

4419 R14
COMITE PERMANENT INTERETATS DE LUTTE CONTRE LA SECHERESSE
DANS LE SAHEL (CILSS)

ASSISTANCE TECHNIQUE ITALIENNE

PROGRAMME D'ETUDES DE STRUCTURE



STRATEGIES ET COMPORTEMENT
DES EXPLOITATIONS PAR RAPPORT
AUX PRIX DU MARCHE ET A
LA SECURITE ALIMENTAIRE

Rapport sur l'enquête qualitative menée du
du 10 au 13 Avril 1989 à
FARA (Sissili), DANDE et KOUEREDENI (Houet)

Instituto Italo-Africano
ROME (Italie)
Rosella SANTOMALAZZA

DEP - Min. Agriculture et
Elevage - Ouagadougou
I.N.S.D.
INERA
Marie-Claire SORGHO

**ETUDE SUR LES STRATEGIES ET LES COMPORTEMENTS DES EXPLOITATIONS
PAYSANNES FACE AU PRIX DU MARCHÉ ET A LA SECURITE ALIMENTAIRE**

Du 10 au 13 Avril 1989, une mission composée d'une équipe Italiano-Burkinabé s'est rendue dans les villages de Fara (Sissili) Kouérédeni et Dandé (Houet) pour s'entretenir avec des paysans en vue d'affiner les hypothèses de la recherche et identifier les stratégies et les comportements que des paysans adoptent face à la production, à la consommation et à la vente des céréales et ce en rapport avec les produits de rente ou extraagricoles. Il s'agit d'une enquête qualitative et les données recueillies à partir des interviews se résument comme suit :

Fara - Sissili : Exploitation 028 - ROUAMBA Dominique

A Fara nous avons rencontré le chef de l'exploitation 028 : Dominique ROUAMBA. Ce chef d'exploitation qui est en même temps le chef de ménage est un migrant qui est venu de Yako il y a de cela 19 ans. Il vit à Fara avec sa femme, sa mère et ses 8 enfants. "Ma mère nous a rejoint il y a 6 ans, après la mort de mon père".

Quand Dominique est arrivé à Fara, on ne lui a pas attribué de terre vierge. "Je n'ai reçu que de la terre en jachère, moyennant une poule, une pintade et du dolo". Ce n'est qu'après son intégration (5 ans après son arrivée) qu'il a pu disposer de nouvelles terres à défricher. "Le défrichement, ça rapporte beaucoup".

N'étant pas lettré; Dominique a choisi pour ses enfants la voie de l'apprentissage à l'école. En dehors de sa fille aînée (actuellement mariée et vivant à Gourcy avec son mari) qui n'a pas eu la possibilité d'aller à l'école "je ne l'ai pas envoyée à l'école parce qu'elle devait aider sa maman à garder ses jeunes frères", il souhaite que tous les autres aillent et réussissent à l'école.

"Mon fils aîné est au Lycée Zinda à Ouagadougou, je paye 40 000 F CFA/an pour ses frais de scolarité, l'autre fille, Anne Marie qui a été renvoyée cette année, elle aide sa mère à vendre le dolo, un autre fils est à l'école primaire. J'ai envoyé mes enfants à l'école parce que je souhaite qu'ils aient une vie différente de la mienne, je ne veux pas qu'ils soient illettrés comme moi, je veux qu'ils sachent lire et écrire, parce qu'aujourd'hui c'est utile, ça peut aider à trouver un travail en ville plus rentable qu'en campagne".

A cause de la scolarité et de la jeunesse de ses enfants Dominique souffre d'un goulot d'étranglement. Il n'arrive pas à exécuter toutes les activités champêtres avec la seule aide de sa femme. "Pour ça, j'ai dû acheter une charrue qui me permet d'exploiter des superficies plus grandes et d'avoir d'assez bons rendements ; je fais aussi des invitations de travail pendant le sarclage qui me reviennent chères (environ 10 à 15 000) mais je n'ai pas de choix. Je dois tuer un mouton, un porc ou une chèvre plus de la volaille. Je dois également acheter du tabac, de la kola et faire préparer le dolo. Pour la récolte, je ne fais plus d'invitation ; nous nous entraïdons entre familles".

En effet, Dominique a besoin de produire des céréales non seulement pour la consommation de la famille, mais aussi pour la vente et les dons. "... Je gagne l'argent qu'il me faut pour payer les frais de scolarité de mes fils en vendant le sorgho... Je vends aussi du bois que je ramasse et transporte au marché... Quand mon fils part à Ouaga, je dois lui donner des céréales et de la volaille pour son logeur..."

Donc les céréales qu'il produit ont une fonction multiple, en servant pour la consommation, pour la transformation en dolo (le sorgho rouge) ; pour les dépenses prévues et imprévues et pour les cadeaux.

Dominique connaît bien les prix du marché et il fait tout pour ne pas vendre ses produits après la récolte. "En Décembre, le sac coûte environ 5 000 F CFA... Je sais bien qu'à ce prix c'est une perte. Pour éviter cette perte, je cherche à emprunter de l'argent que je peux rembourser en vendant le sorgho plus tard dans l'année, quand les prix sont élevés. Ce sont les prêtres qui m'aident... mais si je ne trouve personne pour me prêter de l'argent, je vends quand même pour donner l'argent à mon fils... ou pour résoudre d'autres problèmes".

Dominique veut avoir un bénéfice des céréales mais en tout cas pas au détriment de l'instruction de son fils. "...Je veux qu'il puisse partir en ville, gagner l'argent et être indépendant... S'il réussit, je pourrais être récompensé de mes sacrifices... mais s'il n'est pas reconnaissant, ce n'est pas..."

Dominique produit des quantités de céréales régulières. "... Je sais que mon grenier fait 5 charrerrées chaque campagne...". Actuellement, il cultive le troisième champ depuis son arrivée et il le laissera en jachère d'ici deux ans, pour deux ans. "... Quand je vois que ma production n'atteint plus les cinq charrettées, alors je comprends qu'il faille quitter ce champ et en chercher d'autres..."

Sa femme cultive aussi de l'arachide et du gombo qu'ils utilisent pour la consommation du ménage. "...Nous travaillons ensemble pour ne pas perdre de temps, parce que si ma femme est seule dans sa parcelle individuelle, elle va traîner, alors que si nous sommes ensemble, le travail va plus vite.

Dandé : Exploitation 0777 OUEDRAOGO Adama

Adama OUEDRAOGO de religion musulmane est marabout. Il s'est établi à Dandé il y a 23 ans, en provenance de Ouagadougou. Il gère une grande exploitation dans laquelle vivent sa nombreuse famille et plusieurs garçons qui sont élèves de son école coranique.

Adama peut être considéré comme un paysan "riche et moderne" : il cultive environ 25 hectares, en faisant de la céréaleculture, du coton et du maraîchage, il possède des moyens techniques et surtout il semble avoir une "mentalité entreprenante".

Son exploitation se base sur des activités exclusivement agricoles. Chaque année, il met en culture quatre hectares de coton et vingt hectares de céréales (mil, sorgho et maïs). Le coton lui assure la plupart de son revenu monétaire (en 1987 par exemple, il a été 67 % du revenu total de l'exploitation. Les céréales sont suffisantes pour la consommation de l'exploitation et une partie de la production de mil et de sorgho (pas de maïs) est vendue selon les besoins de sa famille ; en 1987 et en 1988, Adama en a vendu 4,5 tonnes et 5 tonnes.

Quelquefois, il a vendu à l'OFNACER mais souvent ses acheteurs sont de petits commerçants de Dandé qu'il rencontre au marché, ou qu'il appelle dans sa concession ; ils revendent les céréales à de grands commerçants de Bobo.

Puisque le coton est son produit commercial, Adama ne spéculé pas sur la vente des céréales ; "... Je vends la quantité nécessaire à satisfaire mon besoin d'argent, indépendamment des prix... je ne vends le mil que quand il y a un problème dans ma famille... Je suis prudent avec les céréales... Jusqu'à maintenant, par exemple, j'ai vendu seulement 4 tines... Je nourris 70 personnes qui consomment deux tines par jour, c'est-à-dire 10 sacs par mois pendant la saison sèche et 12 sacs par mois durant les travaux champêtres. En plus, souvent j'envoie des vivres à mon père qui est à côté de Ouaga... Cette année, comme la campagne a été bonne, j'enverrai de l'argent, pas de céréales..."

Adama préfère la culture des céréales à celle du coton ; il retient que le coton n'est pas assez rentable et il en sortirait de bon gré s'il avait plus de moyens techniques pour faire les céréales. Actuellement, il dispose de deux charrues complètes et de quatre boeufs de labour...". Un projet d'aménagement a financé sa première charrue et deux boeufs à crédit, je les utilise pour le coton et le maïs... J'ai aussi acheté deux charrettes au comptant..."

Adama fait des rotations de cultures annuelles pour profiter des engrais qu'il met dans le terrain pour le coton, il a divisé ses champs en deux parties. Dans une moitié, il cultive du sorgho et dans l'autre moitié du mil, du maïs et du coton ; la campagne suivante, il fera le sorgho là où il avait cultivé les autres céréales. De cette façon, le sol maintient la fertilité grâce aux engrais du coton.

Adama aimerait bien améliorer sa production céréalière mais il sait qu'il faudrait du matériel pour labourer, "... au minimum un tracteur...", "plus d'engrais chimique..." parce que les engrais organiques ne sont pas suffisants... S'il n'a cependant pas les moyens financiers pour faire des gros investissements sur son exploitation agricole, alors il se contente du revenu du coton et de l'argent qu'il gagne en vendant les légumes (surtout tomates et oignons) qu'il produit dans 1/4 d'hectare. "...J'ai commencé le maraîchage il y a 7 ans et chaque année, je peux gagner entre 50 000 et 150 000 Francs... Il y a des gens qui quittent le Togo pour venir acheter mes légumes..."

Kouérédéné : Exploitation 092 BAMOGO Issiaka

Ousmane est le fils aîné du chef d'exploitation, Issiaka BAMOGO qui est temporairement absent de sa concession, c'est lui Ousmane qui raconte l'histoire du déplacement de sa famille de Kaya, dans le Sanmatenga, où ils ont laissé des parents. "... Quand l'étranger arrive, il ne peut avoir qu'une parcelle à défricher... au début c'est dur... il faut beaucoup travailler... Lorsque mon père est venu à Kouérédéné, il y a 16 ans, attiré par le bruit qu'il y avait de la bonne terre à exploiter, il a mis en culture des champs de mil..."

Après trois ans, à la suite des incitations et des conseils des encadreurs du C.R.P.A., Issiaka a commencé à faire du coton. Il a sauté seulement deux campagnes de coton par manque de main d'œuvre. "... Une année, je suis parti en Côte d'Ivoire pour travailler dans les plantations... mon père ne pouvait pas faire le coton sans mon aide... Je suis allé là-bas pour acquérir une expérience et en effet depuis que je suis rentré, je suis plus sûr et plus opérationnel... On a pu agrandir les champs de mil et de sorgho.

On a aussi une charrue complète... Le coton est une culture très exigeante, comme la plupart des exploitations du village, nous préférons faire des céréales. Le problème c'est qu'on ne reçoit pas de crédit et de facteurs de production pour les céréales... alors il faut faire le coton pour les avoir. Beaucoup de monde cultivent de petites superficies de coton pour prendre les facteurs de production qu'ils utilisent aussi pour les céréales, surtout le maïs? Le coton n'est pas facile à vendre et l'argent de la SOFITEX n'arrive jamais quand on en a besoin..."

Dans l'exploitation d'Issiaka, le coton semble donc être un choix "forcé", indispensable plutôt à cause des bénéfices en facteurs de production qu'il procure que du revenu monétaire qu'il assure. Il préféreraient faire des céréales, mais cette culture ne bénéficie pas de l'aide de l'état. Aussi, en cultivant le coton, ils peuvent donc profiter pour donner des engrais aussi aux champs de céréales.

Issiaka fait du mil, du sorgho et du maïs : la diversification de la production concourt à diminuer le risque des aléas climatiques. "... l'année passé on avait semé plus que d'habitude mais on a eu une production inférieure à celle de l'année précédente ; pendant le deuxième sarclage, il y a eu beaucoup de pluie qui a gâté les récoltes... On a perdu surtout le mil, et c'est pour ça qu'on n'a pas vendu de céréales pendant la saison de pluie passée... En effet Issiaka, comme Harouna ZALLE, ne vendent les céréales que lorsqu'ils sont obligés. Il y a deux ans, par exemple, il a dû vendre beaucoup de céréales à cause d'une maladie d'un membre de sa famille, mais durant une année normale, il peut lui arriver de vendre au maximum cinq sacs pendant la période des travaux champêtres; il peut faire occasionnellement en saison de pluie, si l'argent provenant de la vente du coton est déjà fini...". "... Souvent on vend à l'OFNACEP, mais cette année il n'est pas venu... cela fait deux ans qu'il ne vient plus..."

Pour Issiaka, le prix de marché des céréales n'est pas une incitation à la vente... Aussi même si les prix sont hauts, il faut d'abord voir comment va et sera la saison... La sécurité alimentaire est donc le souci principal et celle conditionne l'offre des céréales plus que n'importe quel autre facteur extérieur à l'exploitation. Avant de gagner de l'argent en vendant des céréales, Issiaka assure d'abord la consommation de sa ménage en stock de céréales "... Le stockage des céréales est une priorité, ... on a encore des stocks de l'année 1967 ...".

En outre, il faut considérer que le lien maintenu avec les parents du village d'origine oblige à consacrer une partie variable de la production céréalière aux besoins alimentaires de ceux qui sont restés à Kaya ; encore une fois, on trouve une forme de redistribution des ressources selon les circuits et la loi traditionnelle de la solidarité avec la grande famille.

Kouérédédi : Exploitation ZALLE Harouna

L'exploitation de Harouna ZALLE est très nombreuse et elle est composée des membres de deux ménages, celui d'Harouna et celui de son petit frère Hamidou. Ils sont arrivés à Kouérédédi il y a dix ans, en provenance du Yatenga, où ils ont encore une partie de leur grande famille. Ils ont quitté leur village natal par vague. Les premiers qui sont arrivés dans le Houet ont commencé à cultiver le mil, et ils ont eu de bonnes récoltes. C'est deux ans plus tard que les autres sont venus car à Kouérédédi il y avait assez de terre à exploiter. Ils ont maintenu des relations étroites avec leur parenté au Yatenga. "... Tout le monde ne peut pas se déplacer... Ainsi, nous envoyons des céréales à la famille, parce que là-bas, c'est le désert, et souvent leurs récoltes ne sont pas bonnes. Quelquefois, on envoie de l'argent... ça dépend de leur production... on peut leur envoyer deux à quatre sacs de céréales par an..."

Ce lien est renforcé par des cérémonies traditionnelles (salutations de mariage, funérailles, etc) qu'ils vont faire dans leur village d'origine. Il active un flux de céréales hors du marché et provoque une redistribution partielle des céréales d'une région excédentaire vers des zones fortement déficitaires.

Harouna et Hamidou cultivent des céréales mais aussi du coton ; le coton est en effet leur produit de vente et c'est en le vendant qu'ils gagnent l'argent qu'il leur faut pour faire les achats et les dépenses habituelles de la famille. "... L'année passée, il y a eu un excès d'eau, des inondations, la récolte du coton n'a pas été bonne. Nous avons perdu un peu de mil et surtout du coton".

Pour les céréales produites sont utilisées pour la consommation de la famille d'abord. Aussi Harouna et Hamidou préfèrent avoir toujours une réserve de sécurité dans les greniers...". On a du mil de la campagne passée dans le grenier, mais il faut faire attention... on ne peut pas le garder longtemps parce qu'il peut y avoir attaques des termites... En plus, on est nombreux à manger... on consomme une tine par jour pour préparer deux repas... on est 24 à manger... on préfère le mil parce qu'on est des Fulsé; mais on mange aussi le sorgho et le maïs...". En tout cas leurs céréales sont aussi vendues. Ils sont forcés de le faire quand il y a des problèmes particuliers ou quand, comme cette année, la récolte du coton a été mauvaise.

Cependant, avant de vendre, ils préfèrent toujours attendre la saison de pluie, pour être sûrs d'avoir au moins une bonne récolte de maïs...". L'année passée, la production du maïs a été meilleure que celle de l'année précédente, mais on n'a vendu de céréales par prudence parce qu'on a perdu un peu de mil et de coton... En tout cas; on sera bientôt forcés de les vendre, parce que on n'a pas gagné de l'argent avec le coton...".

Harouna et Hamidou ne vendent pas leurs céréales en raison du prix de marché. "... S'il y a un problème, une maladie, quelqu'un qui doit voyager et ou a besoin de 1 000 francs, on enlève la quantité de céréales qui nous permettra de gagner la somme dont on a besoin et on part la vendre au marché.

Les ventes sont donc effectuées en fonction des besoins à satisfaire. Malgré la conscience des fluctuations des prix pendant l'année, c'est la nécessité immédiate qui oriente et détermine l'offre des céréales. La production céréalière est commercialisée uniquement après avoir assuré la subsistance, la reproduction et la sécurité alimentaire de l'exploitation et faite d'autres produits à vendre. Le coton est vendu à la SOFITEX et les céréales aux commerçants qui arrivent de Bobo-Dioulasso avec de gros camions.

Quelques sacs peuvent être vendus aux commerçants qui viennent les prendre dans la concession. Harouna et Hamidou disposent d'une charrue complète qu'ils ont achetée à crédit auprès du C.R.P.A. ; ils l'avaient prise pour le maïs mais ils l'utilisent pour toutes les cultures. Ils sont donc des exploitants équipés qui cherchent à améliorer leur production, en faisant le semis en ligne et en ajoutant du fumier organique et de l'engrais chimique à la terre. Ils visent l'abondance des récoltes et quand ils s'aperçoivent qu'une certaine superficie qu'ils exploitent ne rentabilise plus assez, ils demandent d'autres terres à mettre en culture aux autochtones. Harouna vient juste d'obtenir de nouvelles parcelles à 15 km de la concession. Une partie de la famille se déplacera pour les cultiver.

Outre, le revenu du coton et des céréales, l'exploitation d'Harouna a des ressources monétaires provenant du commerce. En effet, un membre de la famille fait du commerce pendant la saison sèche et revient dans l'exploitation pendant les travaux champêtre pour aider les autres.

En plus, le fils d'Harouna vit en Côte d'Ivoire où il travaille dans la plantation de Café de son oncle (le grand frère de Harouna), qui s'est déplacé là-bas avec sa famille.

* Cette année, ils n'auront pas de vivres de notre part, mais l'argent, parce que la campagne a été meilleure que la précédente...

CONCLUSION

Dominique, Harouna Issiaka et Adama sont quatre paysans qui sont à mesure d'assurer l'autosuffisance alimentaire de leurs ménages et leurs familles d'origine et qui disposent d'un surplus céréaliers qu'ils peuvent offrir au marché. Les quatre, après avoir atteint le but fondamental de la production pour leurs propres familles, adoptent une stratégie de sécurité alimentaire à long terme et se préoccupent de disposer toujours de réserves dans les greniers.

Cependant, Dominique, au contraire des autres, a décidé de finaliser ses efforts et ses ressources à la promotion sociale d'au moins d'un membre de sa famille : son fils aîné. N'importe quel sacrifice est consenti pour aboutir au résultat espéré.

Harouna et Issiaka, par contre, sont très soucieux de la sécurité alimentaire ; les deux viennent de la région sahélienne, qui a été durement frappée par la sécheresse des années soixante dix. La peur de la famine, de l'insuffisance des récoltes, semble encore conditionner leurs comportements productifs et surtout commerciaux, guidés par la prudence

Adama, enfin apparaît plus tranquille. Son exploitation marche bien et il semble être orienté vers une stratégie d'accumulation. Il oeuvre pour l'amélioration de la productivité et l'augmentation de son revenu.

On est en présence de quatre exploitations paysannes avec trois stratégies différentes dont une de promotion sociale (Dominique), une d'autosuffisance (Harouna et Issiaka) et une d'accumulation (Adama). Malgré cette classification, on observe quand même une interrelation entre les différentes stratégies : à la base de chaque choix, il y a toujours celui de la sécurité alimentaire.