur et des résultats agronomiques comme financiers des différentes filières irriguées, encouragent les paysans à élargir l'éventail de leurs choix en jouant sur la diversité institutionnelle et sur la malléabilité de nombreux GIE fragilisés. Les stratégies de pluriactivité des concessions de la classe A (52% des concessions des zones concernées par l'étude) induisent une part faible de l'agriculture irriguée dans le revenu total (environ 30%). L'accès au périmètre n'est finalement qu'une possibilité parmi les autres. Il est pour elles essentiel de ne pas s'en priver en conservant une attribution, mais du fait de la précarité de leur situation elles ne peuvent pas s'investir pleinement pour garantir la mise en valeur continue. Nous avons vu que les concessions des classes C et D (27% des concessions) axent en grande partie leur stratégie sur les dysfonctionnements organisationnels, créateurs pour eux de situations favorables pour la mise en culture.

Ainsi, en l'absence de sanction de la part des communautés rurales, une stratégie individuelle d'expansion portée par l'appartenance à un GIE ne sera pas perçue comme un blocage des fonctions collectives de l'organisation. Il existe un consensus interne, chacun espérant pouvoir en son temps profiter des opportunités offertes par une utilisation du foncier en dehors des règles d'attribution. La prise de parole est mobilisée par les groupes domestiques des classes C et D (avec l'accord tacite de ceux de la classe A) et va dans le sens de l'entretien de l'instabilité. De fait, la prise de parole pouvant orienter les GIE vers une répartition dans les règles des surfaces irriguées ne peut être le fait que des groupes domestiques de la classe B (21% des concessions) s'ils se sentent menacés dans leurs pratiques agricoles. En minorité, ils optent dans la pratique pour la défection si la possibilité leur en est offerte⁴³, ou cherchent individuellement à se protéger en faisant valoir leurs droits au niveau d'organisations supérieures (communauté rurale, Union).

⁴³ Ici c'est la contrainte du financement qui bloque l'émergence de nouvelles structures adhérant à une action collective en accord avec les principes de création des OP.

L'analyse de l'incidence organisationnelle des aspects fonciers fait apparaître la pertinence pour les terrains d'étude de l'antinomie défection / prise de parole. Elle permet notamment de mettre en lumière le poids des stratégies des concessions dans la réduction collective de l'incertitude à l'Office du Niger, mais aussi les rouages de l'entretien d'une instabilité génératrice d'opportunités individuelles pour un petit nombre dans le delta du Sénégal. Complétée par une vision en terme de coûts de transaction et de conventions, l'approche est généralisable à tous les niveaux de l'organisation de la gestion des périmètres, et particulièrement à l'analyse de la fonction de crédit.

3. STRATÉGIE DES CONCESSIONS ET CRÉDIT RURAL PAR LES ORGANISATIONS PAYSANNES

Nous aborderons la problématique du crédit principalement à travers les interrelations entre les stratégies des concessions et les organisations touchant à la filière riz⁴⁴, en nous concentrant sur le fonctionnement des Organisations Paysannes (OP) : associations, tons villageois et GIE à l'Office du Niger, GIE, sections villageoises et Unions hydrauliques dans le delta du Sénégal. Acteurs incontournables de l'économie des systèmes irrigués, les OP sont historiquement des constructions imposées par les encadrements respectifs pour mieux promouvoir leur politique (ON, 1999, Béliers et al, 1999). Il s'agissait de diffuser par elles des techniques nouvelles et de recréer un cadre coopératif déconnecté des organisations en oeuvre dans les zones d'origine des agriculteurs installés sur les périmètres. Leur forme juridique et leurs prérogatives actuelles sont nées en grande partie de la nécessité de relayer les sociétés d'Etat dans leurs anciennes fonctions.

Si la place des OP dans la fonction du crédit et leur articulation avec le monde paysan sont décrits dans le chapitre I, il apparaît important, pour juger de leurs interrelations avec les stratégies paysannes, de revenir au fil du raisonnement sur la situation et les enjeux de leurs interventions effectives. Du fait de la multiplication des institutions autour du crédit et dans un souci de clarté, les analyses des deux terrains d'étude seront dans un premier temps présentées séparément.

⁴⁴ C'est du reste en fonction de la riziculture, activité structurante des deux zones, et des formes de la participation des concessions à cette filière que se construisent les stratégies (chapitre III).

a. Fondements et enjeux de la réforme du crédit rural à l'Office du Niger

1) La réduction de l'intervention des OP dans la fonction du crédit à l'Office du Niger

Originellement créées par assurer le battage, les associations villageoises de l'Office du Niger dans leur forme actuelle ont été dès 1986 impliquées dans la fonction de crédit rural (ON, 1999). Relais entre les colons et les banques, elles furent chargées de l'expression des besoins en intrants et en équipement de leurs membres, de la gestion des bons et de leur réception, de la distribution des biens et services concernés, du recouvrement des prêts au niveau paysan et du remboursement aux institutions financières. En réceptionnant en nature les dettes des membres, elles ont également investi le marché céréalier, même si celui-ci est resté largement dépendant du circuit officiel par les rizeries de l'Office du Niger jusqu'en 1992. Outre ces fonctions de gestion, la caution solidaire des AV a facilité l'accès de la majorité des paysans au crédit rural.

C'est à travers la fonction de crédit et les activités induites qu'ont été révélées les lacunes de formation des dirigeants et que se sont focalisés les tensions et conflits internes aux villages. On peut citer la fixation d'un prix surévalué pour le recouvrement des dettes, sous la pression des paysans mais aussi du fait de dirigeants mus par la défense de leurs propres intérêts, la difficulté à négocier la commercialisation directement avec des commerçants beaucoup mieux organisés et le manque de transparence dans la gestion d'ensemble⁴⁵ (Beauval, 1999). Les dérives se confirment, violemment, en 1992. Les graves problèmes de commercialisation rencontrés par les AV et les TON (chapitre I, point B.2.a.1) entraînent des pertes nettes et l'arrêt des crédits de campagne pour de nombreux producteurs, dont certains s'étaient pourtant acquittés de leur dette⁴⁶. L'ampleur de la crise met à jour les dysfonctionnements latents et déclenche la réforme du système de crédit sous l'impulsion de l'encadrement, des paysans et des banques.

⁴⁵ Si cette opacité est en partie due à un manque de maîtrise des documents comptables, elle servait aussi des pratiques visant à favoriser certains groupes de producteurs, voire certains individus.

⁴⁶ En 1992, les malversations des commerçants à l'encontre des AV porteraient sur 380 millions de FCFA pour l'ensemble de la zone Office. A ces malversations s'ajoutent des ventes à perte sur un marché dorénavant libre. La conjonction de ces phénomènes prive de crédit près de 70% des OP pour la campagne 1994/95 (Touré et al, 1997).

Des colons ont réagi en quittant, totalement ou en partie, leur AV d'appartenance pour créer des Groupements d'Intérêt Economique. Ces nouvelles structures, fortement encouragées par le mouvement de démocratisation de la société malienne à partir de 1991 et soutenues par l'Office du Niger, émergent pour retrouver un accès au crédit. Mais leur seconde fonction est aussi de reconstruire une organisation collective, affranchie des dérives individuelles des anciens dirigeants et des conflits anciens entre groupes hétérogènes au sein des villages (Touré et al, 1997). Une telle alternative, typique d'une défection suite à l'émergence d'une concurrence dans les formes associatives, n'est cependant pas en mesure de résoudre les problèmes de formation à la gestion, ni de contrôle interne des structures pré-existantes. En 1998 le diagnostic de l'étude du schéma directeur juge que 14% seulement de ces GIE sont crédibles et que seulement un tiers sont réellement actifs. Pour comparaison, seuls 24 des 156 AV et TON des 5 zones de l'Office sont jugés crédibles, forts ou modèles (ON, 1999). D'après ces auteurs, les GIE reproduisent pour leur participation à la fonction du crédit les dysfonctionnements organisationnels qui ont entraîné la crise de 1993, tandis que les AV et TON n'ont pas su les corriger⁴⁷.

Cependant, si les impayés restent importants (2,624 milliards de FCFA soit 52% des encours totaux fin 1998, Beauval, 1999), 75% des OP ont eu accès au crédit pour l'hivernage 96/97, avec un taux de recouvrement proche de 90% (Touré et al, 1997), ratios qui se sont encore améliorés les deux années suivantes (ON, 1999). Ces résultats contrastent avec la perception des OP précédemment évoquée et méritent donc une analyse fine. S'ils sont en grande partie imputables aux réformes dans l'organisation des circuits de financement, il nous semble que les OP, en s'adaptant à la nouvelle organisation, n'y sont pas étrangers.

Avec l'introduction en 1995 des systèmes de crédit décentralisés (chapitre I, point D.2.a.1), l'intervention des OP dans la fonction de crédit s'est réduite et le contrôle des opérations s'est sensiblement amélioré. Les deux réseaux de caisses d'épargne et de crédit concurrents, interlocuteurs directs des paysans mais bénéficiant d'un statut les affranchissant en partie des tensions villageoises, sont mieux à même d'exercer des pressions pour le recouvrement

⁴⁷ Absence de statut, non respect des dispositions des contrat-plans, choix arbitraires de dirigeants qui cumulent les fonctions, mauvaise instruction des dossiers de crédit, sans compter l'émergence de pratiques déviantes, individuelles ou collectives, jouant sur la multiplication des structures et sur la confusion qui en découle pour détourner les sommes empruntées.

surtout en s'appuyant sur leur fédération et sur la centrale de risques (Ducrot, 1999)⁴⁸. La souplesse dans la répartition des tâches, laissée ouverte à la négociation en fonction de la crédibilité de l'OP, permet d'autre part de conserver les pratiques efficaces de l'ancien système. A l'extrême, les AV peuvent s'affranchir totalement des réseaux de caisses en s'autofinçant. Il convient enfin de souligner que l'action du Projet Centre de Prestation de Services d'appui aux OP permet de débloquent nombre de situations délicates (Spinat, 1999). Outre l'effort de transparence que véhiculent ses conseillers, le rôle de médiateur de l'association de groupements (FARANFASI-SO) qu'il a initié redonne aux OP une certaine légitimité⁴⁹.

A condition que les impayés puissent être recouverts, ce qui semble réalisable d'après les moratoires élaborés avec les banques via le PCPS ou les réseaux de caisses, et que soient clarifiées les responsabilités des différentes organisations intervenant⁵⁰, le bilan du crédit est prometteur. L'assainissement traduit par les critères du nombre d'OP éligibles à un financement et du taux de recouvrement se double d'un changement de l'appréhension par les paysans de la fonction de crédit, et par suite, du fonctionnement global de leur organisation d'appartenance.

2) De l'impact des stratégies paysannes dans ce processus

L'analyse de cette évolution institutionnelle, a priori portée de bout en bout par des interventions et innovations extérieures, ne doit pas selon nous occulter la dimension micro-économique. Les lacunes des organisations paysannes, tout au moins de la majorité d'entre elles, ont porté dans l'ancien mode de coordination autour du crédit sur leur incapacité à réduire les asymétries d'information inter et intra-organisation et les coûts de comportement⁵¹ (Ménard, 1990). Les paysans de base, dépendants du crédit pour adopter les innovations prometteuses de

⁴⁸ En 1998 des agents ont été engagés par la centrale pour prélever directement au battage les dettes des mauvais payeurs, opération difficilement envisageable pour une OP.

⁴⁹ La faiblesse du fédéralisme des OP est selon certains observateurs une limite forte de la représentation paysanne dans les négociations (Beauval, 1999).

⁵⁰ Il y a de fait potentiellement concurrence entre OP et caisses villageoises, entre caisses et PCPS, entre le conseil rural de l'Office et le PCPS et entre les deux réseaux de caisses.

⁵¹ Dans la plupart des cas ces coûts de comportement, ou tricherie, ont même plutôt été entretenus par le laxisme des contrôles internes et externes des OP, laxisme créant des opportunités pour les dirigeants.

la riziculture mais en même temps prudents quant au devenir de la filière et souvent pressés par les impératifs de leur reproduction simple, étaient en 1986 en phase d'apprentissage technique, économique et organisationnel (Yung, 1992). En ne tenant pas compte de cette situation les conditions dirigistes et autoritaires de création des OP et de leur bureau ont conforté le pouvoir de ceux qui, par leur connivence avec l'Office du Niger, disposaient déjà d'un accès privilégié à l'information. Privés de défection car l'AV est la seule possibilité d'accès au crédit et dans le même temps privés de prise de parole active car dans un rapport de soumission⁵², les paysans de base ont accompagné ce processus de façon attentiste (Hirschman, 1995). Les organisations ainsi créées ont contribué à maintenir les colons hors du marché plutôt que de favoriser leur apprentissage. Le délai entre la suppression de la police économique et les décisions privées de vendre en dehors des rizeries de l'Office du Niger est ici significatif.

Il convient aussi de souligner que les asymétries informationnelles au sein même des concessions et les faibles espaces de liberté accordés aux dépendants dans leur recherche de revenus (conclusion du chapitre IV) ont entretenu indirectement ces dérives. Le chef de l'unité de production communautaire centralise dans la zone Office du Niger l'ensemble de la gestion rizicole. Les autres actifs sont ainsi de fait exclus des négociations que le groupe entretient avec les institutions de la filière. Peu ou pas informés des dysfonctionnements des OP, ils ne peuvent pas jouer de leur prise de parole au niveau domestique pour influencer les pratiques de leur responsable et, par suite, confortent sa participation loyaliste à l'action collective⁵³.

Les changements à partir de 1991 semblent confirmer cette analyse. L'encouragement à la création de groupements d'intérêt économique, synonyme de concurrence dans les formes d'organisation, autorise la défection. Celle-ci constitue une alternative à la participation loyaliste et la multiplication rapide des GIE révèle les dysfonctionnements collectifs autour du crédit ressentis par les colons. Mais l'émergence de la défection ne change pas fondamentalement les

⁵² Cette soumission s'entend aussi du fait que les dirigeants des AV sont généralement aussi nantis d'une autorité politique dans le village, voire dans certains cas d'une autorité ancienne liée aux chefferies des anciens villages.

⁵³ La participation loyaliste est ici inconsciente car elle se double de barrières à la défection et à la prise de parole. Elle ne devient active et consciente que si les individus pensent que leurs revendications ont une chance d'être prises en compte, et s'ils sont prêts à renoncer aux certitudes de la défection (si elle est possible) en échange d'une amélioration problématique du produit auquel ils restent fidèles (Hirschman, 1995).

conditions de fonctionnement des OP et surtout ne lève pas entièrement les freins à la prise de parole en leur sein. Les directions des AV, s'appuyant sur leurs membres loyalistes, peuvent pérenniser leurs pratiques individuelles. De leur côté, à l'heure où les rendements et les productions rizicoles décollent (chapitre I), les nouvelles structures sont prises majoritairement en main par les leaders des groupes sous-représentés au niveau AV. Ceux-ci tentent, pour profiter des opportunités nouvelles de l'agriculture, de reproduire le contrôle de l'organisation dont ils sont issus. L'augmentation de la pression foncière encourage également les stratégies d'extension des surfaces pour lesquelles l'insertion institutionnelle est un moyen privilégié (cf supra pour l'analyse des marchés fonciers). L'alliance entre la défection et la prise n'a pas eu lieu, et ce d'autant plus que les partants étaient les plus à même d'engager un débat fructueux pour limiter les dysfonctionnements internes (Hirschman, 1995).

Par contre, les résultats de la riziculture et des cultures de diversification dès cette époque autorisent l'autofinancement et donc pour certains paysans une défection totale vis à vis de l'architecture institutionnelle du crédit. Ils s'affranchissent ainsi du paiement de frais financiers, des dysfonctionnements collectifs, et de la contrainte d'une commercialisation anticipée (et à bas prix) pour payer leurs exigibles. Cette forme de défection offre peu d'enseignements sur la nature des dysfonctionnements et sur les améliorations à apporter. Elle est en progression puisqu'en 1997, 20% des quantités totales d'engrais échangées l'ont été au comptant (Ducrot, 1999).

Quand en 1995 la réforme du système par le développement des réseaux de caisses est entreprise, l'échec majoritaire de l'ancien système touche des agriculteurs qui sont parvenus à s'approprier de nouveaux modèles techniques et pour lesquels les perspectives de l'agriculture irriguée n'ont jamais été aussi bonnes (Mariko et al, 1999). Par ailleurs l'apprentissage des pratiques de commercialisation a été depuis 5 ans facilité par la libéralisation effective du marché du riz. Les contrôles proposés par la réforme, externes et par certains aspects déconnectés des tensions villageoises, se doublent ainsi de l'émergence de chefs de concession visant des objectifs sécuritaires et commençant parfois à subir une pression interne de la part de leur dépendants (classe B.1 et B.2, 49% des colons en 1998, tableau n°39).

Ces deux phénomènes conduisent à lever les blocages à la prise de parole au sein des OP, surtout que celles-ci gardent un rôle déterminant par le biais de la caution solidaire. Il devient à la fois nécessaire et possible pour les membres de base d'améliorer les conditions d'accès au crédit et donc d'asseoir leurs orientations stratégiques axées sur la riziculture. Les conditions du traitement des dossiers par le Projet Centre de Prestation de Service (Spinat, 1999) montrent bien, malgré la diversité des situations, la présence de cette prise de parole. Elle est portée par la volonté de réduire durablement les incertitudes liées au financement de l'agriculture. Les interlocuteurs se multiplient, chaque membre sachant que son OP peut être sanctionnée à un niveau supérieur, et un processus démocratique est en train de voir le jour. Autre révélateur de l'appropriation d'un nouveau modèle, les sanctions à l'égard des mauvais payeurs, qui se sont du reste "humanisées" sont aujourd'hui relativement bien acceptées (Spinat, 1999). La pérennité de la fonction du crédit, étant donné le poids des classes de stratégie dans la population, est jugée prioritaire face à la couverture solidaire ou implicite des pratiques déviantes.

Il est intéressant de noter que les OP ayant réussi à enclencher plus tôt une dynamique démocratique reposant sur la prise de parole entrent généralement en conflit avec les réseaux de caisses. Si les réseaux sont adaptés pour redresser les dysfonctionnements de la fonction de crédit en cas d'adhésion uniquement loyalistes des membres, leur intrusion dans une gestion interne satisfaisante du crédit est mal perçue. Certaines AV pratiquent ainsi la défection vis à vis des réseaux aujourd'hui dominants. Elles proposent un service identique voire moins cher sur fonds propres. Cette décision collective, si elle sous-tend des tensions entre les différents intervenants, suscite quelques espoirs sur les potentialités organisationnelles des paysans.

Dans le jeu de concurrence engagé autour du crédit, l'alliance entre défection et prise de parole est réalisable et peut rouvrir le crédit à la majorité des paysans. Les différentes stratégies de diversification des revenus développées au niveau des concessions et leur répartition dans la population colon sont déterminantes pour la confirmation et la pérennisation de ce processus.

b. Fondements et pérennité de l'assainissement du crédit dans le delta du Sénégal

1) Les conditions de la crise du crédit dans le delta jusqu'en 1992

Lorsqu'en se conformant aux objectifs de la Nouvelle Politique Agricole la SAED se retire de la gestion du crédit au profit de la Caisse Nationale de Crédit Agricole Sénégalaise (CNCAS) en 1987, la crise est déjà engagée⁵⁴. A travers les coopératives, les sections villageoises et les anciens groupements, les phénomènes de tricherie et de contournement sont facilités par les asymétries d'information et par la captation de pouvoir de dirigeants déjà socialement influents. D'autre part la SAED, seul opérateur dans la zone, a peu de marge de manoeuvre pour exercer le recouvrement coercitif de ses créances, sachant que cette exigence se heurte aux impératifs de sa mission de mise en valeur hautement stratégique. Comme il existe par ailleurs des points d'achoppement beaucoup plus préoccupants, le début de crise n'est pas réellement traité et les dysfonctionnements qu'il sous-tend vont perdurer.

Il est nécessaire de distinguer les deux formes de l'accès et de l'utilisation du crédit suivant l'intervention de la CNCAS en 1987 et le transfert de la gestion de l'eau en 1990. Sur les périmètres publics puis transférés la structuration du monde paysan à deux niveaux entraîne un élargissement des fonctions des organisations paysannes de base⁵⁵. Le renforcement de leur responsabilité vis à vis des institutions financières et leur insertion dans le marché du paddy à l'occasion de la commercialisation des exigibles payés en nature en sont les points principaux. Cependant la coordination des adhérents au sein des structures est peu affectée car les acteurs ne changent pas. Les pouvoirs locaux sont maintenus, la démocratisation des organisations est inopérante et la CNCAS, comme la SAED en son temps ne dispose pas de réel moyen de pression pour recouvrer ses créances. Les conditions du début de crise relevées en 1987 sont donc

⁵⁴ Les arriérés de la SAED, sur des prêts sans intérêt, se montent à 858 millions de FCFA et le changement d'institution pour le crédit est jugé fondamental à la relance promise par les autorités.

⁵⁵ Rappelons que dorénavant les OP de bases (GIE ou sections villageoises), s'intercalent entre les paysans et la banque pour la gestion des approvisionnements et du crédit (collecte des expressions des demandes, réception puis distribution des intrants et des services, collecte des exigibles), et entre les paysans et l'Union hydraulique pour la gestion de l'eau (recensement des surfaces à irriguer, répercussion de ces besoins au niveau du périmètre, récupération des redevances hydrauliques) (Fall, 1998).

toujours présentes et le transfert de compétence débouche sur les mêmes dysfonctionnements des OP que ceux observés à l'Office du Niger. Le prix de rachat du paddy des membres pour le recouvrement des exigibles est souvent surévalué et les ventes à des riziers peu fiables se multiplient (Liagre, 1997). L'opacité de la gestion des OP et des Unions encourage par ailleurs les détournements individuels de la baisse des coûts de transaction liée à l'organisation. Les défaillances techniques dans les parcelles s'ajoutent à ces phénomènes pour accélérer la crise.

Les attributions foncières sont enfin directement connectées à l'appartenance à une OP. Sachant qu'elles sont bloquées entre deux réhabilitations par l'arrêt des travaux d'aménagement (chapitre I et supra sur l'analyse des marchés de la terre), les paysans ne peuvent pas se soustraire à la mauvaise gestion de leur OP d'appartenance sans se voir dépossédés de la jouissance de leur parcelle. Ils peuvent par contre tenter de se positionner, à la faveur d'une campagne d'attribution, sur une autre partie de l'aménagement voire sur le domaine des périmètres privés. En d'autres termes la défection totale n'est pas possible sans perte de patrimoine.

Sur les aménagements privés les conditions de la colonisation du delta bouleversent les modes de mise en valeur et font émerger de nouvelles formes d'organisation et de coordination (Bélières et al, 1999). Il ne s'agit plus, comme sur les aménagements publics ou transférés, de convertir des OP déjà existantes en changeant leur statut, mais bien de créer de toutes pièces des structures disposant d'une forte autonomie (chapitre I). L'abondance et l'accessibilité de la ressource financière de 1987 à 1992 s'ajoutent à l'absence d'un niveau supérieur d'intervention (SAED ou Union) et à la réduction du nombre d'adhérents dans les OP de base (particulièrement pour les GIE familiaux) pour conforter cette autonomie. Les contrôles internes et externes du fonctionnement de cette forme de la mise en valeur sont en grande partie levés. Paradoxalement, cet encouragement à l'initiative privée ne se double pas d'un accompagnement des nouvelles structures. Aucune formation sérieuse, tant comptable que technique n'est entreprise alors que les fonctions prises en charge sont à la fois inédites, nombreuses et complexes dans le contexte de la motorisation et du financement de l'agriculture irriguée. Jusqu'en 1992 il est par ailleurs possible, toujours grâce à la faiblesse des contrôles, de créer un nouveau GIE en cas d'endettement, de conserver la surface attribuée et de pouvoir cultiver sans avoir rembourser ses dettes. L'option de défection est donc durant cette période possible sur les PIP. De nombreux

paysans vont du reste la pratiquer.

2) La crise du début des années 90 et les conditions de son traitement

L'euphorie qui suit l'installation de la CNCAS, mesurée en terme de surfaces cultivées et de quantités de paddy produites gêne l'appréhension de ces dysfonctionnements organisationnels. L'ampleur de la crise suite à l'effondrement brutal du système durant l'hivernage 1990/91 (chapitre I, point B.2.b.2), révélatrice de la dépendance des systèmes de production par rapport au crédit, surprend ainsi bon nombre d'observateurs. Les pertes nettes sont aujourd'hui estimées à 6 milliards de FCFA (Daffé et al, 1998). La nécessité d'une réforme d'ensemble du crédit est alors inéluctable d'autant plus que si les OP du domaine privé sont les plus touchées du fait de leur manque de formation et de l'absence de garde-fous institutionnels, les aménagements publics et transférés ne sont pas épargnés⁵⁶.

A partir de 1993, les discussions s'engagent sur la nature des réformes à entreprendre pour contrecarrer cette menace sérieuse à la poursuite de l'agriculture irriguée. Les termes du débat sont très proches de ceux en vigueur à la même période à l'Office du Niger. Ils portent sur la possibilité de poursuivre et de renforcer les activités de la CNCAS en améliorant son fonctionnement, ou, au contraire, sur la pertinence de leur liquidation au profit de projets neufs introduisant des crédits de moyen terme (annuels) ou de réseaux de caisses d'épargne et de crédit. Ces deux dernières formes sont à l'époque en vogue dans la moyenne et haute vallée (Bélières et al, 1999). Le choix se porte finalement sur la première option, en grande partie sous l'action de l'Etat qui reprend à son compte certaines créances douteuses de la CNCAS⁵⁷.

⁵⁶ L'architecture institutionnelle à deux niveaux d'organisation collective, renforcée par le caractère stratégique de périmètres aménagés sur fonds publics facilite ici, comme dans le cas de l'Office du Niger, l'ouverture de négociations autour de moratoires. Dans bien des cas il fut possible grâce à ces négociations d'éviter des ruptures de production (Fall, 1998).

⁵⁷ Il faut dire que dans le même temps le principal projet concurrent, pourtant montré en exemple à son démarrage a du stopper ses activités suite à des malversations avérées de ses dirigeants. D'autre part, étant donné le montant des créances douteuses dans le delta, la liquidation de la CNCAS se serait forcément traduite par une perte nette importante difficilement défendable vis à vis de bailleurs de fonds déjà enclins à se retirer.

La banque a su effectivement se remettre en selle en modifiant ses procédures et surtout en améliorant sa connaissance des organisations clientes (chapitre I, point B.2.b.2). Le changement de politique se traduit par la mise en place de réelles mesures coercitives de récupération des créances, et aussi par une implication de la banque dans la vie des OP. Certains dirigeants sont écartés sous la pression de la CNCAS et le contrôle de la gestion financière est renforcé. Après une période perturbée par des aléas de commercialisation sur les années 1995 et 1996 (Liagre, 1997)⁵⁸, les résultats sous le critère du taux de recouvrement sont aujourd'hui satisfaisants. Mais l'assainissement s'est construit sur un recul des surfaces cultivées, dans l'espoir d'une reprise agricole progressive favorisée par un environnement en partie affranchi des instabilités de l'accès au financement. Contrairement au cas de l'Office du Niger il n'y a pas de changement organisationnel, en ce sens que les structures paysannes conservent l'ensemble de leurs prérogatives et que l'architecture institutionnelle conçue en 1987 est maintenue. La période d'instabilité traversée par la filière riz (1987-1995) doit par ailleurs être prise en compte. Elle continue aujourd'hui de marquer les représentations paysannes.

3) Les déterminants micro-économiques de la fonction du crédit

Les mesures prévalant à l'intervention de la CNCAS, impulsées de l'extérieur et s'inscrivant de façon cohérente dans le cadre théorique choisi par la Nouvelle Politique Agricole, ne portaient pourtant pas a priori les germes d'une explosion des impayés et, par suite, d'une crise majeure. Elles contenaient au contraire des incitations fortes à l'émergence d'une agriculture privée intensive et durable en levant les contraintes du crédit et de l'accès à la terre, tout en assurant la protection de la filière riz nationale (Bélières et al, 1999). Les explications du décalage entre les objectifs des mesures prises en 1987 et la rupture de 1991 portent sur la faiblesse de performances agronomiques, et par suite économiques, incapables dans les premières années de compenser le surcroît de charges induit par le désengagement de l'Etat (Daffé et al, 1998). La crise puis l'assainissement de la fonction de crédit notée aujourd'hui sont ainsi généralement traités sous le seul angle de la compétitivité. Les utilisations abusives des structures associatives et les dérapages qu'elles ont occasionnés sont relevés mais les rouages de leur mise

⁵⁸ Il apparaît en effet que depuis 1994 les paysans remboursent beaucoup plus régulièrement et que c'est au niveau de la gestion de leur OP, notamment pour la commercialisation, que se concentrent les problèmes.

en oeuvre ont été peu étudiés.

Au vu de notre travail il nous semble que les analyses doivent intégrer les stratégies des acteurs concrets. L'antinomie défection / prise de parole est en cela un outil utilement mobilisable pour compléter les approches menées jusqu'ici. Nous avons en effet montré qu'à l'Office du Niger l'émergence d'une prise de parole salubre au sein des OP associée à des possibilités de défections constructives résulte de la combinaison entre des réformes organisationnelles et des orientations stratégiques davantage sécuritaires des concessions, dans un contexte de rareté de la terre. Les deux tenants de cette évolution sont difficilement dissociables. Les ressorts de la crise du crédit dans le delta du Sénégal sont à notre sens intimement liés aux freins à une prise de parole constructive au sein des OP, freins renforcés par la facilité à la défection non instructive offerte par la multiplication "industrielle"⁵⁹ des GIE jusqu'en 1993.

Une relecture de la crise de 1991 intégrant les stratégies des concessions

Sur les périmètres privés⁶⁰ en partie déconnectés des jeux de pouvoirs construits depuis les années 80 sur les grands aménagements, les GIE collectifs sont créés dans l'urgence pour faciliter la conquête foncière et la captation de la manne du crédit. Les relations internes sont distendues et comme les objectifs sont atteints grâce à la largesse des distributions de terres et de financement, personne ne songe à les formaliser. La faible technicité des aménagements, qui ne peut être uniquement expliquée par l'incapacité des producteurs à investir, montre que l'engagement paysan, offensif pour les aspects fonciers, reste timide pour les activités productives. Une fois la terre acquise sa mise en valeur vise d'abord sa conservation, en attendant de juger des potentialités réelles de revenus et donc de spécialisation rizicole.

⁵⁹ Selon les termes judiciaires de Bélières et al (Bélières et al, 1999).

⁶⁰ Nous excluons de l'analyse les détournements purs et simples d'investisseurs urbains ou extérieurs à la zone pour lesquels l'implication dans une activité agricole ne fut que temporaire, portée par le seul but d'un enrichissement rapide. Etant données leurs solutions de repli hors périmètre les conséquences d'une faillite du crédit sont moindres que pour les paysans installés dans les villages.

Ainsi les GIE sont-ils pour les paysans des coalitions d'intérêts temporaires en phase d'apprentissage, d'autant plus fragiles qu'elles sont interchangeables du fait de l'abondance de la ressource financière et de l'absence de contrôle externe. Les incitations vertueuses de la politique vis à vis du crédit ne sont pas relayées au niveau des OP voire sont converties en incitations à détourner de leur fonction agricole les montants obtenus. La prise de parole ne pouvait provenir que d'agriculteurs visant des objectifs rizicoles sécuritaires de long terme, percevant que l'expansion mal maîtrisée du crédit et les dérives de son utilisation allaient à court terme bloquer les possibilités d'exploitation.

L'option de défection et de reconstruction d'un environnement stable est du reste prise par certains. La période a ainsi permis l'émergence, sous la forme de GIE généralement familiaux et contrôlés par un responsable nanti d'une autorité suffisante sur sa concession, d'exploitations agricoles fortes qui perdurent encore aujourd'hui et qui ont parfois orienté leurs schémas de gestion vers une diversification des revenus tournée vers l'accumulation productive. Cependant, après une période de stagnation de l'agriculture irriguée du début des années 80⁶¹ ces orientations stratégiques sont minoritaires face aux comportements spéculatifs de contournement du système. Par rapport à notre classification, la situation conforte en effet les options stratégiques des classes A et C et induit l'entretien d'une instabilité institutionnelle, source d'opportunités individuelles au détriment d'une réflexion collective de long terme.

Sur les aménagements publics puis transférés les possibilités de prise de parole des membres sont également ténues. Comme dans le cas de l'Office du Niger, les directions des OP de base restent sous l'emprise de responsables portés par les représentations sociales. Ils sont souvent hermétiques aux outils de gestion, monopolisent l'information et sont capables d'étouffer les revendications des autres membres. Les paysans cherchent par ailleurs à pratiquer la défection et à investir le domaine privé, ce qui les détourne d'une implication maximale dans la gestion des OP de leur aménagement d'origine et ne renseigne pas sur les dysfonctionnements organisationnels. Le phénomène est encore accentué par la précarité de nombreuses concessions, précarité qui diminue leur temps d'investissement dans l'agriculture et dans les affaires des OP

⁶¹ La fonction essentiellement alimentaire de la riziculture à cette époque a déjà été soulignée.

et donc leur capacité à faire entendre leur voix.

Les organisations internes des concessions appuient ces comportements, surtout avec la modification des conditions d'attribution qui offre en théorie à chaque dépendant un accès à la terre et par suite au crédit. L'augmentation des libertés individuelles avec l'extension du domaine privé incite ainsi des jeunes à investir le monde agricole en dehors d'une logique communautaire. En ce sens l'éloignement du modèle de captation centralisée du surplus facilitant l'accumulation de sécurité est ici mis à mal. La fragmentation du surplus entre plusieurs exploitations limite les stratégies sécuritaires, surtout si le poids de la riziculture dans les budgets reste modeste. Les différenciations au sein des concessions réduisent ainsi le poids des chefs de famille dans les négociations avec leur OP et expliquent en partie l'échec d'une prise de parole constructive au sein de nombreux GIE familiaux. La défection est entretenue, et avec elle les instabilités génératrices d'opportunités de contournements.

Ainsi les échecs agronomiques n'expliquent qu'une partie des arriérés contractés entre 1987 et 1992, et ce d'autant plus que les rendements ont fortement progressé à partir de 1984 (chapitre I). Sur les deux types d'aménagement les stratégies des concessions et des individus, confortées par un environnement institutionnel exempt de tout contrôle, tendent massivement à réinterpréter les incitations de la banque comme une rente de situation, qui, même temporaire, surdétermine les pratiques et limite un investissement durable dans l'agriculture. Les options de défection par la création aisée de GIE jouent ici à plein pour occulter les prises de parole pouvant inverser cette tendance⁶² (Hirschman, 1995). La dérive consciente des arriérés pour la riziculture est enfin d'autant mieux acceptée par les paysans qu'elle est partagée (chacun sait qu'il pourra en son temps profiter de la rente) et que leurs systèmes d'activités diversifiés leur procurent des solutions de repli.

⁶² D'autant plus qu'une condition fondamentale de la prise de parole, à savoir que les individus se sentent en mesure d'influer d'une façon ou d'une autre sur la politique de l'organisation, est compromise par le fonctionnement peu démocratique des OP de base.

Aperçu sur les conditions institutionnelles de l'assainissement actuel

Les principaux acquis du changement de procédures de la CNCAS concernent la correction de certaines de ces incitations au contournement du système. Les possibilités de défection par la création d'un GIE sont pratiquement inexistantes puisqu'aucun crédit n'est accordé à une nouvelle structure. Le renforcement du contrôle externe du fonctionnement des OP augmente la possibilité de sanctions collectives en cas de pratiques déviantes d'individus isolés. Les OP de base sont mieux surveillées mais les contrôles se portent aussi sur les Unions hydrauliques des aménagements transférés. Montrées du doigt pour leur gestion financière de la redevance hydraulique, les Unions sont plus fragiles et doivent pouvoir s'appuyer sur un meilleur fonctionnement de leurs interlocuteurs sur le périmètre. La rareté du crédit induite par les réformes déplace ainsi la fonction uniquement protectrice des Unions, pour couvrir les manquements des OP de base, vers une fonction de médiateur avec la banque, notamment lors de la négociation de moratoires. Brandissant la menace du foncier elles tendent à améliorer l'organisation à deux niveaux et facilitent indirectement la prise de parole des membres de base.

La défection se résume donc à une sortie du circuit officiel de financement par accord avec des commerçants ou avec d'autres paysans et à l'autofinancement⁶³. Malgré les conséquences sur les performances rizicoles, relevées dans le chapitre III, cette forme de défection n'affecte plus le fonctionnement de la CNCAS, et peut entraîner à terme, comme dans le cas de l'Office du Niger, l'impulsion de stratégie de commercialisation permettant à certains paysans, parvenant à maintenir sur financement propre un bon niveau d'intensification, de mieux valoriser leur production (chapitre III, points B et D).

Par rapport à 1992 et 1993 deux obstacles majeurs à la prise de parole constructive pour améliorer et faire perdurer la fonction du crédit ont donc été levés. Les membres de base ayant des revendications et incapables de se financer ne peuvent pratiquer la défection qu'en supportant des coûts supplémentaires importants : coût de négociation pour chercher un autre bailleur, taux d'intérêt plus élevé et perte de la sécurité de l'approvisionnement en partie garantie par les achats

⁶³ Nous manquons de données sur ces phénomènes de financement privé. Pour l'hivernage 1996/97, les surfaces financées par la CNCAS couvriraient 49% des surfaces cultivées dans la délégation de Dagona (Liagre, 1997).

groupés. Dans le même temps la réduction de l'opacité de la gestion des OP sous l'action de la CNCAS sur les aménagements publics et transférés devrait permettre l'instauration d'un débat interne. Enfin les GIE du domaine privé qui ont conservé un accès au crédit après la crise ont a priori un fonctionnement satisfaisant. Les conditions semblent donc réunies pour qu'un processus favorable, comparable à celui relevé à l'Office du Niger, s'enclenche dans le delta.

Il reste que les organisations paysannes ne sont pas à l'abri des dérives constatées au début des années 90 (SAED, 1996-a, Bélières et al, 1999). L'architecture institutionnelle du crédit n'ayant pas été modifiée les tentatives de la CNCAS se heurtent toujours à la force des pouvoirs locaux au sein des bureaux des OP. Nombreux sont encore les dirigeants qui ralentissent l'introduction d'outils normalisés, l'application de règles de fonctionnement pourtant stipulées dans les textes, la formation des autres membres et le transfert vertical de l'information (Fall, 1998). Conservant en dehors de la fonction du crédit d'autres prérogatives, notamment vis à vis du foncier, ils gardent également des moyens de coercition pour taire les revendications de leur base. Les situations sont certes hétérogènes mais l'accélération de la démocratisation des OP⁶⁴, permise à l'Office du Niger par la refonte du système, est ici loin d'être acquise.

L'analyse des stratégies des concessions et leur répartition dans la population paysanne engagent aussi à la prudence. Les limites signalées à la prise de parole et à son association avec les possibilités actuelles de défection supposent pour être levées, que les producteurs membres de base des OP aient un intérêt réel à l'amélioration des conditions d'accès au crédit pour le plus grand nombre. Or, les concessions de la classe C, portées par des logiques d'accumulation rapide s'appuyant sur les dysfonctionnements du système et les concessions de la classe D, qui bien souvent profitent dans le delta des instabilités et des rentes de situation qu'elles induisent (chapitre III, point D.3.c pour un exemple à Pont Gendarme), représentent respectivement 12 et 15% des agriculteurs⁶⁵ (tableau n°42). D'autre part, 52% des concessions restent en situation précaire (classe A). Pris par l'urgence d'une stratégie basée sur une diversification des revenus aléatoire, elles ne peuvent s'investir pleinement dans la vie associative. A cela s'ajoutent

⁶⁴ L'efficacité de la gestion et le contrôle des détournements individuels de l'action collective en dépendent.

⁶⁵ Il convient de rappeler que les chiffres de ces extrapolations sont à prendre comme des ordres de grandeur du fait de la date du recensement utilisée (1995).

l'intervention des producteurs dans différentes organisations paysannes de base (2,6 OP par concession selon le recensement SAED de 1995, Delcombel, 1996) et la différenciation des exploitations au sein des concessions (chapitre V). Cette dispersion, avec des conditions de production et de commercialisation du paddy toujours instables, contribue à limiter l'intérêt mais aussi la capacité à prendre la parole de nombreux paysans. Dans une telle configuration les comportements opportunistes et par suite l'incertitude sont entretenus.

En l'absence d'une réforme institutionnelle d'envergure et donc de possibilités de défection (concurrence pour l'accès au crédit), la prise de parole ne peut être encouragée et renforcée actuellement que par le maintien d'une pression coercitive de la banque. Dans la perspective d'une relance rizicole et d'une extension des surfaces cultivées⁶⁶ la poursuite de cette politique suppose des coûts considérables de surveillance, qui ne peuvent aujourd'hui que difficilement être pris en charge par la CNCAS. En ce sens la menace d'une dérive et d'une nouvelle crise du crédit, semblable à celle de 1991, n'est pas à exclure.

C. L'APPRÉHENSION DES PERSPECTIVES DE LA DIVERSIFICATION DES REVENUS À TRAVERS L'EXEMPLE DE LA DIVERSIFICATION AGRICOLE

Nous nous sommes jusqu'en présent attachés à montrer l'impact des stratégies des concessions sur la gestion d'ensemble des périmètres irrigués. Cependant notre approche par études de cas permet aussi d'appréhender les perspectives d'évolution des filières de diversification des revenus. Comme précédemment, le champ de l'analyse est réduit à quelques exemples d'utilisation de la connaissance des mécanismes internes des concessions.

Il s'agit à la lumière des descriptions des dynamiques de la diversification des cultures et des systèmes d'élevage (chapitre I), des conclusions sur les systèmes d'activités des concessions enquêtées (chapitre V), et de la répartition des classes de stratégies dans la population des zones concernées (cf supra), de juger au niveau méso-économique des conditions d'implication des groupes domestiques dans la diversification agricole. Autrement dit le but est

⁶⁶ Rappelons que la faiblesse du taux de mise en valeur reste un constat d'échec au vu des investissements réalisés.

de compléter les approches sectorielles des filières agricoles de diversification (vision verticale), en les intégrant au fonctionnement interne des concessions via l'adaptabilité de leur système d'activités et de leur schéma de gestion (vision horizontale). Les filières oignon, tomate industrielle, embouche bovine (Mali) et embouche ovine (Sénégal) illustrent la démarche.

Le choix des illustrations répond au souci d'apporter des éléments de réponse aux programmes de recherche et de développement menés dans les deux zones, programmes dans lesquels la diversification des cultures et l'élevage occupent des places prépondérantes. Il s'avère cependant que les mécanismes conduisant à la définition des systèmes d'activités agricoles obéissent à des logiques généralisables à l'ensemble des opportunités de diversification des revenus, activités extra-agricoles comprises.

Il convient de souligner que la méthode d'investigation par monographie ne pouvant être confrontée à des budgets de concessions sur un échantillon statistiquement représentatif, les conclusions sont nécessairement qualitatives, basées sur les mécanismes internes de prises de décisions immédiates et de définitions stratégiques. Notre propos est, rappelons-le, de montrer en quoi la connaissance des stratégies des agriculteurs, paysans disposant d'une autonomie relative pour la conduite de leurs activités, peut favoriser l'accompagnement par les organismes de recherche et de développement des dynamiques économiques et institutionnelles des périmètres irrigués.

1. PERSPECTIVES DE LA DIVERSIFICATION DES CULTURES AU REGARD DES STRATÉGIES DES CONCESSIONS PRISES DANS LEUR DIMENSION COLLECTIVE

a. L'impact de l'éclatement des unités de production sur la diversification des cultures à l'Office du Niger

La complexité de l'analyse de la diversification des cultures à l'Office du Niger tient à la présence au sein de chaque concession d'objectifs d'accumulation et donc de stratégies d'insertion au marché différenciés. Les pratiques maraîchères de chaque catégorie d'actif, présentées dans les chapitres V et VI, montrent qu'une approche globale du secteur de la

production ne peut être satisfaisante. Il convient de revenir sur les différentes représentations de la diversification des cultures dans les budgets individuels (et donc sur le système de conventions régissant les moyens et les marges de manoeuvre individuels) pour juger des perspectives d'évolution dans les systèmes d'activités des concessions.

1) La diversification des cultures des dépendants dans un rapport de soumission

Schématiquement les dépendants féminins des classes VI et masculins de la classe IX.1 (chapitre III, tableaux n°8 et 9) pratiquent le maraîchage pour valoriser des espaces de liberté restreints. Ils adhèrent à la stratégie d'accumulation d'ensemble par la riziculture et donc à un système de droits et d'obligations basé sur la collectivisation des moyens de production et la captation centralisée des surplus par l'autorité domestique. L'accumulation est ainsi surtout recherchée via la participation à l'unité de production principale. Elle est gérée au nom de tous par le chef, ce qui limite les possibilités d'initiatives individuelles. Dans ce contexte l'accès aux parcelles maraîchères est perçu comme une forme de redistribution, un droit équilibrant en partie le confiage des stocks de riz au chef. Il s'accompagne d'une participation financière (paiement de la redevance) ou en nature (engrais, semence) de l'ascendant, mais du fait des obligations internes⁶⁷ vise des objectifs de satisfaction de besoins sociaux de court terme.

Concrètement, les pratiques maraîchères sont subordonnées à un financement par l'autorité hiérarchique⁶⁸ et à la faible disponibilité du facteur travail (éclatement des actifs sur leurs parcelles respectives). Les objectifs sont ancrés dans une logique d'insertion sociale rythmée par les cérémonies religieuses (achats d'habits notamment). Il en résulte un fonctionnement par routines organisationnelles, les producteurs trouvant les solutions aux problèmes rencontrés dans un ensemble d'options déjà explorées (Requier-Desjardins, 1994). Les contraintes de l'architecture des règles internes essentiellement tournée vers l'accumulation collective induisent une insertion au marché déconnectée des logiques d'intensification et de

⁶⁷ Ces dépendants doivent à la communauté une disponibilité totale pour les travaux rizicoles et pour les tâches domestiques, sans grande possibilité de se faire remplacer par un autre membre de leur ménage.

⁶⁸ Si les redistributions en espèces ou en intrants ne couvrent pas les coûts de production, le complément est assuré par le commerce des dons de paddy du chef de l'unité de production principale.

recherche de profit. Le raisonnement exprimé lors des enquêtes par ces producteurs dépendants n'intègre pas les éléments de coûts non monétaires, la campagne est jugée rentable sur le seul critère de satisfaction des objectifs de court terme et non sur le rendement ou la marge obtenus. Les ventes s'effectuent davantage selon l'occurrence des besoins (fêtes, présence d'un commerçant dans le village ou compétition avec une co-épouse) qu'en réponse à des signaux de prix.

2) La diversification des dépendants revendiquant une plus grande émancipation

En restant dans une perspective conventionnaliste, les pratiques de diversification des cultures des dépendants féminins de la classe VII et des dépendants masculins de la classe IX.2 traduisent la dimension cognitive des organisations internes. Les stratégies des femmes et des cadets peuvent ici s'inscrire dans une logique de réponse aux lacunes du système d'accumulation par la riziculture. Sous la pression de changements dans les représentations (augmentation des besoins sociaux, Campagne, 1993) ou de l'insuffisance des revenus rizicoles (blocages fonciers, aléas commerciaux ou techniques) les dépendants provoquent en concertation avec le chef de concession une redéfinition des règles d'organisation visant à alléger leurs obligations. Il s'agit ici principalement de répondre à une nécessité collective. Au contraire, en cas de forte croissance, les logiques sécuritaires d'une gestion centralisée de l'accumulation peuvent conduire à un déséquilibre. Les dépendants jugent alors la redistribution par les routines d'affectation et de financement du maraîchage comme insuffisantes par rapport à leurs obligations collectives.

Pour prévenir le risque de défections internes⁶⁹ l'adaptation concertée des règles modifie la perception du maraîchage des dépendants dans les systèmes d'activités des concessions. Tout en conservant sa fonction de garant de la cohésion sociale par redistribution (nécessaire à la poursuite de l'intensification rizicole), il sous-tend des objectifs de plus long terme autorisés par l'élargissement des espaces de liberté concédés par le chef à chaque dépendant, et des logiques davantage tournées vers la recherche de profit. Le financement n'est plus qu'en partie assuré par l'autorité hiérarchique, les surfaces cultivées sont plus importantes et le déroulement de l'activité

⁶⁹ La défection, refus d'adhésion aux règles collectives, est ici synonyme de scission de la concession.

s'éloigne des routines organisationnelles au profit de stratégies commerciales avancées.

Ainsi, que la recomposition du système de droits et d'obligations soit portée par les insuffisances de la riziculture (et donc vers un objectif de subsistance ayant une dimension collective), ou au contraire par la correction du déséquilibre dans l'affectation des surplus (auquel cas, c'est l'objectif d'accumulation individuelle qui l'emporte) le revenu monétaire est dès lors primordial. Les surfaces disponibles restant limitées les dépendants de ces classes s'engagent dans l'intensification en augmentant les doses d'intrants, en ayant davantage recours à la fumure organique, en embauchant de la main-d'oeuvre extérieure pour pallier l'éclatement des unités de production dans la concession. Ils tentent par ailleurs de mobiliser leurs dépendants directs (enfants ou cadets) au sein de leur propre ménage. La logique marchande se traduit enfin par des efforts sur la qualité des produits et sur l'amélioration des conditions de stockage voire de transformation (pour l'échalote) de façon à optimiser la commercialisation⁷⁰ (URDOC, 1999).

3) La diversification des cultures dans les budgets des chefs de concession

L'investissement des chefs de concessions dans la diversification des cultures obéit par force à des logiques différentes. Leur statut les oblige à intégrer dans leur gestion les devoirs de répartition et de garantie de la consommation alimentaire d'ensemble. Le maraîchage offre ainsi une bonne illustration de la difficulté à coordonner les deux fonctions. Dans la configuration sécuritaire de référence du système de droits et d'obligations, la distribution d'espaces de liberté et d'aides financières à ses dépendants pour maintenir la cohésion sociale réduit d'autant les capacités productives du chef pour sa propre unité de production maraîchère. L'équilibrage des règles suppose donc que les revenus de la riziculture⁷¹ permettent la satisfaction de tous ses devoirs. Si tel est le cas (exemples des chefs de concessions de la classe II.1 notamment) la diversification des cultures est négligée ou intégrée dans le système d'activités sur un mode peu intensif, pour accompagner les pratiques de ses dépendants. Elle ne constitue pas une priorité.

⁷⁰ Les fluctuations du prix sont ici un handicap pour la continuité des stratégies.

⁷¹ Qui peuvent être éventuellement complétés par d'autres activités, maraîchage compris, qu'il devra entreprendre sans l'apport du travail de ses dépendants et en justifiant de l'utilisation des fruits de l'accumulation collective.

La redéfinition de la fonction de la diversification des cultures pour les chefs de concessions répond donc schématiquement à deux types de situations et induit trois types de réponses :

- Pour les groupes domestiques des classes A et B.2 un déséquilibre des règles de l'organisation interne est introduit par les contraintes pesant sur l'activité rizicole (blocage foncier notamment). Même en concédant de nouveaux espaces de liberté à ses dépendants le chef de concession est incapable de remplir ses devoirs sans un recours à d'autres activités⁷². Dans cette configuration la recomposition de l'organisation interne peut se traduire par la mise en commun de l'ensemble de la force de travail pour la création d'une unité de production maraîchère collective (cas de la concession 304, chapitre V, point B.1.a). Il s'agit, malgré la perte d'autonomie pour les dépendants, de recréer les conditions d'une accumulation communautaire. Les revenus maraîchers sont alors sensés participer directement à la subsistance. L'organisation du travail obéit, sur le modèle rizicole, à la centralisation des pouvoirs de décisions et de la gestion des stocks par le chef de concession. Les logiques intensives que devrait sous-tendre cette situation sont cependant fortement contraintes en cas de précarité. L'absence de crédit institutionnel pour le maraîchage et l'urgence du quotidien peuvent limiter les surfaces cultivées et les doses d'intrants utilisées et perturber les conditions de mise en marché. Comme dans le cas de la riziculture pour ces classes de stratégie et malgré l'intensification en travail, la pratique du maraîchage autorise un revenu de complément primordial dans les situations de survie, mais satisfait rarement les objectifs qui lui sont assignés.

- A l'inverse la recomposition peut respecter l'éclatement de la force de travail, mais le chef, toujours investi de lourds devoirs, doit alors réviser sa stratégie maraîchère en l'intégrant à sa structure de revenus (cas des concessions 103 et 104 de Ténégué, chapitre V, points b.1.a et B.1.b). La logique marchande prend alors le pas. Pour dégager les ressources nécessaires à ce changement il peut compter sur une utilisation des revenus rizicoles pour le fonctionnement de son unité de production, et éventuellement sur une participation des dépendants à certaines dépenses qui lui incombent en théorie, mais pas sur le travail des autres actifs de la concession.

⁷² Les espaces de liberté concédés, s'ils maintiennent la cohésion sociale, n'entraînent pas forcément de modification des obligations du chef.

Les objectifs, centrés sur la maximisation du revenu monétaire, sont définis en tenant compte de ces contraintes budgétaires et de mobilisation des moyens de production⁷³ en intégrant l'association avec la riziculture. Il s'agit de lisser le solde de trésorerie sur l'année en stockant le plus longtemps possible les produits maraîchers de façon à obtenir un prix de vente permettant le financement du suivi de l'hivernage rizicole suivant. Ces maraîchers sont donc sensibles aux avancées en matière de qualité, de conditions de stockage et de transformation de l'échalote.

- Enfin, pour les chefs de concessions de la classe IV.1 engagés dans une accumulation productive par l'agriculture, la rupture avec l'organisation sécuritaire de référence se situe dans l'utilisation des surplus rizicoles (chapitre III, point D.1). La séparation des unités de production pour la contre saison froide est respectée mais ils disposent d'importantes marges de manoeuvre pour mobiliser les revenus de l'hivernage car les dépendants adhèrent à la stratégie offensive d'ensemble. La complémentarité entre riziculture et maraîchage est plus marquée encore que dans le cas précédent, les surplus commercialisables étant plus importants, et les devoirs de redistribution internes plus faibles (la cohésion est généralement garantie pour ces concessions). Ces maraîchers développent ainsi les pratiques les plus intensives avec notamment un recours à de la main-d'oeuvre extérieure, généralement en embauchant des salariés permanents, et sont les plus enclins à adopter les innovations de la recherche.

4) Implications pour l'accompagnement de la diversification des cultures

Quoique valables pour toutes les spéculations de diversification agricole à l'Office du Niger, les enseignements de la lecture par les coordinations internes au sein des concessions et leurs recompositions sont particulièrement éclairants pour l'échalote. Celle-ci est la plus répandue, procure des revenus substantiels (chapitre I), et est au centre des négociations des espaces de liberté que le chef doit concéder à ses dépendants. Ses multiples fonctions économiques et sociales induisent des logiques d'insertion au marché et donc des réponses aux incitations extérieures différenciées. L'éclatement des unités de production et plus généralement la construction évolutive des règles de l'organisation interne, les interdépendances avec la

⁷³ Ces contraintes sont plus fortes pour les chefs de concessions de la classe I, et ce d'autant plus que l'urgence du quotidien oblige à des ruptures dans les stratégies en cours de campagne.

riziculture et avec les urgences de la subsistance au quotidien, sont autant d'éléments à prendre en compte pour juger des perspectives de la diversification des cultures dans la zone.

L'intégration de ces paramètres est ainsi un préalable à la mise en place de financements, aujourd'hui peu développés, via les réseaux de caisses d'épargne et de crédit. Les besoins variant selon le statut du chef d'unité de production et ses objectifs il importe de proposer une gamme de produits adaptés à chaque situation⁷⁴. La souplesse potentielle des réseaux de part leur proximité avec les acteurs directs est un atout certain. Si le crédit n'est pas toujours déterminant pour l'intensification (cas des dépendants soumis s'inscrivant dans des logiques domestiques de reproduction sociale), il peut inciter les chefs de concessions des classes II.2 et IV.1 à renforcer leur stratégie de complémentarité entre riziculture et maraîchage. Si les délais de remboursement autorisent les jeux de commercialisation les perspectives d'amélioration de la rentabilité des aménagements par le développement du maraîchage de ces agriculteurs sont intéressantes.

Il en va de même pour l'introduction d'innovations technologiques (irrigation, stockage, sélection variétale, fertilisation) ou institutionnelles (création d'organisations pour la commercialisation et la préparation des campagnes, diffusion d'informations sur les filières)⁷⁵.

Leur réappropriation par les paysans ne peut être effective que si elles sont susceptibles de soutenir les stratégies. Or l'intensification et la recherche d'une accumulation productive par la culture de l'échalote (condition de l'auto-développement des logiques marchandes, cf introduction générale) ne concernent pas toutes les unités de production⁷⁶. Outre le degré d'intérêt des producteurs pour les innovations, leur adoption, et donc leur portée en terme de

⁷⁴ La commercialisation et le stockage s'avèrent par exemple être des étapes clés des stratégies. Elles devraient pouvoir être utilement soutenues. C'est du reste sur ces aspects que les demandes des femmes maraîchères (classe VII) sont le plus clairement exprimées (Mariko et al, 1998, URDOC, 1999).

⁷⁵ Ces propositions sont présentes dans tous les diagnostics de la filière échalote disponibles (Mariko et al, 1998, URDOC, 1999 notamment).

⁷⁶ L'estimation est difficile du fait de l'éclatement des unités de production, mais il est possible de se référer aux extrapolations menées plus haut (tableau n°39 de ce chapitre). Les concessions de la classe A en situation précaire (32%), éprouvent des difficultés à intégrer des logiques marchandes. Les concessions abritant des dépendants revendiquant une plus grande émancipation se situent préférentiellement dans les classes B.2 (11% des concessions) et D.2 (11%), tandis que les chefs engagés dans l'intensification maraîchère sur de grandes surfaces sont plutôt ceux des concessions des classes B.2 et D.1 (8%).

développement dépend des interférences possibles avec les règles internes d'organisation. Ainsi un renforcement de l'investissement des dépendants dans le maraîchage peut être rejeté s'il entre en concurrence avec le fonctionnement de l'unité de production rizicole, élément fondateur des stratégies du niveau hiérarchique supérieur.

Les descriptions des trajectoires du chapitre VI, en soulignant le caractère dynamique des constructions des règles internes de fonctionnement et notamment leur sensibilité à la contrainte foncière, incitent enfin à penser que les conditions du développement du maraîchage (et particulièrement de l'échalote) sont largement dépendantes des évolutions futures d'affectation de la terre. Si les populations colons ne parviennent pas à se défaire de la pression démographique en augmentant leurs surfaces disponibles et que les conditions favorables d'écoulement de l'échalote perdurent, la diversification agricole est amenée à jouer un rôle croissant dans les systèmes de production. La structuration des paysans les plus offensifs, capables par exemple d'intégrer un marché des exportations apparaît ici nécessaire. Les systèmes d'activités actuels ne semblent en effet pas à même d'internaliser les coûts de transaction qui apparaîtraient en cas de changements stratégiques dans la commercialisation des produits maraîchers. Dans le même temps, la montée en puissance des revendications des dépendants encourage l'éclatement des unités de production alors que les redevances hydrauliques pour la contre saison froide ont fortement augmenté. La capacité des chefs de concessions à maintenir un système de droits et d'obligations équilibré autorisant une mise en valeur rizicole intensive en main-d'oeuvre, tout en concédant des espaces de libertés nécessaire à un maraîchage individuel performant, est un des enjeux de l'avenir de la zone.

b. De l'influence des instabilités institutionnelles sur le développement de la diversification des cultures dans le delta du Sénégal

Alors que pour quasiment toutes les concessions de l'Office du Niger le maraîchage est un élément incontournable des systèmes de production, l'implication des agriculteurs du delta du Sénégal dans la diversification des cultures est problématique. Outre les plus grandes incertitudes techniques et les dysfonctionnements plus marqués dans la coordination entre les

différents acteurs des filières⁷⁷ (David-Benz, 1999 et chapitre I), les déterminants internes des stratégies de diversification des revenus induisent des réponses opportunistes de la part des producteurs. Ce contexte conduit, plus encore qu'à l'Office du Niger, à positionner le débat sur les interrelations entre les incertitudes de l'environnement économique et institutionnel de la diversification des cultures et les logiques paysannes⁷⁸.

1) La fonction sociale de la diversification des cultures pour les femmes

Du fait de la forme décentralisée de l'organisation de référence des concessions dans le delta (chapitre II, point A.5.a.1), l'aide du chef pour les femmes dépendantes n'est pas garantie. Les surplus rizicoles n'autorisent par ailleurs pas toujours une circulation du paddy de l'autorité vers les autres membres du groupe domestique. Cette faible intégration dans les systèmes de droits et d'obligations et l'absence de financements extérieurs sécurisés génèrent un risque financier d'autant plus fort que les budgets de culture dans le delta sont alourdis par l'utilisation de produits phytosanitaires (Huat et al, 1999)⁷⁹. Un échec signifie le plus souvent une décapitalisation, tandis que dans la configuration du Mali ce risque financier est partagé avec l'autorité hiérarchique.

Le poids conjugué de ces incertitudes internes et externes incitent la majorité des femmes à cultiver en association au sein de groupements. Il s'agit de faire supporter les incertitudes par une structure extérieure, quitte à perdre toute autonomie dans la gestion de l'activité. Les groupements féminins ont un fonctionnement très centralisé qui prive les participantes de pouvoir de décision. Le nombre d'adhérents induit le plus souvent une mise en commun des surfaces et des moyens de production, les revenus tirés de l'activité étant partagés en fin de

⁷⁷ Ces contraintes sont particulièrement présentes dans les zones concernées par notre travail (cf supra la sélection des villages pour l'extrapolation dans le delta).

⁷⁸ Il convient ici de rappeler que nous ne nous intéressons qu'aux paysans présents sur les aménagements hydro-agricole à vocation rizicole, ce qui exclut de l'analyse les exploitants spécialisés dans les cultures horticoles. Ces derniers sont installés en bordure des cuvettes rizicoles sur les sols sableux du *jeeri* et ont des logiques de production spécifiques, détachées de la problématique de gestion des grands périmètres (Bélières et al, 1999).

⁷⁹ A cela s'ajoute enfin l'absence d'assimilation d'un apprentissage par la pratique répétée de la même spéculation. Alors qu'à l'Office du Niger les routines organisationnelles sur l'échalote permettent de dépasser le rendement seuil de rentabilité, l'horticulture dans le delta nécessite une grande technicité.

campagne. Peu contrôlés, ils sont généralement à l'abri de poursuite en cas de non remboursement voire de malversation. Le risque de décapitalisation pour les participantes est ainsi quasiment écarté. Autre facteur incitatif, le travail collectif rend l'activité maraîchère compatible avec les obligations domestiques, en particulier lorsque les espaces de liberté concédés sont faibles. La contre partie est une espérance de revenus faible à cause du morcellement des surfaces cultivées. L'adhésion aux groupements concerne ainsi principalement les femmes dépendantes de la classe VI et soumises à l'autorité de leur dépendant (chapitre IV). Les femmes disposant de plus grandes marges de manoeuvre et visant la maximisation de leur revenu (classe VII) préfèrent se tourner vers des activités extra-agricoles.

Pour ces raisons le maraîchage féminin est, dans les zones que nous avons étudiées, tourné vers l'oignon, éventuellement associé au gombo⁸⁰. Les dysfonctionnements des groupements ébauchés dans le chapitre IV (point A.3.b.2) résultent en partie des stratégies défensives des femmes qui les composent, axées sur la satisfaction des besoins sociaux et non sur l'accumulation. N'en tirant que de faibles revenus⁸¹ elles n'exercent pas la prise de parole nécessaire à l'amélioration de l'efficacité de la gestion d'ensemble. Une telle attitude serait du reste préjudiciable à la fonction sociale de ces groupements et risquerait de les engager dans des conflits que leur position dans leurs concessions respectives leur interdit. Cette fonction sociale visant la captation d'espaces de liberté et le tissage de liens hors de la concession semble être la principale motivation de ces maraîchères.

2) L'inadéquation entre logiques de gestion paysannes et structuration des filières

L'intégration significative du maraîchage dans les systèmes d'activités du delta est donc surtout le fait des actifs masculins mais reste aujourd'hui timide, particulièrement dans les zones étudiées (Huat et al, 1999). Une lecture par les classes de stratégie des chefs d'unités de

⁸⁰ Les groupements féminins souffrent d'un manque de crédibilité qui les écarte des négociations de contrats avec les usines de traitement de la tomate.

⁸¹ Ces remarques, qui mériteraient d'être appuyées par des données plus larges, reposent sur des enquêtes directes durant lesquelles il fut impossible d'obtenir des chiffres précis. Pour exemple, les femmes d'un groupement de Pont Gendarme n'ont reçu que 5 000 FCFA chacune à l'issue de la contre saison froide 1997.

production permet d'éclairer le débat sur les interrelations entre l'environnement et les pratiques.

La diversification des cultures des concessions en situation précaire

Les hommes actifs appartenant à des concessions de la classe A⁸², prises dans l'urgence de la satisfaction des besoins vitaux, ne pratiquent le maraîchage que si une opportunité de réduction des risques financiers se présente. Ceci implique de bénéficier d'un contrat avec l'industrie pour la tomate ou de la couverture d'une organisation collective pour l'oignon ou le gombo. Dans ce second cas l'association repose sur la mise en valeur d'une partie d'un périmètre, privé ou public, divisée en autant de parcelles que de participants. Le coût de l'eau et des travaux à l'hectare est avancé en début de campagne et chaque producteur se prend en charge pour les intrants. La taille réduite des parcelles limite l'apport financier et les doses d'intrants, notamment de produits phytosanitaires, sont très en dessous des recommandations (David-Benz, 1999). Les unités de production sont généralement constituées par les actifs du ménage du chef de l'unité de production. Elles sont cependant plus fluctuantes que les unités rizicoles car dépendante de l'obtention par les dépendants de financements propres et de leur négociation d'espaces de liberté pour mener des activités extra-agricoles.

Ces pratiques maraîchères s'inscrivent dans une logique de court terme de recherche d'un revenu d'appoint, ont la même importance stratégique que d'autres activités ponctuelles (manutention, travail agricole, prestations diverses) et qui plus est l'espérance de revenus est faible eut égard aux surfaces cultivées. Comme pour la riziculture la conduite de la campagne est perturbée par les impératifs de la subsistance au quotidien, qui l'emportent toujours sur le financement ou sur l'allocation du travail pour les opérations culturales en cas d'arbitrage. Pour la tomate comme pour l'oignon la défection par rapport aux différents associés et contractants est ainsi fréquente, d'autant plus qu'elle est encouragée par la répétition des contrats SOCAS malgré les non remboursements et la multiplicité des opportunités d'associations informelles (cf supra sur le marché du foncier). Elle se traduit par des abandons de parcelles, des commercialisations en dehors des règles contractuelles, le non paiement des dettes et une grande

⁸² Il convient aussi d'ajouter les dépendants masculins de la classe X.1 (chapitre IV, point B.4.a).

dispersion dans les résultats. A l'inverse les conditions de la prise de parole ne sont pas réunies (Hirschman, 1995). L'enjeu stratégique est faible, ne s'inscrit pas dans la durée, et l'intérêt de la possibilité de défection est partagé par la majorité des producteurs.

Nous ne disposons pas de chiffres sur la contribution des paysans de cette classe dans les surfaces maraîchères des zones étudiées. Cependant, les concessions de la classe A étant majoritaires dans la population totale (52% des concessions, tableau n°42), leurs pratiques contribuent nécessairement à l'entretien des instabilités jalonnant l'histoire des filières de la tomate industrielle et de l'oignon (David-Benz, 1999, Bélières et al, 1999).

Les conditions d'une diversification des cultures offensive

Les concessions de la classe B poursuivant ou construisant des logiques sécuritaires sont réticentes à s'engager dans la diversification des cultures. Pour la tomate industrielle les chefs d'unité de production jugent le risque de défection des autres producteurs trop élevé. La rareté des contrats individuels de la SOCAS les oblige en effet à cultiver la tomate sous l'égide d'un groupement. Les incertitudes liées à l'organisation collective s'ajoutant au risque technique mettent en péril la pérennité de l'activité et peuvent par contre coup, du fait des nouvelles résolutions de la caisse de crédit agricole, perturber la riziculture, élément central des schémas de gestion. Leur trop faible représentation dans la population (21%, tableau n°42) limite l'efficacité de leur éventuelle prise de parole. Pour l'oignon où les marges de manoeuvre individuelles sont plus importantes⁸³ même si les incertitudes sur la qualité de l'irrigation dépendent d'un collectif, c'est essentiellement les irrégularités du marché qui freinent la participation des paysans de cette classe. Le maraîchage s'avère ainsi incompatible, dans le contexte économique et institutionnel actuel, avec l'horizon de long terme des stratégies.

L'implication limitée (sur un mode attentiste ou de défection) des concessions en situation précaire et le non-engagement des concessions développant des stratégies sécuritaires offrent paradoxalement des possibilités d'enrichissement pour les chefs d'unités de production

⁸³ Rappelons que le crédit institutionnel est rare pour cette spéculation (David-Benz, 1999).

disposant de financements et acceptant un niveau de risque élevé. Il s'agit de certains chefs de concessions de classes III et IV, ainsi que de dépendants masculins de la classe X.2. Etant données les importantes fluctuations annuelles des prix de gros (PSI, 2000) leurs stratégies offensives reposent essentiellement sur le calage des calendriers culturels pour une mise en marché optimale.

Pour la tomate, il convient d'éviter les ventes hors usine en mars et en avril, ce qui oblige à retarder la mise en place de la campagne (Huat et al, 1999). L'augmentation du risque agronomique qui s'en suit incite généralement les producteurs à s'appuyer sur un contrat avec l'usine, les marges étant réalisées sur les ventes aux commerçants une fois la production correspondant aux exigences livrées. En dernier recours, en cas d'échec, il leur est ainsi toujours possible de pratiquer la défection (non remboursement)⁸⁴. Pour l'oignon, en l'absence de structure de stockage⁸⁵, c'est à l'inverse la précocité qui est visée tandis que le financement est nécessairement acquis sur ressources propres en jouant sur la complémentarité avec les autres activités développées.

Dans cette configuration la principale contrainte est l'accès à l'eau. Si sur les périmètres où le maraîchage est régulièrement pratiqué il s'avère difficile d'obtenir un droit à irriguer en décalage avec les autres producteurs (cas de certaines cuvettes dans la moyenne vallée), cela est possible sur les périmètres privés et sur les aménagements publics ou transférés peu cultivés en contre saison. Dans les deux derniers cas l'augmentation du prix de l'eau découlant de la faiblesse du nombre d'irriguants suppose la mise en valeur d'une surface de contre-saison au moins supérieure à 1 ha (entretien avec un gestionnaire du périmètre de Pont Gendarme), et par suite de disposer d'une trésorerie permettant le suivi rapproché de la parcelle. Sur les aménagements collectifs l'accès à l'eau est par ailleurs facilité par une insertion dans les instances dirigeantes du périmètre (chapitre III, point D.3.c pour un exemple d'utilisation d'une

⁸⁴ La tomate est dans ces logiques accumulatives une source de revenu déconnectée de la reproduction simple, assurée par la riziculture (classe IV.1) ou par une association riziculture-prestation de service (classe IV.2 et X.2).

⁸⁵ Sur les campagnes 98 et 99, le stockage de l'oignon, pour augmenter la rentabilité de l'activité, devait permettre d'atteindre au moins le mois d'octobre (PSI, 2000). Avec une récolte de février à avril ceci suppose, surtout dans l'optique d'une maximisation du revenu, un investissement important dans des infrastructures. Les instabilités inter annuelles limitent pour l'instant la réalisation de cet investissement.

position forte dans la hiérarchie décisionnelle de la cuvette de Pont Gendarme).

La diversification des cultures offensive dans le contexte actuel du delta du Sénégal obéit ainsi à une logique spéculative s'appuyant sur les opportunités offertes par les instabilités des filières. Elle implique une technicité supérieure à la riziculture et la capacité des chefs d'unités de production à mobiliser des ressources financières importantes. Les risques qu'elle comporte excluent cependant la spécialisation. Le maraîchage s'inscrit nécessairement dans un système d'activité où la riziculture, éventuellement complétée par une activité extra-agricole, assure la reproduction simple et dégage un surplus permettant le financement de la diversification. Elle concerne à ce jour peu de concessions.

L'éclatement de la communauté de production en unités individuelles peut enfin difficilement répondre aux exigences d'un maraîchage tourné vers l'accumulation. L'entretien et la surveillance de grandes parcelles requièrent notamment une forte mobilisation de la main-d'oeuvre domestique⁸⁶. On assiste donc, contrairement aux situations décrites pour les femmes et les stratégies masculines défensives, à une recomposition des règles internes d'allocation du travail par regroupement des actifs, en premier lieu au niveau des ménages mais aussi au niveau du groupe domestique tout entier. Si une activité maraîchère offensive est entreprise l'organisation glisse donc vers une centralisation des décisions et un resserrement des liens communautaires autour de la production, à l'image du modèle rizicole de l'Office du Niger. Cette renégociation du système de droits et d'obligations modifie le caractère de l'accumulation, lui conférant une dimension collective.

3) Implications pour accompagner la diversification des cultures dans le delta

Dans l'optique d'une meilleure valorisation des périmètres, peu de perspectives semblent aujourd'hui offertes par le maraîchage féminin. Exclues des concertations sur l'amélioration de la coordination au sein des différentes filières les femmes éprouvent des difficultés à s'insérer dans les marchés. Leur seul accès à l'activité maraîchère passe par la participation à des

⁸⁶ Outre le facteur coût, il est difficile de trouver des ouvriers permanents ou des tâcherons expérimentés.

groupements et l'émergence d'un modèle d'accumulation décentralisé se rapprochant de celui de l'Office du Niger se heurte à de fortes contraintes de financement. Lever ces contraintes suppose à la fois une évolution favorable de la riziculture permettant un financement interne aux groupes domestiques par redistribution et une rationalisation de la gestion des groupements féminins. Or, la prise de parole efficace au sein des groupements, puisqu'en partie bloquée par le système de droits et d'obligations des concessions, dépend aussi du monde domestique. L'amélioration du maraîchage féminin est ainsi subordonnée à des recompositions institutionnelles à deux niveaux : renégociation des règles hiérarchiques internes aux concessions et structuration de l'organisation collective des groupements. Dans le contexte d'incertitude prévalant à la gestion de la majorité des concessions du delta, la réalisation simultanée de ces recompositions est difficilement envisageable.

A travers les exemples de l'oignon et de la tomate les conditions de l'intégration du maraîchage⁸⁷ dans les systèmes d'activités des unités de production masculines montrent que l'amélioration des performances techniques et de la coordination au sein des filières sont des étapes indispensables au développement d'une agriculture diversifiée. Les obstacles à la levée de ces contraintes s'inscrivent cependant dans une problématique dépassant largement les analyses sectorielles de la diversification agricole. Pour la majorité des concessions le maraîchage est perçu comme une activité d'appoint incluse dans un ensemble d'options susceptibles de résoudre dans le court terme les besoins vitaux. A l'opposé quelques agriculteurs influents exploitent cette situation pour se créer des rentes de situation et soutenir une stratégie d'accumulation communautaire dont le maraîchage n'est lui-même qu'un élément.

La vulgarisation agricole, fonctionnant encore sur des schémas stéréotypés visant la diffusion de modèles normatifs, propose le plus souvent des conseils en décalage avec ces orientations stratégiques et sans tenir compte des contraintes internes du financement et de l'organisation des unités de production dans la répartition du travail familial. Les logiques paysannes de diversification défensive des revenus s'opposent ainsi bien souvent aux modèles productivistes prônés par une interprofession en gestation. Or, l'intégration durable du

⁸⁷ Ces remarques sont du reste généralisables aux autres spéculations de diversification (arachide, coton ou arboriculture).

maraîchage dans les systèmes de production passe d'abord par un apprentissage, construit sur des itinéraires techniques compatibles avec la capacité des concessions à recomposer l'ensemble de leur système d'activités dans un univers institutionnel et économique incertain.

En occultant les représentations paysannes et en se pliant parfois aux logiques de la minorité de producteurs offensifs, les comités de concertation des filières ont de même un impact limité⁸⁸. Leur fonctionnement actuel, déconnecté des évolutions parallèles de la riziculture, fait par exemple peu de cas des raisons du non respect des contrats passés avec l'industrie ou des ventes en dessous des prix minimums qu'ils conseillent. En se focalisant sur les seuls indicateurs de leur filière d'intervention ils participent même in fine à l'entretien des pratiques de défection des producteurs, et par suite aux instabilités de l'environnement. Il apparaît au contraire nécessaire, pour raisonner la diversification, d'intégrer aux mesures d'accompagnement la nature des objectifs paysans et des moyens concrets dont ils disposent pour les satisfaire. Ce n'est qu'à cette condition qu'une prise de parole effective des acteurs de la production émergera, quitte à ce qu'elle débouche sur des modes de coordination différenciés. La mise en place d'un crédit annuel (toutes spéculations confondues) cohabitant avec les formules classiquement proposées est par exemple sérieusement évoqué depuis 2 à 3 campagnes. Il s'agit là, parmi d'autres, d'une voie à explorer pour réaliser cette intégration.

2. L'INTRODUCTION DE L'ÉLEVAGE INTENSIF DANS LES SYSTÈMES D'ACTIVITÉS DES CONCESSIONS

Les descriptions des systèmes d'élevage des riziculteurs et des conditions de leur intensification sur les deux périmètres (chapitre I, point C.2) débouchent sur des problématiques différentes. Du point de vue de la gestion interne des concessions les dynamiques de l'accumulation privée issue de la riziculture sont une fois de plus à la base de cette différenciation et de ses conséquences sur les perspectives de la complémentarité entre élevage et agriculture irriguée. Notre propos est ici de juger des perspectives d'introduction de pratiques qui, contrairement à la diversification des cultures, sont peu développées. Il s'agit donc d'illustrer

⁸⁸ Le comité pour la tomate (CNCFTI) bénéficie d'une certaine expérience, tandis qu'une ébauche de structure s'est formée pour l'oignon en avril 1999 (chapitre I, David-Benz, 1999).

l'implication des mécanismes de l'organisation des concessions sur la capacité des systèmes d'activités à s'adapter à des changements jugés bénéfiques en première analyse.

A l'Office du Niger l'élevage intensif est globalement perçu par l'encadrement et les paysans comme un moyen d'entretenir une logique d'accumulation face aux blocages potentiels de l'expansion de la riziculture et du modèle de croissance qu'elle a induit. Son développement peut par ailleurs s'appuyer sur la constitution déjà ancienne d'une épargne bovine de la part des riziculteurs. Dans le delta du Sénégal la plus grande incertitude de l'agriculture irriguée limitant les horizons stratégiques et l'accumulation, l'élevage ovin intensif apparaît davantage comme une activité de recours, substitut possible à l'échec de la riziculture⁸⁹.

a. Embouche bovine et systèmes d'activités à l'Office du Niger

L'intégration de l'élevage intensif dans les systèmes d'activités des agriculteurs de l'Office du Niger concerne essentiellement les concessions des classes B et D⁹⁰. Elle ne peut par ailleurs se concevoir que dans le cadre d'une recomposition des règles internes de l'organisation économique des groupes domestiques. Que l'orientation stratégique d'ensemble des concessions soit sécuritaire ou offensive, l'introduction de l'embouche bovine sous-tend en effet des changements dans les logiques de la gestion collective.

1) L'embouche bovine source d'accumulation collective dans le modèle riziculture-maraîchage des concessions des classes B et D.1

Le maintien de pratiques rizicoles intensives dont le fondement est l'unicité de l'unité de production incite à privilégier la centralisation de la gestion des ateliers par le chef de concession. Il est en effet nécessaire de pouvoir utiliser les sous-produits de la riziculture pour l'alimentation

⁸⁹ L'embouche bovine concerne peu d'agriculteurs wolofs, seuls quelques gros éleveurs se montrant intéressés (Corniaux et al, 1998). Juger de son intégration dans les systèmes peuls mériterait une étude plus approfondie.

⁹⁰ Si leurs difficultés à assurer leur subsistance n'excluent pas les concessions de la classe A des enjeux de l'intensification de l'élevage, elles limitent leur capacité à réaliser les investissements nécessaires. La construction d'une accumulation de départ, par l'amélioration des performances rizicoles, est ici un préalable indispensable.

des animaux, de disposer d'une trésorerie importante pour les dépenses inhérentes à l'activité (produits vétérinaires, compléments d'alimentation), et de réaliser des investissements de départ (construction de l'enclos notamment). Dans le schéma classique de spécialisation budgétaire des groupes domestiques des classes B et D.1, le chef est ainsi le mieux placé pour gérer efficacement l'embouche bovine. Mais même dans cette logique communautaire l'utilisation des revenus de la riziculture, l'affectation du travail et les conditions de l'accumulation dans sa dimension collective sont autant de sujets nécessitant la renégociation préalable du système de droits et d'obligations.

- Si le nombre des jeunes mâles disponibles dans le troupeau extensif est insuffisant les achats d'animaux pour le démarrage de l'activité se font nécessairement sur les premières ventes de l'hivernage rizicole et donc sur des revenus acquis en commun⁹¹. Les ateliers ne peuvent en effet commencer qu'en décembre ou janvier, une fois la récolte terminée, et il est rare qu'une épargne monétaire soit disponible au sortir de la soudure. Comme très peu de crédits sont pour l'instant alloués à l'élevage, il en va de même pour les autres coûts de production jusqu'aux premières ventes d'animaux embouchés (45 jours à 2 mois après le démarrage de l'atelier, Sorhaïtz, 1999). Ces sorties de paddy et d'espèces entrent en concurrence avec les redistributions internes de fin de campagne et nécessaires à la préparation de la campagne maraîchère de contre saison froide de la concession. Etant donnée l'importance de ces redistributions dans les représentations des dépendants, l'arbitrage se fait en leur faveur mais oblige alors à un changement de la gestion des stocks de la part du chef. En cas d'échec de l'embouche, outre le risque accru sur la part dévolue à la consommation, ces ventes peuvent interférer avec les stratégies de commercialisation tardive visées par les chefs des concessions de ces classes (chapitre III, points B. et D.).

- Dans la logique de l'enchaînement des activités et d'une stratégie de refinancement pensée sur une année entière, le stockage de ses productions maraîchères peut permettre au chef de concession d'éviter d'entamer le grenier commun. Mais la concurrence se joue alors sur l'affectation de son temps de travail entre parcelles de contre saison et ateliers d'embouche.

⁹¹ Cette logique reste valable si les animaux viennent du troupeau extensif puisque celui-ci est aussi perçu comme une réalisation collective.

Avec l'hypothèse du maintien rigoureux de la redistribution à tous les dépendants par le maraîchage, la perte de la main-d'oeuvre domestique conduit à substituer l'embouche à l'agriculture irriguée de contre saison. Dans cette hypothèse le changement de système d'activités ne touche pas les droits et les obligations internes, mais l'abandon d'un maraîchage, activité maîtrisée, au profit d'une activité nouvelle comporte indéniablement un risque et un coût. A l'apprentissage technique de l'embouche bovine s'ajoute en effet l'insertion dans des réseaux commerciaux régis par des modes de coordination différents. Ce risque et ce coût sont supportés par l'ensemble de la concession.

Pour conserver une activité maraîchère le chef de concession dispose schématiquement de deux solutions. Il peut faire appel à de la main-d'oeuvre extérieure pour l'embouche, libérant ainsi de son temps pour le maintien d'une agriculture intensive⁹². Outre les difficultés dans le choix et la gestion des travailleurs extérieurs, ce recours ne lui épargne ni le suivi financier de l'embouche, qui comporte de nombreuses opérations comptables, ni surtout le temps à consacrer à la commercialisation des animaux. Or, surtout pour un démarrage d'activité, ce temps synonyme de coûts de transaction, est nécessairement important.

La seconde solution est de déléguer toutes les opérations inhérentes à l'embouche (à l'exception du suivi financier) à un dépendant au sein de la concession. Ce dernier, privé de son espace de liberté maraîcher, doit de surcroît endosser toutes les responsabilités d'une activité menée sur des fonds communautaires et qui nécessite toujours un apprentissage. Le groupe domestique doit alors inventer un nouveau mode de redistribution interne. Celui-ci doit pouvoir satisfaire le responsable de l'embouche sans léser les autres dépendants et être en adéquation avec les nouvelles règles d'affectation du temps de travail collectif.

- En cas de réussite l'embouche bovine dans sa forme communautaire pose enfin la question de l'utilisation des surplus qu'elle permet de dégager. Son intégration durable dans les systèmes d'activités suppose en effet la levée des contraintes pesant sur la poursuite des anciens systèmes d'activités (pression démographique sur le disponible foncier notamment) ou une

⁹² Le soin à apporter aux parcelles maraîchères se prête mal à une trop forte délégation du suivi technique à un salarié extérieur, souvent peu qualifié.

augmentation des revenus d'ensemble.

Dans le premier cas, les pratiques d'accumulation permises par l'association riziculture-maraîchage peuvent être maintenues. Les dépendants conservent une utilisation libre de leurs revenus maraîchers et des ventes du paddy qu'ils obtiennent à la récolte. Bien que la circulation des richesses soit modifiée par le changement de système d'activités l'embouche bovine se voit attribuer les mêmes fonctions que la riziculture. Elle participe à la fourniture de l'alimentation, aux redistributions du chef à ses dépendants et à une accumulation qui garde un caractère communautaire⁹³. Dans le second cas l'affectation d'un surplus en augmentation induit un arbitrage entre les différentes formes de l'accumulation qui s'offrent à la concession. Confrontation des projets individuels et collectifs, son issue dépend du niveau de cohésion interne et des volontés d'émancipation des dépendants.

2) Une réorganisation possible par la création d'une sous-unité de production spécialisée

L'introduction de l'élevage intensif peut par ailleurs permettre aux grandes concessions connaissant des problèmes de cohésion et limitées par leurs disponibilités foncières (classe B.2) d'engager une révision de leur organisation sociale. L'embouche offre en effet une opportunité d'accroître les espaces de libertés des dépendants masculins de la classe IX.2⁹⁴ sans remettre en cause l'unicité de l'unité de production rizicole. La recomposition suppose la responsabilisation complète du dépendant pour la gestion technique et financière des ateliers, en échange du maintien de sa participation aux travaux de la parcelle commune.

Le cadet en mal d'indépendance substitue cette unité de production spécialisée à son unité de production maraîchère incapable dans sa représentation de garantir ses besoins. Les revenus conséquents qu'il peut espérer tirer de l'embouche (jusqu'à 1 million de FCFA/an, Sorhaïtz, 1999) lui confèrent une autonomie budgétaire au sein de son ménage. Sa responsabilisation

⁹³ Thésaurisation (amenée à se développer avec les limites avérées de l'élevage extensif), moyens de transport, habitat, voir investissements productifs en cas de stratégie offensive.

⁹⁴ Dépendants désireux de se soustraire à l'autorité hiérarchique (chapitre IV, tableau n°9).

affirme par ailleurs son statut social dans la concession mais aussi dans le village. Dans le même temps cette recombinaison allège les obligations du chef de concession, puisqu'en conservant sa surface rizicole et sa force de travail, le nombre de personnes à sa charge diminue. Il s'évite aussi les redistributions directes en espèces pour les besoins sociaux d'un ménage dépendant, facteurs limitants de sa stratégie d'accumulation sécuritaire.

Cette configuration est potentiellement compatible avec les organisations domestiques des concessions à logique sécuritaire, s'avère capable d'entretenir la dynamique de croissance et évite temporairement le morcellement foncier. Elle est enfin une opportunité pour assurer une transition sur des bases assainies car les candidats à l'autonomie peuvent se constituer une spécialisation et un capital dans le contexte de rareté du foncier. Elle présente cependant des difficultés. En l'absence de financement extérieur l'émancipation à l'intérieur de la concession d'un dépendant suppose tout d'abord que l'investissement de départ soit pris en charge par le chef sur les surplus rizicoles. Il s'agit donc de transformer une accumulation collective en biens d'équipement quasiment individualisés. Cette décision stratégique est mise en balance avec l'option de la scission, synonyme d'un fractionnement des moyens de production et de coûts induits par la disparition de la structure collective⁹⁵. L'arbitrage est perturbé par le manque de lisibilité des acteurs sur les performances effectives de l'embouche bovine. Les objectifs sécuritaires du chef, qui par ailleurs mobilise généralement l'information dans la structure centralisée, sont ici en opposition avec les aspirations d'émancipation du dépendant. La prise de décision peut ainsi émaner de l'intervention des autres actifs à condition que leur prise de parole dans les négociations internes soit effective.

Lorsque la décision a été prise les modalités de la coordination entre l'unité de production principale et la sous-unité d'élevage créée doivent être définies. L'investissement de départ doit pouvoir s'accompagner d'une aide éventuelle couvrant l'apprentissage d'une activité nouvelle. Les sous-produits de la riziculture (jusqu'à 25% du coût de l'alimentation des animaux d'embouche, Sorhaïtz, 1999) intéressent tous les actifs possédant une épargne sous forme de bétail et demeurent le produit d'une activité collective. La participation du dépendant émancipé

⁹⁵ La concession 104 (chapitre V, point B.1.b) offre une illustration de la traduction directe de ces coûts sur la gestion d'ensemble des nouvelles exploitations créées lors d'une scission.

à la consommation du groupe domestique (fourniture de la dépense quotidienne lorsque son épouse cuisine ou amélioration de l'habitat par exemple) nécessite également des arbitrages dans la définition d'un nouveau système de droits et d'obligations. Une fois encore la prise de parole de tous doit être acquise pour que la recombinaison institutionnelle s'opère de façon équilibrée. Il s'agit de s'assurer que l'investissement collectif concédé remplisse effectivement ses fonctions de maintien d'une dynamique communautaire.

3) Les contraintes à l'embouche bovine dans le modèle riziculture-maraîchage-prestation motorisée des concessions de la classe D.2

Les concessions de la classe D.2 présentent la particularité d'avoir réglé les négociations internes inhérentes à la construction d'un système d'activités diversifié. Les règles d'allocation du travail, d'utilisation et de répartition des revenus, forgées sur une forte cohésion sociale, accordent d'importantes marges de manoeuvres au chef de concession qui centralise l'essentiel des décisions de la sphère marchande. Cette configuration est a priori propice à un engagement dans l'élevage intensif mais dans le même temps, la stratégie est orientée vers l'accumulation productive. Les chefs de concessions ont de fait acquis une expérience dans une activité de diversification extra-agricole qui, quoique ancrée dans le secteur informel et fortement associée à l'agriculture irriguée (chapitre III, point D.1) implique une spécialisation.

Cette spécialisation est un obstacle majeur à une modification supplémentaire du système d'activités. L'introduction de l'embouche bovine peut déséquilibrer le système en empiétant sur le fonctionnement optimal de la complémentarité entre les activités déjà développées. L'investissement se concentre ainsi sur l'agriculture irriguée et la prestation mécanisée de façon à leur garantir un même rythme de croissance. Toute dispersion est perçue comme un risque supplémentaire, d'autant plus marqué pour l'embouche que son apprentissage requiert de la part du chef un investissement en temps considérable pour un résultat encore aléatoire.

Selon cette logique, en cas de disponibilité de la main-d'oeuvre familiale, celle-ci est prioritairement affectée à la riziculture ou à la prestation motorisée. Il s'agit de renforcer la stratégie de spécialisation mais aussi la cohésion sociale interne. En effet l'adhésion des

dépendants à la stratégie offensive construite sur leur travail n'exclut pas l'obtention d'espaces de liberté maraîchers. Les calendriers de l'embouche bovine se chevauchant avec ceux du maraîchage leur participation à cette activité les obligerait à des arbitrages pouvant interférer avec leur propre logique d'accumulation⁹⁶.

4) Implications pour l'accompagnement du développement de l'embouche bovine

L'introduction de l'embouche bovine dans les systèmes d'activités à l'Office du Niger est donc une voie de diversification des revenus susceptible de dépasser les limites de la croissance rizicole, notamment pour les concessions des classes B et D.1 (57% des concessions des zones de Niono et de Molodo, tableau n°39). Elle n'est cependant pas uniquement dépendante de la rentabilité de la filière viande, même si le niveau d'accumulation autorise les investissements de départ. Elle doit nécessairement être appréhendée en jugeant des conditions de la recomposition des organisations des concessions qu'elle impose. La cohésion des groupes domestiques est déterminante pour définir la forme, collective ou individuelle, que pourra prendre l'élevage intensif. Il est par ailleurs possible que pour coller avec un système de droits et d'obligations renouvelé, tant pour l'allocation du travail que pour la répartition des richesses, des adaptations aux pratiques aujourd'hui diffusées voient le jour. Un conseil technique aux ateliers émergents devra être attentif à ces phénomènes tandis qu'une aide à la gestion financière, notamment sur les aspects de trésorerie, devra impérativement penser l'embouche dans son enchaînement avec les autres activités développées.

Pour faciliter l'intégration de l'élevage des concessions sécurisées mais aussi pour impulser à terme son développement dans les exploitations en situation précaire de la classe A, les réseaux de financement décentralisé ont un rôle important à jouer. Nous avons vu que pour les concessions de la classe B, et surtout B.2, l'investissement de départ financé par les surplus rizicole peut être un sujet de discorde interne. Des crédits extérieurs, sans toutefois résoudre la question de l'allocation du travail, peuvent lever cette contrainte et permettre à l'élevage de jouer un rôle d'appui dans les schémas de gestion sans interférer sur les droits des dépendants. Pour

⁹⁶ Or, cette participation semble inévitable du fait de l'emploi du temps du chef de concession.

les concessions en difficulté la réticence (compréhensible) des réseaux réside dans l'utilisation effective de nouvelles lignes de crédit pour l'activité sollicitée. Comme pour la riziculture la précarité oblige parfois au contournement des règles de crédit au profit des urgences de la gestion en situation précaire, surtout dans le contexte d'incertitude actuel de la filière viande (chapitre III, point A.1, Ndione, 1994).

Autre axe de réflexion, la structuration de la filière à travers le développement de groupements d'agro-éleveurs peut inciter à l'intensification de l'élevage. Par rapport aux mécanismes de coordination interne que nous avons révélés de telles structures sont susceptibles de prendre en charge d'une partie de l'investissement et surtout d'internaliser les coûts d'accès au marché et de libérer ainsi du temps pour le maintien des autres activités. Cette internalisation, en limitant la concurrence entre les activités, autorise la conduite centralisée de l'embouche sous la responsabilité du chef de concession sans grever l'intensification des parcelles maraîchères. Dans la configuration actuelle de la filière bovine à Niono, elle semble par ailleurs une forme de coordination capable de renforcer la position des producteurs par rapport aux pratiques d'entente des bouchers professionnels et de faciliter la commercialisation de longue distance vers les centres urbains (URDOC, 1999). Il reste que les lacunes relevées dans le fonctionnement des structures associatives de la zone engagent à la prudence quant à l'efficacité et à la viabilité des dynamiques collectives (cf supra pour les associations villageoises et les GIE de riziculteurs). Ces réserves sont renforcées par la fonction de revenu de complément qui serait dévolue à l'embouche, fonction réduisant l'intérêt d'une prise parole effective.

Il convient enfin de s'interroger sur l'argument selon lequel l'élevage bovin intensif peut contribuer à réduire le nombre de troupeaux pâturant autour et dans les périmètres (Sangare, 1998). S'il génère de nouveaux surplus et donc de plus grandes capacités d'accumulation au niveau domestique l'effet inverse n'est pas à écarter. La fonction de capitalisation de prestige de l'élevage extensif relève de la problématique des formes de thésaurisation offertes aux paysans, et non des conditions de valorisation des animaux. Il semble que les solutions sont plutôt à chercher dans le développement des circuits financiers, notamment pour les dépendants et les chefs de concessions des classes B et D. Le relâchement de la pression sur le foncier et des tensions au sein des exploitations est par contre un résultat potentiel d'une intégration réussie de

l'embouche dans les systèmes d'activités.

b. Embouche ovine et systèmes d'activités dans le delta du Sénégal

L'intégration de l'embouche ovine dans les systèmes d'activités concerne potentiellement toutes les classes stratégiques dans le delta du Sénégal. L'activité ne nécessite pas d'investissement coûteux et 48% des concessions possèdent des bovins en 1995⁹⁷. Ces données sont appuyées par des travaux plus récents qui estiment l'élevage de moutons de case quasi généralisé chez les exploitations wolofs du delta (Corniaux, 1999). Par ailleurs, contrairement à l'élevage bovin, la spécialisation ethnique est moins marquée. Seulement 17% des éleveurs ovins sont peuls et les wolofs concentrent près de 60% du cheptel, contre seulement 27% des bovins (données de 1995, Delcombel, 1996). L'embouche a un rôle important à jouer pour la valorisation des sous-produits de l'agriculture, voire pour une amélioration de la mise en valeur des périmètres par l'introduction sur des aménagements délaissés de cultures fourragères (Guérin, 1998).

En 1989 Tourrand calcule un revenu moyen de 10 000 FCFA par animal embouché mais souligne que la rentabilité de l'activité est très sensible au niveau de qualification de l'éleveur (Tourrand, 1993). Les opérations les plus intéressantes sont menées pour la fête de la tabaski. Les différenciations portent ici pour beaucoup sur la commercialisation. La présentation des animaux et l'intégration de réseaux touchant les marchés urbains (investis par des éleveurs des zones péri-urbaines, Corniaux et al, 1998) sont des éléments déterminants. Les ateliers les plus performants sont ainsi gérés par des peuls ou des wolofs engagés depuis plusieurs années dans l'activité.

1) Les contraintes à l'embouche ovine des concessions de la classe A et C

Les concessions de la classe A en proie à une difficile gestion de leur trésorerie, développent des stratégies de diversification des revenus aléatoires (chapitres III et IV). Les activités privilégiées sont celles assurant des mouvements rapides de liquidités et la logique

⁹⁷ Avec une moyenne de 4 animaux par concession en possédant (recensement SAED, Delcombel, 1996).

défensive sous-tend la multiplication de revenus ponctuels. L'élevage de case est considéré comme un recours parmi d'autres dans un système d'activités diversifié. Les ventes d'animaux, perçues comme des décapitalisations, ne sont décidées que pour palier une situation de crise n'ayant pas trouvé de solution par ailleurs.

L'intensification, qui suppose de transformer une épargne de secours en biens de production, est peu compatible avec les schémas de gestion. L'immobilisation des animaux durant la conduite des ateliers leur ôte leur fonction principale. La professionnalisation indispensable à la rentabilité de l'embouche implique aussi un suivi attentif et des dépenses supplémentaires. Il y a compétition dans l'affectation du travail et des liquidités entre ces nouvelles exigences et les urgences de la gestion au quotidien toujours prioritaires. Malgré les autonomies budgétaires qui leur sont concédées, ces contraintes touchent les unités de production de tous les actifs de la concession. Nous avons vu en effet que ces derniers doivent, soit par leurs revenus propres soit en collaborant à l'unité de production du chef, participer au règlement des urgences.

L'embouche ovine est par contre susceptible d'intéresser ponctuellement les concessions de la classe C. Une opération de grande envergure à la tabaski est notamment une opportunité pour réaliser leur objectif de décollage rapide (chapitre III, point C.1). Sa réussite dépend alors de l'obtention d'un financement pour l'achat des animaux et de la capacité du chef de concession à mobiliser ses dépendants pour le suivi technique, lui-même devant se consacrer à l'intégration des réseaux marchands. Il s'agit là, surtout pour une première expérience, d'un investissement considérable que la concession doit endosser seule car les pratiques de cette classe stratégique ne s'entendent que rarement dans une dynamique collective. Un risque supplémentaire est introduit par le délaissement relatif que l'embouche ainsi menée induit pour l'agriculture irriguée. Il importe que l'activité ne soit pas perturbée par la gestion courante du groupe domestique, gestion qui réclame bien souvent des arbitrages semblables à ceux rencontrés pour la classe A (voir chapitre III, point C.3 pour des exemples d'alternance de phases offensives et de replis pour la classe C). Chaque étape du déroulement des ateliers est enfin soumise à de fortes

incertitudes ce qui rend sa réussite aléatoire⁹⁸.

D'une manière générale, pour les concessions des classes A et C du delta du Sénégal, les contraintes à l'intensification de l'élevage et surtout à sa professionnalisation sont liées à l'instabilité voire à la faiblesse des résultats rizicoles. Outre l'utilisation des sous-produits, le refinancement de l'embouche par les revenus du riz selon l'enchaînement réalisé par les paysans de l'Office du Niger avec la culture de l'échalote par exemple apparaît comme déterminant pour autoriser un apprentissage réussi. Ne pouvant compter sur une base de revenus stable fournie par l'agriculture irriguée, les marges de manoeuvre des chefs des unités de production sont réduites. Cela s'entend aussi bien pour la recherche de financement et de débouchés que pour une allocation optimale du travail domestique et des ressources collectives pour la conduite des ateliers.

2) Les perspectives de l'embouche ovine pour les concessions des classes B et D

Les réticences des concessions développant des stratégies sécuritaires

A l'inverse l'implication sécuritaire dans la riziculture socle des stratégies des concessions de la classe B, offre des conditions favorables à l'intégration de l'agriculture et de l'élevage. La collaboration des actifs au sein de l'unité centrale de production agricole s'ajoute à ces conditions pour limiter les contraintes de l'allocation du travail domestique. La pression foncière grandissante sur les périmètres publics ou transférés (cf supra) est enfin une contrainte nécessitant à court terme des changements dans les systèmes d'activités de ces groupes domestiques, changements parmi lesquels l'introduction de l'élevage intensif est une possibilité envisagée.

Les limites résident alors essentiellement dans le manque actuel de structuration de la filière de l'embouche ovine et du manque de lisibilité qui en découle pour les villageois du delta.

⁹⁸ L'exemple de la concession 111 de Pont Gendarme illustre dans le cas d'une activité de transport ces incertitudes, qui ont conduit à l'échec de l'entreprise perturbée par les contraintes domestiques, l'inexpérience et le manque d'intégration dans la profession du chef de concession. L'analyse est transposable à l'élevage intensif qui devra affronter les mêmes obstacles.

L'aversion au risque de ces concessions implique en effet que toute nouvelle activité entreprise présente, au moins dans la représentation du chef d'unité de production, des garanties techniques et économiques. Les aspects techniques intègrent l'appréciation des risques sanitaires et du niveau de qualification et d'investissement en temps requis pour une conduite efficace de l'embouche. Les agro-éleveurs de cette classe s'estiment aptes à les intégrer. Les aspects économiques, qui posent ici problème, concernent les conditions d'accès à un marché dont les modes de coordination, différents de ceux des productions agricoles, obligent à un apprentissage long et coûteux dont l'issue est incertaine. Les réticences des concessions de la classe B à se lancer dans l'élevage intensif sont de même nature que celles relevées pour le maraîchage (cf supra, points C.1.a.3 et C.1.b.2).

Cependant, contrairement aux filières de l'oignon et de la tomate dépendantes d'une organisation collective sur laquelle les riziculteurs ont peu de prises, il semble que la construction d'un environnement institutionnel stable soit à la portée des concessions de la classe B pour l'embouche. A condition d'être suffisamment représentées dans des organisations d'éleveurs ou des réseaux d'affinités reliant les villages aux centres urbains, elles pourraient y exercer une prise de parole efficace et constructive dans un univers où les possibilités de défection offertes aux petits éleveurs sont faibles. Des structures de ce type sont aujourd'hui, du fait des exigences des marchés de l'élevage intensif, un préalable indispensable à l'introduction de l'embouche dans les systèmes d'activités.

L'embouche soutien de l'accumulation productive

Les unités de production principales des concessions de la classe D sont engagées dans des stratégies basées sur l'intégration de la riziculture et d'une activité de diversification complémentaire (maraîchage pour la classe D.1, activité extra-agricole pour la classe D.2, chapitre III)⁹⁹. Ces stratégies reposent sur une insertion institutionnelle favorable et permettent d'atteindre un objectif d'accumulation productive partagé par tous les actifs de l'unité. Les chefs de ces unités sont susceptibles d'inclure l'embouche ovine dans leur système d'activité sur un

⁹⁹ Le raisonnement est également valable pour les dépendants masculins de la classe X.2 (tableau n°8 chapitre IV).

mode offensif en tant que soutien de l'accumulation, ou sur un mode défensif en tant qu'activité structurante visant à pallier les incertitudes ou les faiblesses des autres sources de revenu.

Dans les deux cas l'investissement nécessaire n'étant pas ici la contrainte majeure, la décision est portée par la garantie de l'obtention de marchés, en jouant sur l'appartenance à un réseau d'affinité et sur un accès privilégié à l'information. Comme pour les pratiques agricoles les modes d'insertion au marché sont étroitement liés à la nature et à la valeur du capital social (Charmes, 1999). Construit sur une position de force acquise grâce à la riziculture ce capital est en effet mobilisable, dans un univers social structuré par l'irrigation, pour intégrer d'autres secteurs d'activités. La stratégie commerciale peut passer par une structure collective de type GIE mais alors il faut que le contrôle en soit acquis à la concession, ou au moins à un collatéral connu membre du réseau.

Si l'embouche vise le renforcement de l'accumulation il importe que le changement stratégique soit en adéquation avec les moyens de production de l'individu l'entrepreneur. Cette adéquation s'entend essentiellement, comme à l'Office du Niger, par la possibilité de mobiliser une main-d'oeuvre qui se chargera uniquement du suivi technique courant et capable d'acquérir une qualification répondant aux exigences de l'activité. Pour respecter l'équilibre apporté par la fonction sociale et économique de la présence dans la filière riz, la nouvelle répartition du travail ne doit en aucun cas interférer avec l'intensification agricole. C'est en prévision de ces possibles interférences qu'il sera décidé de la conduite de la formation de la main-d'oeuvre et du calage de l'activité dans l'enchaînement des campagnes agricoles.

L'élevage est cependant perçu dans l'organisation de référence des concessions du delta incluant plusieurs ménages comme une activité décentralisée. Même si c'est le chef de concession qui le met en oeuvre, il doit soit s'appuyer sur ses dépendants directs, pris au sein de son ménage, soit, et c'est le cas le plus fréquent, construire par association interne ou externe au groupe domestique une nouvelle unité de production trans-ménage¹⁰⁰. Quelle que soit l'option

¹⁰⁰ Les illustrations du fonctionnement des concessions 311 et 312 de Boundoum Barrage (chapitre V, point B.2.d) offrent des exemples de ces recompositions d'unités de production autour respectivement de la riziculture et d'un atelier de décorticage artisanal.

choisie la recomposition bouleverse l'organisation du travail et les circuits de la répartition. Ceci implique, surtout dans le cas de l'introduction d'une nouvelle activité, une plus grande densité de règles (ou de contrats) dans la gestion du système de droits et d'obligations. Or, cette densification se superpose dans le cas particulier de l'élevage à la renégociation de l'insertion institutionnelle hors concession sur les aspects de commercialisation (Tourrand, 1993).

L'intégration de l'embouche ovine intensive dans les systèmes d'activités suppose ainsi un arbitrage complexe soumis aux représentations des chefs d'unité de production. C'est la perception de l'adéquation entre les exigences de la sphère marchande et la capacité de réorganisation de la sphère domestique qui guide la prise de décision. Les aspects domestiques sont subordonnés à l'adhésion des dépendants, qui implique une décision collective, et à l'appréciation du risque de non respect des règles, et donc de déséquilibre pouvant perturber le modèle ancien d'accumulation induit par la multiplication des circuits de répartition.

3) Implications pour l'accompagnement du développement de l'embouche ovine

Les conditions d'une introduction durable de l'embouche, réalisant l'intégration agriculture-élevage souhaitée par l'encadrement, concernent ainsi principalement les chefs de concession des classes II et IV et les chefs de ménage de la classe X.2, soit potentiellement près d'un tiers des concessions des zones du delta étudiées (tableau n°42). Mais dans la perspective d'un assainissement de la filière rizicole les opportunités de complémentarité de revenus qu'elle augure en font un axe de développement particulièrement intéressant.

Un appui technique est aujourd'hui nécessaire du fait de l'inexpérience des riziculteurs et des exigences de qualité requises. Mais cet appui, comme pour le conseil agricole aux paysans maraîchers, ne peut s'en tenir à la diffusion de paquets technologiques déconnectés de la gestion d'ensemble des unités de production se montrant intéressées. Le calage des ateliers s'entend dans la complémentarité avec les autres activités développées, dans la place accordée à l'embouche dans les schémas de gestion et dans le degré d'éclatement de la communauté de production pour la gestion du travail. Ceci induit des contraintes techniques différenciées selon le caractère offensif ou défensif des stratégies et oblige à adapter le conseil aux arbitrages effectués au sein

des concessions pour l'allocation du temps et des liquidités disponibles.

La commercialisation des animaux embouchés demeure le point d'achoppement principal de l'intensification de l'élevage. L'insertion des paysans au marché, qui sous-tend l'intervention de structures collectives formelles (groupement d'intérêt économique) ou informelles (structuration de réseaux d'échange entre ville et campagne) va déterminer l'avenir de la filière. Il s'agit, surtout pour les concessions de la classe B, de partager le coût induit par l'apprentissage de nouveaux modes de coordination. Pour éviter les dysfonctionnements récurrents des organisations de producteurs dans la zone (cf supra), l'appui aux éleveurs sur ces aspects passe d'abord par un renforcement de la diffusion de l'information sur les marchés ruraux et urbains¹⁰¹.

Mais l'accès à l'information est insuffisant s'il ne s'accompagne pas d'une prise de parole des individus, seule option permettant de structurer et de guider l'action collective. La qualité et la pérennité de la participation paysanne peuvent être influencées favorablement par des réformes du cadre juridique et des modalités de contrôle des pratiques collectives. La réflexion sur l'organisation des producteurs initiée sous l'égide de la Maison des Eleveurs de la Région de Saint Louis (Guérin, 1998) doit être poursuivie pour inventer des modes de coordinations spécifiques, capables d'encourager les riziculteurs à l'embouche tout en préservant les logiques d'intensification de l'agriculture irriguée et de gestion interne des concessions. Le durcissement de la politique de la Caisse Nationale de Crédit Agricole, la volonté de la SAED d'accompagner les initiatives de professionnalisation des agriculteurs et la spontanéité des demandes de constitutions en GIE (Corniaux et al, 1999) offrent un contexte favorable à une telle réflexion. Le chantier doit accorder une place privilégiée aux concessions de la classe B jusqu'ici réticentes à l'innovation du fait de leur subordination aux pratiques opportunistes de la classe D. C'est en ce sens que toute démarche réclame une connaissance fine des logiques internes de gestion des agro-éleveurs potentiels.

¹⁰¹ Travail entrepris depuis la fin 1999 par la publication du bulletin "les marchés du fleuve" (PSI, 2000).

CONCLUSION DU CHAPITRE VII : POUR UNE GÉNÉRALISATION DE LA LECTURE PAR LES ORGANISATIONS DOMESTIQUES DES ENJEUX DES PÉRIMÈTRES IRRIGUÉS

La prise en compte des déterminants domestiques de la diversification des revenus et donc du caractère paysan des agriculteurs a de multiples implications pour l'appréhension de la dynamique des modes de coordination à l'échelle locale des périmètres. Les exemples de réinterprétations par les acteurs de la production des textes réglementant les attributions foncières et la gestion du crédit agricole, qui débouchent sur des contournements difficilement contrôlables par les institutions édictant ces règles, montrent que les logiques domestiques interfèrent directement sur la gestion collective des aménagements hydro-agricoles (point B de ce chapitre). Il importe donc de penser l'environnement institutionnel de la production en tenant compte de ces interférences. Il s'agit là de renverser les logiques, dirigistes par le passé et aujourd'hui résolument axées sur des visions sectorielles et purement marchandes, prévalant dans la définition des politiques.

Les études de cas et la répartition des classes de stratégies identifiées dans les populations des deux zones plaident en faveur de ce renforcement de la compréhension des logiques paysannes. Le contraste entre les contextes économiques et institutionnels des deux terrains d'étude, résultant d'interventions volontaristes puis de mesures de libéralisation différenciées (Chapitre I), a induit des réponses micro-économiques et micro-sociales spécifiques. L'étude simultanée de ces deux situations offre la possibilité de juger de l'impact inverse de ces réponses sur l'environnement.

Force est de constater que l'émergence d'une accumulation privée facilitée par la période favorable du début des années 90 à l'Office du Niger a permis globalement une structuration des marchés et des conditions de production, socle aujourd'hui d'une dynamique de croissance (Dupressoir, 1998). Au vu de notre travail cette structuration ne peut être dissociée des schémas de gestion développés, selon des logiques internes, par les agriculteurs. A l'inverse la gestion étatique exempte d'exigences de rentabilité pour des raisons politiques puis la libéralisation précipitée hors de tout contrôle, se sont traduites dans le delta du Sénégal par une instabilité récurrente des filières agricoles (Bélières et al, 1999). Les réponses paysannes induites, entre

stratégies de repli au détriment de l'intensification agricole et stratégies d'accumulation opportunistes rebondissant sur les asymétries issues de l'incertitude, ont eu pour effet d'entretenir les instabilités de l'environnement. L'émergence de logiques sécuritaires après la crise de 1990 et le renforcement d'un cadre rigoureux de gestion du crédit (cf supra) est le signe qu'un assainissement est en cours. Les tendances favorables des deux dernières campagnes devront pour être confirmées se traduire par une diffusion au niveau des concessions de schémas de gestion associant intensification, accumulation privée et structuration des filières¹⁰².

Cette lecture paysanne de l'agriculture peut être étendue à d'autres aspects de l'économie des zones irriguées. En conférant une dimension collective aux exploitations agricoles, elle induit une articulation au marché (pour la définition des systèmes d'activités et les pratiques de commercialisation) jouant simultanément de coordinations multicentrées soumises à des règles non marchandes, et d'une intégration au monde capitaliste (Minvielle, 1999)¹⁰³. Les illustrations de l'introduction du maraîchage et de l'élevage intensif dans les systèmes d'activités (point C) permettent ainsi de souligner des contraintes et des opportunités rarement prises en compte dans les programmes d'accompagnement des dynamiques locales. Si les approches par filières sont indispensables à une recherche opérationnelle pour le développement¹⁰⁴, elles peuvent, en occultant les représentations paysannes de la gestion, déboucher sur des conclusions partielles et donc sur des actions vouées à l'échec.

Il ressort en effet de notre analyse que la décision d'un changement dans les systèmes d'activités est portée par des motivations nécessairement collectives au niveau domestique, mais différenciées selon les options stratégiques et les organisations internes. Ce changement suppose pour la concession une réallocation du travail domestique, une redéfinition de l'utilisation des éventuels surplus individuels ou collectifs, et un rééquilibrage du système de droits et

¹⁰² L'antinomie défection / prise de parole offre ici un cadre d'interprétation particulièrement intéressant.

¹⁰³ Ces phénomènes justifient la mobilisation de l'économie des conventions et notamment la notion d'équilibre de règles issues de mondes différents (Favereau, 1991) pour éclairer les compromis effectués sur ces aspects.

¹⁰⁴ Les mécanismes relevés lors de la définition des systèmes d'activités doivent par ailleurs être analysés de façon spécifique selon le secteur d'activité concerné, ce qui est illusoire sans connaître les modes de coordination et donc sans une approche filière.

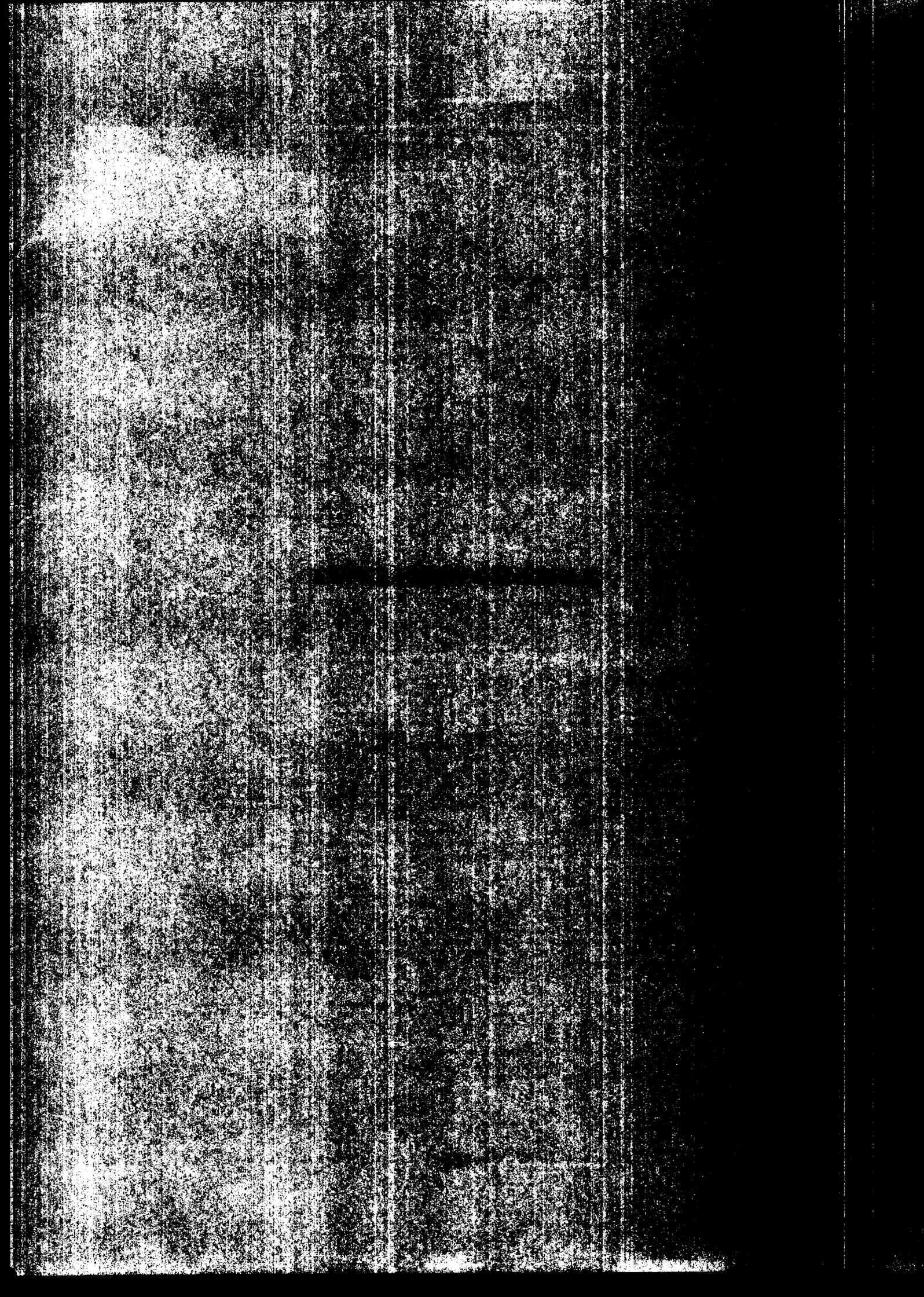
d'obligations. Ces recompositions doivent être en adéquation avec l'environnement économique et institutionnel des secteurs d'activité visés par le changement. Mais dans le même temps, elles doivent satisfaire les objectifs de chaque individu dans le dispositif collectif. Il apparaît donc nécessaire d'étudier les conditions de la réalisation de ce compromis pour éclairer les dynamiques et les perspectives de la diversification des revenus.

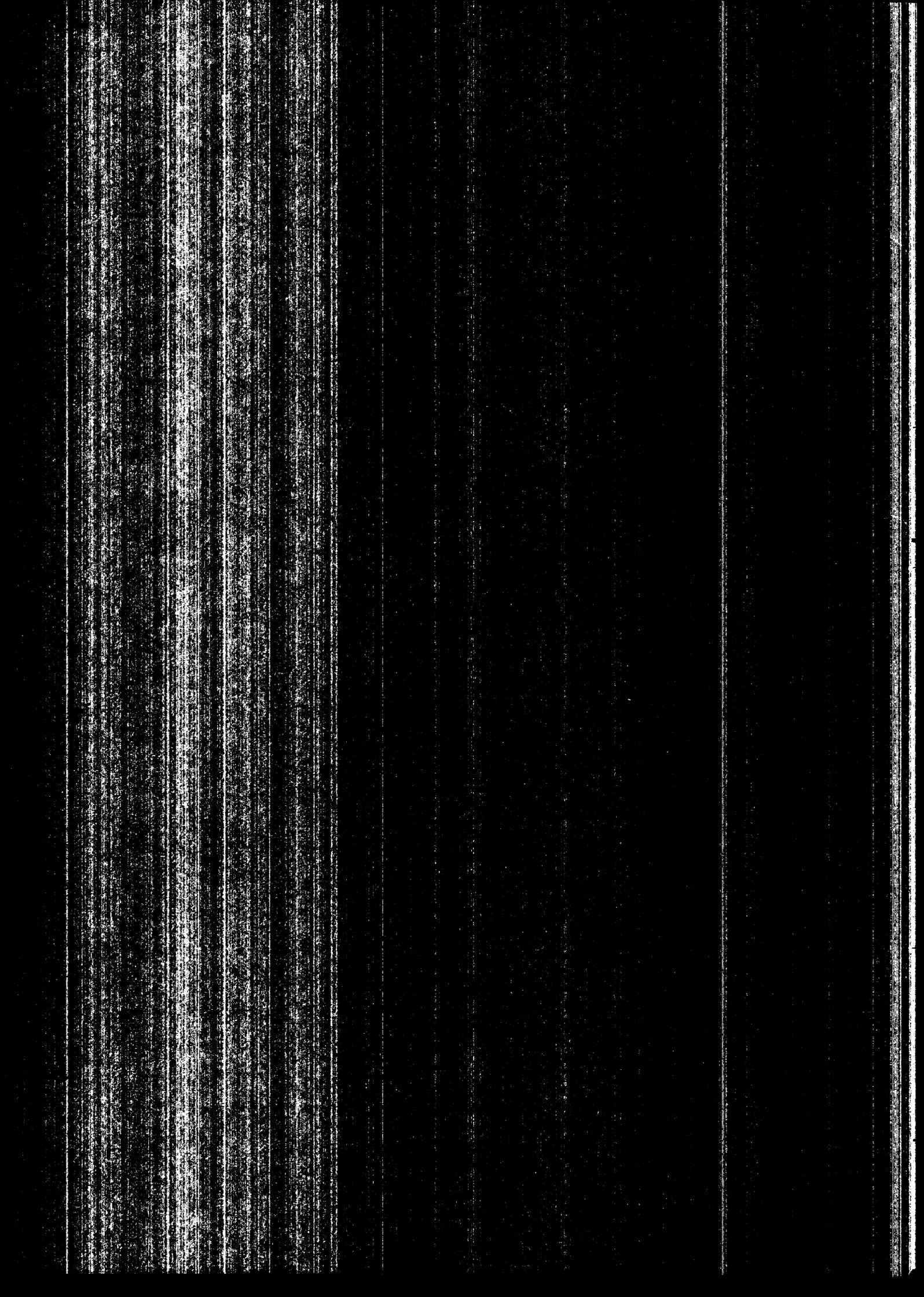
Cette démarche générale d'inspiration anthropologique en ce sens qu'elle tente de décrire les activités économiques comme une totalité (Couty, 1996), peut s'appliquer à tous les aspects de la diversification des revenus des groupes domestiques des périmètres irrigués. Elle permet par exemple de juger des conditions d'utilisation de micro-financements décentralisés pour le démarrage d'activités extra-agricoles ponctuelles (commerce de proximité et artisanat). Cette forme de diversification est susceptible de dynamiser, par la constitution d'une accumulation de base, les concessions des classes A et C, les femmes des classes VI et VII, et les dépendants masculins de la classe IX et X¹⁰⁵.

La grille de lecture s'adapte aussi à l'étude des arbitrages précédant les décisions d'investissements productifs des concessions des classes D et des dépendants masculins de la classe X.2 au Sénégal, arbitrages conditionnant la viabilité technique et financière du nouveau système d'activités. L'achat d'une batteuse à l'Office du Niger, le transport motorisé dans le delta du Sénégal et la diffusion des décortiqueuses privées sur les deux terrains sont autant de secteurs aujourd'hui accessibles aux paysans¹⁰⁶. L'accompagnement de cette intégration de riziculteurs offensifs dans les filières liées à l'agriculture irriguée gagnerait à s'appuyer sur les logiques internes de l'organisation domestique.

¹⁰⁵ La similitude entre les mécanismes décrits ici (tableau n°3, 8 et 9) et les logiques révélées par Ndione (Ndione, 1994) étudiant les comportements des femmes vis à vis du micro-crédit à Dakar est particulièrement éclairante.

¹⁰⁶ Des exemples en sont fournies par les études de cas (chapitre III, V et VI). L'analyse est comparable ici à celle de Labazée (Labazée, 1995) sur les logiques sociales et économiques des entreprises du secteur informel en Afrique.





Un des enjeux de notre thèse consistait à montrer l'intérêt d'un recentrage sur les acteurs concrets de la production pour analyser la diversification des revenus sur les périmètres irrigués sahéliens. Construit sur une démarche inductive inspirée des méthodes de l'anthropologie économique, le travail est axé sur une analyse stratégique micro-économique et micro-sociale des exploitations agricoles. Ceci suppose un angle d'approche jusqu'alors peu exploré sur des terrains pourtant fertiles en projets et recherches en sciences humaines. Sa pertinence repose sur la validation de deux hypothèses directrices : autonomie relative des acteurs de base par rapport à l'encadrement et à l'organisation collective, et persistance du caractère paysan des communautés en charge de la production agricole. C'est en effet sur les hypothèses inverses, stipulant que le caractère structurant des modes de mises en valeur oriente les comportements des colons vers une insertion normative et exclusive au marché que sont généralement appréhendés les phénomènes que nous nous proposons de traiter.

Il convient à l'issue de notre analyse de revenir sur les fondements de la validation de notre approche, de dresser un bilan (partiel) des principaux enseignements de la reconstruction des schémas de gestion des groupes domestiques, puis de juger des perspectives en matière de recherche et de développement de notre travail.

1. L'AUTONOMIE RELATIVE DES AGRICULTEURS DES PÉRIMÈTRES IRRIGUÉS

a. Les fondements de l'autonomie de gestion des acteurs de la production

Il ressort de l'étude détaillée des budgets des individus des différenciations fortes tant dans les performances technico-économiques que dans les orientations stratégiques. Ce résultat, en contradiction avec les présupposés de normalité des comportements des agriculteurs ayant prévalu jusqu'aux années 80, incite également à modérer la pertinence pour une approche stratégique des typologies d'exploitations actuellement disponibles. Reposant sur des critères essentiellement structurels (Coulibaly, 1995, Delcombel, 1996), ces dernières ne permettent pas d'appréhender les rouages des prises de décision pour la mise en valeur agricole¹. Cette diversité

¹ A l'exception notable de celle réalisée par Jamin à la fin des années 80 à l'Office du Niger (Jamin, 1994), qui n'a pas été actualisée depuis.

fonctionnelle, appuyée par l'étude de la perception par les agriculteurs de leurs conditions de production, est également révélatrice des marges de manoeuvres laissées par l'encadrement et les structures collectives de gestion aux unités de production agricoles.

La libéralisation de la riziculture, processus entamé sur les deux terrains d'étude en 1984, va du reste dans le sens d'un renforcement de l'autonomie de gestion des producteurs.

A l'Office du Niger le recentrage de la société d'Etat sur la gestion de l'irrigation, la décentralisation du crédit, les pratiques émergentes d'autofinancement et la recomposition de l'organisation des associations villageoises se traduisent par une monétarisation des échanges entre les acteurs institutionnels de la filière riz et les agriculteurs. Ces derniers y ont gagné en liberté pour choisir leurs calendriers cultureux, leurs doses d'intrants et la destination de leur production.

Dans le delta du Sénégal la motorisation des itinéraires techniques et les règles de gestion des périmètres publics et transférés, mais aussi de certains périmètres privés, présentent en apparence de plus grandes rigidités. La centralisation de l'organisation du travail du sol, de la récolte et du battage, mais aussi des approvisionnements en intrants et en eau guident les activités agricoles et entretiennent les circuits de paddy des paysans vers leur organisation paysanne. Les études de cas montrent cependant que les adaptations de ce cadre organisationnel sont courantes. L'appartenance à plusieurs structures, les possibilités de mobilité foncière et les contournements du système de crédit mis en lumière engagent à modérer la dépendance théorique des riziculteurs. La diffusion de la récolte et du battage manuels et la gestion décentralisée de certains périmètres privés confèrent enfin des espaces d'autonomie supplémentaires.

Les budgets individuels insistent également, et particulièrement dans le delta du Sénégal, sur l'importance des activités autres que la riziculture dans les structures des revenus. Moins ou pas du tout encadrées, ces activités offrent aux agriculteurs une autonomie de gestion conséquente qu'ils utilisent pour développer leurs propres stratégies de production dans des secteurs de l'économie échappant aux logiques collectives des systèmes irrigués. Dans le même temps cette diversification des systèmes d'activités n'est pas sans influence sur les pratiques

agricoles. Disposant de recours en dehors des périmètres, l'engagement des producteurs dans la riziculture obéit à des arbitrages fondés en partie sur des critères indépendants de l'agriculture et de ses institutions. Ainsi les choix d'intensification diffèrent selon la représentation qu'a chaque paysan de sa présence dans les aménagements.

b. De la pertinence d'une analyse micro-économique des exploitations agricoles

Il apparaît ainsi abusif de circonscrire l'appréhension de l'agriculture irriguée aux seuls aspects collectifs. Si la gestion de chaque usager est largement facilitée par un fonctionnement correct de son organisation paysanne et de son périmètre des pans importants de la réussite agricole sont sous sa responsabilité directe.

Par ailleurs, du fait de l'influence des pratiques individuelles sur le fonctionnement des organisations paysannes et des contournements possibles de l'action collective, occulter les comportements des producteurs de base de l'analyse peut être une source de biais pour la compréhension des dynamiques. Nous avons ainsi montré qu'une vision purement holiste des périmètres irrigués offre des interprétations tronquées de la réalité. Il convient notamment, pour juger de la viabilité et de l'efficacité d'une organisation, de tenir compte des possibilités de défection et de prise de parole de ses membres (Hirschman, 1995). Si l'on attribue aux organisations paysannes une fonction de réduction des coûts de transaction, tant en amont qu'en aval de la production agricole, encore faut-il que les principaux bénéficiaires trouvent un intérêt dans les mécanismes mis en oeuvre pour y parvenir².

L'analyse comparée des deux terrains d'étude permet d'insister sur les impacts des logiques des agriculteurs de base sur le fonctionnement collectif. Ainsi à l'Office du Niger, la prédominance des logiques sécuritaires des unités de production ayant réussi à constituer une accumulation de base s'accorde avec les conditions favorables de la filière rizicole. Cette situation débouche sur une structuration de l'action collective par diffusion de l'option de prise parole. Le développement actuel de groupements d'intérêt économique introduit par ailleurs un

² Lorsque l'agriculture ne contribue que faiblement aux budgets domestiques les rigidités de l'organisation collective peuvent se traduire par des contraintes en limitant les logiques de court terme.

contre pouvoir. La logique de défection qu'il sous-tend est également constructive en ce sens qu'elle renseigne les associations villageoises sur les revendications des candidats au départ.

Dans le delta du Sénégal, malgré le resserrement de la politique de la Caisse Nationale de Crédit Agricole et un assainissement récent des conditions de production (Bélières et al, 1999) cette dynamique d'alliance entre prise de parole et défection n'est pas en oeuvre³. L'engagement des agriculteurs dans les structures collectives se fait majoritairement sur deux modes bien distincts qui concourent à entretenir les dysfonctionnements. Les logiques passives de paysans en situation de précarité ouvrent des opportunités d'utilisation à des fins individuelles de la gestion collective par une minorité d'entrepreneurs.

Dans les deux cas, puisque les présupposés normatifs s'avèrent non fondés et que les typologies structurelles n'offrent que des visions partielles de ces phénomènes, il apparaît utile d'ouvrir la boîte noire des exploitations agricoles pour comprendre les dynamiques contrastées de l'Office du Niger et du delta du fleuve Sénégal.

2. LES RECOMPOSITIONS DES LOGIQUES DOMESTIQUES : DES PAYSANNERIES EN ÉVOLUTION

a. Le caractère paysan de l'organisation économique des concessions

Le caractère paysan des populations agricoles des périmètres irrigués, seconde hypothèse directrice, est confirmé par la reconstruction des schémas de gestion des unités de production. Ceux-ci montrent notamment la place centrale des coordinations domestiques dans l'organisation et la gestion de l'ensemble de la vie économique et sociale des concessions. La validation de cette hypothèse, associée à la démonstration de l'autonomie relative des producteurs face aux actions collectives des organisations paysannes et des sociétés de mise en valeur renforce l'intérêt d'une recherche sur la caractérisation de l'entité groupe domestique et de ses dynamiques. Le caractère paysan des concessions va par ailleurs de paire avec une forte imbrication des sphères

³ Rappelons que la violente crise du crédit du début des années 90, entraînant la faillite de nombreux périmètres privés et de transformateurs, résulte de détournements massifs des financements accordés largement par la CNCAS suite à la libéralisation précipitée du foncier. Cette période se caractérise par la multiplication des options de défection, entendues comme la création puis l'abandon une fois un crédit obtenu de structures collectives.

de la production et de la consommation (Mendras, 1976, Olivier de Sardan, 1987), ce qui autorise un raisonnement par les unités économiques⁴ pour aborder les économies agricoles des périmètres irrigués.

Au sein des groupes domestiques les mécanismes de définition et de mise en oeuvre de la diversification des revenus sont nécessairement collectifs. Compromis entre les aspirations de tous les chefs d'unités de production, les dotations patrimoniales et la représentation collective de l'environnement économique et social, l'adoption d'un système d'activités s'accompagne du respect d'un système de droits et d'obligations qui dépasse les logiques marchandes. Les limites empiriques d'une approche des concessions par agrégation des préférences individuelles apparaissent ici. Même lorsque la cohésion interne est garantie⁵ les analyses des chapitres III et IV ont montré que les dépendants développent des logiques économiques différenciées. L'équilibrage des règles internes, entre espaces de liberté individuels et stratégie collective, ne peut être réduit aux mécanismes mobilisés par les tenants d'une conception unitaire des groupes domestiques⁶.

Les études de cas montrent aussi que les recompositions des organisations économiques et sociales des concessions et donc de leur schéma de gestion se construisent par rapport à des références partagées, à des normes relativement stables propres à chaque terrain. Elles se différencient en fonction des espaces de liberté offerts par les schémas de gestion pour répondre aux changements internes (croît démographique et revendications des dépendants) et externes (règles d'attribution foncière, d'allocation du crédit, diffusion d'innovations par la recherche). Ces recompositions apparaissent alors comme un thème central de l'appréhension des phénomènes de diversification des revenus (agricoles ou non), voire du fonctionnement

⁴ Dans leur acceptation comme outils méthodologiques d'une approche inductive axée sur l'anthropologie économique (Gastellu, 1995).

⁵ C'est notamment le cas, fréquent au Mali, lors d'une adhésion à une accumulation communautaire construite sur la mobilisation de tous les actifs familiaux pour la riziculture.

⁶ Ces mécanismes, partant d'hypothèses différentes, négation des différenciations au sein des familles (Sen), existence d'un consensus issu d'un comportement optimisateur de chaque actif (Samuelson) ou altruisme du chef de famille (Becker), conduisent à accepter une fonction de préférence commune, un décideur unique et la mise en commun des revenus (Muller, 1994).

d'ensemble des périmètres irrigués.

b. Les révisions du modèle d'accumulation centralisée à l'Office du Niger

Le modèle de base d'accumulation centralisée

Dans le modèle d'organisation dominant à l'Office du Niger le chef de concession détient toutes les attributions foncières, capte les surplus et centralise les pouvoirs de décision pour la riziculture. Il constitue ainsi une accumulation à caractère communautaire issue de la participation de la main-d'oeuvre domestique à une unité de production principale. Les formes privilégiées de cette accumulation sont l'élevage extensif et l'habitat. Outre l'obligation pour le chef d'assurer la subsistance de la concession, les redistributions équilibrant le système de droits et d'obligations se font vers les dépendants sous forme d'espaces de liberté pour le maraîchage ou le petit commerce, mais aussi de dons directs en paddy ou en espèces. Ces redistributions assurent la formation parallèle d'une accumulation décentralisée qui reste cependant limitée. L'homogénéité de l'unité de production rizicole et la mobilisation de tous les actifs sont essentielles au bon fonctionnement de l'ensemble et font l'objet de négociations internes.

Ce modèle a facilité l'intensification en main-d'oeuvre de la riziculture et la création d'une accumulation privée détenue par les décideurs en matière de production agricole. Portée par les conditions favorables de la filière rizicole depuis une dizaine d'années, l'adoption durable de techniques culturales intensives qu'il autorise a contribué à la structuration progressive du marché local du riz et de l'environnement institutionnel de l'irrigation.

Centre du dispositif de redistribution et de l'accumulation décentralisée à l'Office du Niger, le développement maraîcher est initialement le fait des dépendants. Il se base sur une recomposition de la main-d'oeuvre domestique en sous-unités de production financées en partie par les surplus rizicoles. Certains chefs de concession l'intègrent dans leur système d'activités mais il importe que la mobilisation des facteurs de production n'interfère pas avec le fonctionnement des sous-unités dépendantes. Le dynamisme des filières atteste de son adéquation avec le modèle d'organisation domestique. Dans le système de droits et d'obligations de ce

modèle les dépendants ont rarement accès à une accumulation suffisante pour investir en dehors de l'agriculture. Leurs opportunités de diversification sont par ailleurs bornées par leur obligation de travail sur les parcelles rizicoles communes. La spécialisation agricole à l'échelle de la concession est ainsi encouragée.

Les recompositions permettant l'accumulation productive

La responsabilité d'une éventuelle activité extra-agricole intensive en capital est donc généralement confiée au chef de concession, ce qui renforce par ailleurs la hiérarchie interne. Il peut l'entreprendre à condition d'être assuré de la capacité de la concession à poursuivre l'intensification agricole socle de l'organisation économique. Ceci suppose une forte cohésion interne mais également une prise de risque induite par le manque de spécialisation au démarrage de l'activité concernée. C'est la perception de ce risque qui détermine le passage du modèle initial (sécuritaire et essentiellement agricole) vers un modèle offensif diversifié⁷.

Ce modèle offensif se fonde de toute façon sur une complémentarité entre les différentes composantes du système d'activités, complémentarité visant une poursuite de l'accumulation productive. Les adaptations du système de droits et d'obligations sont limitées, chacun gardant les fonctions issues de son statut et les principes de la circulation des surplus restant inchangés.

Les recompositions pour palier les limites de l'intensification rizicole

En cas de faiblesse de la riziculture, principalement issue d'une dotation en moyens de production inadaptée, le modèle s'avère inapte à assurer la subsistance du groupe domestique. Dans le contexte de l'Office du Niger cette faiblesse induit généralement une situation de grande précarité et impose des recompositions des schémas de gestion. Une réponse possible est la collectivisation accrue de la production, les dépendants abandonnant leurs espaces de liberté et donc toute possibilité d'accumulation individuelle. Dans ce cas le revenu communautaire est utilisé à la seule fin de satisfaire les besoins vitaux. L'autre réponse est l'éclatement et

⁷ Cette vision rejoint les différenciations des exploitations paysannes vis à vis de leur articulation au marché définies notamment par Minvielle (Minvielle, 1999).

l'autonomisation des unités de production. Les spécialisations budgétaires s'estompent, les circuits de l'accumulation se cloisonnent et assurer les besoins vitaux devient l'affaire de chaque actif au sein de son ménage mais aussi de la concession dans son ensemble.

La précarité induit dans tous les cas des systèmes diversifiés. Des recours à des activités ponctuelles dont l'occurrence est aléatoire se mêlent à l'insertion dans des réseaux d'affinités lieux de dons et de contre-dons solidaires. Les exigences de l'intensification agricole sont régulièrement en concurrence avec les impératifs de la satisfaction des besoins immédiats, qui l'emportent toujours en cas d'arbitrage. Près d'un tiers des groupes domestiques des zones étudiées à l'Office du Niger sont dans cette situation.

Les limites du modèle dominant et les recompositions en cours

Le modèle dominant se heurte aujourd'hui à deux contraintes principales. Le dynamisme de la zone Office du Niger attire de nombreux candidats à la riziculture et les possibilités d'extension des surfaces offertes aux paysans colons déjà installés s'amenuisent. S'ajoutant à la croissance démographique des concessions ce contexte induit une forte pression sur la terre. Du point de vue du cycle de vie des groupes domestiques l'accumulation doit assurer la pérennité du modèle par une reproduction élargie des moyens de production. Les cadets en âge de créer leur propre unité de résidence et donc leur propre unité de production rizicole peuvent ainsi reproduire le modèle sécuritaire dominant. Dans le contexte actuel de rareté du foncier, et même dans l'hypothèse d'un maintien des conditions favorables de la riziculture, une telle transition n'est pas réalisable. Dans le même temps la croissance soutenue depuis une dizaine d'années incite les dépendants, notamment masculins, à accroître leurs exigences. Se jugeant défavorisés par le dispositif d'accumulation centralisée ils réclament plus tôt davantage d'autonomie.

Outre la génération de dissensions internes de plus en plus fréquentes la contradiction entre l'élargissement des droits des dépendants et l'augmentation de la pression foncière conduit à une impasse. Les scissions de concessions débouchent sur la création d'exploitations sous-dimensionnées qui peuvent difficilement reproduire une agriculture intensive soutenant l'accumulation, tandis que le maintien du modèle centralisé est compromis par l'incapacité des

chefs de groupe à assurer l'équilibre du système de droits et d'obligations. Le glissement de concessions développant des stratégies d'accumulation domestique centralisée vers des options stratégiques défensives recentrées sur la reproduction simple n'est donc pas à écarter.

Les recompositions effectuées par les concessions engagées dans une diversification extra-agricole offensive augurent de l'opportunité d'un maintien de l'accumulation basée sur la cohésion domestique. Les possibilités de diversification permettant une accumulation productive sont néanmoins actuellement ténues. Le développement d'innovations pour l'agriculture de contre saison, de l'élevage intensif, du battage privé, voire du transport motorisé sont des options pouvant permettre une conversion favorable des systèmes d'activités. Il reste que ces changements supposent d'adapter les règles internes d'allocation des ressources, ce qui nécessite un apprentissage pour lequel l'encadrement a un rôle important à jouer.

Il apparaît enfin, notamment à l'issue des analyses des trajectoires des concessions, que la levée de la contrainte foncière présente les meilleures garanties pour entretenir la dynamique positive de l'agriculture paysanne à l'Office du Niger. Outre l'assurance de la pérennité d'un modèle intensif qui a fait ses preuves elle offrirait aux concessions en difficulté l'opportunité de s'articuler plus favorablement au marché et de contribuer ainsi au renforcement de l'accumulation privée⁸. La poursuite des programmes de réhabilitation et l'extension des surfaces aménagées en prévision, toutes deux clairement inscrites dans le contrat plan Etat-Office du Niger-exploitants agricoles 1999-2001 (ON, 1998), engagent à penser qu'un tel processus est réalisable.

Tout dépendra de l'issue des débats en passe d'être tranchés sur les formes effectives de la participation privée à ces nouveaux aménagements, et donc du choix de leur mise en valeur. Il semble acquis qu'un financement privé au moins partiel est incontournable dans le contexte actuel des filières agricoles. L'investissement nécessaire pour coller aux normes techniques recommandées par l'Office du Niger n'est pas accessible, loin s'en faut, à tous les colons déjà attributaires de parcelles mais la possibilité d'un déblocage de crédits spécifiques est évoquée.

⁸ Cette accumulation privée est de fait l'alternative incontournable à la logique de capitalisme d'Etat ayant prévalu jusqu'aux mesures de libéralisation.

Nous pensons qu'un paysannat fonctionnant sur les modèles actuels d'irrigation et d'organisation sociale peut cohabiter avec une agriculture commerciale motorisée. Cette seconde forme, pensée sur des périmètres autonomes et entièrement aménagés sur financement privé, semble aujourd'hui privilégiée. Elle est jugée apte à maximiser la mise en valeur et à palier le retrait progressif de la puissance publique. L'expérience de la fin des années 80 dans le delta du Sénégal est cependant là pour nous en rappeler les possibles dérives.

c. Vers un renforcement des logiques sécuritaires dans le delta du Sénégal ?

Contrairement à la situation favorable et relativement stable de l'Office du Niger les filières agricoles dans le delta du Sénégal sont caractérisées par de fortes incertitudes. Ces incertitudes s'entendent aussi bien pour la mise en valeur (la moitié des terres aménagées est cultivée, avec un fort turn over) que pour la commercialisation des productions. Nous avons montré que les comportements paysans réagissant à cet environnement génèrent également des instabilités. Dans ce contexte les "faits mesurés" par les études de cas traduisent des ajustements fréquents de l'organisation économique et sociale des concessions et ne sont que rarement conformes à la norme, *entendue comme le "pré-jugé" qu'une société porte sur elle-même* (Gastellu, 1981). Cependant si cette norme n'est applicable que lorsqu'un horizon de définition stratégique suffisant est acquis, ses fondements servent de référence aux recompositions que nous avons pu observer.

Une norme d'organisation décentralisée mise à mal par les incertitudes de l'agriculture irriguée

A l'inverse de l'Office du Niger l'organisation des concessions comprenant plusieurs ménages repose sur un éclatement des pouvoirs de décision pour les opérations de production et notamment pour la riziculture. De ce fait le système de droits et d'obligations s'articule autour de la consommation alimentaire⁹. Les autres échanges internes obéissent à des relations de réciprocité entre actifs de même statut et de redistribution intra-ménage, bien que ces redistributions soient peu fréquentes. La composition des unités de production entre les différents

⁹ Chaque chef d'unité de production rizicole doit ainsi participer au remplissage du grenier à hauteur de sa population dépendante et payer les ingrédients nécessaires à la préparation des repas lorsque son épouse cuisine.

actifs, voire ponctuellement avec des individus hors concession est régulièrement renégociée. Dans cette configuration alliant hiérarchie et solidarité (Diop, 1981) le chef de concession conserve un rôle social d'arbitrage en tant que garant de la cohésion et du respect des fondements de l'organisation. Les pratiques rizicoles peu intensives en main-d'oeuvre s'accordent bien à une telle organisation et à la souplesse qu'elle autorise. Le capital social acquis par le chef de concession facilite l'insertion de ses dépendants dans les filières (accès au foncier et commercialisation).

Les circuits de l'accumulation sont séparés. Chaque unité de production (voire chaque actif) doit assurer elle-même les conditions de son installation future en unité de résidence à part entière. L'efficacité de cette organisation est donc soumise à une forte disponibilité foncière et à la sécurisation des activités rizicoles pour chaque chef d'unité. Dans le contexte du delta ceci suppose de se prémunir individuellement mais aussi collectivement des aléas de la mise en valeur. Les projets privés familiaux gérés sur la base de la confiance et de l'autorité sociale du chef de concession offrent potentiellement cette sécurisation. Chaque unité s'y voit confier une parcelle et bénéficie de l'expérience collective pour faciliter son apprentissage de l'intensification et de la mise en marché. Le disponible foncier peut être complété par des attributions dans les aménagements publics de façon à disperser les risques de dysfonctionnements.

Quelques rares concessions anciennement installées et ayant su construire un capital social fort à l'occasion du développement des périmètres privés à la fin des années 80 sont parvenues à pérenniser ce modèle de gestion. Elles ont généralement des systèmes d'activités diversifiés car la base d'accumulation acquise grâce au riz autorise un redéploiement vers des prestations de services motorisées, l'élevage extensif ou le commerce. Ces activités, toujours pensées dans leur complémentarité avec une agriculture intensive, structurent et entretiennent la reproduction élargie du modèle.

Dans l'euphorie et la quasi-institutionnalisation des options de défection vis à vis du système de crédit de la période 1987-1991 ce modèle a cependant fonctionné majoritairement de façon artificielle sans qu'une accumulation capitaliste privée et stabilisée soit apparue. Les réajustements drastiques suite à la crise du début des années 90 sélectionnant les périmètres

privés, affaiblissant les aménagements publics et entraînant une chute des surfaces cultivées, ont généré des instabilités externes qui se sont reportées sur les règles de la gestion interne. Les unités de production les plus marquées par la crise se sont vues incapables d'honorer leurs obligations dans la configuration normale. Les réponses aux instabilités des années 90 ont ainsi induit des différenciations dans l'organisation des concessions. Une minorité a pu renforcer le modèle décentralisé, confortée par une position de plus en plus favorable par rapport aux autres exploitations. Mais la majorité a dû entreprendre des recompositions radicales de leurs systèmes de droits et d'obligations.

Des recompositions adaptatives soumises à l'incertitude de l'environnement économique et institutionnel

Pour plus de la moitié des concessions des zones du delta étudiées les schémas de gestion sont subordonnés à une situation de forte précarité, issue en grande partie de la faiblesse des revenus agricoles. Étant données la réduction des surfaces disponibles, les difficultés d'accès au crédit et les risques de dysfonctionnements des filières agricoles, la présence dans les périmètres répond à l'espérance d'un revenu d'appoint. L'agriculture est perçue comme une composante parmi d'autres dans un système d'activités diversifié, mais aussi comme un moyen de se maintenir dans des réseaux de solidarité susceptibles d'être mobilisés en cas de besoin. La main-d'œuvre domestique s'y substitue au capital (renforcement des opérations manuelles de post-récolte) dans un souci premier de réduction des coûts. L'intensification n'est donc pas une priorité, et ce d'autant plus que si l'urgence de la satisfaction des besoins le commande, l'allocation du travail et de la trésorerie se fait au profit d'activités assurant une rémunération immédiate.

La faiblesse de l'horizon de définition stratégique empêche la spécialisation pour la diversification des revenus. Les options défensives consistent à saisir toutes les opportunités de travail qui se présentent. Elles débouchent sur des espérances de revenu aléatoires et sur une prédominance du salariat, des prestations de services manuelles et de recours à la solidarité communautaire. La présence dans les périmètres permet un accès privilégié à l'information pour cette recherche. Contrairement à l'organisation normale le système de droits et d'obligations est

distendu. La recomposition porte donc sur une centralisation des décisions et une mise en commun du travail pour l'agriculture et sur une recherche parallèle et décentralisée de revenus ponctuels.

Les recompositions offensives jouant des instabilités de l'environnement

Les instabilités des filières agricoles s'ajoutant aux fréquentes options de défection des concessions en difficulté vis à vis de la riziculture offrent par ailleurs des opportunités d'enrichissement. En captant des pouvoirs institutionnels au sein des groupements paysans les groupes domestiques bien dotés en moyens de production et pouvant compter sur une accumulation de base peuvent pratiquer une agriculture intensive et viser des marchés sécurisés. Les intérêts individuels prennent le pas sur les intérêts des groupements, en ce sens que les négociations collectives entreprises en amont et en aval des filières sont des sources d'information utilisées pour orienter le système de production de la concession. Le groupe domestique s'affranchit des contraintes collectives en s'autofinçant ou en passant des contrats individuels avec des commerçant ou les institutions encadrant les filières.

Cet accès privilégié à l'information, élément central des stratégies, incite à une recomposition des organisations internes vers la centralisation des pouvoirs de décision et de l'allocation du travail. Le système de droits et d'obligations est alors comparable à celui du modèle dominant de l'organisation domestique à l'Office du Niger. La spécialisation agricole est recherchée sauf si une opportunité de diversification sécurisée car fortement intégrée dans les réseaux d'alliances déjà investis se présente. Le maraîchage, activité techniquement risquée mais dégageant potentiellement des marges supérieures à celles de la riziculture, est généralement intégré aux systèmes d'activités. L'accumulation est tournée vers l'augmentation des moyens de production agricole et le renforcement du capital social. Acquis grâce au travail de tous les actifs son caractère communautaire maintient l'indispensable cohésion sociale.

Si ces pratiques ne reposent pas sur une accumulation et sur une insertion institutionnelle suffisantes elles peuvent cependant conduire à des échecs lourds de conséquences. Dans le contexte d'un resserrement des conditions d'accès au crédit et d'une agriculture intensive

coûteuse et risquée, une campagne déficitaire remet en cause tout le dispositif. La cohésion interne s'effrite et un repli vers les stratégies défensives aléatoires s'impose. Dans le même temps, c'est le fonctionnement de l'organisation paysanne sur laquelle s'appuie la stratégie qui est mis en cause.

L'émergence de stratégies sécuritaires axées sur l'agriculture

Les réponses paysannes aux incertitudes de l'environnement vont ainsi plutôt dans le sens de l'entretien de l'instabilité et de la réduction globale des horizons stratégiques. L'aggravation des risques de dysfonctionnements collectifs n'est pas contrecarrée par la prise de parole des concessions en difficulté. Cette prise de parole est grevée par leur faible implication dans l'agriculture. D'autre part, dans la logique de court terme des groupes domestiques en situation précaire, la possibilité d'un contournement du système de crédit reste une opportunité de revenu supplémentaire.

Il est cependant notable que les effets des mesures drastiques, et surtout reproduites dans la durée de la Caisse Nationale de Crédit Agricole s'ajoutent aux progrès de gestion enregistrés par les Unions Hydrauliques de certains aménagements pour amorcer un changement positif. Les opportunités de non remboursement ne grevant pas l'obtention d'un nouveau financement ayant quasiment disparues et les aides extérieures sous forme de projets s'amenuisant, les instabilités de l'univers institutionnel semblent se résorber.

Ainsi près de 20% des concessions des zones enquêtées adoptent des recompositions sécuritaires de leur schéma de gestion préservant le fonctionnement collectif des organisations paysannes. Cette orientation suppose cependant deux corollaires. Il faut d'abord que les surfaces cultivées soient concentrées sur des périmètres ayant montré un fonctionnement stable sur plusieurs campagnes¹⁰. Il importe aussi que la dotation foncière soit suffisante pour pouvoir satisfaire les besoins de la concession. L'élargissement de l'horizon stratégique incite alors à l'intensification et à la spécialisation rizicole. Le renforcement d'une agriculture dès lors jugée

¹⁰ Gestion de l'eau, organisation des travaux du sol et des circuits du crédit.

apte à la constitution d'une accumulation privée conduit à une concentration des pouvoirs de décision au niveau du chef de concession¹¹. Il s'ensuit une redéfinition des systèmes internes de droits de d'obligations basée sur la captation centralisée des surplus et la redistribution verticale vers les dépendants. Ces derniers entreprennent pour leurs propres unités budgétaires des activités extra-agricoles ponctuelles mais uniquement sur le temps de travail résiduel une fois remplies leurs obligations sur les parcelles de riz.

Ces stratégies, souvent en construction et circonscrites à de trop rares aménagements, sont selon nous un signe encourageant pour l'évolution de l'irrigation dans le delta du Sénégal. Leur diffusion peut permettre l'émergence d'une prise de parole effective des producteurs de base préalable à une démocratisation des organisations paysannes, à une amélioration de la gestion collective, mais aussi à une meilleure coordination au sein des filières¹². Accompagner cette diffusion suppose de renforcer les règles de gestion foncière pour sécuriser ces paysans, mais aussi d'orienter les décisions d'attribution pour favoriser leur développement. Les périmètres privés aujourd'hui non cultivés offrent ici des perspectives pour la force publique et ses relais au niveau des communautés rurales.

Les contraintes à la professionnalisation de l'agriculture, mot d'ordre de l'encadrement et des institutions de tutelle, sont trop souvent perçues comme échappant au niveau micro-économique. Pour citer quelques exemples, les actions sur les organisations paysannes touchent les seuls responsables et se concentrent trop souvent sur l'amélioration des outils formels de gestion, l'accompagnement des efforts sur la qualité se tourne préférentiellement vers les leaders paysans et les transformateurs et l'intégration des paysans au marché par la commercialisation est également perçue comme un champ d'action des organisations de producteurs. Au vu de notre étude il apparaît que l'impact des stratégies des concessions paysannes sur l'ensemble de ces aspects est primordial. Si l'encadrement et les institutions politiques de la zone ne peuvent bien entendu pas entreprendre des actions à ce niveau, il leur incombe d'améliorer la lisibilité des

¹¹ Cette concentration est clairement montrée à l'échelle du delta par Bélières et al (Bélières et al, 1999) pour les petites et les moyennes exploitations.

¹² Pour exemple, les actions des comités de concertation des filières de la tomate et de l'oignon gagneraient en efficacité si elles étaient relayées par un plus grand nombre de producteurs.

acteurs et de faciliter les conditions de leur prise de parole. C'est à cette condition que leurs interlocuteurs pourront jouer correctement leur fonction de relais des aspirations de la base.

3. IMPLICATIONS OPÉRATIONNELLES DE LA CONNAISSANCE DES SCHÉMAS DE GESTION DES RIZICULTEURS ET PERSPECTIVES À DÉVELOPPER

a. Les enseignements pour raisonner la recherche sur la diversification des revenus

La redéfinition des interventions directes de la puissance publique dans les filières agricoles, si elle n'est pas tout à fait achevée, se traduit par un retrait qui est aujourd'hui entériné de façon irréversible. Les enjeux stratégiques des grands aménagements hydro-agricoles préservent cependant la légitimité de l'encadrement pour guider et accompagner les dynamiques des agents. Dans le même temps les diagnostics méso-économiques insistent sur le poids de la riziculture dans les économies des deux zones, tant sur le plan de la création de valeur ajoutée directe que sur le développement des activités qu'elle induit¹³.

Dans un tel contexte le développement de la diversification des revenus, dont l'importance pour l'avenir des deux zones semble faire l'unanimité, doit d'abord être pensé comme subordonné à de nouvelles règles de coordination, définies par les acteurs concrets et non plus par l'Etat. La diffusion de l'information et la vulgarisation de techniques appropriées aux moyens et aux objectifs paysans sont aujourd'hui les seuls leviers dont disposent la recherche et le développement. Mais du fait du rôle prédominant que la riziculture est de toute façon amenée à jouer les actions ne peuvent pas occulter la question essentielle de l'articulation de la production céréalière avec les autres composantes des systèmes d'activités.

Les études de cas détaillées montrent de fait que les stratégies de diversification des revenus se fondent sur la confrontation entre la représentation qu'ont les paysans de leur insertion dans la filière rizicole et leurs domaines de choix dans leur système interne de droits et d'obligations. Les résultats de ce compromis ont des implications fortes en terme de besoin

¹³ Nous avons par exemple montré l'importance pour les paysans d'afficher une présence dans les périmètres pour maintenir des liens socio-économiques avec leur environnement.

d'information et d'appuis techniques. Il importe donc, pour mieux connaître ces besoins et y répondre, d'apporter un nouvel éclairage sur la problématique de la diversification des revenus.

Les études de filières privilégiées dans les programmes de recherche actuellement développés gagneraient ainsi à intégrer dans la caractérisation des producteurs la place de l'activité spécifiquement concernée par leurs travaux dans les orientations stratégiques d'ensemble des concessions. Une telle démarche impose un détour par l'analyse stratégique des schémas de gestion domestiques.

b. Les perspectives de contribution aux travaux de suivi-évaluation

Plus généralement notre étude montre que les comportements micro-économiques et micro-sociaux des groupes domestiques contribuent à consolider les règles externes de la production agricole, ou au contraire à entretenir des instabilités génératrices d'opportunités. Confrontés aux déterminants agronomiques, organisationnels et économiques des filières, les acteurs de base de la production développent ainsi des adaptations cognitives et nécessairement collectives de leur organisation interne. Ce faisant, ils élargissent ou au contraire réduisent leur domaine de choix pour réponse aux incitations extérieures. Il en résulte des modes d'articulation au marché différenciés.

La compréhension et l'analyse dynamique de ces phénomènes doivent selon nous être intégrées dans les travaux de suivi-évaluation actuellement développés sur les deux périmètres irrigués étudiés. Les compléments offerts par une approche stratégique des exploitations permettraient en effet de relativiser des conclusions issues d'approches résolument sectorielles et négligeant de ce fait la dimension paysanne des prises de décisions. Il s'agit surtout de mettre en perspective les données habituellement compilées par l'encadrement.

Il n'est évidemment pas envisageable de reproduire sur des périodes rapprochées des enquêtes stratégiques du type de celles effectuées pendant la thèse. La démarche inductive choisie pour notre recherche imposait une approche exhaustive des phénomènes internes qui ne se justifie pas dans l'optique d'un programme de suivi-évaluation. Par contre les moyens

financiers et humains de l'encadrement, englobant les sociétés d'Etat et les projets, permettent d'inclure dans les enquêtes déjà en oeuvre le suivi rapproché de certains indicateurs clés.

Il importe notamment de pouvoir comparer les performances agricoles et les structures des systèmes d'activités, de juger des catégories d'acteurs engagées dans les différentes filières de production et des domaines de choix qui leur sont accordés dans les schémas de gestion. La consommation, révélant en partie les orientations stratégiques, est également trop souvent négligée dans les dispositifs existants. Une approche fine des comportements sur un échantillon judicieusement choisi parmi les exploitations agricoles déjà suivies et tenant compte des aspects collectifs des prises de décisions peut combler ces lacunes sans entraîner une surcharge de travail grevant la qualité des analyses à effectuer.

c. L'appui au conseil en gestion individualisé

Les actions de recherche et de développement sur le conseil en gestion à l'Office du Niger et dans le delta du Sénégal concernent essentiellement les groupements de producteurs. Ces derniers manquent encore le plus souvent de formation, tant pour la gestion de l'eau sur les périmètres qui leur ont été rétrocédés que pour assurer les opérations qui leur sont aujourd'hui dévolues¹⁴. La poursuite de leur apprentissage organisationnel et de leur professionnalisation est incontestablement un des points clés de l'avenir de l'agriculture irriguée. Il apparaît cependant que du fait du virage libéral des années 80 et 90 et de la plus grande autonomie de gestion qu'il confère aux acteurs de base, les interrelations entre gestion collective des organisations et gestion individuelle des exploitations doivent être repensées. Nous avons notamment montré que les choix individuels de commercialisation des productions agricoles et plus généralement de définition des systèmes d'activités déterminent l'efficacité des fonctions collectives de recouvrement des redevances et des crédits de campagne.

¹⁴ Approvisionnement en intrants, fourniture en eau, battage, commercialisation, recouvrement des redevances hydrauliques et des exigibles paysans

A l'Office du Niger les paysans sollicitent par ailleurs depuis quelques campagnes des actions concrètes de conseil en gestion touchant directement les exploitations familiales¹⁵. Cette demande cible l'apprentissage d'outils permettant d'établir des bilans comptables et d'ébaucher une programmation technique et financière des activités de production. Elle souligne la prise de conscience par les paysans de la nécessité de rationaliser leurs pratiques dans un environnement désormais ouvert à la concurrence. Dans le delta du Sénégal les échos du terrain renvoient les mêmes attentes mais les demandes ne sont pas aussi clairement formulées. Les initiatives en cours au niveau du Centre Interprofessionnel pour la Formation aux métiers de l'Agriculture (CIFA), institution la plus apte à relayer ces attentes, laissent cependant à penser que le thème de la gestion des exploitations est amené à se développer.

La méthodologie élaborée pour notre recherche et la construction théorique des schémas de gestion rejoignent directement ces préoccupations de développement. L'approche stratégique par induction permet en premier lieu de préciser les différents niveaux d'objectifs des chefs d'unité de production (choix immédiats d'allocation des ressources sur un cycle de production-consommation et choix stratégiques de modification des règles internes de gestion), ainsi que les tactiques et stratégies qu'ils développent pour les atteindre. Notre travail offre ainsi une base de réflexion pour sélectionner et hiérarchiser dans une perspective opérationnelle les thèmes clés à aborder sur chacun des périmètres.

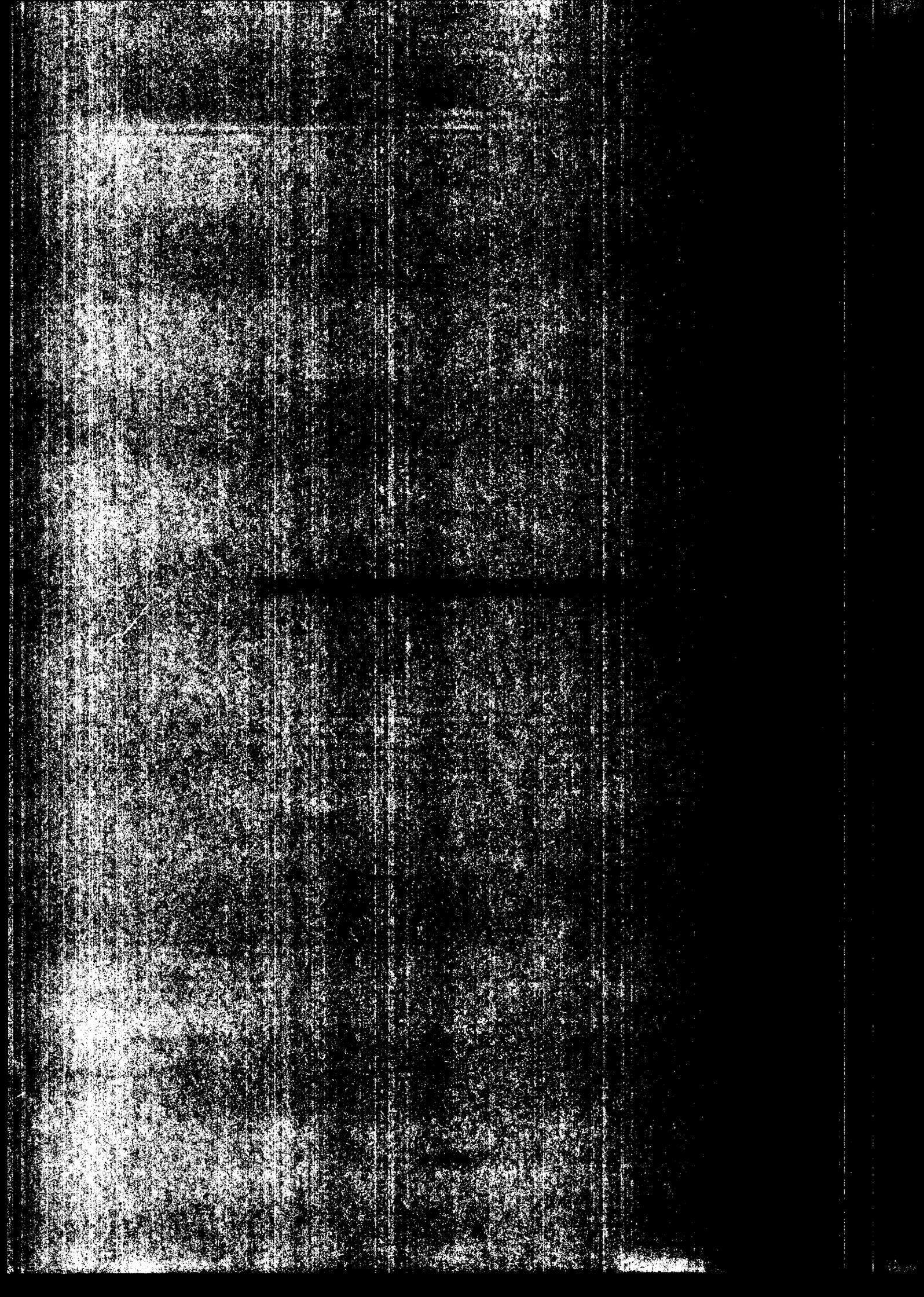
L'interprétation des schémas de gestion insistent par ailleurs sur la nécessité de penser le conseil, non plus de façon normative comme cela a longtemps été le cas, mais en y intégrant la diversité des principes internes de l'allocation des ressources. Il s'agit de tenir compte de la dimension paysanne des prises de décision et donc des interactions entre les sphères de la production et de la consommation. Même une typologie fondée sur les structures de production ne suffit pas pour caractériser des groupes cibles homogènes. Les études de cas ont par exemple montré que si les capacités à intensifier des riziculteurs diffèrent selon leur dotation en moyens de production, leurs marges de manoeuvre dans l'allocation des ressources entre les circuits de la consommation, de la répartition et de la production sont tout aussi déterminantes. Ainsi un

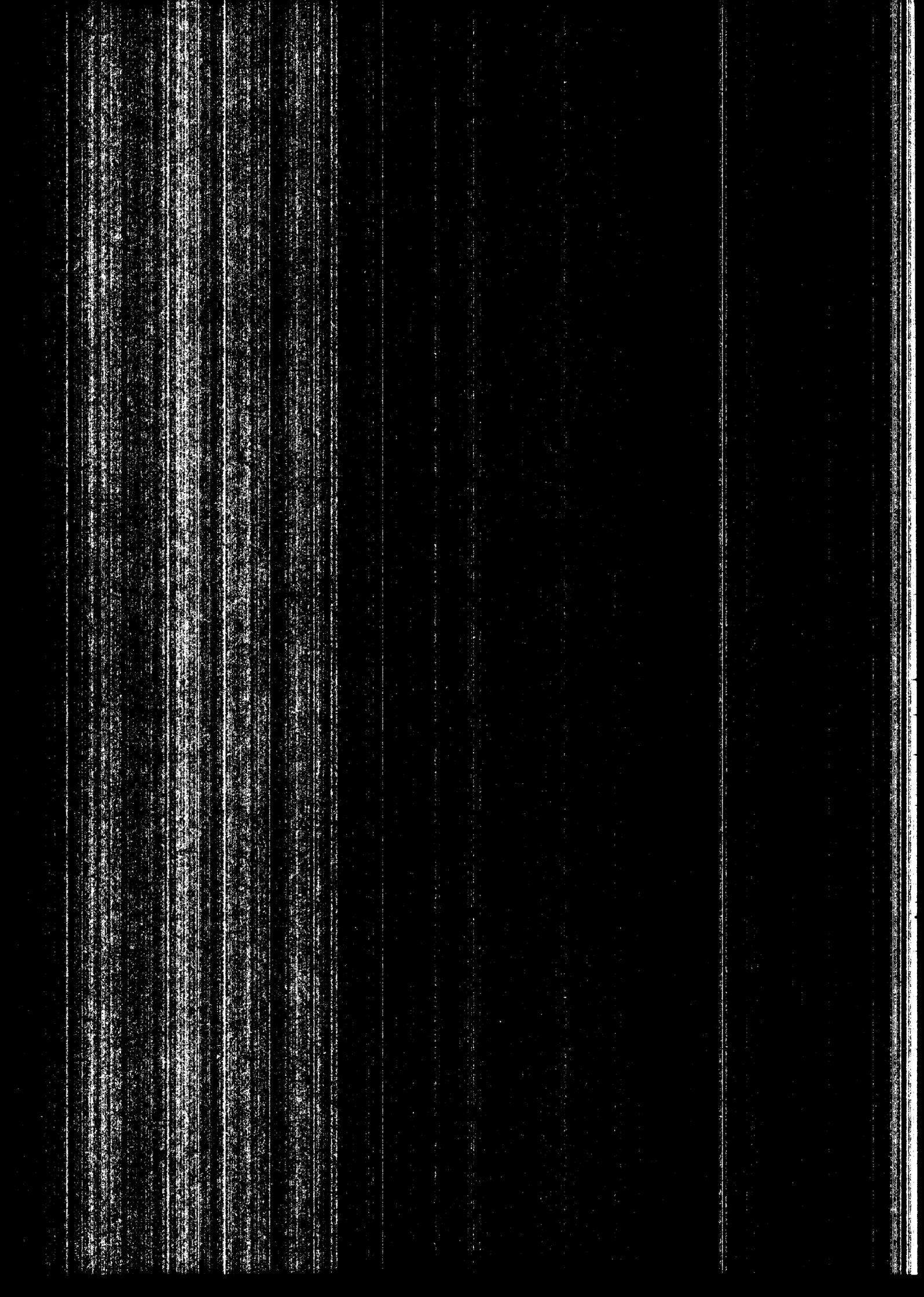
¹⁵ La demande est apparue lors du montage du Projet Centre de Prestations de Services, projet d'accompagnement financier et juridique des organisations paysannes.

conseil reposant sur des normes rigides et exclusivement axé sur la sphère de la production peut à l'extrême contrarier les conditions futures de réalisation de l'équilibre des schémas de gestion et conduire à réduire davantage encore les domaines de choix. Il convient donc d'associer une caractérisation des systèmes internes de droits et d'obligations aux diagnostics des structures de production des futurs bénéficiaires des actions de conseil. Les éléments de caractérisation que nous avons développés permettent de guider une telle démarche.

Dans le même ordre d'idée, nos résultats engagent enfin à accorder une attention toute particulière aux interrelations entre les différentes activités développées par les chefs d'unités de production. Le manque d'étanchéité entre les comptes d'exploitation, dans le cas des associations riziculture-prestation de services notamment, oblige à repenser les schémas de gestion dans leur globalité. C'est sur l'enchaînement des cycles de production dans des systèmes peu spécialisés que se fondent les pratiques concrètes. La présence sur les périmètres peut ainsi obéir à l'entretien d'un capital social et d'un accès privilégié à l'information pour internaliser des coûts de transaction liés à une autre activité, ou au contraire être au centre des stratégies d'accumulation. Ici encore l'importance de la finesse du diagnostic des schémas de gestion est indispensable pour accompagner judicieusement les dynamiques.

Les perspectives opérationnelles offertes par la connaissance des schémas de gestion ont été insuffisamment développées durant ce travail. Elles semblent cependant susciter un grand intérêt de la part des différents acteurs de la recherche et du développement directement concernés et devraient se traduire par des actions concrètes dans un futur proche. Cet intérêt renforce notre conviction de l'importance d'un recentrage des préoccupations de l'encadrement des périmètres irrigués sur le rôle central des acteurs de la production. Les outils de l'anthropologie économique et de l'économie des organisations appliqués aux groupes domestiques se sont par ailleurs avérés adaptés pour effectuer ce recentrage. Nous espérons avoir contribué à montrer la pertinence de leur mobilisation pour un accompagnement constructif des dynamiques paysannes.





AMIN S. : *"Trois expériences africaines de développement : le Mali, la Guinée et la Ghana."* Presses Universitaires de France, Etudes "Tiers monde", Paris, 1965, 233 p.

ANCEY G. : *"Niveaux de décisions et fonction objectif en milieu rural africain."* AMIRA, note n°3, Paris, 1975, 33 p.

ANCEY G. : *"Enquêtes rurales en Afrique sur échantillons restreints."* AMIRA, note n°45, Paris, juin 1984, 88p. + annexes.

ARDITI C. : *"La politique de libéralisation à l'ON."* Mission d'évaluation Contrat Plan Etat/ON, 1990.

BARIS P., COSTE J., COULIBALY A., DEME M. : *"Analyse de la filière rizicole de la zone de l'Office du Niger et des perspectives à moyen et long terme."* République du Mali, IRAM, Montpellier, mai 1996, 110 p. + annexes.

BARRY B. : *"Le royaume du Waalo. Le Sénégal avant la conquête."* Maspero, Paris, 1972, 393 p. (préface de Samir Amin).

BCEOM : *"Etude du schéma directeur d'aménagement du delta du Sénégal. Phase 1, diagnostics, volume 3 : milieu humain et activités économiques."* BCEOM, SAED, Saint-Louis, 1984.

BEAUVAL V. : *"Evaluation des impacts économiques du PCPS."* République du Mali, CAMOPA, AFD, Niono, 1999, 34 p. + annexes.

BELIERES J.F., CAMARA S., TOURE A. : *"Les exploitations agricoles et leurs résultats technico-économiques pour la production rizicole en 1993."* Projet Irrigation IV, rapport d'étape n°2, SAED-DPDR et délégation de Dagana, 1994, 71 p. + annexes.

BELIERES J.F. : *"Difficultés de mise en place d'une alternative libérale à un modèle de développement de type révolution verte administré et moderne. Le cas de la riziculture irriguée dans le delta du fleuve Sénégal."* Communication à la Mission Economie et Sociologie du CIRAD, Montpellier, le 6 septembre 1995, 21 p.

BELIERES J.F., BENOIT-CATTIN M., TOURE El Hadji A. : *"Construction d'une matrice de comptabilité rurale pour la représentation de l'économie agricole de la vallée du fleuve Sénégal : structure, remplissage et principaux résultats pour la MCR de 1994 dans le delta."* SAED-CIRAD TERA, n°6/98, Montpellier, 1998, 108 p. + annexes.

BELIERES J. F., TOURE Le Hadji A. : *"Impact de l'ajustement structurel sur l'agriculture irriguée du delta du fleuve Sénégal."* Ministère de l'Agriculture, ENSAM, thèse en agro-économie, Montpellier, 1999, 487 p. + annexes (4 tomes).

BENOIT-CATTIN M., FAYE J. : *"L'exploitation agricole familiale en Afrique Soudano-sahélienne."* Agence de Coopération Culturelle et Technique, PUF, Paris, 1982, 94 p.

- BENOIT-CATIN M. : *"Rapport de mission d'appui à la SAED."* CIRAD-URPA, Montpellier, février 1996.
- BERTRAND R., KEITA B., N'DIAYE M.K. : *"La dégradation des sols des périmètres irrigués des grandes vallées subsahariennes (cas de l'ON)."* Paris, Cahiers de l'agriculture, 2/1993.
- BILLAZ R., DIAWARA Y. : *"Enquêtes en milieu rural sahélien."* PUF, collection Techniques vivantes, Paris, 1981.
- BISSILIAT J. Éd. : *"Relations de genre et développement."* Editions de l'ORSTOM, collection colloques et séminaires, Paris, 1992, 326 p.
- BONNAL P. : *"Conseil de gestion en exploitations agricoles, de la théorie à la pratique."* ENSAM, Université de Montpellier I, mémoire de DEA, 1991, 77 p. + annexes
- BORDAGE J. *"De la terre, de l'eau et des hommes, colons et techniciens de l'ON de 1932 à 1985."* Thèse université Rabelais, Tours, 1991.
- BORDERON A., JAUJAY J. : *"Projet d'intensification de la riziculture dans le secteur du RETAIL, Office du Niger."* CCCE, Paris, 1985, 106 p.
- BOSC P.M., DOLLE V., GARIN P., YUNG J.M. : *"Le développement agricole au Sahel. Tome 1 Milieux et défis."* CIRAD, coll. Documents systèmes agraires n°17, Montpellier, 1992, 342 p.
- BOUSSARD J.M. : *"Economie de l'agriculture."* Economica, Collection économie agricole et agro-alimentaire, Paris, 1987, 310 p.
- BOUTILLIER J.L., CENTRELLE P., CAUSSE J., LAURENT C., NDOYE Th. : *"La moyenne vallée du fleuve Sénégal (une étude socio-économique)."* PUF, Paris, 1962, 368 p.
- BOUTILLIER J.L., SCHMITZ J. : *"Gestion traditionnelle des terres (système de décrue/système pluvial) et transition vers l'irrigation. Le cas de la vallée du Sénégal."* Cahiers des sciences humaines, 23 (3-4), Paris, 1987, pp. 533-554.
- BROSSIER J., PERET : *"Quelques méthodes d'appréhension de la diversité : monographies, typologies."* Communication au colloque "diversification des modèles de développement rural : questions et méthodes." Paris, 1986.
- CAHUC P. : *"La nouvelle micro-économie."* La découverte, coll. Repères, Paris, 1993, 121 p.
- CAMPAGNE P. : *"Analyse diagnostic d'une zone rurale. Tomes 1 et 2."* CIHEAM, Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, octobre 1993, 83 p.

CHARMES J. : *"Le capital social : quelques conceptions et données empiriques tirées du contexte africain."* Conférences du C3ED, axe "éthique et développement durable", Université de Saint Quentin en Yvelines, mars 1999, 19 p.

CHAUVEAU J.P. : *"Des stratégies des agriculteurs africains au raisonnement stratégique. Histoire, usages et remise en cause d'un concept pluri-disciplinaire."* Miméo, ORSTOM, Montpellier, 1996, 34 p.

CIDR : *"Projet caisses villageoise d'épargne et de crédit autogérées en zone Office du Niger. Rapport d'activités 1998."* Centre International de Développement et de Recherche, Niono, 1999, 30 p. + annexes.

COLIN J.Ph. : *"Regards sur l'institutionnalisme américain."* in Cahiers des sciences humaines, 26 (3), 1990, pp. 365-377.

COLIN J.Ph, LOSCH B. : *"Mais où diable Mamadou a-t-il caché sa fonction de production ?"* Version française d'une communication présentée au colloque d'Irvine, Society for the advancement of socio-economics - Society for economic anthropology, 1992, 21 p.

CONTAMIN B, MEMEL-FOTE H. Éd. : *"Le modèle ivoirien en questions. Crises, ajustements, recompositions."* Khartala - ORSTOM, Paris, 1997, 802 p.

CORNIAUX C., CISSOKHO A., D'AQUINO P., SALL C. : *"Caractérisation des systèmes d'élevage dans le delta du fleuve Sénégal : typologie des élevages et cartographies des mouvements des troupeaux."* PSI-CORAF, ISRA, Saint Louis, 1998, 16 p. + annexes.

CORNIAUX C. : *"Etude d'optimisation de la gestion des réservoirs du fleuve Sénégal. Impacts potentiels de la gestion des réservoirs sur l'élevage de la vallée et du delta."* PSI-CORAF, ISRA, Saint Louis, 1999, 34 p. + annexes.

COULIBALY Y. : *"Analyse des exploitations maraîchères au projet RETAIL, secteur Sahel."* Projet RETAIL, Niono, 1992.

COULIBALY B.S., MARIKOD D. : *"Etudes sur les organisations paysannes à l'Office du Niger."* IER, BNDA, Bamako, 1995, version provisoire.

COUR J.M., WARR B. : *"Saint Louis et le delta du Sénégal : comptes économiques."* document provisoire, Club du Sahel, AGPDM, 1997.

COUTY P., WINTER G. : *"Qualitatif et quantitatif : deux modes d'investigation complémentaires. Réflexion à partir des recherches de l'ORSTOM."* AMIRA n° 43, Paris, 1983, 78 p.

COUTY P. : *"Les apparences intelligibles : une expérience africaine."* ORSTOM, collection Arguments, Paris, 1996, 302 p.

- CROUSSE B., MATHIEU P., SECK S.M. : *"La vallée du fleuve Sénégal. Evaluations et perspectives d'une décennie d'aménagements (1980-1990)."* Kharthala, Paris, 1991, 371 p.
- DAFFE G., DANSOKHOM M. : *"The impact of credit reform on rice production in the Sénégal River Delta."* in "Structural adjustment and agriculture in West Africa." Tshibaka Ed., CODESRIA, Dakar, 1998.
- DAVID-BENZ H. : *"Du riz à la tomate... de la tomate à l'oignon. Expériences comparées de diversification des revenus sur la rive gauche du fleuve Sénégal."* Présentation aux journées CALIM, CIRAD-CA, Montpellier, 1999, 4 p.
- DE FINA C. : *"Le contrat de travail dans un univers complexe, conventions et contrats en agriculture de plantation ivoirienne."* Tome I, Thèse de doctorat, ENSAM, 1995, 244 p.
- DELCOMBEL E. : *"Analyse de la diversité des exploitations rizicoles dans le delta du fleuve Sénégal. Contribution à la construction d'une matrice de comptabilité sociale."* Mémoire de DEA, ENESAD, université de Bourgogne, Dijon, septembre 1996, 101 p.
- DESJEUX D. : *"Stratégies paysannes en Afrique noire, le Congo."* L'Harmattan, collection Alternatives Paysannes, Paris, 1987, 247 p.
- DESPRES E. : *"La production d'arachide irriguée dans la vallée du Sénégal et sa commercialisation en frais."* PSI-Sénégal, Saint Louis, 1997.
- D'ASPREMONT C., CREMER J., GERARD-VARET L. : *"Contrats et marchés"* in Greffe X., Mairesse J., Reiffers J.L. : *"Encyclopédie économique"*, Economica, Paris, 1990, pp.717-751.
- DGCI (Direction Générale de la Coopération Internationale, service d'Examen des Opérations) : *"La riziculture paysanne à l'Office du Niger, Mali, 1979-1991 : évaluation de l'appui néerlandais."* Coopération au développement des Pays-Bas, La Haye, 1992, 198 p.
- DIAGNE P.S. : *"Le delta du fleuve Sénégal : problèmes de développement."* Thèse de doctorat, université Paris I, Paris, 1974, 201 p.
- DIALLO I. : *"Modernisation agricole et changements sociaux : les conditions de vie des paysans des terres irriguées de l'Office du Niger au Mali."* Miméo, 1975, 261 p.
- DIOP A.B. : *"La société wolof, traditions et changements. Les systèmes d'inégalité et de domination."* IFAN (Dakar), Karthala, Paris, 1981, 355 p.
- DIRECTION DE LA PREVISION ET DE LA STATISTIQUE : *"Enquête Sénégalaise Auprès des Ménages, ESAM, mars 94-mai 95. Rapport de synthèse."* DPR, Ministère de l'Economie, du Plan et des Finances, République du Sénégal, Dakar, 1997, 178 p.

DUBOIS J.L., BLAIZEAU D. : *"Connaître les conditions de vie des ménages dans les pays en développement."* (Trois tomes) Documentation française, ministère de la coopération et du développement, collection méthodologie, Paris, 1989.

DUCROT R. : *"La filière riz à Niono (Mali)."* CIRAD-TERA, Montpellier, 1999, 47 p.

DUPRESSOIR S. : *"Conventions, modèles d'unités commerçantes et dynamique du marché du riz au Mali."* thèse de doctorat de l'EHESS, Paris, 1998, 450 p.

DURY S. : *"Les comportements d'épargne des ménages ruraux. Spécification d'un modèle dynamique et estimation sur données d'enquêtes (Java-Indonésie)."* INRA, Economie et sociologie rurales, Série Etudes et Recherches n°108, Montpellier, 1997, 176 p. + annexes.

ELLIS F. : *"Peasant economics. Farm households and agrarian development"* Cambridge university press, Cambridge, 1988, 257 p.

FALL C. : *"Monographie du périmètre de Pont Gendarme."* SAED, CIRAD, IAM, miméo, Montpellier, décembre 1997, 40 p.

FALL C. : *"Monographie du périmètre de Boundoum."* SAED, CIRAD, IAM, miméo, Montpellier, décembre 1997, 74 p.

FALL C. : *"Gestion collective de la redevance hydraulique dans les grands aménagements transférés du delta du fleuve Sénégal."* Thèse de Master of sciences, CIHEAM, SAED, CIRAD-TERA, Montpellier, 1998, 109 p. + annexes.

FAVEREAU O. : *"Organisation et marché."* Revue française d'économie, vol. 4, n°1, 1989, pp. 65-95.

FAVEREAU O. : *"Marchés internes, marchés externes."* Revue économique, vol. 40, n°2, 1989, pp. 273-328.

FAVEREAU O. : *"Règle, organisation et apprentissage collectif, un paradigme pour trois théories."* Communication au colloque "L'économie des conventions", Ecole Polytechnique, Paris, 1991, 30 p.

FRANÇOIS G. : *"Préparation du 2^e contrat plan ON/Etat/usagers, maintenance et redevance hydraulique, note de synthèse."* BRL ingénierie, Office du Niger, Nîmes, 1995, 10 p.

FUSILLIER J.L., LIAGRE L. : *"Les premiers effets de la dévaluation du franc CFA sur les filières riz irrigué en Afrique de l'Ouest. Le cas du Sénégal."* CIRAD-CA, UR économie des filières, Montpellier, 1995, 117 p. + annexes.

GASTELLU J.M. : *"Mais où sont donc ces unités économiques que nos amis cherchent tant en Afrique ?"* AMIRA, note n°26, Paris, 1978.

GASTELLU J.M. : "*L'égalitarisme économique des Serer du Sénégal.*" Travaux et documents de l'ORSTOM, ORSTOM, Paris, 1981, 792 p. + annexes.

GASTELLU J.M. : "*Petit traité de matrilinearité. L'accumulation dans deux sociétés rurales de l'Afrique de l'Ouest.*" Cahiers de l'ORSTOM, série Sciences Humaines, 21 (4), Paris, 1985, pp. 413-432.

GASTELLU J.M. : "*Les unités d'observation. Rapport de synthèse.*" AMIRA, note n°49, Paris, juin 1987, pp. 1-38.

GASTELLU J.M. : "*L'archipel écologique à la fin du XX^{ème} siècle. Une expérience au Pérou.*" miméo, ORSTOM, Montpellier, 1996, 27 p.

GASTELLU J.M., DUBOIS J.L. : "*L'unité retrouvée, la théorie revisitée.*" in "Ménages et familles en Afrique. Approches des dynamiques contemporaines." les études du CEPED n°15, 1997, 22 p.

GASTELLU J.M. : "*L'homme riche*" dans les sociétés paysannes." ORSTOM, miméo, Montpellier, 1998, 18 p.

GIACOTTINO J.C. : "*Richard Toll. Bilan économique et humain d'une expérience rizicole.*" Bulletin de la MAS, n° 127, Saint Louis, 1961, 149 p.

GIORDANO Y. : "*Décisions et organisations : quelles rationalités ?*" Economies et sociétés, Série Sciences de gestion, S. G., n°17, avril 1991, pp. 161-194.

GIRONDE C. : "*Libéralisation et développement agricole au Nord-Viêt Nam : 10 ans de renouveau dans une commune du delta du Fleuve Rouge.*" in AUROI C., MAURER J. L. : "Tradition et modernisation des économies rurales : Asie - Afrique - Amérique Latine." Publications de l'IUHEI, PUF, Paris, 1998, pp. 79-118.

GIRODON C. : "*Gestion collective de l'activité battage dans la zone Office du Niger.*" Mémoire de fin d'études, Diplôme d'Ingénieur des Techniques Agricoles de l'ENESA de Dijon, CIRAD-SAR, GAM, URDOC, Dijon, 1996, 43 p. + annexes.

GNONGBO N.T. : "*Les exploitation agricole du delta du fleuve Sénégal : caractérisation, évolution historique et perspectives.*" Mémoire CNEARC, Montpellier, 1995, 85 p. + annexes.

GODELIER M. : "*Un domaine contesté : l'anthropologie économique.*" Recueil de textes, Mouton éditeur, Paris, 1974, 374 p.

GUERIN H. : "*Mission d'appui aux activités de l'élevage, composante diversification des systèmes de cultures irrigués.*" Rapport CIRAD-EMVT n°98014, PSI Sénégal, Montpellier, mars 1998, 25 p. + annexes.

HARDY G. : "*La mise en valeur du Sénégal de 1817 à 1854.*" Larose, Paris, 1921.

HIRSCH R. : "*Premiers constats sur la libéralisation de la filière rizicole sénégalaise.*" CFD, Paris, 1996, 26 p. + annexes.

HIRSCHMAN A.O. : "*Défection et prise de parole. Théorie et applications.*" Fayard, Paris, 1995, 213 p.

HIRSCHMAN A.O. : "*Vers une économie politique élargie.*" Les éditions de minuit, collection le sens commun, Paris, 1986, 112 p.

HUAT J., DAVID-BENZ H. : "*La tomate d'industrie au Sénégal : performance de la production et enjeux pour la filière.*" Communication à l'atelier du PSI, 30/11 au 3/12/1999, dakar, 1999.

HUGON P. : "*Les petites entreprises africaines au regard de l'analyse institutionnelle.*" Communication au colloque *Petites entreprises agroalimentaires*, Montpellier, 1995, 19 p.

HUGON P., POURCET G., QUIERS-VALETTE S. : "*L'Afrique des incertitudes*" "IEDES, coll. Tiers monde, PUF, 1995, 271 p.

HUGON P. : "*L'économie de l'Afrique.*" La Découverte, coll Repères, Paris, 1993, 124 p.

HUGON P. : "*La méso-économie institutionnelle et l'agriculture africaine : le cas de la filière coton.*" XIII^{ème} séminaire d'économie et de sociologie du CIRAD, Economie institutionnelle et agriculture, Montpellier, septembre 1992, 15 p.

HUGON P. : "*Economie du développement.*" Mémentos Dalloz, 1989, 156 p.

INSTITUT D'ECONOMIE RURALE : "*Etude du coût de production du paddy à l'ON, campagne 1989/1990.*" IER, Bamako, 1990.

INSTITUT D'ECONOMIE RURALE : "*Economie rizicole des exploitations de l'ON, campagne 1990/1991.*" (volume 2), IER, Bamako, 1992, 31 p.

INSTITUT D'ECONOMIE RURALE : "*Implication de la dévaluation du franc CFA sur les intrants et la production agricole au Mali.*" IER, Rapport provisoire, Bamako, 1994, 12 p.

JAMIN J.Y., TOURRAND J.F. : "*Evolution de l'agriculture et de l'élevage dans une zone de grands aménagements : le delta du fleuve Sénégal.*" Les cahiers de la recherche développement, n°12, Paris, décembre 1986, pp. 21-34.

JAMIN J.Y., BERETE O., SANOGO M. : "*Intensification de la riziculture, Niono, Mali.*" CIRAD-DSA, Niono, 1992.

JAMIN J.Y. : "*De la norme à la diversité : l'intensification rizicole face à la diversité paysanne dans les périmètres irrigués de l'Office du Niger.*" Thèse CIRAD-SAR, Montpellier, 1994, 255 p. + annexes.

JAMMET A. : *"Etude du milieu et de l'agriculture traditionnelle des populations de la vallée."* Miméo, Paris, février 1953, 27 p.

KINGSBURY D.S. : *"Analyse du mécanisme de protection du riz local au Sénégal."* Ministère de l'agriculture, unité de politique agricole, programme d'ajustement du secteur riz, ADAP/UPA document n°3, Dakar, octobre 1995, 48 p. + annexes.

LABAZEE D. : *"Entreprises, promoteurs et rapports communautaires : les logiques économiques de la gestion des liens sociaux."* In Ellis S. (Ed.), *Entreprises et entrepreneurs africains*, Karthala, Paris, 1995, pp. 141-153.

LACOMBE P. : *"La pluriactivité dans les familles agricoles."* in *"La pluriactivité et l'évolution des exploitations agricoles."* ARF (Association des ruralistes Français), Paris, 1984.

LASLETT P. : *"La famille et le ménage, approches historiques."* Annales, ESC, juillet-octobre, 27 (4-5), 1972, pp. 847-873.

LATOUCHE S. : *"Marché et marchés."* in cahiers des sciences humaines, vol. 30 n°1-2, *"Marché et développement"*, 1994, pp. 35-51.

LECLAIR E.E., SCHNEIDER H.K. (ed.) : *"Economic anthropology, readings in theory and analysis."* Holt, Rinehart and Winston inc., United States, 1968, 523 p.

LEGAL P.Y. : *"Gestion collective des systèmes de culture en situation d'incertitude : cas de l'organisation du travail en double culture dans le delta du fleuve Sénégal."* Thèse de doctorat, INA-PG, 1995, 234 p. + annexes.

LE MASSON A. : *"Mise en place d'une plate-forme de concertation sur les problèmes de la cohabitation riziculture-élevage à l'Office du Niger."* URDOC, CIRAD-EMVT, Montpellier, 1997, 49 p. + annexes.

LE PAPE M. : *"L'énergie sociale à Abidjan. Economie politique de la villa en Afrique noire, 1930-1995."* Karthala, Paris, 1997, 166 p.

LIAGRE L. : *"Les effets de la dévaluation du FCFA et des politiques de libéralisation sur la filière riz irrigué de la région du fleuve Sénégal."* OSIRIZ, Montpellier, 1997, 86 p. + annexes.

LIFRAN R. : Rapport introductif au colloque *"L'économie de la famille et la modélisation des agricultures familiales."* Montpellier, du 4 au 6 décembre 1991, 30 p.

MAGASA A. : *"Papa-commandant a jeté un grand filet devant nous. Les exploités des rives du Niger 1900-1962."* Maspero, textes à l'appui, Paris, 1978, 170 p.

MAHIEU F.R. : *"Les fondements de la crise économique en Afrique."* L'Harmattan, Paris, 1991.

- MAIGA M. : *"Le bassin du fleuve Sénégal. De la traite négrière au développement sous-régional autocentré."* L'Harmattan, Paris, 1995, 321 p.
- MARCH J.G., SIMON H.A. : *"Les organisations."* Dunod, Paris, 1979, 241 p.
- MARCHAL J.Y. : *"L'Office du Niger : îlot de prospérité ou pôle de production agricole ?"* Canadian Journal of African Studies, 8 (1), 1974, pp. 73-90.
- MARIE A. (Éd.) : *"L'Afrique des individus."* Karthala, Paris, 1997, 438 p.
- MARIKO D., CHOHN-KUPER A., KELLY V. : *"La filière riz à l'Office du Niger au Mali : une nouvelle dynamique depuis la dévaluation du FCFA."* IER, Institut du Sahel, Bamako, 1999, 32 p. + annexes.
- MARIKO D., CHOHN-KUPER A., KELLY V. : *"Evolution du maraîchage de la zone Office du Niger après la dévaluation du FCFA."* IER, Institut du Sahel, Bamako, 1998, 22 p. + annexes.
- MARX K. : *"Formes qui précèdent la production capitaliste."* in "Sur les sociétés précapitalistes", Editions sociales, Paris, 1970, pp. 180-266.
- MEILLASSOUX C. : *"Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire."* Mouton et Ecole Pratique des Hautes Etudes, Paris, 1964, 371 p.
- MEILLASSOUX C. (ed.) : *"The development of indigenous trade and markets in West Africa."* Oxford University press, Ely House, London, 1971, 444 p.
- MEILLASSOUX C. : *"Terrains et théorie."* Editions Anthropos, Paris, 1977, 344 p.
- MENARD C. : *"L'économie des organisations."* Coll Repères, La découverte, Paris, 1990, 128 p.
- MENDEZ DEL VILLAR P., SOURISSEAU J.M., DIAKITE L. : *"Les premiers effets de la dévaluation sur les filières riz irrigué au Sahel. Le cas du Mali."* CIRAD-CA, UR économie des filières, Montpellier, 1995, 140 p. + annexes.
- MENDRAS H. : *"Sociétés paysannes."* Armand Colin, coll U, Paris, 1976, 236 p.
- M'BOKOLO E. : *"Afrique noire: histoire et civilisation."* Tome 1 : 15^{ème}-19^{ème} siècle, tome 2 : 19^{ème}-20^{ème} siècle. AUPELF, Paris, 1992.
- MINVIELLE J.P. : *"Migrations et économies villageoises dans la vallée du fleuve Sénégal : étude de trois villages de la région de Matam."* ORSTOM, Dakar, 1976, 144 p.

- MINVIELLE J.P. : *"L'articulation des paysans au marché."* in Haubert M., *"L'avenir des paysans. Les mutations des agricultures familiales dans les pays du Sud."* PUF, collection Tiers-Mondes, Paris, 1999, pp. 107-121.
- MORISSON C., SOLIGNAC LECOMTE H.B., OUDIN X. : *"micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement."* Etudes du centre de développement, OCDE, Paris, 1994, 257 p.
- MOUNIER A. : *"Les théories économiques de la croissance agricole."* INRA, Economica, Paris, 1992, 422 p.
- MULLER C. : *"Les modèles de ménages agricoles."* in Benoit-Cattin, *"Economie des politiques agricoles dans les pays en développement, tome 3, Les fondements micro-économiques."*, Revue française d'économie, Paris, 1994, pp. 303-329.
- NDIONE E.S. : *"L'économie urbaine en Afrique, le don et le recours."* Karthala, Enda Graf Sahel, Paris, 1994, 214 p.
- NOSMAS J.F. : *"Etude composée de la dynamique et du fonctionnement d'exploitations agricoles dans la delta du fleuve Sénégal."* CNEARC-ESAT, Montpellier, 1989, 89 p.
- OFFICE DU NIGER : *"bilans de campagnes."* Office du Niger, Ségou.
- OFFICE DU NIGER : *"Contrat-plan Etat-Office du Niger-exploitants agricoles 1999-2001."* Office du Niger, Ségou, 1998, 19 p. + annexes.
- OFFICE DU NIGER : *"Etude du schéma directeur d'aménagement pour la zone de l'Office du Niger. 1° étape : diagnostic de la situation actuelle."* SOGREAH-BCEOM-BETICO, étude réalisée sur financement AFD, Office du Niger, Ségou, 1999.
- OLIVIER DE SARDAN J.P. : *"Paysannerie."* in *"Dictionnaire d'ethnologie."*, PUF, Paris, 1987.
- OLIVIER DE SARDAN J.P., BIERSHENK T. : *"Les courtiers locaux du développement."* Bulletin de l'APAD, Paris, 1993, 5, pp. 71-76.
- OLIVIER DE SARDAN J.P. : *"Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du changement social."* APAD-Karthala, Paris, 1995, 221 p.
- OSTROME E. : *"Crafting institutions for self-governing irrigation systems."* Library of congress cataloging, 1992, 111 p.
- PASQUIER L. : *"Le développement des cultures maraîchères à l'Office du Niger : atouts et contraintes dans le contexte post dévaluation."* Mémoire de fin d'étude, ENITA, URDOC, ON, Bordeaux, 1996, 67 p. + annexes.

PERROT C., LANDAIS E. : "*Exploitations agricoles : pourquoi poursuivre la recherche sur les méthodes typologiques ?*" Cahiers de la recherche développement, n°33, 1993, pp. 13-23.

PETIT M. : "*Théorie de la décision et comportement adaptatif des agriculteurs.*" In Actes de la journée d'étude du 21 janvier 1981, INRAP-ENSSAA-INPSA, pp. 1-36.

POLANYI K. : "*Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie.*" Librairie Larousse, coll Sciences Humaines et Sociales, Paris, 1975, 348 p.

POLE SYSTEMES IRRIGUES : "*Bilan et synthèse des résultats (1996/1997).*" PSI, CORAF, Dakar, juillet 1998, 164 p.

POLE SYSTEMES IRRIGUES : "*Les marchés du Fleuve. Bulletin de suivi des marchés et des prix, n°1.*" PSI, Saint Louis du Sénégal, juin 1999, 6 p.

POLE SYSTEMES IRRIGUES : "*Les marchés du Fleuve. Bulletin de suivi des marchés et des prix, n°2.*" PSI, Saint Louis du Sénégal, février 2000, 13 p.

POLLAK R. : "*A transaction cost approach to families and households.*" Journal of Economic Literature, XXIII, june 1985, pp. 581-608.

POURCET G. : "*Institutions et développement rural.*" Miméo, notes de cours pour le DESS "Analyse et stratégie du développement", Université de Paris X-Nanterre, 1996.

POURCET G. : "*Archétype des sociétés communautaires.*" Miméo, notes de cours pour le DESS "Analyse et stratégie du développement", Université de Paris X-Nanterre, 1996.

PUPIER L. : "*Importance socio-économique du maraîchage dans les exploitations du projet RETAIL.*" Mémoire de fin d'étude, ISTOM, Paris, 1992, 107 p. + annexes.

RADJA K. : "*La famille dans l'analyse économique : modélisation et représentations théoriques de la famille.*" Conférences du C3ED, site web de l'Université de Saint Quentin en Yvelines, 2000, 8 p.

REQUIER-DESJARDINS D. : "*l'alimentation en Afrique : manger ce que l'on peut produire.*" Khartala, Paris, 1989, 169 p.

REQUIER-DESJARDINS D. : "*L'économie des organisations et l'analyse du comportement des unités domestiques en Afrique subsaharienne.*" Economie Appliquée, tome XLVI, n°4, 1994, pp. 105-131.

ROBINEAU C. : "*Anthropologie économique et marché.*" in cahiers des sciences humaines, vol. 30 n°1-2, "Marché et développement", 1994, pp. 23-33.

RONDEAU C. : "*Les paysannes du Mali. Espaces de liberté et changements.*" Khartala, Paris, 1994, 349 p. + annexes.

SAED, Ministère de l'agriculture : *"Etude des filières de commercialisation hors SAED du riz paddy produit dans le delta. Rapport d'étape n°3"* SAED, Saint Louis, juillet 1993, 77 p. + annexes.

SAED, Ministère de l'agriculture : *"Analyse de l'environnement local de la production rizicole dans la vallée."* Communication présentée par Monsieur El Hadji Malick Sarr, SAED/DPDR, Saint Louis, décembre 1996-a, 27 p.

SAED, Ministère de l'agriculture : *"La SAED : trente ans d'aménagement et de développement de la rive gauche du fleuve Sénégal."* SAED/DPDR, Saint Louis, novembre 1996-b, 21 p. + annexes.

SAED, Ministère de l'agriculture : *"Evaluation de la production rizicole dans la vallée, hivernage 1995/96."* SAED/DPDR, Saint Louis, octobre 1996-c, 38 p.

SAED, ministère de l'agriculture : *"L'évolution des prix du riz blanc dans les marchés urbains et ruraux, zone de Saint Louis, de juillet 1994 à juin 1996."* SAED/DPDR, Saint Louis, octobre 1996-d, 41 p. + annexes.

SAED, Ministère de l'agriculture : *"La commercialisation de la production de paddy de l'hivernage 1995/96 à travers les rizeries et les mini-rizeries dans la vallée du fleuve Sénégal."* SAED/DPDR, Saint Louis, octobre 1996-e, 21 p. + annexes.

SAED, Ministère de l'agriculture : *"Vallée du fleuve Sénégal, campagne d'hivernage 1995/1996, commercialisation du paddy et du riz."* Document de travail, Saint Louis, février 1996-f, 8 p. + annexes.

SANGARE Y. : *"Recensement participatif du cheptel bovin à l'Office du Niger."* ON, URDOC, Niono, 1998.

SANOOGO O. : *"Rapport étude observatoire des marchés du riz à l'ON."* IER, Bamako, 1992, 72 p.

SCHMITZ J. : *"Anthropologie des conflits fonciers et hydropolitiques du fleuve Sénégal (1975-1991)." Cahier des Sciences Humaines, vol 29, n°4, Paris, 1993, pp. 591-624.*

SCHREYGER E. : *"L'Office du Niger au Mali. La problématique d'une grande entreprise agricole dans la zone du Sahel."* Thèse Harmattan, Wiesbaden, RFA, 1984, 394 p.

SEZNEC A. : *"Etude sur le rapport entre le statut foncier du domaine irrigable et la développement rizicole dans la vallée du fleuve Sénégal."* CFD, division des stratégies sectorielles et de l'environnement, Paris, juillet 1995, 22 p. + annexes.

SINGARE K., REARDON T., CAMARA Y., WANZALA M, TEME B., SANOGO O. : *"Household consumption response to the franc CFA devaluation : evidence from urban Mali."* Mimmeo, Bamako, mai 1999, 31 p.

- SORHAITZ E. : *"Systèmes d'élevage, groupements d'éleveurs et intensification dans la région de Niono, Mali."* Mémoire DIAA Montpellier, CNEARC de Montpellier, EAST 1, URDOC, Montpellier, 1999, 94 p. + annexes.
- SOURISSEAU J.M. : *"L'organisation économique des agriculteurs du delta du fleuve Sénégal, tentative d'une analyse institutionnelle de l'échec de l'intensification rizicole."* Université de Paris X-Nanterre, mémoire de DESS "Analyse et stratégies du développement", Paris, 1996, 163 p. + annexes.
- STIGLITZ J. : *"Economic organisation, information and development."* Handbook of development economics, vol I, Elsevier science publishers, 1988, pp. 93-160.
- SURGERS, VERNEUIL P. : *"La pratique des enquêtes auprès des ménages."* AMIRA, note n°20, Paris, février 1978, 100 p.
- SYSTEME D'INFORMATION SUR LES MARCHES : *"Rapports mensuels et annuels."* SIM, Bamako, République du Mali.
- TCHAYANOV A. : *"Pour une théorie des systèmes économiques non capitalistes."* Analyse et prévision, janvier 1972, pp. 19-52.
- TCHAYANOV A. : *"L'organisation de l'économie paysanne."* Librairie du regard, Paris, 1990, 344 p.
- THEODORE G. : *"La statistique agricole dans les pays en développement."* INSEE, Paris, 1968, 220 p.
- TILLIER J., TOURE A. : *"Etude sur les modalités de privatisation des rizeries de la zone de l'ON."* République du Mali, Bamako, 1994, 21 p. + annexes.
- TOURE O. : *"Structure et fonctionnement des exploitations agricoles de Diawar (delta du fleuve Sénégal)."* ISRA, Saint Louis, 1988.
- TOURE A., ZANEN S, KONE N. : *"Restructuration de l'Office du Niger. Contribution de ARPON III."* Coopération néerlandaise, Office du Niger, Bamako, 1997.
- TOURRAND J.F. : *"L'élevage et la révolution agricole du Waalo : ruptures et continuité."* Thèse de doctorat, université Paris VII Val de Marne, Paris, 1993, 411 p. + annexes.
- URDOC : Rapport d'activités 1997. Office du Niger, Projet RETAIL III, URDOC, mars 1999, 50 p. + annexes.
- VERNEUIL P. : *"Les enquêtes budget-consommation auprès des ménages."* AMIRA, note n°33, Paris, novembre 1981, 45 P.

- VILLEVAL M.C. : *"Une théorie économique des institutions ?"* in Boyer R., Saillard, Y., "Théorie de la régulation : l'état des savoirs." La découverte, coll Recherche, Paris, 1995, pp. 479-489.
- WADDELL A. : *"Détermination de la valeur de rétrocession des quatre rizeries de la Société des Rizeries du Delta."* République du Mali, Bamako, 1995, 40 p.
- WILCOCK D., BLOCK S., TARDIFF-DOUGLIN D. : *"Rapport sur la situation de la réforme de la politique du riz au Sénégal."* Projet d'analyse de la politique agricole, APAP III-USAID, Dakar, 1995, 41 p.
- WILLIAMSON O.E. : *"les institutions de l'économie."* InterEditions, Paris, 1994 pour la traduction française, 404 p.
- WINTER G. : *"Réflexions sur les enquêtes à fins multiples auprès des ménages dans les pays en voie de développement."* AMIRA, note n°21, Paris, avril 1978, 9 p.
- WINTER G., VERNEUIL P. : *"Comment élaborer un système d'enquêtes intégrées."* AMIRA, note n°24, Paris, juin 1978, 51 p. + annexes.
- WOLF E. : *"Peasants."* Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-hall, 1966.
- YUNG J.M., SAMACKÉ A. : *"Opinions et objectifs des riziculteurs de l'ON."* SEDES, Paris, 1988, 92 p.
- YUNG J.M., BOSCH P.M. : *"Le développement agricole au Sahel."* Tome IV : Défis, recherches et innovations au Sahel, documents systèmes agraires n°17, CIRAD-SAR, Montpellier, 1992.
- YUNG J.M., ZASLAVSKY J. : *"Pour une prise en compte des stratégies des producteurs."* documents systèmes agraires n°18, CIRAD-SAR, Montpellier, 1992, 72 p.
- YUNG J.M., TAILLY SADI P. : *"Objectifs, stratégies et opinions des riziculteurs de l'ON."* CCCE, CIRAD-SAR, Paris, 1992, 101 p.
- YUNG J.M., ZASLAVSKY J. : *"Aperçus des stratégies des producteurs et des organisations paysannes dans le delta du fleuve Sénégal"* CIRAD-SAR, Montpellier, 1992, 119 p.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°1 : revenus nets issus du riz d'hivernage à l'Office du Niger (FCFA/ha)	85
Tableau n°2 : revenus nets issus du riz d'hivernage dans le delta du Sénégal (FCFA/ha) . . .	93
Tableau n°3 : caractéristiques des classes de chefs de concession par rapport à la diversification des revenus	178
Tableau n°4 : les stratégies des classes de chefs de concession	179
Tableau n°5 : revenus bruts annuels des chefs de concession l'Office du Niger	180
Tableau n°6 : revenus bruts annuels des chefs de concession dans le delta du Sénégal . . .	180
Tableau n°7 : les classes de femmes par rapport à la diversification des revenus	261
Tableau n°8 : les stratégies des classes de femmes	262
Tableau n°9 : caractéristiques et stratégies des classes de dépendants masculins par rapport à la diversification des revenus	293
Tableau n°10 : répartition de la population active dans les concessions enquêtées	324
Tableau n°11 : dépenses d'alimentation en espèces à l'Office du Niger (FCFA/pers./an) .	326
Tableau n°12 : dépenses d'alim. incluant l'autoconso. de riz à l'ON (FCFA/pers./an) . . .	327
Tableau n°13 : dépenses d'alim. en espèces dans le delta du Sénégal (FCFA/pers./an) . . .	330
Tableau n°14 : dépenses d'alim. avec autoconso. de riz dans le delta (FCFA/pers./an) . . .	331
Tableau n°15 : dépenses non alim. en espèces à l'Office du Niger (FCFA/pers./an)	337
Tableau n°16 : dépenses non alim. en espèces dans le delta (FCFA/pers./an)	340
Tableau n°17 : dépenses de capitalisation en espèces à l'ON (FCFA/pers./an)	344
Tableau n°18 : dépenses de capitalisation en espèces dans le delta (FCFA/pers./an)	347
Tableau n°19 : les revenus des concessions de la classe A à l'Office du Niger	351
Tableau n°20 : les revenus des concessions de la classe B à l'Office du Niger	355
Tableau n°21 : les revenus des concessions de la classe D à l'Office du Niger	360
Tableau n°22 : les revenus des concessions de la classe A dans le delta du Sénégal	363
Tableau n°23 : les revenus des concessions de la classe B dans le delta du Sénégal	367
Tableau n°24 : les revenus des concessions de la classe C dans le delta du Sénégal	369
Tableau n°25 : les revenus des concessions de la classe D dans le delta du Sénégal	372
Tableau n°26 : revenus par activité et unité de production de la concession 311	379
Tableau n°27 : surfaces rizicoles des concessions bloquées dans leur dynamique foncière	387

Tableau n°28 : surfaces rizicoles des concessions dans une situation foncière favorable . . .	396
Tableau n°29 : patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe A (FCFA) . . .	413
Tableau n°30 : patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe C (FCFA) . . .	418
Tableau n°31 : patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe B (FCFA) . . .	423
Tableau n°32 : patrimoines fixes hors foncier des concessions de la classe D (FCFA) . . .	429
Tableau n°33 : typologie réalisée par Jamin en 1987 (Office du Niger)	449
Tableau n°34 : typologie standard à l'Office du Niger et éléments de pondération	452
Tableau n°35 : extraction du recensement IER de 1995 des zones suivies (ON)	452
Tableau n°36 : taux de couverture de l'enquête complémentaire à l'Office du Niger	453
Tableau n°37 : répartition des concessions des trois villages étudiés en classes de stratégie (Office du Niger)	454
Tableau n°38 : répartition des classes de stratégie selon la taille des concessions (enquête complémentaire Office du Niger)	454
Tableau n°39 : répartition des concessions de l'enquête IER de 1995 en classes de stratégie (Office du Niger)	443
Tableau n°40 : zonage du delta du fleuve Sénégal pour le recensement SAED de 1995 . .	460
Tableau n°41 : choix des villages pour l'extrapolation dans le delta du Sénégal	462
Tableau n°42 : répartition des concessions du recensement SAED en classes de stratégie	463

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique n°1 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1934-1946)	31
Graphique n°2 : population des colons à l'ON (1932-1946)	32
Graphique n°3 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1947-1959)	34
Graphique n°4 : population colon à l'ON (1947-1959)	35
Graphique n°5 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1960-1968)	41
Graphique n°6 : population colon à l'ON (1960-1968)	42
Graphique n°7 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1969-1980)	44
Graphique n°8 : population colon à l'ON (1969-1980)	44
Graphique n°9 : surfaces aménagées et cultivées dans le delta du Sénégal (1965-1980) . . .	48
Graphique n°10 : production de paddy d'hivernage dans le delta du Sénégal (1965-1980) .	49
Graphique n°11 : surfaces aménagées et cultivées à l'ON (1981-1992)	56
Graphique n°12 : population colon à l'ON (1981-1992)	56
Graphique n°13 : production de paddy d'hivernage à l'ON (1981-1992)	58
Graphique n°14 : surfaces aménagées et cultivées dans le delta du Sénégal (1981-1992) . .	64
Graphique n°15 : production de paddy d'hivernage dans le delta du Sénégal (1981-1992) .	65
Graphique n°16 : part des surfaces réhabilitées et cultivées par repiquage à l'ON	81
Graphique n°17 : surfaces aménagées et cultivées en casiers à l'ON (1993-1998)	82
Graphique n°18 : population colon à l'ON (1993-1998)	83
Graphique n°19 : production de paddy d'hivernage à l'ON (1993-1998)	83
Graphique n°20 : surfaces aménagées et cultivées dans le delta du Sénégal (1993-1998) . .	91
Graphique n°21 : production de paddy d'hivernage dans le delta du Sénégal (1993-1998) .	91
Graphique n°22 : surfaces emblavées pour la diversification des cultures à l'ON	95
Graphique n°23 : surfaces emblavées pour la diversification des cultures dans le delta du Sénégal (délégation de Dagana)	99
Graphique n°24 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (305)	190
Graphique n°25 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (305)	190
Graphique n°26 : suivi de dépenses en espèces du chef de concession (305)	190
Graphique n°27 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (305)	190
Graphique n°28 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (214)	193

Graphique n°29 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (214)	193
Graphique n°30 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (214)	193
Graphique n°31 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (214)	193
Graphique n°32 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (203)	203
Graphique n°33 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (203)	203
Graphique n°34 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (203)	203
Graphique n°35 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (203)	203
Graphique n°36 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (104)	206
Graphique n°37 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (104)	206
Graphique n°38 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (104)	206
Graphique n°39 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (104)	206
Graphique n°40 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (314)	209
Graphique n°41 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (314)	209
Graphique n°42 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (314)	209
Graphique n°43 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (314)	209
Graphique n°44 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (114)	222
Graphique n°45 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (114)	222
Graphique n°46 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (114)	222
Graphique n°47 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (114)	222
Graphique n°48 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (111)	226
Graphique n°49 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (111)	226
Graphique n°50 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (111)	226
Graphique n°51 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (111)	226
Graphique n°52 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (102)	236
Graphique n°53 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (102)	236
Graphique n°54 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (102)	236
Graphique n°55 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (102)	236
Graphique n°56 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (205)	239
Graphique n°57 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (205)	239
Graphique n°58 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (205)	239
Graphique n°59 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (205)	239

Graphique n°60 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (115)	243
Graphique n°61 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (115)	243
Graphique n°62 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (115)	243
Graphique n°63 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (115)	243
Graphique n°64 : suivi du solde de trésorerie du chef de concession (312)	246
Graphique n°65 : suivi des recettes en espèces du chef de concession (312)	246
Graphique n°66 : suivi des dépenses en espèces du chef de concession (312)	246
Graphique n°67 : suivi du stock de paddy détenu par le chef de concession (312)	246
Graphique n°68 : solde de trésorerie de la 1° épouse du chef de concession (102)	271
Graphique n°69 : recettes en espèces de la 1° épouse du chef de concession (102)	271
Graphique n°70 : dépenses en espèces de la 1° épouse du chef de concession (102)	271
Graphique n°71 : répartition des dépenses de la 1° épouse du chef de concession (102) ..	271
Graphique n°72 : solde de trésorerie de la 1° épouse du chef de concession (115)	274
Graphique n°73 : recettes en espèces de la 1° épouse du chef de concession (115)	274
Graphique n°74 : dépenses en espèces de la 1° épouse du chef de concession (115)	274
Graphique n°75 : répartition des dépenses de la 1° épouse du chef de concession (115) ..	274
Graphique n°76 : solde de trésorerie de la 1° épouse du chef de concession (203)	285
Graphique n°77 : recettes en espèces de la 1° épouse du chef de concession (203)	285
Graphique n°78 : dépenses en espèces de la 1° épouse du chef de concession (203)	285
Graphique n°79 : répartition des dépenses de la 1° épouse du chef de concession (203) ..	285
Graphique n°80 : solde de trésorerie de l'épouse du chef de concession (314)	288
Graphique n°81 : recettes en espèces de l'épouse du chef de concession (314)	288
Graphique n°82 : dépenses en espèces de l'épouse du chef de concession (314)	288
Graphique n°83 : répartition des dépenses de l'épouse du chef de concession (314)	288
Graphique n°84 : solde de trésorerie du frère du chef de concession (204)	301
Graphique n°85 : recettes en espèces du frère du chef de concession (204)	301
Graphique n°86 : dépenses en espèces du frère du chef de concession (204)	301
Graphique n°87 : répartition des dépenses du frère du chef de concession (204)	301
Graphique n°88 : solde de trésorerie du frère du chef de concession (104)	304
Graphique n°89 : recettes en espèces du frère du chef de concession (104)	304
Graphique n°90 : dépenses en espèces du frère du chef de concession (104)	304

Graphique n°91 : répartition des dépenses du frère du chef de concession (104)	304
Graphique n°92 : solde de trésorerie du cousin du chef de concession (312)	311
Graphique n°93 : recettes en espèces du cousin du chef de concession (312)	311
Graphique n°94 : dépenses en espèces du cousin du chef de concession (312)	311
Graphique n°95 : stock de paddy détenu par le cousin du chef de concession (312)	311
Graphique n°96 : solde de trésorerie du demi-frère du chef de concession (311)	314
Graphique n°97 : recettes en espèces du demi-frère du chef de concession (311)	314
Graphique n°98 : dépenses en espèces du demi-frère du chef de concession (311)	314
Graphique n°99 : stock de paddy détenu par le demi-frère du chef de concession (311)	314
Graphique n°100 : Structure des patrimoines fixes des concessions de la classe A	413
Graphique n°101 : structure des patrimoines fixes des concessions de la classe C	419
Graphique n°102 : structure des patrimoines fixes des concessions de la classe B	424
Graphique n°103 : structure des patrimoines fixes des concessions de la classe D	430

LISTE DES CARTES ET FIGURES

Carte n°1 : Sénégal et localisation du delta du fleuve Sénégal	26
Carte n°2 : Mali et localisation de l'Office du Niger	26
Figure n°1 : structure d'information pour la collecte des données au niveau domestique	122
Figure n°2 : organisation des concessions en unités de production à l'Office du Niger	125
Figure n°3 : organisation des concessions en unités de production au Sénégal	128
Carte n°3 : carte des aménagements et localisation des villages d'enquêtes à l'ON	145
Carte n°4 : carte des aménagements hydro-agricoles dans le delta du Sénégal	148
Carte n°5 : localisation des villages enquêtés dans le delta du Sénégal	149

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
A. Le développement agricole des périmètres irrigués : descriptions et constats	4
B. Problématique de la thèse	12
C. Plan de la thèse	19
CHAPITRE I. HISTORIQUE DE L'AGRICULTURE IRRIGUÉE AU MALI ET AU SÉNÉGAL, ENJEUX DE LA DIVERSIFICATION DES REVENUS	23
<u>A. LES POLITIQUES VOLONTARISTES DE DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE IRRIGUÉE JUSQU'EN 1980</u>	27
1. LES POLITIQUES COLONIALES DE DÉVELOPPEMENT DE L'IRRIGATION	27
a. L'Office du Niger, un projet porté par des coalitions d'intérêts	28
1) <u>Les premières expériences et les missions exploratoires</u>	28
2) <u>L'Office du Niger fruit de coalitions changeantes mais toujours relayées</u>	29
3) <u>L'Office du Niger entre 1932 et 1944 : un échec technique et humain</u> ...	31
b. L'Office du Niger après la seconde guerre : la refonte à travers le FIDES ..	33
c. La courte histoire de l'irrigation dans le delta du fleuve Sénégal avant 1960	36
2. LA RÉAPPROPRIATION DU MODÈLE VOLONTARISTE À L'INDÉPENDANCE	38
a. L'Office du Niger sous M. Keïta (1960-1968) : l'expérience socialiste	38
1) <u>Les choix politiques, techniques et institutionnels</u>	38
2) <u>Des résultats décevants</u>	40
b. L'ON de 1968 à 1980 : vers la nécessité de réformes profondes	42
1) <u>Un retour aux institutions anciennes pour amorcer un virage libéral</u>	42
2) <u>Les premiers résultats encourageants</u>	43
3) <u>La chute brutale de la fin des années 70</u>	45
c. Le delta du Sénégal de 1960 à 1980 : le développement de l'irrigation	47
1) <u>1960-1965 : une période de transition et de définition</u>	47
2) <u>1965-1972 : structuration de l'environnement, reformulations techniques</u>	48
3) <u>1972-1980 : changements techniques, critiques de l'option du tout-Etat</u> .	50

B. LA RUPTURE DES ANNÉES 80 : LE VIRAGE LIBÉRAL	51
1. LES MESURES LIBÉRALES DANS LE CADRE DES POLITIQUES DE STABILISATION ET D'AJUSTEMENT (1981-1992)	52
a. L'ON de 1981 à 1987 : la réorganisation des conditions de production	52
1) <u>Le désengagement de l'Office du Niger</u>	52
2) <u>L'introduction d'un nouveau modèle technique d'intensification</u>	54
3) <u>Des résultats stabilisés mais toujours décevants</u>	55
b. L'ON de 1987 à 1992 : conjonction favorable des politiques et des projets ..	57
1) <u>La libéralisation se poursuit, la recombinaison institutionnelle s'opère</u> ..	57
2) <u>Le décollage de la production à partir de l'hivernage 1989/90</u>	58
3) <u>Un dynamisme à confirmer</u>	60
c. Le delta du Sénégal de 1981 à 1987 : les réformes en attendant les barrages 62	
1) <u>Des réformes institutionnelles fortes dont l'application est retardée</u>	62
2) <u>Des résultats toujours très mitigés</u>	63
d. Le delta du Sénégal de 1987 à 1992 : explosion à crédit de l'irrigation privée 66	
1) <u>La concrétisation des premières mesures libérales</u>	66
2) <u>Des résultats porteurs d'espoirs mais construits sur des bases fragiles</u> ...	70
2. ABOUTISSEMENT DES RÉFORMES ET DÉVALUATION DU FRANC CFA (1993-1998)	74
a. L'environnement économique et institutionnel actuel de l'Office du Niger .. 74	
1) <u>Les implications de la dernière restructuration de l'Office du Niger</u>	74
2) <u>La confirmation d'un modèle agricole intensif</u>	80
3) <u>L'impact de la dévaluation et du contexte national sur les revenus</u>	83
b. Fin des réformes et recombinaison de l'agriculture dans le delta du Sénégal 85	
1) <u>Le retrait de l'Etat de la transformation et de la commercialisation</u>	85
2) <u>Le traitement de la crise du crédit</u>	89
3) <u>Une recombinaison de l'agriculture irriguée sur des bases assainies ?</u> ...	90
C. APERÇUS DES OPPORTUNITÉS DE DIVERSIFICATION AGRICOLE OFFERTES AUX PAYSANS DES PÉRIMÈTRES IRRIGUÉS	93
1. LES TENDANCES DES PRINCIPALES CULTURES DE DIVERSIFICATION AGRICOLE	94
a. Le développement de la diversification des cultures à l'Office du Niger	94
1) <u>La prédominance du maraîchage</u>	94
2) <u>Atouts et contraintes dans un univers en voie de structuration</u>	96
b. L'introduction de la diversification des cultures dans le delta du Sénégal ..	98
1) <u>La tomate d'industrie : une filière en crise, en proie à des instabilités</u> ..	100
2) <u>L'oignon : une filière spontanée en expansion</u>	102
2. L'ÉLEVAGE : UNE DIFFICILE COHABITATION AVEC LA RIZICULTURE MAIS DES PERSPECTIVES INTÉRESSANTES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS	103
a. L'élevage bovin dans la zone l'Office du Niger	103
1) <u>Description sommaire des systèmes d'élevage</u>	103
2) <u>Atouts et contraintes de la diversification des revenus par l'élevage</u> ...	105

b. De faibles interactions entre agriculture et élevage dans le delta du Sénégal	107
1) <u>Les systèmes d'élevage du delta du Sénégal</u>	107
2) <u>L'élevage comme voie de diversification des revenus</u>	109
 Conclusion du chapitre I : riziculture et incertitude, enseignements en terme de définition des stratégies des exploitations	111
 CHAPITRE II. LES CHOIX MÉTHODOLOGIQUES ET LES OUTILS D'INTERPRÉTATION	113
 <u>A. OBSERVATION ET ANALYSE DES GROUPES DOMESTIQUES : QUELQUES DÉFINITIONS</u>	115
1. LE GROUPE DOMESTIQUE	116
2. LE MÉNAGE	119
3. L'INDIVIDU	121
4. LA STRUCTURE D'INFORMATION	122
5. LES UNITÉS ÉCONOMIQUES ET LES CATÉGORIES D'INDIVIDUS	123
a. Les unités de production et d'accumulation	123
1) <u>Les unités de production</u>	124
2) <u>Les unités d'accumulation</u>	128
b. Les catégories d'individus	131
c. Démarche proposée pour le traitement des résultats	131
 <u>B. REPÉRAGE DES UNITÉS D'OBSERVATION, COLLECTE ET INTÉGRATION DE L'INFORMATION</u>	132
1. IDENTIFICATION DE LA STRUCTURE DES GROUPES DOMESTIQUES	132
a. La démographie et les sources de revenus	133
b. Les attributions foncières	133
c. L'utilisation du foncier	133
d. Le patrimoine	134
2. LE SUIVI DES FLUX	135
a. Les emplois	136
b. Les ressources	138
c. Méthode de collecte des flux	139
3. CONSTRUCTION DE BILANS RÉGULIERS, DISCUSSION ET CORRECTION DES RÉSULTATS	139
4. TRAJECTOIRES DES CONCESSIONS	140
5. DISCUSSION AUTOUR DE LA MÉTHODE	141
a. Influence de la méthodologie sur les pratiques	141
b. le choix de la participation	142

6. CHOIX DES GROUPES DOMESTIQUES SUIVIS	143
a. A l'Office du Niger	144
1) <u>Ténégué : 5 groupes choisis, 4 suivis jusqu'à la fin</u>	146
2) <u>Sériwala : 5 groupes choisis, 4 suivis jusqu'à la fin</u>	146
3) <u>Quinzambougou : 4 groupes choisis, 2 suivis jusqu'à la fin</u>	147
b. Dans le delta du fleuve Sénégal	147
1) <u>Pont Gendarme : 5 groupes choisis, 4 suivis jusqu'à la fin</u>	150
2) <u>Boundoum Barrage : 5 groupes choisis, 4 suivis jusqu'à la fin</u>	150
3) <u>Boundoum Est : 5 groupes choisis, 2 suivis jusqu'à la fin</u>	151
7. MISE EN PERSPECTIVE AU NIVEAU LOCAL	151
a. La difficile confrontation des monographies et des études sectorielles	151
b. Les principales données utilisées sur les deux terrains	153
1) <u>A l'Office du Niger</u>	153
2) <u>Dans le delta du fleuve Sénégal</u>	154
c. L'appréhension de l'organisation collective à l'échelle des périmètres	155
 <u>C. JUSTIFICATION DE L'APPROCHE STRATÉGIQUE DES COMPORTEMENTS ET CONSÉQUENCES SUR LES OUTILS POUR L'INTERPRÉTATION</u>	
156	
1. RETOUR SUR LA MISE EN AVANT DES COMPORTEMENTS DES ACTEURS DE BASE	156
2. UNE CLASSIFICATION DES STRATÉGIES POUR JUGER DES SCHÉMAS DE GESTION	158
a. Construction d'un schéma de gestion	158
b. Les fondements de la classification des comportements	158
3. LES OUTILS THÉORIQUES D'INTERPRÉTATION	160
a. L'inadéquation du modèle standard à nos objets d'étude	160
b. L'économie des organisations pour analyser les unités domestiques	161
1) <u>Adaptation du modèle standard, vision contractualiste de l'organisation</u>	161
2) <u>La rationalité limitée, vision transactionnelle de l'organisation</u>	163
3) <u>L'économie des conventions appliquées aux groupes domestiques</u>	164
4) <u>Démarche générale pour la construction des schémas de gestion</u>	166
c. L'appréhension de la confrontation des stratégies de diversification des revenus et les logiques collectives à l'échelle des périmètres	167
1) <u>Les emprunts à l'économie des organisations</u>	168
2) <u>Une lecture par l'antinomie défection / prise de parole</u>	170

CHAPITRE III. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS DES CHEFS DE CONCESSIONS 173

A. CLASSE I : CHEFS DE PETITE CONCESSION EN DIFFICULTÉ. STRATÉGIE DÉFENSIVE 181

1. CARACTÉRISTIQUES 181

- a. Des difficultés pour satisfaire les besoins vitaux** 181
- b. Endettement structurel dans les circuits informels** 182
- c. Une situation empreinte de grande incertitude** 182

2. STRATÉGIES DE RECHERCHE DE REVENUS DÉVELOPPÉES 183

- a. Les objectifs prioritaires** 183
 - 1) Maintien des capacités de production 183
 - 2) Objectifs par rapport à l'agriculture irriguée 184
 - 3) Maintien des réseaux d'affinité et insertion dans le crédit institutionnel 184
- b. Les stratégies de recherche de revenus effectivement mises en oeuvre** 185
 - 1) Une implication limitée dans l'agriculture irriguée 185
 - 2) Une multiplication dispersée de sources de revenus 186
 - 3) Les stratégies de recours à l'emprunt et à l'entraide 187
 - 4) Gestion du quotidien et stratégies de sortie de crise 189

3. ILLUSTRATIONS 189

- a. A l'Office du Niger** 189
- b. Dans le delta du Sénégal** 192

B. CLASSE II : LES CHEFS DE CONCESSION AVEC LOGIQUE SÉCURITAIRE. AMORCE DE STRATÉGIE OFFENSIVE 195

1. CARACTÉRISTIQUES 195

- a. Les besoins élémentaires sont satisfaits** 195
- b. Un recours à l'emprunt maîtrisé, ponctuel et spécifique** 195
- c. L'aversion au risque** 196

2. STRATÉGIES DE RECHERCHE DE REVENUS DÉVELOPPÉES 196

- a. Les objectifs prioritaires** 196
 - 1) Les objectifs par rapport à l'agriculture irriguée 196
 - 2) Les objectifs par rapport à la gestion du surplus 196
 - 3) Les objectifs de positionnement institutionnel 197
- b. Les stratégies de recherche de revenus effectivement mises en oeuvre** 197
 - 1) Les stratégies d'intensification agricole 197
 - 2) Les stratégies de redistribution et d'épargne sécurisée 199
 - 3) Les stratégies d'implication dans les institutions 200
 - 4) Une diversification timide des activités 201

3. ILLUSTRATIONS	202
a. A l'Office du Niger, sans contrainte sociale forte	202
b. A l'Office du Niger, avec contraintes internes fortes	205
c. Dans le delta du Sénégal	208
<u>C. CLASSE III : CHEFS DE CONCESSION AVEC LOGIQUE ENTREPRENEURIALE MAIS CAPITAL LIMITÉ. STRATÉGIE OFFENSIVE ALTERNATIVE DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL</u>	211
1. CARACTÉRISTIQUES	212
a. La satisfaction des besoins élémentaires est incertaine	212
b. L'endettement de recours en cas de nécessité	212
c. Neutralité face au risque	213
2. STRATÉGIES DE RECHERCHE DE REVENUS DÉVELOPPÉES	213
a. Les objectifs prioritaires	213
1) <u>L'objectif de reproduction élargie</u>	213
2) <u>Les objectifs par rapports à l'agriculture irriguée</u>	214
3) <u>L'objectif de diversification des activités</u>	214
4) <u>L'objectif de positionnement institutionnel</u>	215
b. Les stratégies de recherche de revenus effectivement mises en oeuvre	215
1) <u>Les stratégies rizicoles</u>	215
2) <u>Les stratégies de diversification des revenus</u>	216
3) <u>Les stratégies de repli</u>	218
4) <u>Les stratégies d'insertion institutionnelle</u>	219
3. ILLUSTRATIONS DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL	221
a. Les stratégies axées sur l'agriculture	221
b. Les stratégies axées sur la diversification extra-agricole des activités	225
<u>D. CLASSE IV : INVESTISSEURS. STRATÉGIE OFFENSIVE</u>	227
1. CARACTÉRISTIQUES	227
a. La satisfaction des besoins est jugée acquise de façon durable.	227
b. L'endettement pour l'investissement	228
c. Neutralité face au risque	228
2. STRATÉGIES DE RECHERCHE DE REVENUS DÉVELOPPÉES	229
a. Les objectifs prioritaires	229
1) <u>L'objectif d'accumulation productive</u>	229
2) <u>Les objectifs par rapport à l'agriculture irriguée</u>	229
3) <u>Les objectifs par rapport à la diversification des revenus</u>	229

b. Les stratégies de recherche de revenus effectivement mises en oeuvre	230
1) <u>Les stratégies d'intensification agricole</u>	230
2) <u>Les stratégies pour les activités extra-agricoles</u>	231
3) <u>Les stratégies de complémentarité entre les sources de revenu</u>	232
4) <u>Les stratégies de financement des activités</u>	233
5) <u>Les stratégies de positionnement institutionnel</u>	234
3. ILLUSTRATIONS	235
a. Les stratégies offensives axées sur l'agriculture à l'Office du Niger	235
b. Les stratégies offensives axées sur la pluriactivité à l'Office du Niger	238
c. Les stratégies offensives axées sur l'agriculture dans le delta du Sénégal	241
d. Les stratégies offensives axées sur la pluriactivité dans le delta du Sénégal	245

Conclusion du chapitre III : bilan sur les schémas de gestion des chefs de concession 249

CHAPITRE IV. LES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DE REVENUS DES DÉPENDANTS 253

A. LES STRATÉGIES FÉMININES 256

1. LA PLACE DES FEMMES DANS LES SYSTÈMES DE DROITS ET D'OBLIGATIONS	256
a. Femmes et niveau d'émancipation	256
b. Les sources de financement accessibles aux femmes	258
c. Les groupements féminins	259
2. CLASSE V : FEMMES DANS UN RAPPORT DE SOUMISSION CONTRAINTES PAR LES DEVOIRS DOMESTIQUES, SANS ACTIVITÉ HORS CONCESSION	263
3. CLASSE VI : FEMMES CONTRAINTES PAR LES DEVOIRS DOMESTIQUES, DIVERSIFICATION DES REVENUS LIMITÉE ET ACCUMULATION CONTRARIÉE.	264
a. Caractéristiques et principaux objectifs	264
b. Stratégies de diversification des revenus mises en oeuvre	265
1) <u>A l'Office du Niger</u>	265
2) <u>Dans le delta du Sénégal</u>	268
c. Illustrations	270
1) <u>A l'Office du Niger</u>	270
2) <u>Dans le delta du Sénégal</u>	273

4. CLASSE VII : FEMMES JOUISSANT D'IMPORTANTES ESPACES DE LIBERTÉ, DIVERSIFICATION DES REVENUS ACTIVE	275
a. Caractéristiques et objectifs prioritaires	275
b. Stratégies de diversification des revenus mises en oeuvre	278
<u>1) Les stratégies de financement et d'insertion institutionnelle</u>	278
<u>2) Stratégies de diversification des revenus et d'accumulation à l'ON</u>	279
<u>3) Stratégies de diversification et d'accumulation dans le delta du Sénégal</u>	282
c. Illustrations	284
<u>1) A l'Office du Niger</u>	284
<u>2) Dans le delta du Sénégal</u>	287
 <u>B. LES STRATÉGIES DES DÉPENDANTS MASCULINS</u>	 289
1. STATUTS DES DÉPENDANTS MASCULINS ET STRATÉGIES INDUITES	289
a. Des problématiques différentes sur les deux terrains	289
b. Les principaux critères de différenciations des stratégies	291
 2. CLASSE VIII : DÉPENDANTS SOUMIS À L'AUTORITÉ DOMESTIQUE	 294
3. CLASSE IX : CHEFS DE MÉNAGES DISPOSANT D'ESPACES DE LIBERTÉ À L'ON	294
a. Principales caractéristiques	294
b. Adhésion à la stratégie communautaire	295
c. Conflit avec l'autorité	297
<u>1) Caractéristiques et objectifs prioritaires</u>	297
<u>2) Les stratégies de recherche de revenu</u>	298
<u>3) Les stratégies d'accumulation</u>	299
<u>4) Les manifestations de la contestation</u>	299
d. Illustrations	300
<u>1) Illustration dans le cas d'adhésion à la stratégie communautaire</u>	300
<u>2) Illustration dans le cas de conflit avec l'autorité</u>	303
 4. CLASSE X : CHEFS DE MÉNAGES DISPOSANT D'ESPACES DE LIBERTÉ DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL	 306
a. Stratégies à dominante défensive	306
<u>1) Caractéristiques et principaux objectifs</u>	306
<u>2) Les stratégies de recherche de revenus</u>	307
b. Stratégies à dominante offensive	308
<u>1) Caractéristiques et principaux objectifs</u>	308
<u>2) Les stratégies de recherche de revenus</u>	309
c. Illustrations	310
<u>1) Illustration dans le cas d'une stratégie défensive</u>	310
<u>2) Illustration d'une stratégie offensive</u>	313
 Conclusion du chapitre IV : bilan sur les schémas de gestion des dépendants	 317

CHAPITRE V. STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS ET ORGANISATIONS DES CONCESSIONS 321

A. CONSOMMATION, ACCUMULATION ET ORGANISATION DOMESTIQUE 325

1. LES DÉPENSES D'ALIMENTATION 325
 a. Office du Niger : forte ration céréalière, faible sensibilité de l'alimentation 325
 b. Delta du Sénégal : forte sensibilité des dépenses et régimes alimentaires . . 330
 c. Eléments de comparaison des budgets et des habitudes alimentaires 334

2. LES DÉPENSES NON ALIMENTAIRES 335
 a. Office du Niger : un révélateur des circuits internes de répartition 336
 b. Delta du Sénégal : un poste de dépense subordonné à l'alimentation 339
 c. Eléments de comparaison pour les dépenses courantes non alimentaire . . . 342

3. LES DÉPENSES DE CAPITALISATION 343
 a. A l'Office du Niger 343
 b. Dans le delta du Sénégal 346

B. STRUCTURE DES ACTIVITÉS PRODUCTIVES ET ORGANISATION DOMESTIQUE 350

1. A L'OFFICE DU NIGER 351
 a. La diversification des revenus défensive des concessions de la classe A 351
 b. La recherche sécuritaire des concessions de la classe B 354
 c. Formes collectives des stratégies offensives des concessions de la classe D . 359

2. DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL 363
 a. La diversification aléatoire des revenus des concessions de la classe A 363
 b. La construction stratégique sécuritaire des concessions de la classe B 366
 c. Recherche offensive de revenus et replis des concessions de la classe C 368
 d. La diversification des revenus offensive des concessions de la classe D 372

Conclusion du chapitre V : bilan de la construction des schémas de gestion sur la durée des suivis budgétaires 380

CHAPITRE VI. VISION DYNAMIQUE DES CONCESSIONS, TRAJECTOIRES FONCIÈRES ET PATRIMONIALES 383

A. VISION DYNAMIQUE DES CONDITIONS D'ACCÈS À LA TERRE 386

1. LES CAUSES DES FAIBLESSES FONCIÈRES ACTUELLES 387

a. Les nouveaux installés 388

1) Les obstacles liés à la pression foncière à l'Office du Niger 388

2) Emergence de la contrainte foncière après 1991 au Sénégal 389

b. Les concessions bloquées et soumises au croît démographique 390

1) Les contraintes du croît démographique à l'Office du Niger 390

2) Les blocages liés à la spéculation dans le cas de Pont Gendarme 391

c. Les concessions ayant perdu des attributions 392

1) La paupérisation par le foncier à l'Office du Niger 393

2) Les victimes de la crise des périmètres privés dans le delta du Sénégal . 393

3) Les limites pour l'exploitation de la spéculation foncière au Sénégal .. 394

2. LES CAUSES DES EXPANSIONS FONCIÈRES RÉUSSIES 396

a. Les trajectoires favorables dans le respect des règles d'attribution 396

1) Exemple d'une stratégie dans le long terme à l'Office du Niger 397

2) Exemple d'un maintien d'un périmètre privé dans le delta du Sénégal . 398

b. Trajectoires favorables des concessions jouant de réseaux d'affinité 399

1) Exemple d'utilisation d'un réseau social à l'Office du Niger 400

2) Exemple d'utilisation d'un pouvoir local dans le delta du Sénégal 401

c. Trajectoires favorables basées sur le contournement direct des règles 402

1) Deux exemples d'accumulation par le marché foncier à l'ON 402

2) Exemple d'accumulation par fausse déclaration au Sénégal 405

3. ACCÈS À LA TERRE ET SCHÉMAS DE GESTION 406

a. Des dynamiques foncières accommodant les textes législatifs 406

b. Des stratégies actuelles de gestion résultant des trajectoires foncières 407

B. LECTURES DES STRATÉGIES À PARTIR DE L'ÉVOLUTION DU CAPITAL PRODUCTIF ET DOMESTIQUE HORS FONCIER 411

1. LES FREINS À L'ACCUMULATION DES CONCESSIONS DE LA CLASSE A 412

a. Accumulation et blocage de l'expansion foncière 413

1) Passage à l'intensification agricole mal négocié à l'Office du Niger ... 413

2) Le maintien défensif d'un patrimoine ancien dans le delta du Sénégal .. 415

b. Accumulation et perte foncière 416

1) Perte de parcelle et décapitalisation à l'Office du Niger 416

2) Un début d'accumulation stoppé par la faillite des PIP au Sénégal 416

2. LES TRAJECTOIRES EN RUPTURE DES CONCESSIONS DE LA CLASSE C AU SÉNÉGAL ... 418

a. Tentatives d'accumulation par l'agriculture soutenue par l'élevage 419

b. Les aléas d'une accumulation tournée vers la prestation de service 421

3. L'ÉMERGENCE DE L'ACCUMULATION SÉCURISÉE DES CONCESSIONS DE LA CLASSE B	422
a. Sécurisation, accumulation et innovation technique à l'Office du Niger	424
1) <u>L'exemple d'un virage radical grâce à l'intensification rizicole</u>	424
2) <u>Une accumulation par l'intensification soumise à la pression foncière</u>	426
b. Construction sécuritaire axée sur la riziculture dans le delta du Sénégal	427
4. EMERGENCE DE L'ACCUMULATION PRODUCTIVE DES CONCESSIONS DE LA CLASSE D	428
a. L'accumulation productive à l'Office du Niger, la contrainte foncière	430
1) <u>Exemple de l'émergence et limites de l'accumulation par l'agriculture</u>	430
2) <u>La construction d'une association décorticage-agriculture</u>	433
b. L'accumulation productive dans le delta du Sénégal, les contraintes de financement et de lisibilité de l'environnement	435
1) <u>Maintien d'un périmètre privé performant soutenant l'accumulation</u>	436
2) <u>Un exemple d'accumulation financée par la pluriactivité</u>	439

CONCLUSION DU CHAPITRE VI : ACCUMULATION ET SCHÉMAS DE GESTION DANS L'ÉVOLUTION DES SYSTÈMES DE RÈGLES EXTERNES	441
--	-----

CHAPITRE VII. PERSPECTIVES A L'ÉCHELLE DES PÉRIMÈTRES, CONFRONTATION DES LOGIQUES INDIVIDUELLES ET COLLECTIVES ... 445

<u>A. EXTRAPOLATION DES DONNÉES AU NIVEAU LOCAL</u>	448
1. LA PRÉDOMINANCE DES LOGIQUES SÉCURITAIRES À L'OFFICE DU NIGER	448
a. Les typologies existantes	448
1) <u>Une typologie fondatrice associant structure et fonctionnalité</u>	448
2) <u>Les utilisations pour des approches sectorielles</u>	451
b. Les enquêtes complémentaires dans les trois villages du suivi	453
1) <u>La répartition des classes de stratégie dans l'échantillon</u>	453
2) <u>Le croisement avec les groupes de taille du recensement</u>	454
c. Des résultats confortés par les conclusions des études sectorielles	455
2. INCERTITUDE ET STRATÉGIES DANS LE DELTA DU SÉNÉGAL	457
a. Données sur les stratégies : incertitude et environnement en mutation	457
b. Une utilisation partielle du recensement SAED de 1995	459
1) <u>Les objectifs du recensement de 1995 et les données disponibles</u>	459
2) <u>La délimitation de sous-zones pertinentes</u>	461
3) <u>Les résultats de l'extrapolation</u>	463
c. La faible représentation des logiques sécuritaires dans le delta	464

B. APERÇUS SUR LA CONFRONTATION DES STRATÉGIES DE DIVERSIFICATION DES REVENUS ET DES LOGIQUES COLLECTIVES DE GESTION DES PÉRIMÈTRES 465

1. SÉLECTION DU CHAMP DE L'ANALYSE ET HYPOTHÈSE OPÉRATIONNELLE 465
 - a. Restriction de l'analyse aux aspects fonciers et à la fonction de crédit 465
 - b. Une démarche entre individualisme et holisme 466
2. STRATÉGIE DES CONCESSIONS ET MARCHÉ FONCIER 467
 - a. Les différentes formes du marché de la terre 468
 - 1) Un marché des attributions ? 469
 - 2) Le marché de la location 471
 - 3) Le marché de la vente à l'Office du Niger 473
 - b. Les problèmes soulevés par les conditions de l'accumulation foncière 475
 - 1) Perspectives et enjeux des marchés fonciers 476
 - 2) Marchés fonciers et fonctionnement des organisations paysannes 482
3. STRATÉGIE DES CONCESSIONS ET CRÉDIT PAR LES ORGANISATIONS PAYSANNES 485
 - a. Fondements et enjeux de la réforme du crédit rural à l'Office du Niger ... 486
 - 1) Réduction de l'intervention des OP dans le crédit à l'Office du Niger .. 486
 - 2) De l'impact des stratégies paysannes dans ce processus 488
 - b. Fondements et pérennité de l'assainissement du crédit au Sénégal 492
 - 1) Les conditions de la crise du crédit dans le delta jusqu'en 1992 492
 - 2) La crise du début des années 90 et les conditions de son traitement 494
 - 3) Les déterminants micro-économiques de la fonction du crédit 495

C. L'APPRÉHENSION DES PERSPECTIVES DE LA DIVERSIFICATION DES REVENUS À TRAVERS L'EXEMPLE DE LA DIVERSIFICATION AGRICOLE 501

1. PERSPECTIVES DE LA DIVERSIFICATION DES CULTURES AU REGARD DES STRATÉGIES DES CONCESSIONS PRISES DANS LEUR DIMENSION COLLECTIVE 502
 - a. Eclatement des unités de production et diversification des cultures à l'ON 502
 - 1) Diversification des dépendants dans un rapport de soumission 503
 - 2) Diversification des dépendants revendiquant l'émancipation 504
 - 3) La diversification des cultures dans les budgets des chefs de concession 505
 - 4) Implications pour l'accompagnement de la diversification des cultures . 507
 - b. Instabilités institutionnelles et diversification des cultures au Sénégal 509
 - 1) La fonction sociale de la diversification des cultures pour les femmes .. 510
 - 2) L'inadéquation entre logiques paysannes et structuration des filières .. 511
 - 3) Accompagner la diversification des cultures dans le delta 515

2. L'INTRODUCTION DE L'ÉLEVAGE INTENSIF DANS LES SYSTÈMES D'ACTIVITÉS DES CONCESSIONS	517
a. Embouche bovine et systèmes d'activités à l'Office du Niger	518
1) <u>L'embouche bovine source d'accumulation collective dans le modèle riziculture-maraîchage des concessions des classes B et D.1</u>	518
2) <u>Une réorganisation possible par la création d'une sous-unité de production spécialisée</u>	521
3) <u>Les contraintes à l'embouche bovine dans le modèle riziculture-maraîchage-prestation motorisée des concessions de la classe D.2</u>	523
4) <u>Accompagnement du développement de l'embouche bovine</u>	524
b. Embouche ovine et systèmes d'activités dans le delta du Sénégal	526
1) <u>Contraintes à l'embouche ovine des concessions de la classe A et C</u> ...	526
2) <u>Perspectives de l'embouche pour les concessions des classes B et D</u> ...	528
3) <u>Accompagnement du développement de l'embouche ovine</u>	531

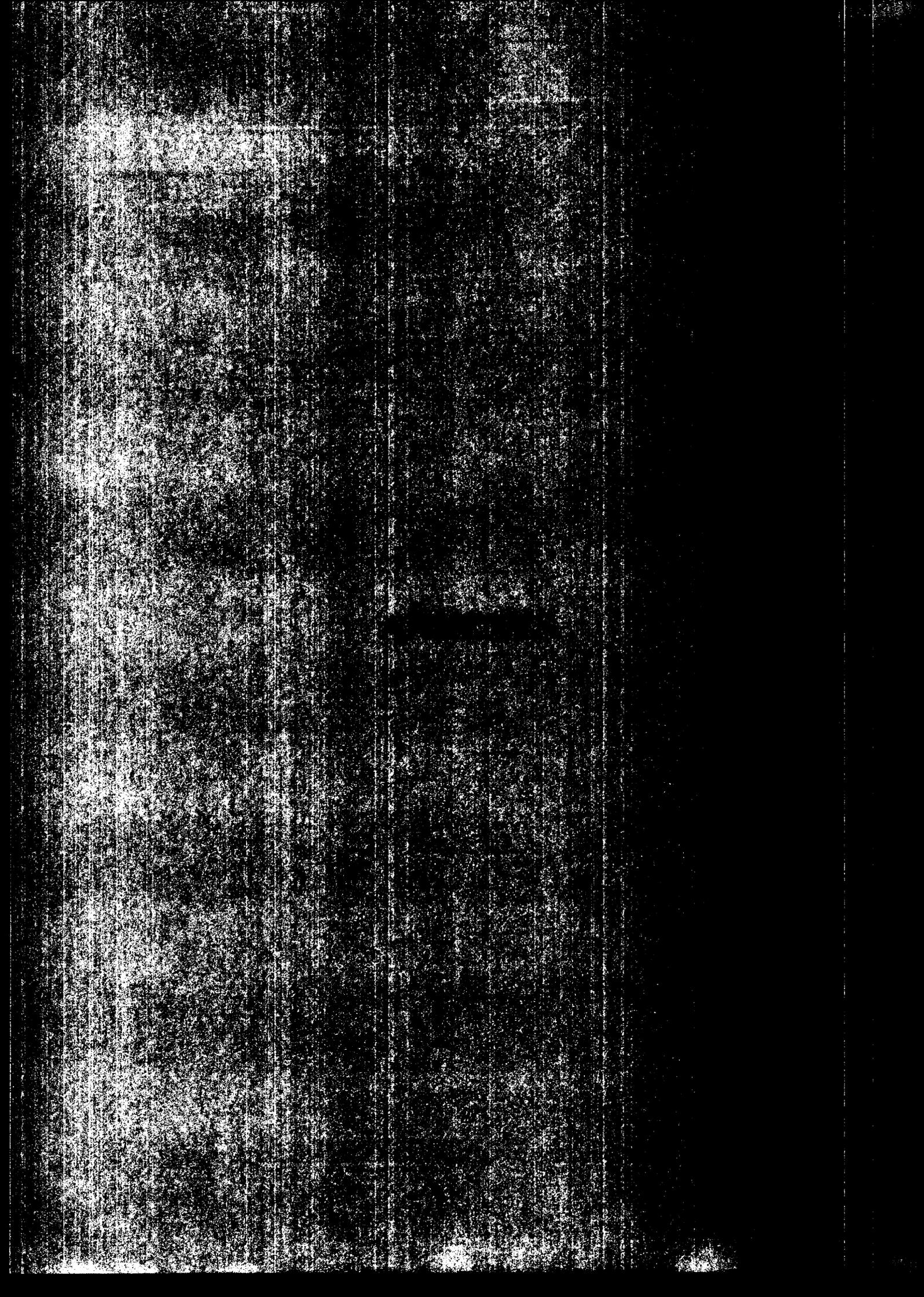
Conclusion du chapitre VII : pour une généralisation de la lecture par les organisations domestiques des enjeux des périmètres irrigués	533
--	-----

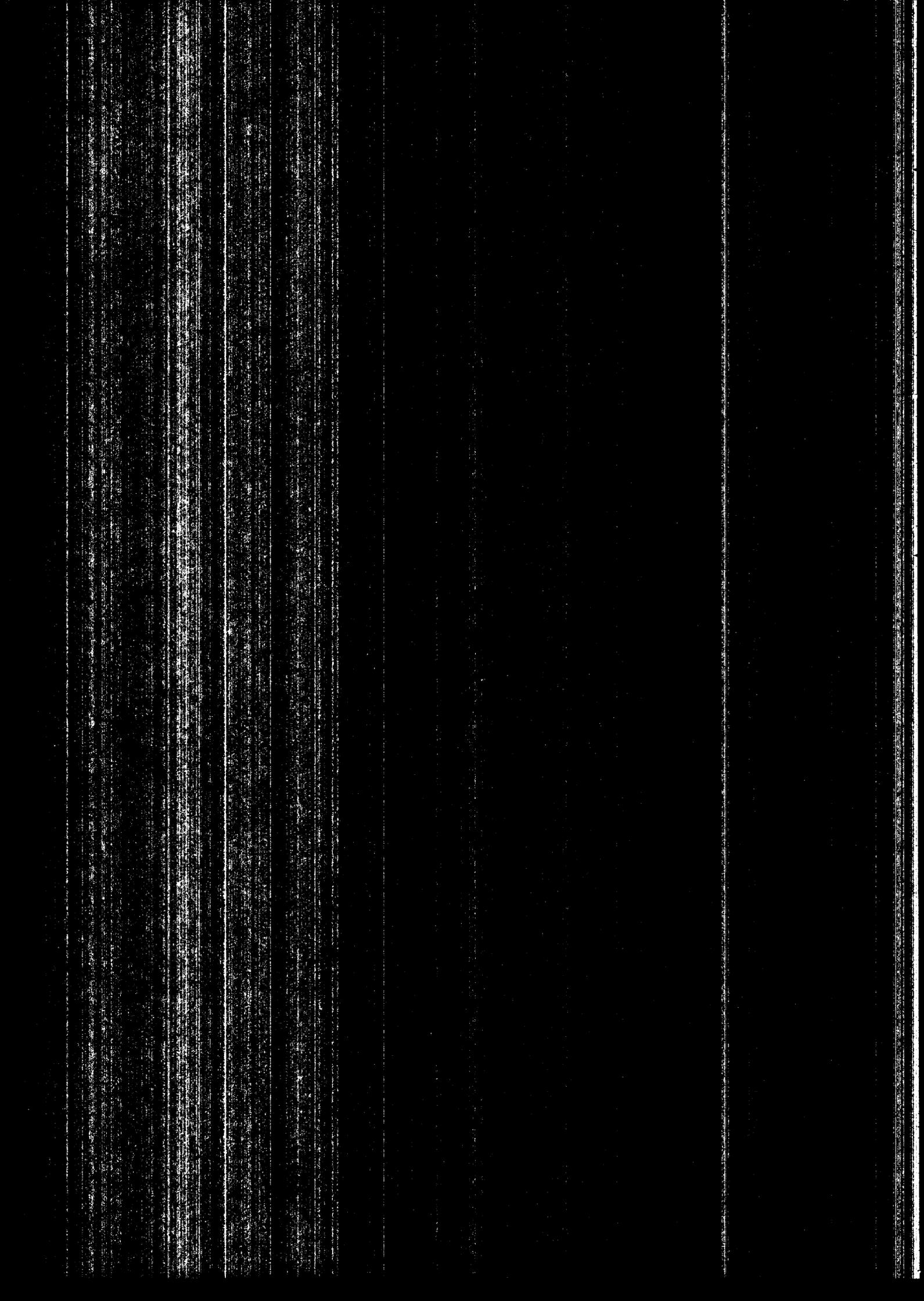
CONCLUSION GÉNÉRALE	537
----------------------------------	-----

1. L'autonomie relative des agriculteurs des périmètres irrigués	539
2. Recompositions des logiques domestiques : des paysanneries en évolution	542
3. Implications opérationnelles de la connaissance des schémas de gestion des riziculteurs et perspectives à développer	554

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	559
--	-----

Liste des tableaux	575
Liste des graphiques	577
Liste des cartes et figures	580





LISTE DES ANNEXES

1 LES ASPECTS MÉTHODOLOGIQUES POUR LA COLLECTE DES DONNÉES	1
<u>1.1 Questionnaires pour évaluer la structure des concessions</u>	1
<u>1.2 Cahiers d'enregistrement des opérations comptables</u>	11
<u>1.3 Fiche de dépouillement des cahiers de suivi</u>	12
<u>1.4 Questionnaire de l'enquête complémentaire à l'Office du Niger</u>	13
2 QUELQUES RÉSULTATS ISSUS DES MONOGRAPHIES DE CONCESSIONS	15
<u>2.1 Données de structure des concessions enquêtées à l'Office du Niger</u>	15
<u>2.2 Données de structure des concessions enquêtées au Sénégal</u>	16
<u>2.3 Récapitulatifs des budgets de concessions à l'Office du Niger</u>	17
2.3.1 Concession 103 de Tenegue N10, classe A	17
2.3.2 Concession 304 de Quinzambougou M2, classe A	19
2.3.3 Concession 305 de Quinzambougou M2, classe A	21
2.3.4 Concession 201 de Seriwala KM30, classe B.1	23
2.3.5 Concession 203 de Seriwala KM30, classe B.1	25
2.3.6 Concession 104 de Tenegue N10, classe B.2	27
2.3.7 Concession 204 de Seriwala KM30, classe B.2	29
2.3.8 Concession 102 de Tenegue N10, classe D.1	31
2.3.9 Concession 105 de Tenegue N10, classe D.2	33
2.3.10 Concession 205 de Seriwala KM30, classe D.2	35
<u>2.4 Récapitulatifs des budgets de concessions dans le delta du Sénégal</u>	37
2.4.1 Concession 112 de Thilène, classe A	37
2.4.2 Concession 214 de Boundoum Est, classe A	39
2.4.3 Concession 215 de Boundoum Est, classe A	41
2.4.4 Concession 313 de Boundoum Barrage, classe B	43
2.4.5 Concession 314 de Boundoum Barrage, classe B	45
2.4.6 Concession 114 de Pont Gendarme, classe C.1	47
2.4.7 Concession 111 de Pont Gendarme, classe C.2	49
2.4.8 Concession 115 de Thilène, classe D.1	51
2.4.9 Concession 311 de Boundoum Barrage, classe D.1	53
2.4.10 Concession 312 de Boundoum Barrage, classe D.2	55

3 DONNÉES AGRÉGÉES POUR L'EXTRAPOLATION DES ÉTUDES DE CAS	57
<u>3.1 Résultats de l'enquête complémentaire à l'Office du Niger</u>	57
3.1.1 Résultats de la répartition par classe de stratégie	57
3.1.2 Résultats de la répartition par taille et par zone	58
<u>3.2 Extraction du recensement SAED de 1995 dans le delta du Sénégal</u>	59
3.2.1 Répartition par classes de stratégie (extraction, 355 concessions)	59
3.2.2 Répartition par taille (recensement SAED, 1878 concessions)	60
4 STATISTIQUES GÉNÉRALES DE L'AGRICULTURE IRRIGUÉE DES DEUX ZONES D'ÉTUDE	61
<u>4.1 Office du Niger</u>	61
4.1.1 Surfaces aménagées et cultivées, productions rizicoles	61
4.1.2 Evolution des prix des produits pour l'agriculture	62
4.1.3 Budgets de culture types pour la riziculture	63
4.1.4 Compte type de production de l'échalote (1997)	65
<u>4.2 Delta du Sénégal</u>	66
4.2.1 Surfaces aménagées dans la vallée du Sénégal	66
4.2.2 Surfaces cultivées dans le delta du Sénégal (délégation de Dagana) ..	68
4.2.3 Evolution des principales productions agricoles	70
4.2.4 Evolution des prix des produits et services pour l'agriculture	72
4.2.5 Données sur le crédit dans le delta (délégation de Dagana)	73
4.2.6 Budgets de culture type pour la riziculture (Bélières et al, 1999)	74

STRUCTURE DES GROUPES DOMESTIQUES
Le patrimoine détenu, niveau 14

Numéro du GD :
 Date :

Le Capital Productif Fixe (1)

Code 111		Type d'animal	code	Nom du propriétaire	code	Nombre	Année d'acquisition	Valeur d'achat	Origine du financement	code	Statut
L	E	S									
A	N	I									
M	A	U									
X											

Code 112		Type de matériel	code	Nom du propriétaire	code	Nombre	Année d'acquisition	Valeur d'achat	Origine du financement	code	Statut
M	A	T									
A	G	R									
I	C	O									
L	E										

Code 113		Type de matériel	code	Nom du propriétaire	code	Nombre	Année d'acquisition	Valeur d'achat	Origine du financement	code	Statut
A	U	T									
R	E										
B	I	E									
N	P	R									
O	D										

Le Capital Productif liquide (2)

Numéro du GD :
Date :

Code 121

Type de produit	code	Nom du propriétaire	code	Quantité	Unité	Prix unitaire	Valeur	Origine du financement	code	Statut
R										
I										
Z										
I										
C										
U										
L										
T										
U										
R										
E										

Code 122

Type de produit	code	Nom du propriétaire	code	Quantité	Unité	Prix unitaire	Valeur	Origine du financement	code	Statut
M										
A										
R										
A										
I										
C										
H										
A										
G										
E										

Code 123

Type de produit	code	Nom du propriétaire	code	Quantité	Unité	Prix unitaire	Valeur	Origine du financement	code	Statut
A										
U										
T										
R										
E										
S										
A										
C										
T										
.										

Code 124

Type de monnaie	code	Nom du propriétaire	code	Valeur	Origine de cette monnaie	code	Statut
M							
O							
N							
N							
A							
I							
E							

Les Biens durables (3)

Numéro du GD :

Date :

Code 131

Type de bien	code	Nom du propriétaire	code	Nombre	Année d'acquisition	Valeur	Origine du financement	code	Statut
H									
A									
B									
I									
T									
A									
T									

Code 132

Type de bien	code	Nom du propriétaire	code	Nombre	Année d'acquisition	Valeur	Origine du financement	code	Statut
M									
O									
B									
I									
L									
I									
E									
R									

Code 133

Type de bien	code	Nom du propriétaire	code	Nombre	Année d'acquisition	Valeur	Origine du financement	code	Statut
T									
R									
A									
N									
S									
P									
O									
R									
T									

Code 134

Type de bien	code	Nom du propriétaire	code	Nombre	Année d'acquisition	Valeur	Origine du financement	code	Statut
B									
I									
E									
N									
M									
E									
N									
A									
G									

Les créances (5)

Numéro du GD :

Date :

Code 151

R I Z I C O L E S	Type de créance	code	Nom du créancier	code	Valeur	Statut	

Code 152

M A R A I C H A G E	Type de créance	code	Nom du créancier	code	Valeur	Statut	

Code 153

A U T R E A C T .	Type de créance	code	Nom du créancier	code	Valeur	Statut	

Codes 154 et 155

A U T R E S	Type de créance	code	Nom du créancier	code	Valeur de la dette Si en nature, produit, quantité et valeur	Statut	

Les dettes (6)

Numéro du GD :

Date :

Code 161

	Type de dette	code	Nom de l'endetté	code	Valeur de la dette	Origine de la dette	code	Statut
R								
I								
Z								
I								
C								
O								
L								
E								
S								

Code 162

	Type de dette	code	Nom de l'endetté	code	Valeur de la dette	Origine de la dette	code	Statut
M								
A								
R								
A								
I								
C								
H								
A								
G								
E								

Code 163

	Type de dette	code	Nom de l'endetté	code	Valeur de la dette	Origine de la dette	code	Statut
E								
L								
E								
V								
A								
G								
E								

Code 164

	Type de dette	code	Nom de l'endetté	code	Valeur de la dette	Origine de la dette	code	Statut
C								
O								
M								
M								
E								
R								
C								
E								

Les dettes, suite (6)

Numéro du GD :

Date :

Code 165

A R T I S A N A T	Type de dette	code	Nom de l'endetté	code	Valeur de la dette	Origine de la dette	code	Statut	

Code 166

P R E S T A T I O N	Type de dette	code	Nom de l'endetté	code	Valeur de la dette	Origine de la dette	code	Statut	

Codes 167 et 168

A U T R E S	Type de dette	code	Nom de l'endetté	code	Valeur de la dette Si en nature, produit, quantité et valeur	Origine de la dette	code	Statut	

1.2 Cahiers d'enregistrement des opérations en espèces et des mouvements de paddy

Intitulés des rubriques des cahiers d'enregistrement des opérations comptables

RESSOURCES							
Date	Nom et prénom	TYPES DE RESSOURCE -Vente -Don -Emprunt-Créance	SI VENTE Type de produit et quantité	TYPE DE PAIEMENT -Comptant -En nature -A crédit -Troc	MONTANT En argent, En kilo de produit échangé si transaction en nature	ORIGINE DE LA RESSOURCE	PERSONNE OU INSTITUTION donnant la ressource

EMPLOIS							
Date	Nom et prénom	TYPE D'EMPLOI -Achat -Don versé -Prêts -Remb dette	SI ACHAT Type de produit et quantité	TYPE DE PAIEMENT -Comptant -A crédit -En nature -Troc	MONTANT En argent, En kilo de produit échangé si transaction en nature	ORIGINE de l'argent avec lequel se fait l'emploi	DESTINATAIRE personne recevant l'emploi

Traduction en langue bambara

SoRo							
Don	Togɔ ni Jamu	SUGUYA -Feereli -Juru -Dono -Deme	FEERE Suguya an'a hake	SARA COGO -Warije -Faleni -Juru la -Fen were la	MUMÉ Hake dorɔme Kilo hake ni fen were la	SORO Soro bo yoro	SANIKÉLA SUGUYA

MUSAKAW							
Don	Togɔ ni Jamu	SUGUYA -Sani -Juru -Dono -Ninli	SANEN Suguya an'a hake	SARA COGO -Warije -Faleni -Juru la -Fen were la	MUMÉ Hake dorɔme Kilo hake ni fen were la	MUSAKAW Wari walima Soro bo yoro	Musakaw taa yoro laban sabadu

1.4 Questionnaire de l'enquête complémentaire à l'Office du Niger (187 concessions)

1/2

ethnie :

lieux d'habitat :

résident oui/non :

village :

POP.	TH	TF	TE	vieux	alpha.	MAT. AGRIC.	Boeufs labour	charrue	herse	charrette	motocult		
nombre						nombre							
valeur						valeur							
MAT. X AGRIC.	Décort.	Voiture	bascule	magasin	bouliq.	Batteuse		CHEPTEL	boeufs	vaches	jeunes bovins	ovins	caprins ânes
nombre								nombre					
valeur								valeur					
SURF. CULT.	CR attr.	CR loc.	CNR attr	CNR loc.	HC attr.	HC loc.	Maraîc.	TRANSPORT	voiture	moto	mobyli.	Vélo	
CSC 98								nombre					
HIV 98/99								valeur					
tomate 98								HABITAT	banco	dur	lot.		
oignon 98													
autres 98													

	DAP sacs	val. emprunt	val. autofin.	Urée sacs	val. emprunt	val. autofin.	val. emprunt	val. autofin.	MO comptant	MO crédit	Qté récoltée	val. récolte
CSC 98												
HIV 98/99												
tomate 98												
oignon 98												
autres 98												

stock de paddy avant la récolte 98/99 :

2/2

soldes HIV 97/98	vente n°1	vente n°2	vente n°3	remb. emp. 97/98 n°1	remb. emp. 97/98 n°2	remb. emp. 97/98 n°1	remb. emp. 97/98 n°2
date							
montant							
quantité							
lieux							

CAPITALISATIONS

	capitalisation 1	capitalisation 2	capitalisation 3	capitalisation 4	capitalisation 5	capitalisation 6	capitalisation 7
type							
date							
montant							
financement							

AUTRES DEPENSES

	cérémonie 1	cérémonie 2	cérémonie 3	autres 1	autres 2	autres 3	autres 4
type							
date							
montant							
financement							

DECAPITALISATIONS

	décapitalisation 1	décapitalisation 2	décapitalisation 3	décapitalisation 4	décapitalisation 5	décapitalisation 6	décapitalisation 7
type							
date							
montant							

LES ACTIVITES EXTRA-AGRICOLEES

	type d'activité	nbre mois dans l'année	principaux coûts	principales recettes
activité 1				
activité 2				
activité 3				

2 QUELQUES RÉSULTATS COMPLÉMENTAIRES ISSUS DES MONOGRAPHIES DE CONCESSIONS

2.1 Données de structure au démarrage du suivi des concessions enquêtées à l'Office du Niger

Classe n° de concession village	I				II.1			II.2			IV.1		IV.2	
	103 N10	304 M2	305 M2	201 KM30	203 KM30	104 N10	204 KM30	102 N10	105 N10	205 KM30				
nombre d'actifs hommes	4	4	2	2	2	7	4	3	2	1				
nombre d'actifs femmes	5	4	1	1	5	9	4	4	1	2				
nombre d'actifs enfants	6	2	2	3	2	9	4	5	1	3				
nombre ménages	2	2	1	2	2	4	2	2	1	1				
surface attribuée cultivable (ha)	5.00	3.10	2.90	3.07	4.94	8.00	6.53	4.90	4.50	1.00				
surface casier non réhabilité	0.00	3.00	2.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00				
surface casier réhabilité	5.00	0.00	0.00	2.70	4.50	8.00	6.25	4.30	4.50	0.00				
surface hors casier	0.00	0.00	0.80	0.00	0.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00				
surface maraichère	0.00	0.10	0.10	0.37	0.19	0.00	0.28	0.60	0.00	0.00				
nombre de bovins d'élevage	0	0	0	4	8	22	5	2	0	0				
nombre d'ovins	1	0	1	0	0	0	2	0	1	5				
nombre de caprins	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
nombre d'ânes	1	1	0	1	1	1	2	2	1	0				
nombre de boeufs de labour	2	2	2	3	5	5	4	4	1	0				
nombre de charrués	1	1	1	1	2	2	2	2	1	0				
nombre de herse	1	1	0	1	1	2	2	2	0	0				
nombre de charrette	1	1	0	1	1	2	1	2	2	0				
nombre autre mat. agricole	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0				
voitures personnelles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
motocyclettes	1	0	0	1	1	1	2	2	2	1				
vélos	0	0	0	1	2	3	2	1	1	0				
décorative	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2				
voiture pour la prestation	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1				
bascule	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0				
magasin	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0				
batteuse	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
autre mat. extra-agricole	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2				

2.2 Données de structure au démarrage du suivi des concessions enquêtées dans le delta du Sénégal

Classe	I			II			III.1		III.2		IV.1		IV.2	
	112 Pont G.	214 Boun. E.	215 Boun. E.	313 Boun. B.	314 Boun. B.	114 Pont G.	111 Pont G.	115 Pont G.	311 Boun. B.	312 Boun. B.				
population totale	10	8	6	10	5	18	14	11	28	12				
nombre d'actifs	4	2	2	3	2	10	5	5	10	6				
nombre ménages	2	1	1	1	1	2	2	1	5	2				
surface attribuée cultivable (ha)	3.49	2.62	0.62	5.00	3.03	6.06	2.38	24.59	40.40	6.15				
surface non aménagée	0.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	0.00	0.00				
surface sur am. publics	3.09	0.62	0.62	2.00	1.22	3.78	1.20	5.09	5.40	2.65				
surface extension	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.40	0.50	0.00	0.00	0.00				
surface PIV	0.00	0.00	0.00	0.00	0.31	1.88	0.58	0.00	0.00	0.00				
surface PIP	0.00	2.00	0.00	3.00	1.50	0.00	0.00	19.50	35.00	3.50				
nombre de bovins	3	0	0	0	0	22	0	6	35	0				
nombre de petits ruminants	2	3	0	0	0	21	1	3	15	5				
nombre d'ânes et de chevaux	1	1	0	1	0	2	0	2	3	1				
charrette équine	0	1	0	1	0	0	0	1	3	1				
charrette asine	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0				
voiture	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0				
vélocycle	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0				
vélo	0	0	0	0	1	0	1	1	2	1				
groupe moto pompe	0	0	0	0	0	0	0	1	2	0				
décoriqueuse	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1				
pulvérisateur	0	1	0	1	0	1	2	2	3	1				

2.3 Récapitulatifs des budgets de concessions à l'Office du Niger

2.3.1 Concession 103 de Tenegue N10, classe A

Les revenus

durée du suivi (mois)	18.0
personne présente durant le suivi	22
nombre d'actifs présents pendant le suivi	9

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants	Total
Recettes services divers	199 540	0	199 540
Recettes commerce	0	226 310	226 310
Recettes élevage	0	0	0
Coûts des services	0	0	0
Coûts du commerce	0	14 250	14 250
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	199 540	0	199 540
Revenu brut commerce	0	212 060	212 060
Revenu brut élevage	0	0	0
Dons en espèces	102 250	0	102 250
Salaires	0	0	0
Pêche	0	0	0
Revenu brut total	301 790	212 060	513 850
Revenu brut annuel	201 193	141 373	342 567
Revenu brut annuel par personne	9 145	6 426	15 571
Revenu brut annuel par actif	22 355	15 708	38 063

Agriculture

	CE	dépendants	Total
Revenu brut hiv. 97/98	795 145	0	795 145
Revenu brut CSF 98	180 465	510 610	691 075
Revenu brut CSC 98	197 295	0	197 295
Revenu brut hiv. 98/99	827 925	0	827 925
Revenu agricole brut total	2 000 830	510 610	2 511 440
Revenu rizicole brut annuel*	1 008 830	0	1 008 830
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	180 465	510 610	691 075
Revenu agricole brut annuel	1 189 295	510 610	1 699 905
Revenu agricole brut annuel par personne	54 059	23 210	77 268
Revenu agricole brut annuel par actif	132 144	56 734	188 878

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants	Total
Revenu brut annuel	1 390 488	651 983	2 042 472
Revenu brut annuel par personne	63 204	29 636	92 840
Revenu brut annuel par actif	154 499	72 443	226 941

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	596 140	1 048 575	1 644 715
montant dépensé par an (FCFA)	397 427	699 050	1 096 477
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	18 065	31 775	49 840

Alimentation

	condiments	poisson	sucré, thé	viande	arachide	mil	alimentation
montant dépensé	125 700	94 950	66 000	33 050	36 340	240 100	596 140
part par produit	21%	16%	11%	6%	6%	40%	

Non alimentaire

	santé	habits	cérémonie	bois, pétrole	transport	dons	autres	non alim.
montant dépensé	71 975	465 175	71 825	107 700	110 350	106 950	114 600	1 048 575
part par produit	7%	44%	7%	10%	11%	10%	11%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	336 500
montant dépensé par an (FCFA)	224 333
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	10 197

	boeuf labour	fusil	ovin	matériel	dépôt CR	total
montant dépensé	235 000	45 000	16 500	5 000	35 000	336 500
part par produit	70%	13%	5%	1%	10%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	81 306	0	81 306
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0
niveau d'endettement moyen pour l'agriculture par l'AV (FCFA)	254 764	0	254 764
niveau moyen des créances (FCFA)	32 500	0	32 500
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	303 569	0	303 569

2.3.2 Concession 304 de Quinzambougou M2, classe A

Les revenus

durée du suivi (mois)	17.0
personne présente durant le suivi	14.0
nombre d'actifs présents pendant le suivi	8

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants	Total
Recettes services divers	74 775	-	74 775
Recettes commerce	26 740	-	26 740
Recettes élevage	0	-	0
Coûts des services	335	-	335
Coûts du commerce	12 000	-	12 000
Coûts de l'élevage	0	-	0
Revenu brut services	74 440	-	74 440
Revenu brut commerce	14 740	-	14 740
Revenu brut élevage	0	-	0
Dons en espèces	48 485	-	48 485
loyers	0	-	0
Pêche	0	-	0
Revenu brut total	137 665	-	137 665
Revenu brut annuel	97 175	-	97 175
Revenu brut annuel par personne	6 941	-	6 941
Revenu brut annuel par actif	12 147	-	12 147

Agriculture

	CE	dépendants	Total
Revenu brut hiv. 97/98	619 960	-	619 960
Revenu brut CSF 98	106 105	-	106 105
Revenu brut CSC 98	0	-	0
Revenu brut hiv. 98/99	719 720	-	719 720
Revenu agricole brut total	1 445 785	-	1 445 785
Revenu rizicole brut annuel*	669 840	-	669 840
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	106 105	-	106 105
Revenu agricole brut annuel	775 945	-	775 945
Revenu agricole brut annuel par personne	55 425	-	55 425
Revenu agricole brut annuel par actif	96 993	-	96 993

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

Revenu brut annuel	873 120
Revenu brut annuel par personne	62 366
Revenu brut annuel par actif	109 140

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	273 520	607 020	880 540
montant dépensé par an (FCFA)	193 073	428 485	621 558
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	13 791	30 606	44 397

Alimentation

	dons condiments	légumes, poisson	sucré, thé	viande	mil	autres	alimentation
montant dépensé	160 345	12 650	11 975	11 750	56 550	20 250	273 520
part par produit	59%	5%	4%	4%	21%	7%	

Non alimentaire

	santé	habits	cérémonie	bois	transport	dons hors conc.	autres	non alim.
montant dépensé	39 325	39 750	351 670	69 950	44 400	12 850	49 075	607 020
part par produit	6%	7%	58%	12%	7%	2%	8%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	32 800
montant dépensé par an (FCFA)	23 153
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	1 654

	tontine	aut. cap.	âne	total
montant dépensé	700	4 100	28 000	32 800
part par produit	2%	13%	85%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	67 354	0	67 354
niveau d'endettement moyen auprès d'un GIE (FCFA)	39 471	0	39 471
niveau d'endettement moyen auprès de l'AV (FCFA)	65 042	0	65 042
niveau moyen des créances (FCFA)	2 147	0	2 147
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	169 720	0	169 720

2.3.3 Concession 305 de Quinzambougou M2, classe A

Les revenus

durée du suivi (mois)	17
personne présente durant le suivi	8
nombre d'actifs présents pendant le suivi	3

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	épouse CE	Total
Recettes services divers	534 925	0	534 925
Recettes commerce	0	896 150	896 150
Recettes élevage	30 600	0	30 600
Coûts des services	8 250	0	8 250
Coûts du commerce	0	563 960	563 960
Coûts de l'élevage	4 575	0	4 575
Revenu brut services	526 675	0	526 675
Revenu brut commerce	0	332 190	332 190
Revenu brut élevage	26 025	0	26 025
Dons en espèces	86 050	0	86 050
Salaire	0	0	0
Loyers	244 050	0	244 050
Revenu brut total	882 800	332 190	1 214 990
Revenu brut annuel	623 153	234 487	857 640
Revenu brut annuel par personne	77 894	29 311	107 205
Revenu brut annuel par actif	207 718	78 162	285 880

Agriculture

	CE	dépendants	Total
Revenu brut hiv. 97/98	71 075	0	71 075
Revenu brut CSF 98	0	0	0
Revenu brut CSC 98	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	53 355	0	53 355
Revenu agricole brut total	124 430	0	124 430
Revenu rizicole brut annuel*	62 215	0	62 215
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	0	0	0
Revenu agricole brut annuel	62 215	0	62 215
Revenu agricole brut annuel par personne	7 777	0	7 777
Revenu agricole brut annuel par actif	20 738	0	20 738

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants	Total
Revenu brut annuel	685 368	234 487	919 855
Revenu brut annuel par personne	85 671	29 311	114 982
Revenu brut annuel par actif	228 456	78 162	306 618

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	576 690	578 915	1 155 605
montant dépensé par an (FCFA)	407 075	408 646	815 721
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	50 884	51 081	101 965

Alimentation

	riz	condiments	légumes	poisson	sucr., thé	viande	autres	alimentation
montant dépensé	183 790	155 285	24 390	25 525	76 585	46 150	64 965	576 690
part par produit	32%	27%	4%	4%	13%	8%	11%	100%

Non alimentaire

	santé	habit	cérémonie	bois, charb., pétr.	transport	cigarettes	autres	non alim.
montant dépensé	39 025	236 525	21 150	48 765	36 960	122 425	74 065	578 915
part par produit	7%	41%	4%	8%	6%	21%	13%	100%

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	180 300
montant dépensé par an (FCFA)	127 271
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	15 909

	volaille	ovin	cap. monétaire	mat. cuisine	radio	autres	total
montant dépensé	6 900	19 000	82 100	19 000	35 500	17 800	180 300
part par produit	4%	11%	46%	11%	20%	10%	100%

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	épouse CE	total
niveau d'endettement moyen hors exploitation (FCFA)	42 812	16 787	59 599
niveau d'endettement moyen pour l'agriculture (FCFA)	21 176	0	21 176
niveau d'endettement moyen auprès de l'AV	78 338	0	78 338
niveau d'endettement moyen auprès de la CR	99 718	0	99 718
niveau moyen des créances (FCFA)	6 074	0	6 074
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	235 970	16 787	252 757

2.3.4 Concession 201 de Seriwala KM30, classe B.1

Les revenus

durée du suivi (mois)	17.5
personne présente durant le suivi	12
nombre d'actifs présents pendant le suivi	3

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants	Total
Recettes services divers	60 000	-	60 000
Recettes comerce	155 240	-	155 240
Recettes élevage	0	-	0
Coûts des services	0	-	0
Coûts du commerce	165 000	-	165 000
Coûts de l'élevage	0	-	0
Revenu brut services	60 000	-	60 000
Revenu brut commerce	-9 760	-	-9 760
Revenu brut élevage	0	-	0
Dons en espèces	26 160	-	26 160
Salaires	50 000	-	50 000
Pêche	0	-	0
Revenu brut total	126 400	-	126 400
Revenu brut annuel	86 674	-	86 674
Revenu brut annuel par personne	7 223	-	7 223
Revenu brut annuel par actif	28 891	-	28 891

Agriculture

	CE	dépendants	Total
Revenu brut hiv. 97/98	1 267 395	-	1 267 395
Revenu brut CSF 98	23 450	-	23 450
Revenu brut CSC 98	0	-	0
Revenu brut hiv. 98/99	989 115	-	989 115
Revenu agricole brut total	2 279 960	-	2 279 960
Revenu rizicole brut annuel*	1 128 255	-	1 128 255
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	23 450	-	23 450
Revenu agricole brut annuel	1 151 705	-	1 151 705
Revenu agricole brut annuel par personne	95 975	-	95 975
Revenu agricole brut annuel par actif	383 902	-	383 902

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

Revenu brut annuel	1 238 379
Revenu brut annuel par personne	103 198
Revenu brut annuel par actif	412 793

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	282 885	534 100	816 985
montant dépensé par an (FCFA)	193 978	366 240	560 218
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	16 165	30 520	46 685

Alimentation

(le chef de cette concession achète une partie de ses aliments en échangeant directement du paddy, soit approximativement 40 000 FCFA sur les 17,5 mois suivis)

	dons condiments	condiments	sucre: thé	viande	mil	autres	alimentation
montant dépensé	81 250	34 955	35 480	26 550	102 500	2 150	282 885
part par produit	29%	12%	13%	9%	36%	1%	

Non alimentaire

	santé	scolarité	transport	bois	cérémonie	dons	autres	non alim.
montant dépensé	40 250	35 450	79 125	67 950	112 500	83 350	115 475	534 100
part par produit	8%	7%	15%	13%	21%	16%	22%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	451 750
montant dépensé par an (FCFA)	309 771
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	25 814

	construction	âne	filet pêche	dépôt CR	autres	total
montant dépensé	190 500	87 500	7 000	154 000	12 750	451 750
part par produit	42%	19%	2%	34%	3%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	19 727	0	19 727
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	8 571	0	8 571
niveau d'endettement moyen pour l'agriculture par l'AV (FCFA)	347 207	0	347 207
niveau moyen des créances (FCFA)	7 771	0	7 771
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	367 734	0	303 569

2.3.5 Concession 203 de Seriwala KM30, classe B.1

Les revenus

durée du suivi (mois)	17.5
personne présente durant le suivi	14
nombre d'actifs présents pendant le suivi	7

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	épouses CE	Total
Recettes services divers	49 800	0	49 800
Recettes commerce	782 915	59 925	842 840
Recettes élevage	0	0	0
Coûts des services	101 200	0	101 200
Coûts du commerce	708 585	1 000	709 585
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	-51 400	0	-51 400
Revenu brut commerce	74 330	58 925	133 255
Revenu brut élevage	0	0	0
Dons en espèces	19 000	35 000	54 000
Salaires	0	255 000	255 000
Pêche	14 750	0	14 750
Revenu brut total	56 680	348 925	405 605
Revenu brut annuel	38 866	239 263	278 129
Revenu brut annuel par personne	2 776	17 090	19 866
Revenu brut annuel par actif	5 552	34 180	39 733

Agriculture

	CE	épouses CE	Total
Revenu brut hiv. 97/98	2 208 935	0	2 208 935
Revenu brut CSF 98	0	848 370	848 370
Revenu brut CSC 98	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	2 209 320	0	2 209 320
Revenu agricole brut total	4 418 255	848 370	5 266 625
Revenu rizicole brut annuel*	2 209 128	0	2 209 128
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	0	848 370	848 370
Revenu agricole brut annuel	2 209 128	848 370	3 057 498
Revenu agricole brut annuel par personne	157 795	60 598	218 393
Revenu agricole brut annuel par actif	315 590	121 196	436 785

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants	Total
Revenu brut annuel	2 247 994	1 087 633	3 335 627
Revenu brut annuel par personne	160 571	77 688	238 259
Revenu brut annuel par actif	321 142	155 376	476 518

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	268 065	940 820	1 208 885
montant dépensé par an (FCFA)	183 816	645 134	828 950
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	13 130	46 081	59 211

Alimentation

	condiments	légumes	poisson	sucré, thé	viande	arachide	autres	alimentation
montant dépensé	49 275	9 825	28 250	48 850	58 650	56 165	17 050	268 065
part par produit	18%	4%	11%	18%	22%	21%	6%	

Non alimentaire

	santé	scolarité	habits	transport	cérémonie	bois	autres	non alim.
montant dépensé	49 830	72 810	208 800	131 475	161 500	114 750	201 655	940 820
part par produit	5%	8%	22%	14%	17%	12%	21%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	1 660 350
montant dépensé par an (FCFA)	1 138 526
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	81 323

	construction	meubles	mat. cuisine	bovins	autres	total
montant dépensé	421 050	458 750	90 600	663 200	26 750	1 660 350
part par produit	25%	28%	5%	40%	2%	100%

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	épouses CE	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	4 479	0	4 479
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0
niveau d'endettement moyen pour l'agriculture par l'AV (FCFA)	0	0	0
niveau moyen des créances (FCFA)	68 571	0	68 571
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	-64 093	0	-64 093

2.3.6 Concession 104 de Tenegue N10, classe B.2

Les revenus

durée du suivi (mois)	18.0	initial	
personne présente durant le suivi	28.44		37
nombre d'actifs présents pendant le suivi	11.72		16

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépts masc.	dépts fem.	Total
Recettes services divers	439 700	137 750	0	577 450
Recettes commerce	0	0	336 170	336 170
Recettes élevage	0	0	0	0
Coûts des services	32 500	0	0	32 500
Coûts du commerce	0	0	18 500	18 500
Coûts de l'élevage	0	0	0	0
Revenu brut services	407 200	137 750	0	544 950
Revenu brut commerce	0	0	317 670	317 670
Revenu brut élevage	0	0	0	0
Dons en espèces	5 000	15 000	0	20 000
Salaires	0	0	0	0
Pêche	0	0	0	0
Revenu brut total	412 200	152 750	317 670	882 620
Revenu brut annuel	274 800	101 833	211 780	588 413
Revenu brut annuel par personne	9 661	3 580	7 445	20 686
Revenu brut annuel par actif	23 443	8 687	18 067	50 196

Agriculture

	CE	dépts masc.	dépts fem.	Total
Revenu brut hiv. 97/98	2 541 020	0	0	2 541 020
Revenu brut CSF 98	334 955	683 055	122 800	1 140 810
Revenu brut CSC 98	191 775	0	0	191 775
Revenu brut hiv. 98/99	867 375	0	0	867 375
Revenu agricole brut total	3 935 125	683 055	122 800	4 740 980
Revenu rizicole brut annuel*	1 895 973	0	0	1 895 973
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	334 955	683 055	122 800	1 140 810
Revenu agricole brut annuel	2 230 928	683 055	122 800	3 036 783
Revenu agricole brut annuel par personne	78 431	24 014	4 317	106 762
Revenu agricole brut annuel par actif	190 316	58 270	10 476	259 062

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants m	dépendants fe	Total
Revenu brut annuel	2 505 728	784 888	334 580	3 625 196
Revenu brut annuel par personne	88 092	27 594	11 763	127 448
Revenu brut annuel par actif	213 759	66 957	28 542	309 258

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	709 605	2 388 110	3 097 715
montant dépensé par an (FCFA)	473 070	1 592 073	2 065 143
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	16 631	55 971	72 603

Alimentation

	condiments	poisson	sucre, thé	viande	arachide	autres	alimentation
montant dépensé	130 050	175 975	222 880	38 650	102 900	39 150	709 605
part par produit	18%	25%	31%	5%	15%	6%	

Non alimentaire

	santé	habits	cérémonie	bois, pétrole	transport	dons	autres	non alim.
montant dépensé	319 840	609 400	226 500	275 850	294 795	153 600	508 125	2 388 110
part par produit	13%	26%	9%	12%	12%	6%	21%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	629 050
montant dépensé par an (FCFA)	419 367
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	14 743

	construction	meubles	dépôt CR	animaux	mat. agric.	total
montant dépensé	88 000	84 500	225 000	216 000	15 550	629 050
part par produit	14%	13%	36%	34%	2%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépôts masc.	dépôts fem.	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	733	79 515	1 250	81 498
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0	0
niveau d'endettement moyen pour l'agriculture par l'AV (FCFA)	332 944	43 500	0	376 444
niveau moyen des créances (FCFA)	290 806	0	0	290 806
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	42 872	123 015	1 250	167 137

2.3.7 Concession 204 de Seriwala KM30, classe B.2

Les revenus

durée du suivi (mois)	17.5
personne présente durant le suivi	20.4
nombre d'actifs présents pendant le suivi	8.4

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants	Total
Recettes services divers	114 000	156 000	270 000
Recettes commerce	124 875	412 625	537 500
Recettes élevage	0	0	0
Coûts des services	5 000	1 700	6 700
Coûts du commerce	7 500	22 250	29 750
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	109 000	154 300	263 300
Revenu brut commerce	117 375	390 375	507 750
Revenu brut élevage	0	0	0
Dons en espèces	18 000	92 425	110 425
Salaires	1 230 000	0	1 230 000
Pêche	0	0	0
Revenu brut total	1 474 375	637 100	2 111 475
Revenu brut annuel	1 011 000	436 869	1 447 869
Revenu brut annuel par personne	49 559	21 415	70 974
Revenu brut annuel par actif	120 357	52 008	172 365

Agriculture

	CE	dépendants	Total
Revenu brut hiv. 97/98	1 970 860	0	1 970 860
Revenu brut CSF 98	0	135 000	135 000
Revenu brut CSC 98	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	1 200 685	0	1 200 685
Revenu agricole brut total	3 171 545	135 000	3 306 545
Revenu rizicole brut annuel*	1 585 773	0	1 585 773
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	0	135 000	135 000
Revenu agricole brut annuel	1 585 773	135 000	1 720 773
Revenu agricole brut annuel par personne	77 734	6 618	84 352
Revenu agricole brut annuel par actif	188 782	16 071	204 854

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants	Total
Revenu brut annuel	2 596 773	571 869	3 168 641
Revenu brut annuel par personne	127 293	28 033	155 326
Revenu brut annuel par actif	309 140	68 080	377 219

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	631 725	1 614 390	2 246 115
montant dépensé par an (FCFA)	433 183	1 107 010	1 540 193
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	21 234	54 265	75 500

Alimentation

	condiments	poisson	sucré, thé	viande	mil	autres	alimentation
montant dépensé	216 200	31 425	98 050	47 550	183 000	55 500	631 725
part par produit	34%	5%	16%	8%	29%	9%	100%

Non alimentaire

	santé	scolarité	habits	cérémonie	transport	dons	autres	Non alim.
montant dépensé	78 190	65 800	293 450	268 500	200 400	421 010	287 040	1 614 390
part par produit	5%	4%	18%	17%	12%	26%	18%	

* Outre ces dons en espèces, 253 sacs de paddy, soit 1 897 500 FCFA, ont été donnés à la famille élargie.

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	576 500
montant dépensé par an (FCFA)	395 314
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	19 378

	construction	meuble	mobylette	ovine	tondine	autres	total
montant dépensé	32 250	163 000	50 000	75 000	230 000	26 250	576 500
part par produit	6%	28%	9%	13%	40%	5%	100%

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	71 943	1 920	73 863
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0
niveau d'endettement moyen pour l'agriculture par IAV (FCFA)	308 359	0	308 359
niveau moyen des créances (FCFA)	75 571	0	75 571
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	304 730	1 920	306 650

2.3.8 Concession 102 de Tenegue N10, classe D.1

Les revenus

durée du suivi (mois)	18.0
personne présente durant le suivi	21
nombre d'actifs présents pendant le suivi	7

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants	Total
Recettes services divers	0	0	0
Recettes commerce	0	464 780	464 780
Recettes élevage	0	0	0
Coûts des services	0	0	0
Coûts du commerce	0	25 800	25 800
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	0	0	0
Revenu brut commerce	0	438 980	438 980
Revenu brut élevage	0	0	0
Dons en espèces	18 000	14 350	32 350
Salaires	0	25 000	25 000
Pêche	0	0	0
Revenu brut total	18 000	478 330	496 330
Revenu brut annuel	12 000	318 887	330 887
Revenu brut annuel par personne	571	15 185	15 757
Revenu brut annuel par actif	1 714	45 555	47 270

Agriculture

	CE	dépendants	Total
Revenu brut hiv. 97/98	2 183 665	0	2 183 665
Revenu brut CSF 98	553 910	412 575	966 485
Revenu brut CSC 98	278 790	0	278 790
Revenu brut hiv. 98/99	1 637 020	0	1 637 020
Revenu agricole brut total	4 653 385	412 575	5 065 960
Revenu rizicole brut annuel*	2 189 133	0	2 189 133
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	553 910	412 575	966 485
Revenu agricole brut annuel	2 743 043	412 575	3 155 618
Revenu agricole brut annuel par personne	130 621	19 646	150 268
Revenu agricole brut annuel par actif	391 863	58 939	450 803

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants	Total
Revenu brut annuel	2 755 043	731 462	3 486 504
Revenu brut annuel par personne	131 193	34 832	166 024
Revenu brut annuel par actif	393 578	104 495	498 072

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	994 270	1 916 575	2 910 845
montant dépensé par an (FCFA)	662 847	1 277 717	1 940 563
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	31 564	60 844	92 408

Alimentation

	condiments	poisson	sucré, thé	viande	arachide	mil	autres	alimentation
montant dépensé	181 475	128 000	83 600	94 950	151 075	267 750	87 420	994 270
part par produit	18%	13%	8%	10%	15%	27%	9%	

Non alimentaire

	santé	habits	transport	cérémonie	dons	bois	autres	non alim.
montant dépensé	187 825	451 500	180 110	215 975	397 900	146 900	336 365	1 916 575
part par produit	10%	24%	9%	11%	21%	8%	18%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	720 950
montant dépensé par an (FCFA)	480 633
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	22 887

	construction	meubles	mat. cuis.	ovins	bovins	mat. agric.	autres	total
montant dépensé	127 750	149 150	195 600	40 300	145 000	36 400	26 750	720 950
part par produit	18%	21%	27%	6%	20%	5%	4%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	14 413	0	14 413
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0
niveau d'endettement moyen pour l'agriculture par l'AV (FCFA)	262 915	0	262 915
niveau moyen des créances (FCFA)	163 416	2 703	166 118
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	113 912	-2 703	111 209

2.3.9 Concession 105 de Tenegue N10, classe D.2

Les revenus

durée du suivi (mois)	18.0
personne présente durant le suivi	7.5
nombre d'actifs présents pendant le suivi	4

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants	Total
Recettes services divers	138 950	-	138 950
Recettes commerce	334 100	-	334 100
Recettes élevage	35 000	-	35 000
Coûts des services	134 515	-	134 515
Coûts du commerce	251 500	-	251 500
Coûts de l'élevage	0	-	0
Revenu brut services	4 435	-	4 435
Revenu brut commerce	82 600	-	82 600
Revenu brut élevage	35 000	-	35 000
Dons en espèces	13 100	-	13 100
Salaires	1 268 120	-	1 268 120
Pêche	1 000	-	1 000
Revenu brut total	1 404 255	-	1 404 255
Revenu brut annuel	936 170	-	936 170
Revenu brut annuel par personne	124 823	-	124 823
Revenu brut annuel par actif	234 043	-	234 043

Agriculture

	CE	dépendants	Total
Revenu brut hiv. 97/98	702 680	-	702 680
Revenu brut CSF 98	109 750	-	109 750
Revenu brut CSC 98	0	-	0
Revenu brut hiv. 98/99	589 015	-	589 015
Revenu agricole brut total	1 401 445	-	1 401 445
Revenu rizicole brut annuel*	645 848	-	645 848
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	109 750	-	109 750
Revenu agricole brut annuel	755 598	-	755 598
Revenu agricole brut annuel par personne	100 746	-	100 746
Revenu agricole brut annuel par actif	188 899	-	188 899

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

Revenu brut annuel	1 691 768
Revenu brut annuel par personne	225 569
Revenu brut annuel par actif	422 942

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	481 575	841 760	1 323 335
montant dépensé par an (FCFA)	321 050	561 173	882 223
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	42 807	74 823	117 630

Alimentation

	dons condiments	légumes	sucre	viande	boisson	autres	alimentation
montant dépensé	216 750	11 845	19 905	34 675	152 325	46 075	481 575
part par produit	45%	2%	4%	7%	32%	10%	

Non alimentaire

	santé	habits	transport	loyer	dons concession	aut. dons	autres	non alim.
montant dépensé	36 590	50 100	256 270	57 000	64 025	300 450	77 325	841 760
part par produit	4%	6%	30%	7%	8%	36%	9%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	375 050
montant dépensé par an (FCFA)	250 033
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	33 338

	dépôts MUDEC	boeuf de labour	ânes	aut. animaux	aut. cap.	total
montant dépensé	85 000	130 000	85 000	35 250	39 800	375 050
part par produit	23%	35%	23%	9%	11%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	47 322	0	47 322
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	5 441	0	5 441
niveau d'endettement moyen pour l'agriculture par l'AV (FCFA)	43 022	0	43 022
niveau moyen des créances (FCFA)	62 067	0	62 067
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	33 719	0	33 719

2.3.10 Concession 205 de Seriwala KM30, classe D.2

Les revenus

durée du suivi (mois)	17.5
personne présente durant le suivi	12
nombre d'actifs présents pendant le suivi	3

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	épouses CE	Total
Recettes services divers	6 898 590	0	6 898 590
Recettes commerce	297 500	216 360	513 860
Recettes élevage	38 500	0	38 500
Coûts des services	3 553 790	0	3 553 790
Coûts du commerce	288 750	116 800	405 550
Coûts de l'élevage	13 350	0	13 350
Revenu brut services	3 344 800	0	3 344 800
Revenu brut commerce	8 750	99 560	108 310
Revenu brut élevage	25 150	0	25 150
Dons en espèces	14 000	0	14 000
Salaires	0	0	0
Loyers	30 000	0	30 000
Revenu brut total	3 422 700	99 560	3 522 260
Revenu brut annuel	2 346 994	68 270	2 415 264
Revenu brut annuel par personne	195 583	5 689	201 272
Revenu brut annuel par actif	782 331	22 757	805 088

Agriculture

	CE	épouses CE	Total
Revenu brut hiv. 97/98	781 670	0	781 670
Revenu brut CSF 98	82 810	278 450	361 260
Revenu brut CSC 98	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	1 540 790	0	1 540 790
Revenu agricole brut total	2 405 270	278 450	2 683 720
Revenu rizicole brut annuel*	1 161 230	0	1 161 230
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	82 810	278 450	361 260
Revenu agricole brut annuel	1 244 040	278 450	1 522 490
Revenu agricole brut annuel par personne	103 670	23 204	126 874
Revenu agricole brut annuel par actif	414 680	92 817	507 497

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants	Total
Revenu brut annuel	3 591 034	346 720	3 937 754
Revenu brut annuel par personne	299 253	28 893	328 146
Revenu brut annuel par actif	1 197 011	115 573	1 312 585

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	603 225	1 809 820	2 413 045
montant dépensé par an (FCFA)	413 640	1 241 019	1 654 659
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	34 470	103 418	137 888

Alimentation

	condiments	légumes	poisson	sucré, thé	viande	lait, pain	autres	alimentation
montant dépensé	167 320	24 100	53 030	149 090	101 725	32 075	75 885	603 225
part par produit	28%	4%	9%	25%	17%	5%	13%	100%

Non alimentaire

	santé	habits	transport	cigarette	dons	cérémonie	autres	non alim.
montant dépensé	250 215	266 125	589 865	107 420	265 300	102 500	228 395	1 809 820
part par produit	14%	15%	33%	6%	15%	6%	13%	100%

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	2 771 885
montant dépensé par an (FCFA)	1 900 721
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	158 393

	construction	décorativeuse	biens transport	cap. monétaire	autres	total
montant dépensé	385 425	1 230 000	647 500	441 700	67 260	2 771 885
part par produit	14%	44%	23%	16%	2%	100%

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	épouses CE	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	136 078	0	136 078
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	40 413	12 743	53 156
niveau d'endettement moyen pour l'AV (FCFA)	192 396	0	192 396
niveau moyen des créances (FCFA)	291 129	18 666	309 795
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	77 128	-5 923	71 205

2.4 Récapitulatifs des budgets de concessions dans le delta du Sénégal

2.4.1 Concession 112 de Thilène, classe A

Les revenus

durée du suivi (mois)	19.5
personne présente durant le suivi	10.1
nombre d'actifs présents pendant le suivi	4.0

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants	Total
Recettes services divers	77 500	40 000	117 500
Recettes commerce	1 137 565	68 900	1 206 465
Recettes élevage	165 000	135 000	300 000
Coûts des services	0	0	0
Coûts du commerce	925 795	0	925 795
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	77 500	40 000	117 500
Revenu brut commerce	211 770	68 900	280 670
Revenu brut élevage	165 000	135 000	300 000
Dons en espèces	100 000	0	100 000
Salaires	0	56 000	56 000
Pêche	8 000	0	8 000
Revenu brut total	562 270	299 900	862 170
Revenu brut annuel	346 012	184 554	530 566
Revenu brut annuel par personne	34 425	18 361	52 786
Revenu brut annuel par actif	86 503	46 138	132 642

Agriculture

	CE	dépendants	Total
Revenu brut hiv. 97/98	332 315	0	332 315
Revenu brut CSF 98	64 500	7 300	71 800
Revenu brut CSC 98	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	240 495	0	240 495
Revenu agricole brut total	637 310	7 300	644 610
Revenu rizicole brut annuel*	286 405	0	286 405
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	64 500	7 300	71 800
Revenu agricole brut annuel	350 905	7 300	358 205
Revenu agricole brut annuel par personne	34 911	726	35 638
Revenu agricole brut annuel par actif	87 726	1 825	89 551

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants	Total
Revenu brut annuel	696 917	191 854	888 771
Revenu brut annuel par personne	69 336	19 088	88 424
Revenu brut annuel par actif	174 229	47 963	222 193

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	779 445	210 110	989 555
montant dépensé par an (FCFA)	479 658	129 298	608 957
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	47 721	12 864	60 585

Alimentation

	riz	condiments	légumes	poisson	sucr. thé	lait, pain	alimentation
montant dépensé	135 945	157 800	77 775	115 595	141 720	150 610	779 445
part par produit	17%	20%	10%	15%	18%	19%	

Non alimentaire

	habits	cérémonie	gaz, pétrole	savon	autres	non alim.
montant dépensé	136 800	34 500	6 335	12 575	19 900	210 110
part par produit	65%	16%	3%	6%	9%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	346 850
montant dépensé par an (FCFA)	213 446
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	21 236

	dépôt boutique	vache	meubles	total
montant dépensé	20 000	210 100	116 750	346 850
part par produit	6%	61%	34%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants fem.	Total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	34 707	0	34 707
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCFA)	101 056	8 600	109 656
niveau moyen des créances (FCFA)	26 192	-6 667	19 526
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	109 571	15 267	124 838

2.4.2 Concession 214 de Boundoum Est, classe A

Les revenus

durée du suivi (mois)	16.5
personne présente durant le suivi	8
nombre d'actifs présents pendant le suivi	2

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	épouse CE	Total
Recettes services divers	747 915	17 500	765 415
Recettes commerce	45 350	98 300	143 650
Recettes élevage	0	0	0
Coûts des services	105 000	0	105 000
Coûts du commerce	28 500	26 730	55 230
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	642 915	17 500	660 415
Revenu brut commerce	16 850	71 570	88 420
Revenu brut élevage	0	0	0
Dons en espèces	127 705	0	127 705
Salaires	0	0	0
Pêche	0	0	0
Revenu brut total	787 470	89 070	876 540
Revenu brut annuel	572 705	64 778	637 484
Revenu brut annuel par personne	71 588	8 097	79 685
Revenu brut annuel par actif	286 353	32 389	318 742

Agriculture

	CE	épouse CE	Total
Revenu brut hiv. 97/98	119 021	0	119 021
Revenu brut CSF 98	-4 700	0	-4 700
Revenu brut CSC 98	82 240	0	82 240
Revenu brut hiv. 98/99	242 660	11 365	254 025
Revenu agricole brut total	439 221	11 365	450 586
Revenu rizicole brut annuel*	263 081	5 683	268 763
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	-4 700	0	-4 700
Revenu agricole brut annuel	258 381	5 683	264 063
Revenu agricole brut annuel par personne	32 298	710	33 008
Revenu agricole brut annuel par actif	129 190	2 841	132 032

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	épouse CE	Total
Revenu brut annuel	831 086	70 461	901 547
Revenu brut annuel par personne	103 886	8 808	112 693
Revenu brut annuel par actif	415 543	35 230	450 773

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	531 120	249 790	780 910
montant dépensé par an (FCFA)	386 269	181 665	567 935
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	48 284	22 708	70 992

Alimentation

	riz	condiments	poisson	sucré, thé	lait, pain	autres	alimentation
montant dépensé	126 850	164 090	63 260	109 380	31 460	36 080	531 120
part par produit	24%	31%	12%	21%	6%	7%	

Non alimentaire

	santé	scolarité	habits	cérémonie	pétrole, gaz	dons	autres	non alim.
montant dépensé	45 415	9 700	72 500	23 100	23 420	42 685	32 970	249 790
part par produit	18%	4%	29%	9%	9%	17%	13%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	224 000
montant dépensé par an (FCFA)	162 909
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	20 364

	cheval	mat. agric.	meuble	cap. monétaire	total
montant dépensé	75 000	1 250	35 750	112 000	224 000
part par produit	33%	1%	16%	50%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	épouse CE	Total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	10 588	0	10 588
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCF)	0	0	0
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCF)	56 964	4 954	61 918
niveau moyen des créances (FCFA)	8 030	0	8 030
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	59 522	0	64 476

2.4.3 Concession 215 de Boundoum Est, classe A

Les revenus

durée du suivi (mois)	16.0
personne présente durant le suivi	6.4
nombre d'actifs présents pendant le suivi	2

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	épouse CE	Total
Recettes services divers	354 825	0	354 825
Recettes commerce	7 400	52 260	59 660
Recettes élevage	0	0	0
Coûts des services	0	0	0
Coûts du commerce	0	1 000	1 000
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	354 825	0	354 825
Revenu brut commerce	7 400	51 260	58 660
Revenu brut élevage	0	0	0
Dons en espèces	119 930	3 500	123 430
Salaires	0	0	0
Pêche	0	0	0
Revenu brut total	482 155	54 760	536 915
Revenu brut annuel	361 616	41 070	402 686
Revenu brut annuel par personne	56 173	6 380	62 553
Revenu brut annuel par actif	180 808	20 535	201 343

Agriculture

	CE	épouse CE	Total
Revenu brut hiv. 97/98	165 456	0	165 456
Revenu brut CSF 98	-9 900	0	-9 900
Revenu brut CSC 98	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	116 265	0	116 265
Revenu agricole brut total	271 821	0	271 821
Revenu rizicole brut annuel*	140 861	0	140 861
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	-9 900	0	-9 900
Revenu agricole brut annuel	130 961	0	130 961
Revenu agricole brut annuel par personne	20 343	0	20 343
Revenu agricole brut annuel par actif	65 480	0	65 480

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	épouse CE	Total
Revenu brut annuel	492 577	41 070	533 647
Revenu brut annuel par personne	76 517	6 380	82 897
Revenu brut annuel par actif	246 288	20 535	266 823

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	326 790	265 005	591 795
montant dépensé par an (FCFA)	245 093	198 754	443 846
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	38 073	30 874	68 947

Alimentation

	riz	condiments	légumes	poisson	sucres, thé	autres	alimentation
montant dépensé	39 620	97 885	28 670	68 075	42 770	49 770	326 790
part par produit	12%	30%	9%	21%	13%	15%	

Non alimentaire

	cigarettes	dons	scolarité	habits	cérémonie	transport	autres	non alim.
montant dépensé	23 105	68 580	12 535	59 675	34 900	10 065	56 145	265 005
part par produit	9%	26%	5%	23%	13%	4%	21%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	26 725
montant dépensé par an (FCFA)	20 044
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	3 114

	nalte	ustens. cuisine	bijoux	fontine	total
montant dépensé	3 750	5 100	7 175	10 700	26 725
part par produit	14%	19%	27%	40%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	7 328	0	7 328
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0
niveau d'endettement moyen auprès d'une SV ou d'un GIE (FC)	45 533	2 239	47 773
niveau moyen des créances (FCFA)	0	0	0
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	52 862	2 239	55 101

2.4.4 Concession 313 de Boundoum Barrage, classe B

Les revenus

durée du suivi (mois)	10.5
personne présente durant le suivi	10.0
nombre d'actifs présents pendant le suivi	2.5

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	épouse CE	Total
Recettes services divers	0	64 600	64 600
Recettes commerce	5 130	0	5 130
Recettes élevage	0	0	0
Coûts des services	0	25 500	25 500
Coûts du commerce	0	0	0
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	0	39 100	39 100
Revenu brut commerce	5 130	0	5 130
Revenu brut élevage	0	0	0
Dons en espèces	45 000	0	45 000
Salaires	0	0	0
pêche	167 950	0	167 950
Revenu brut total	218 080	39 100	257 180
Revenu brut annuel	249 234	44 686	293 920
Revenu brut annuel par personne	24 923	4 469	29 392
Revenu brut annuel par actif	99 694	17 874	117 568

Agriculture

	CE	épouse CE	Total
Revenu brut hiv. 97/98	636 825	0	636 825
Revenu brut CSF 98	0	0	0
Revenu brut CSC 98	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	-	0	0
Revenu agricole brut total	636 825	0	636 825
Revenu rizicole brut annuel*	636 825	0	636 825
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	0	0	0
Revenu agricole brut annuel	636 825	0	636 825
Revenu agricole brut annuel par personne	63 683	0	63 683
Revenu agricole brut annuel par actif	254 730	0	254 730

* rev hiv 97/98 + rev CSC 98

Total concession

	CE	épouse CE	Total
Revenu brut annuel	886 059	44 686	930 745
Revenu brut annuel par personne	88 606	4 469	93 075
Revenu brut annuel par actif	354 424	17 874	372 298

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	408 210	122 605	530 815
montant dépensé par an (FCFA)	466 526	140 120	606 646
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	559 831	168 144	727 975

Alimentation

	condiments	légumes	poisson	sucré, thé	viande	lait, pain	autres	alimentation
montant dépensé	127 720	45 620	59 050	56 535	22 750	74 900	21 635	408 210
part par produit	31%	11%	14%	14%	6%	18%	5%	

Non alimentaire

	habits	cérémonie	santé	dons	autres	non alim.
montant dépensé	28 300	26 500	4 085	3 375	60 345	122 605
part par produit	23%	22%	3%	3%	49%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	87 060
montant dépensé par an (FCFA)	99 497
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	9 950

	installation électrique	tontine	aut. cap.	total
montant dépensé	32 460	48 250	6 350	87 060
part par produit	37%	55%	7%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	épouse CE	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	9 781	0	9 781
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	11 429	11 429
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCFA)	102 863	0	102 863
niveau moyen des créances (FCFA)	952	1 190	2 143
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	111 692	10 238	121 930

2.4.5 Concession 314 de Boundoum Barrage, classe B

Les revenus

durée du suivi (mois)	14.5
personne présente durant le suivi	5.2
nombre d'actifs présents pendant le suivi	2

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	épouse CE	Total
Recettes services divers	0	16 500	16 500
Recettes commerce	105 750	273 305	379 055
Recettes élevage	0	0	0
Coûts des services	0	0	0
Coûts du commerce	21 250	168 750	190 000
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	0	16 500	16 500
Revenu brut commerce	84 500	104 555	189 055
Revenu brut élevage	0	0	0
Dons en espèces	38 000	57 500	95 500
Salaires	0	0	0
Héritage	20 000	0	20 000
Revenu brut total	142 500	178 555	321 055
Revenu brut annuel	117 931	147 770	265 701
Revenu brut annuel par personne	22 500	28 193	50 693
Revenu brut annuel par actif	58 966	73 885	132 850

Agriculture

	CE	épouse CE	Total
Revenu brut hiv. 97/98	418 250	0	418 250
Revenu brut CSF 98	0	0	0
Revenu brut CSC 98	250 410	0	250 410
Revenu brut hiv. 98/99	356 410	0	356 410
Revenu agricole brut total	1 025 070	0	1 025 070
Revenu rizicole brut annuel*	637 740	0	637 740
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	0	0	0
Revenu agricole brut annuel	637 740	0	637 740
Revenu agricole brut annuel par personne	121 674	0	121 674
Revenu agricole brut annuel par actif	318 870	0	318 870

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	épouse CE	Total
Revenu brut annuel	755 671	147 770	903 441
Revenu brut annuel par personne	144 174	28 193	172 367
Revenu brut annuel par actif	377 836	73 885	451 720

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	474 775	252 820	727 595
montant dépensé par an (FCFA)	392 917	209 230	602 148
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	74 964	39 919	114 883

Alimentation

	condiments	légumes	poisson	sucré, thé	viande	lait, pain	autres	alimentation
montant dépensé	98 020	71 185	49 500	96 100	30 525	82 445	47 000	474 775
part par produit	21%	15%	10%	20%	6%	17%	10%	

Non alimentaire

	santé	habits	cérémonie	gaz	savon	autres	non alim.
montant dépensé	19 890	70 250	76 500	17 800	18 465	49 915	252 820
part par produit	8%	28%	30%	7%	7%	20%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	161 775
montant dépensé par an (FCFA)	133 883
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	25 543

	vélo	meubles	tondine	animaux	autres	total
montant dépensé	15 000	82 625	18 350	41 300	4 500	161 775
part par produit	9%	51%	11%	26%	3%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	épouse CE	total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	39 679	0	39 679
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	7 069	7 069
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCFA)	61 092	0	61 092
niveau moyen des créances (FCFA)	13 793	6 117	19 910
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	86 978	952	87 930

2.4.6 Concession 114 de Pont Gendarme, classe C.1

Les revenus

durée du suivi (mois)	19.0
personne présente durant le suivi	17.4
nombre d'actifs présents pendant le suivi	10.0

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Recettes services divers	0	137 000	0	137 000
Recettes comerce	32 000	0	25 250	57 250
Recettes élevage	265 000	155 000	29 065	449 065
Coûts des services	0	25 000	0	25 000
Coûts du commerce	0	0	0	0
Coûts de l'élevage	63 000	50 000	0	113 000
Revenu brut services	0	112 000	0	112 000
Revenu brut commerce	32 000	0	25 250	57 250
Revenu brut élevage	202 000	105 000	29 065	336 065
Dons en espèces	197 500	0	0	197 500
Salaires	0	0	0	0
Pêche	0	0	0	0
Revenu brut total	431 500	217 000	54 315	702 815
Revenu brut annuel	272 526	137 053	34 304	443 883
Revenu brut annuel par personne	15 620	7 855	1 966	25 441
Revenu brut annuel par actif	27 253	13 705	3 430	44 388

Agriculture

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Revenu brut hiv. 97/98	552 435	100 215	0	652 650
Revenu brut CSF 98	79 400	0	0	79 400
Revenu brut CSC 98	0	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	627 460	73 055	0	700 515
Revenu agricole brut total	1 259 295	173 270	0	1 432 565
Revenu rizicole brut annuel*	589 948	86 635	0	676 583
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	79 400	0	0	79 400
Revenu agricole brut annuel	669 348	86 635	0	755 983
Revenu agricole brut annuel par personne	38 364	4 966	0	43 329
Revenu agricole brut annuel par actif	66 935	8 664	0	75 598

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Revenu brut annuel	941 874	223 688	34 304	1 199 866
Revenu brut annuel par personne	53 984	12 821	1 966	68 771
Revenu brut annuel par actif	94 187	22 369	3 430	119 987

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	932 565	440 575	1 373 140
montant dépensé par an (FCFA)	588 988	278 258	867 246
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	33 758	15 948	49 706

Alimentation

	riz	condiments	légumes	poisson	sucré, thé	lait, pain	alimentation
montant dépensé	120 495	192 085	141 900	75 005	318 865	84 215	932 565
part par produit	13%	21%	15%	8%	34%	9%	

Non alimentaire

	habits	cérémonie	transport	pétrole, gaz, savon	autres	non alim.
montant dépensé	127 650	136 500	120 105	21 820	34 500	440 575
part par produit	29%	31%	27%	5%	8%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	372 400
montant dépensé par an (FCFA)	235 200
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	13 481

	meubles	construction	motopompe	chèvre	mouton	total
montant dépensé	35 500	14 400	285 000	12 500	25 000	372 400
part par produit	10%	4%	77%	3%	7%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	90 868	15 053	5 451	111 372
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0	0
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCFA)	280 642	61 629	0	342 271
niveau moyen des créances (FCFA)	36 422	0	0	36 422
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	335 089	76 682	5 451	417 222

2.4.7 Concession 111 de Pont Gendarme, classe C.2

Les revenus

durée du suivi (mois)	19.5
personne présente durant le suivi	13.9
nombre d'actifs présents pendant le suivi	4.9

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Recettes services divers	2 489 430	0	0	2 489 430
Recettes commerce	2 373 730	0	121 825	2 495 555
Recettes élevage	0	0	0	0
Coûts des services	1 932 570	0	0	1 932 570
Coûts du commerce	2 191 510	0	0	2 191 510
Coûts de l'élevage	0	0	0	0
Revenu brut services	556 860	0	0	556 860
Revenu brut commerce	182 220	0	121 825	304 045
Revenu brut élevage	0	0	0	0
Dons en espèces	126 000	2 000	0	128 000
Salaires	0	0	0	0
Pêche	0	0	4 000	4 000
Revenu brut total	865 080	2 000	125 825	992 905
Revenu brut annuel	532 357	1 231	77 431	611 018
Revenu brut annuel par personne	38 165	88	5 551	43 805
Revenu brut annuel par actif	107 575	249	15 647	123 470

Agriculture

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Revenu brut hiv. 97/98	0	0	0	0
Revenu brut CSF 98	-39 800	0	17 500	-22 300
Revenu brut CSC 98	0	0	0	0
Revenu brut hiv. 98/99	324 975	0	0	324 975
Revenu agricole brut total	285 175	0	17 500	302 675
Revenu rizicole brut annuel*	162 488	0	0	162 488
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	-39 800	0	17 500	-22 300
Revenu agricole brut annuel	122 688	0	17 500	140 188
Revenu agricole brut annuel par personne	8 796	0	1 255	10 050
Revenu agricole brut annuel par actif	24 792	0	3 536	28 328

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Revenu brut annuel	655 044	1 231	94 931	751 206
Revenu brut annuel par personne	46 961	88	6 806	53 855
Revenu brut annuel par actif	132 366	249	19 183	151 798

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	626 630	612 270	1 238 900
montant dépensé par an (FCFA)	385 618	376 782	762 400
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	27 645	27 012	54 657

Alimentation

	riz	condiments	légumes	poisson	sucré, thé	lait, pain	autres	alimentation
montant dépensé	106 625	147 890	68 650	93 160	94 205	89 895	24 375	624 800
part par produit	17%	24%	11%	15%	15%	14%	4%	

Non alimentaire

	cérémonie	santé	habits	transport	autres	non alim.
montant dépensé	147 100	220 190	119 700	54 550	70 730	612 270
part par produit	24%	36%	20%	9%	12%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	474 600
montant dépensé par an (FCFA)	292 062
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	20 938

	construction	meubles	dépôts boutique	autres	total
montant dépensé	55 350	17 250	400 000	2 000	474 600
part par produit	12%	4%	84%	0%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	281 662	0	0	281 662
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0	0
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCFA)	42 764	0	0	42 764
niveau moyen des créances (FCFA)	116 297	0	0	116 297
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	208 128	0	0	208 128

2.4.8 Concession 115 de Thilène, classe D.1

Les revenus

durée du suivi (mois)	17.5
personne présente durant le suivi	11.0
nombre d'actifs présents pendant le suivi	5.0

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants fem.	Total
Recettes services divers	100 000	0	100 000
Recettes commerce	0	64 000	64 000
Recettes élevage	0	4 000	4 000
Coûts des services	30 000	0	30 000
Coûts du commerce	0	0	0
Coûts de l'élevage	0	0	0
Revenu brut services	70 000	0	70 000
Revenu brut commerce	0	64 000	64 000
Revenu brut élevage	0	4 000	4 000
Dons en espèces	241 000	8 000	249 000
Salaires	50 000	0	50 000
Pêche	0	0	0
Revenu brut total	361 000	76 000	437 000
Revenu brut annuel	247 543	52 114	299 657
Revenu brut annuel par personne	22 504	4 738	27 242
Revenu brut annuel par actif	49 509	10 423	59 931

Agriculture

	CE	dépendants fem.	Total
Revenu brut hiv. 97/98	541 770	0	541 770
Revenu brut CSF 98	758 500	0	758 500
Revenu brut CSC 98	79 850	0	79 850
Revenu brut hiv. 98/99	787 110	0	787 110
Revenu agricole brut total	2 167 230	0	2 167 230
Revenu rizicole brut annuel*	744 290	0	744 290
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	758 500	0	758 500
Revenu agricole brut annuel	1 502 790	0	1 502 790
Revenu agricole brut annuel par personne	136 617	0	136 617
Revenu agricole brut annuel par actif	300 558	0	300 558

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants fem.	Total
Revenu brut annuel	1 750 333	52 114	1 802 447
Revenu brut annuel par personne	159 121	4 738	163 859
Revenu brut annuel par actif	350 067	10 423	360 489

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	1 367 965	408 185	1 776 150
montant dépensé par an (FCFA)	938 033	279 898	1 217 931
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	85 276	25 445	110 721

Alimentation

	condiments	légumes	poisson	sucr. thé	lait, pain	mil	autres	alimentation
montant dépensé	340 580	206 325	233 325	335 155	215 655	20 400	16 525	1 367 965
part par produit	25%	15%	17%	25%	16%	1%	1%	

Non alimentaire

	cérémonie	scolarité	habits	bois, gaz	transport	autres	non alim.
montant dépensé	152 000	35 000	77 350	60 650	43 370	39 815	408 185
part par produit	37%	9%	19%	15%	11%	10%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	102 000
montant dépensé par an (FCFA)	69 943
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	6 358

	bovins	ovins	caprins	tontine	total
montant dépensé	75 000	6 000	4 000	17 000	102 000
part par produit	74%	6%	4%	17%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants fem.	Total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	39 491	457	39 949
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCFA)	282 559	0	282 559
niveau moyen des créances (FCFA)	53 914	0	53 914
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	268 136	457	268 593

2.4.9 Concession 311 de Boundoum Barrage, classe D.1

Les revenus

durée du suivi (mois)	17.0
personne présente durant le suivi	27.6
nombre d'actifs présents pendant le suivi	10.0

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Recettes services divers	0	1 580 000	0	1 580 000
Recettes commerce*	887 500	1 390 620	1 904 540	4 182 660
Recettes élevage	710 000	0	107 000	817 000
Coûts des services	0	0	0	0
Coûts du commerce	0	1 295 415	1 225 655	2 521 070
Coûts de l'élevage	24 500	0	25 000	49 500
Revenu brut services	0	1 580 000	0	1 580 000
Revenu brut commerce	887 500	95 205	678 885	1 661 590
Revenu brut élevage	685 500	0	82 000	767 500
Dons en espèces	300 000	107 000	317 895	724 895
Salaires	0	35 000	0	35 000
Pêche	0	0	0	0
Revenu brut total	1 873 000	1 817 205	1 078 780	4 768 985
Revenu brut annuel	1 322 118	1 282 733	761 492	3 366 342
Revenu brut annuel par personne	47 821	46 397	27 543	121 761
Revenu brut annuel par actif	132 212	128 273	76 149	336 634

Agriculture

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Revenu brut hiv. 97/98	523 750	2 102 773	523 100	3 149 623
Revenu brut CSF 98	0	0	0	0
Revenu brut CSC 98	286 500	467 635	9 750	763 885
Revenu brut hiv. 98/99	815 080	1 959 050	596 680	3 370 810
Revenu agricole brut total	1 625 330	4 529 458	1 129 530	7 284 318
Revenu rizicole brut annuel**	955 915	2 498 546	559 890	4 014 351
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	0	0	0	0
Revenu agricole brut annuel	955 915	2 498 546	559 890	4 014 351
Revenu agricole brut annuel par personne	34 576	90 373	20 251	145 200
Revenu agricole brut annuel par actif	95 592	249 855	55 989	401 435

** (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Revenu brut annuel	2 278 033	3 781 279	1 321 382	7 380 694
Revenu brut annuel par personne	82 397	136 770	47 795	266 961
Revenu brut annuel par actif	227 803	378 128	132 138	738 069

*Les recettes du commerce du chef de concession sont des ventes de paddy donné par les parents. Ces derniers ont un rôle de régulation économique de la concession, qu'ils remplissent indirectement sans participer aux dépenses courantes mais en aidant le fils aîné, héritier désigné.

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	2 905 270	1 560 460	4 465 730
montant dépensé par an (FCFA)	2 050 779	1 101 501	3 152 280
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	74 177	39 842	114 019

Alimentation

montant dépensé par produit	condiments	légumes	poisson	sucre, thé	lait, pain	autres	alimentation
	268 380	311 495	299 395	531 930	854 805	639 265	2 905 270
	9%	11%	10%	18%	29%	22%	

Non alimentaire

montant dépensé par produit	habits	cérémonie	santé, scolar.	électricité, gaz	cigarette	dons	autres	non alim.
	558 350	378 625	72 750	104 150	107 225	134 525	204 835	1 560 460
	36%	24%	5%	7%	7%	9%	13%	

LES CAPITALISATIONS*

montant dépensé par an (FCFA)	total
	1 603 100
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	1 131 600
	40 930

montant dépensé par produit	construction	meubles	cap. monétaire	animaux	autres	total
	926 650	281 000	185 200	148 250	62 000	1 603 100
	58%	18%	12%	9%	4%	

* Le chef de concession et un de ses dépendants ont également constitué un stock de paddy de 160 sacs. Ce stock devait servir à acheter une voiture pour démarrer une activité de transport, mais il fut en fait utilisé pour préfinancer des réparations sur le PIP familial. A la fin du suivi (15/02/1999), le stock est reconstitué et ses propriétaires attendent une opportunité d'investissement.

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
	9 680	4 338	0	14 018
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0	0
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCFA)	66 561	161 853	0	228 413
niveau moyen des créances (FCFA)	14 063	0	0	14 063
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	62 179	166 190	0	228 369

2.4.10 Concession 312 de Boundoum Barrage, classe D.2

Les revenus

durée du suivi (mois)	16.0
personne présente durant le suivi	12
nombre d'actifs présents pendant le suivi	5.5

Revenus extra-agricoles (FCFA)

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Recettes services divers	734 250	693 850	0	1 428 100
Recettes commerce	793 500	0	32 300	825 800
Recettes élevage	0	0	0	0
Coûts des services	0	0	0	0
Coûts du commerce	0	0	0	0
Coûts de l'élevage	0	0	0	0
Revenu brut services	734 250	693 850	0	1 428 100
Revenu brut commerce	793 500	0	32 300	825 800
Revenu brut élevage	0	0	0	0
Dons en espèces	0	38 500	0	38 500
Salaires	1 443 750	0	0	1 443 750
Pêche	0	0	0	0
Revenu brut total	2 971 500	732 350	32 300	3 736 150
Revenu brut annuel	2 228 625	549 263	24 225	2 802 113
Revenu brut annuel par personne	185 719	45 772	2 019	233 509
Revenu brut annuel par actif	405 205	99 866	4 405	509 475

Agriculture

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Revenu brut hiv. 97/98	431 285	63 190	0	494 475
Revenu brut CSF 98	0	0	0	0
Revenu brut CSC 98	259 550	0	0	259 550
Revenu brut hiv. 98/99	369 335	163 920	0	533 255
Revenu agricole brut total	1 060 170	227 110	0	1 287 280
Revenu rizicole brut annuel*	659 860	113 555	0	773 415
Revenu maraîcher brut annuel (1 an)	0	0	0	0
Revenu agricole brut annuel	659 860	113 555	0	773 415
Revenu agricole brut annuel par personne	54 988	9 463	0	64 451
Revenu agricole brut annuel par actif	119 975	20 646	0	140 621

* (rev hiv 97/98 + rev hiv 98/99)/2 + rev CSC 98

Total concession

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
Revenu brut annuel	2 888 485	662 818	24 225	3 575 528
Revenu brut annuel par personne	240 707	55 235	2 019	297 961
Revenu brut annuel par actif	525 179	120 512	4 405	650 096

Les revenus du commerce du chef de concession viennent d'un don de paddy d'un associé. Ce don de 94,5 sacs pour 1997/98, est vendu 793 500 FCFA pour financer l'achat d'une décortiqueuse. Il a également reçu 127 sacs pour 1998/99, stockés à la fin du suivi. Nous considérons ici, comme A. a acheté et gère la décortiqueuse, que celle-ci lui appartient. L'associé a contribué sous forme de dons et touche des dividendes.

La consommation

	alimentation	non alimentaires	total
montant dépensé	1 444 480	1 045 585	2 490 065
montant dépensé par an (FCFA)	1 083 360	784 189	1 867 549
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	90 280	65 349	155 629

Alimentation

	condiments	légumes	poisson	sucr. thé	viande	lait, pain	autres	alimentation
montant dépensé	205 065	104 215	100 455	189 405	149 330	227 450	468 560	1 444 480
part par produit	14%	7%	7%	13%	10%	16%	32%	

Non alimentaire

	santé, scolar.	habits	cérémonie	cigarettes	pétrole, gaz	dons	autres	non alim.
montant dépensé	70 555	142 650	115 000	57 275	40 205	319 250	300 650	1 045 585
part par produit	7%	14%	11%	5%	4%	31%	29%	

LES CAPITALISATIONS

	total
montant dépensé	1 643 030
montant dépensé par an (FCFA)	1 232 273
montant dépensé par an et par personne (FCFA)	102 689

	décorativeuse	mat. agric.	ovins	meubles	tontine	total
montant dépensé	1 254 080	175 000	37 500	76 000	100 450	1 643 030
part par produit	76%	11%	2%	5%	6%	

L'ENDETTEMENT EXTERIEUR

	CE	dépendants masc.	dépendants fem.	Total
niveau d'endettement moyen dans les circuits informels (FCFA)	9 680	4 338	0	14 018
niveau d'endettement moyen auprès d'une caisse rurale (FCFA)	0	0	0	0
niveau d'endettement moyen auprès d'un SV ou d'un GIE (FCFA)	66 561	161 853	0	228 413
niveau moyen des créances (FCFA)	14 063	0	0	14 063
niveau d'endettement moyen net sur la période (FCFA)	62 179	166 190	0	228 369

3 DONNÉES AGRÉGÉES POUR L'EXTRAPOLATION DES ÉTUDES DE CAS

3.1 Résultats de l'enquête complémentaire à l'Office du Niger (187 conc.)

3.1.1 Résultats de la répartition par classe de stratégie

Classe	I	II.1	II.2	IV.1	IV.2	ensemble
nombre d'actifs hommes	2.29	2.32	4.64	2.53	5.48	2.97
nombre d'actifs femmes	2.52	2.71	4.14	3.07	5.33	3.17
nombre d'actifs enfants	2.29	3.23	4.77	2.93	4.38	3.23
surface cultivable (ha)	2.48	3.40	5.81	4.88	5.72	3.79
surface casier non réhabilité	0.89	1.09	1.03	1.92	0.55	1.03
surface casier réhabilité	1.43	2.13	4.34	2.44	4.80	2.51
surface hors casier	0.02	0.03	0.26	0.37	0.11	0.09
surface maraîchère	0.14	0.15	0.18	0.15	0.26	0.16
revenus extra-agricoles (FCFA/an)	74 152	216 837	321 136	603 500	951 190	353 801
dont : salaires	3 170	0	209 159	10 000	59 048	85 400
pension	0	30 909	27 727	0	10 714	15 972
artisanat	25 982	13 485	10 227	0	19 048	16 083
commerce	8 839	51 364	27 727	436 667	159 524	79 972
pêche	3 125	417	0	9 167	23 810	4 667
transport	5 357	0	0	0	239 524	29 611
décorticage	0	3 788	10 386	11 667	222 381	29 575
pesée	0	795	0	11 000	36 190	5 430
battage	0	0	0	33 333	157 143	21 111
autres services	21 339	88 352	21 591	0	4 762	42 229
loyer	5 000	9 545	0	11 667	7 143	6 861
autres revenus	1 339	18 182	14 318	80 000	11 905	16 889
nombre de bovins d'élevage	0.46	3.86	12.09	11.67	19.43	6.36
nombre d'ovins	0.25	1.61	0.86	1	1.43	1.02
nombre de caprins	0.13	0.39	0.09	0	0	0.19
nombre d'ânes	0.89	1.2	1.55	1.4	1.71	1.22
nombre de boeufs de labour	1.18	1.76	3.73	3.40	4.57	2.3
nombre de charrues	0.61	0.88	1.95	1.47	1.62	1.06
nombre de herse	0.39	0.53	1.32	0.93	1.19	0.7
nombre de charrette	0.73	0.85	1.18	1.07	1.33	0.93
nombre autre mat. agricole	0.00	0.03	0.05	0.13	0.10	0.04
voitures personnelles	0	0.05	0	0.13	0.19	0.05
motos	0.07	0.36	0.45	0.4	0.71	0.33
mobylettes	0.36	0.85	1.27	1	1.43	0.83
vélos	0.84	1.27	1.91	1.6	1.67	1.29
décortiqueuse	0.00	0.02	0.09	0.13	0.52	0.09
voiture pour la prestation	0.00	0.00	0.05	0.00	0.19	0.03
bascule	0.00	0.02	0.00	0.20	0.24	0.05
magasin	0.02	0.03	0.05	0.40	0.24	0.08
batteuse	0.00	0.00	0.00	0.07	0.19	0.03
autre mat. extra-agricole	0.04	0.15	0.14	0.20	0.48	0.16

3.1.2 Résultats de la répartition par taille et par zone

Classe	Niono réaménagée				Molodo			
	petits	moyens	grands	ensemble	petits	moyens	grands	ensemble
nombre d'actifs hommes	2.08	4.38	10.00	3.15	2.17	4.07	5.00	2.66
nombre d'actifs femmes	2.34	4.47	10.75	3.38	2.37	3.64	4.00	2.69
nombre d'actifs enfants	2.53	3.93	9.75	3.26	2.46	4.79	12.00	3.15
surface cultivable (ha)	2.52	5.80	11.40	3.97	2.37	5.78	15.20	3.36
surface casier non réhabilité	0.03	0.05	0.00	0.03	2.32	4.63	15.20	3.06
surface caiser réhabilité	2.31	5.21	10.88	3.62	0.00	0.46	0.00	0.11
surface hors casier	0.02	0.25	0.00	0.11	0.01	0.61	0.00	0.15
surface maraîchère	0.16	0.29	0.52	0.22	0.04	0.08	0.00	0.05
nombre de bovins d'élevage	1.76	12.09	81	8.13	0.52	7.64	0	2.15
nombre d'ovins	1.17	1.16	0.75	1.15	0.63	1.07	5	0.8
nombre de caprins	0.11	0.04	0.25	0.09	0.52	0	0	0.39
nombre d'ânes	0.93	1.6	3.25	1.25	0.91	1.5	3	1.08
nombre de boeufs de labour	1.38	4.22	9.75	2.70	0.76	3.29	0.00	1.33
nombre de charrues	0.71	1.82	4.50	1.23	0.39	1.57	0.00	0.66
nombre de herse	0.50	1.13	3.25	0.82	0.26	1.00	0.00	0.43
nombre de charrette	0.72	1.24	3.00	0.98	0.61	1.07	2.00	0.74
nombre autre mat. agricole	0.04	0.04	0.25	0.05	0.00	0.07	0.00	0.02
voitures personnelles	0.03	0.16	0	0.07	0	0	0	0
motos	0.2	0.6	1.75	0.39	0.15	0.21	1	0.18
mobyettes	0.64	1.27	2.25	0.92	0.46	1.07	0	0.59
vélos	0.96	1.82	3.5	1.35	0.87	1.71	4	1.11
décortiqueuse	0.00	0.22	0.50	0.10	0.02	0.21	0.00	0.07
voiture pour la prestation	0.01	0.07	0.25	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00
bascule	0.00	0.16	0.25	0.06	0.00	0.07	0.00	0.02
magasin	0.04	0.13	0.50	0.09	0.02	0.21	0.00	0.07
batteuse	0.01	0.02	0.00	0.02	0.04	0.07	0.00	0.05
autre mat. extra-agricole	0.16	0.20	0.00	0.17	0.15	0.00	1.00	0.13

3.2 Extraction du recensement SAED de 1995 dans le delta du Sénégal

3.2.1 Résultats de la répartition par classes de stratégie (355 conc.)

Classe	I	II	III.1	III.2	IV.1	IV.2	ensemble
population totale	10.71	13.12	13.18	13.20	20.20	21.61	13.01
nombre d'actifs	3.70	4.06	4.53	4.28	6.92	8.39	4.43
nombre ménages	1.27	1.39	1.33	1.50	1.86	2.22	1.41
âge du chef de conc.	48.29	50.96	45.06	45.80	51.49	51.11	48.95
surface cultivable (ha)	3.72	6.05	21.52	7.18	41.70	33.26	11.21
surface non aménagée	0.03	0.06	0.00	0.03	0.20	0.00	0.05
surface sur am. publics	0.80	2.15	1.12	1.26	2.26	2.23	1.35
surface extension	0.18	0.77	0.89	0.41	1.28	0.79	0.52
surface PIV	1.11	1.24	3.45	0.92	3.99	2.55	1.70
surface PIP	1.60	1.82	16.06	4.55	33.98	27.70	7.59
revenus extra-agric. (FCFA)	112 580	204 390	83 420	366 940	290 970	1 437 310	221 420
dont : salaires	24 220	121 570	0	25 000	127 430	131 250	58 430
retraites	3 380	18 110	3 640	10 000	5 140	16 670	7 590
artisanat	10 820	7 070	7 580	80 640	25 540	41 370	14 700
commerce	19 610	24 360	43 790	50 000	90 000	50 960	32 260
pêche	23 350	18 980	14 770	0	0	210 000	28 120
transport	3 710	0	12 120	117 800	0	386 110	25 940
autres services	13 530	9 970	0	70 000	28 570	600 950	44 370
autres revenus	13 960	4 340	1 520	13 500	14 290	0	10 010
UBT total	1.90	3.02	2.76	9.24	2.55	2.01	2.5
nombre de bovins	0.97	1.97	1.33	6.7	1.43	1	1.43
nombre de petits ruminants	3.53	3.71	4.42	8.2	3.37	2.83	3.73
nombre d'ânes et de chevaux	0.28	0.43	0.64	1.2	0.49	0.44	0.41
charrettes équinés	0.17	0.17	0.36	0.50	0.31	0.44	0.23
charrettes asines	0.10	0.18	0.15	0.40	0.06	0.06	0.12
voitures	0.00	0.07	0.06	0.30	0.29	0.61	0.09
véломoteurs	0.01	0.12	0.15	0.10	0.09	0.28	0.07
vélos	0.12	0.12	0.09	0.20	0.20	0.17	0.13
tracteur	0.00	0.00	0.00	0.00	0.09	0.17	0.02
remorque	0.00	0.00	0.00	0.00	0.09	0.06	0.01
moissonneuse-batteuse	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06	0.06	0.01
groupe moto pompe	0.01	0.09	0.06	0.20	0.40	0.67	0.11
décortiqueuse	0.01	0.00	0.00	0.10	0.11	0.50	0.05
batteuse	0.00	0.00	0.00	0.00	0.11	0.06	0.01
semoir	0.01	0.00	0.00	0.00	0.09	0.00	0.01
pulvérisateur	0.45	0.84	1.27	1.10	1.83	1.78	0.83
houe	0.02	0.01	0.06	0.00	0.06	0.00	0.02

3.2.2 Résultats de la répartition par taille (recensement SAED, 1878 conc.)

Classe	petits	moyens	grands	ensemble
population totale	10.44	16.20	20.23	11.69
nombre d'actifs	5.91	9.16	11.20	6.61
nombre ménages	1.48	2.00	2.05	1.58
âge du chef de conc.	50.20	51.75	51.70	50.50
surface cultivable	2.62	11.12	56.77	5.66
surface non aménagée	0.74	1.40	3.64	0.94
surface sur am. publics	1.24	3.26	2.54	1.61
surface extension	0.22	1.25	0.68	0.40
surface PIV	0.18	0.95	4.38	0.44
surface PIP	0.25	4.26	45.53	2.29
revenus extra-agric. (FCFA)	260 060	361 170	661 520	289 050
dont : salaires	96 350	115 250	109 060	99 870
retraites	17 040	5 930	5 260	14 840
artisanat	28 360	9 750	42 110	25 690
commerce	26 340	80 390	66 970	36 550
pêche	49 470	72 670	95 840	54 730
transport	11 740	22 040	74 740	15 370
autres services	8 850	40 810	250 000	21 480
autres revenus	21 910	14 330	17 540	20 520
UBT total	2.51	3.58	3.71	2.73
nombre de bovins	1.58	2.32	2.39	1.73
nombre de petits ruminants	3.17	3.49	4.05	3.25
nombre d'ânes et de chevaux	0.4	0.65	0.6	0.45
charrettes	0.31	0.52	0.53	0.35
équipements motorisés	0.07	0.41	1.49	0.17
pulvérisateurs	0.31	1.09	2.02	0.49

4 STATISTIQUES GÉNÉRALES DE L'AGRICULTURE IRRIGUÉE DES DEUX ZONES D'ÉTUDE

4.1 Office du Niger

4.1.1 Surfaces aménagées et cultivées, productions rizicoles

saïson	34/35	35/36	36/37	37/38	38/39	39/40	40/41	41/42	42/43	43/44	44/45
Surfaces aménagées (ha)	457	1 705	3 448	6 017	8 428	11 198	13 423	15 257	17 613	20 229	22 195
Surfaces cultivées toutes spéculations (ha)	2 310	5 300	4 129	4 934	6 317	7 708	9 829	10 435	11 539	12 609	13 002
dont riz d'hivernage (ha)	2 310	5 300	4 129	4 878	5 822	6 858	7 775	8 235	9 256	10 696	11 330
Production de paddy (tonnes)	4 129	4 293	5 428	6 132	8 794	11 110	10 841	15 508	14 877	16 656	16 177

saïson	45/46	46/47	47/48	48/49	49/50	50/51	51/52	52/53	53/54	54/55	55/56
Surfaces aménagées (ha)	22 195	22 195	22 536	22 613	23 642	25 694	28 768	31 632	33 202	35 938	38 231
Surfaces cultivées toutes spéculations (ha)	13 642	14 342	13 465	14 206	14 585	16 255	18 111	21 085	24 473	26 938	30 617
dont riz d'hivernage (ha)	12 272	12 537	11 480	12 176	12 651	14 133	15 495	18 254	20 941	22 829	25 781
Production de paddy (tonnes)	18 009	17 935	19 824	22 364	24 633	20 544	26 874	34 960	39 669	43 907	44 624

saïson	56/57	57/58	58/59	59/60	60/61	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66	66/67
Surfaces aménagées (ha)	40 520	42 100	43 247	44 791	45 321	46 341	49 305	51 767	53 260	53 260	53 260
Surfaces cultivées toutes spéculations (ha)	32 887	36 022	38 802	39 423	37 603	34 240	30 277	36 598	33 992	33 225	33 022
dont riz d'hivernage (ha)	28 358	30 741	33 584	32 802	31 894	27 423	22 900	29 217	28 411	28 121	28 831
Production de paddy (tonnes)	50 338	49 551	55 603	55 811	54 676	40 997	38 110	42 850	40 300	41 224	41 400

saïson	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78
Surfaces aménagées (ha)	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260
Surfaces cultivées toutes spéculations (ha)	33 061	32 930	35 623	39 839	38 533	37 626	40 139	40 774	39 916	39 567	37 946
dont riz d'hivernage (ha)	29 046	29 711	32 825	39 839	38 533	37 626	40 139	40 774	39 916	39 567	37 946
Production de paddy (tonnes)	44 300	46 043	54 163	69 678	69 621	74 764	83 128	86 000	90 000	94 400	101 000

saïson	78/79	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89
Surfaces aménagées (ha)	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260
Surfaces cultivées toutes spéculations (ha)	36 557	35 104	35 589	36 896	35 181	36 920	38 154	39 433	39 910	42 125	43 352
dont riz d'hivernage (ha)	36 557	35 104	35 589	36 896	35 181	36 920	38 154	39 433	39 910	42 125	43 352
Production de paddy (tonnes)	95 000	62 314	69 290	65 992	56 524	64 663	64 086	82 957	88 011	98 194	97 796

saïson	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99
Surfaces aménagées (ha)	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 260	53 935
Surfaces cultivées toutes spéculations (ha)	44 251	43 872	44 435	44 843	45 442	47 736	50 730	52 139	55 299	56 000
dont riz d'hivernage (ha)	44 251	43 872	44 435	44 843	45 442	44 964	46 410	47 984	49 314	49 679
Production de paddy (tonnes)	106 593	143 938	180 909	208 541	222 634	209 978	232 206	246 112	267 186	287 500

source : Office du Niger

4.1.2 Evolution des prix des produits pour l'agriculture

Zones réaménagées

unités		Période 92-94	Période 95-97
paddy	FCFA/kg	71	121
riz décortiqué	FCFA/kg	130	178
urée	FCFA/kg	115	227
DAP	FCFA/kg	126	257
fumure organiqu	FCFA/tonne	3 000	5 000

Zones non réaménagées

unités		Période 92-94	Période 95-97
paddy	FCFA/kg	71	120
riz décortiqué	FCFA/kg	128	192
urée	FCFA/kg	115	227
DAP	FCFA/kg	126	257
fumure organiqu	FCFA/tonne	3 000	5 000

Source : Mariko et al. 1999.

4.1.3 Comptes types des productions agricoles

Répartition des exploitations	ZONE REAMENAGEE									
	Période 1992-1994					Période 1995-1997				
	Petites exploitations 59%	Moyennes exploitations 34%	Grandes exploitations 7%	Moyenne Ensemble 100%	Petites exploitations 59%	Moyennes exploitations 34%	Grandes exploitations 7%	Moyenne Ensemble 100%		
Produits	356 723	287 659	330 609	331 398	536 427	660 660	615 268	584 155		
Paddy	24 108	35 401	16 679	27 451	189 615	290 742	314 514	232 606		
Riz	327 304	248 261	3 08 994	299 109	342 992	366 050	297 544	347 734		
Son	5 311	3 997	4 936	4 837	3 820	3 868	3 210	3 795		
Charges variables	200 560	179 507	183 424	192 214	282 425	304 177	308 209	291 598		
Semences	7 128	5 937	5 928	6 640	8 990	9 546	9 301	9 201		
DAP	13 798	11 547	11 319	12 862	30 012	31 662	32 351	30 734		
Urée	20 993	17 049	15 953	19 305	44 408	43 777	44 113	44 173		
Fumure organique	3 197	2 413	882	2 772	8 070	14 922	17 690	11 062		
Battage	24 108	20 229	22 239	22 658	42 137	50 564	48 387	45 436		
Redevance eau	28 000	28 000	28 000	28 000	43 000	43 000	43 000	43 000		
Décortiquage	27 334	20 571	25 405	24 897	19 664	19 909	16 522	19 533		
Main d'œuvre extérieure	23 742	18 551	20 147	21 727	22 261	22 981	31 241	23 119		
Main d'œuvre familiale	48 910	48 910	48 910	48 910	58 583	58 583	58 583	58 583		
Entretien des équipements	1 250	1 250	1 250	1 250	2 500	2 500	2 500	2 500		
Entretien des animaux	2 100	5 050	3 391	3 194	2 800	6 733	4 521	4 258		
Charges fixes	29 865	22 228	21 498	26 691	39 470	36 356	37 152	38 250		
Frais financiers	18 198	15 671	16 141	17 196	26 861	29 471	29 955	27 962		
Amortissements	11 667	6 557	5 357	9 495	12 609	6 885	7 197	10 289		
Total charges avec mof	230 425	201 735	204 922	218 905	321 895	340 533	345 361	329 849		
Indicateurs de performance										
Revenus nets sans Mof	175 208	134 834	174 597	161 402	273 115	378 710	328 490	312 889		
Revenu net avec Mof	126 298	85 924	125 687	112 492	214 532	320 127	269 907	254 306		
Rendement en kg/ha	4 267	3 419	3 866	3 951	4 410	5 239	4 934	4 728		
Coût de production (Fcia/kg de paddy)	54	59	53	55,41	73	65	70	69,76		
Temps de travail en journées	71	62	70	68	61	66	64	63		
Gain journalier (Fcia/jour)	1 791	1 378	1 785	1 661	3 497	4 848	4 205	4 028		
Superficies cultivées par exploitation	2,40	6,10	16,80	4,64	2,30	6,10	13,20	4,34		
Revenu sans Mof par exploitation	420 500	822 490	2 933 250	749 424	628 170	2 310 120	4 336 060	1 357 511		
Personnes par exploitation	11	20	37	16	9	22	37	15		
Revenu sans Mof par personne	38 230	41 120	79 280	10 189	69 800	105 000	117 190	20 396		
Prix du paddy	84	84	86	84	122	126	125	124		

Source : Mariko et al, 1999.

4.1.3 Budgets de culture types pour la riziculture

	ZONE REAMENAGEE									
	Période 1992-1994					Période 1995-1997				
	Petites exploitations	Moyennes exploitations	Grandes exploitations	Moyenne Ensemble		Petites exploitations	Moyennes exploitations	Grandes exploitations	Moyenne Ensemble	
Répartition des exploitations	59%	34%	7%	100%		59%	34%	7%	100%	
Produits	356 723	287 659	330 609	331 398		536 427	660 660	615 268	584 155	
Paddy	24 108	35 401	16 679	27 451		189 615	290 742	314 514	232 606	
Riz	327 304	248 261	308 994	299 109		342 992	366 050	297 544	347 754	
Son	5 311	3 997	4 936	4 837		3 820	3 868	3 210	3 795	
Charges variables	200 560	179 507	183 424	192 214		282 425	304 177	308 209	291 598	
Semences	7 128	5 937	5 928	6 640		8 990	9 546	9 301	9 201	
DAP	13 798	11 547	11 319	12 862		30 012	31 662	32 351	30 734	
Urée	20 993	17 049	15 953	19 305		44 408	43 777	44 113	44 173	
Fumure organique	3 197	2 413	882	2 772		8 070	14 922	17 690	11 062	
Battage	24 108	20 229	22 239	22 658		42 137	50 564	48 387	45 436	
Redevance eau	28 000	28 000	28 000	28 000		43 000	43 000	43 000	43 000	
Décortiquage	27 334	20 571	25 405	24 897		19 664	19 909	16 522	19 533	
Main d'œuvre extérieure	23 742	18 551	20 147	21 727		22 261	22 981	31 241	23 119	
Main d'œuvre familiale	48 910	48 910	48 910	48 910		58 583	58 583	58 583	58 583	
Entretien des équipements	1 250	1 250	1 250	1 250		2 500	2 500	2 500	2 500	
Entretien des animaux	2 100	5 050	3 391	3 194		2 800	6 733	4 521	4 258	
Charges fixes	29 865	22 228	21 498	26 691		39 470	36 356	37 152	38 250	
Frais financiers	18 198	15 671	16 141	17 196		26 861	29 471	29 955	27 962	
Amortissements	11 667	6 557	5 357	9 495		12 609	6 885	7 197	10 289	
Total charges avec mof	230 425	201 735	204 922	218 905		321 895	340 533	345 361	329 849	
Indicateurs de performance										
Revenu net sans MOF	175 208	134 834	174 597	161 402		273 115	378 710	328 490	312 889	
Revenu net avec MOF	126 298	85 924	125 687	112 492		214 532	320 127	269 907	254 306	
Rendement en kg/ha	4 267	3 419	3 866	3 951		4 410	5 239	4 934	4 728	
Coût de production (Fcs/ha/kg de paddy)	54	59	53	55,41		73	65	70	69,76	
Temps de travail en journées	71	62	70	68		61	66	64	63	
Gain journalier (Fcs/jour)	1 791	1 378	1 785	1 661		3 497	4 848	4 205	4 028	
Superficies cultivées par exploitation	2,40	6,10	16,80	4,64		2,30	6,10	13,20	4,34	
Revenu sans MOF par exploitation	420 500	822 490	2 933 250	749 424		628 170	2 310 120	4 336 060	1 357 511	
Personnes par exploitation	11	20	37	16		9	22	37	15	
Revenu sans MOF par personne	38 230	41 120	79 280	10 189		69 800	105 000	117 190	20 396	
Prix du paddy	84	84	86	84		122	126	125	124	

Source : Mariko et al, 1999.

	ZONE NON REAMENAGEE											
	Période 1992-1994						Période 1995-1997					
	Petites exploitations	Moyennes exploitations	Grandes exploitations	Moyenne Ensemble	Petites exploitations	Moyennes exploitations	Grandes exploitations	Moyenne Ensemble	Petites exploitations	Moyennes exploitations	Grandes exploitations	Moyenne Ensemble
Répartition des exploitations	54%	33%	12%	100%	54%	33%	12%	100%	54%	33%	12%	100%
Produits	189 227	201 463	225 071	197 708	420 247	444 503	473 762	434 904	188 261	254 986	303 056	224 600
Paddy	113 656	122 769	153 046	121 531	229 271	187 407	168 685	207 876	74 218	74 890	74 890	207 876
Riz	74 218	77 428	70 980	74 890	2 715	2 110	2 021	2 428	1 353	1 045	1 045	2 428
Son	1 353	1 266	1 045	1 286	243 499	223 017	226 920	234 636	113 003	110 067	105 170	111 062
Charges variables	113 003	110 067	105 170	111 062	9 175	7 973	8 300	8 667	8 085	6 834	7 609	7 610
Semences	8 085	6 834	7 609	7 610	20 110	19 350	24 353	20 378	8 850	8 712	8 988	8 821
DAP	8 850	8 712	8 988	8 821	32 856	34 674	37 598	34 044	13 227	12 751	13 014	13 014
Urée	13 227	12 751	13 014	13 014	10 928	5 109	3 192	8 038	1 535	597	236	1 063
Fumure organique	1 535	597	236	1 063	35 025	35 170	39 104	35 574	14 665	15 110	16 546	15 044
Battage	14 665	15 110	16 546	15 044	34 000	34 000	34 000	34 000	21 000	21 000	21 000	21 000
Redevance eau	21 000	21 000	21 000	21 000	13 975	10 861	10 402	12 498	6 966	6 518	5 377	6 622
Décortiquage	6 966	6 518	5 377	6 622	36 865	25 000	19 643	30 795	19 364	18 997	13 499	18 521
Main d'œuvre extérieure	19 364	18 997	13 499	18 521	47 610	47 610	47 610	47 610	17 595	17 595	17 595	17 595
Main d'œuvre familiale	17 595	17 595	17 595	17 595	2 000	2 000	2 000	2 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Entretien des équipements	1 000	1 000	1 000	1 000	955	1 270	718	1 031	716	539	773	773
Entretien des animaux	716	539	773	773	34 248	28 290	28 024	31 498	22 649	18 114	15 997	20 320
Charges fixes	22 649	18 114	15 997	20 320	23 507	21 049	21 517	22 443	11 449	11 096	10 509	11 216
Frais financiers	11 449	11 096	10 509	11 216	10 741	7 241	6 507	9 054	11 200	7 018	5 488	9 105
Amortissements	11 200	7 018	5 488	9 105	277 747	251 307	254 944	266 133	135 652	128 181	121 167	131 383
Total charges avec mof	135 652	128 181	121 167	131 383	190 110	240 806	266 428	216 381	71 170	90 877	121 499	83 920
Indicateurs de performance	71 170	90 877	121 499	83 920	142 500	193 196	218 818	168 771	53 575	73 282	103 904	66 325
Revenus nets sans MOF	53 575	73 282	103 904	66 325	3 516	3 696	3 922	3 626	2 609	2 670	2 955	2 672
Revenu net avec MOF	2 609	2 670	2 955	2 672	79	68	65	73,40	52	48	41	49,17
Rendement en kg/ha	52	48	41	49,17	48	51	52	49	26	28	30	28
Cout de production (F/cfa/kg de paddy)	26	28	30	28	2 995	3 793	4 197	3 426	2 022	2 583	3 453	2 406
Temps de travail en journées	2 022	2 583	3 453	2 406	2 70	5,80	14,60	5,19	2,50	5,70	16,40	5,27
Gain journalier (F/cfa/jour)	2,50	5,70	16,40	5,27	513 298	1 396 670	3 889 842	1 124 041	177 924	518 012	1 992 615	442 572
Superficies cultivées par exploitation	177 924	518 012	1 992 615	442 572	10	15	32	14	9	14	30	13
Revenu sans MOF par exploitation	9	14	30	13	51 330	93 110	121 560	15 060	19 770	37 000	66 420	6 336
Personnes par exploitation	19 770	37 000	66 420	6 336	120	120	121	120	73	75	76	74
Revenu sans MOF par personne	73	75	76	74								
Prix du paddy												

Source : Mariko et al, 1999.

4.1.4 Compte type de production de l'échalote (1997)

	Quantité	prix	Montant
Semences	600 kg	630 F/kg	378 000
Urée	100 kg	225 F/kg	22 500
DAP	50 kg	227 F/kg	11 350
Fumure organique	25 tonnes	3 000 F/tonne	75 000
Sacs (renouvellement par 1/5)	100 sacs	250 F/sac	25 000
Sous total intrants			511 850
Redevance eau		57 150 F/ha	57 150
MO Extérieure	102 Jours	1 000 F/jour	102 000
CHARGES Totales avant MO Familiale			671 000
Production (-15% de pertes)	14 t/ha	140 F/kg	1 960 000
Marge nette			1 289 000
Valorisation temps de travail familial	1 000 jours		1 289
Coût de production	F/kg		47.93

source : Office du Niger, 1999.

4.2 Delta du Sénégal

4.2.1 Surfaces aménagées dans la vallée du Sénégal

Selon le mode de financement de l'aménagement

Délegation	Année	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79	79/80	80/81
DAGANA	SAED	6 500	9 500	9 500	9 500	9 500	10 000	11 000	11 000	10 600	8 600	8 450	10 390	8 036	7 945	9 401	10 386
	Privés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PODOR	SAED	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	480	1 032	1 216	1 665	2 067	2 669
	Privés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MATAM	SAED	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	180	320	470	750	1 160	1 692
	Privés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BAKEL	SAED	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	95	100	250	382	623
	Privés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	SAED	6 500	9 500	9 500	9 500	9 500	10 000	11 000	11 000	10 600	8 620	9 135	11 837	9 822	10 610	13 010	15 370
	Privés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total général		6 500	9 500	9 500	9 500	9 500	10 000	11 000	11 000	10 600	8 620	9 135	11 837	9 822	10 610	13 010	15 370

Délegation	Année	81/82	82/83	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96
DAGANA	SAED	10 709	12 314	12 300	12 223	12 758	12 877	12 877	12 937	13 315	13 865	13 865	14 225	14 225	14 225	15 125
	Privés	0	0	0	0	0	0	nd	nd	10 000	15 000	18 902	21 607	26 415	27 784	27 567
PODOR	SAED	2 815	3 410	4 288	5 566	6 646	7 359	7 694	8 045	9 033	9 791	10 091	10 091	10 291	11 131	12 013
	Privés	0	0	0	0	0	0	nd	nd	2 500	3 500	4 198	4 900	5 600	5 696	5 780
MATAM	SAED	1 903	2 133	3 037	3 185	4 018	5 091	5 182	5 335	6 171	6 620	6 620	6 620	6 620	6 620	6 830
	Privés	0	0	0	0	0	0	0	0	nd	nd	200	250	315	338	267
BAKEL	SAED	623	623	635	795	1 152	1 466	1 704	1 842	1 969	1 995	1 995	1 995	1 995	1 995	2 097
	Privés	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	SAED	16 050	18 480	20 260	21 769	24 574	26 793	27 457	28 159	30 488	32 271	32 571	32 931	33 131	33 971	36 065
	Privés	0	0	0	0	0	0	nd	nd	12 500	18 500	23 300	26 757	32 330	33 818	33 614
Total général		16 050	18 480	20 260	21 769	24 574	26 793	27 457	28 159	42 988	50 771	55 871	59 688	65 461	67 789	69 679

source : base de données SAED

Selon le mode de gestion

Délégation	Financement	Gestion	Type AHA	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79	79/80	80/81	81/82	82/83	83/84
DAGANA	Public	SAED	GA + AI	11 000	11 000	10 600	8 600	8 450	10 390	8 036	7 945	9 401	10 386	10 709	12 314	12 300
	Public	Privée	GA + AI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Public	Privée	PIV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Privé	Privée	PIV+PIP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PODOR	Public	SAED	GA + AI	0	0	0	0	350	788	972	972	972	972	972	972	972
	Public	Privée	GA + AI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Public	Privée	PIV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Privé	Privée	PIV+PIP	0	0	0	0	130	244	244	693	1 095	1 697	1 843	2 438	3 316
MATAM	Public	SAED	GA+AI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Public	Privée	GA + AI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Public	Privée	PIV	0	0	0	20	180	320	470	750	1 160	1 692	1 903	2 133	3 037
	Privé	Privée	PIV+PIP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BAKEL	Public	Privée	PIV	0	0	0	0	25	95	100	250	382	623	623	623	635
	Public	SAED														
Total	Public	SAED	GA + AI	11 000	11 000	10 600	8 600	8 800	11 178	9 008	8 917	10 373	11 358	11 681	13 286	13 272
	Public	Privée	GA + AI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Public	Privée	PIV	0	0	0	20	335	659	814	1 693	2 637	4 012	4 369	5 194	6 988
	Privé	Privée	PIV+PIP	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total général				11 000	11 000	10 600	8 620	9 135	11 837	9 822	10 610	13 010	15 370	16 050	18 480	20 260

Délégation	Financement	Gestion	Type AHA	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96
DAGANA	Public	SAED	GA + AI	11 014	11 159	11 159	10 564	10 564	10 564	7 490	6 721	4 847	3 817	3 150	3 150
	Public	Privée	GA + AI	0	0	0	595	655	655	4 363	5 132	7 006	8 036	8 703	9 603
	Public	Privée	PIV	1 209	1 599	1 718	1 718	1 718	2 096	2 012	2 012	2 372	2 372	2 372	2 372
	Privé	Privée	PIV+PIP	0	0	0	0	0	10 000	15 000	18 902	21 607	26 415	27 784	27 567
PODOR	Public	SAED	GA + AI	1 557	1 557	1 657	1 807	2 047	2 982	1 862	1 626	466	466	466	466
	Public	Privée	GA + AI	0	0	0	0	0	0	1 370	1 370	2 530	2 730	3 570	3 910
	Public	Privée	PIV	4 009	5 089	5 702	5 887	5 998	6 051	6 559	7 095	7 095	7 095	7 095	7 637
	Privé	Privée	PIV+PIP	0	0	0	0	0	2 500	3 500	4 198	4 900	5 600	5 696	5 780
MATAM	Public	SAED	GA+AI	0	0	0	0	0	710	1 265	0	0	0	0	0
	Public	Privée	GA + AI	0	0	0	0	0	0	0	1 300	1 300	1 300	1 300	1 323
	Public	Privée	PIV	3 185	4 018	5 091	5 182	5 335	5 461	5 555	5 320	5 320	5 320	5 320	5 507
	Privé	Privée	PIV+PIP	0	0	0	0	0	0	0	200	250	315	338	267
BAKEL	Public	Privée	PIV	795	1 152	1 466	1 704	1 842	1 969	1 995	1 995	1 995	1 995	1 995	2 097
	Public	SAED													
Total	Public	SAED	GA + AI	12 571	12 716	12 816	12 371	12 611	14 256	10 617	8 347	5 313	4 283	3 616	3 616
	Public	Privée	GA + AI	0	0	0	595	655	655	5 733	7 802	10 836	12 066	13 573	14 836
	Public	Privée	PIV	9 198	11 858	13 977	14 491	14 893	15 577	15 921	16 422	16 782	16 782	16 782	17 613
	Privé	Privée	PIV+PIP	0	0	0	0	0	12 500	18 500	23 300	26 757	32 330	33 818	33 614
Total général				21 769	24 574	26 793	27 457	28 159	42 988	50 771	55 971	59 688	65 461	67 789	69 679

Type d'AHA

GA = Grand Aménagement

PIV = Périmètre Irrigué Villageois

PIP = Périmètre Irrigué Privé

source : base de données SAED

4.2.2 Surfaces cultivées dans le delta du Sénégal (délégation de Dagana)

Saison/Spécultat°	65/66	66/67	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	73/74	74/75	75/76	76/77	77/78	78/79	79/80	80/81	81/82	82/83
HIV	6 300	9 300	9 500	8 800	9 500	10 000	10 500	10 400	9 900	8 400	8 450	8 022	5 238	6 107	6 885	5 891	6 186	8 921
Riz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sorgho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Coton																		
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total HIV.	6 300	9 300	9 500	8 800	9 500	10 000	10 500	10 400	9 900	8 400	8 450	8 022	5 238	6 107	6 885	5 891	6 186	8 921
CSF	0	0	0	0	6	13	30	77	144	650	974	730	652	758	628	514	507	824
Tomate	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mais	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11	0
Sorgho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Oignon																		
Maraiçage	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total CSF	0	0	0	0	6	13	30	77	144	650	974	730	652	758	628	514	518	824
CSC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	214	323
Riz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	214	323
Arachide																		
Patate																		
Gombo																		
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total CSC	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	214	323
TOTAL	6 300	9 300	9 500	8 800	9 506	10 013	10 530	10 477	10 044	9 050	9 424	8 752	5 890	6 865	7 513	6 405	6 918	10 068

source : base de données SAED

EVOLUTION DES SUPERFICIES CULTIVEES DANS LE DELTA DU SENEGAL (DELEGATION DE DAGANA, suite)

Saison/Spécialet°	83/84	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98	98/99	99/2M
HIV																	
Riz	10 297	11 421	10 873	10 417	8 079	9 641	12 627	16 030	16 168	16 154	19 932	16 393	14 005	12 384	14 498	14 353	15 009
Maïs	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	8	0	
Sorgho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Coton														58	0	45	
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40	72	5	15	99	98
Total HIV.	10 297	11 421	10 873	10 417	8 079	9 641	12 627	16 030	16 168	16 154	19 932	16 433	14 085	12 448	14 521	14 497	15 107
CSF																	
Tomate	707	716	585	732	744	570	791	1 272	1 028	691	1 389	908	740	180	590	969	
Maïs	0	0	10	64	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	
Sorgho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Oignon															30	22	162
Maraiçage	4	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	159	304	269	591	616	
Total CSF	711	716	595	803	744	570	791	1 272	1 028	691	1 389	1 071	1 044	479	1 203	1 746	0
CSC																	
Riz	318	71	564	731	2 684	2 700	3 995	5 136	5 536	4 644	3 133	4 156	2 614	2 798	4 475	4 534	
Arachide													198	44	17	98	
Patate																757	
Gombo																192	
Autres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	56	120	54	211	
Total CSC	318	71	564	731	2 684	2 700	3 995	5 136	5 536	4 644	3 133	4 156	2 868	2 962	4 546	5 792	
TOTAL	11 326	12 208	12 032	11 951	11 507	12 911	17 413	22 438	22 732	21 489	24 454	21 660	17 997	15 889	20 270	22 035	15 107

source : base de données SAED

4.2.3 Evolution des principales productions agricoles (délégation de Dagana)

Année Agricole	Riz d'hivernage			Riz de saison chaude			Tomate de saison froide		
	Sup (ha)	Pdion (T)	Rdt (T/ha)	Sup (ha)	Pdion (T)	Rdt (T/ha)	Sup (ha)	Pdion (T)	Rdt (T/ha)
1965/66	6 310	10 600	1,68	Pas de mise en valeur			Pas de mise en valeur		
1966/67	9 317	15 000	1,61	"			"		
1967/68	9 478	12 700	1,34	"			"		
1968/69	8 889	800	0,09	"			Pas de mise en valeur		
1969/70	9 480	16 400	1,73	"			6	180	30,00
1970/71	10 000	5 000	0,50	"			13	390	30,00
1971/72	10 526	10 000	0,95	"			30	900	30,00
1972/73	10 345	6 000	0,58	"			77	1 500	19,48
1973/74	9 905	10 400	1,05	"			144	2 650	18,40
1974/75	8 414	19 100	2,27	"			650	8 900	13,69
1975/76	8 459	6 175	0,73	"			974	11 480	11,79
1976/77	8 003	16 246	2,03	"			730	14 600	20,00
1977/78	5 255	5 991	1,14	"			652	12 048	18,48
1978/79	6 107	14 900	2,44	"			758	9 697	12,79
1979/80	6 881	22 571	3,28	"			628	14 513	23,11
1980/81	5 885	15 596	2,65	Pas de mise en valeur			514	9 633	18,74
1981/82	6 177	15 133	2,45	214	1 132	5,29	507	8 274	16,32
1982/83	8 925	36 323	4,07		n.d	n.d	824	16 270	19,75
1983/84	10 300	46 352	4,50	318	786	2,47	707	11 163	15,79
1984/85	40 490	47 778	1,18	71	208	2,93	716	11 979	16,73
1985/86	10 871	47 941	4,41	563	2 778	4,93	585	4 108	7,02
1986/87	10 415	49 679	4,77	731	3 223	4,41	732	24 821	33,91
1987/88	8 077	36 671	4,54	2 685	13 318	4,96	744	17 110	23,00
1988/89	9 637	44 525	4,62	2 700	13 500	5,00	570	8 027	14,08
1989/90	12 648	59 319	4,69	3 995	19 975	5,00	791	19 172	24,24
1990/91	16 039	75 062	4,68	5 135	30 298	5,90	1 272	41 976	33,00
1991/92	16 171	80 853	5,00	5 536	32 662	5,90	1 036	20 560	19,84
1992/93	16 171	69 695	4,31	4 644	20 898	4,50	691	17 275	25,00
1993/94	19 936	93 500	4,69	3 135	14 358	4,58	1 389	30 900	22,25
1994/95	16 393	78 522	4,79	4 158	20 458	4,92	908	10 714	11,80
1995/96	14 019	59 300	4,23	2 167	8 494	3,92	1 135	6 800	5,99
1996/97	12 448	47 550	3,82	2 798	10 463	3,74	180	3 600	20,00
1997/98	14 521	70 136	4,83	4 475	21 038	4,70	590	0	
1998/99	14 497	69 587	4,80	4 534	0		969	0	
1999/2M	15 107	0		0	0		0	0	

source : base de données SAED

EVOLUTION DES PRINCIPALES PRODUCTIONS AGRICOLES DANS LE DELTA DU SENEGAL
(DELEGATION DE DAGANA, suite)

Année Agricole	Maraiçage*		Coton d'hivernage			Oignon de saison froide			Arachide de saison chaude		
	Sup (ha)	Prod (T)	Sup (ha)	Prod (T)	Rdt (T/ha)	Sup (ha)	Prod (T)	Rdt (T/ha)	Sup (ha)	Prod (T)	Rdt (T/ha)
1965/66		0									
1966/67		0									
1967/68		0									
1968/69		0									
1969/70		0									
1970/71		0									
1971/72		0									
1972/73		0									
1973/74		0									
1974/75		0									
1975/76		0									
1976/77		0									
1977/78		0									
1978/79		0									
1979/80		0									
1980/81		0									
1981/82		0									
1982/83		0									
1983/84		80									
1984/85		0									
1985/86		0									
1986/87		140									
1987/88		0									
1988/89		0									
1989/90		0									
1990/91		0									
1991/92		0									
1992/93		0									
1993/94		0									
1994/95		3 180									
1995/96		2 170									
1996/97	269	1 750	58	225	3,9	30	450	15,0	44	0	
1997/98	591		0	0			22	0	17	0	
1998/99	616		45	0			162	0	98	0	
1999/2M	0		0	0			0	0	0	0	

source : base de données SAED

4.2.4 Evolution des prix des produits et services pour l'agriculture (delta du Sénégal)

	unités	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
paddy	FCFA/kg	52	62	66	85	85	85	85	85
urée	FCFA/kg	25	45	92	118	75	80	82	85
DAP (18-46-00)	FCFA/kg	25	56	149	110	110	95	93	95
offsetage	FCFA/ha	5 000	7 500	12 800	16 000	16 000	17 000	17 000	17 000
billonnage	FCFA/ha	8 000	12 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
gasoil	FCFA/litre							210	210

	unités	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
paddy	FCFA/kg	85	85	83	102	118	95	102
urée	FCFA/kg	80	95	98	176	181	162	178
DAP (18-46-00)	FCFA/kg	90	97	99	162	162	159	169
offsetage	FCFA/ha	16 000	15 000	15 000	17 600	18 200	18 200	17 900
billonnage	FCFA/ha	23 000	23 000	23 000	26 500	25 900	26 500	26 700
gasoil	FCFA/litre	210	210	250	300	300	300	300

source : Bélières et al, 1999

4.2.5 Données sur le crédit dans le delta (délégation de Dagana)

Capital prêté la CNCAS pour la délégation de Dagana

	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	97/98
Hivernage	100 230 305	553 422 577	976 045 731	2 606 330 562	2 251 315 516	2 213 579 002	1 710 886 067	1 528 007 965	1 089 811 280	1 167 138 085
Saison froide	19 458 677	35 200 647	137 552 431	538 641 580	383 912 700	26 933 294	-	40 311 700	11 875 000	-
Saison chaude	29 041 515	152 913 599	651 534 382	1 599 500 546	1 425 341 460	821 853 357	456 229 738	477 152 455	94 201 000	-
Total	148 730 497	741 536 823	1 765 132 544	4 744 472 688	4 060 569 676	3 062 365 653	2 167 115 805	2 045 472 120	1 195 887 280	1 167 138 085

Crédit de Campagne Hivernage 1999/2M

Délégations	DEMANDES			ACCORDS			REALISE	
	Nombre de dossiers	Superficies (ha)	Montant (F CFA)	Nombre de dossiers	Superficies (ha)	Montant (F CFA)	Montant (F CFA)	%
Dagana	358	15 524	2 478 979 560	237	11 929	2 047 558 050	1 753 164 361	86%
Podor	170	5 229	980 605 423	147	4 971	913 938 469	750 794 790	82%
Matam	128	3 243	385 230 446	126	3 142	371 604 695	243 975 746	66%
Bakel	3	34	8 834 844	3	34	8 834 844	8 834 844	100%
Total	659	24 030	3 853 650 273	513	20 076	3 341 936 058	2 756 769 741	82%

Crédit de Campagne Tomate Saison froide 1999/2M

Délégation	DEMANDES			ACCORDS			%
	Nombre de dossiers	Superficies (ha)	Montant (F CFA)	Nombre de dossiers	Superficies (ha)	Montant (F CFA)	
SAED	71	617,0	235 614 163	41	320,85	125 131 500	53%
FED	30	283,0	112 411 410	22	184,72	72 040 800	64%
Podor	101	900,0	348 025 573	63	505,57	197 172 300	57%
Bokhol	11	96,0	34 569 178	10	91,85	35 821 500	104%
Gaya	13	122,0	44 542 334	8	80,00	31 200 000	70%
Dagana Com	8	121,0	52 850 323	0	0,00	0	0%
Dagana C	12	176,0	66 413 746	12	176,00	68 484 000	103%
Ndombo Thiago	4	42,0	17 007 020	1	12,00	4 680 000	28%
St-Louis	13	183,6	62 845 083	11	129,55	50 524 500	80%
Dagana	61	740,6	278 227 684	42	489,4	190 710 000	69%
Ensemble	162	1 641	626 253 257	105	995	387 882 300	62%

Budget de culture moyen selon le type d'aménagement PRIVE/PUBLIC

Année 1997

Type d'aménagement	PRIVE			PUBLIC			TOTAL
	SC97	HIV97/98	ST Prive	SC97	HIV97/98	ST Public	
Saison							
Nombre de parcelles	14	41	55	8	187	195	250
Superficie cultivée ha	23,78	105,87	129,65	7,73	220,19	227,92	357,57
Superficie récoltées ha	22,98	103,42	126,40	7,46	219,85	227,31	353,71
Production totale en kg	65 365	430 955	496 320	25 890	1 103 856	1 129 746	1 626 066
Rendement sur cultivé kg/ha	2 749	4 071	3 828	3 349	5 013	4 957	4 548
Rendement sur récolté kg/ha	2 844	4 167	3 927	3 471	5 021	4 970	4 597
Travaux de réfection et d'entretien Fcfa/ha	4 994	8 626	7 960	0	0	0	2 886
Superficie labourée ha	0	0,000	0,000	0,000	0,008	0,007	0,005
Prix du labour F/ha	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	0	26 471	26 471	26 471
Coût du Labour Fcfa/ha	0	0	0	0	204	197	126
Superficie offshée ha	0,92	1,00	0,98	0,95	1,00	1,00	0,99
Prix de l'offset en F/ha	18 000	17 792	17 828	17 772	17 777	17 777	17 795
Coût de l'offset Fcfa/ha	16 638	17 708	17 512	16 944	17 758	17 758	17 669
Sous-Total préparation du sol	16 638	17 708	17 512	16 944	17 991	17 955	17 794
Quantité de semences	123	124	124	143	129	129	127
Coût de la semence	12 716	22 074	20 358	37 063	27 919	28 229	25 375
Quantité de 18-46-00	59	78	75	45	83	82	79
Coût du 18-46-00	9 323	13 434	12 680	7 924	14 004	13 798	13 392
Quantité d'urée	177	180	179	191	246	244	221
Coût de l'Urée	28 577	32 969	32 164	35 482	43 648	43 371	39 308
Coût autres engrais	0	0	0	0	100	97	62
Coût total Engrais	37 899	46 404	44 844	43 406	57 753	57 266	52 762
Quantité de Propanyl	2,65	4,34	4,03	4,72	3,67	3,70	3,82
Coût du Propanyl	9 062	14 114	13 187	14 651	11 924	12 017	12 441
Quantité de Weedone	0,82	1,05	1,01	1,23	0,96	0,97	0,98
Coût du Weedone	3 921	5 134	4 912	5 854	4 554	4 599	4 712
Coût autres produits	807	1 917	1 714	0	2 601	2 513	2 223
Coût total produits phytosanitaires	13 791	21 166	19 813	20 505	19 080	19 129	19 377
Superficie irriguée (facturée)	0,97	1,00	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00
Coût de la Main d'oeuvre salariée EA indifférenciées	231	567	505	2 587	99	183	300
Nbre de mois de Surga par ha	0,01	0,03	0,03	0,00	0,02	0,02	0,02
Coût mensuel du surgu	17 190	93 040	88 962	0	60 601	60 601	75 234
Coût des surgas par ha	145	3 093	2 553	0	961	928	1 517
Coût de l'épandage	0	0	0	0	0	0	0
Coût du transport des intrants	254	454	417	129	588	572	516
Coût des frais de fonctionnement des OP autres qu'irrigation	0	0	0	0	743	718	457
Coût d'achat de petit matériel	0	0	0	0	0	0	0
Coût des frais DPV	0	0	0	0	79	76	48
Coût pour l'achat des sacs	0	425	347	0	1 418	1 370	999
Coût des frais de dossier	0	0	0	0	2 741	2 648	1 688
Coût pour la terre	1 043	331	461	0	44	43	195
Taux moyen d'intérêt annuel		7%	7%	8%	7%	7%	7%
TOTAL des charges	183 302	242 686	231 794	233 897	292 731	290 736	269 365
Coût de production du paddy (en F/kg)	67	79	79	70	67	67	72
Production	2 749	4 071	3 828	3 349	5 013	4 957	4 548
Prix moyen du paddy	97	103	102	97	103	103	102
PRODUIT BRUT	267 397	418 214	390 552	325 819	515 056	508 638	465 821
Taux de marge	31%	42%	41%	28%	43%	43%	42%
Paiement de la "zakat"	13 050	20 602	19 217	16 562	24 945	24 661	22 687
Valeur autres dons de paddy	9 736	8 957	9 100	5 915	14 085	13 808	12 101
Résultat après paiement de la zakat et autres dons	61 309	145 969	130 441	69 445	183 294	179 433	161 669

4.2.6 Budgets de culture type pour la riziculture (Béliers et al, 1999)

Année 1993

Type d'aménagement	PRIVE			PUBLIC			TOTAL
	SC93	HIV93/94	ST Prive	SC93	HIV93/94	ST Public	
Saison							
Nombre de parcelles	16	147	163	39	147	186	349
Superficie cultivée ha	124,79	253,95	378,74	37,99	159,78	197,77	576,51
Superficie récoltées ha	114,09	240,30	354,39	36,97	154,16	191,13	545,52
Production totale en kg	386 852	876 415	1 263 267	176 255	629 594	805 849	2 069 116
Rendement sur cultivé kg/ha	3 100	3 451	3 335	4 640	3 940	4 075	3 589
Rendement sur récolté kg/ha	3 391	3 647	3 565	4 768	4 084	4 216	3 793
Travaux de réfection et d'entretien Fcfa/ha	8 878	5 800	6 814	109	350	304	4 581
Superficie labourée ha	0	0,002	0,002	0,000	0,030	0,024	0,010
Prix du labour F/ha	28 500	10 000	16 938	0	33 333	33 333	30 978
Coût du Labour Fcfa/ha	69	20	36	0	995	804	299
Superficie offshée ha	1,00	0,98	0,99	0,99	0,94	0,95	0,98
Prix de l'offset en F/ha	15 556	15 209	15 324	14 890	15 094	15 053	15 233
Coût de l'offset Fcfa/ha	15 481	14 963	15 134	14 811	14 263	14 368	14 871
Sous-Total préparation du sol	15 549	14 983	15 169	14 811	15 258	15 172	15 170
Quantité de semences	133	130	131	146	138	140	134
Coût de la semence	23 055	20 333	21 230	18 372	20 067	19 741	20 719
Quantité de 18-46-00	111	89	96	113	114	113	102
Coût du 18-46-00	11 250	8 721	9 554	11 237	11 133	11 153	10 103
Quantité d'urée	258	210	226	216	218	217	223
Coût de l'urée	25 753	20 645	22 328	21 309	21 028	21 082	21 901
Coût autres engrais	0	952	638	0	156	126	462
Coût total Engrais	37 003	30 317	32 520	32 546	32 318	32 362	32 466
Quantité de Propanyl	4,76	4,51	4,60	4,71	4,80	4,79	4,66
Coût du Propanyl	8 747	8 476	8 563	9 071	8 976	8 994	8 712
Quantité de Weedone	3,03	1,12	1,75	1,58	0,93	1,06	1,51
Coût du Weedone	9 237	3 051	5 089	4 023	2 461	2 761	4 290
Coût autres produits	1 000	5 060	3 722	3 347	2 589	2 735	3 384
Coût total produits phytosanitaires	18 984	16 586	17 376	16 441	14 027	14 490	16 386
Superficie irriguée (facturée)	1,00	0,99	0,99	1,00	1,00	1,00	0,99
Coût de la Main d'oeuvre salariée EA indifférenciées	0	51	34	197	349	320	132
Nbre de mois de Sarga par ha	0,66	0,49	0,55	0,84	0,09	0,23	0,44
Coût mensuel du sarga	12 372	11 813	12 035	11 738	10 171	11 261	11 894
Coût des sargas par ha	8 130	5 815	6 578	9 887	891	2 619	5 220
Coût de l'épandage	0	24	16	132	0	25	19
Coût du transport des intrants	3 648	2 046	2 574	2 092	2 596	2 499	2 548
Coût des frais de fonctionnement des OP autres qu'irrigation	92	1 702	1 171	350	69	123	812
Coût d'achat de petit matériel	409	492	465	0	0	0	305
Coût des frais DPV	0	0	0	0	0	0	0
Coût pour l'achat des sacs	5 601	1 874	3 102	0	2 162	1 747	2 637
Coût des frais de dossier	200	409	340	0	35	28	233
Coût pour la terre	0	417	280	1 485	3 093	2 784	1 139
Taux moyen d'intérêt annuel	11%	15%	14%	12%	15%	15%	14%
TOTAL des charges avant récolte							
Financement (en %) des charges avant récolte hors frais financiers							
CNCAS	57%	55%	56%	72%	84%	82%	64%
Dettes OP (UNION)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
DETTES fournisseurs	22%	33%	29%	28%	16%	18%	26%
Autofinancement	21%	12%	15%	0%	0%	0%	9%
Charges de récolte et de battage	31 999	43 864	39 955	53 656	47 360	48 569	42 910
Charges de post récolte	20 515	6 268	10 962	14 243	10 198	10 975	10 967
TOTAL des charges de récolte et post récolte	52 514	50 132	50 917	67 899	57 558	59 544	53 876
TOTAL CHARGES	247 689	214 506	225 439	226 899	218 614	220 206	223 644
Coût de production du paddy (en F/kg)	80	79	79	49	67	67	72
Production	3 100	3 451	3 335	4 640	3 940	4 075	3 589
Prix moyen du paddy	81	84	83	81	84	84	83
PRODUIT BRUT	249 769	291 172	277 530	373 805	332 450	340 394	299 095
Taux de marge	1%	26%	19%	39%	34%	35%	25%
Paiement de la "zakat"	6 726	9 160	8 358	12 653	10 247	10 709	9 165
Valeur autres dons de paddy	1 783	3 835	3 159	6 034	4 813	5 048	3 807
Résultat après paiement de la zakat et autres dons	-6 429	63 671	40 574	128 220	98 775	104 431	62 480