PSI
PÔLE SYSTÈMES IRRIGUÉS
CORAF

CIRAD

Unité
de recherche
en économie
des filières

L'ORGANISATION ÉCONOMIQUE DES AGRICULTEURS DU DELTA DU FLEUVE SÉNÉGAL,

TENTATIVE D'UNE ANALYSE INSTITUTIONNELLE DE L'ÉCHEC DE L'INTENSIFICATION RIZICOLE

Sous la direction de Messieurs :
Jean-Marc GASTELLU (ORSTOM)
Patricio MENDEZ del VILLAR (CIRAD-CA).

Jean-Michel SOURISSEAU
Décembre 1996

TABLE DES MATIERES

LISTE DES PRINCIPAUX SIGLES ET ABREVIATIONS UTILISES i

LISTE DES ILLUSTRATIONS iii

LISTE DES ANNEXES iii

CONTEXTE DE L'ETUDE, REMERCIEMENTS 1

INTRODUCTION 3

PREMIERE PARTIE : CHOIX THEORIQUES ET METHODOLOGIQUES 9

I. LES ASPECTS THEORIQUES 9

A. APPROCHES NEO-CLASSIQUES DU FONCTIONNEMENT DES *MENAGES* . 9
1. HYPOTHÈSES ET MODÈLES FONDATEURS EN AGRICULTURE 9
2. LES RELATIONS ENTRE LE MÉNAGE ET L'EXPLOITATION 10
3. LE FONCTIONNEMENT INTERNE DU MÉNAGE 10
4. IMPLICATIONS 11
a. Concernant la diversification des revenus 11
b. Conséquences pour notre analyse 12

B. RATIONALITÉ ET STRATÉGIES 13
1. L'HYPOTHÈSE DE RATIONALITÉ PROCÉDURALE 13
a. Définition 13
b. Les utilisations 14
2. DE LA RATIONALITÉ AU "RAISONNEMENT STRATÉGIQUE" 14
a. Les concepts 15
b. Les débats 16
3. IMPLICATIONS POUR LE CHOIX DE LA GRILLE D'ANALYSE 17

II. LES ASPECTS METHODOLOGIQUES 18

A. LES APPORTS DE L'APPROCHE STRATEGIQUE 18

B. LE GROUPE DOMESTIQUE : DEFINITION ET PRESENTATION 19
1. JUSTIFICATION DE NOTRE UNITÉ D'OBSERVATION 19
2. LES DIFFICULTÉS ET LES CHOIX DE VOCABULAIRE 20
3. UNE ORGANISATION COMPLEXE ET MOUVANTE 22
a. L'unité de consommation 22
b. Les unités de production 23
c. Les unités d'accumulation 25
4. SCHÉMATISATION ET CONSÉQUENCES POUR L'ANALYSE 25

C. CONSTITUTION DE L'ECHANTILLON 26
1. LE CHOIX DES VILLAGES 26
2. LE CHOIX DES GROUPES DOMESTIQUES 27
a. Démarche générale 27
b. Eléments de classification par rapport à la grille d'analyse 27

D. PROTOCOLE D'ENQUETE 27
1. PÉRIODE D'OBSERVATION 27
2. ENQUÊTES 28

DEUXIEME PARTIE : LES STRATEGIES DE TENURE DE LA TERRE DES AGRICULTEURS 29

I. L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL, L'*EFFET VILLAGE* 29

A. SITUATION INSTITUTIONNELLE A PONT GENDARME 29
1. APERÇU HISTORIQUE 29
2. LE FONCIER 30
a. La colonisation et l'expansion sous la SAED 30
b. L'émergence de nouvelles structures avec la libéralisation 31
3. L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL DE LA PRODUCTION RIZICOLE 32
4. SYNTHÈSE DES ACTEURS EN PRÉSENCE 34

B. SITUATION INSTITUTIONNELLE A BOUNDOUM EST 36
1. APERÇU HISTORIQUE 36
2. LE FONCIER 37
3. L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL DE LA PRODUCTION RIZICOLE 39

II. POSITIONNEMENT DES GROUPES DOMESTIQUES ENQUETES POUR LA TENURE DE LA TERRE 41

A. PRESENTATION DES GROUPES DE L'ECHANTILLON 41

B. LA TENURE DE LA TERRE 43
1. GROUPES À STRATÉGIE OFFENSIVE 43
a. Surfaces globales des groupes domestiques 43
b. Lecture de ces évolutions-stratégie vis à vis des institutions 47
c. Perspectives, transition intergénérationnelle 51
2. GROUPES À STRATÉGIE DÉFENSIVE 53
a. Surfaces globales des groupes domestiques 53
b. Lecture de ces évolutions-stratégie vis à vis des institutions 57
c. Perspectives, transition intergénérationnelle 60
3. SYNTHÈSE CONCERNANT LA TENURE DE LA TERRE 61
a. Stratégies des groupes domestiques 61
b. Quel "marché" de la terre ? 62

TROISIEME PARTIE : ADAPTATION DES STRATEGIES A CET ENVIRONNEMENT, organisation interne des groupes domestiques et diversification des revenus 63

I. L'ORGANISATION INTERNE 63

A. GROUPES DOMESTIQUES A STRATEGIE OFFENSIVE 63
1. CONSTITUTION DU GRENIER, ORGANISATION DU TRAVAIL AGRICOLE 63
2. DÉPENSES COMMUNES ET JEU INSTITUTIONNEL 69

B. GROUPES DOMESTIQUES A STRATEGIE DEFENSIVE 73
Gestion du ndiel, organisation du travail, jeu institutionnel 73

C. SYNTHESE CONCERNANT L'ORGANISATION INTERNE 81

II. LA DIVERSIFICATION DES REVENUS 84

A. UN POSITIONNEMENT PAR RAPPORT A LA RIZICULTURE 84
1. LES DIFFÉRENTS MARCHÉS RIZICOLES ET LEUR FONCTIONNEMENT 84
2. LES COMPORTEMENTS DES AGRICULTEURS DANS CE CONTEXTE. 86

B. LA DIVERSIFICATION AGRICOLE, LE MARAICHAGE 88
1. L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION MARAÎCHÈRE 88
a. Situation à Pont Gendarme 88
b. Situation à Boundoum Est 89
2. LES PRATIQUES DES AGRICULTEURS 90
a. Groupes domestique à stratégie offensive 90
b. Groupes domestiques à stratégie défensive 92
3. SYNTHÈSE CONCERNANT LE MARAÎCHAGE, PERSPECTIVES 94

C. LES ACTIVITES EXTRA-AGRICOLES 95
1. ACTIVITÉS EXTRA-AGRICOLES A PONT GENDARME 96
a. Activités de commerce 96
b. Les autres sources de revenus 96
2. ACTIVITÉS EXTRA-AGRICOLES A BOUNDOUM EST 97
a. Activités de commerce 97
b. Les autres sources de revenus 98
3. IMPLICATIONS DES GROUPES DOMESTIQUES DANS CES ACTIVITÉS 98
a. Groupes à stratégie offensive 99
b. Groupes à stratégie défensive 104
4. SYNTHÈSE CONCERNANT LES ACTIVITÉS EXTRA-AGRICOLES 108

RESUME-CONCLUSION 111

BIBLIOGRAPHIE 117

ANNEXES 121

LISTE DES PRINCIPAUX SIGLES ET ABREVIATIONS UTILISES

ASESCAW : Association Socio-Economique Sportive et Culturelle de l'Amicale du Walo, issue du village de Ronkh, ses objectifs initiaux visaient une participation active dans l'environnement économique du delta (magasins, commerce, transformation, agriculture) pour les jeunes. Son fonctionnement est aujourd'hui fortement compromis pour des problèmes de gestion mais elle a pu aider de nombreux jeunes agriculteurs dans l'obtention de terres (c'est le cas à Pont Gendarme).

CIRAD-CA : Centre de coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le Développement, département des Cultures Annuelles.

CNCAS : Caisse Nationale de Crédits Agricoles du Sénégal, société anonyme d'économie mixte, responsable de l'allocation et du recouvrement du crédit rural au Sénégal. Elle a commencé ses activités dans le delta en 1988 (remplaçant la SAED), suite aux programmes d'ajustement structurel du secteur agricole.

CORAF : Conférence des responsables de recherche agronomique africains.

CPSP : Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix, organisme d'Etat chargé jusqu'en 1996 de l'importation exclusive de riz et de la redistribution des prélèvements douaniers dans la filière nationale.

CR : Communautés Rurales, structures juridiques créées en 1972 pour remplacer les anciens conseils ruraux. Leur rôle et pouvoir concernent les terres classées "zones de terroirs" du domaine national. Elles les gèrent par des procédures d'affectation et de désaffectation. Ces structures furent mises en oeuvre seulement en 1987 dans le delta du fleuve Sénégal.

CSS : Compagnie Sucrière Sénégalaise, société anonyme d'économie mixte disposant du monopole de l'exploitation, de la transformation et de la commercialisation du sucre.

DPDR : Direction de la Promotion du Développement Rural, département de la SAED en charge notamment des suivis socio-économiques.

GIE : Groupement d'Intérêt Economique, structure juridique d'association de producteurs dont l'appartenance conditionne l'octroi de crédit. Les GIE ont remplacé les "groupements paysans" à l'apparition de la CNCAS.

GMP : Groupe Moto Pompe.

ISRA : Institut Sénégalais de Recherche Agronomique.

NPA : Nouvelle Politique Agricole, politique mise en place en 1984 au plan national, elle est le pendant de la stabilisation et de l'ajustement pour le secteur agricole.

OSIRIZ : Organisation conjointe CFD-CIRAD-ONIC, centralise des données nationales sur les filières rizicoles dans le monde et plus particulièrement en Afrique de l'Ouest.

PASR : Programme d'Ajustement Structurel du secteur Rizicole.

PIP : Périmètres Irrigués Privés, périmètres aménagés, gérés et mis en valeur par des agents privés, hors intervention de l'Etat, apparus à partir de 1987 avec le début de la libéralisation foncière.

PIV : Périmètres Irrigués Villageois, périmètres aménagés, gérés et mis en valeur par des collectivités villageoises, sous un contrôle assez souple de l'Etat, apparus en 1972, leur développement fut peu important.

PSI : Pôle de recherche sur les Systèmes Irrigués, projet pluridisciplinaire et régional visant à observer et améliorer les systèmes irrigués en Afrique de l'ouest.

SAED : Société d'aménagement et d'Exploitation des terres du Delta du fleuve Sénégal et des vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé, organisme d'Etat dépendant du ministère de l'agriculture pour l'encadrement de la colonisation de l'ensemble de la vallée du fleuve, ancienne Société d'Aménagement et d'Exploitation des terres du Delta, elle fut rebaptisée en 1974.

SNTI : Société Nationale de Tomate Industrielle, structure semi-privée de conserverie, elle n'exerce actuellement que les activités de collecte, transformation et commercialisation.

SOCAS : SOciété de Conserverie Alimentaire Sénégalaise, structure privée de conserverie, elle a eu une activité de production jusqu'en 1987 et offre maintenant des contrats aux paysans (essentiellement pour la tomate) en proposant des lignes de crédit, celles-ci devant être remboursées en nature, à un prix oscillant autour de 35 FCFA/kg.

SV : Section Villageoise. Elle a un rôle fédérateur au sein des villages en tant que représentant des GIE auprès de la SAED et de la CNCAS. Pour les périmètres auto-gérés, c'est à dire sur lesquels la SAED a délégué la gestion de l'irrigation, c'est la SV qui est en charge de tout le suivi technique de la campagne rizicole. Toutefois l'importance de son rôle est très dépendante de l'organisation propre à chaque village. Elle est juridiquement reconnue.

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Figure n°1 : Carte de situation, aménagements hydro-agricoles du delta du fleuve Sénégal 2
Figure n°2 : Aperçu de l'organisation au sein du groupe domestique 25
Figure n°3 : Organigramme de l'organisation rizicole à Pont Gendarme 34
Tableau n°1 : Aperçus qualitatifs des comportements des groupes à stratégie offensive 42
Tableau n°2 : Aperçus qualitatifs des comportements des groupes à stratégie défensive 42
Tableau n°3 : Structures de production des groupes domestiques à stratégie offensive 44
Tableau n°4 : Structures de production des groupes domestiques à stratégie défensive 54
Figure n°4 : Arbres généalogiques des groupes domestiques P1 et P2 64
Figure n°5 : Arbre généalogique du groupe domestique P3 66
Figure n°6 : Arbres généalogiques des groupes domestiques B1 et B2 67
Figure n°7 : Arbres généalogiques des groupes domestiques P4 et P5 74
Figure n°8 : Arbres généalogiques des groupes domestiques B3 et B4 77
Figure n°9 : Arbre généalogique du groupe domestique B5 80
Tableau n°5 : Sources de revenus extra-agricoles pour les groupes à stratégie offensive 99
Tableau n°6 : Sources de revenus extra-agricoles pour les groupes à stratégie défensive ... 104

LISTE DES ANNEXES

Annexe n°1 : Le statut foncier des terres du delta du fleuve Sénégal An-2

Annexe n°2 : Projet de loi complétant et modifiant la loi 95-26 du 29/08/95, instituant un prélèvement sur le riz brisé importé An-5

Annexe n°3 : Quelques définitions et rappels sur l'organisation de la production rizicole . An-10

Annexe n°4 : Exemples de calendriers rizicoles An-13

Annexe n°5 : Aperçus de comptes rizicoles. Campagnes 1993/1994 et 1994/1995 ..... An-14

CONTEXTE DE L'ETUDE, REMERCIEMENTS

Ce travail, qui a fait l'objet d'un mémoire de DESS de l'université de Paris X-Nanterre ("analyse et stratégie du développement"), s'est déroulé au sein de l'**unité de recherche "Economie des filières" du CIRAD-CA** et du **Pôle régional de recherche CORAF sur les systèmes irrigués** (PSI). Le PSI a participé financièrement à la bonne marche de mon travail en prenant en charge une partie de mes frais de fonctionnement durant mon séjour au Sénégal (trois mois de février à avril 1996). Je tiens à remercier ses responsables locaux pour cette aide.

Mes remerciements vont également à l'association **OSIRIZ** qui, en m'offrant d'effectuer une étude rémunérée parallèlement à ce travail pendant la durée de mon stage, a indirectement contribué à la réalisation de ce document.

L'ensemble des institutions intervenant actuellement dans le delta du fleuve Sénégal se montre très sensible au problème de la diversification, tant agricole qu'extra-agricole, et une collaboration étroite a pu s'opérer sur le terrain. La mise en route du PSI, dont la partie sénégalaise traite de la diversification, m'a permis de travailler avec les chercheurs concernés de l'ISRA[1] et du CIRAD à Saint Louis.

La SAED[2] a récemment intégré des données concernant le maraîchage et les activités extra-agricoles dans les suivis annuels de campagne qu'elle effectue. J'ai pu bénéficier à la fois de données des années antérieures et d'éléments sur le degré d'importance des revenus hors riziculture. Le choix raisonné de mon échantillon de groupes domestiques fut ainsi facilité. Cela m'a également permis, disposant d'une base de données complète et précise en terme de structure des exploitations, de me consacrer entièrement à l'organisation interne des groupes domestiques étudiés.

Ce document tient donc pour une part importante à l'utilisation du travail de la **cellule suivi-évaluation de la DPDR[3] de la SAED** et de l'**ISRA**. Qu'ils en soient grandement remerciés.

Il était envisagé d'intégrer davantage de données quantitatives, notamment les comptes rizicoles et maraîchers de chaque parcelle cultivée par les agriculteurs rencontrés. Ces comptes devaient provenir des résultats d'enquête de la cellule suivi-évaluation de la SAED. Pour des raisons techniques et matérielles, cela n'a pas été possible pour le présent document. Bien entendu, cette quantification sera réalisée, si toutefois ce travail devait connaître une suite.

Je tiens enfin à adresser un grand merci à messieurs **Alioune Diop** et **Ousmane Seck**, qui m'ont servi d'interprètes mais aussi et surtout de guides avisés dans le delta du fleuve Sénégal, et à messieurs **Patricio Mendez del Villar**, du CIRAD et **Jean-Marc Gastellu**, de l'ORSTOM, pour leurs précieux conseils durant la rédaction de ce mémoire.

---

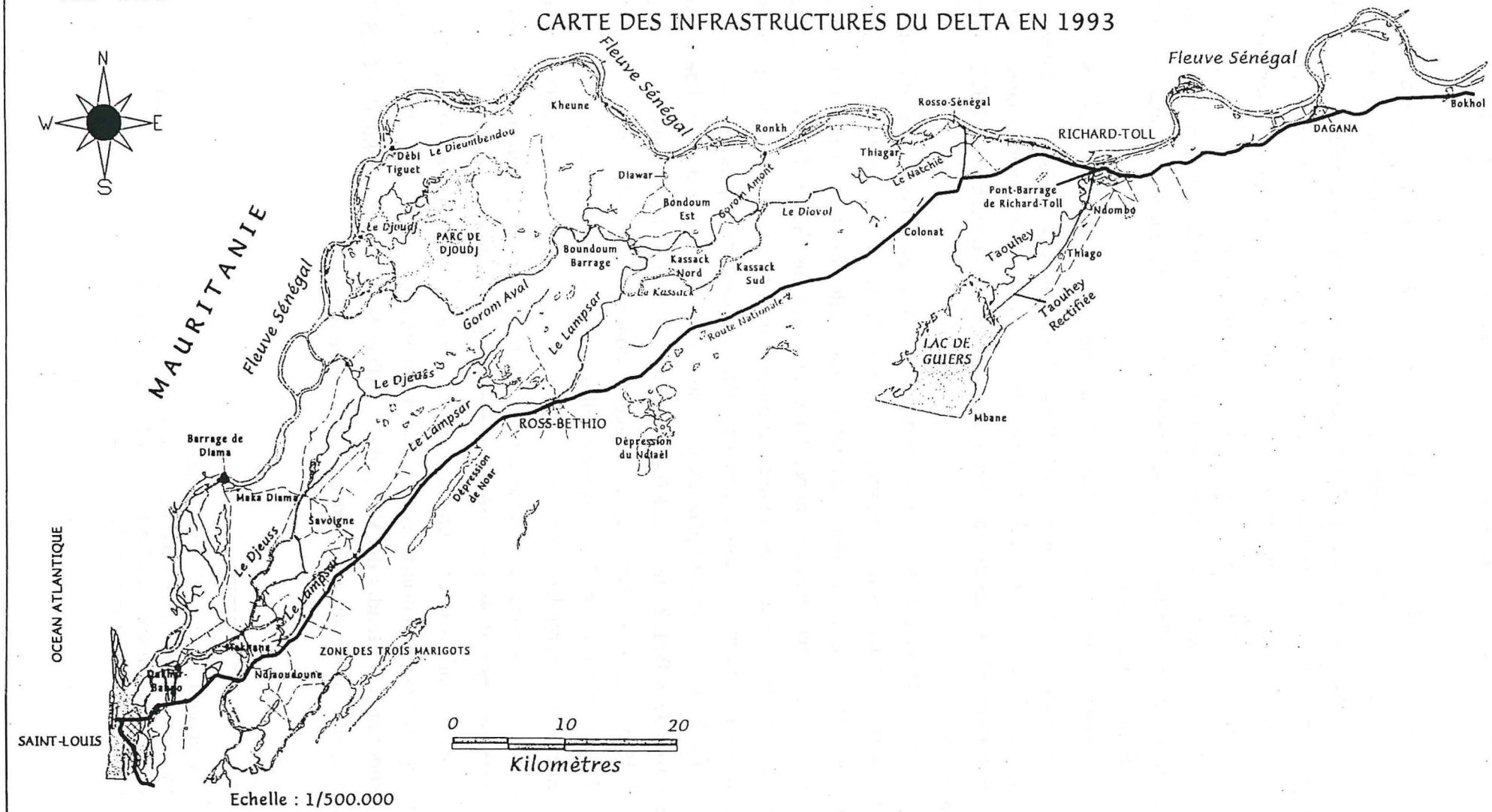
[1] Institut Sénégalais de Recherche Agronomique.

[2] Société d'aménagement et d'exploitation des terres du delta devenue en 1974 Société d'aménagement et d'exploitation des terres du delta du fleuve Sénégal et des vallées du Sénégal et de la Falémé.

[3] Direction de la Promotion du Développement Rural.

SAED - DPDR

CARTE DES INFRASTRUCTURES DU DELTA EN 1993



Echelle : 1/500.000

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

INTRODUCTION

◆LA SITUATION DE LA FILIERE RIZICOLE : HISTORIQUE ET INCERTITUDES

C'est dans les années 50, suite aux importants problèmes rencontrés par le Sénégal pour ses approvisionnements en riz qu'a réellement commencé, via d'importantes infrastructures, le développement du delta. Ce développement est donc dès le départ axé sur la riziculture irriguée.

Engagées dans une région peu peuplée (la population rurale n'était que de 8 000 personnes en 1960 et atteint plus de 100 000 aujourd'hui), essentiellement agro-pastorale et sans tradition d'irrigation, les opérations d'aménagement, très administrées, visent résolument une grande artificialisation du milieu et des techniques modernes, intensives en capital. Ce modèle, prévalant jusque dans les années 80, s'appuie sur la création en 1965 de la SAED. Cette structure d'Etat assurera la généralisation de la mécanisation des opérations culturales (sous forme de prestations), le crédit rural, la fourniture des intrants (dont l'approvisionnement en eau à des prix subventionnés), la collecte du paddy (à des prix administrés), sa transformation et sa commercialisation. Pour ce qui est de la tenure des terres, le delta est un domaine déclaré national[4]. La loi 64-46 de 1964 confie la gestion du sol cultivable à la SAED en le classant "zones pionnières", pendant que les terres non encore cultivables sont classées "zones de terroirs" et sont gérées par des conseils ruraux, puis par les communautés rurales à leur création en 1972 (Seznec, 1995). Le contrôle total de l'Etat sur l'ensemble de la filière rizicole est en effet jugé indispensable à la réalisation d'objectifs ambitieux[5]. Au niveau des aménagements hydrauliques, on abandonnera à partir de 1972 les premières réalisations, fonctionnant par submersion, qui n'assuraient qu'une faible maîtrise de l'eau et donc des rendements médiocres. Des périmètres plus performants et utilisant le pompage avec groupe motopompe (GMP) sont mis en place. Les petits périmètres villageois (PIV), plus autonomes, apparaissent à la même époque mais ne représentent qu'une faible part des superficies.

Cependant ce modèle administré montre ses limites techniques, économiques et organisationnelles. En 1987, la production du delta atteint 50 000 t, avec des rendements moyens de 3 à 4 t/ha mais ne représente que 8% de la consommation apparente du pays (source : OSIRIZ). De graves problèmes d'entretien des aménagements entraînent des coûts croissants et une rentabilité de moins en moins évidente de la riziculture irriguée. Les prix administrés à la production, en décalage avec les cours mondiaux et peu inférieurs aux prix à la consommation (bloqués pour des raisons sociales) ne permettent pas la rémunération de tous les agents de la filière. Ce n'est que grâce à un système de péréquation, prélevant des taxes élevées sur les importations pour les réinjecter dans

---

[4] Pour des détails explicatifs sur le droit foncier sénégalais et ses évolutions dans le delta du fleuve Sénégal le lecteur se reportera en annexe n°1.

[5] Au départ 35 000 ha aménagés et l'approvisionnement du marché rizicole intérieur par des rendements de 4 à 5 t/ha étaient envisagés.

les circuits locaux, que l'on masque le manque de compétitivité de la riziculture du delta.

L'intervention de l'Etat est au coeur des critiques et à partir de 1984, les politiques de stabilisation et d'ajustement structurel se traduisent par la nouvelle politique agricole (NPA) qui prendra effet dans le delta en 1986.

Le désengagement de la SAED s'effectue dans toutes ses prérogatives et s'étale de 1987 à nos jours. Elle ne conserve aujourd'hui que les fonctions de conseil rural. Nous noterons la reprise du crédit par la CNCAS[6] en 1988, la libéralisation des fonctions de services, de transformation et de commercialisation du paddy en 1994. Au niveau du foncier le décret 87-720 du 4 juin 1987 reverse la zone pionnière du delta en zone de terroirs. Les communautés rurales se voient donc confier la gestion de l'ensemble des terres (Seznec, 1995). Par ailleurs, l'abandon des prix administrés sur toute la filière est maintenant effectif. La combinaison de l'achèvement du barrage de Diama, des nouvelles modalités d'accès au foncier et d'une certaine largesse du crédit a permis des aménagements privés très importants (plus de 67 000 ha en 7 ans). Ceux-ci sont surtout le fait de néo-ruraux et d'investisseurs urbains. Cette course à la terre, que l'on peut considérer comme une deuxième vague de colonisation de la région, se fait de façon anarchique et techniquement peu viable, de par le manque de contrôle et souvent de compétence des communautés villageoises. La physionomie du système irrigué du delta en est profondément modifiée. D'une part les différenciations entre exploitations s'accroissent et d'autre part certaines familles se trouvent confrontées à la gestion de différents types de parcelles rizicoles (SAED transféré, PIV, PIP).

Des limites importantes apparaissent après dix ans de NPA. L'accès facilité au crédit et un manque de vigilance dans sa gestion ont entraîné un endettement rapide et important des agents et cela à tous les niveaux de la filière. La CNCAS, face à la chute progressive de ses taux de recouvrement exerce depuis 1992 un resserrement drastique des conditions d'attribution. Cette situation est synonyme de retards dans les calendriers culturaux, d'incertitude sur l'octroi répété de crédits de campagne et donc souvent de baisse des rendements. Le taux de mise en valeur des terres irriguées va décroissant avec seulement 65% en 1993/1994, révélant un abandon de surfaces, surtout sur les périmètres privés. La libéralisation s'est accompagnée d'une hausse conséquente des charges de culture et de récolte mécanisée. Cette hausse s'est encore renforcée avec la dévaluation du franc CFA en janvier 1994 et sa compensation par une augmentation suffisante du prix du paddy reste posée. Les résultats rizicoles des producteurs se tassent, voire se transforment en pertes pour les moins performants d'entre eux (Fusillier, Liagre, 1995).

Enfin, l'intervention de l'Etat au niveau des importations de riz blanc est désormais très limitée. Suite à la dévaluation la péréquation est devenue négative, ce qui a amené à la disparition

[6] Caisse Nationale de Crédit Agricole Sénégalaise, société anonyme d'économie mixte.

en février 1996 des activités de vente de riz importé par la CPSP[7]. La voie est désormais totalement ouverte aux opérateurs privés. L'impact de cette mesure sur la filière locale est difficilement prévisible mais les prix de gros du riz à Dakar ne cessent de baisser depuis cette libéralisation. La déprotection du secteur rizicole, si elle peut à terme être bénéfique, ne va certainement pas réduire les incertitudes des exploitants quant à la valorisation de leur production. En effet, au niveau douanier, la loi du 29 août 1995 prévoyait la mise en place d'une taxe variable, tenant compte du prix CAF et basée sur le calcul semestriel d'une valeur de référence, remplaçant le système ancien de la péréquation (33,8%). Cette loi a été modifiée mais son application s'avère tout de même délicate[8]. Tout dépendra donc des modalités effectives d'application de ce nouveau système douanier mais il semble que la filière locale sera moins protégée, les importateurs privés parvenant à obtenir des prix CAF très faibles. Les répercussions des évolutions des cours mondiaux seront de toute façon dès lors plus directes et l'instabilité des prix à la production sera plus grande. Les évaluations des effets du PASR[9] estiment de toute façon qu'une substitution partielle aux activités rizicoles sera nécessaire pour répondre à des changements relatifs des prix de vente (Wilcock, 1995, Kingsbury, 1995).

◆IMPLICATIONS POUR L'APPREHENSION DES COMPORTEMENTS DES AGENTS

➪ **Des disparités fortes** entre les exploitations agricoles sont apparues au fil des réformes précitées. En saisissant les opportunités d'expansion foncière et d'accès au crédit, mais aussi en sachant tirer avantage des nombreuses opérations de développement mises en oeuvre dans la zone, de grandes familles ont pu émerger et acquérir un certain pouvoir au sein des villages. A l'inverse, on a assisté à la marginalisation d'agriculteurs victimes des conséquences de l'incertitude récurrente régnant sur l'activité rizicole.

D'autre part le profil géographique du delta (cf la carte de situation) génère de grandes disparités spatiales. L'enclavement et la nature des sols sont des variables importantes qui font que l'*effet village* joue considérablement sur la situation et le fonctionnement des exploitations.

Enfin, étant donnée l'époque du démarrage de la mise en valeur des périmètres et donc de la colonisation du delta, de nombreuses familles se trouvent aujourd'hui face à un problème de succession pendant que d'autres ne se sont installées que tout récemment. Il semble que la position des exploitations dans ce "cycle de vie" soit déterminante pour l'élaboration des stratégies, surtout si l'on tient compte de l'extrême sensibilité du problème de la tenure de la terre.

Il résulte de tous ces constats des trajectoires très différenciées et un univers complexe dont il faut impérativement tenir compte dans tout travail sur le delta. Une étude de la SAED, s'appuyant sur des données structurelles (démographie, foncier, équipement, cheptel, ethnie d'appartenance et

---

[7] Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix; organisme d'Etat en situation de monopole pour les importations rizicoles et maître-d'oeuvre du système de péréquation.

[8] Le projet de loi complétant et modifiant la loi instituant un prélèvement sur le riz brisé (loi 95-26 du 29 août 1995) et accompagnant la disparition de la CPSP est reporté en annexe.

[9] Programme d'Ajustement Structurel du secteur Rizicole.

aperçu de diversification des revenus) recueillies auprès de 2 000 exploitations, est en cours de réalisation pour tenter de dégager une typologie opérationnelle. Disposant de données plus fines sur l'organisation interne des familles, nous tenterons une caractérisation différente, d'avantage en terme de "type de stratégie", en intégrant la notion de cycle de vie de l'exploitation.

⇨ Devant l'incertitude qui régit l'environnement socio-économique et organisationnel du delta, la spécialisation rizicole est exclue pour la grande majorité des agriculteurs. Or, **la prise en compte des revenus hors riziculture** a finalement peu fait l'objet d'études détaillées dans le delta. Les antécédents en matière de recherche sur le sujet (notamment Touré, 1988) ont tous fait état d'activités diversifiées. Cependant, il ne s'agissait la plupart du temps que de recenser ces activités, sans en chiffrer réellement l'importance ni juger précisément des implications pour la mise en oeuvre des stratégies paysannes. Les échecs de toutes les politiques entreprises pour rentabiliser les investissements considérables réalisés pour la riziculture dans le delta obligent aujourd'hui à reconsidérer, au sein de la recherche, les aspects d'organisation de la production agricole et de diversification des revenus.

⇨ Sur un plan théorique et méthodologique, un retour précis sur l'organisation socio-économique dans le delta est nécessaire. En effet, nous ne sommes pas en présence de paysans au sens de Mendras. Pour lui, *c'est le fait d'appartenir à une société paysanne qui identifie le paysan, et rien d'autre*. Or, il définit schématiquement un idéal type de la société paysanne en cinq points et par contraste avec les sociétés dites "sauvages" et les "agriculteurs" (Mendras, 1976). Il convient de reprendre ces points à la lumière de ce qui précède de façon à caractériser le modèle socio-économique du delta et à orienter les outils d'analyse à mobiliser.

♯*La société paysanne est organisée en collectivités relativement autonomes à l'égard d'une société englobante qui les domine*. Ces collectivités sont souvent forgées par l'histoire et reposent donc sur une installation ancienne. Dans le delta, les phénomènes de colonisations successives atténuent le poids de l'appartenance communautaire, mais le concept d'économie englobante reste valable.

♯*Dans la société paysanne c'est le* ***groupe domestique***[10] *qui détermine l'organisation de la vie économique et sociale*. Etant donnés les choix politiques et techniques effectués pour la mise en valeur du delta, nous sommes ici plus proche du type "agriculteur". C'est d'avantage la technologie et le "marché" (tout au moins pour la riziculture) qui guident la répartition des tâches, le modèle est "exogène", imposé au groupe domestique. Il n'en reste pas moins que sous une apparente acceptation du modèle qui leur était proposé, les groupes domestiques conservent une marge de manoeuvre non négligeable et restent centraux dans les décisions de répartition du surplus.

[10] La notion de "groupe domestique", importante dans nos choix théoriques, est explicitée dans la première partie du document.

♯*Le système économique de l'économie paysanne est en autarcie relative, ne distingue pas consommation et production*. La spécialisation agricole, elle aussi quasiment imposée dans le delta, implique une plus forte insertion dans l'économie englobante et si l'autoconsommation subsiste, il n'est pas possible de parler d'autarcie, même relative.

♯*La société paysanne n'entretient que peu de rapports avec les collectivités environnantes* alors que le riziculteur du delta, du fait de sa dépendance pour ses consommations usuelles est intégré dans la vie économique de la zone.

♯*Les notables de la société paysanne ont un rôle de médiation avec la société englobante.* Dans le delta cette médiation est le fait de différentes institutions parfois indépendantes des autorités villageoises : organisme de crédit, section villageoise, groupement de producteurs, SAED.

Le phénomène de colonisation et les volontés de "modernité" à la fois de l'Etat et des développeurs sont ainsi responsables de la mise en place d'**une forme d'organisation économique toute particulière** qui emprunte certains traits au type "paysan" et d'autres au type "agriculteur". Il faut nécessairement en tenir compte dans nos choix théoriques. En effet, ce rapide survol laisse à penser que les outils économiques classiques et néo-classiques ne sont pas plus adaptés à l'étude du delta qu'ils ne le sont à l'appréhension du modèle idéal type des sociétés paysannes (Tchayanov, 1972) et qu'il faudra donc se tourner vers d'autres paradigmes.

⇨ Le bref historique ci-dessus souligne également **un environnement institutionnel complexe**. Outre l'omniprésence de l'Etat jusque dans les années 90, l'organisation de la filière rizicole, avec l'introduction du crédit rural, a nécessité la création de structures (groupements de producteurs, sections villageoises) interlocutrices de la CNCAS et dont l'appartenance revêt une grande importance stratégique. Il existe tout un jeu social autour de ces organismes, à la fois pour la bonne marche des campagnes agricoles et pour l'accès à la terre. Enfin, malgré les limites signalées sur les particularités du modèle socio-économique du delta, le groupe domestique garde une place importante comme lieu de décision. Il conviendra de définir clairement cette entité "groupe domestique" et d'appréhender sa logique en terme de reproduction et donc ses stratégies d'acquisition et de transmission foncière, mais aussi de répartition et d'utilisation du surplus.

Notre question centrale sera donc **les raisons de l'échec de l'intensification rizicole dans le delta du fleuve Sénégal**. Nous chercherons les réponses dans l'analyse des multiples **institutions** encadrant les activités agricoles, dans l'étude des **stratégies des agriculteurs** et de leurs possibilités d'avoir recours à **différentes sources de revenus**.

Les quelques points soulevés dans l'introduction suggèrent l'analyse des comportements des agriculteurs du delta à l'aide d'outils économiques issus de ce qu'il convient d'appeler l'**hétérodoxie**.

La première partie du rapport précisera les implications de ce positionnement et les choix méthodologiques effectués. Elle s'attachera également à définir les principaux concepts mobilisés.

La deuxième partie s'intéressera à la description des différentes **institutions** de l'environnement local et régional des agriculteurs et à leur rôle dans l'élaboration des **stratégies de tenure de la terre**.

Enfin, la troisième partie analysera plus précisément les **adaptations des groupes domestiques à cet environnement**, en matière d'**organisation interne** et de **diversification des revenus**.

PREMIERE PARTIE : CHOIX THEORIQUES ET METHODOLOGIQUES

La démarche entreprise ici (une analyse des stratégies des agriculteurs) est en rupture avec la théorie standard néo-classique, tant dans l'appréhension des marchés que dans les hypothèses comportementales des agents étudiés. Sans revenir sur l'ensemble des problèmes théoriques et méthodologiques que cela soulève, il convient de préciser les implications pour notre travail des principaux choix effectués.

I. LES ASPECTS THEORIQUES

A. APPROCHES THEORIQUES NEO-CLASSIQUES DU FONCTIONNEMENT DES *MENAGES*[11]

1. HYPOTHÈSES ET MODÈLES FONDATEURS EN AGRICULTURE

L'économie rurale n'a cherché que très récemment à dépasser l'approche de l'exploitation agricole via les théories néo-classiques traditionnelles de l'analyse micro-économique[12]. Pour rester dans ce paradigme, des choix d'hypothèses fortes furent nécessaires. D'une part se pose en agriculture le problème du cumul de deux fonctions, chaque entité économique utilisant une partie de sa production pour sa consommation. Pour éviter cet écueil l'approche néo-classique postule la *séparabilité entre les décisions de production et les décisions de consommation*. D'autre part, il s'avère que les individus qui composent l'entité gèrent des ressources et des activités diversifiées. De ce fait, mobiliser la théorie du consommateur imposait l'*unicité de la fonction de préférence attachée au ménage agricole*.

Ce point de départ a conduit à l'élaboration de modèles dits **séparables** ou **récursifs**[13]. L'entreprise agricole maximise son profit sans qu'il y ait interférence avec la fonction d'utilité du ménage, qui est elle-même définie par une agrégation des préférences des différents membres. Le bloc de la production n'influence le bloc de la consommation qu'en lui fournissant un élément de sa contrainte de budget (le revenu agricole agrégé). Tout se passe comme si le ménage raisonnait en deux temps. Il rationalise d'abord sa production, et il est possible de mobiliser l'analyse micro-économique du producteur même si certains facteurs sont auto-fournis, puis en tire sa consommation, sa fonction d'utilité étant considérée comme donnée. Cette vision repose nécessairement sur

---

[11] Nous nous intéresserons aux spécificités du secteur de l'agriculture bien que ces recherches couvrent pour certaines un champ plus large.

[12] Les travaux de Tchayanov constituent cependant une exception notable.

[13] Ces modèles sont les plus couramment rencontrés dans la littérature et ont fondé la plupart des mesures de politique économique.

l'existence et la perfection des marchés du capital et du travail notamment, de façon à ce que les prix soient exogènes. En effet, les préférences n'interviendront pas dans le processus de production s'il n'y a pas d'arbitrage à faire sur des prix. Autrement dit, les taux d'intérêt préteur et emprunteur sont égaux et donc l'agriculteur peut investir à loisir sur son exploitation ou sur le marché des capitaux, et chaque individu peut indifféremment offrir sa force de travail dans ou hors de son exploitation (égalité des taux de salaires). Pour simuler cette situation des prix implicites (shadow prices) sont introduits. Egaux aux prix des marchés, ils guident les comportements. Il doit exister en outre une substituabilité parfaite entre les inputs.

Si l'hypothèse de perfection n'est pas vérifiée, les modèles récursifs ne tiennent plus et il devient nécessaire de modéliser les interactions entre production et consommation et/ou de représenter le fonctionnement interne des ménages. La levée des deux hypothèses de base a donc mobilisé les économistes, avec toutes les difficultés de formalisation mathématique que cela implique.

2. LES RELATIONS ENTRE LE MÉNAGE ET L'EXPLOITATION

Les études empiriques révélant la non-séparabilité des fonctions sont légions. Outre les imperfections des marchés, la non substituabilité des facteurs et des produits peut provenir de différences de productivité entre biens-facteurs achetés et auto-fournis, travail salarié et travail familial. Les préférences vont donc dans la majorité des cas endogénéiser les prix des facteurs et la recherche de liens et d'interférences entre le ménage et l'exploitation devient obligatoire[14].

Cependant, en restant dans des méthodes néo-classiques la non-séparabilité s'avère très délicate à modéliser. D'une part, si l'on désire analyser un phénomène particulier (par exemple le marché du travail), l'origine de la non-séparabilité n'est pas facilement déterminable. Or, la modélisation implique de savoir si le problème réside dans des critères d'imperfection des marchés (prix implicites endogènes) ou dans la non-substituabilité des facteurs. D'autre part la levée des hypothèses de séparabilité pose des problèmes techniques de mise en équation et de résolution. Ainsi, il existe surtout pour l'heure des modèles très théoriques et dont la validation empirique s'avère délicate, où le ménage et les activités de production et de consommation sont simplifiés à l'extrême.

3. LE FONCTIONNEMENT INTERNE DU MÉNAGE

Parallèlement aux débats sur la séparabilité, la vision du ménage développée dans ces modèles fait l'objet d'interrogations. Le problème réside pour l'approche néo-classique dans l'agrégation des préférences et dans la possibilité de juger un groupe d'individus comme une entité homogène, quant il paraît plus qu'évident que des conflits d'intérêts internes et des comportements particuliers existent. Les tentatives de réponses en ce domaine sont multiples.

---

[14] Certains modèles (dits du ménage-producteur) incluent des tests de séparabilité, avec pour critères principaux le marché du travail et les élasticités prix de la demande en biens de consommation.

⇨ **Le modèle dictatorial** suppose qu'il existe au sein de la famille un individu qui en dernier ressort prend les décisions au nom de tous, en terme de production et de consommation. Ce *dictateur* maximise une fonction d'utilité individuelle dont la contrainte budgétaire est une agrégation des revenus de tous les membres du ménage. Pour que le système tienne, il doit exercer par la force ses fonctions. Cette vision stylisée ne définit pas précisément la nature exacte de ce chef de famille. Il apparaît en fait comme un équivalent interne d'une *main invisible*.

⇨ **Le modèle altruiste** est issu des travaux de Becker concernant la *nouvelle économie du consommateur*, et notamment le théorème de l'enfant gâté. Plutôt que d'agir par la force, le chef de ménage va redistribuer les revenus de façon à procurer à tous ses proches une utilité au moins égale à celle qu'ils peuvent espérer en dehors du ménage. Il s'agit d'intégrer des particularités psychologiques propres à la famille, puisque les transferts ne reposent pas sur un calcul maximisateur individuel, mais sur les possibilités de garder uni le ménage. A l'arrivée il reste que ce fonctionnement autorise l'agrégation des préférences et donc la mobilisation de la théorie néo-classique. L'artifice est décrié au sein même du courant utilitariste qui affirme une universalité des comportements.

⇨ C'est pourquoi, toujours pour tenter d'appréhender les prises de décision de façon formelle, la **théorie des jeux coopératifs** a été mobilisée. Cependant les limites opérationnelles se font rapidement sentir, tant il s'avère complexe de modéliser l'ensemble des comportements et leurs interactions par une telle approche. Les modèles dits de négociations s'en tiennent généralement à une définition du ménage n'incluant que deux personnes, ce qui semble bien éloigné des structures des groupes domestiques rencontrées dans le delta. En outre, le raisonnement en terme de différence de productivité des différents membres pour caractériser la négociation suppose en somme l'existence d'un marché parfait interne au ménage. Formaliser revient alors à assimiler l'émergence et la sélection des préférences à des relations marchandes de concurrence pure et parfaite. Tout se passe comme s'il y avait une confrontation entre des caractères égoïstes et calculateurs. Les aspects sociaux et institutionnels sont stylisés, et par là même *évacués*.

Entre altruisme généralisé et négociations existent de nombreuses visions formulant des hypothèses plus nuancées sur les relations de pouvoir à l'intérieur de la famille. Cependant la conclusion néo-classique reste qu'il est possible et pertinent d'agréger les préférences familiales et d'identifier le ménage à un seul et même individu calculateur.

4. IMPLICATIONS

a. Concernant la diversification des revenus

Cet aspect nous intéresse particulièrement puisqu'il pose la question de l'agrégation des revenus domestiques et au-delà, des préférences au sein du ménage. Il sera également pour nous un révélateur des stratégies des riziculteurs tant face à la crise de la filière que pour la recherche

d'indépendance de la part des dépendants au sein des groupes domestiques.

Il nous faut d'abord préciser dans quel sens nous l'entendrons dans la suite du document. La diversification agricole sera prise comme la mise en oeuvre de différentes activités agricoles, la distinction apparaissant au niveau des différentes spéculations choisies. La diversification des revenus sera entendue comme la mise en oeuvre, quel que soit le membre du ménage concerné, de différentes activités, non exclusivement agricoles, visant à acquérir des revenus. Ces approches générales nous éviterons les problèmes de vocabulaire liés à l'utilisation du terme de pluriactivité[15].

Quoiqu'il en soit, avec les hypothèses posées par la théorie néo-classique, l'appréhension de la diversification passe par une séparation entre les différentes activités présentes au sein d'un même ménage. En effet, grâce à ce cloisonnement, il est possible de mobiliser la théorie de la firme en traitant chaque activité de façon autonome. On obtient autant de fonctions de production que de sources de revenus. L'agrégation de tous les gains de tous les membres du ménage offre ensuite la contrainte budgétaire à appliquer dans la maximisation d'une fonction d'utilité elle-même agrégée. La sélection des différentes activités qui seront mises en oeuvre se fait par un calcul en terme de revenu marginal[16]. La méthode s'apparente à celle utilisée dans la diversification des porte-feuilles dans le cadre de participations boursières.

Nous l'aborderons différemment, étant donné ce qui précède sur les limites opérationnelles de l'agrégation, tant des revenus que des préférences, au sein des groupes domestiques.

b. Conséquences pour notre analyse

Ce rapide (et très incomplet) retour sur les fondements de l'économie de la famille nous incite, étant données notre problématique, notre base empirique disponible et l'évolution récente de la zone d'étude, à opter pour une approche en termes davantage qualitatifs. Il nous semble que la compréhension de la complexité des phénomènes est indispensable pour juger des tenants des pratiques des acteurs concrets, et à une autre échelle, pour une orientation cohérente des politiques économiques. Ceci est d'autant plus vrai dans le delta, tant est grande l'incertitude qui pèse sur l'activité rizicole. Il a en effet été montré (Gastellu, 1994) que le recours à des échanges de type non marchand s'intensifie en période de récession et d'incertitude. Il est nécessaire d'aller au-delà de visions normatives et simplificatrices s'en tenant aux relations marchandes (ou assimilées telles) ou à l'introduction de prix et coûts *implicites*, simples artifices ayant peu de valeur opérationnelle, en tout cas en ce qui concerne les critères de prise de décision.

D'autre part, il nous semble que les tentatives de la pensée dominante pour *ouvrir les boîtes noires* des exploitations ne permettent pas de répondre efficacement aux questions que nous nous posons. Ces outils sont insuffisants pour intégrer et analyser la réalité économique et sociale dans sa globalité et ne peuvent être utilisés sans un cortège d'hypothèses réductrices (et la complexité des

---

[15] Ces problèmes sont en partie issus de l'histoire des politiques agricoles et de la nécessité de créer des distinctions légales entre les exploitations agricoles en France. Des critères typologiques ont donc été définis selon l'importance des activités non agricoles et surtout leur représentation par les agriculteurs (Ayouz, 1995, Lacombe, 1984).

[16] Une approche fait appel à la notion d'aversion au risque, avec également des difficultés de formalisation.

formes d'organisation sociale au Sénégal renforce ces remarques). Ces travaux ont du reste largement montré leurs limites, tant en ce qui concerne la prévision des comportements des paysans face aux actions de développement que l'élaboration de projets adaptés à leur environnement.

Notre démarche passe plutôt par une caractérisation fine du système économique dans lequel évoluent les riziculteurs du delta[17]. La structure de notre objet d'étude, le groupe domestique du delta du fleuve Sénégal, ne nous semble pas réductible au ménage au sens néo-classique[18], même en introduisant des relations d'altruisme ou des négociations obéissant à un *marché*. Certes des négociations ont lieu, mais elles s'inscrivent dans un cadre plus large et puisent leurs déterminants et surtout leurs règles dans des relations de pouvoir complexes, subordonnés à des institutions. Il en va de même pour la non séparabilité des blocs de consommation et de production, évidente dans les conditions de la zone.

Il est clair qu'une telle approche nécessiterait une base empirique importante, constituée sur une longue période, et donc un travail de recherche dépassant largement le cadre d'un mémoire de troisième cycle. Ne disposant pas d'une telle base, pour des raisons matérielles évidentes, il ne s'agira ici que d'esquisser la question. L'idée est de dégager de l'expérience de terrain acquise durant les trois mois de stage certains points qui semblent caractéristiques et utiles pour aborder les relations d'échange prévalant dans le delta du fleuve Sénégal.

Dans le cadre d'une telle démarche, il est également important de revenir sur un autre aspect de la théorie économique sous-jacent dans les lignes qui précèdent : le concept de rationalité. Nous tenterons ensuite de le relier à la notion de stratégie, et chercherons dans l'articulation entre marchés, institutions et stratégie les éléments de notre grille d'analyse, sachant que les objets d'étude et donc les outils méthodologiques à mobiliser s'éloignent radicalement de ceux de la théorie standard.

B. RATIONALITÉ ET STRATÉGIES

1. L'HYPOTHÈSE DE RATIONALITÉ PROCÉDURALE

Les tenants d'une économie généraliste, donnant aux concepts d'organisation et d'institution une place centrale, dominante, et non plus équivalente ou subordonnée aux marchés pour décrire la coordination des échanges, s'appuient sur les travaux de Simon et de March (1979) pour caractériser le mode de fonctionnement des individus en terme de décision. La double rupture par rapport au courant dominant est très forte.

a. Définition

Tout d'abord, c'est le caractère optimisateur des agents qui est mis en doute, Simon préférant penser que les individus peuvent au plus prétendre à atteindre un niveau d'utilité "satisfaisant". On

[17] Nous entendons par là ne pas délaisser les aspects sociaux, et emprunter à l'anthropologie économique de Polanyi.
[18] Nous expliciterons plus loin que la notion de famille est elle-même réductrice.

est ici dans le cadre d'une rationalité que les auteurs nomment *fonctionnelle* ou *adaptative*. Il existe des limites, en terme de qualité de l'information et de capacité d'analyse, et il n'y a pas de calcul objectal de la part des agents, pas de "résolution d'algorithme". L'absence d'optimalité signifie qu'une approche qualitative devient obligatoire, tant il parait illusoire de pouvoir modéliser tous les comportements sans les hypothèses simplificatrices traditionnelles.

D'autre part, et c'est là l'aspect essentiel, la prise de décision d'un individu n'est pas dissociable de l'image qu'il se fait de son environnement et donc de sa *psychologie*. On raisonne ainsi dans le cadre d'une rationalité *procédurale*, en ce sens que la décision n'est pas séparée des processus qui y conduisent. L'ensemble des choix possibles qui s'offrent à l'agent sort de la catégorie des exogènes ; il est à construire (Favereau, 1989). Simon précise du reste sa vision de ce processus. Selon lui les individus sont amenés à remplacer un objectif global qu'ils seraient incapables de mesurer, par des sous objectifs intermédiaires, compatibles avec leur état de connaissance et avec leurs possibilités d'analyse. Une fois un sous objectif identifié, et toujours en fonction de ses possibilités, l'agent sélectionne les moyens de sa réalisation, ceux-ci deviendront à leur tour des sous objectifs auxquels il conviendra de trouver des moyens, et ainsi de suite. Il s'en suit une hiérarchisation des objectifs et des moyens qui peut également servir de base méthodologique à l'analyse des comportements (De Fina, 1995).

b. Les utilisations

Les implications pour la théorie économique de cette hypothèse de rationalité procédurale sont importantes car elles sous-tendent les nombreux travaux de l'approche dite *constructiviste*, qui déclare combiner prédominance du concept d'organisation sur les marchés et rejet du caractère substantiel des comportements, de façon à conserver dans l'analyse toute la complexité des phénomènes "réels". C'est donc à travers le choix de l'hypothèse de rationalité procédurale que peut s'exprimer la vision des conventionnalistes en terme de dispositifs cognitifs collectifs.

Il nous faut ici signaler que, pour novatrice qu'elle soit, l'économie des conventions s'est peu intéressée à l'analyse organisationnelle des unités domestiques (Resquier Desjardins, 1994). D'autre part, malgré ses avancées récentes, elle n'offre pas encore d'outils suffisamment opérationnels pour une base empirique telle que proposée ici. Aussi, si nous utiliserons certains concepts développés par cette approche, nous ferons davantage appel à l'anthropologie économique et à l'institutionnalisme, sachant que l'adoption de l'hypothèse de rationalité procédurale suppose de se passer d'outils formalisés, et se tourner vers des concepts pluridisciplinaires, d'ordre qualitatif.

2. De la rationalité à la stratégie et au "raisonnement stratégique"

Il nous semble donc inévitable, pour étudier les comportements des agriculteurs du delta face à la diversification des revenus, de faire appel à la notion de "stratégie". Toutefois ce concept,

récurrent dans l'histoire institutionnelle du développement[19], mais surtout son utilisation, ont revêtu divers aspects qu'il convient de préciser de façon à définir les outils que nous retiendrons pour notre grille d'analyse. En effet, l'usage de l'*approche stratégique* semble critiqué actuellement, pour avoir perdu ses qualités heuristiques[20].

a. Les concepts

L'approche stratégique dans sa tradition agrarienne a pour but de recentrer les analyses et les propositions de la recherche sur *la capacité des agriculteurs à prendre des décisions cohérentes en fonction d'intérêts et d'objectifs qui leur sont propres*. Elle est apparue en fait en réaction à l'hégémonie de la pensée modernisatrice (et souvent normative) et s'est renforcée avec la crise économique qu'a traversé l'Afrique subsaharienne dans les années 80. Le concept est clairement pluridisciplinaire, mais aussi marqué par l'évolution historique et institutionnelle de l'agriculture africaine.

Son émergence est largement due aux travaux des anthropologues marxistes dans les années 60 et 70, qui visaient une critique radicale de la modernisation volontariste des "grands projets de développement" post-coloniaux. Leur soucis était 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 domestiques sous les avancées de coordinations de type capitaliste.

Les géographes ont eux mis l'accent sur les stratégies collectives des sociétés agraires et sur la cohérence globale des comportements démographiques, productifs, sociaux et politiques. Recentrée sur les conditions quotidiennes des pratiques, cette approche renoue avec les études empiriques.

Les agronomes se sont dès les années 70 penchés sur l'analyse fine des pratiques agricoles et des itinéraires techniques. Ici aussi, plus proches de l'empirisme que d'une approche normative systématique, les études étaient censées tenir compte de la diversité et de la complexité de l'environnement des sociétés paysannes. Elles débouchèrent en particulier sur l'*analyse systémique* et l'*approche diagnostic*.

La pensée française en économie rurale s'est quant à elle démarquée radicalement du courant orthodoxe néo-classique, en tentant de prendre en compte les multiples niveaux de décision au sein des exploitations agricoles. Nous sommes proches des concepts d'économie multicentrée (et donc d'un retour critique sur la notion de marché) et de rationalité procédurale. L'abandon des hypothèses de rationalité substantielle et le refus de réduire le groupe domestique au producteur calculateur ont fortement contribué à développer l'approche stratégique. Celle-ci est lue à travers le filtre des institutions qui trouvent une place essentielle dans l'élaboration des décisions. La liaison entre rationalité et stratégie devient alors centrale pour expliquer les phénomènes économiques.

---

[19] Tout au moins en ce qui concerne la recherche francophone.
[20] Les lignes qui suivent s'inspirent largement de l'article de Jean-Pierre Chauveau, 1996.

L'**approche stratégique** vise ainsi à ne pas trop simplifier les réalités de terrain, à se garder de la normalisation pour analyser les agricultures africaines. Elle sous-tend également un rapprochement des différentes disciplines concernées par les problèmes de développement, même si cette approche reste assez spécifique de la recherche francophone.

b. Les débats

L'approche stratégique a fait l'objet de nombreuses critiques de la part d'autres courants théoriques s'intéressant aux problèmes de développement.

⇨ Le terme *stratégie* apparaît flou et recouvre divers sens. Selon que l'on s'intéresse à des comportements visant des objectifs unique ou variés, individuels ou collectifs, le même mot reste d'usage. Il est clair qu'il devient utile de préciser à chacune de ses applications ; de quels acteurs (ou de quel groupe d'acteurs) l'on parle, par quels moyens et dans quelle situation les objectifs sont définis, quel est le domaine que l'on cherche à caractériser.

⇨ Une autre critique dénonce ce que Chauveau (1996) appelle la *dérive substantialiste* de l'approche stratégique. Il ne faut pas oublier que les stratégies (quelle que soit leur acceptation) sont avant tout des reconstructions à partir de points de vue et de données hétérogènes. La dérive consiste à assimiler le *raisonnement stratégique* du chercheur à l'*intention stratégique* de l'observé. Les préoccupations théoriques ne doivent donc pas influencer outre mesure la vision d'une réalité donnée.

⇨ La critique précédente peut paraître évidente, voire triviale, mais il s'avère qu'elle peut se révéler plus dangereuse, en glissant vers un plan idéologique et institutionnel. Du fait que l'approche stratégique s'est forgée en opposition avec des théories normatives qui ont pu imputer les échecs de leurs propositions à la passivité technique des agriculteurs africains, elle a parfois tendance à renverser cette image abusivement négative en idéalisant les comportements des sociétés rurales. Le discours peut alors relever davantage de la rhétorique que d'une préoccupation scientifique. Cette *dérive populiste* (Chauveau, 1996) a amené notamment à prendre des objectifs paysans hâtivement identifiés pour des réalités observables et des sujets centraux de recherche. Les remarques précédentes sur la rationalité procédurale définie par Simon (cf infra) montrent que cette attitude peut amener à des confusions graves, les acteurs concrets fonctionnant par sous objectifs repérés avec information et capacité de résolution *limitées*.

⇨ Parallèlement à ces critiques, qui ne représentent finalement que des réserves quant aux possibilités d'application d'une approche théorique peu attaquée en soi, il convient d'ajouter l'implication de la globalisation des orientations récentes en matière de développement. On rejoint ici partiellement les termes du débat hétérodoxie-orthodoxie en économie. La tendance actuelle, largement guidée par les orientations de la banque mondiale notamment depuis le début des années

80, est davantage aux macro-diagnostics. Sous l'impulsion de l'hégémonie des théories libérales, les préoccupations des agences de développement se voient dirigées vers le rétablissement des grands équilibres macro-économiques par les politiques de stabilisation et d'ajustement. Son aspect stratégique et l'intérêt qu'a suscité le delta du fleuve Sénégal depuis plus de 30 ans font que, loin d'échapper à la règle, il est au coeur de ces orientations politiques. Le degré de monétarisation relativement élevé qu'ont entraîné les opérations de *modernisation* dans la zone, fait que la libéralisation et la recherche de la vérité du marché sont les mots d'ordre. Les conditions de reproduction des agriculteurs en ont été fortement modifiées. Dans ce contexte, on est en droit de s'interroger sur la portée d'une approche très localisée, posant des hypothèses différentes, voire antinomiques, de celles du courant dominant, tant en ce qui concerne les comportements des agents que la place à donner aux institutions et aux coordinations non marchandes dans les phénomènes économiques. Il y a donc clairement un débat non seulement institutionnel autour du *leadership* des agences multilatérales de développement, mais aussi théorique sur la pertinence d'ouvrir les *boîtes noires* des exploitations[21].

3. IMPLICATIONS POUR LE CHOIX DE LA GRILLE D'ANALYSE

⇨ Nous pensons que l'approche stratégique peut permettre une approche fine des comportements des groupes domestiques. Il nous semble inévitable, au vu de la situation actuelle de la zone d'étude, d'y recourir pour juger des pratiques en prenant en compte leur environnement institutionnel. Celui-ci reste un élément déterminant pour une compréhension des comportements évitant toute normalisation abusive et réductrice. Notre but est une fois de plus de conserver toute la complexité des réalités de terrain.

⇨ Il nous semble également que cette démarche passe par l'adoption de l'hypothèse de rationalité procédurale, qui autorise une prise en considération de la richesse des inter relations entre les sphères domestiques, villageoises et marchandes. La recherche d'une caractérisation du système économique prévalant dans la région d'étude ne peut s'entendre avec des hypothèses universalistes, qui n'offrent pas d'outils méthodologiques adaptés à des observations empiriques fines.

⇨ Hors des préceptes néo-classiques, nous tenterons donc de préciser les formes d'organisation interne des groupes domestiques[22] et leurs interférences avec leur environnement institutionnel. Pour cela, il faudra **définir notre unité d'observation** à l'aide des avancées méthodologiques issues de l'approche stratégique, et **repérer les formes institutionnelles** locales et régionales, mais aussi internes à l'organisation domestique. Ensuite, nous nous intéresserons à l'étude des **différentes**

---

[21] L'environnement économique régional, voire national, est en effet un déterminant central des conditions de la croissance.

[22] La caractérisation simplificatrice du ménage des néo-classiques nous semble, rappelons-le, inapte à saisir les différents niveaux de décision et la richesse de l'organisation.

formes des échanges auxquelles font appel les agriculteurs pour assurer leur reproduction. Enfin, nous replacerons les **stratégies** des agents dans **l'articulation de ces différents niveaux institutionnels**, en donnant une place centrale aux choix en terme de diversification des revenus et donc d'adoption de l'intensification rizicole.

II. LES ASPECTS METHODOLOGIQUES

A. LES APPORTS DE L'APPROCHE STRATEGIQUE ET LEURS CONSEQUENCES POUR L'ETUDE

⇨ Il s'agit toujours de conserver la richesse du terrain et de se préserver des stéréotypes les plus courants. Or, le principal apport méthodologique de l'approche stratégique réside dans un retour à un niveau d'étude empirique plus fin. Se poser la question du *pourquoi* des pratiques, n'est pas suffisant et il convient de s'intéresser au *comment* (Chauveau, 1996). Cela revient à prendre en compte les interactions entre l'*acteur ordinaire*, la société et l'environnement.

Pour réaliser cet objectif il faut conserver la complexité des comportements et de l'organisation domestique, mais aussi de la situation locale. Nous avons donc voulu caractériser l'environnement régional, fortement marqué par l'Etat jusqu'à une époque récente, et où intervient une kyrielle d'institutions hiérarchisées. D'autre part, une approche historique des deux villages d'étude permet de cerner les contextes particuliers dus à *l'effet village* (cf infra, introduction). C'est aussi pourquoi nos enquêtes ont concerné tous les membres exerçant un rôle de décision au sein du groupe domestique, de façon à ne pas négliger les stratégies individuelles, souvent masquées lorsque le seul chef du groupe est impliqué.

Il est également apparu important, au fil des avancées de cette approche, de chercher les raisons des actions, même (et surtout) lorsque celles-ci apparaissent mal venues et incohérentes pour un observateur extérieur. Sur le plan méthodologique, cela revient à rester attentif à expliquer des phénomènes apparemment en contradiction avec une certaine idée de la rationalité. Pour notre travail, les non-remboursements de crédit, privant les agriculteurs d'une possibilité de mise en culture correcte la campagne suivante, l'arbitrage entre travail domestique et travail agricole ou à l'extérieur de l'exploitation, les pratiques extensives alors que la terre est un facteur rare, sont des exemples de comportements dont il faudra expliquer l'apparition et la survivance.

Outre ces aspects, la dimension sociale des comportements économiques doit pouvoir être appréhendée. C'est à cette fin que les rapports familiaux et domestiques et leur traduction en terme d'allocation du travail, de dépendance et de redistribution, seront intégrés dans les entretiens avec les différentes personnes enquêtées. Il en va de même pour la situation du groupe domestique dans son "cycle de vie" (que sous-tend la transmission de la terre et du pouvoir lorsqu'elle s'impose ?) et pour l'élaboration des stratégies autour des groupements de producteurs ou des instances du pouvoir (quel qu'il soit) des villages, voire de la région.

Enfin, l'approche stratégique a mis l'accent sur les difficultés à identifier les phénomènes structurels puis à les dissocier des réactions qu'ils entraînent de la part d'acteurs désireux de se ménager des marges de manoeuvre. Les contraintes structurelles, qu'elles soient d'ordre social, économique ou bio-écologique, obligent à des arbitrages qui débouchent sur des comportements particuliers. Dans notre cas, il faudra par exemple être attentif aux phénomènes de déstructuration familiale en regard avec la transmission intergénérationnelle, aux pratiques agricoles pour contourner le manque d'accès au crédit rural, aux dynamiques individuelles de la part de dépendants voulant s'émanciper de l'autorité du chef de groupe[23], aux modes de recherche foncière dans un cadre juridique précis et au vu de la rareté de la terre.

⇨ Un autre apport fondamental consiste dans l'attention à porter aux *logiques combinatoires*. Et cela va bien au-delà de la vision de l'*économie des ménages*, dans sa seule prise en compte de la combinaison producteur-consommateur. Sous l'influence de phénomènes de domination externe et d'instabilité, les acteurs ont recours à une articulation de pratiques pour se positionner dans l'*arène sociale*, pour tenter de limiter le risque et l'incertitude ou pour tout simplement assurer leur reproduction. Ces logiques débouchent parfois sur des comportements qui peuvent sembler contradictoires ou en tout cas éloignés de la rationalité technicienne. Dans le cas du delta, la coexistence de la pluriactivité et de la riziculture, de pratiques intensives sur certaines parcelles et extensives sur d'autres, de l'insertion au marché et des prestations-redistributions internes au groupe domestique ou de comportements individualistes et d'une stratégie de groupe en sont des illustrations.

B. LE GROUPE DOMESTIQUE : DEFINITION ET PRESENTATION

1. JUSTIFICATION DE NOTRE UNITÉ D'OBSERVATION

Jusqu'à présent, les objets d'observation des études socio-économiques dans le delta étaient le plus souvent la parcelle rizicole et les unités de mise en valeur lui correspondant. Cette approche se conçoit quand on sait l'importance des investissements effectués. Les coûts de production et résultats ainsi mesurés donnaient certes une évaluation de tel ou tel périmètre mais étaient déconnectés de la structure et de la gestion multiforme des groupes domestiques. En effet, de part l'histoire des attributions foncières et le jeu d'expansion des producteurs, le parcellaire des exploitations se trouve dans la majorité des cas éclaté sur plusieurs types de périmètres. D'autre part, pour obtenir des accès au crédit, les riziculteurs s'affilient à des groupements de façon à saisir toutes les opportunités possibles[24]. La stratégie de mise en valeur d'une parcelle donnée est ainsi fortement influencée par les possibilités offertes sur le reste du disponible foncier, et par les difficultés ou

[23] Un intérêt particulier doit être apporté à ces aspects dans le cadre de la diversification des revenus domestiques.
[24] L'appartenance à une structure de ce type est une condition sine qua non à la demande de financements auprès du crédit agricole.

réussites enregistrées par les autres GIE d'appartenance.

Dans ces conditions il peut sembler intéressant de revenir au niveau du groupe domestique pour comprendre les logiques internes et les résultats, tant agronomiques qu'économiques, des riziculteurs[25]. C'est du reste une tendance qui se dessine au niveau de la recherche-développement depuis quelques années. La SAED, dans le cadre du projet "Irrigation IV" et par sa cellule "suivi-évaluation", se penche de façon plus qualitative sur la gestion au sein du groupe (Belières et al., 1995). De même, les thèmes de recherche en socio-économie autour du PSI intègrent cette dimension familiale. Xavier Le Roy, dans son programme de recherche pour le PSI dans la vallée pour 1996 et 1997 (Le Roy, 1995) définit trois axes, dont l'organisation et les résultats économiques des familles (y compris les revenus extra-agricoles).

Nous pensons également que le groupe domestique est l'unité d'observation pertinente pour étudier l'obtention, l'utilisation et la redistribution des revenus, et donc pour appréhender les stratégies agricoles, sociales et économiques des riziculteurs. Ce retour à un niveau micro-économique sera fait via l'approche stratégique, mais il convient dans un premier temps de définir les caractéristiques du groupe domestique en général, puis dans la région d'étude. Cette démarche permet d'obtenir un *support*, un cadre de lecture, nécessaire pour pouvoir faire apparaître les phénomènes complexes que nous venons de souligner.

2. LES DIFFICULTÉS ET LES CHOIX DE VOCABULAIRE

La notion de famille, si elle peut sous certaines conditions être pertinente pour l'étude des comportements, se révèle dangereuse dans le cas qui nous occupe. Mendras (1976) soulève clairement ces limites pour l'appréhension des sociétés paysannes. *"Il ne sera plus question de famille, mais seulement du groupe domestique, c'est à dire du groupe constitué par les gens qui vivent selon les expressions anciennes au même pot et au même feu, au même pain et au même vin"*. Il considère que ce choix est le plus pertinent et le plus utile pour l'analyse. On voit que dans les sociétés qu'il étudie, l'aspect consommation et le lieu de résidence[26] sont les points de départ de l'identification de l'objet à observer. Par la suite, il estime que *la société paysanne organise l'essentiel de la vie économique au sein du groupe domestique*. Celui-ci prend donc une double dimension en regroupant les notions d'habitation et d'activités économiques communes. Cette dernière inclue la combinaison entre production de biens pour la consommation domestique et production destinée à l'échange. On s'éloigne de la vision en terme de *ménage au sens néo-classique*, restrictive, et par trop ambiguë (cf infra).

Nous avons déjà signalé que la société du delta n'est pas assimilable à une société paysanne, bien qu'elle en conserve quelques traits. Il n'en reste pas moins que l'organisation des activités économiques et sociales ne peut en aucun cas être dissociée de l'appartenance à un groupe qui se

---

[25] C'est également dans l'idée d'un programme de recherche plus qualitatif, évitant les écueils simplificateurs de l'*économie des ménages*.

[26] Puisque c'est aussi le sens de ces *expressions anciennes*.

rapproche de la définition de Mendras. Il convient maintenant d'en préciser les caractéristiques en nous inspirant de définitions et outils toujours issus de l'approche stratégique.

Les choix techniques de mise en valeur des terres dans la zone d'étude (intensification, mécanisation, mise en place de politiques de crédit) ont grandement perturbé les systèmes d'organisation traditionnels[27]. La monétarisation des activités, les volontés politiques de promouvoir une agriculture capitaliste, ont modifié la représentation du groupe domestique et limité certaines de ses prérogatives. On peut donc parler de systèmes *hybrides* avec des états d'individualisation divers. Ceci est tout à fait d'actualité avec les efforts affichés du gouvernement sénégalais, sous la pression des bailleurs de fonds, de libéraliser l'ensemble des activités agricoles.

Le groupe domestique dans l'acceptation que nous retiendrons est *localisé*, ce qui lui attribue une distinction supplémentaire par rapport à la famille (Netting, cité par Gastellu[28], 1987). Outre la délimitation physique du lieu d'habitation (c'est en fait ce qu'il convient d'appeler la concession, keer en wolof, gâlé en peul), le groupe domestique représente l'enveloppe à l'intérieur de laquelle s'opèrent des transferts, monétaires ou en nature, et s'élaborent des stratégies qui, si elles peuvent garder un caractère individuel, font toujours référence à un intérêt commun : celui du groupe. On pourrait en résumer sa définition par *l'ensemble des individus qui vivent ensemble et qui participent à des activités économiques ayant trait avec une même base constituée autour d'un* ***chef de groupe***. Pour le delta les activités de type communautaire vont de la participation à la production sur des champs communs à des apports financiers quelle que soit leur origine, en passant par la consommation d'un produit commun. Ces activités ne s'excluent ni ne s'impliquent. Parallèlement à ces pratiques, le positionnement social du groupe domestique au sein du village est l'affaire de tous les membres. Il revêt une importance considérable pour l'obtention de terre et pour profiter des opportunités que représentent les opérations de développement. C'est donc aussi une raison pour laquelle le groupe domestique nous semble pertinent comme objet d'étude. Il reste que de nombreux domaines constituent des espaces de liberté où s'expriment les volontés d'indépendance des subordonnés au chef de groupe. Dans la majorité des cas rencontrés, si la situation du groupe n'est pas trop précaire, toute activité hors du champ commun est laissée à la gestion soit du responsable de la parcelle s'il s'agit de production agricole, soit de l'individu qui mène l'activité. Pour ces sources de revenus, que nous appellerons *individuelles*, le principal lieu d'utilisation est alors ce que nous désignerons par le *ménage*, c'est à dire schématiquement un couple et ses enfants. En effet, il s'avère que certaines dépenses hors alimentation, du type santé, habillement ou éducation s'inscrivent dans ce cadre.

C'est grâce à un système de prestations/redistributions que le lien entre toutes les activités individuelles ou communes est réalisé, la vision cloisonnée de notre ménage étant souvent mise à mal dans la réalité. Lorsqu'un dépendant se trouve dans l'impossibilité de subvenir à ses dépenses hors alimentation par ses ressources individuelles, il peut se faire aider par un autre membre du groupe.

---

[27] Rappelons d'autre part que la plupart des groupes domestiques sont des colons qui ont pu, en quittant leur région d'origine, modifier certaines de leurs pratiques.

[28] Dans cet article, le terme groupe domestique est choisi comme traduction de *household*.

Les migrants anciens membres et certaines personnes proches mais ne vivant pas au sein du groupe constituent un réseau qu'il nous faut prendre en compte. Il est en effet également le cadre d'échanges et de transferts et influence les prises de décisions, à la fois pour les activités productives et celles de redistribution[29]. Cependant cet aspect ne sera que très sommairement abordé, sa complexité exigeant une recherche de terrain bien plus poussée.

Pour tenter de cerner la complexité de l'organisation du groupe domestique, il nous faudra en fait la reconstruire à partir de l'étude du fonctionnement des différentes unités économiques.

3. UNE ORGANISATION COMPLEXE ET MOUVANTE[30]

a. L'unité de consommation

L'alimentation du groupe domestique à partir d'un grenier commun est la règle générale. Ce grenier (demb ou saar en wolof, ngôre en peul) est alimenté par une ou des parcelles communes, en général le noyau foncier à l'installation. Cependant, son utilisation peut être variable selon les familles. Dans certains cas, si les surfaces communes sont suffisantes, il sera à la fois source de céréale et de trésorerie, des ventes de petites quantités assurant l'approvisionnement en condiments. Mais dans la plupart des situations rencontrées, seule la première fonction est remplie. Les apports monétaires sont alors dévolus, à tour de rôle, aux différents chefs de ménage, voire à un seul responsable. Il est à noter que ce dernier n'est pas forcement le chef du groupe, celui-ci pouvant s'être quelque peu retiré des activités productives et ne garder qu'une fonction d'autorité sociale au sein de la famille.

Toujours selon la norme, les repas sont préparés pour l'ensemble du groupe et consommés en commun. Dès que le groupe englobe plusieurs ménages, ces derniers se repartissent également la confection des repas, les différentes femmes se relayant à la cuisine (ndiel en wolof, defouroudé en peul). Les temps de rotation sont variables et ajustables selon les époques de l'année. Au moment de la récolte par exemple, les possibilités offertes aux femmes de se procurer des revenus (vannage, glanage) peuvent se voir limitées par les obligations domestiques, surtout si la rotation est longue. Pour éviter que des inégalités n'apparaissent, elles peuvent d'elles-mêmes décider de réduire le temps d'alternance. En cas d'indisponibilité d'une cuisinière, les autres préparent le repas à sa place. Le remplacement peut être "remboursé" ou non. Il n'en reste pas moins que cette organisation, si elle maintien l'unité du groupe, peut constituer un frein à l'émancipation par le travail de certaines femmes, et parfois même générer un manque à gagner conséquent pour l'ensemble du groupe.

Toute femme chargée de la confection du repas doit également fournir les condiments et le poisson. C'est son mari qui est chargé de lui remettre la somme nécessaire, si toutefois le grenier ne remplit pas cette fonction. Ici encore, dans le cas du non-respect de ses engagements par un des

---

[29] Nous aurons l'occasion pour tard de signaler que, contrairement à ce qui peut se passer dans d'autres zones, les transferts de ce type se font dans le delta surtout de la campagne vers la ville.

[30] Cette présentation s'appuie en grande partie sur les travaux de Jean-François Bélières (1994, et reporté en annexe n°3) et de Ossoubi Touré (1988). L'approche méthodologique en terme d'unités économiques a été précisée par Jean-Marc Gastellu (1978).

membres du groupe, celui-ci peut se faire aider sur la base d'un "crédit" ou d'une offre de la part d'un autre chef de ménage. Il arrive également que la femme prenne en charge les dépenses sur ses revenus propres, ou qu'elle complète l'apport de son mari. Cette pratique peut servir à accroître son prestige au sein du groupe. En utilisant ses fonds en plus de ceux de son mari, elle pourra préparer un plat de meilleure qualité et faire une impression favorable par rapport à sa co-épouse et/ou à sa belle-soeur.

Nous nous référerons au ndiel pour délimiter l'unité de consommation, en accord avec son entendement comme *le groupe de personnes qui participent à la destruction d'une partie du produit en vue de la reconstitution de la force de travail* (Gastellu, 1976).

Pour tous les groupes domestiques enquêtés sauf un, il y a concordance entre unité d'habitation et unité de consommation, la séparation en cuisines distinctes étant généralement synonyme dans le delta d'une scission prochaine du groupe dans son ensemble. Le recensement effectué par la SAED confirme ce phénomène puisque 93% des groupes domestiques recensés dans les deux villages qui nous intéressent ont une cuisine commune (Delcombel, 1996). Cependant, les variantes autour de la norme (surtout en ce qui concerne la rotation des cuisinières) sont nombreuses et les règles de gestion peuvent être modifiées temporairement en fonction des conditions vivrières de chaque campagne.

b. Les unités de production

La communauté de production peut être définie comme *le groupe de personnes qui contribuent à la création et à la fourniture du produit* (Gastellu, 1976). On peut donc avancer que tous les individus membres du groupe domestique[31] qui ont une activité, agricole ou non, en font partie. Dans cette optique, nous pourrions dans notre cas assimiler la communauté de production au keer, une fois retirés les inactifs. Cette démarche est évidemment satisfaisante dans le cas de groupes de taille réduite. Cependant, notre problématique, où la diversification des revenus occupe une place centrale, et les systèmes agraires du delta nous obligent à une décomposition plus fine pour cerner les jeux d'intérêts à l'intérieur des groupes domestiques où cohabitent plusieurs ménages. Nous utiliserons donc le terme d'**unité de production** pour désigner un groupe de personnes formant une équipe de travail et sous la responsable d'un chef qui décide des activités. Etant donnée l'organisation générale décrite plus haut, avec présence de revenus gérés distinctement dans des espaces de libertés individuels, il arrive que plusieurs unités de production cohabitent au sein du groupe domestique. Ainsi, les équipes de travail diffèrent selon le type de tenure ou la spéculation décidée sur une parcelle.

La difficulté vient du chevauchement des unités de production agricoles rencontrées au sein du groupe domestique. En effet, il arrive fréquemment qu'une même personne intervienne à la fois sur les parcelles communes, où l'équipe de travail regroupe des dépendants outre le chef de groupe,

[31] Il s'agit d'éviter de prendre en considération les individus extérieurs participant à des travaux d'entraide.

et pour son compte sur une (des) parcelle(s) différente(s). Habituellement, l'histoire foncière des exploitations montre qu'une fois qu'une superficie jugée suffisante pour l'alimentation du groupe est atteinte, toute nouvelle attribution se fait au bénéfice d'un individu et de ses dépendants et non plus de la famille en général. Les stratégies d'expansion sont alors individuelles, bien que le groupe, ayant également tout à gagner dans les réussites de ses membres, apporte son soutien. Dans ce contexte, doit-on parler d'unités de production à part entière ou de sous unités dépendantes ? Tout dépend en fait de l'importance de l'investissement de chacun sur les parcelles communes et sur leur place dans la vie économique du groupe. Cette question sera tranchée au cas par cas.

Le schéma est rendu plus complexe encore par la gestion générale des aménagements et du crédit en ce qui concerne les activités rizicoles. Celle-ci passe par des organisations de base (GIE ou groupements), elles-mêmes parfois soumises aux règles d'organisation de gestion du périmètre sur lequel elles exploitent (sections villageoises, unions de GIE). Un même acteur chef d'unité de production peut appartenir, selon son disponible foncier, à plusieurs institutions, y compris sur les parcelles communes. Ceci réduit ses degrés de liberté pour la mise en oeuvre des campagnes agricoles, mais lui permet aussi de se prémunir d'un déficit de crédit en multipliant les sources. Il sera nécessaire de prendre en compte cette organisation pour juger des stratégies.

Alors que tout actif valide est censé participer à l'exploitation des champs communs, les équipes de travail sur les parcelles en gestion privée sont en général constituées au sein du ménage de l'attributaire. Si son disponible de main-d'oeuvre ne suffit pas, il doit, à sa charge, engager des manoeuvres pour y suppléer. S'il part en émigration, pour qu'une autre unité de production s'occupe de ses terres, il est nécessaire que son activité extérieure lui permette de prendre en charge une part conséquente de l'alimentation du groupe.

Quoiqu'il en soit, si en théorie les unités (ou sous unités) de production agricoles sont censées être cloisonnées pour ce qui est du travail et de la gestion financière sur les parcelles privées, la pratique révèle des imbrications qu'il est difficile de schématiser. Un adolescent pourra par exemple épauler indifféremment chacun de ses grands frères, un membre du groupe en difficulté pourra se faire aider pour le démarrage d'une campagne. Une gestion commune sur les parcelles de maraîchage est cependant plus rare. Dans le cas de Boundoum Est, la crise aiguë du crédit a parfois bouleversé les unités, les obligeant à se défaire ou à se regrouper. Les monographies effectuées nous permettrons de traiter au cas par cas ces différents aspects.

Le modèle s'élargit si l'on prend en compte les activités non agricoles. Globalement celles-ci n'excluent pratiquement pas les travaux champêtres. Lorsqu'un membre d'une unité de production a un revenu annexe, il est quasiment obligé d'en redistribuer une partie au groupe, surtout, comme nous l'avons vu, s'il veut que ses parcelles soient correctement entretenues pendant le temps qu'il consacre à son activité hors exploitation. Il devient en quelque sorte *une unité de production non agricole au sein d'une unité de production agricole*, mais conserve des ressources qu'il peut consacrer à son ménage ou à ses propres besoins. Le cas d'individus exerçant uniquement un travail

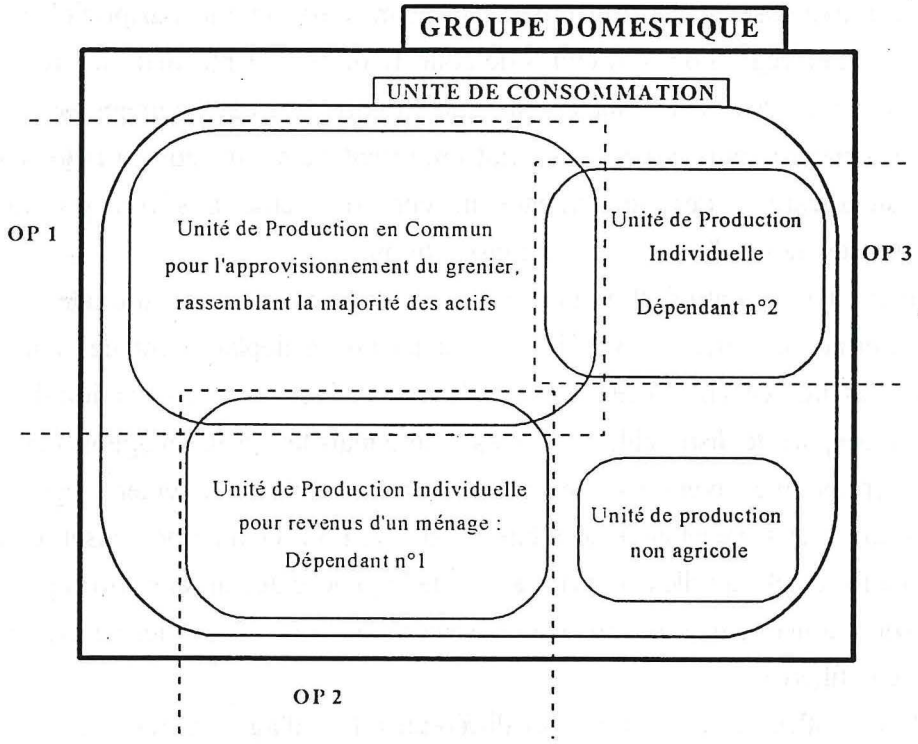
extra-agricole est moins courant. Il constituerait une unité de production à part entière, incluse dans l'unité de consommation au même titre que toute unité de production agricole.

c. Les unités d'accumulation

La gestion des dépenses hors alimentation implique une faible dissociation entre unité d'accumulation et le ménage tel que nous l'avons défini. En schématisant à l'extrême, un chef de ménage également chef d'unité de production n'accumulera qu'au sein strict de sa famille réduite à sa femme et ses enfants. Ainsi, il n'y a pas de participation financière des autres membres du groupe lors de la construction par un individu d'un lieu d'habitation, ni d'exploitation en commun de matériels agricoles "lourds". De la même manière, la constitution d'une épargne sous forme d'achat d'animaux reste dans les limites du *ménage* de chaque chef d'unité (ou sous unité) de production[32].

4. SCHÉMATISATION ET CONSÉQUENCES POUR L'ANALYSE

Figure n°2 : Aperçu de l'organisation au sein du groupe domestique.



Pour notre travail, nous nous en tiendrons donc à l'étude des unités de consommation, dans la grande majorité des cas identifiables au groupe domestique dans son ensemble, et des unités de production, lieux privilégiés de génération et d'utilisation de revenus. Le schéma précédent (figure n°2) tente de rendre compte de l'organisation qui vient d'être décrite. Un problème de définition se

[32] Cette *épargne* est du reste souvent tenue secrète. Dans deux groupes domestiques enquêtés, les membres dépendants étaient incapables d'évaluer la taille du cheptel de leurs parents.

pose au niveau de la reconstruction de la délimitation des unités de production. Nous avons vu qu'une vision en terme de sous unité pourrait s'appliquer si l'on prend comme référence l'unité rizicole sur le champ commun. Nous préférons garder le mot unité de production, en précisant chaque fois que ce sera utile, s'il s'agit de l'unité constituée autour du champ commun. Comme toute schématisation, il comporte de nombreuses lacunes et simplifications et ne doit être pris que comme une image d'une situation *possible*. Il convient aussi de rappeler que le schéma n'est applicable qu'à la condition que le groupe domestique ait une taille suffisante, les choses étant largement plus simples pour les autres cas. On peut en effet considérer que pour les groupes de taille réduite, unité de consommation, unité de production et unité d'accumulation ne forment qu'une seule et même entité. Toutes les variantes à partir de cette représentation sont évidemment réalistes.

C. CONSTITUTION DE L'ECHANTILLON

1. LE CHOIX DES VILLAGES

Le choix des villages fut contraint, d'une part par la nécessité de rester dans l'échantillon de la SAED (cf infra, avertissement), d'autre part par les moyens matériels disponibles. La durée du séjour sur le terrain en regard des difficultés de collecte du type d'information à recueillir, nous a amené à limiter notre étude à deux villages. Sachant en outre que ce document est censé poser les jalons pour une recherche plus large, il s'avérait important de saisir deux situations à la fois très différentes et significatives des phénomènes majeurs du delta, à savoir les possibilités de diversification des revenus et l'environnement institutionnel.

Le premier village identifié, Pont gendarme, est situé sur la route nationale n°2, entre Saint Louis et Ross Béthio (cf carte de situation). Ceci facilite le déplacement des personnes et les négociations avec les différents partenaires et offre des possibilités de diversification des revenus par le commerce. D'autre part, le disponible foncier est limité mais le terroir villageois étant en bordure de cuvette, il permet une diversification agricole sur des sols relativement légers. Au niveau institutionnel, malgré la crise généralisée de la filière rizicole, Pont Gendarme conserve une structure pyramidale encore forte, telle qu'elle était pensée lors de la genèse des organisations paysannes (GIE de producteurs subordonnés à une section villageoise assurant l'interface et les négociations avec les autres acteurs de la filière).

Ross Béthio offre des conditions très différentes. Le village est très enclavé, loin de l'axe goudronné et des principaux centres de commerces et de décision (cf carte de situation). La diversification agricole y est limitée par des sols très lourds et a priori typiquement rizicoles. Enfin, le village subit de plein fouet les crises et changements récents. De nombreux producteurs sont endettés et n'ont plus accès au crédit, ce qui a amené à une déstructuration de l'organisation institutionnelle de la riziculture. La section villageoise a vu son rôle presque totalement réduit à néant, tout comme les GIE dont le principal attrait était l'octroi de crédits de campagne.

2. LE CHOIX DES GROUPES DOMESTIQUES

a. Démarche générale

Les mêmes limites de choix que celles rencontrées pour les villages se sont ici posées. A l'intérieur de l'échantillon suivi par la SAED, nous avons identifié 5 groupes domestiques par village. L'accent fut mis sur la recherche de la diversité des situations, toujours dans le but de faire émerger des comportements et des phénomènes marquants. Ce travail s'est appuyé sur les bases de données de la SAED, qui donnaient pour l'année 1995 une vision de la structure des groupes domestiques. Nous avons donc disposé de la superficie globale, de recensements démographiques récents, de la présence et du type d'activités extra-agricoles, du nombre d'organisations paysannes d'appartenance, de l'ethnie du chef de groupe, de la date d'installation. Ces éléments nous ont permis de faire des hypothèses pour rendre compte de la diversité des cas.

b. Eléments de classification par rapport à la grille d'analyse

Il ne convient pas ici de dresser une typologie directement opérationnelle des groupes domestiques du delta du fleuve Sénégal, la taille de notre échantillon et l'aspect novateur des axes de recherche nous en empêchent. Cependant, pour la clarté de l'analyse, il nous a paru utile d'ébaucher une classification, portant sur les déterminants des mises en oeuvre des stratégies. Puisque nous avons choisi de tenter de caractériser des comportements bornés ou stimulés par des institutions, tant internes qu'externes, les éléments retenus pour la classification intègrent :

*l'attitude face à l'acquisition de terres (offensive ou défensive)

*le degré de recours aux organisations paysannes ou aux instances locales du pouvoir (au sein du village ou de l'administration)

*la complexité de la gestion interne au groupe (relations de pouvoirs entre cadets et/ou dépendants avec les problèmes de *succession*, et donc la situation du groupe dans son *cycle de vie*)

*l'importance de l'accès à des revenus hors riziculture.

Nous expliciterons cette démarche en abordant l'organisation interne des groupes domestiques (cf supra, deuxième partie, chapitre II).

D. PROTOCOLE D'ENQUETE

1. PÉRIODE D'OBSERVATION

Il s'est d'abord agi d'affiner les informations sur les particularités de chaque village choisi. Cette phase fut réalisée en deux temps, tout d'abord à Saint Louis auprès de chercheurs et de responsables, tant à l'ISRA qu'à la SAED, puis directement sur le terrain auprès des autorités coutumières, des responsables des sections villageoises et des enquêteurs de la SAED déjà présents sur le lieu d'étude. Le but était de préciser l'histoire agricole, l'organisation générale des productions

et des groupes domestiques, les possibilités de diversification des revenus. Mais aussi de préciser les sujets sur lesquels porter une attention particulière.

Les thèmes à aborder touchent à des aspects d'ordre personnel qui peuvent s'avérer délicats à collecter. Il a donc fallu s'assurer que toutes les exploitations étaient prêtes à nous livrer ces informations. Une explication assez détaillée du contenu de l'étude et de son intérêt pour les villageois fut nécessaire.

Puis, un premier guide d'entretien ayant été rédigé, nous l'avons testé sur deux exploitations de Pont Gendarme.

2. ENQUÊTES

Il s'est avéré que, dans l'impossibilité d'effectuer des suivis précis par manque de temps, la meilleure méthode d'enquête consistait en des entretiens presque totalement ouverts. En effet, la complexité de l'organisation des groupes domestiques fait que les différentes activités sont entremêlées. Il devient ainsi difficile pour les individus d'aborder les problèmes dans un ordre prédéfini. En conséquence, seuls les recensements démographiques et fonciers ont été effectués à partir de questionnaires fermés. Les autres informations furent glanées au cours d'entretiens relativement longs et répétés.

Un premier entretien consistait, grâce aux recensements, à identifier tous les individus, leurs activités (dont le parcellaire) et leur type de participation financière aux dépenses du groupe. Ceci incluait les personnes ne vivant pas au sein de l'unité de résidence mais entretenant des relations avec elle. Le cadre ainsi dressé autorisait l'arrêt sur chaque cas, de façon à tenter de reconstruire le fonctionnement général du groupe domestique. Un dépouillement partiel au fur et à mesure permettait d'orienter les entretiens suivants et d'insister sur les points restés dans l'ombre. Chaque fois que cela fut utile (et possible), nous avons varié les interlocuteurs au sein de chaque groupe. En règle générale, trois entretiens de trois heures au minimum par groupe domestique furent nécessaires. Ils ont permis de recueillir les informations de base présentées ici.

DEUXIEME PARTIE : LES STRATEGIES DE TENURE DE LA TERRE DES AGRICULTEURS

I. L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL, L'*EFFET VILLAGE*

A. SITUATION INSTITUTIONNELLE A PONT GENDARME

1. APERÇU HISTORIQUE

C'est vers les années 50 que le père du chef du groupe domestique P1 (cf supra), originaire du village tout proche de Thilène, s'est installé à l'emplacement de ce qui deviendra Pont Gendarme. Le but de cette installation était d'éviter que la cuvette ne soit colonisée par des immigrés. De sa création à nos jours, Pont Gendarme s'est peuplé progressivement. L'arrivée de trois familles (également originaires de Thilène) entre 1950 et 1958 fut complétée par les vagues d'immigration suite aux débuts de la riziculture encadrée en 1958 et surtout aux aménagements de 1980.

Il faut préciser que ce que nous appellerons Pont Gendarme tout au long du document est en fait un groupe de trois villages. Autour du village d'origine, deux groupes de concessions peuls (Médina et Gandiaye) se sont constitués avec l'ouverture de la riziculture irriguée et la sédentarisation de nombreux bergers suite à la suppression de certains parcours. L'ensemble représente 45 concessions pour une population totale évaluée à 900 personnes. L'évolution du peuplement explique la répartition ethnique, 72% de wolofs et 28% de peuls. Les toucouleurs et maures ne sont pas représentés car Pont Gendarme est situé très au sud (ces données ont été reprises du recensement SAED, Delcombel, 1996).

Les groupes peuls gardent toujours des troupeaux et de fortes spécificités de mode de vie et d'organisation sociale. C'est ce qui explique leur installation sur le jeeri, légèrement à l'écart des périmètres et donc du reste de la population. Nous en avons retenu deux dans notre échantillon.

Dès leur arrivée à Pont Gendarme, les premiers colons surent faire fructifier les terres de jeeri avec les cultures traditionnelles de niébé et de mil, mais aussi grâce à la tomate cerise, les patates douces et le manioc, qui devinrent une spécificité du village et amenèrent une richesse relative aux premières familles. Par la suite, l'artificialisation du milieu et les sécheresses des années 70 et 80 obligèrent les paysans à se reporter sur les périmètres irrigués au détriment des terres de jeeri, maintenant pratiquement abandonnées.

La pêche a toujours constitué, au moins pour certaines familles, une activité importante. Traditionnellement les familles wolofs combinaient agriculture de décrue ou pluviale et pêche. Les colons de Pont Gendarme ont reproduit ces pratiques jusqu'au début des aménagements. Maintenant la pêche est pratiquée dans le drain principal, surtout de mars à juin au moment de son ouverture pour l'assèchement des rizières. C'est à cette époque que les eaux sont les plus poissonneuses.

La construction de la nationale 2, reliant dans un premier temps Dakar à Richard Toll en 1958 assure un désenclavement total du village. Elle permet le développement de petites activités de commerce en tous genres sur les principaux centres urbains de Saint Louis, Ross Béthio, Rosso et Richard Toll, ainsi qu'une mobilité facilitée pour tous les habitants. S'ils ne sont pas véhiculés, il est aisé pour les villageois de stopper et d'emprunter les nombreux cars de transport reliant ces villes, même avec des chargements importants

2. LE FONCIER

a. La colonisation et l'expansion sous la SAED

Cette brève présentation suppose une histoire foncière fortement rattachée aux opérations d'aménagement hydraulique et aux mesures de politique agricole. En effet, avant le grand aménagement SAED de 1980, le disponible foncier était suffisant pour les habitants de Pont Gendarme. La répartition des surfaces à mettre en culture par chaque famille était décidée au moment des travaux de préparation du sol. Les engins de la SAED réalisaient l'offsetage et définissaient donc les terres cultivables chaque année. L'exploitation pluviale ou de décrue, avec le faible peuplement de l'époque, reléguait les problèmes fonciers à un plan secondaire.

Le grand changement se produit en 1980 avec la réalisation du grand aménagement de 150 ha, à maîtrise totale de l'eau. Il a sous-tendu l'arrivée de nombreux *colons* et une redistribution complète du foncier dans la cuvette. La règle de 0,25 ha par actif (personne valide de plus de 15 ans) fut appliquée pour les attributions dans le casier. Cependant, dans la pratique, de nombreuses exceptions virent le jour. Une des critiques le plus souvent formulées concerne la non prise en compte des enfants en dessous de 15 ans, alors que dans une logique familiale, la reproduction intergénérationnelle est primordiale.

Parallèlement, en parfait désaccord avec les recommandations de la SAED (unique gestionnaire du foncier à l'époque) et souvent pour la raison précitée, les producteurs aménagent eux-mêmes des parcelles en bordure du grand aménagement, en captant l'eau des canaux réalisés. Ces parcelles, appelées *pirates*, apparaissent dès 1980 témoignant de la *soif de terre* qui s'instaure chez les paysans de la zone. Ces extensions atteignent rapidement 170 ha (c'est leur étendue actuelle).

Les dix années suivantes voient le positionnement des groupes domestiques sur ces terres. La procédure d'attribution passe par la SAED[33]. Il s'agit de remplir un dossier de demande précisant la composition de son *ménage* et l'emplacement de la parcelle réclamée. Ces attributions sont individuelles, c'est à dire que dans les textes ce n'est pas l'appartenance au groupe domestique tel que nous l'avons décrit qui est déterminante. Cependant, les réseaux de relations sociales font que

[33] Alors même qu'elle critique les pratiques sur les extensions, la SAED est obligée de leur reconnaître un statut et de les gérer comme toute autre terre.

dans la pratique, appartenir à un groupe bien doté en main-d'oeuvre et *influent* est primordial. Les jeux de pressions sur la section villageoise et l'intégration dans des groupements (organisations assurant le lien entre producteurs et la SAED, via la section villageoise) dynamiques sont au centre des stratégies. C'est donc au sein des plus grandes familles que seront réalisées les expansions les plus conséquentes.

La création du PIV de Gandiaye en 1989 offre également la mise en culture de 50 ha supplémentaires. On y assiste à la mise en oeuvre des mêmes pratiques que sur les extensions. Notons enfin que même sur les terres du grand aménagement, quoique plus difficilement, la possibilité de reprendre des superficies non ou mal exploitées par certains restait une solution.

b. L'émergence de nouvelles structures avec la libéralisation

La fin des années 80 marque un tournant important. Le village connaît la réhabilitation de son casier (1990), le désengagement de la SAED des opérations de crédit, le relais de la communauté rurale dans les attributions foncières (1988) et le transfert de la gestion du périmètre à la section villageoise. Si ces événements marquants n'ont pas de conséquence immédiate sur le foncier[34] des groupes domestiques, il n'empêche que les stratégies d'expansion de certains villageois vont être modifiées.

Les anciens groupements de producteurs, relais pour la SAED, sont transformés en GIE au début du désengagement de celle-ci. Ceci est du à l'apparition de la CNCAS dans la gestion du crédit. Elle impose en effet un statut juridique précis à ses interlocuteurs, statut que ne possédaient pas les anciens groupements. Des stratégies groupées autour de ces nouvelles structures vont voir le jour car dès lors les procédures d'attribution changent et autorisent certaines demandes collectives. Les terres ainsi obtenues sont ensuite divisées entre les différents membres. C'est le cas pour le foyer des jeunes, issu de volonté d'autonomie des cadets dépendants et qui a donné lieu à la création du GIE "Paysan". Supporté par l'ASESCAW[35] auprès de la communauté rurale, le foyer obtient 6 ha en 1984, puis 20 en 1987. Ces 20 ha sont répartis également entre les 35 membres leur donnant des possibilités de gestion individuelle.

Dans le même temps, la section villageoise gagne en prérogative et peut décider, en en référant à la communauté rurale, des changements d'attribution.

Enfin, des pratiques d'expansion hors du terroir villageois se développent depuis deux ou trois campagnes. Le principe consiste en la confection d'un projet d'exploitation sur des terrains vierges ou abandonnés, attribués par la communauté rurale. Nombreux sont les paysans disposant de grandes surfaces et dans l'attente de l'aval de la CNCAS pour la mise en culture. Généralement ces projets visent des activités de type ferme de polyculture-élevage. La bordure ouest du lac de Guiers (cf carte

[34] Déjà en 1990 la grande majorité des terres disponibles et aménageables est distribuée.
[35] Association Socio-Economique Sportive et Culturelle de l'Amicale du Walo.

de situation) est fortement plébiscitée car la pression foncière y est moindre (du moins pour l'heure) et les sols rencontrés se prêtent apparemment bien au maraîchage.

Il est en effet à signaler qu'en matière de diversification agricole, des contraintes agronomiques s'ajoutent aux obligations institutionnelles dans la recherche de terre. Les terrains les plus propices aux cultures maraîchères se situent en bordure de périmètres, où les sols sont plus légers et où les problèmes de salinité sont moins importants. On assiste alors à quelques pratiques d'*échange* de parcelles le temps de la contre saison froide.

3. L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL DE LA PRODUCTION RIZICOLE

Des règles de fonctionnement au sein d'une gestion pyramidale.

La section villageoise occupe une place centrale dans toutes les étapes de la production, depuis l'achat des intrants jusqu'à la mise en marché. En effet, tout le monde doit en être membre depuis le transfert des aménagements en 1990. Statutairement, elle se doit de gérer les infrastructures hydro-agricoles et le personnel employé sur la cuvette. La définition des règles de fonctionnement de la CNCAS l'empêche de s'ériger elle-même en groupement[36]. Parce qu'elle n'est pas un GIE, son rôle concernant le crédit rural s'arrête à l'intermédiation. Ce sont directement les différents GIE qui restent responsables de leur dette vis à vis de la banque et sont chargés seuls de recouvrer les exigibles de leurs membres[37]. A défaut, désireuse d'exercer un contrôle fort sur les activités de production, la section villageoise assure la coordination et la négociation entre producteurs et institutions locales d'aménagement et de crédit. Elle centralise en outre toutes les commandes en intrants, gère la distribution des semences et assure la commercialisation d'une partie du paddy produit dans la cuvette.

Ce positionnement est finalement assez rare dans le delta où l'on a assisté à une déstructuration importante des systèmes d'organisation villageoise. Il débouche sur un fonctionnement très hiérarchisé dont le principe général est le suivant :

⇨ A chaque démarrage de campagne, un programme de travail du sol est réalisé par la SV en accord avec les différents groupements. Ce programme est avalisé en assemblée générale. C'est la SV qui est chargée de négocier avec les prestataires de services d'offsetage et de labour, tant au niveau du calendrier que des prix et du mode de paiement. Les producteurs n'interviennent pas dans ces négociations. En général les prestations sont payées en paddy et à crédit aux propriétaires des

---

[36] La CNCAS plafonne son financement à 20 millions de FCFA par groupement et les besoins de la seule section les dépassent largement.

[37] Pour la campagne 1994/1995, une tentative d'autonomie totale face à la CNCAS fut un échec. Les GIE, se plaignant de la main mise de la SV sur leurs activités, ne purent obtenir des résultats plus satisfaisants et retournèrent à l'ancien système.

machines. Plus rarement, cela peut passer par la CNCAS dans le cadre de crédit de préparation du sol. Les très faibles rendements de ces dernières campagnes sont donc perçus par les producteurs comme une responsabilité de la section qui n'assure plus de vrai labour depuis quatre ans. Or, les dirigeants de la SV assurent qu'ils sont plafonnés au niveau des crédits CNCAS et qu'un labour se traduirait par une baisse sensible d'une autre opération culturale, plus pénalisante encore. Cet exemple montre bien que la gestion pyramidale et centralisée de Pont Gendarme peut amener des contradictions entre objectifs communs et individuels et réduire les marges de manoeuvre des paysans, surtout s'ils sont contraints à un passage par le crédit.

- En ce qui concerne les intrants, chaque GIE exprime ses demandes à la SV, qui contrôle si les quantités correspondent bien aux superficies cultivées de façon à éviter toute fuite de crédit sous forme de reventes. Ces besoins sont transmis à la CNCAS par la SV, compte de GIE par compte de GIE. L'achat se fait alors par la section sous forme de bons, que le fournisseur se fera régler par la banque après la livraison des engrais. Il est à noter que les semences sont fournies à crédit par la SV. Elle assure donc seule à ce niveau une prestation particulière, ce qui montre l'enchevêtrement des fonctions entre les différents intervenants.
- Au niveau des coûts hydrauliques, chaque GIE, au prorata des superficies cultivées, doit s'acquitter en fin de campagne d'une facture globale. Celle-ci comprend, les coûts d'électricité pour l'irrigation sur facture de la SONELEC[38] relevée après campagne, les salaires des pompistes, la réfection des installations. Ici encore, c'est le secrétaire comptable de la SV qui dresse les exigibles de chaque membre de chaque GIE pour contrôle.
- Les opérations de post-récolte sont assurées directement par chaque attributaire et ne font intervenir, ni le crédit institutionnel, ni les organisations paysannes.
- Après la récolte, chaque producteur se doit de rembourser ses dettes de campagne (préparation du sol, intrants, irrigation) à son (ou ses) GIE d'appartenance[39]. Le mode de paiement est laissé à sa convenance mais les remboursements s'effectuent généralement en paddy, à un prix décidé en assemblée générale. Ce paddy versé en paiement est pesé par la SV. Ce sont ces pesées (dénommées secco) qui font office de références pour le secrétaire comptable de la section chargé de dresser les bilans de chaque producteur au sein de chaque GIE.
- Enfin, la commercialisation de ces remboursements s'effectue auprès de transformateurs agréés par la CNCAS par chaque GIE après que la section ait récupéré la semence et les coûts hydrauliques. Les bons distribués servent pour le paiement des crédits auprès de la CNCAS.
- Si un problème de non-remboursement intervient, c'est le GIE qui est responsable vis à vis de la banque, même si la section peut servir d'intermédiaire en cas de litige grave. Ainsi, un groupe de paysans (il n'existe pas de GIE familiaux exploitant sur le terroir villageois) peut se voir pénalisé par le comportement d'un seul de ses membres. Il existe donc des règlements internes, admis par chaque unité de production, au sein de chaque groupement. Leur application est plus ou moins

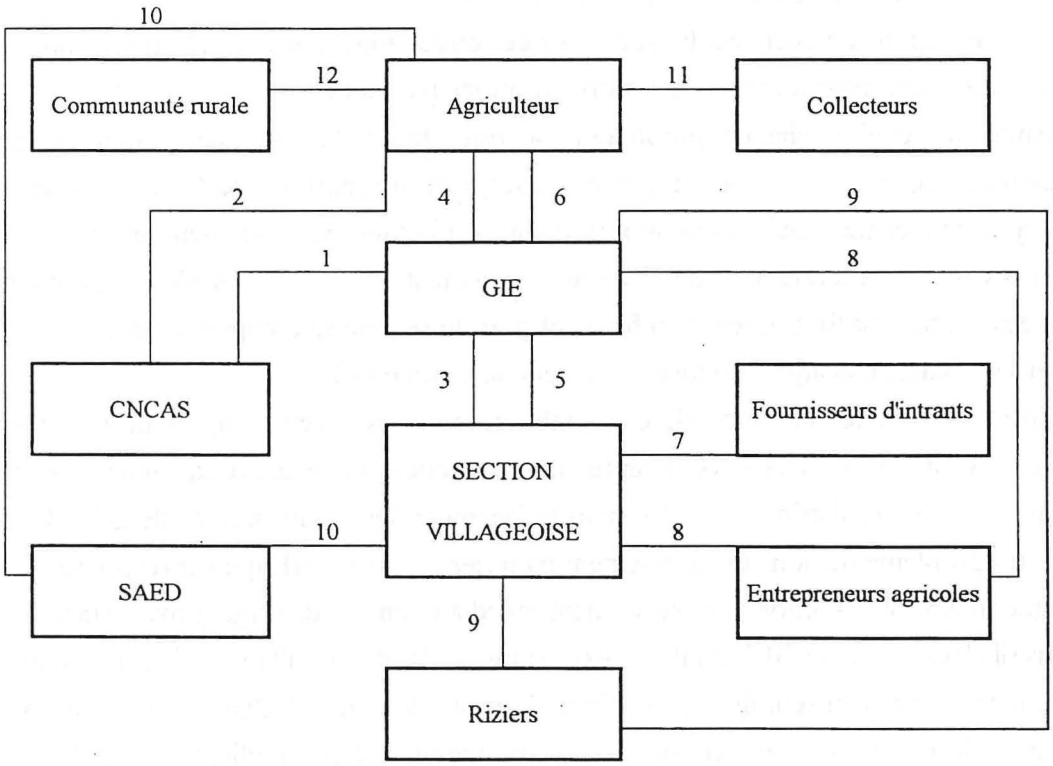
[38] SOciété Nationale d'ELECtricité du Sénégal.
[39] Un paysan peut appartenir à plusieurs GIE. La SV traitera son cas séparément, GIE par GIE.

souple selon l'organisation mais dans leur forme ils restent proches les uns des autres. L'exclusion pour non-paiement est rare du fait de l'existence de cautions solidaires, mais reste envisageable quelle que soit la position du mauvais payeur. Les contournements de ces règles s'appuient le plus souvent sur le caractère non officiel des pesées secco (qui ne sont un référentiel que pour la section et non pour la banque) et sur l'étalement souvent très long de la campagne de commercialisation. Cet étalement provient de tout un jeu stratégique entre paysans, organisations, commerçants et riziers autour de la date butoir de remboursement imposée par la CNCAS. Nous reviendrons sur ces aspects de commercialisation dans la troisième partie du rapport.

⇝ La section se doit quant à elle d'afficher des règles plus strictes, pour se préserver d'un dysfonctionnement du périmètre. Une amende de 10 000 FCFA est prélevée sur la pesée secco pour non-respect des tours d'eau ou pour la coupure non autorisée d'un canal ou d'une piste, une de 2 000 FCFA pour non-investissement dans les travaux de réfection en commun. Dans la pratique, leur application est cependant souvent souple.

4. SYNTHÈSE DES ACTEURS EN PRÉSENCE, PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE DE L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL DE LA PRODUCTION RIZICOLE

Figure n°3 : Organigramme de l'organisation rizicole à Pont Gendarme.



(Schéma inspiré de Le Gal et Dia, 1991, reproduit par Le Gal, 1995)

1. et 2. Attribution de crédits de campagne ou d'investissement. Les critères d'allocation, en théorie très stricts, ne sont pas indépendants des relations sociales entretenues entre les agriculteurs et la CNCAS. A Pont Gendarme, malgré le fort endettement de certains producteurs, la crise du système est ressentie moins durement qu'ailleurs, en partie parce que la section villageoise exerce un contrôle fort des flux en centralisant les commandes d'intrants et les négociations avec les entrepreneurs.
3. et 4. Approvisionnement en intrants, eau, prestations mécanisées, paiement du paddy en sus des remboursements des prêts. Le GIE est le relais entre SV et producteur, en raison des exigences juridiques de la CNCAS. On voit qu'au niveau institutionnel, cela se traduit par un cumul des intervenants et une grande complexité des jeux possibles.
5. et 6. Remboursements des différents prêts. Ici encore, la segmentation des responsabilités oblige à un relais du GIE, tant vis à vis de la section que de la CNCAS.
7. Livraison et paiement (par reçus via la CNCAS) des intrants. La SV est à l'interface de toutes ces opérations pour contrôler les flux. Cette position limite les marges de manoeuvre de l'agriculteur et oblige à des comptes en double.
8. Prestation et paiement (en paddy et à la récolte) de prestations de service.
9. Commercialisation du paddy par le circuit "officiel". Pour les remboursements des prêts, la SV vend à des riziers agréés et se fait délivrer des bons. A charge aux riziers de payer la CNCAS. Dans son soucis de contrôle, la section reste à l'interface entre paysans, GIE, riziers et organisme de crédit.
10. Conseil agricole et en irrigation. L'histoire du delta, avec l'omniprésence étatique puis son désengagement rapide, entraîne des sentiments mitigés et souvent complexes dans les relations avec la SAED.
11. Commercialisation directe par les producteurs sur des circuits "parallèles". Ces circuits sont tenus par des commerçants indépendants, qui se positionnent sur des filières artisanales et plus courtes. Le paddy est payé moins cher mais collecté bord-champ et payé comptant, ce qui explique que de nombreux riziculteurs choisissent de vendre ainsi pour régler des problèmes de trésorerie. Il va sans dire que ce type de commercialisation échappe au contrôle, à la fois du GIE, de la section et de la CNCAS. Ce fut un moyen fréquemment utilisé pour ne pas s'acquitter de ses dettes.
12. Attributions de terre. Le passage par la communauté rurale est désormais la seule voie légale. Cependant nous avons déjà signalé que des pratiques de location, de prêt et d'échange se mettent en place. Ici, peut-être plus qu'ailleurs les relations sociales et institutionnelles sont primordiales.

Nous sommes donc en face d'une filière rizicole complexe, fortement institutionnalisée, où les différents agents occupent des fonctions multiples et où les espaces de négociation sont bien souvent circonscrits à la section villageoise. Les échanges s'appuient sur des circuits et des moyens de paiement variés. Les paiements en paddy obligent ainsi à l'utilisation de bons et sont prétextes à des spéculations de la part des intervenants.

L'Etat apparaît finalement peu sur ce schéma. Toutefois, même si la libéralisation et les politiques d'ajustement limitent maintenant son intervention, il reste une certaine *culture* issue des années passées. Que les agriculteurs regrettent la domination étatique ou qu'ils soient soulagés de

son relâchement, sa référence s'exprime encore dans les pratiques, comme si une autorité supérieure (ce rôle est à Pont Gendarme dévolu à la SV) restait responsable de la bonne marche de la filière.

L'agriculteur en tant qu'individu est peu impliqué dans ces processus et on voit bien que son insertion dans la vie sociale et institutionnelle du village va déterminer pour une grande part ses opportunités d'expansion et de réussite. Lue à travers les théories de l'économie des coûts de transaction, section villageoise et GIE, organisations hiérarchisées, semblent être des moyens de limiter les comportements déviants, surtout en matière de crédit, et les coûts qu'ils entraînent. De même, la centralisation des commandes d'intrants et la négociation groupée des chantiers de travail du sol peuvent minimiser les coûts d'exclusion et de taille. Cependant, il nous importera de repérer comment, en tentant de borner les marges d'initiatives des agents, elles induisent une représentation particulière de l'environnement économique. Or, cette représentation offre un aspect important du cadre d'élaboration des stratégies des groupes domestiques. Il conviendra donc d'analyser les interactions entre les groupes enquêtés et l'ensemble de ces organisations, maintenant que les règles qu'elles imposent nous sont mieux connues.

B. SITUATION INSTITUTIONNELLE A BOUNDOUM EST

1. APERÇU HISTORIQUE

Boundoum Est est un des villages pionniers créés de toutes pièces par la SAED pour rapprocher les producteurs des parcelles au début de la colonisation du delta. Bâti en 1965, il fut peuplé essentiellement par des gens de Ronkh, village plus ancien situé à une dizaine de kilomètres plus au nord (cf carte de situation). Ce choix fut fait car ces groupes domestiques possédaient pour certains bien avant la création du village des surfaces exploitées en maraîchage dans la zone. Il n'empêche que d'autres *colons* ont voulu profiter de l'opportunité de la mise en culture de nouvelles terres. Au début, les habitants ont conservé un mode de vie essentiellement lié à celui de Ronkh (le village est encore aujourd'hui surnommé Ronkh Delta) et semblaient n'être installés que provisoirement et uniquement à des fins de production. On pouvait alors comparer le village à un campement de production. Par la suite, de graves conflits fonciers sont apparus entre les deux villages et en 1976, au plus fort de cet antagonisme, certaines familles ont décidé de retourner dans leur lieu d'origine pendant que d'autres firent le choix de rester, en s'installant de façon plus définitive. La rupture consommée, une autre vague de colonisation a rejoint Boundoum qui a dès lors eu son existence propre, même si avec le temps de nouveaux échanges se mirent en place avec le village d'origine.

Le village compte aujourd'hui 42 concessions et une population totale présente approchant les 430 personnes. La taille moyenne des groupes domestiques est donc deux fois moindre qu'à Pont Gendarme. 83% des groupes domestiques sont wolofs. Les peuls (12%) sont moins nombreux qu'à

Pont Gendarme car le terroir villageois est plus éloigné du jeeri et donc des pâturages. Les 5% restants sont toucouleurs (Delcombel, 1996). Les cinq groupes enquêtés sont ici wolofs.

L'installation progressive et timide au début, la difficile rupture avec Ronkh et l'environnement hostile (il n'y a pas d'arbre à Boundoum) éclairent les analyses qui vont suivre. La quasi-absence de sources directes de revenus extra-agricoles et l'artificialité du milieu jouent en effet énormément sur la perception qu'ont les paysans de la sphère de production. Très enclavé, installé sur des sols salés et arides, Boundoum a gardé, hormis quelques nouvelles constructions, le même aspect qu'à sa création.

2. LE FONCIER

On est ici très loin du processus linéaire qu'a connu Pont Gendarme.

Chronologiquement dès 1967 la riziculture démarre sur des terres originellement presque vierges. Une quarantaine de familles exploite 4 à 5 ha sur aménagement primaire, avec un encadrement de la SAED. Parallèlement, la pratique du maraîchage ou de cultures fourragères[40] complétaient les revenus pendant que beaucoup cultivaient encore sur le terroir de l'ancienne Ronkh.

En 1976, suite au conflit avec le village d'origine, seuls 21 groupes restèrent à Boundoum. Avec l'aide de la SAED, l'organisation de la production se modifia à la même période avec l'apparition des aménagements secondaires partagés en secteurs. Pour chaque secteur la SAED demanda la création de groupements de producteurs. Pour le village, un premier groupement (le 46) regroupa 16 familles qui exploitèrent chacune 4 ha. Les 5 restantes, auxquelles s'ajoutèrent des dépendants des familles du groupement 46, se virent attribuer 35,80 ha, toujours sur l'aménagement (groupement 34). Les activités annexes se poursuivirent mais perdirent de leur importance.

De 1987 à 1990 la réhabilitation vint encore perturber l'ensemble de l'organisation agricole en privant certains paysans de travail pendant deux campagnes. Elle s'accompagna d'autre part d'un changement d'interlocuteur à propos des problèmes fonciers avec l'avènement des communautés rurales. En 1990, une fois la réhabilitation achevée, le terroir de Boundoum Est se trouva au centre d'un conflit entre les communautés rurales de Ross Béthio et de Rosso Sénégal, les deux parties réclamant la gestion d'un maximum de surfaces correctement aménagées. Le règlement de ce conflit entraîna le transfert des 35,80 ha du groupement 34 (reversés au profit du village voisin de Boundoum Barrage) et de 19,40 ha du groupement 46 à d'autres villages. Ainsi, jusqu'à présent, les 16 familles du groupement 46 se partagent également 43,60 ha, soit 2,75 ha par groupe domestique. Il s'agit des seules terres sur périmètres réhabilités par la SAED actuellement cultivées par les paysans de Boundoum.

---

[40] La SAED avait démarré un projet de culture attelée et des paysans travaillaient sous contrat pour la couverture fourragère.

En 1990 toujours, la communauté de Rosso Sénégal décide cependant la distribution de 365 ha de terres irrigables mais non aménagées. Avec l'appui de la CNCAS, qui demande la création de structures partenaires (les GIE), cette distribution sonne le début des aménagements privés à Boundoum. Au départ, deux GIE collectifs se partagent la responsabilité des 365 ha, cela sous le contrôle de la section villageoise. Mais très rapidement l'autorité de celle-ci s'effrite et les aspirations privées prennent le dessus, ne laissant à la section que la seule gestion des 43,60 ha réhabilités sur le grand aménagement. L'initiative privée est en effet très plébiscitée dans le cadre des politiques d'ajustement structurel et certains croient y voir une solution à la crise de la production dans le delta et aux problèmes liés au retrait des structures étatiques. Il y a donc une incitation à l'aménagement sommaire par des privés, ces derniers devant être entièrement responsables de la gestion des surfaces ainsi aménagées. En 1991, à la demande des producteurs, la communauté rurale redistribue les 365 ha entre GIE privés (dont la plupart sont des GIE familiaux) et collectifs. Dans le premier cas, une fois la concession foncière accordée, l'allocataire obtient un crédit d'investissement lui permettant d'effectuer terrassement, planage et de constituer son réseau d'irrigation. C'est sous l'appellation de périmètres irrigués privés (PIP) que ces aménagements seront identifiés. Dans le second cas, la gestion s'apparente à celle décrite pour Pont Gendarme, sauf que la section villageoise n'intervient pas. Ce type de périmètre correspond aux périmètres irrigués villageois (PIV).

Cependant cette transition s'est faite trop rapidement et sans contrôle strict, ni de la CNCAS, ni de la SAED. On a assisté à tous les phénomènes qui, à l'échelle du delta, ont entraîné la crise actuelle du système de crédit. Parmi ceux-ci citons la constitution de GIE fictifs suivie du détournement des crédits d'investissement ou de campagne ou encore les échecs de GIE familiaux qui, habitués à travailler sur 3 à 4 ha se sont vus seuls à la tête de 15 à 20 ha, sans l'appui nécessaire pour les exploiter de façon rationnelle. Les hivernages 92/93 et 93/94, ratés sur la plupart des PIP et des PIV pour des raisons tant agronomiques qu'organisationnelles, se soldent par le surendettement des GIE gérant ces aménagements. Ces derniers ne peuvent dès lors plus exploiter sur financement. Cette crise forte a débouché ces dernières années sur des taux de mise en culture très faibles. Cela est tellement vrai qu'aujourd'hui de nombreux agriculteurs se trouvent attributaires de 20 à 30 ha mais ne cultivent effectivement que 1 à 2 ha, sur des emplacements parfois différents à chaque campagne (cf supra). La superficie attribuée n'est donc plus un critère pertinent de la *santé* économique d'une exploitation.

Une partie du grand aménagement, en réhabilitation depuis 1992 (cf carte de situation) vient d'être rouvert et la communauté rurale doit décider de nouvelles attributions pour la prochaine campagne. Les demandes des agriculteurs de Boundoum devraient être acceptées, mais si leur disponible foncier s'en trouvera modifié, les contraintes de crédit ne seront pas levées pour autant. Sur ces terres, à la demande de la CNCAS, la section villageoise devrait théoriquement exercer le rôle de médiation avec les différents partenaires de la filière.

3. L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL DE LA PRODUCTION RIZICOLE

Des formes d'organisation toutes particulières pour la riziculture.

Il n'existe plus que deux GIE fonctionnant sur financement. Dans leur cas le système d'organisation se rapproche de celui de Pont Gendarme, intervention de la section mis à part. Chaque GIE est ici directement et seul responsable de l'expression de ses besoins, de son calendrier cultural, de la gestion de ses prestations de service, de la commercialisation de sa production et des recouvrements de ses crédits de campagne. Le circuit administratif CNCAS-fournisseurs-prestataires reste cependant identique à celui précédemment décrit.

La section villageoise agit de même sur les 43,60 ha de l'aménagement, où les GIE n'interviennent pas. Elle est toutefois très endettée et ne doit de bénéficier de crédit qu'à un moratoire très strict négocié avec la CNCAS en 1995. Celui-ci alourdit bien évidemment considérablement les charges qui incombent aux producteurs.

Il nous faut signaler la mise en place d'un système original par l'un des GIE non endettés (il s'agit du GIE familial du groupe B1 de l'échantillon). Disposant de surfaces très importantes (60 ha exploités en hivernage 95/96), il utilise son droit au crédit sur la totalité de ses terres mais n'exploite personnellement que 20 ha. Le reste est affecté le temps d'une campagne à d'autres producteurs du village, ce qui leur permet de cultiver. Cependant, l'organisation possède ses règles, tacitement approuvées par les deux parties. L'évaluation des besoins de campagne, et donc l'itinéraire à suivre sont imposés par l'allocataire officiel des terres. C'est lui qui fournit les intrants, étant par ailleurs commerçant en engrais et producteur de semences sur une partie de la superficie travaillée en propre. Le paysan exploitant n'a donc de contrôle, ni sur les quantités, ni sur les prix. Le taux d'intérêt standard proposé par la CNCAS est également majoré et les remboursements des frais de campagne se font en nature, à un prix aligné sur celui de la section. Enfin, si l'allocataire juge le travail insatisfaisant en cours de campagne, il s'autorise à retirer la parcelle pour la redistribuer à un autre producteur. La majoration de tous les coûts et l'aspect dirigiste de ce système sont bien entendu décriés par les villageois, mais la rigidité de l'encadrement assure des résultats corrects sur l'ensemble des 60 ha et finalement une bonne mise en valeur de ces surfaces. En outre, la position de force de l'instigateur de cette organisation ne laisse pas de choix, surtout quand il s'adresse à des groupes domestiques ne disposant pas de terre sur l'aménagement.

Les réactions villageoises à la situation dramatique du crédit ont également abouti à une forme spontanée d'autofinancement surnommée la *culture de la force*. Elle se caractérise par :

➪ Une utilisation particulière du foncier. En début de campagne, 4 à 5 ha sont délimités sur le disponible d'un GIE fonctionnel, c'est à dire disposant d'un GMP en état de marche. Cette surface sera travaillée par une vingtaine de producteurs. Après estimation du coût des façons culturales, de

l'amortissement du GMP, du salaire du pompiste et du carburant, un prix pour l'exploitation de 0,01 ha est fixé. Chaque producteur voulant travailler apporte au comptant la somme nécessaire à la surface qu'il désire cultiver. La répartition se fait au prorata des apports de chacun, et il n'est donc pas tenu compte des attributions antérieures de la communauté rurale. Ainsi, chaque campagne voit une distribution foncière différente. La parcelle travaillée par chaque producteur dépend de la situation de sa trésorerie et du choix de l'emplacement mis en culture. Dans ces conditions la notion de champ commun a perdu beaucoup de son sens à Boundoum.

⇨ La survivance de certains modes organisationnels. En dehors du fait que les charges de préparation du sol et d'irrigation ne passent pas par le crédit institutionnel, tout se passe comme dans le cas de la gestion via un GIE. Les travaux du sol sont négociés et réglés collectivement (en espèces et au comptant cette fois) et la mise en eau fait l'objet de tours d'eau décidés par les différents membres.

⇨ Une individualisation de certaines tâches. Chaque producteur participant doit se charger seul de son approvisionnement en semence et en engrais, ainsi que des opérations de récolte et de post-récolte. Il n'y a plus de commandes groupées d'intrants via un GIE, ni de récolte mécanisée collective. L'autorité du collectif organisateur s'arrête aux travaux du sol et à la gestion de l'irrigation.

⇨ Des règles très simplifiées et informelles. Le système nécessite un coordinateur qui sera chargé des négociations avec les prestataires. Ce sera en général le président du GIE responsable de la terre vis à vis de la communauté rurale. Mais puisqu'il n'y a plus de crédit et donc de problème de remboursement, la gestion est largement simplifiée. Aucun statut juridique ne définit le contrat d'exploitation et d'utilisation de l'eau. Le respect des tours et la maintenance correcte du réseau reposent donc sur une confiance mutuelle et sur une entente tacite qui s'inspire peu ou prou des règles de gestion décrites dans le cas de Pont Gendarme.

⇨ Des objectifs de survie et non plus d'accumulation. On est très loin d'une exploitation intensive, valorisant convenablement les aménagements et susceptible de dégager des surplus importants. Les faibles taux de mise en culture qu'une telle organisation implique laissent des surfaces importantes en jachère. En l'absence de crédit, la trésorerie des agriculteurs ne leur permet pas d'appliquer les doses d'intrants préconisées par la recherche. D'autre part, de façon à ce qu'un maximum de producteurs puissent démarrer la campagne, les charges sont calculées au plus juste, souvent au détriment de la qualité du travail du sol. De même, il arrive que les coûts d'irrigation n'incluent pas l'amortissement du GMP.

La *culture de la force* est significative d'une réappropriation paysanne de certains principes de gestion des périmètres, en les adaptant aux réalités économiques difficiles. Elle permet de

continuer à produire, ne serait-ce que pour l'autoconsommation, et semble dès lors acceptée de façon durable par les producteurs.

Cette situation entraîne la coexistence de trois modes d'organisation de la production rizicole, certains groupes domestiques les cumulant chaque campagne : une gestion par la section villageoise avec crédit CNCAS et s'appuyant sur les institutions *traditionnelles* et *officielles* sur le grand aménagement SAED[41], un système dirigiste avec une forme de sous-traitance du crédit institutionnel par un particulier, et enfin la *culture de la force* où jouent des mécanismes de solidarité et d'adhésion à des règles tacites. Boundoum a donc connu en quelques années des changements et adaptations profonds qui ont remodelé dans l'urgence les règles institutionnelles et qui ont des répercussions fortes sur l'organisation domestique. Il naît de cette situation une incertitude encore plus forte que dans le reste du delta.

Il paraît difficile de représenter de façon synthétique la complexité et la diversité des formes d'organisation de la production agricole à Boundoum et nous nous passerons de l'exercice. Toutefois, l'organigramme réalisé pour Pont Gendarme (figure n°3) liste toutes les institutions intervenant également au niveau local à Boundoum. Ce sont les liaisons et les collusions entre les acteurs qui changent. On pourrait ainsi ajouter un intermédiaire privé pour l'obtention de crédit ou un collectif informel remplaçant le GIE, supprimer la section villageoise, voire la CNCAS. Nous ferons par la suite référence à la figure n°3 en précisant les modifications pour chaque cas traité.

II. POSITIONNEMENT DES GROUPES DOMESTIQUES ENQUETES POUR LA TENURE DE LA TERRE

A. CLASSIFICATION ET PRESENTATION DES GROUPES DE L'ECHANTILLON

Les lignes qui précèdent expriment la nécessité de faire référence à l'appartenance au village dans l'appréhension des stratégies. Cette référence apparaîtra grâce à la nomenclature utilisée. Les groupes domestiques de Pont Gendarme seront intitulés P1, P2, P3, P4 et P5, ceux de Boundoum B1, B2, B3, B4 et B5. Cependant certains aspects autorisent une analyse transversale. Les groupes enquêtés ont ainsi été divisés en deux, sur la base de critères d'élaboration des stratégies, structurels et institutionnels. Les principaux critères qui ont déterminé notre choix sont la stratégie foncière et l'importance de l'implication dans les institutions locales. Ils s'avèrent du reste correspondre assez bien avec la taille du groupe domestique et le nombre d'unités de production.

[41] A cela il convient d'ajouter que deux PIP ont encore accès aux lignes de crédit CNCAS.

Tableau n°1 : Aperçus qualitatifs des comportements des groupes à stratégie offensive

	Nombre de personnes présentes	Nombre d'unités de production	Importance de la diversification des revenus	Implication dans les institutions locales	Position par rapport au cycle de vie	Stratégie vis à vis du foncier
P1	+++	+++	++ div. complémentaire	+++	problèmes de transition	offensive
P2	+++	+++	++ div. compl.	+++	problèmes de transition	offensive
P3	+	++	+ div. compl.	++	transition réalisée	offensive
B1	+++	+++	++ div. compl.	+++	transition réalisée	offensive
B2	++	+++	++ div. nécessaire	+++	transition réalisée	offensive

Tableau n°2 : Aperçus qualitatifs des comportements des groupes à stratégie défensive

	Nombre de personnes présentes	Nombre d'unités de production	Importance de la diversification des revenus	Implication dans les institutions locales	Position par rapport au cycle de vie	Stratégie vis à vis du foncier
P4	+	+	++ div. nécessaire	-	transition sans problème	défensive
P5	+	+	+ div. complémentaire	+	transition réalisée	défensive
B3	+	++	++ div. compl.	-	transition sans problème	défensive
B4	++	+	++ div. compl.	+	transition sans problème	défensive
B5	+	+	+++ div. nécessaire	+	transition en cours, sans problème	défensive

Le détail des données structurelles de chaque groupe domestique est présenté dans les tableaux n°3 et 4, tableaux sur lesquels nous nous appuierons pour illustrer les comportements des agents. La classification nous permettra une lecture transversale des différents thèmes abordés. Elle revient grossièrement à séparer les groupes domestiques dynamiques, visant une reproduction élargie à travers un positionnement dans le jeu social local (groupes à stratégie offensive), et les groupes éprouvant des difficultés liées à une marginalisation relative de la vie sociale et institutionnelle locale (groupes à stratégie défensive).

Pour les premiers la transition intergénérationnelle présente des enjeux importants et peut impliquer des conflits entre les dépendants candidats à la succession. Pour les seconds, comme de fait il y a moins à partager, le problème est moins aigu. Ceci implique également des organisations internes différentes, soit que celles-ci viennent en réaction à l'institutionnel local, soit qu'elles expliquent le positionnement social des groupes domestiques.

B. LA TENURE DE LA TERRE

1. GROUPES À STRATÉGIE OFFENSIVE

a. Evolution et utilisation des surfaces globales des groupes domestiques

Groupe domestique P1 : Arrivé parmi les premiers sur le site de Pont Gendarme (le père de l'actuel chef de groupe fut chef de village), le groupe domestique P1 possédait dès les années 50 de grandes surfaces sur le jeeri, puis sur les premiers champs rizicoles encadrés.

Au moment des aménagements de 1980, qui se firent au prorata du nombre d'actifs par famille, le groupe a obtenu 2,65 ha. Les changements importants suite à ces aménagements n'ont pas altéré outre mesure l'influence et la force de la famille au sein du village. Par la suite, grâce à son disponible en main-d'oeuvre (et notamment en chefs de ménage et unités de production ; elle en compte aujourd'hui cinq à part entière), elle put, à chaque fois que cela fut possible, étendre son domaine cultivable sur les extensions, en réclamant de droit des attributions à la SAED, puis à la communauté rurale.

Son disponible en faire valoir direct représente aujourd'hui 21 parcelles, pour une superficie de 12,81 ha. De nombreux prêts et/ou locations de terre s'ajoutent à ces acquisitions *officielles*, avec des modifications très fréquentes sur les surfaces ainsi obtenues. Pour la période qui nous intéresse, le groupe dispose de 7 parcelles supplémentaires, d'une superficie totale de 5,54 ha.

Cependant, les différentes unités de production qui composent le groupe ne cultivent, pour les campagnes qui nous intéressent, que 16,14 ha en surface développée (riz + maraîchage). 2,19 ha n'ont pas été exploités sur les parcelles en faire valoir direct, de même que 1,86 ha sur les terres empruntées ou louées.

Groupe domestique P2 : Le chef de ce groupe fait partie de la première vague de colonisation de Pont Gendarme. Arrivé en 1960 d'un village voisin et sur les conseils d'un beau-frère, il cultiva d'abord 1 ha avec sa première femme et un frère. Son disponible foncier passe à 3 ha en 1966, grâce à la présence de nombreux enfants. Après deux très bonnes campagnes il prend une deuxième femme mais la sécheresse des années 70 lui fait abandonner la riziculture pendant huit ans.

Tableau n° 3 : Structures de production des groupes domestiques de la catégorie n°1

N° d'expl.	Date d'installation	Population Totale	Nbre de ménages	Actifs agricoles		Superficies attribuées (ha)			Cultivées en CSC 95, HIV 95/96 et CSF 96 :		
				Hommes	Femmes	Cultivables	Communes	Indiv.	Riz	Maraîchage	Autres
P1	1950	21	5	7	4	12,81	2,65	10,16	11,81	4,33	0
P2	1960	16	4	6	3	12,64	3,67	8,97	6,25	2,56	4
P3	(1964)	15	3	4	4	7,29	0,76	6,53	5,85	1	0
B1	1974	19	3	5	4	102,75	40	62,75	38,27	3,18	0
B2	1989	19	3	4	6	11,1	0	11,1	7,9	1,74	0

N° d'expl.	Nbre de Parcelles	Nbre d'OP d'appartenance	Superficie expl./actif	Taux de mise en culture	% de surf. Maraîch.	Type de cuisine	Présence champ com.	Alimentation grenier	Nombre d'UC	Nombre d'UP	Nombre d'UA
P1	28	4	1,47	126%	27%	rotation	oui	en commun	1	5	4
P2	14	2	0,98	101%	29%	rotation	oui	en commun	1	3	4
P3	10	1	0,86	94%	15%	rotation	oui	individuelle	1	2	1
B1	15	2	4,61	40%	8%	rotation	non	individuelle	1	4	3
B2	11	2	0,96	87%	18%	séparée	non	séparée	2	3	3

Commentaires :

**La superficie attribuée ne tient pas compte des locations ou des prêts de terres;*

Il s'agit de la surface officiellement confiée au groupe par la communauté rurale ou la section.

**La surface commune désigne les champs à partir desquels est constitué le grenier.*

**Dans les statistiques de la SAED, l'année agricole commence par l'hivernage.*

Ne disposant pas des données de la saison chaude 1996 mais désireux de saisir un cycle entier,

nous avons pris le parti de démarrer notre observation à partir de la contre saison chaude 1995.

Les surfaces exploitées ici présentées sont donc développées et nous renseignent sur l'état foncier global du groupe.

**Le taux de mise en culture est le rapport entre les surfaces attribuées et les surfaces cultivées, qui elles peuvent intégrer les locations et les prêts;*

Il doit donc être replacé dans la stratégie globale du groupe.

Lors des aménagements de 1980, fort de 10 actifs, il obtient 2,83 ha. Le groupe se positionne également sur les extensions où il obtient 3,74 ha entre 1982 et 1990. A travers le foyer des jeunes (collectif ayant le même statut qu'un GIE), les jeunes dépendants obtiennent 2,14 ha en 1987.

La superficie totale en faire valoir direct s'élève aujourd'hui à 8,71 ha rizicoles (répartis en 10 parcelles) auxquels s'ajoutent 4 ha sur le jeeri (ces derniers étant très peu cultivés). Les trois enfants les plus âgés louent des terres à hauteur de 1,61 ha, mais n'en exploitent que 1,46 ha. De même, 2,63 ha des attributions en faire valoir direct sont inexploités pour notre période. La surface cultivée développée pour les campagnes étudiées s'élève à 8,81 ha sur les aménagements.

Groupe domestique P3 : L'étude de ce groupe permet de rendre compte d'une attitude possible d'un groupe domestique peul vis à vis de la sphère de production agricole. Le chef du groupe P3 a hérité de son père un attachement important à l'agriculture. Originaire de Nditty, ce dernier s'est installé vers 1964 à Médina, village peul situé à deux kilomètres de Pont gendarme, un peu en retrait sur le jeeri. Tout en conservant un cheptel important, il s'adonne à la riziculture sur 3 ha, d'abord en pluvial, puis par submersion à partir de 1966.

En 1980, le groupe (8 actifs à l'époque) obtient 2,16 ha sur la cuvette. Le chef actuel du groupe s'est marié et gère dès lors pour une bonne part l'exploitation. A l'inverse d'autres familles peules, le groupe va participer activement au positionnement sur les extensions. En 1982, il profite d'une redistribution sur l'aménagement pour récupérer 0,33 ha. En 1989, très actif dans le montage du PIV de Gandiaye, le groupe s'y voit octroyer 1,48 ha en 3 parcelles. Enfin, six nouvelles attributions pour un total de 3,32 ha achèvent la constitution du disponible foncier actuel. Celui-ci s'élève donc à 7,29 ha, dont 6,85 cultivés.

Groupe domestique B1 : Ce groupe s'est installé à Boundoum Est dès 1967 et compte parmi les premiers migrants de Ronkh. Son père y possédait déjà 15 ha de maraîchage qu'il cultivait en décrue et son grand-père, pêcheur, avait également quelques biens dans la zone.

En 1969, les parents de l'actuel chef de groupe pratiquent la culture fourragère sur 2 ha pour la SAED et commencent une activité rizicole sur les 4 ha initialement exploités. En 1976, fort de ses possessions avant l'installation, le groupe domestique décide de rester dans le village. L'ancien chef de famille assure à cette époque la transition à son fils aîné, qui hérite des 15 ha et s'impose comme le chef des terres du groupe à Boundoum.

1989 marque le début d'une forte expansion sur les terres rizicoles. Elle débute avec l'attribution de 6 ha en 1989/1990. Puis le groupe domestique obtient un financement pour l'achat d'un GMP qui lui permet de mettre en culture 15 ha sur les 25 qu'il se fait attribuer par la communauté rurale de Rosso pour l'hivernage 1990/1991. Ces 25 ha sont depuis et jusqu'à présent laissés au repos. L'année suivante, n'ayant enregistré aucun arriéré vis à vis de la banque, il parvient à obtenir 55 ha sur les aménagements mais toujours sous la gestion de son GIE. Il s'agit en fait d'une négociation avec la CR qui les lui a concédés en attendant qu'ils soient réhabilités. Il a ainsi pu les cultiver jusqu'à l'hivernage 1994/1995. Au moment où ils lui ont été retirés, la communauté lui a

accordé en remplacement 60 ha hors aménagement.

Ainsi, pour la saison 1995/1996, le disponible foncier s'élève à 102,75 ha répartis en 15 ha de maraîchage, 25 ha de jachère, 60 ha rizicultivés sur le PIP familial et 2,75 ha sur le grand aménagement (groupement 46). En hivernage 1995/1996 le chef de groupe n'a exploité seul que 30% de son disponible. Les 70% restants sont *prêtés* à ses dépendants et épouses ainsi qu'à d'autres riziculteurs de Boundoum, mais nous avons vu que ce système est également source de revenus, car il assure des débouchés pour les intrants agricoles que le groupe vend, et des marges sur les opérations de crédit.

Groupe domestique B2 : Ce groupe fut très éclaté jusqu'en 1989 et son histoire est fortement liée aux événements avec la Mauritanie. Egalement originaire de la grande Ronkh et installé à Boundoum en 1965, le père de l'actuel chef de groupe n'a jamais pu connaître une expansion foncière lui permettant d'intégrer correctement ses fils dans l'agriculture. Il faisait partie du groupement 34 et exploitait seulement 2,5 ha sur le grand aménagement jusqu'en 1980, puis la même superficie sur le PIV. Cette surface insuffisante a décidé ses enfants pour un départ en émigration en Mauritanie.

1989 voit en même temps le début du conflit sénégalo-mauritanien et le décès du père. Ces deux événements vont précipiter le retour au village des fils. Ils rentrent à la même époque et entament chacun une recherche foncière.

Le fils aîné hérite des 2,5 ha, qu'il exploite jusqu'aux redistributions de 1991 sur le PIV. Il emprunte ensuite des parcelles et mène des demandes auprès des différents PIV et de la CR, le grand aménagement restant inaccessible et ses moyens ne lui permettant pas de se lancer dans la gestion d'un PIP[42]. Il obtient 2 ha sur le GIE "Yag Jeff", 2 ha sur "Xaar Yalla" et 0,1 ha de maraîchage avec le collectif villageois. Par la suite il du s'adapter au système de la culture de la force. Pour cette campagne 1995/1996, il la pratique sur 1,5 ha, travaille sur les terres de B1 (1,5 ha) et exploite 1,07 ha de maraîchage.

Rentré en 1989, le second fils se voit attribuer 1,75 ha sur le PIV du GIE "Yag Jeff". Il peut en fait exploiter 2,5 ha, sa superficie étant augmentée en paiement d'un travail de pompiste et de responsable du carburant qu'il effectue pour le GIE. En hivernage 1990/1991, il obtient 1,75 ha supplémentaires, toujours sur le PIV et par le GIE "Yag Jeff". Ses attributions se montent à 6,20 ha l'année suivante, mais il ne pourra guère les exploiter, sauf pendant la campagne 1992/1993, et ce pour des problèmes techniques avec le GMP. Il cultive 0,2 ha de melons avec le collectif villageois et pratique la location et le prêt, quoique à un degré moindre que son frère aîné. Depuis l'interdiction de crédit en 1993/1994, les 46 ha sous la responsabilité du GIE "Yag Jeff" sont très peu exploités. Comme son frère, il est maintenant obligé d'adopter la culture de la force. Pour la période qui nous intéresse, il a pu cultiver 1,9 ha de riz. Il a également répondu au Plan International (ONG ayant un projet de maraîchage dans le village), où il dispose de 0,37 ha de tomates et de choux.

Les deux fils sont rejoints par leur beau-frère en 1991. Dès son arrivée, il s'intègre au GIE

[42] Les financements pour les périmètres privés devinrent plus rares dès 1992.

"Yag Jeff" grâce à sa nouvelle famille, en obtenant 0,8 ha qu'il conservera jusqu'à l'hivernage 1993/1994. Ce n'est qu'à partir de cette campagne, pressé par la nécessité de cultiver, qu'il se lance dans la culture de la force et dans le travail sur les terres de B1. Il a exploité cette année 3 ha de riz, dont une moitié avec B1, l'autre sur auto-financement, et 0,3 ha d'oignons.

Les surfaces exploitées varient donc considérablement d'une année sur l'autre. Pour la période étudiée le groupe a cultivé 9,64 ha, mais ces surfaces ne sont pas sur ses attributions.

b. Lecture de ces évolutions-types de tenure-stratégie vis à vis des institutions

Groupe domestique P1 : Les superficies communes sont réduites aux 2,65 ha obtenus dès 1980. Outre cette surface, le groupe dispose de 1,45 ha supplémentaires sur le grand aménagement, mais ceux-ci sont en gestion individuelle. Le reste des 12,81 ha attribués se trouve sur les extensions, en gestion individuelle également.

L'éclatement de la gestion foncière avec ces parcelles individuelles permet à chaque chef d'UP d'adopter sa propre stratégie d'expansion. Nous pouvons ici parler de véritables unités de production autonomes. Cette *décentralisation* de la recherche foncière est un jeu subtil d'expansion globale (chaque fois qu'un dépendant obtient de la terre, cela rejaillit sur le poids social du groupe) et de création d'*espaces de liberté* pour les dépendants. Cette stratégie se reporte parfois au bénéfice du premier fils du chef et véritable soutien de la famille. A ce titre il peut bénéficier d'un appui du groupe dans sa recherche de terres. Ainsi, lorsque son père s'est retiré des activités agricoles il y a trois ans, c'est tout naturellement lui qui l'a relayé sur ses parcelles, même si le chef de groupe en garde officiellement le contrôle vis à vis de la section (1,1 ha). Un gendre du chef exploite une surface importante (7,18 ha) par rapport aux autres membres. Cela tient à sa position particulière (il n'est pas *directement* de la famille) qui l'oblige à asseoir son statut au sein du groupe. D'une manière générale les fils, gendre et frères du chef de groupe, par le jeu des prêts, par l'insertion dans le foyer des jeunes, ont chacun su gagner en surfaces et gèrent de façon autonome leurs attributions.

Il arrive souvent qu'un membre du groupe vienne relayer un autre paysan manquant de moyen. Le travail est alors fait en commun et la récolte partagée. Ainsi, le parcellaire de chaque chef d'UP varie fortement d'une année sur l'autre. Et si comme tous les producteurs de la cuvette ils doivent se plier aux décisions de gestion de la section, ils augmentent leur marge de manoeuvre en disposant de terres à la fois sur les extensions et sur le PIV. Ils peuvent ainsi se permettre de négliger une parcelle durant une campagne.

Les liens sociaux entretenus avec d'autres groupes domestiques du village se sont focalisés autour du GIE "Roume"[43], dont dépendent 12 parcelles sur les 16 exploitées. Le relatif contrôle de ce GIE est au centre de la stratégie foncière de P1 car il constitue aussi une garantie qui affranchit le groupe des risques de mésentente au sein de l'institution et permet une constance dans l'obtention de crédits CNCAS. Ceci n'empêche pas l'intervention de trois GIE supplémentaires pour la période

[43] GIE semi-familial, créé en 1990, qui, partant d'une superficie gérée initiale de 28,23 ha en compte aujourd'hui 59,08 (données SAED, délégation de Dagana).

étudiée, dans le but de rendre les activités agricoles dans leur ensemble moins sensibles aux dysfonctionnements organisationnels. C'est bien l'exemple d'une logique combinatoire. Le principe en est d'une part la sécurisation et le contrôle d'une source d'approvisionnement, d'autre part la dispersion des risques agronomiques et organisationnels, par la multiplication des parcelles[44] et des institutions partenaires.

On note au travers de ces pratiques une antinomie entre les objectifs de mise en valeur de la société d'Etat et les stratégies individuelles, ces dernières visant davantage une large occupation du territoire qu'une recherche de surplus.

P1 est en bons termes avec l'autorité villageoise autour de la section. Le gendre du chef de groupe en est le secrétaire comptable et les autres membres sont très actifs lors des négociations avec les autorités locales et régionales. Enfin, même si l'autorité coutumière a perdu de son importance dans le delta, terre de colonisation et fortement encadrée par l'Etat, le statut de chef de village du doyen du groupe domestique renforce le positionnement privilégié de P1. Cela assure à chaque unité de production un atout supplémentaire pour l'aboutissement de leur demandes foncières.

Groupe domestique P2 : Les terres attribuées par la communauté rurale sur l'aménagement représentent 3,67 ha, dont 2,83 sont alloués à l'alimentation du grenier commun. Ici non plus ce n'est pas le chef de groupe qui gère les parcelles communes mais son fils aîné.

Hormis les 2,83 ha en commun toutes les parcelles sont en gestion individuelle, les revenus qui en sont tirés ne rentrant pas dans les dépenses concernant la groupe domestique dans son ensemble. Comme dans le cas de P1, stratégie de groupe et démarches propres à chaque ménage se combinent dans la recherche foncière.

La recherche et la sécurisation foncières des deux groupes sont d'ailleurs proches puisque P2 est également très impliqué dans la gestion du GIE "Roume" (4 parcelles sur les 11 exploitées en dépendent). Cependant, hormis pour les terres prêtées, la seule autre organisation paysanne d'adhésion est le foyer des jeunes (4 parcelles). Il y a donc une recherche de diversification des sources de crédit moins poussée et un accent plus fort mis sur la sécurisation de ces sources. Ceci est plus en accord avec le modèle de mise en valeur pensé par l'Etat et se traduit par une intensification plus poussée (fort taux de mise en culture) et une situation foncière plus stable d'une année sur l'autre.

L'implication dans les décisions de la section villageoise est aussi ici un moyen pour se positionner dans l'*arène sociale locale*. Les fils sont du reste lettrés et ont acquis une certaine respectabilité les avantageant dans leurs démarches administratives.

Groupe domestique P3 : Le groupe dispose actuellement de 2,49 ha sur le grand aménagement (0,76 ha étant alloués à l'alimentation du grenier), 1,48 ha sur le PIV et 3,32 ha sur

[44] Le fort taux de mise en culture (126%) s'explique ici par la pratique de nombreuses locations, venant augmenter les surfaces attribuées.

les extensions. Les phénomènes de stratégies individuelles décrits pour les deux précédents groupes sont moins présents ici du fait de la cohabitation de seulement deux unités de production. D'autre part, P3 ne loue ni ne cède de terres.

Il nous faut remarquer que si le disponible foncier semble important, nombre des 10 parcelles sont de mauvaise qualité (sel, planage), ce qui explique la relative faiblesse du taux de mise en culture.

Malgré cela la stratégie d'expansion est assez remarquable pour un groupe peul. Elle repose sur une intégration forte à l'institutionnel local. Le père de l'actuel chef du groupe fut déjà président d'un groupement avant la création des GIE. Son fils est à l'origine du GIE "Médina", qui regroupe des riziculteurs peuls de la cuvette de Pont Gendarme. Il s'agissait au départ pour cette communauté d'acquérir une reconnaissance institutionnelle plus forte pour s'insérer dans la riziculture irriguée. Ainsi, si une demande de financement pour l'élevage a été déposée (et refusée) en 1992, le GIE est avant tout à vocation agricole. Le dynamisme du chef du groupe P3 en son sein (il en est le président), lui a permis en retour d'étendre son disponible foncier, surtout sur le PIV où les demandes sont en général groupées.

Son statut de président lui assure en outre des contacts privilégiés avec la section villageoise, puisqu'il est le représentant du GIE lorsque celui-ci doit négocier. Juge et partie, il y gagne une marge de manoeuvre non négligeable, notamment dans l'acquisition de terres. Il est ainsi mieux intégrer que les autres peuls du village, restés quelque peu en retrait de la vie institutionnelle de Pont Gendarme. Dans ces conditions, il ne recherche pas une multiplicité de partenariats.

Groupe domestique B1 : La recherche foncière de ce groupe a toujours été menée individuellement par le chef de groupe, qui est attributaire en propre de la totalité des 102,75 ha. La notion de champ commun est donc ici purement arbitraire, même s'il affirme que la parcelle de 40 ha est réservée à la reproduction du groupe. Mis à part sa première femme, qui cultivait jusqu'à l'hivernage 1994/95 avec un GIE féminin une parcelle de 4 ha de façon autonome, le chef de groupe subordonne tous les dépendants et cadets. Ils se doivent de passer par son autorité pour l'obtention de crédit (celle-ci s'effectue en son nom) et plutôt que de chercher de la terre via la communauté rurale, ils travaillent sur ses attributions. La stratégie d'expansion est donc très centralisée, contrairement à celles de P1 et P2.

Elle s'appuie à la fois sur un jeu institutionnel bien mené et sur les dysfonctionnements, très présents à Boundoum, du système mis en place dans le delta. C'est ainsi que 40 ha de son disponible foncier sont issus de l'ASESCAW. Cette association était sur-endettée pour l'exploitation de cette surface et B1 a pu l'obtenir en comblant des arriérés pour un montant de 600 000 FCFA. L'association se retrouvait quitte vis à vis de la CNCAS mais s'engageait à laisser les terres, qui changèrent d'attributaire en accord avec la CR. Une telle opération nécessite à la fois de l'opportunisme (facilité par des moyens financiers importants) et des appuis à la CR pour officialiser une transaction sortant a priori du cadre juridique légal des procédures foncières dans le delta.

Son système de sous-traitance de crédit (cf infra) repose aussi sur des rapports de force

inégaux entre des agriculteurs coupés du crédit institutionnel et poussés par des nécessités alimentaires et son groupe domestique sécurisé. Il permet à B1 de valoriser la totalité de ses terres (sa main d'oeuvre disponible ne le lui permettrait pas de le faire autrement que par appel à des surgas[45]). Il sécurise la tenure de la terre puisque la non-exploitation répétée des surfaces aménagées est le principal critère de désaffectation pour la communauté rurale. D'autre part, en surveillant de très près le travail, il peut plus facilement assurer un très bon recouvrement des crédits. B1 s'attache à ne pas être endetté pour entretenir de bons rapports avec la CNCAS

Pour ce qui est des organisations paysannes, le chef de groupe a des responsabilités dès 1976 au sein du groupement 46 où il exploite 4 ha. Il est ensuite parmi les trois premiers à Boundoum à créer son GIE familial et à profiter ainsi des premières allocations de la CNCAS.

B1 offre donc un exemple particulièrement réussi (et d'apparence durable) d'expansion privée. Sa stratégie, axée sur le développement d'une seule organisation au sein de laquelle il centralise toutes les décisions, n'est pas étrangère aux difficultés de la zone. Le groupe préfère se mettre à l'abri d'éventuels mauvais payeurs et de mésententes dans un GIE collectif. Pratiquement seul à conserver la confiance de la CNCAS et de la communauté rurale à Boundoum, chacune de ses démarches est fortement appuyée.

Une autre caractéristique du positionnement du groupe B1 est le respect qu'il impose dans le village. Si des agriculteurs se plaignent des faibles revenus qu'ils peuvent tirer en travaillant sur ses parcelles, il n'en reste pas moins que nombreux sont ceux qui lui sont reconnaissants de leur permettre de cultiver. Il y a là un effet difficile à évaluer de l'histoire sociale du groupe, riche et influent depuis deux à trois générations, et qui lui confère aux yeux des autres villageois un statut tout particulier, statut sur lequel B1 joue pour asseoir sa situation.

Groupe domestique B2 : Contrairement au cas précédent ce groupe se caractérise par un éclatement très prononcé des stratégies d'expansion foncière. Le fait que les retours des fils correspondent avec la mort du père, symbole et ciment de l'unité du groupe, explique ce phénomène. Toutes les parcelles sont donc exploitées au profit de chaque ménage et il n'y a jamais eu de champ commun.

Ce groupe domestique illustre parfaitement le poids du social dans l'acquisition de terres. Malgré des stratégies offensives et des volontés réelles de s'intégrer dans les institutions locales et régionales, aucune des unités de production qui le composent n'a pu sécuriser son disponible foncier. L'arrivée tardive et le manque de représentativité ancienne sur le terroir villageois les ont empêché d'exploiter durablement sur le grand aménagement[46]. D'autre part, privées de contact à la communauté rurale et de crédibilité vis à vis des autorités locales, leurs demandes furent soumises aux règles officielles à une époque où la récession en matière de crédit était bien avancée. Elles ont donc du s'exposer à un fort endettement sans posséder une assise financière suffisante. Une ou deux

[45] Un surga est un manoeuvre agricole.
[46] Les 2,50 ha de leur père était sur la partie de l'aménagement retirée par la CR au profit d'un village voisin en 1991 (cf infra).

campagnes ratées ont suffit pour déstructurer leur dispositif foncier. La stratégie du groupe a donc été gravement compromise par l'échec du modèle de mise en valeur. Les tentatives de sécurisation en s'impliquant dans les institutions ne manquèrent pourtant pas. Le second fils est ainsi président du GIE "Yag Jeff" depuis 1994 (ce GIE était du reste au départ censé focaliser une recherche foncière dynamique). Cela ne l'a pas mis à l'abri des dysfonctionnements internes au GIE et de l'incertitude accompagnant la libéralisation de la riziculture.

Aujourd'hui, après ces échecs successifs, les membres de B2 affichent toujours un certain dynamisme en participant activement à la mise en place de la culture de la force. En se chargeant de l'organisation des campagnes, ils parviennent à obtenir plus de terres que les autres, et surtout ils se réservent le choix de leurs parcelles. Ceci explique que le groupe dispose pour la période étudiée d'une superficie par actif de 0,96 ha, ce qui est élevé pour des agriculteurs endettés, étant donnée la crise rizicole à Boundoum. Cela note une capacité d'adaptation à un univers changeant. Les deux fils aînés ont adhéré à l'autre forme d'organisation en travaillant sur le PIP de B1. Ils admettent ne pas avoir le choix. Leurs obligations vis à vis de leur ménage respectif les contraignent à se plier à des directives qui leur sont étrangères et dont ils connaissent la faible rentabilité.

c. Perspectives, transition intergénérationnelle

Il n'existe pas de règles figées quant à l'héritage des terres dans le delta. Le phénomène est récent, le foncier disponible est souvent mouvant et le statut particulier des zones de terroirs dans le droit sénégalais interfère avec les usages *traditionnels*. Il est fréquent que le principal héritier ne soit pas le fils aîné. Tout dépend de la situation de chacun des fils et de son investissement dans la reproduction du groupe, mais aussi de l'entente entre les enfants, sachant qu'ils peuvent légalement conserver toutes les terres qui leur sont attribuées par la communauté rurale.

Groupe domestique P1 : Sachant que la transition est proche et que l'entente entre les dépendants n'est pas parfaite, le chef de groupe a pris la décision de nommer responsables de la gestion d'une partie du champ commun les deux chefs d'UP les mieux dotés (1 ha pour son frère cadet et 1 ha pour son fils aîné sur les 2,65 communs). S'il y a une volonté de sa part de perpétuer une organisation domestique autour d'un champ commun et laissant des marges de manoeuvre aux différentes unités de production, une telle transition n'est pas facile. Les remarques précédentes sur les différentes stratégies de recherche de terres et sur les restrictions de l'accès au foncier le montrent bien. Le chef en est conscient, et la séparation du champ commun ébauche la répartition des responsabilités qui devrait se mettre en place dans l'avenir, et donc l'éclatement du groupe domestique.

Ces problèmes de transition se croisent d'autre part avec les volontés d'indépendance issues du droit foncier en vigueur où les attributions sont officiellement individuelles. Il semble que dans le cas de P1 un seuil soit sur le point d'être atteint entre stratégie de groupe et émancipation individuelle. Il existe certaines tensions et la solidarité familiale, même si elle perdure semble moins forte que dans les autres groupes enquêtés.

Dans cette double perspective de transition et de problèmes de cohésion, la situation actuelle ne peut être qu'instable et la séparation des responsabilités du champ commun marque une étape vers une division du groupe domestique, étape voulue par le chef de groupe pour maintenir encore un peu l'unité.

Groupe domestique P2 : La distribution du foncier entre cinq attributaires pose ici aussi des problèmes de cohésion. Pour l'instant, le troisième fils, sur décision du chef de groupe, est l'unique responsable des parcelles communes mais une division est envisagée. Le processus de déstructuration est moins avancé que pour le groupe P1. L'expansion du groupe repose bien sur les mêmes leviers (bon départ et installation ancienne, contrôle du GIE "Roume", bon disponible humain), mais la stratégie globale, si elle reste offensive et par certains aspects décentralisée, va néanmoins beaucoup plus dans l'intérêt de l'ensemble du groupe. La délimitation des UP (on pourrait ici parler de sous unités) est moins marquée.

Dans ces conditions, la transition intergénérationnelle, qui sera très bientôt d'actualité, est moins problématique. De l'avis même des dépendants, le maintien de l'unité est très important, ne serait-ce, comme nous le verrons plus loin, que pour faciliter les échanges de travail en cas d'absence d'un des membres ou en cas d'activités hors du groupe domestique. Pour que la transition s'opère correctement il est toutefois nécessaire que chaque chef d'UP puisse jouir d'un espace de liberté suffisant, ce qui devrait amener à une redistribution du foncier actuel.

Groupe domestique P3 : La transition est déjà réalisée pour ce groupe. Elle était d'ailleurs pratiquement réglée avant la mort du père de l'actuel chef de groupe. Celui-ci a 43 ans aujourd'hui. Son frère cadet ne désire pas se désolidariser du groupe et ses fils sont encore jeunes. La stratégie en matière de recherche foncière devrait rester axée sur l'implication dans le GIE "Médine".

Groupe domestique B1 : La transition a également eu lieu dans le cas de B1. Le chef de groupe a 46 ans et son fils aîné n'a que 16 ans. Pour le reste, la sécurité offerte par l'appartenance à un groupe dynamique en pleine réussite relativise les problèmes de cohésion qui pourraient apparaître entre le chef de groupe et ses deux neveux dépendants. Le règlement de cette cohabitation s'effectue en distribuant des parcelles en gestion individuelle afin de renforcer la cohésion. Le chef responsabilise ses fils aînés (qui reçoivent respectivement 0,36 ; 0,25 ; et 0,25 ha) et sécurise ses neveux et sa femme (3,5 ; 1,5 et 2,74 ha accordés de façon régulière).

Groupe domestique B2 : En 1989, le père de l'actuel chef de groupe ne laissa que l'usufruit d'une parcelle dans le grand aménagement, parcelle qui fut retirée au groupe deux ans après. Ses enfants et son gendre n'ont donc véritablement entamé la constitution de leur parcellaire qu'il y a 7 ans. Nous avons vu que cette recherche ne fut que très peu concertée, chacun employant sa propre stratégie. Il n'y a donc pas de problème de transition dans ce groupe, celle-ci ayant déjà été réalisée.

Par contre la présence de deux ndiels est significative d'une séparation presque effective en

deux groupes distincts selon nos critères. Il n'y a pas d'antinomie véritable entre les membres mais l'histoire courte du groupe explique cette scission. L'immense incertitude qui a caractérisé ces dernières années a obligé à des réactions dans l'urgence, chacun se devant de saisir les opportunités qui s'offraient à lui. La situation a ainsi rendu le maintien de la cohésion difficile.

Pour l'heure chaque unité est dans une position précaire. Il faudra attendre les résultats des attributions sur le grand aménagement réhabilité pour en juger. Dans le long terme, les membres du groupe espèrent que le travail d'organisation et de responsabilité qu'ils exercent en s'impliquant dans la culture de la force, pourra leur permettre des facilités si la crise du crédit devait prendre fin.

2. GROUPES À STRATÉGIE DÉFENSIVE

a. Evolution et utilisation des surfaces globales des groupes domestiques

Groupe domestique P4 : P4 est le deuxième groupe peul de l'échantillon. Il offre l'exemple d'un groupe ayant une représentation secondaire de l'agriculture et d'une insertion moindre dans les activités rizicoles. Son histoire est aussi significative du blocage à l'expansion dont ont pu être victimes certaines familles. Dès son arrivée dans la zone il s'installe à cinq kilomètres de Pont Gendarme sur le jeeri et ne voit dans la riziculture pluviale qu'un complément à l'élevage.

La rupture de la sécheresse est très nette. Au milieu des années 70 son cheptel bovin (environ 40 têtes) est décimé. C'est sous cette contrainte qu'il s'adonne à la riziculture par submersion avec la SAED. Lors des aménagements, il parvient à obtenir 1,69 ha malgré la présence de seulement quatre actifs. Mais par la suite, mis à part 0,50 ha sur le PIV de Gandiaye, son disponible foncier n'évoluera plus. Du reste la riziculture est arrêtée depuis trois campagnes sur la partie du PIV où se trouve sa parcelle.

Pour la période étudiée le groupe n'a exploité que les 1,69 ha de l'aménagement et s'est fait prêter une parcelle de 0,60 ha pour faire de la tomate. C'est la première année qu'il se lance dans une culture de diversification.

Groupe domestique P5 : Les parents de l'actuel chef de groupe se sont installés à Pont Gendarme en 1965. Tout comme les autres colons de la cuvette, ils démarrèrent par la riziculture et du maraîchage, principalement la tomate. Groupe de taille modeste au moment des aménagements de 1980 (il ne restait que deux fils actifs après que les parents se soient retirés des activités agricoles), il n'obtint que 0,47 ha, en accord avec les dispositions légales en vigueur. Ce n'est que quatre ans plus tard, profitant d'une distribution sur des extensions qui restèrent inexploités durant plusieurs campagnes, qu'ils purent bénéficier de 0,73 ha supplémentaires.

Il faudra attendre 1989 pour que P5 puisse obtenir 0,60 ha avec le foyer des jeunes, puis 0,58 ha sur le PIV en 1991. Il s'agit de dernières parcelles que le groupe se verra attribuer. Par la suite, selon les opportunités offertes, des terres seront empruntées ou louées, mais ces pratiques ne furent pas mises en oeuvre durant la période étudiée.

Tableau n° 4 : Structures de production des groupes domestiques de la catégorie n°2

N° d'expl.	Date d'installation	Population Totale	Nbre de ménages	Actifs agricoles		Superficies attribuées (ha)			Cultivées en CSC 95, HIV 95/96 et CSF 96 :		
				Hommes	Femmes	Cultivables	Communes	Indiv.	Riz	Maraîchage	Autres
P4	1965	8	1	6	1	2,19	1,69	0,5	1,69	0,6	0
P5	1965	16	2	3	2	2,38	1,2	1,18	1,8	1,07	0
B3	1989	6	1	3	3	12,17	10	2,17	2,5	0,07	0
B4	1978	13	2	3	3	14,8	8	6,8	3,55	0,07	0
B5	1989	7	2	1	2	6,47	5	1,47	2,14	0,07	0

N° d'expl.	Nbre de Parcelles	Nbre d'OP d'appartenance	Superficie expl./actif	Taux de mise en culture	% surf. Maraîch.	Type de cuisine	Présence champ com.	Alimentation grenier	Nombre d'UC	Nombre d'UP	Nombre d'UA
P4	3	1	0,33	105%	26%	unique	oui	en commun	1	1	1
P5	7	2	0,57	121%	37%	rotation	oui	en commun	1	1	2
B3	6	2	0,43	21%	3%	rotation	non	en commun	1	3	2
B4	4	2	0,60	24%	2%	rotation	non	individuelle	1	1	1
B5	3	2	0,74	34%	3%	rotation	non	individuelle	1	1	1

Commentaires :

**La superficie attribuée ne tient pas compte des locations ou des prêts de terres;*
Il s'agit de la surface officiellement confiée au groupe par la communauté rurale ou la section.

**La surface commune désigne les champs à partir desquels est constitué le grenier.*

**Dans les statistiques de la SAED, l'année agricole commence par l'hivernage.*
Ne disposant pas des données de la saison chaude 1996 mais désireux de saisir un cycle entier,
nous avons pris le parti de démarrer notre observation à partir de la contre saison chaude 1995.
Les surfaces exploitées ici présentées sont donc développées et nous renseignent sur l'état foncier global du groupe.

**Le taux de mise en culture est le rapport entre les surfaces attribuées et les surfaces cultivées, qui elles peuvent intégrer les locations et les prêts;*
Il doit donc être replacé dans la stratégie globale du groupe.

Les deux premières parcelles obtenues ainsi que la moitié des deux autres ont été cultivées pour l'hivernage qui nous intéresse. Par ailleurs, la presque totalité des deux parcelles initiales fut travaillée durant la contre saison froide 1996. Ainsi, si la superficie exploitée par actif reste faible (0,57 ha), le taux de mise en culture de 121%, alors qu'il n'y a pas de locations de terres, traduit une volonté d'intensification agricole. Du reste, si on tient compte de la présence de trois surgas, on peut considérer que le groupe est le plus intensif en main-d'oeuvre de notre échantillon.

Groupe domestique B3 : L'installation tardive de ce groupe (1989) vient du fait que son chef était jusque là employé à la SAED dans le village. Or, les agents de la SAED n'avaient officiellement pas le droit de se faire attribuer des terres. Il va de soi que l'usage de prête-noms fut fréquent mais, suite à l'apparition des communautés rurales et au désengagement de l'Etat, la situation de nombre de ces agents s'avéra délicate. Dans le cas présent, le chef de B3 opta pour un "départ volontaire" en 1989, et négocia l'attribution de 4 ha avec la SAED via la CR. Il s'agissait de terres abandonnées sur de parties dégradées de l'aménagement. Originaire du Siné Saloun, B3 préféra donc tenter de profiter des opportunités de la riziculture dans le delta.

En 1991, il se voit retirer cette superficie suite au conflit entre les communautés rurales de Ross Béthio et de Rosso. Ce n'est qu'en 1993, après plusieurs tentatives, qu'il obtient un financement pour l'aménagement de son propre PIP. La communauté rurale lui accorde 10 ha et il crée son GIE familial pour les gérer. Dans un premier temps, n'ayant pas obtenu les fonds nécessaires à l'achat d'un GMP, il fait appel à B1 qui lui aménage 6 ha et lui fournit de l'eau. En fait il ratera sa campagne, ne récoltant que 3,5 ha. Sur-endetté, il devra abandonner complètement la riziculture sur son PIP dès la première année d'exploitation.

Depuis il est obligé de revenir à ces anciennes pratiques en empruntant des parcelles, ou de participer à la culture de la force. Il est imité en cela par les autres membres du groupe domestique. Pour la période qui nous intéresse, l'ensemble des parcelles exploitées s'élève à 0,5 ha en contre saison chaude 1995, 2 ha en hivernage 1995/96 et 0,07 ha en contre saison froide 1996. Cela représente une superficie par actif de 0,43 ha, la plus faible de l'échantillon.

Groupe domestique B4 : B4 a participé de très près à toute l'histoire de Boundoum Est. Son père s'installe avec trois fils en 1966 dans le village mais continue d'exploiter sur les casiers de la grande Ronkh dont il est originaire. Ils participent à la riziculture sur aménagement primaire (0,2 ha) et à la culture fourragère pour la SAED.

En 1976 la famille éclate avec les conflits entre Ronkh et Boundoum Est. Pendant que ses deux frères cadets préfèrent s'en retourner, l'actuel chef de groupe choisit de rester avec son père. Ils profitent ainsi des 4 ha par exploitation attribués automatiquement dans le secteur 46 de l'aménagement, et ce jusqu'en 1987. Cependant, ils n'utilisèrent que 1 à 2 ha suivant les campagnes car ils durent faire face à des contraintes techniques fortes (manque de matériel et enherbement). Son père reste l'attributaire de cette parcelle mais son fils bénéficie en 1978 de 1,17 ha sur le tout premier PIV, sous la responsabilité de ce qui deviendra la section villageoise. Il prend ainsi une certaine

indépendance et gère seul son ménage, bien que continuant à travailler avec son père. Il devient en fait une UP à part entière, tout en restant très impliqué dans la gestion du groupe domestique de Boundoum, où il s'impose comme le chef de culture.

En 1991 il parvient à fonder son GIE familial et se fait attribuer 15 ha hors aménagement, ainsi que les crédits nécessaires pour les mettre en valeur. Ses terres sont de qualités inégales et l'ampleur de son crédit ne lui permet que l'aménagement de 8 ha qu'il exploitera jusqu'à l'hivernage 1994/95. Parallèlement il participe au développement des PIV en se faisant attribuer près de 3 ha avec le GIE "Yag Jeff".

La politique financière de la CNCAS se resserre à partir de 1993 mais B4 parvient bon en mal en à préserver l'essentiel, c'est à dire la possibilité d'accès à des crédits de campagne et donc son disponible foncier. L'échec de l'hivernage 1994/95 et les arriérés qu'il a entraînés ont annulé tout droit au crédit institutionnel et ont ainsi réduit considérablement les superficies exploitées tant sur le PIP que sur le PIV. Comme beaucoup d'autres, B4 est dès lors obligé de s'autofinancer. Alors qu'il dispose d'un potentiel de près de 15 ha de terres aménagées, le groupe n'a exploité que 0,3 ha en contre saison chaude 1995, 0,5 ha en hivernage 1995/96 et 0,07 ha de tomates en contre saison froide 1996. Toutes ces terres ne lui sont en outre pas attribuées en propre.

Les 2,75 ha de l'aménagement, obtenus en 1990 (tous les groupes domestiques du groupement 46 y eurent droit, cf infra), ne lui sont pas entièrement attribués. En effet, à la mort du père l'année dernière, les deux frères cadets de Ronkh ont réclamé leur part sur cette parcelle, malgré un disponible sur leur propre terroir villageois. Des négociations sont en cours pour régler cette question, mais pour cet hivernage travaux et bénéfices seront partagés. Il s'agit de la seule parcelle sur laquelle B4 peut compter sur le crédit rural.

Groupe domestique B5 : Ce groupe ne s'est installé à Boundoum Est qu'en 1989. Son chef actuel, originaire de Ronkh, a saisi l'opportunité de se désolidariser de sa famille. En fait, au démarrage des PIP dans son village d'origine il n'était pas parvenu à se faire attribuer une parcelle, chose qui fut possible à Boundoum, où lui et son frère avaient déjà un champ.

Sa première saison (contre saison chaude 1989) est aussi celle de la création de son GIE familial. Il commence avec 4 ha, aménagés et cultivés grâce à un crédit de 1 000 000 FCFA, qu'il parvient à rembourser intégralement. Il augmente ensuite sa surface en cultivant 20 ha en hivernage 1989/90 et 10 ha en contre saison chaude 1990 (double culture vraie). Les financements suivent avec respectivement 3 500 000 et 1 700 000 FCFA. Mais des retards sur le calendrier de l'hivernage et des ravages d'oiseaux pour la contre saison entraînent le non-remboursement et donc l'arrêt des crédits et de la culture sur ses terres. Il a aujourd'hui plus de 5 000 000 FCFA d'arriérés et son PIP est à l'abandon après seulement trois campagnes d'exploitation.

Sans accès au crédit, il se reporta pour les trois hivernages suivants sur le GIE d'une relation. D'autres paysans ont connu la faillite et ce GIE non encore endetté accepte d'utiliser une partie de ses crédits à leur profit. Seulement le même phénomène se reproduit, pour cette fois des problèmes de malversations du bureau. Les terres sont abandonnées en 1993.

Depuis 1993, il adhère à l'autofinancement par la culture de la force. En outre il renoue des liens avec sa famille d'origine et partage avec son frère une parcelle dans le grand aménagement. Ainsi, pour la période étudiée, B5 a exploité 0,3 ha en contre saison chaude 1995, 0,37 ha en hivernage 1995/96 avec la culture de la force, 1,47 ha toujours en hivernage sur l'aménagement, et 0,07 ha d'oignons avec le Plan International en contre saison froide 1995/96. Il dispose donc de 0,74 ha/actif.

b. Lecture de ces évolutions-types de tenure-stratégie vis à vis des institutions

Groupe domestique P4 : Pour ce groupe domestique ne comprenant qu'une seule unité de production la notion de champ commun perd de son sens. Le chef de groupe considère toutefois que les 1,69 ha du grand aménagement sont utilisés pour l'approvisionnement du grenier et les dépenses communes, les autres superficies éventuelles servant plutôt à des achats ne concernant que sa femme et ses très jeunes enfants.

Les blocages à son expansion tiennent en partie au fait qu'il vit au coeur des relations parfois conflictuelles entre agriculteurs et éleveurs et n'a pas su (ou voulu), à l'instar de P3, s'impliquer davantage dans les institutions entourant la riziculture. Il ne dispose pas d'un réseau de relations sociales pouvant l'appuyer dans une recherche foncière offensive. Cette position, accentuée par des problèmes familiaux graves qui l'ont un temps écarté des activités agricoles, fait qu'il dispose de la plus petite surface par actif de l'échantillon de Pont Gendarme.

Le chef de groupe est un bon exemple de producteur inclus dans un système qu'il ne maîtrise pas et qu'il subit. Démuni de par son âge (60 ans), son histoire et celle de sa famille, face à la gestion complexe et coûteuse de la culture irriguée, il ne s'implique que très partiellement dans les décisions de son seul GIE d'appartenance et encore moins dans celles de la section. Ses critiques nombreuses à l'encontre de la politique menée par la section villageoise dénote du reste une méconnaissance de son fonctionnement véritable.

Sa stratégie en matière de foncier vise donc un maintien de son disponible foncier actuel et se réduit à limiter l'endettement pour pouvoir relancer chaque année une nouvelle campagne. Elle ne fait nullement appel aux jeux institutionnels rencontrés plus haut.

Groupe domestique P5 : Ce groupe ne dispose donc que de 0,47 ha sur le grand aménagement. Ils forment, avec la parcelle de 0,73 ha sur les extensions, les terres communes destinées aux dépenses alimentaires et usuelles de l'ensemble du groupe. Les deux autres parcelles pourvoient aux dépenses propres à chacun des deux ménages formés par les deux frères.

L'attribution de la parcelle de 0,73 ha en 1984 a nécessité de nombreuses tractations de par la position délicate du groupe à cette époque. Manquant d'appuis auprès des autorités de l'époque, on leur opposait le fait qu'ils avaient déjà obtenu les 0,25 ha par actif prévus par la loi. Pour ce qui est des deux parcelles individuelles de 0,58 et 0,60 ha en 1989 et 1991, la quête fut également très longue, toujours pour les mêmes raisons.

Ce n'est qu'en 1993, et en partie en réaction à ces difficultés, que le frère cadet s'intègre dans

le bureau du GIE "Noar", organisation de base gérant trois de leurs parcelles, en tant que trésorier. Jusqu'à lors il n'avait fait qu'accepter et appliquer ses directives, pensant que son travail dans les champs suffisait à le sécuriser. Il reste que ce changement de stratégie et cette volonté de s'impliquer dans la vie institutionnelle du village ont surtout pour but la conservation du disponible actuel.

Groupe domestique B3 : Comme dans le cas de B2, la précarité du foncier relativise les modes d'utilisation des parcelles. Ainsi il est difficile de parler de champ commun alloué à l'alimentation du grenier lorsque la surface et l'emplacement cultivés changent chaque année. La stratégie de reproduction est soumise aux aléas des opportunités de mise en culture et doit être souvent reformulée dans l'urgence.

Ici les difficultés du groupe remontent à son installation. Celle-ci fut tardive et bien que vivant dans le village depuis le début des années 80, la non-appartenance à la communauté d'origine issue de Ronkh a toujours constitué un handicap. B3 n'a pas pu développer son exploitation sur de bonnes terres par manque d'influence au sein du village et d'appuis auprès de la CR. Il ne s'est pas non plus intégré aux institutions villageoises. Enfin, lorsqu'il a pu faire appel au crédit rural la position de la CNCAS venait de se durcir et il n'a donc pas eu de seconde chance après son premier échec.

Ce cas est typique d'un blocage issu à la fois d'un manque de réseau relationnel (ici installation tardive) et d'une mauvaise gestion du crédit. Le taux de mise en culture de 21% (et en fait nul sur les terres qu'il détient vis à vis de la CR) est le signe des dysfonctionnements d'un système qui se proposait de relancer la production par l'initiative privée soutenue par le crédit. B3 n'a pas pu assurer la responsabilité d'itinéraires techniques intensifs et donc coûteux sur une trop grande surface. Comme pour de nombreux autres riziculteurs, le passage de la gestion collective au PIP individuel de 10 ha n'a pas pu s'opérer.

Groupe domestique B4 : L'ancienneté dans le village et le choix de rester en 1976 ont toujours assuré le groupe d'une bonne position sociale à Boundoum Est. Il a su en tirer profit pour obtenir toutes ses attributions. A chaque opportunité (aménagement, PIV, PIP) il fut présent et a pu participer à toute l'histoire de l'expansion du terroir villageois et accomplir une stratégie offensive réussie en terme de surfaces disponibles. La comparaison avec B3 éclaire sur l'importance de cette insertion dans la vie sociale pour se positionner favorablement.

Cela lui a permis de profiter pleinement de la largesse dont la CNCAS a fait preuve durant certaines années. Malgré des intentions affichées de sévérité qui ont freiné certains exploitants, la caisse de crédit n'a jamais réellement sanctionné les mauvais payeurs en n'appliquant ni saisie de biens, ni retrait de terres. Ce laisser-faire s'est couplé à une gestion risquée et hasardeuse de la part de producteurs inexpérimentés et laissés libres du jour au lendemain face à l'exploitation intensive de grandes surfaces. Ces phénomènes sont sans doute explicatifs de la faillite actuelle[47] du système. Quoi qu'il en soit, B4 est un parfait exemple de riziculteur touché de plein fouet par cette crise. Les

[47] Il nous faut toutefois remarquer que les impayés de la CNCAS n'ont pas que des causes techniques ou de gestion. Le refus volontaire de non remboursement a également eu lieu, les paysans se sentant *protégés*.

sanctions prises à son encontre suite à son sur-endettement ne pouvaient être levées par les jeux de relations, car son insertion dans la vie sociale ne comprenait pas d'appuis forts auprès des agents de la filière rizicoles.

En 1994, ayant connu la faillite du GIE "Yag Jeff" et pressentant celle de son propre GIE, le chef de groupe tente de sauver ce qui peut l'être en s'engageant avec les autres villageois dans des négociations avec la banque concernant le devenir des terres sur l'aménagement. La section villageoise est en effet à cette époque très endettée (plus de onze millions de FCFA). Un moratoire strict est accepté sous la condition d'un changement de bureau. Le chef du groupe B4 devient ainsi président de la section villageoise. Son rôle n'a cependant rien à voir avec les lourdes responsabilités dévolues à ce poste à Pont Gendarme. La superficie gérée est réduite et la situation vis à vis de la banque est très précaire ce qui limite extrêmement sa marge de liberté.

Groupe domestique B5 : Les distributions de terre au moment de la création des PIP en 1989 étaient un moyen pour les jeunes dépendants de prendre leur autonomie. C'était le cas du chef de B5, parti avec une petite famille (elle ne compte que 7 personnes aujourd'hui) et qui a visé une expansion rapide dès son arrivée à Boundoum.

Une stratégie opportuniste collant bien avec les volontés publiques de développer l'initiative privée lui a effectivement permis de se retrouver à la tête de 20 ha cultivables et de monter son GIE. Mais il n'a fallu que trois ans pour qu'il revienne à son point de départ, c'est à dire sans terre.

Plus encore que celle du groupe précédent son histoire illustre de façon presque caricaturale l'essor, puis l'échec des choix de mise en valeur de l'époque. Le regard de B5 sur cette chute brutale est très critique. Il reconnaît s'être retrouvé trop vite face à la gestion de tant d'argent et n'avoir pas joué pleinement le jeu du crédit. Il déclare cependant n'avoir pas eu conscience de l'importance des conséquences des deux premières campagnes ratées. Le manque d'information de la part de la CNCAS a permis tous les espoirs mais aussi tous les risques inconsidérés (et parfois les détournements). Il estime avoir été pris dans des discours lui conseillant de s'endetter mais ne définissant pas suffisamment clairement les règles du jeu. Il a vécu cette expérience dans l'effervescence de la zone et la perçoit maintenant comme une époque révolue et une occasion manquée.

En ce qui concerne le GIE dans lequel il a cultivé de 1990 à 1993, le manque de transparence dans la gestion des dirigeants est souligné. Les adhérents de base, exclus de l'organisation des ventes des quantités reversées pour remboursements, n'ont pas eu en main les instruments de contrôle, chose que leur situation précaire aurait justifié. Le manque de formation a pour beaucoup rendu inefficace l'application du modèle institutionnel complexe proposé dans la zone.

Il est également étonnant de voir que sa stratégie s'est construite sans appui aucun, ni à la communauté rurale, ni à la section villageoise. Cela le laisse d'autant plus démuni maintenant.

Son adhésion à la culture de la force et son retour vers sa famille d'origine sont ainsi ses seuls recours pour parer tant bien que mal à sa situation. Chaque campagne depuis trois ans représente une recherche fastidieuse de moyens financiers pour pouvoir mettre des terres en culture.

c. Perspectives, transition intergénérationnelle

Groupe domestique P4 : Maintenant, assez âgé, entourés d'enfants portant eux aussi un intérêt limité à l'agriculture, le chef de groupe est dans une situation attentiste. Il mise davantage sur une reprise des activités d'élevage et dit ne vouloir qu'assurer une alimentation correcte via la riziculture. Nous verrons que ses fils développent également des activités extra-agricoles. Il n'y a donc pas de problème de transition intergénérationnelle. De toute façon le disponible foncier est bien trop faible pour être une source de discorde.

Groupe domestique P5 : L'entente entre les deux frères en charge aujourd'hui de la gestion domestique est très bonne. C'est la raison pour laquelle on peut les englober dans une seule UP. Leur âge, respectivement 37 et 47 ans, repousse le problème de la transition foncière loin des préoccupations actuelles de défense de leur disponible foncier. Le retrait de leur père, intervenu avant les aménagements de 1980, a permis une première transition sans heurt puisque le groupe n'avait aucune attribution officielle à l'époque.

Concernant l'organisation centralisée de la section villageoise, après avoir longtemps critiqué son dirigisme, ils admettent qu'elle a permis l'obtention répétée de crédit CNCAS, ce qui est loin d'être le cas pour les villages environnants. Ils jugent dès lors qu'à l'heure actuelle il n'y a guère de perspective de réussite (et de sécurisation de sa terre) sans conserver ce type de fonctionnement. La décision de prendre des responsabilités dans un GIE n'est d'ailleurs pas étrangère à ce constat et est jugée bonne pour la sécurisation foncière.

Groupe domestique B3 : Il va de soi que dans la situation actuelle aucun problème de transition ne se pose. D'une part le chef de groupe n'a que 58 ans, et d'autre part les 10 ha dont il dispose vis à vis de la communauté rurale, inexploités depuis trois ans nécessiteraient de lourds investissements et donc un important crédit, ce qui n'est pas envisageable dans le court et moyen terme.

La stratégie actuelle, qui semble s'instaurer pour longtemps, vise un éclatement des recherches foncières. Le chef de groupe, quelque peu désabusé, parle d'un retour dans le Siné Saloun (c'est sa région d'origine). Les autres membres tentent de se maintenir dans la zone ; sa femme par le biais d'un groupement féminin, son fils aîné par des locations qu'il désire reproduire à l'identique l'année prochaine. Mais leur position par rapport à la sphère agricole reste très précaire.

Groupe domestique B4 : Le groupe a une organisation très centralisée autour de l'autorité du chef (une seule UP malgré la présence de 13 personnes). La stratégie d'abord offensive à travers le PIP et le GIE "Yag Jeff" est devenue défensive depuis 1991. De ce fait, les fils et dépendants, trop jeunes à l'époque où une émancipation était possible, préfèrent maintenant se ranger aux décisions du père en ce qui concerne l'agriculture.

A 49 ans le chef de groupe ne songe pas pour l'instant à une transition au bénéfice de ses enfants. Du reste ses difficultés actuelles ne lui permettrait que de léguer des arriérés et donc des

surfaces inexploitables. Par contre, il existe toujours un problème de répartition de la parcelle de 2,75 ha sur le grand aménagement entre lui et ses frères restés à Ronkh.

B4 porte aujourd'hui un regard critique sur les modèles de développement choisis pour la zone. Rétrospectivement il se sent en partie responsable de l'échec de son périmètre privé mais dénonce le manque de suivi et de clarté dans les prises de décision de la CNCAS. Trop de portes ont selon lui été ouvertes pour la mise en place de GIE *fantômes* et la largesse mal contrôlée des premières années a amplifié les conséquences de la faillite de paysans comme lui.

Pour l'avenir, les redistributions prévues l'année prochaine sur le grand aménagement semblent pouvoir permettre un nouveau départ. La section villageoise sera de par son statut dans une position intéressante pour négocier avec les communautés rurales. Il est clair que le chef du groupe B4, en tant que président, a ici tout à gagner.

Groupe domestique B5 : Le chef de B5 porte, nous l'avons vu, un regard lucide sur les événements récents autour de la crise du crédit et sur leurs conséquences sur sa situation foncière. Il s'estime en tous les cas plus apte désormais à gérer ses activités et espère toujours pouvoir le prouver si un déblocage devait intervenir au niveau du crédit.

Encore très jeune (il n'a que 35 ans) il ne voit pour l'instant de possibilités en agriculture qu'au travers de systèmes d'organisation paysans, du type de la culture de la force et visant un simple but d'autoconsommation.

3. SYNTHÈSE CONCERNANT LA TENURE DE LA TERRE, UN "MARCHÉ" ENCHÂSSÉ DANS L'INSTITUTIONNEL ET LE SOCIAL

a. Stratégies des groupes domestiques

Pour les cas de P1, P2, P3 et B1, la sécurisation foncière réussie vient pour une grande part des opportunités prises par les anciens au début de la colonisation du delta. Outre la représentativité auprès des autorités coutumières (P1 et P2), la décision prise très tôt de s'insérer dans le schéma institutionnel du pouvoir local (tous les quatre ont eu à exercer des responsabilités et ont entretenu des relations avec la SAED) leur a procuré des facilités indéniables. Une bonne position sociale est donc prédominante, ne serait-ce que parce qu'elle autorise des manoeuvres de pression sans pour autant que l'estime du groupe dans le village ne soit entamée. On peut du reste remarquer que le changement de statut des terres cultivables du delta et de leur mode de gestion n'a pas outre mesure perturbé les stratégies de ces groupes. Le cas de B1 est significatif. Il sécurise son disponible en sous-traitant le crédit institutionnel qu'il obtient de la CNCAS. Ses terres sont donc mises en valeurs (en partie à son profit) par d'autres producteurs. Ce système, décrié par certains, n'empêche pas B1 de jouir d'une grande respectabilité, qui puise sa source bien avant les aménagements.

L'insertion dans la vie sociale et institutionnelle permet également d'expliquer en partie que malgré la mobilisation des mêmes stratégies offensives, le groupe B2 n'est pas pu négocier le virage de la crise du crédit à Boundoum. Le manque d'appuis et de reconnaissance villageois ne lui

permirent pas d'entrer dans le grand aménagement, ni d'investir dans un PIP.

Les stratégies peuvent se heurter aujourd'hui au croisement de deux phénomènes. L'accès au foncier se raréfie et les groupes domestiques s'agrandissent. Pour P1 et P2 la transition intergénérationnelle problématique est significative de ce phénomène nouveau.

Les évolutions des groupes B3, B4 et B5 montrent que si un développement est possible en appliquant à la lettre le système choisi et mis en place par des centres de décisions extérieurs, cela n'assure que très rarement la pérennisation de l'exploitation. Ils ont pu se retrouver à la tête de grandes surfaces grâce à la création de PIP, mais n'ont pas su échapper à la crise du crédit. Ils sont aujourd'hui incapables d'exploiter sur les terres qui leur ont été attribuées. Il semble que les résultats techniques, s'ils sont nécessaires, ne sont pas suffisants pour sécuriser son disponible foncier. L'insertion dans la vie sociale et institutionnelle est un moyen également nécessaire d'une stratégie foncière réussie.

b. Quel "marché" de la terre ?

Toute cette partie laisse à penser que les règles d'attribution de la terre, premier facteur de production, sont loin d'être dans le delta celles d'un marché au sens néo-classique.

D'une part, nous voyons que la présence de locations de parcelles ne signifie en rien qu'il existe un marché de la terre, tant sont nombreuses les autres possibilités offertes aux agriculteurs. Payer pour pouvoir cultiver n'apparaît donc que comme un mode d'échange parmi d'autres et du reste, fixer le prix d'un hectare serait illusoire. Les prêts gratuits ou contre des conseils agronomiques et les échanges sont fréquents, les attributions par les communautés rurales ne coûtent officiellement que les frais de dossiers.

Dans tous ces types de transaction l'aspect politique et social joue un très grand rôle. Nous avons vu qu'il existe tout un jeu de positionnement institutionnel, loin du marché mais nécessaire. Les pratiques paysannes sont soumises à l'environnement local, voir supra local, qui réduit leur marge de manoeuvre en tentant d'imposer des règles s'appuyant sur un arsenal juridique précis. Les lignes qui précèdent montrent que les contournements de cet arsenal sont monnaie courante. Les riziculteurs accordent leurs pratiques pour se soustraire au marché.

Les débats sur une révision du droit foncier (Seznec, 1995) ne doivent en aucun cas perdre de vue ces aspects sociaux. Une réforme juridique n'est pas suffisante, il faut qu'elle s'appuie sur une bonne connaissance des stratégies paysannes, de façon à prévoir les réinterprétations des lois et les pratiques déviantes.

L'enjeu est de taille. On a jusqu'à présent pensé qu'en incitant à l'intensification rizicole (les attributions des PIP étaient conditionnées à l'obtention de crédits censés assurer la mise en place d'itinéraires techniques intensifs), on résoudrait la plupart des problèmes économiques des agriculteurs. Les évolutions des groupes domestiques enquêtés à Boundoum illustrent bien l'échec de l'expérience des PIP. La manne du crédit a entraîné des expansions rapides mais aussi éphémères. Il faudrait peut-être faire le chemin inverse et viser une sécurisation des terres, de façon à permettre progressivement l'engagement vers des pratiques intensives.

TROISIEME PARTIE : ADAPTATION DES STRATEGIES A CET ENVIRONNEMENT, organisation interne des groupes domestiques et diversification des revenus

I. L'ORGANISATION INTERNE

Outre les données des tableaux n°3 et 4, les commentaires qui suivent s'appuient sur les arbres généalogiques des différents groupes domestiques enquêtés (figures n°4 à 9). Leur lecture permet de resituer la place de chaque membre dans l'organisation économique et sociale du groupe. D'autre part, nous rappelons que les principes qui fondent les règles d'organisation les plus fréquemment rencontrées sont décrits dans la première partie du document (chapitre II.B.).

A. GROUPES DOMESTIQUES A STRATEGIE OFFENSIVE

1. CONSTITUTION DU GRENIER, ORGANISATION DU TRAVAIL AGRICOLE

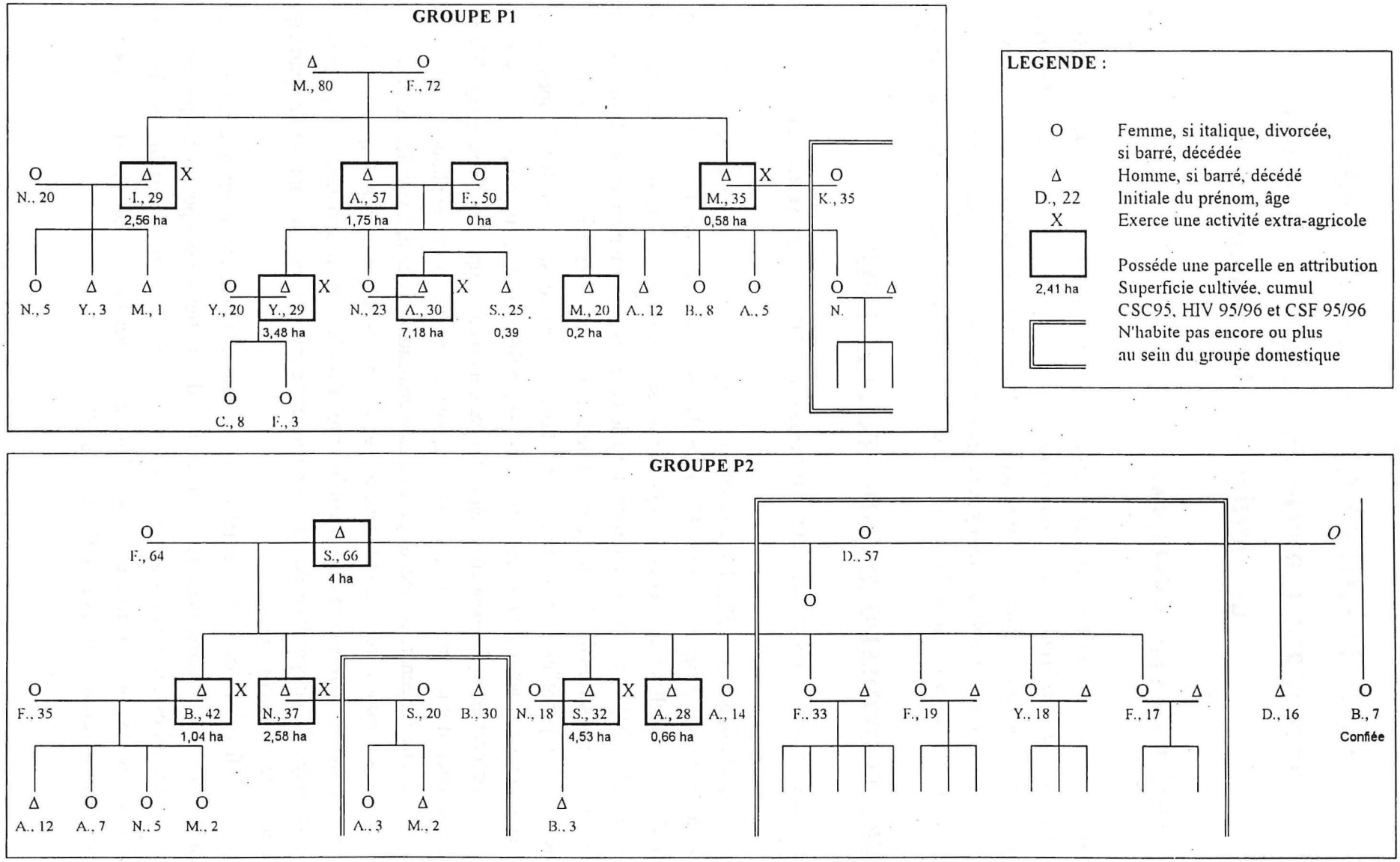
Groupe domestique P1 : L'organisation de ce groupe peut se résumer par la présence de 5 unités de production proprement dites. Elle guide la gestion des revenus. Le grenier est constitué à partir de trois parcelles travaillées en commun mais sous la responsabilité séparée de A. (0,65 ha), Y. (1 ha) et I. (1 ha). Il ne sert qu'à la fourniture de céréales pour l'alimentation (4 tonnes de paddy par an) les responsables de chaque fragment de la partie commune gardant le surplus éventuel. Il existe pour ces parcelles de nombreuses variations dans la constitution des équipes de travail. Globalement tous les actifs y participent mis à part M., le frère du chef du groupe et A., son gendre.

Le premier est légèrement en retrait de l'organisation du groupe. Son faible disponible foncier et la présence d'une femme hors de la communauté de résidence expliquent cette position.

Le cas de A., gendre du chef de groupe, est significatif de la complexité des rapports sociaux. Il forme avec son jeune frère S. et sa femme une équipe de travail indépendante qui n'intervient que sur les parcelles attribuées en propre. Leur insertion dans la communauté de consommation prend une forme originale, indépendante des usuels échanges de travail mais reposant sur une participation à certaines dépenses communes.

Y., le fils aîné maintenant véritable responsable de la production agricole, a d'importantes obligations vis à vis des autres membres, et notamment d'entretien de son père. La séparation de son équipe de travail est ainsi moins tranchée que celle de son beau-frère. Certaines opérations sont effectuées avec ses oncles, mais c'est principalement avec ses frères cadets M. et A., ainsi qu'avec sa femme, qu'il travaille sur ses parcelles individuelles.

Figure n°4 : Arbres généalogiques des groupes domestiques P1 et P2



Le troisième frère du chef de groupe, I., occupe dans le schéma organisationnel une place différente et beaucoup plus autonome, étant moins sollicité que son neveu pour les dépenses communes, une fois sa participation au grenier et à quelques compléments alimentaires effectuée. Le cas de M., jeune fils de A. est un peu particulier. Il est attributaire d'une parcelle individuelle mais doit reverser une partie de ses revenus pour la consommation du groupe. Amené à reprendre des terres très prochainement, il est en quelque sorte *initié aux règles de droits et obligations domestiques*.

Le ménage du chef de groupe A. est surtout géré grâce aux revenus agricoles éventuels de son épouse (elle est attributaire de 0,29 ha cultivés épisodiquement) et aux apports de Y.. Il travaille avec ses jeunes fils, en leur partageant les bénéfices des 1,1 ha qu'il exploite pour son compte.

Groupe domestique P2 : Contrairement au cas de P1 la parcelle commune n'a pas été séparée. S., troisième fils du chef de groupe, en est le gestionnaire et tant qu'*héritier* désigné pour la gestion du ndiel, il peut mobiliser sur celle-ci l'ensemble des membres actifs. La participation est d'ailleurs bien respectée, sauf cas de force majeure. Ici les champs communs ne sont pas censés dégager de revenus individuels. Le grenier servira à la fourniture du groupe en céréales et le surplus sera vendu pour autofinancer le lancement de la campagne suivante ou pour acheter des denrées alimentaires pour l'ensemble du ndiel. Le groupe se constitue ainsi un stock qu'il peut vendre tout au long de l'année en profitant de prix plus rémunérateurs.

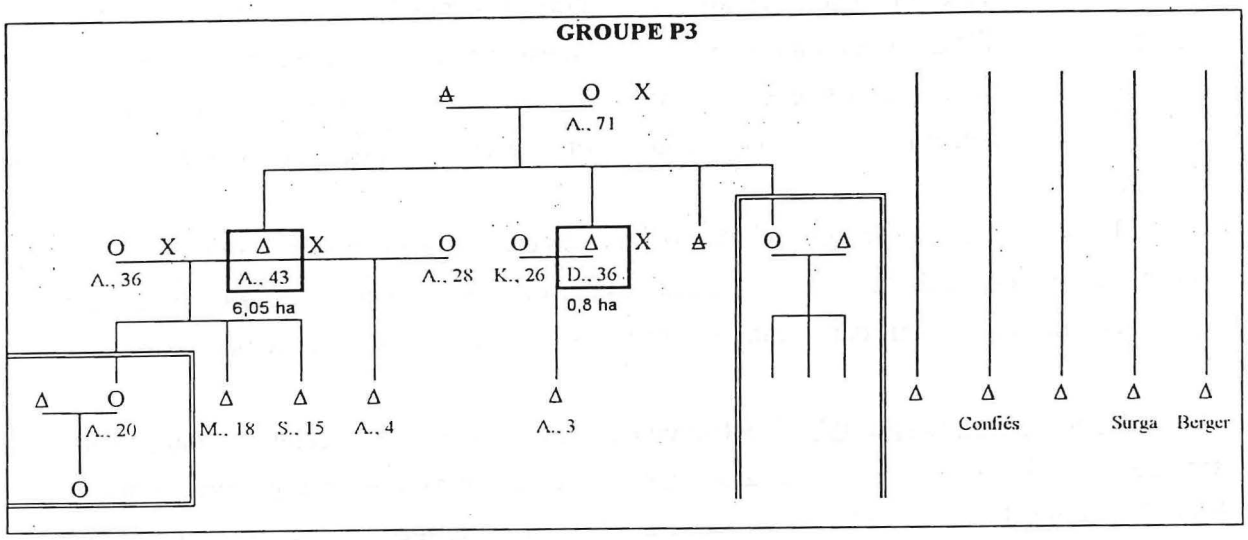
Sur les autres parcelles, chaque attributaire puise dans son ménage son équipe de travail mais l'entraide est fréquente, surtout pour des opérations comme l'épandage d'engrais et le traitement herbicide. Les trois (celles des trois fils B., N., et S.) peuvent être plus précisément appelées sous unités, les divisions de la communauté de production n'étant pas exclusives.

N., le deuxième fils, occupe ici une position particulière. Sa femme et ses enfants n'habitant pas encore dans la concession, il ne dispose pas de main-d'oeuvre pour ses parcelles. En outre il est souvent absent de par ses fonctions de chauffeur de moissonneuse batteuse. Pour que ses terres soient entretenues et que les bénéfices tirés lui reviennent, il se doit de reverser une partie de ses revenus annexes à la communauté de consommation. Il s'agit là d'une règle implicite qui permet de conserver l'attribution des terres (rappelons que la non-exploitation est un critère de désaffectation). Le caractère individuel des parcelles hors champ commun est également préservé, mais le coût en travail que cela suppose pour la communauté doit être compensé. Cette règle nous montre que l'organisation du travail peut dans certains cas être dissociable de la tenure de la terre. Une autre possibilité est que N. paye à ses frais un surga qui travaillera sur les parcelles de ses frères.

Le quatrième fils, A., partage la parcelle (0,66 ha) d'un riziculteur peul. Même célibataire, cela ne lui donne pas d'autonomie. Il participe aux travaux sur les champs communs et aide ses frères aînés, en particulier S..

Le chef de groupe, S., ne s'occupe plus que de son champ de 4 ha sur le jeeri. Celui-ci n'est du reste que très peu productif. Il le travaille avec les jeunes enfants.

Figure n°5 : Arbre génalogique du groupe domestique P3

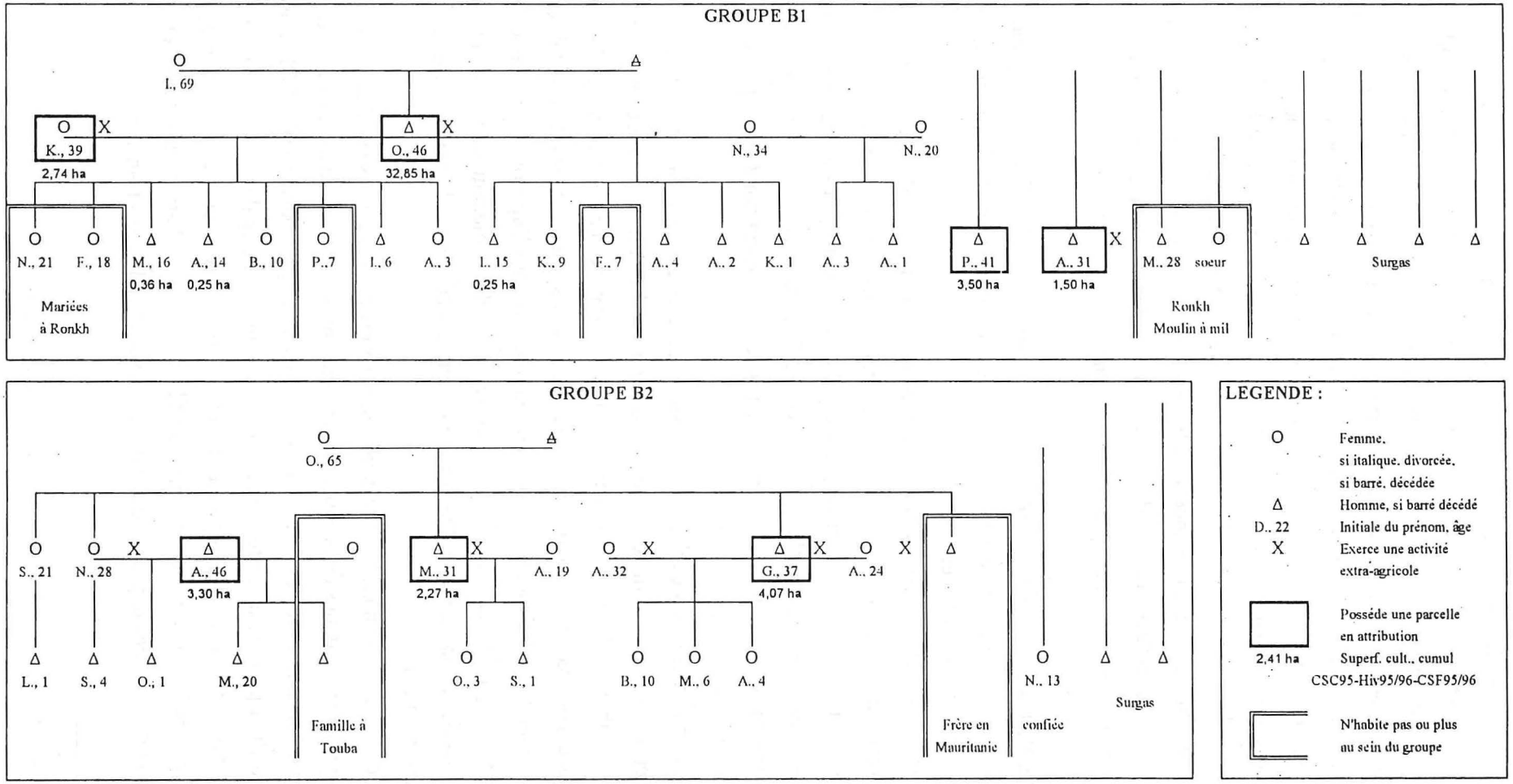


Groupe domestique P3 : A., 43 ans, représente dans ce groupe l'autorité à la fois économique et sociale. Il centralise depuis plusieurs années les opérations de production. La constitution du grenier se fait à partir de la parcelle commune de 0,76 ha, qui est sous sa responsabilité. Tous les membres actifs du groupe participent à ces travaux mais A. se réserve la gestion des activités et du stock de paddy. Ce dernier n'est utilisé que pour la consommation du groupe en céréales. S'il s'avère insuffisant, c'est à A. qu'incombent les achats de riz supplémentaires. Il peut aussi prendre des crédits auprès des autres habitants de Médina ou de Pont Gendarme, ou en dernier recours emprunter à son frère. Cependant, étant donnée sa position, tout argent ou paddy pris auprès de son frère pour l'approvisionnement en riz du groupe devra être remboursé.

Le schéma de la figure n°5 montre que le groupe ne comprend que deux attributaires de terres. Cependant, si globalement les deux frères possèdent chacun leur équipe de travail, la séparation n'est pas aussi marquée que dans le cas de P1. L'unité de production de D., jeune frère de A., peut ici être considérée comme une sous unité. En effet, s'il est seul avec sa femme pour cultiver ses 0,80 ha, il intervient très souvent sur les parcelles de son frère. Quant à ce dernier, il se fait aider par un surga (qu'il est seul à payer) par ses femmes et par les enfants qui lui ont été confiés.

Groupe domestique B1 : L'organisation de ce groupe est très centralisée, malgré la présence de quatre actifs disposant de parcelles en propre. Il n'y a priori pas de champ commun mais la fourniture des besoins en riz du ndiel (8 kg par jour) obéit à des règles reproduites chaque année. Une parcelle est choisie en début de campagne. Elle est récoltée précocement (pour des raisons de qualité) et alimente le grenier. Décortiqué au fur et à mesure, ce paddy n'est pas vendu et ne sert qu'à la préparation des repas.

Figure n°6 : Arbres généalogiques des groupes domestiques B1 et B2



Tous les actifs de la communauté de résidence interviennent sur les 32.85 ha cultivés sous la responsabilité de O., le chef de groupe. Si sa femme, K., peut compter sur l'aide de ses fils aînés, ses neveux P. et A. doivent par contre assurer seuls l'exploitation des parcelles que O. leur a confiées. Tous les trois doivent se plier à des règles sensiblement identiques à celles qui régissent le reste du disponible foncier alloué à des agriculteurs extérieurs au groupe domestique[48]. Sur les quatre surgas payés et dirigés par O., un est chargé principalement du suivi des cultures maraîchères, les trois autres participant indifféremment aux travaux rizicoles sur le reste des superficies.

Dans la pratique cette organisation se rapproche donc de celle décrite pour les cas de P1 et de P2 pour ce qui est de la gestion du travail, chaque dépendant possédant une certaine autonomie sur ses parcelles individuelles. La différence notable est que le chef de groupe est ici le seul attributaire légal de toute la surface vis à vis de la communauté rurale. Cela lui donne une autorité supplémentaire et donc un contrôle accru sur ses dépendants.

Groupe domestique B2 : Parmi les groupes à stratégie offensive, B2 affiche une organisation très éclatée. C'est d'ailleurs le seul de l'échantillon pour lequel la communauté de résidence inclue plusieurs ndiels et par conséquent plusieurs greniers.

Aujourd'hui les trois chefs de ménage qui ont accès à de la terre (A., M. et G.) disposent de leur propre grenier, mais il n'existe que deux ndiels. Le premier, sous la responsabilité de G., abrite ses deux femmes, ses trois enfants et un surga. Le second comprend tous les autres membres du groupe (y compris le deuxième surga, embauché par M.), à l'exception de O., la mère qui mange seule avec l'aide de l'ensemble du groupe. La fourniture en riz de ce second ndiel (4 kg par jour) est assurée en alternance par les greniers de A. et de M..

Cette organisation particulière s'explique par l'histoire du groupe (installation tardive) et par les difficultés qu'il éprouve pour sécuriser la tenure des terres. Le foncier changeant à chaque campagne, il est impossible de délimiter un champ commun. D'autre part, l'incertitude liée aux modes de mises en valeurs des parcelles (culture de la force et travail sur les champs de B1) fait qu'il est délicat de répartir de façon globale les responsabilités de chacun dans l'approvisionnement de la famille. Il est en effet arrivé par le passé que l'un ou l'autre des chefs de ménage ne puisse honorer ses engagements vis à vis de la communauté. De là découlèrent des conflits et la décision de scinder l'unité de consommation en deux.

La présence de trois greniers n'est bien évidemment pas sans conséquences sur l'organisation du travail. B2 se compose de trois unités de production indépendantes, correspondant à trois équipes de travail distinctes. G. travaille avec ses deux femmes et un surga (qu'il paye 60 000 FCFA pour 4 mois) les 4,07 ha qu'il a pu obtenir cette année. M. et sa femme ont également du engager un manoeuvre à l'année (50 000 FCFA par campagne) pour pouvoir cultiver leurs 2,27 ha. Enfin, A., ayant une partie de sa famille à Touba, a fait venir son fils aîné dans le delta pour compléter son équipe de travail. Il s'évite ainsi des dépenses de main-d'oeuvre et réduit ses transferts.

---

[48] Ces règles, basées sur la sous-traitance du crédit institutionnel sont décrites plus haut.

Malgré cette séparation, il arrive que ponctuellement les trois UP s'entraident. Mais cela correspond à des périodes courtes, dans des situations d'urgence.

2. DÉPENSES COMMUNES ET JEU INSTITUTIONNEL

Tout ce chapitre fait référence au système de droits et d'obligation ébauché plus haut (première partie, II.B.). Ce dernier est censé définir une norme de l'organisation économique dans le delta. Globalement, les droits correspondent au partage du travail et aux avantages liés à l'appartenance à un groupe domestique dynamique et *socialement influant*, les obligations reposent sur une participation à l'alimentation de l'ensemble du ndiel (le montant de cette participation peut varier selon le degré de responsabilité de l'individu dont il est question). Hors des dépenses alimentaires chaque UP est supposée se prendre en charge. Les monographies précisent les variations autour de ce schéma type. Leur lecture est également illustrée par les arbres généalogiques.

Groupe domestique P1 : Les dépenses quotidiennes de la communauté de consommation s'élèvent à 1 000 FCFA pour la sauce (huile, cubes aromatiques, légumes, etc.) et à 825 FCFA pour le thé et le petit déjeuner pour l'ensemble du groupe[49]. Les premières sont assurées par les maris des trois femmes qui préparent les repas à tour de rôle (Y., A. le gendre et I.) et sont prises sur les revenus des parcelles individuelles ou d'activités extra-agricoles. La rotation a lieu tous les cinq jours.

Rappelons que hormis ces frais collectifs, toutes les dépenses (vêtements, médicaments, éducation, etc.) devront être assumées séparément par chaque *ménage*[50]. Le groupe en tant qu'entité collective ne pourra qu'exceptionnellement intervenir à ce niveau. Il est par contre fréquent qu'à titre individuel un membre du groupe fasse des crédits ou des cadeaux à un autre en difficulté. Il nous faut également signaler que ce système de crédit informel, en sacs de riz ou en espèces, est largement répandu entre les habitants d'un même village.

Y., maintenant responsable du groupe, est lui obligé de redistribuer le produit de 0,50 ha de ses parcelles privées pour les fêtes ou pour recevoir des invités. Sa participation aux dépenses d'alimentation se cantonne à 1 000 FCFA par jour pendant cinq jours tous les quinze jours, tout comme celle de I., son oncle. Sa gestion est cependant plus délicate car il doit être en mesure de soutenir ses jeunes frères, ses oncles et son père, tout en assurant l'entretien de son propre ménage.

A., le gendre, ne participe pas aux travaux communs. Il doit en contre partie financer davantage les dépenses quotidiennes. Il se charge tous les jours du thé et prend sa part des achats pour la sauce quand c'est à sa femme de préparer le repas. Tout ceci représente une dépense mensuelle de 24 750 FCFA. C'est à peu près les seuls frais qu'occasionne sa présence au sein de l'unité de résidence. A. a cependant des obligations vis à vis de l'extérieur et doit effectuer des versements en espèces (hebdomadaires d'environ 2 500 FCFA) et en nature au moment des récoltes

[49] Le riz et le poisson ne sont pas comptabilisés ici car auto-fournis.
[50] Le ménage est toujours entendu ici comme un homme et sa ou ses femmes, ses enfants non intégrés dans la vie active et, le cas échéant, les dépendants qu'on lui aurait confiés.

(8 sacs pour une valeur de 400 000 FCFA cette année). Les surgas qu'il embauche (3 sur la campagne pour 270 000 FCFA) sont également payés sur ses propres fonds. Dans une telle situation il est évident qu'il ne reçoit rien en retour de la part du groupe. Les choses se compliquent au niveau des quelques revenus de sa femme qui sont reversés en grande partie dans la grande famille. Les obligations familiales jouent ici de façon particulière et on est donc dans une sphère d'échanges où se mêlent individualisme et dons communautaires.

L'hectare de champ commun qui a été confié à I. le maintient dans l'unité de résidence, mais ses rapports avec son neveu suite au partage des responsabilités davantage au profit de ce dernier sont difficiles.

A. ne représente guère plus qu'une autorité *sociale* dans ce dispositif. Il s'éloigne des activités de production et la déstructuration du groupe, déjà notée lors de l'analyse du foncier, s'opère également dans la gestion domestique, faute d'une autorité suffisamment forte et fédératrice. Ceci explique l'organisation complexe que nous venons de décrire, comprenant une séparation des biens communs et où des règles propres à chaque ménage ont été aménagées.

Groupe domestique P2 : L'organisation pour l'approvisionnement alimentaire de la communauté de consommation diffère de celle de P1. Les champs communs pourvoient à la fois à la fourniture de céréales et à l'achat des condiments pour la confection des repas.

Responsable de ces champs communs, c'est donc le troisième fils, S., qui se charge de distribuer l'argent nécessaire à ces dépenses (1800 FCFA par jour) à chaque femme chargée de la préparation du repas. La rotation est de cinq jours et s'effectue entre A., fille aînée du chef de groupe et les femmes des fils B. et S.. Outre ces dépenses, S. se charge des achats du petit déjeuner et du thé (1020 FCFA par jour), toujours à l'aide des revenus issus des champs communs.

Il arrive que les bénéfices communs ne couvrent pas les besoins du groupe durant toute l'année. On assiste alors à un changement d'organisation, le chef du ménage dont la femme doit préparer le repas (ici successivement S. et ses deux fils S. et B.) doit prendre le relais des revenus communs. Chacun devra alors mobiliser ses parcelles individuelles ou ses activités extra-agricoles. Si cela est impossible, en dernier recours c'est toujours au troisième fils qu'incombe l'obligation de soutenir le groupe domestique dans son ensemble. Son père compte en effet sur ses enfants et lui a délégué son autorité économique sur le groupe.

Comme dans le cas de P1 il ne devrait pas y avoir d'interférence entre gestion individuelle et gestion collective, chaque ménage étant censé se prendre en charge pour ses dépenses hors alimentation. Par exemple, le chef de groupe a une deuxième femme à Thilène, ce qui l'oblige à des versements irréguliers mais fréquents, et son deuxième fils, N., doit entretenir sa famille hors de l'unité de résidence. Il arrive cependant que des transferts s'opèrent si un membre du groupe ne peut faire face à ses besoins. Ils seront en priorité effectués par le troisième fils.

S'il existe donc encore des liens forts de droits et d'obligations, l'unité du groupe peut très vite se disloquer. Le retrait du chef de certaines activités au profit de son troisième fils ne va pas sans poser de problèmes. Le cas de N. est en outre significatif d'une volonté de gestion plus individuelle.

Les avantages liés notamment à l'entretien de ses parcelles en son absence ne suffisent plus (dans la situation de grande incertitude actuelle) à contre-balancer le poids de ses obligations envers le groupe.

Groupe domestique P3 : Outre la gestion du grenier commun, et de ses compléments s'il s'avère insuffisant, A. est chargé de l'ensemble de l'alimentation du groupe. A ce titre, il dépense quotidiennement 500 FCFA pour les condiments nécessaires à la préparation des repas et 490 FCFA pour les petits déjeuners et le thé. La rotation à la cuisine s'effectue tous les deux jours entre les deux femmes de A. et celle de D..

Il peut arriver que ni A. ni ses femmes ne puissent honorer ces obligations. Comme pour l'approvisionnement en céréales, il peut alors faire appel à son frère, sous la forme d'un crédit. Par exemple l'année dernière, P3 avait contracté une dette de près de 80 000 FCFA auprès de commerçants. Ne pouvant y faire face, il a emprunté et vendu un boeuf de son frère. Après la récolte, il a donc du en racheter un pour le restituer.

Dans la pratique, seul responsable, A. a toute latitude et ses comptes ne sont pas toujours aussi cloisonnés. Il lui arrive ainsi très souvent de puiser dans le grenier pour régler certains de ses problèmes, et inversement d'utiliser ses parcelles, a priori individuelles, pour l'entretien du groupe. Cette utilisation peu différenciée de revenus issus de terres ayant au départ des *statuts* différents est selon lui récente. Les problèmes de soudure rencontrés ces dernières campagnes obligent à des arbitrages qui bouleversent l'organisation du groupe, à la mise en place d'un système complexe de transferts, sous forme de crédits. Ce système, où se mêlent échanges en espèces ou en nature, implique une réorganisation moins formelle de l'allocation des revenus, les remboursements se faisant dans l'urgence.

Groupe domestique B1 : Le groupe ne comprend qu'un seul ndiel, les repas se prennent cependant en trois groupes (les hommes, les femmes et les enfants mangeant séparément). La rotation à la cuisine se fait entre les trois femmes de O., tous les quatre jours. Les dépenses quotidiennes pour les condiments et le poisson se montent à 1575 FCFA et celles pour le thé à 690 FCFA. Elles sont prises en charge uniquement par le chef de groupe.

Par ailleurs, B1 effectue d'importants transferts, sous la forme de sacs de paddy, à des relations du groupe domestique ne vivant pas au village. Il affecte les résultats d'une parcelle particulière, définie en début de campagne, à la satisfaction de ces transferts.

Contrairement aux groupes précédents, O. aide également ses dépendants dans leurs dépenses courantes (médicaments, vêtements et éducation). La participation des membres du groupe aux travaux rizicoles sur ses 32,85 ha leur assure donc une sécurité importante, surtout étant donnée la situation générale très difficile à Boundoum. Cette participation est en outre leur seul engagement vis à vis de la communauté de consommation. Tous les revenus qu'ils parviennent à obtenir par ailleurs sont librement utilisés, sans lien avec la communauté.

La stratégie de O. est axée sur un maintien de l'unité de son groupe domestique. Elle est une

condition à la pérennisation de la riziculture à grande échelle (qui nécessite la mobilisation d'une main-d'oeuvre importante) et donc de toute la stratégie d'expansion décrite précédemment (cf infra). Cette unité est obtenue par la détention des droits fonciers sur la totalité de la superficie, par la centralisation du crédit, à une période où la CNCAS ne distribue plus guère de lignes supplémentaires, et par la redistribution raisonnée de l'ensemble du surplus dégagé par l'exploitation.

En lisant cette organisation par rapport à celle des groupes P1 et P2, on voit bien que l'environnement socio-économique guide considérablement les réactions domestiques. A Pont Gendarme où le crédit est relativement sécurisé, une expansion réussie se traduit par l'émergence de stratégies individuelles et de problèmes de transition intergénérationnelle. A Boundoum les marges de manoeuvre sont beaucoup plus étroites et une structure très hiérarchisée permet d'étayer une stratégie de groupe.

Groupe domestique B2 : Les deux ndiels qui composent le groupe B2 n'obéissent pas aux mêmes règles de gestion.

Celui de G. se base sur un seul grenier pour l'apport en céréales et un seul individu en charge des dépenses complémentaires. Chaque mois, G. extrait deux à trois sacs de paddy de son grenier et, après décorticage à Boundoum Barrage, les vend à Mpal (village à une cinquantaine de kilomètres sur le jeeri). Avec ses recettes il achète en gros l'huile, le thé, le sucre et tous les autres condiments de base. Il réalise ainsi des économies (les prix sur le marché de Mpal sont plus bas que dans le delta) et étale ses rentrées d'argent en profitant de ses voyages (il vend en général plus que nécessaire aux achats du mois). A cela il doit ajouter les 200 à 250 FCFA nécessaires tous les jours pour le pain du petit déjeuner, et selon la saison, pour les légumes et le poisson. Cet argent est confié à la femme qui doit préparer le repas (les deux femmes de G. se relaient tous les deux jours à la cuisine). L'ensemble des dépenses se monte à 650 FCFA par jour.

Le second ndiel fonctionne avec deux greniers. Une rotation entre les femmes de M. et de A. s'effectue tous les quatre jours pour préparer le repas. C'est donc alternativement chacun des deux maris qui fournit la quantité de céréales nécessaire à la confection des repas, et l'argent pour l'achat des dépenses complémentaires (500 FCFA par jour). Si l'un ou l'autre éprouve des difficultés, la femme qui cuisine peut contribuer en utilisant ses revenus extra-agricoles. Il peut également faire appel à son beau-frère ou à une autre personne du village qui lui fera un crédit.

A l'approche du lancement des campagnes agricoles les besoins de liquidités sont énormes (les charges de culture sont autofinancées), et il y a souvent des arbitrages à faire entre l'alimentation et la préparation des parcelles. Pour pallier à cela des commerçants ou d'autres paysans font office d'usuriers. Ce système, qui peut prendre diverses formes, a connu un essor considérable à Boundoum ces dernières années. De juin à octobre la plupart des achats s'effectue à crédit. Les membres du groupe B2 n'échappent pas à ce phénomène et à la récolte, une partie conséquente des recettes sert à honorer les dettes contractées.

Cette organisation témoigne d'adaptations à une situation précaire et incertaine. Elle est bien le signe de l'évolution et de la réinterprétation des pratiques lorsque l'environnement ne permet pas

de reproduire les comportements du passé. Les avantages procurés par une stratégie de groupe perdent de leur poids en l'absence d'un dispositif foncier sécurisé. Les agents sont obligés d'adopter une gestion à vue et les repères institutionnels liés au groupe domestique, tels que la solidarité, les liens de parenté, les prestations et redistributions, toujours très présents dans les quatre cas précédents, s'estompent ici. De nouvelles règles émergent, faites de variations autour de la norme. Elles sont moins clairement définies et évoluent constamment, presque instantanément, en fonction des opportunités offertes.

B. GROUPES DOMESTIQUES A STRATEGIE DEFENSIVE

Les groupes domestiques de cette catégorie étant de taille moindre et obéissant à des gestions internes plus simples, nous ne séparerons pas l'analyse en thèmes, comme ce fut le cas pour les groupes à stratégie offensive. Les remarques de lecture faites en tête du chapitre A concernant les groupes domestiques à stratégie offensive restent évidemment valables pour ce qui suit.

Gestion du ndiel, organisation du travail, jeu institutionnel

Groupe domestique P4 : P4 est un groupe peul qui contrairement à P3 axe toujours sa stratégie sur l'élevage. Son organisation domestique s'en trouve fortement influencée. Tous les membres du groupe vivent ensemble, dans une concession isolée sur le jeeri (à Gandiaye) et partagent les repas. Ceux-ci sont préparés en permanence par K. (13 ans), sa mère se trouvant dans l'obligation de travailler à l'extérieur de l'exploitation.

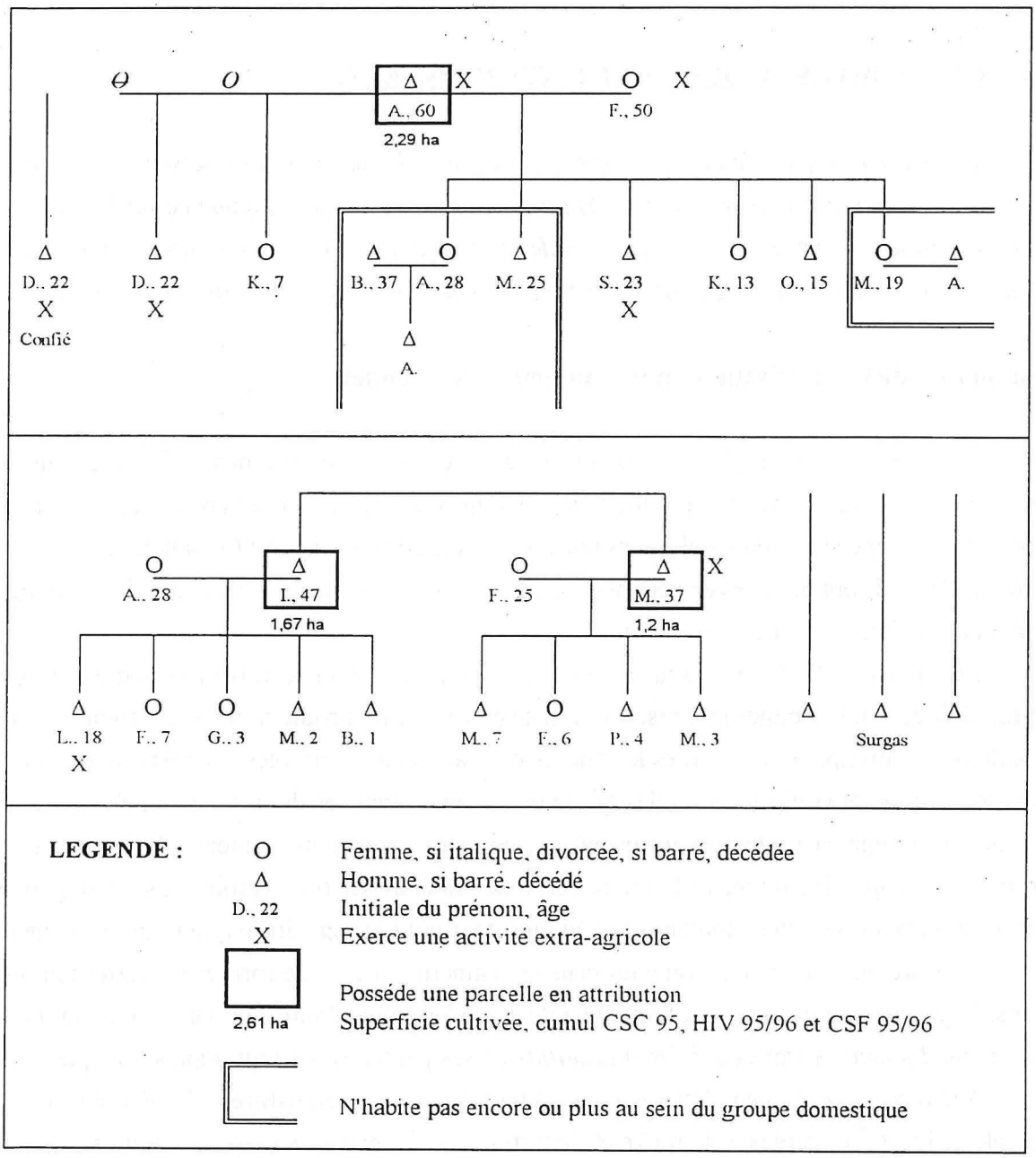
Le chef de P4 étant le seul attributaire des parcelles et le travail agricole est sous sa responsabilité. Nous sommes en présence d'une seule unité de production. A. est toujours présent à Gandiaye et participe donc à toutes les phases des campagnes agricoles. Le reste de la famille est mobilisé pour les opérations culturales qui le demandent, mais les deux fils D. et S. sont souvent absents pour emmener les bêtes pâturer ou pour exercer des activités annexes de commerce et de transport. Le disponible de main-d'oeuvre est donc faible et parfois aléatoire, il s'avère pénalisant pour un suivi rigoureux des itinéraires techniques, tant pour la riziculture que pour le maraîchage.

Il existe bien un champ commun mais la distinction n'est que formelle. Les difficultés que traverse le groupe font que le grenier est alimenté selon les disponibilités, et parfois en dehors d'une quelconque distinction entre les différents *statuts* de ses parcelles, surtout depuis quelques années.

A la récolte, ce qui peut l'être une fois les remboursements en nature et les distributions pour la famille éloignée[51] effectués, est stocké et décortiqué au fur et à mesure pour l'alimentation. Mais P4 vit actuellement de longues périodes de soudure, le stock destiné à l'autoconsommation ne durant que deux à trois mois. Le groupe doit donc faire très vite appel à d'autres activités pour assurer sa reproduction, et chacun est mis à contribution.

[51] Celles-ci consistent en un à deux sacs de 80 kg de paddy chaque campagne.

Figure n°7 : Arbres généalogiques des groupes domestiques P4 et P5



Il ne peut y avoir de règle stricte dans la répartition des dépenses communes, la recherche de liquidité étant une préoccupation quasi quotidienne. A. évalue à 550 FCFA par jour la somme nécessaire à l'alimentation du ndiel, en comptant le thé. Contrairement aux cas précédents, elle est apportée indifféremment par tous les membres actifs selon leurs possibilités, le chef de groupe ne pouvant l'honorer tout au long de l'année. Lorsque personne ne peut entretenir le ndiel, A. se voit obligé, soit d'emprunter du riz ou de l'argent, soit de vendre une chèvre. En dernier recours, il peut recevoir l'aide d'un frère commerçant mais ces transferts sont très irréguliers.

C'est donc la précarité qui définit le mieux la situation actuelle du groupe P4, et elle entraîne une adaptation des règles domestiques. La solidarité est renforcée, il n'est plus question d'une répartition stricte des tâches ni de crédit entre les membres du groupe. Tout le monde se mobilise pour apporter ce qu'il peut. Le système de droits et d'obligations censé prévaloir dans l'organisation des riziculteurs du delta se transforme ici en une collaboration nécessaire en vue de se reproduire.

Groupe domestique P5 : Ce groupe offre l'exemple type d'une entente parfaite entre deux frères. Malgré la présence de deux attributaires nous ne considérerons ici qu'une seule unité de production.

Les champs communs représentent 50% de la superficie exploitée et ils sont sous la responsabilité de I., pendant que M. gère toutes les autres parcelles. Avec une telle répartition, I. se retrouverait totalement démuni après que le fruit de ses 1,20 ha ait servi à remplir le grenier (puisque c'est le rôle des champs communs). Son frère partage donc les revenus qu'il tire de ses parcelles. Il pourrait paraître plus logique dans ces conditions de partager les surfaces communes et individuelles équitablement entre les deux chefs de ménage. L'organisation autour du grenier revêt en fait ici un caractère particulier, comme s'il fallait que l'aîné ait la charge de l'alimentation du groupe. Elle conforte une certaine hiérarchie, importante pour la reproduction sociale de la famille.

Les revenus nécessaires à l'entretien différencié de chaque ménage sont en fait obtenus grâce aux cultures maraîchères ou aux activités extra-agricoles. Dans le premier cas, chaque chef de ménage est le seul bénéficiaire des ventes des légumes issus des parcelles dont il est attributaire vis à vis de la communauté rurale. Nous voyons donc que le *statut* du champ, individuel ou collectif, est ici défini par la spéculation. I. obtient des revenus individuels grâce à la vente de tomates issues de parcelles a priori communes.

Dans la gestion du travail on ne trouve ici qu'une seule équipe regroupant les deux frères, leur femme et les trois surgas[52]. Elle se déplace de parcelle en parcelle. Que ce soit pour la riziculture ou pour le maraîchage, le même soin est apporté à toutes les surfaces, quel qu'en soit l'attributaire. Nous pouvons donc remarquer que le travail n'est pas le critère décisif pour la répartition des revenus, comme cela était le cas précédemment. Ce n'est qu'au moment de la commercialisation des produits que la distinction s'opère.

---

[52] L., fils aîné de I., ne participe pas aux travaux agricole du groupe, il préfère se faire embaucher comme surga, ne voyant que peu de perspectives dans le faible disponible foncier de son père. Il ne contribue pas non plus aux dépenses communes, mais mange avec l'ensemble du groupe domestique.

Bien qu'ils soient indifféremment utilisés, I. paye deux surgas sur les trois. Ceux-ci ne sont présents que pour la contre saison froide, le maraîchage réclamant un volume de travail plus important. Il convient également de rajouter que P5 peut se faire ponctuellement aider par des parents ne vivant pas à Pont Gendarme. On peut considérer qu'il s'agit d'une aide en travail qui justifiera les dons que le groupe leur effectuera en paddy après les récoltes.

Chaque frère doit prendre en charge les dépenses alimentaires du ndiel (950 FCFA par jour sans comptabiliser le riz du grenier), lorsque c'est sa femme qui prépare le repas. La rotation est ici de quinze jours. Cependant le disponible en surface rizicole est faible et le grenier peut ne pas s'avérer suffisant. Cela augmente d'autant les frais quotidiens et les femmes se voient souvent obligées d'y participer. Si elles-mêmes ne peuvent suppléer leur mari, celui-ci doit faire appel à ses voisins pour obtenir des crédits. Les membres de P5 tentent, autant que faire se peut, d'éviter de rentrer dans ce système qui se traduit par des coupes franches dans les résultats de leur campagne. En effet, ils doivent au moment de la récolte assurer simultanément le remboursement des crédits de la CNCAS et de ceux contractés durant la période de soudure. Ce phénomène est encore engravé par les ponctions que le groupe subit de la part de parents, qui réclament un ou deux sacs de paddy après les récoltes.

Chaque ménage se doit d'assurer scrupuleusement sa participation à la vie commune du ndiel. Aussi, si la répartition des temps de travaux est souple, tout manquement aux dépenses quotidiennes se traduit par des dettes, obligatoirement honorées à la récolte suivante.

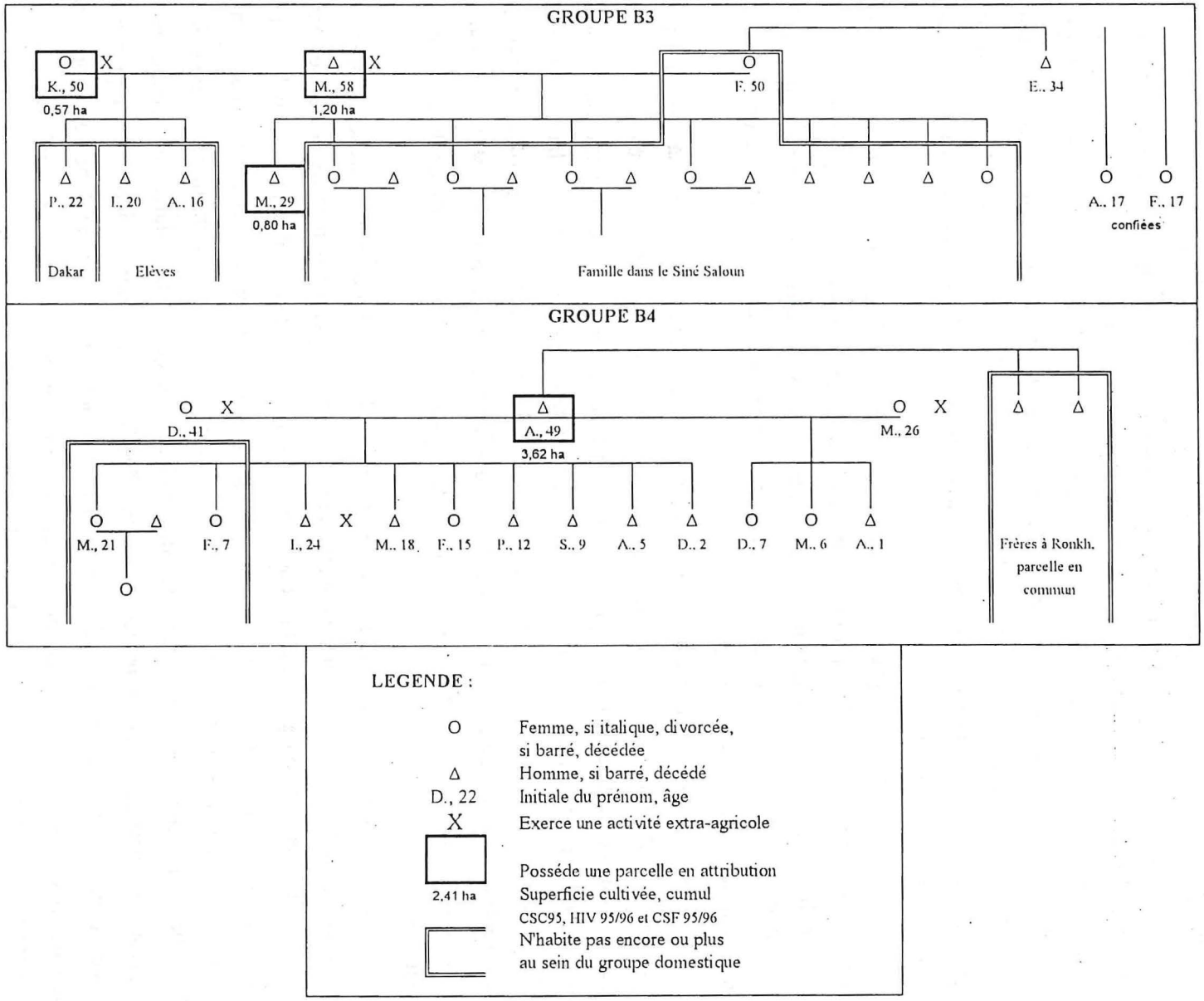
Ce groupe possède donc une organisation empruntant certaines règles à une norme fréquemment rencontrée à Pont Gendarme (existence d'un champ commun, rotation des cuisinières, partage des dépenses d'alimentation selon le système de droits et d'obligations). Sa stratégie est cependant davantage axée sur la mise en commun de la force de travail qui permet un renforcement de l'unité du groupe dans son ensemble. Il adapte donc les règles d'organisation en augmentant l'éventail des décisions à prendre en commun, mais en maintenant des rapports hiérarchiques forts.

Groupe domestique B3 : Le schéma de la figure n°8 ci-après montre bien l'éclatement de ce groupe, tiraillé entre le village de Boundoum et la région du Siné Saloun. Par ailleurs, nous avons déjà signalé le retrait vis à vis de la riziculture qu'a effectué M., le chef de groupe. Cela n'est pas sans conséquences sur la gestion interne.

M. est chargé de l'entretien de tous les membres présents à Boundoum, mais également de tous les enfants non mariés et de sa femme dans le Siné Saloun. Le disponible foncier (1,2 ha de riz cette année) n'est bien entendu pas suffisant pour supporter de telles charges et c'est tout un système de quasi-survie, faisant appel à diverses sources de revenus, que le groupe a du mettre en place. B3 offre ainsi un exemple d'organisation domestique dépendante de la reproduction de deux communautés de résidence.

Nous nous en tiendrons dans un premier temps à la description des échanges et des rapports d'autorité et de dépendance entre les membres. L'analyse de leur importante mobilisation dans des activités extra-agricoles sera développée plus loin (cf supra).

Figure n°8 : Arbres généalogiques des groupes domestiques B3 et B4



Pour ce qui est de la communauté de résidence de Boundoum, il n'y a plus à proprement parler de champ commun. M. et sa femme K. alimentent de concert le grenier qui servira à nourrir l'ensemble du ndiel. Ce grenier ne satisfait depuis deux campagnes que les besoins de quatre à cinq mois et le groupe vit donc une longue période de soudure. En effet, M. et K. préfèrent vendre le maximum de riz dès la récolte pour pouvoir se lancer dans des activités de commerce. Il est à noter qu'il n'y a pas de transfert de riz entre les deux communautés de résidence.

Le travail sur les parcelles est effectué grâce à une seule équipe, composée de M., K., E., le frère de la seconde femme, des deux jeunes filles confiées et très occasionnellement de M., le fils aîné. Une équipe aussi nombreuse s'avère nécessaire car les activités extra-agricoles limitent les possibilités de présence dans les champs de chacun des actifs. Pour cette raison également, il n'a pas été noté de répartition prédéfinie des tâches entre les travailleurs. Les calendriers culturaux ne sont pas très bien respectés, de nombreux retards interviennent dans le suivi des itinéraires techniques et cela entraîne des mauvais résultats.

M., le fils aîné, est engagé comme manoeuvre dans le village voisin de Boundoum Barrage. En plus de son salaire, cela lui a permis de disposer d'une parcelle de 0,8 ha pour la campagne passée. Il s'en occupe généralement seul, mais peut recevoir l'aide d'autres surgas pour les pics de travail. Il ne participe pas à l'alimentation du grenier, si ce n'est par une petite aide en travail sur les terres de son père, mais en bénéficie.

Les besoins du ndiel s'élèvent à environ 500 FCFA par jour (750 lorsque le grenier est vide). Les repas sont préparés en alternance par les deux filles confiées, de façon à libérer K. de ses occupations domestiques. Il n'y a plus pour ces dépenses de règle stricte. Auparavant employé de la SAED, M. pouvait quotidiennement fournir cette somme, voire davantage. Maintenant qu'il n'a plus de salaire, il partage avec sa femme la prise en charge alimentaire du groupe. Le partage se fait selon les disponibilités de chacun, sans qu'il soit question d'une réciprocité stricte. La communauté connaît des périodes difficiles et est régulièrement obligée d'emprunter dans le village, auprès des usuriers.

La communauté de résidence dans le Siné Saloun, il y a quelques années presque entièrement entretenue par M., se voit aujourd'hui dans l'obligation de subvenir à une partie de ses besoins.

L'organisation du groupe est indissociable des activités extra-agricoles, ici principales sources de revenus[53]. Dans un tel contexte, le modèle organisationnel du delta, basé sur la répartition des terres agricoles et des céréales, ne tient plus. M. se trouve d'autre part dans une position délicate. Capable d'entretenir deux communautés de résidence lorsqu'il était salarié, le blocage de son expansion foncière rend aujourd'hui les choses difficiles. Ses revenus extra-rizicoles ne lui permettent pas d'assumer toutes les charges qui lui incombent. Ses dépendants doivent donc développer leurs activités pour assurer leur reproduction. Ils agissent donc en s'adaptant à des conditions difficiles. Les stratégies sont bornées par l'urgence, et la nécessaire recherche de liquidité privilégie le court terme. On assiste ainsi à une déstructuration de l'organisation réglée par des droits et des obligations.

[53] Même avant la crise du crédit rural, la riziculture n'a jamais pu prendre le relais du salaire de M..

Groupe domestique B4 : Jusqu'à une période récente, A. se trouvait à la tête d'une exploitation riche en terre et lui assurant des revenus acceptables. Désireux de maintenir ce système, il a eu tendance à centraliser les activités économiques du groupe, surtout que ses fils sont encore jeunes. L'organisation domestique est encore issue de cette période et s'en trouve simplifiée. Nous sommes en présence d'un seul ndiel, ayant également le statut d'unité de production et d'accumulation.

Malgré la réduction des surfaces exploitées, A. continue d'affecter une parcelle particulière à l'alimentation du grenier. Il s'agit du champ du grand aménagement, qu'il partage et travaille avec ses frères de Ronkh. De ce fait, l'équipe de travail formée de tous les actifs de son groupe[54] ne participe pas directement à la constitution du grenier. Par contre, elle intervient sur toutes les autres parcelles. Les échanges de travail entre B4 et ses frères hors de la parcelle qu'ils partagent sont très rares. Le groupe connaît des problèmes de soudure depuis plusieurs campagnes et prend des crédits auprès des usuriers du village.

La fourniture de l'argent nécessaire à la préparation des repas s'est modifiée après la crise traversée par le groupe. Dans l'ancienne configuration, A. se chargeait seul de tous les achats, et assurait correctement l'entretien et la reproduction du ndiel. Les revenus rizicoles lui permettaient de distribuer jusqu'à 1000 FCFA par jour aux femmes chargées de la confection du repas, à savoir M., sa fille aînée, et M., sa seconde épouse. D., sa première femme se déchargeait sur sa fille des activités domestiques pour faire du commerce. Aujourd'hui la riziculture ne suffit plus à l'entretien du groupe et D. se voit contrainte de suppléer son mari pendant une bonne partie de l'année. D'autre part, sa fille aînée s'étant mariée, D. ne peut plus compter sur elle pour la préparation des repas. Il s'en suit une baisse de ses activités alors que la situation financière difficile exigerait qu'elles s'intensifient. Les obligations domestiques entrent ici en conflit avec la recherche de revenus, au détriment d'une reproduction facilitée. A la proposition d'engager une personne extérieure pour lui permettre de reprendre son commerce, D. répond que cela n'a même pas été envisagé, qu'il est hors de question de payer si une femme du ndiel peut s'en charger.

Les difficultés du groupe se sont donc accrues à cause de la baisse des activités agricoles, et des possibilités de diversification de revenus. Aujourd'hui chaque actif tente d'apporter sa contribution, mais c'est le plus souvent en s'endettant que B4 assure son entretien. Comme dans le cas précédent, l'organisation clairement définie avec répartition des tâches entre les différents membres, faite de droits et d'obligations, a fait place à un renforcement de la solidarité interne, seule solution actuellement susceptible de surmonter les problèmes de reproduction.

Au niveau de la famille *élargie* résidant à Ronkh, les rapports s'en tiennent à des échanges de travail et à quelques prises de dettes, mais ne peuvent être un recours satisfaisant. La succession difficile de la parcelle commune est en fait le reflet de relations conflictuelles.

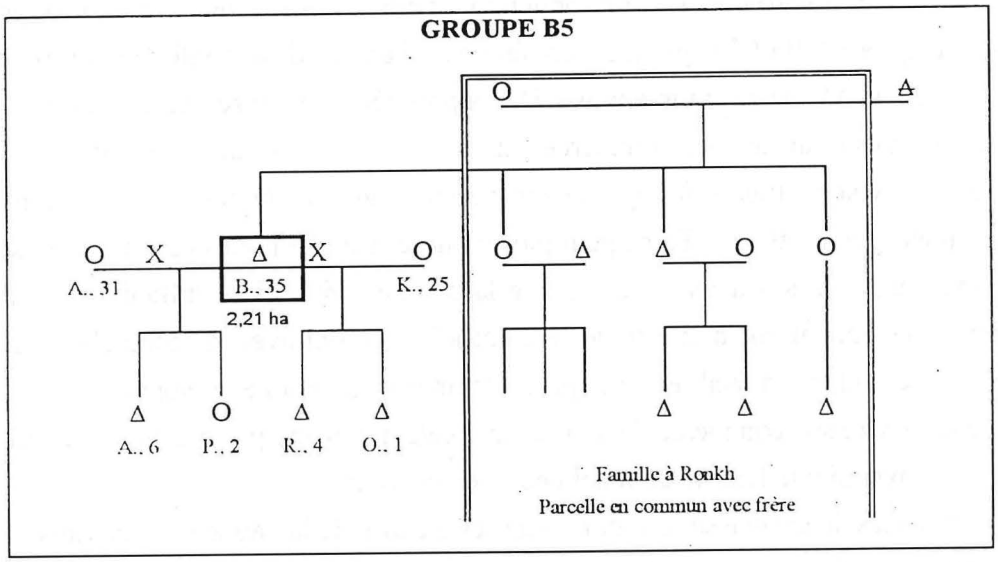
Nous sommes en présence de rapports domestiques en transition, A. pensant que leur situation peut s'améliorer avec les probables possibilités de mise en culture sur le grand

[54] Seul le fils aîné s'absente de temps en temps, pour travailler comme pompiste dans les champs de son grand-père à Ronkh.

aménagement. Si cela ne se produit pas, il leur faudra, soit renouer des liens avec les frères de Ronkh, soit intensifier les activités extra-agricoles. Cela suppose un nouveau changement de l'organisation, de façon à dégager au maximum les actifs potentiels des obligations domestiques, pour leur permettre de s'investir davantage à l'extérieur du groupe.

Groupe domestique B5 : B5 est issu de la scission récente d'une famille de Ronkh, comme le montre le schéma de la figure n°9. B. s'est installé en 1989, pour tenter d'échapper à la dépendance de ses oncles et saisir les opportunités de développement de la riziculture privée. La communauté de résidence à Boundoum est très réduite avec seulement 7 personnes dont 4 enfants en bas âge. Il s'en suit une organisation interne simple, l'autorité, la gestion de la force de travail et la centralisation des attributions foncières revenant entièrement à B.. Il existe par contre des échanges fréquents entre les deux parties de la famille, B. conservant des responsabilités vis à vis de sa mère et de ses neveux.

Figure n°9 : Arbre généalogique du groupe domestique B5



Le grenier est généralement alimenté par le produit de la parcelle qu'il partage avec son jeune frère dans le grand aménagement. Ce partage, officiel au niveau de la CR (1,47 ha pour B., 1,28 ha pour son frère), n'est dans la pratique que fictif. La totalité de la superficie est travaillée en commun par B., ses deux épouses et le ménage du frère. A la récolte, une fois la quantité de paddy nécessaire au remboursement des frais de campagne retirée, le surplus est divisé. C'est donc uniquement à ce moment là que le partage intervient, B. prenant la plus grande part. C'est ensuite à lui de décider ce qui restera pour son ménage et ce qu'il distribuera pour l'entretien des personnes restées à Ronkh.

Bien que leur fréquence et leur volume, aléatoires, empêchent toute évaluation précise, ces redistributions se traduisent par des périodes de soudure longues (4 à 5 mois) depuis deux ou trois campagnes. Précédemment, B. pouvait compter sur les terres de son PIP pour nourrir son ndiel,

allouant la seule parcelle commune aux rétributions en direction de Ronkh. Aujourd'hui ce jeu n'est plus possible et c'est toute l'organisation autour de la fourniture des besoins élémentaires durant toute l'année qui est remise en cause. Il n'a en effet cultivé cette année que 0,67 ha de riz en dehors du grand aménagement, avec l'aide de ses deux épouses. L'exploitation s'est faite par la culture de la force, en utilisant des itinéraires techniques peu intensifs. Cette surface s'avère ainsi largement insuffisante pour assurer les besoins vivriers du ndiel, qui se montent à 3 kg de riz blanc par jour. C'est pourquoi une partie des surplus dégagés de ces parcelles est immédiatement vendue (il n'y a plus de crédit à rembourser avec la culture de la force), et réinvestie dans le démarrage d'une campagne de maraîchage ou dans des activités extra-agricoles.

Ce sont ces activités qui lui permettent de donner tous les jours à ses épouses[55] les 700 FCFA nécessaires à l'achat du poisson et des condiments, et les 500 FCFA pour le riz en période de soudure. En retour, ses femmes se chargent, grâce à un petit commerce, des achats de légumes et des dépenses de santé et d'habillement.

La gestion de cet ensemble est très difficile, mais B. est parvenu cette année à ne pas emprunter d'argent ni de riz dans le village. Il a eu recours par le passé à ce système mais a réussi à honorer toutes ses dettes et désire maintenant s'affranchir des forts taux pratiqués par les usuriers. Il ne compte que sur ses revenus et sur ceux de ses épouses pour assurer sa reproduction. Parti de Ronkh pour échapper un tant soit peu aux obligations familiales, elles sont aujourd'hui encore plus difficiles à assumer. En effet, si les efforts déployés en réaction à la crise rizicole suffisent à l'entretien de son ndiel, les transferts vers sa famille *élargie* le pénalisent.

C. SYNTHESE CONCERNANT L'ORGANISATION INTERNE

⇨ De multiples objectifs autour d'un intérêt commun

Les descriptions qui précèdent montrent combien l'organisation interne des groupes domestiques peut s'avérer complexe. Le cas de B1, pour lequel la centralisation quasi exclusive des décisions repose sur le respect d'une hiérarchie bien établie, constitue une exception. Pour tous les autres groupes à stratégie offensive, le partage des responsabilités d'entretien du ndiel interfère avec la mise en oeuvre de stratégies particulières par les différentes unités de production. Si chaque chef d'UP est tenu de remplir ses obligations envers le groupe (principalement une participation au remplissage du grenier commun et une aide aux achats alimentaires quotidiens), les moyens pour y parvenir peuvent être différenciés (apports en argent, en travail, en paddy) et il existe une indépendance dans la recherche et l'utilisation des revenus qui excèdent ces obligations (allocations individuelles des terres, dépenses hors alimentation en général séparées). Nous avons en outre pu remarquer la présence de jeunes actifs mangeant au sein du ndiel mais ne participant pas à la fourniture du grenier.

[55] A. et K. préparent le repas avec une rotation tous les deux jours.

Les groupes domestiques P4, B3, B4 et B5, se trouvant dans une situation de grande précarité, resserrent leur stratégie autour d'une reproduction *simple*, à laquelle tous les membres sont obligés de participer. Peu de place est alors laissée au développement d'initiatives d'accumulation différenciées, mais force est de constater que les connexions avec une famille *élargie* (B3, B4 et B5) ou les impératifs d'une transition prochaine (P4) entraînent tout de même des comportements pluriels. Dans le premier cas, le chef de groupe est obligé de concilier les intérêts de l'ensemble des personnes envers lesquelles il a des obligations, et dans le second les dépendants tentent de se préparer à une certaine autonomie tout en continuant à aider le ndiel.

Les choses ne sont donc pas clairement tranchées et il semble impossible de parler d'une fonction d'utilité unique agrégeant les préférences individuelles à l'échelle du groupe, ni de fonctions indépendantes propres à chaque UP. C'est pourquoi nous pensons que l'appréhension des stratégies se situe à deux niveaux d'analyse : le groupe domestique dans son ensemble et les sous unités qui le composent. Enfin, dans certains cas, les droits et obligations vis à vis de relations hors de l'unité de résidence peuvent s'avérer déterminants et doivent être pris en compte.

➪ **Une évidente non-séparabilité des fonctions de consommation et de production**

Une référence commune à toutes ces organisations est l'aspect central de la gestion du grenier commun. D'elle dépendent le statut des terres (communes ou individuelles) et la formation des équipes de travail. Il est donc impossible de dissocier production agricole et consommation. Les stratégies s'élaborent toujours en référence aux deux fonctions. Ceci est d'autant plus vrai pour les groupes à stratégie défensive, où parfois les longues périodes de soudure bouleversent le rôle attribué à la riziculture, celle-ci ne servant finalement qu'à assurer temporairement un objectif vivrier et devant être complétée par des activités annexes.

➪ **Une coordination complexe des comportements**

Le chapitre précédent montre également que la répartition des responsabilités à l'intérieur des groupes domestiques obéit à des règles anciennes et à des jeux de rapport de pouvoir. La coordination des comportements s'éloigne en tous les cas de la vision beckerienne du théorème de l'enfant gâté ou de l'application d'un marché de concurrence.

Si l'on se réfère au premier niveau d'analyse identifié plus haut, un système de droits et d'obligations régit la reproduction du ndiel. Les obligations sont proches de celles rencontrées dans la société wolof bien avant les opérations de développement. Elles se limitent cependant ici à la seule alimentation. Les droits sont quant à eux surtout d'ordre qualitatif. L'appartenance à un groupe domestique ayant acquis un certain prestige procure des avantages pour l'obtention de terres et de crédit (qu'il soit institutionnel ou informel). Il existe cependant des possibilités d'aides en espèces

et en paddy, de la part d'autres membres du groupe. Un responsable ayant une autorité sociale suffisante pour assurer le respect des règles est nécessaire au bon fonctionnement du système. Les acteurs à ce niveau sont davantage les ménages que les individus.

Si l'on se place maintenant au second niveau d'analyse, c'est à dire celui des unités de production une fois qu'elles ont honoré leurs obligations vis à vis du ndiel, il existe des liens particuliers entre le mari et les épouses. Ces liens comportent des obligations domestiques pour les femmes et d'apports financiers pour les hommes. D'autre part ces unités disposent d'espaces de liberté conséquents, dans la gestion d'une partie de leurs revenus et dépenses.

Cette coordination complexe à deux niveaux occasionne de nombreux échanges de produits, de travail et d'argent. Ces échanges sont régulés hors du marché et surtout de façon très évolutive en fonction des changements de l'environnement économique et social. Ces adaptations sont évidentes pour les groupes à stratégie défensive, où l'on a pu noter une levée de la plupart des droits et un resserrement des obligations au niveau du ndiel. De même, la précarité actuelle a obligé les femmes à s'intégrer davantage dans l'entretien de leur ménage, prenant ainsi en charge une partie des obligations a priori réservées au mari.

Quoi qu'il en soit, ces échanges ne peuvent être correctement appréhendés par des modèles de type néo-classique, le côté social est une fois de plus un élément déterminant de leur coordination. Comprendre les phénomènes économiques et leurs conséquences sur l'élaboration des stratégies, tant rizicoles que de diversification des revenus, passe donc par une analyse qualitative préalable.

Les illustrations de ces modes d'organisation montrent enfin clairement que la riziculture n'est pas suffisante pour donner aux agriculteurs les moyens de leur stratégie. Que ce soit pour couvrir correctement les besoins des groupes domestiques, pour échapper aux règles de dépendance liées à l'organisation interne, ou enfin pour asseoir davantage une position sociale, des compléments de revenus sont nécessaires. Si les différentes activités mobilisées sont apparues en filigrane tout au long du document, il convient de préciser les conditions de leur émergence et leur fonctionnement.

Dans tout ce qui va suivre, une quantification des revenus procurés par l'ensemble des activités décrites fait cruellement défaut. Elle n'a pas pu être réalisée lors de la préparation de ce document, pour des raisons matérielles. Les commentaires s'appuient sur des entretiens qualitatifs et gagneraient à être illustrés par des comptes d'exploitation et des budgets domestiques. Ce travail sera effectué ultérieurement.

II. LA DIVERSIFICATION DES REVENUS

A. UN POSITIONNEMENT NECESSAIRE PAR RAPPORT A LA RIZICULTURE

Etant donnés l'histoire et l'environnement institutionnel du delta, la diversification des revenus ne peut se comprendre qu'en prenant les activités rizicoles comme références. Celles-ci étaient en effet censées procurer des revenus suffisants à toutes les exploitations. Comme nous l'avons vu, le modèle proposé aux colons a toujours été de type monoculture, des aménagements au crédit institutionnel, en passant par la mise en place d'un conseil rural spécialisé. Si la diversification des revenus occupe aujourd'hui le devant de la scène dans les axes de recherche proposés dans le delta, c'est surtout parce que l'évidence de la non-compétitivité de la filière rizicole locale a été douloureusement révélée suite à la libéralisation récente. Elle n'en était pas moins présente bien avant ce constat. Nous avons déjà analysé les limites des systèmes de production et les goulets d'étranglement des aspects de l'amont de la filière rizicole, mais un retour sur les difficultés rencontrées par les agriculteurs dans l'écoulement du riz s'impose, de manière à préciser en quoi la multiplication des sources de revenus est une nécessité pour les agriculteurs.

1. LES DIFFÉRENTS MARCHÉS RIZICOLES ET LEUR FONCTIONNEMENT

Dans le delta les ventes de riz blanc sont très rares, les agriculteurs ne disposant pas de décortiqueuses artisanales. Depuis le début des aménagements et la mise en place du crédit institutionnel, il existe en fait trois types de "marchés" du paddy.

⇨ Le premier, que nous avons appelé "officiel", concerne toutes les institutions reportées sur la figure n°3 (cf infra, deuxième partie, I.A.) et correspond aux ventes effectuées à des riziers agréés par la SAED (et maintenant par la CNCAS), à un prix administré. Un système de péréquation, dont la CPSP assurait le fonctionnement, permettait de reverser dans la filière locale une partie des taxes prélevées par les droits de porte. Le circuit administratif complexe nécessaire au fonctionnement de ce marché entraînait des retards de paiement considérables. Les riziers ne disposaient pas d'une trésorerie suffisante pour payer au comptant les agriculteurs qui leur fournissaient le paddy et étaient souvent obligés d'attendre de se faire payer par la SAED pour honorer leurs achats. Le prix du paddy par cette sous filière était de 85 FCFA/kg avant la dévaluation. Aujourd'hui les prix sont a priori libres sur toute la filière et la CPSP a disparu en février 1996. Ce changement de politique est du aux mesures de libéralisation dans le cadre des plans d'ajustement structurel, mais aussi à l'impossibilité de tenir une péréquation positive suite au changement de parité. Il n'y a donc plus de subvention à la production, mais l'Etat est toujours présent. Celui-ci est sollicité lors des discussions entre riziers et producteurs et guide les négociations en indiquant une fourchette de prix (il reste aussi propriétaire du foncier). Ainsi, si ce "marché" a perdu de sa spécificité, il reste que par le jeu de crédits de campagne, attribués à certains riziers sur des critères financiers mais aussi et le plus souvent sur des

préférences plus politiques et institutionnelles qu'économiques, les circuits du passé sont partiellement reconduits. Le prix à la production obtenu par l'agriculteur est aujourd'hui sur ce type de marché de 115 FCFA/kg, mais il fait l'objet de renégociations tripartites (Etat, riziers, agriculteurs) très fréquentes. Il nous faut également signaler qu'il est arrivé que les riziers abusent du système en ne payant pas du tout les agriculteurs, en "détournant" leurs crédits de campagne.

⇨ Un deuxième type de marché concerne les remboursements en nature des crédits de campagne à la section villageoise. Ces remboursements peuvent atteindre 40 à 50% de la production à Pont Gendarme, où le système reste très centralisé. Ici, le prix de session est décidé en assemblée générale en cours de campagne et est fortement influencé par le premier type de marché, puisque la section se retrouve ensuite en charge de commercialiser, collectivement cette fois, ses stocks auprès de riziers agréés. Les négociations au niveau villageois s'avèrent souvent difficiles car elles se heurtent à des divergences entre les visions de la section et des agriculteurs, ces derniers étant parfois peu au fait des problèmes d'écoulement auxquels va être confrontée son organisation. La SV se doit d'équilibrer ses comptes, et le meilleur moyen pour elle est d'obtenir des prix bas pour les remboursements. Mais elle se doit aussi de défendre ses agriculteurs et cherche à les favoriser. Cette situation ambiguë se traduit régulièrement par des tentatives de pression sur le marché. La manoeuvre consiste à fixer un prix de rachat élevé et de bloquer le paddy récupéré. Si d'autres sections font de même, les dirigeants espèrent détenir un volume suffisamment important pour faire fléchir les transformateurs. C'est ce qui s'est passé cette année, où 8 000 tonnes ont été bloquées par la fédération des périmètres auto-gérés pour tenter d'obtenir le prix de 125 FCFA/kg de paddy. Jusqu'à présent de telles manoeuvres ont toujours échoué, les contraintes des paysans s'avérant supérieures à celles des riziers. En effet, pour espérer des crédits de campagne, les sections ont une date butoir de remboursement vis à vis de la CNCAS. Les riziers, moins nombreux et mieux organisés, n'ont qu'à attendre cette date pour obtenir gain de cause, les sections ne pouvant pénaliser leurs membres en les privant de crédit. Il en résulte que le paysan est perdant, puisque pour s'affranchir d'un risque de non-écoulement des stocks versés au titre des remboursements, les dirigeants des sections se voient contraints de fixer un prix de rachat relativement bas. Il a également été constaté des changements de prix en cours de campagne, la section se trouvant se trouvant dans l'obligation de modifier sa politique.

⇨ Un troisième marché, dit circuit "parallèle", concerne enfin les ventes directes des producteurs à des commerçants indépendants, hors du circuit des rizeries agréées. Ici le paiement se fait au comptant, mais à un prix bien moins élevé. Avant la dévaluation, ce marché ne profitant pas de la péréquation, les prix s'y situaient autour de 65 FCFA/kg, ils sont actuellement de 90 FCFA/kg. Il a toujours constitué un recours pour des paysans en manque de liquidité, ayant contracté des dettes auprès d'usuriers, ou se trouvant en situation vivrière délicate. Pour ces paysans, l'attente des paiements sur le circuit "officiel" est impossible. Cela les place dans une position délicate pour négocier le prix du paddy avec les commerçants, et ceci est d'autant plus vrai après la libéralisation,

qui introduit une forte concurrence du riz importé. Par ailleurs, étant obligés de vendre parfois au niveau ou en dessous du prix de revient, ils se retrouvent dans l'impossibilité de rembourser les dettes éventuellement prises parallèlement avec la CNCAS. La crise du crédit est en partie imputable à ce phénomène. Les non-remboursements peuvent ainsi avoir des tenants extra-rizicoles, puisque la vente à bas prix d'une partie de la production peut provenir d'un besoin de liquidité pour le règlement de problèmes particuliers. Il faut également noter que ce circuit "parallèle" agit sur le second type de marché identifié en perturbant les stratégies des sections villageoises. En effet, pour que leurs manoeuvres de négociation décrites plus haut fonctionnent, elles nécessitent un consentement collectif fort. S'il existe des possibilités de ventes "parallèles", certains producteurs dans le besoin sont tentés d'en profiter et donc de s'écarter de la ligne décidée collectivement, empêchant les pressions d'aboutir. Ce troisième "marché" représentait 30 à 40% des volumes commercialisés avant la dévaluation et la libéralisation. Il est difficilement quantifiable aujourd'hui, mais c'est sur de tels circuits que se positionnent prioritairement les producteurs de Boundoum Est. Ils ont en effet besoin d'obtenir rapidement des recettes pour mettre en place une riziculture autofinancée.

Ce rapide regard sur les modes de commercialisation en vigueur dans le delta fait en tous les cas apparaître des coordinations fortement influencées par l'institutionnel. Le croisement des trois types de "marché" nous éloigne d'un fonctionnement de concurrence pure et parfaite.

2. Les comportements des agriculteurs dans ce contexte. Quelle diversification des revenus dans le delta ?

Au niveau des agriculteurs, tout cela se traduit par une très grande incertitude quant à la valorisation de leur production. Cette incertitude, déjà présente, s'est aggravée depuis deux campagnes. Les enquêtes récentes dans le delta (Fusillier, 1995)[56], montrent des coefficients de variation très importants en ce qui concerne les produits rizicoles et les revenus nets d'exploitation à l'hectare. Ces remarques complètent les blocages déjà relevés quant à l'organisation de la production rizicole (cf infra, deuxième partie).

De ce fait, la diversification des revenus peut-être lue (avec une vision de type néo-classique), comme une recherche de revenus supérieurs à ceux obtenus par la riziculture, mais aussi comme une gestion rationnelle des risques rencontrés sur les marchés du riz. Si on complète cette première vision avec un regard plus institutionnaliste, et en se référant aux chapitres précédents concernant les enjeux fonciers et les organisations domestiques, elle peut également être lue comme un moyen de s'affranchir du joug des institutions locales et régionales (et des règles qu'elles sous-tendent) et domestiques (source d'émancipation individuelle). Nous avons pu, en résumé, isoler trois types de comportements vis à vis de ce contexte rizicole difficile.

---

[56] Un aperçu de ces résultats est reporté en annexe n°5.

⇨ La diversification des revenus nécessaire

Ce type de comportement concerne surtout les groupes à stratégie défensive. Pour eux la riziculture ne parvient ni à alimenter suffisamment le grenier, ni à procurer les revenus nécessaires à leur reproduction. La spécialisation est donc exclue pour des raisons de quasi-survie.

Quelle que soit l'époque où l'on se situe, il s'est toujours trouvé des agriculteurs dans cette situation. Certains ont vécu directement et durement tous les dysfonctionnements du système, depuis la question foncière jusqu'aux problèmes de mise en marché et ils n'ont jamais pu en tirer profit. Il se virent constamment obligés de conserver des activités annexes. Les exemples des groupes P4, P5 et B3 en sont des illustrations. Pour d'autres, touchés par la crise du crédit à Boundoum et la déstructuration de la filière rizicole, le phénomène est plus récent. C'est le cas de B4 et de B5, dont l'incapacité à mettre en culture un disponible foncier considérable ne date que de deux à trois campagnes.

⇨ La diversification des revenus de complément

Celle-ci est davantage le fait des groupes à stratégie offensive. Disposant d'une base foncière mieux sécurisée, ils sont tout de même très sensibles aux aléas de la mise en marché et aux incertitudes de la filière rizicole décrites précédemment. Pour le groupe B1, qui tire d'importants revenus de ses champs, la diversification est une voie d'expansion. Il ne peut en effet guère espérer augmenter ses surfaces cultivées et mise sur d'autres activités complétant et renforçant la riziculture. Pour P1, P2 et P3, il s'agit plus de diversifier les risques, car la gestion interne des unités de production peut s'avérer aléatoire si elle ne se base que sur le riz. La diversification est donc davantage décentralisée et est un moyen visant la mise en place de stratégiques de sécurité. Il n'empêche que globalement, la riziculture reste l'activité de base.

⇨ La diversification des revenus comme moyen d'émancipation

Enfin, souvent combinée aux comportements précédents, se met en place une diversification à caractère plus social qu'économique, où le poids des institutions est déterminant. Soumis à une autorité hiérarchique au sein du groupe domestique, mais aussi bloqués par l'encadrement local de la filière rizicole pour l'obtention de terres, certains dépendants éprouvent le besoin d'acquérir une plus grande autonomie. La diversification vise alors une reconnaissance sociale que la riziculture et les règles qu'elle induit ne permettent pas d'atteindre. Les groupes domestiques P1 et P2 en offrent un bon exemple. Ils disposent d'un important disponible foncier, mais certaines unités de production se sentent défavorisées par les rapports de pouvoir et par les limites qu'ils impliquent pour le développement d'initiatives individuelles. C'est également le cas de B2 et à un degré moindre de P4. Cependant, pour ces derniers, l'émancipation se combine avec une certaine précarité.

En matière de diversification des revenus aussi les logiques combinatoires sont donc de mise. Il convient maintenant de se pencher sur la description des différentes possibilités qui s'offrent aux agriculteurs pour mettre en pratique ces stratégies.

B. LA DIVERSIFICATION AGRICOLE, LE MARAICHAGE

1. L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION MARAÎCHÈRE

a. Situation à Pont Gendarme

En accord avec ce qui précède, le maraîchage, déjà largement pratiqué sur le jeeri avant les années 70, a pour les paysans une importance croissante. Cela reste vrai même si les surfaces de diversification ont peu évolué ces dernières années et si d'importants problèmes à la fois techniques et organisationnels subsistent. Il s'agit pour l'instant essentiellement de tomates et d'oignons. Ces spéculations, généralement cultivées en bordure d'aménagement, ont fait leur entrée dans les casiers rizicoles, ce qui était il y a quelques années exclu par la SAED.

Chaque unité de production choisit pour son maraîchage une ou plusieurs parcelles sur lesquelles ne se pose pas de problème de salinité, ni de planage. Les parcelles communes perdent ici leur caractéristique puisque pour la tomate et l'oignon, le chef du groupe les utilise en dehors de toute gestion communautaire, pour son propre compte (les revenus tirés sur les champs communs resteront alors dans son ménage). Les autres membres du groupe diversifieront sur les parcelles qui leur ont été attribuées à titre individuel.

La pratique très développée de l'intersaison pour le riz (deux années sur cinq les semis de riz se font au mois d'avril) permet à Pont Gendarme une mise en place peu contraignante de la contre saison froide (début des travaux en octobre)[57]. La SV joue de son rôle moteur pour inciter les paysans à la diversification. Ses arguments résident dans le délais de commercialisation du paddy d'hivernage qui entraîne inévitablement des retards pour la contre saison chaude (pour des raisons de remboursements tardifs des crédits) et dans la fluidité relative du marché de la tomate et de l'oignon. En clair, la double culture rizicole, expérimentée sans succès dans le delta, se heurte à l'incertitude inhérente à la filière riz. Pour en conserver les avantages en terme de trésorerie, de soudure et de valorisation des aménagements, il suffit d'exploiter une autre spéculation en contre saison froide.

L'objectif affiché de la section est d'arriver à un niveau d'autofinancement élevé pour les activités rizicoles grâce aux revenus issus du maraîchage. D'autre part, il s'agit de maintenir une riziculture garantissant les dépenses d'alimentation des groupes domestiques et de rechercher un surplus grâce à la diversification agricole. A l'heure actuelle, la stratégie à Pont Gendarme passe par des contrats avec la SOCAS qui fournit semences et engrais et parfois le crédit pour les façons culturales. Le contrat complet peut être honoré à partir d'un rendement seuil de 10 t/ha, ces 10 t devant obligatoirement être écoulées à l'usine. Cependant, il existe une forte distorsion de prix entre ce circuit "officiel" et le marché des commerçants informels. Le rapport va de 1 à 3 pour le prix de cession (34 FCFA/kg pour la SOCAS contre parfois 110 FCFA/kg pour les banas banas). Ainsi, une fois les remboursements effectués, les paysans se tournent vers les commerçants. C'est à cette

[57] Des calendriers rizicoles sont présentés en annexe n°4.

organisation, qui permet un prix rémunérateur pour une partie de la production, que la tomate doit son intérêt de la part des producteurs. La fragilité des circuits informels, dont on ne connaît pas la capacité, pourrait la remettre en cause.

A Pont Gendarme, la section villageoise centralise également la gestion des productions de contre saison froide. Ces filières sont de moindre importance mais l'environnement institutionnel du village joue énormément sur leur développement.

b. Situation à Boundoum Est

La diversification agricole se heurte à Boundoum à des contraintes techniques fortes. Les sols très lourds et les maladies en limitent les possibilités et l'enclavement ne permet pas un écoulement fluide des productions. Les surfaces maraîchères emblavées sont ainsi restées très faibles, même si la culture de pastèques et de melons a connu un certain développement ces dernières années.

Le maraîchage était autofinancé jusqu'en 1995 (toujours pour des problèmes d'endettement) à travers le collectif villageois, sur des surfaces *spécialisées*. Un site était choisi sur les terres d'un GIE fonctionnel et chaque exploitant qui cotisait avait droit à 0,09 ha. Ce fonctionnement n'a pas donné entière satisfaction, les risques sanitaires n'ayant jamais pu être suffisamment contrôlés. Ainsi, l'incertitude technique n'autorisait pas les paysans à se lancer pleinement dans une telle activité. L'adoption d'itinéraires minimum très peu coûteux a toujours confiné la diversification agricole dans un rôle très faible par rapport à celui du riz.

La nécessité de s'autofinancer pour les activités rizicoles n'a donc pas pu inciter davantage les agriculteurs au maraîchage. Mis à part quelques rares paysans non endettés qui peuvent se permettre un investissement important en contre saison froide, Boundoum ne doit actuellement sa diversification agricole qu'à l'intervention du Plan International. Cette ONG internationale finance à fonds perdus la mise en culture d'une surface de 6 ha (les producteurs ne doivent verser que 25% de l'investissement initial). Cette couverture extérieure des risques et l'accès à des semences de meilleure qualité a entraîné l'abandon du précédent système. Si certains ont pu bénéficier de surfaces plus importantes, il s'avère que les mêmes contraintes apparaissent et que l'incitation n'est guère plus forte. Malgré l'apport de fonds, les critiques vis à vis de la mise en place du projet sont nombreuses. Les paysans n'ont pas le choix de leur spéculation (un tirage au sort est organisé) et des retards importants dans la distribution des semences se sont traduits par une aggravation des problèmes récurrents de maladie.

Les marchés visés par les producteurs sont étroits et les filières sont plus courtes qu'à Pont Gendarme. Seul B1 profite des contrats SOCAS, les autres vendant à des commerçants indépendants, voire directement sur les places de marché des villes environnantes. Lorsque la campagne est réussie, les revenus importants qui en sont tirés assurent toutefois un rôle régulateur d'étalement des rentrées monétaires comme dans le cas de Pont Gendarme.

La demande d'appuis techniques est très marquée. Un meilleur contrôle des risques pourrait sans doute entraîner un développement important des cultures de diversification. Les producteurs de Boundoum sont conscients qu'ils manquent d'expérience pour ce type de spéculations, mais y

voient en effet le meilleur moyen de faire fonctionner le système d'autofinancement qui s'est instauré ces dernières campagnes pour les activités rizicoles. La volonté de beaucoup d'entre eux serait de pouvoir mettre en place une complémentarité maraîchage-riz, les surplus de l'un servant à mettre l'autre en culture. Ils pourraient ainsi se prémunir d'une dépendance financière au moment des démarrages de campagnes. Comme à Pont Gendarme, le succès d'une telle stratégie est loin d'être acquis.

2. LES PRATIQUES DES AGRICULTEURS

a. Groupes domestique à stratégie offensive

Groupes domestiques P1 et P2 : Le maraîchage constitue ici un espace de liberté pour les dépendants et même pour certains individus à l'intérieur de chaque UP. Les hommes délimitent en effet un lopin à l'intérieur de leurs champs, en assurent le travail du sol, le repiquage et l'entretien, puis en laissent l'usufruit à leurs femmes. Les revenus que celles-ci en tirent leur reviennent en propre même si une partie est redistribuée au sein du ménage.

Même pratiqué sur les parcelles communes, le maraîchage est bien ici une activité dont la gestion échappe à l'organisation collective. Dans le cas de P1, ce sont les pratiques maraîchères qui sont en fait à la base de la séparation de la parcelle familiale, afin de permettre aux dépendants les plus importants d'obtenir des revenus non redistribués et de maintenir ainsi l'unité du groupe.

La forte part du maraîchage dans la superficie cultivée au niveau de l'ensemble des groupes (27% pour P1 et 29% pour P2) est du reste homogène pour toutes les unités de production. Il ne s'agit donc pas de pratiques particulières d'un ou deux dépendants, mais bien un phénomène général, développé par chaque UP.

Le caractère individuel du maraîchage va très loin car si pour le riz chaque membre est capable d'estimer les résultats d'autrui, il règne plus de discrétion autour de la tomate. La plupart des membres de ces groupes adhère à la stratégie affichée de la SV de faire du riz pour l'autoconsommation, et de financer sur crédits la tomate, véritable source de revenus, d'assurance pour la soudure et de moyens pour autofinancer les parcelles rizicoles. Chaque UP commence à développer cette stratégie, s'appuyant sur le maraîchage pour assurer une partie de ses charges vis à vis du groupe.

Groupe domestique P3 : Comme la plupart des peuls cultivant dans la zone, A. manque d'expérience dans la pratique du maraîchage. La concentration des efforts sur l'élevage reste en effet la première règle. Il se déclare prêt à diversifier son agriculture mais ses champs n'offrent techniquement pas de grandes possibilités. Il préfère dans un premier temps tester les revenus qu'il peut réellement en tirer, ce qui explique le faible rapport surface maraîchère/surface cultivée (15%).

D'autre part, la structure même du groupe (un seul responsable, disponible foncier important et cheptel conséquent) le rend moins sensible à une recherche de revenus individuels comme c'était le cas pour P1 et P2.

Groupe domestique B1 : B1 est le seul exploitant enquêté à Boundoum qui ne soit pas contraint de s'autofinancer pour lancer sa campagne rizicole. Il y obtient du reste de bons résultats et ne vit pas aussi durement l'incertitude de la filière rizicole précédemment décrite. Sa perception du maraîchage en est donc modifiée. Il l'utilise comme une source de revenus supplémentaires et non dans le but d'une complémentarité avec le riz pour s'assurer une trésorerie convenable sur l'année.

Il a exploité 8 ha de tomates et de melons sur les 15 ha dont il dispose pour la contre saison froide 1994/1995. L'expérience n'ayant pas donné entière satisfaction, il ne l'a pas renouvelée cette année, préférant se contenter de 3 ha, mais sur les terres d'un autre PIP, plus propices pour ces spéculations. Il semble donc intéressé par cette activité et déclare pour l'instant en évaluer les potentialités, en testant divers modes de production et de financements (emploi de nouveaux produits phytosanitaires, tests variétaux, autofinancement ou contrat SOCAS...). Il est le seul paysan de Boundoum Est à pouvoir se permettre une telle approche, grâce à la sécurité de ses autres revenus. Il juge que la diversification est nécessaire devant les événements récents sur la filière rizicole. Craignant une aggravation des conditions d'écoulement de sa production de riz dans l'avenir[58], il se tourne vers une diversification *raisonnée* dont le maraîchage est une des composantes.

Seule sa femme pratique cette activité, mais au sein du projet du Plan International (0,18 ha). Les autres membres du groupe sont intégrés aux travaux sous la direction de O., mais moyennant une rémunération. Comme nous l'avions déjà remarqué plus haut, la centralisation des décisions par le chef de groupe est totale. Dans ces conditions, la diversification agricole comme source d'émancipation pour les dépendants est ici absente.

Groupe domestique B2 : Le rapport surface maraîchère/surface cultivée de B2 (18%) est le plus élevé rencontré à Boundoum Est. Il montre un investissement important dans ces spéculations.

Avant l'intervention du Plan International, le maraîchage était déjà jugé intéressant par les trois chefs d'UP, même si les risques étaient très élevés. Les marchés des pastèques et des melons, peu encadrés, moins larges, mais mieux contrôlables par les paysans, permettaient d'obtenir de bons revenus si l'on échappait aux problèmes techniques de production. La durée réduite de la campagne (45 jours) facilite le calage de façon à profiter d'un meilleur prix et la distribution, même dans le cas d'un marché légèrement saturé, est moins problématique qu'avec le riz. Le nombre de producteurs est plus restreint et les commerçants peuvent moins faire jouer les mécanismes d'entente vus dans le cas du riz.

La présence du Plan International a soulagé les paysans du risque financier. Les chefs d'UP de B2 ont profité de cette occasion pour multiplier par trois les surfaces emblavées. Mais ici encore, la dépendance face au système les pénalise fortement puisque le manque de contrôle sur le choix des semences et les retards dans l'approvisionnement en engrais ne leur permettent pas une bonne récolte et entravent la mise en marché.

Quoiqu'il en soit, ils se déclarent prêts, contrairement à d'autres, à continuer l'expérience, à

[58] Rappelons qu'outre sa propre production, il doit commercialiser les remboursements en nature des paysans travaillant sur ses terres, cf infra.

condition d'être maîtres d'oeuvre. Ils espèrent, avec un meilleur soutien technique (ils sont conscients de leur inexpérience), pouvoir mettre en place une complémentarité riz-maraîchage autorisant une poursuite sécurisée de l'autofinancement agricole par de rentrées monétaires étalées sur l'année.

Pour eux l'insertion dans le maraîchage est donc très importante, à cause des insuffisances de la riziculture. Il s'agit ici d'une diversification quasi nécessaire, qui constitue un élément déterminant de leur stratégie de reproduction. Sur un plan plus organisationnel, la pratique de la culture de la force laisse peu de surplus une fois le grenier céréalier approvisionné. Les dépendants ont donc également recours au maraîchage pour bénéficier d'une autonomie financière, aussi faible soit-elle.

b. Groupes domestiques à stratégie défensive

Groupe domestique P4 : A., seul responsable du volet agriculture dans le groupe, ne s'était jamais lancé dans la diversification agricole. Il argue que la salinité de ses parcelles l'en a toujours empêché. Pourtant, devant l'insuffisance récurrente, à la fois de ses revenus rizicoles et de la taille de son troupeau, il a emprunté 0,60 ha pour la contre saison froide 1996. Il en espère une possibilité de raccourcir une période de soudure très longue depuis quelques campagnes et des apport de revenus supplémentaires qu'il compte affecter à l'achat de bétail.

Il manque cependant d'expérience et ses moyens limités lui ont fait adopter un itinéraire minimum. Un soutien technique et organisationnel serait ici nécessaire. Son rapport au maraîchage est une reproduction de ce qu'il observe dans le village et ne repose pas sur une stratégie bien définie, ni très réaliste. Il s'aperçoit que la riziculture est incapable de couvrir seule la reproduction du groupe (il est contraint d'emprunter à ses voisins depuis trois campagnes) et s'il désire remédier à cette situation par le maraîchage, la voie pour y parvenir ne s'impose pas clairement. Il n'a cependant guère le choix. La précarité de son groupe l'oblige à tester d'autres sources de revenus. Contrairement aux trois premiers groupes à stratégie offensive, la diversification est pour P4 une question de survie et le maraîchage en est une facette.

Groupe domestique P5 : P5 a de loin le plus fort rapport surface maraîchère/surface cultivée de l'échantillon (37%). Le groupe cultive de la tomate et de l'oignon sur les parcelles du noyau foncier commun, réputées les meilleures.

Cette attitude est récente et correspond à un changement d'orientation de la stratégie. L'incertitude, tant technique qu'économique sur le riz, ainsi que les problèmes de trésorerie et de soudure sont les justifications avancées pour cet investissement dans le maraîchage. Les membres actifs du groupe n'ont pas hésité cette année à autofinancer en partie la campagne de saison froide par une ponction sur le grenier rizicole.

Les résultats techniques de P5 pour ce qui est du maraîchage se situent parmi les meilleurs de la cuvette. La mobilisation des surgas se concentre d'ailleurs sur ces spéculations. Les deux frères (I. et M.) assurent un suivi très rapproché de leur travail, voulant à tout prix rentabiliser leur coût important (les salaires des surgas représentent une charge annuelle de 225 000 FCFA).

Tous les membres du groupe profitent de cette stratégie puisque les deux femmes peuvent cultiver sur un côté des billons et disposent en outre, en rémunération de leur travail, d'un carré d'oignons entièrement entretenu par leur mari. De leur côté les deux frères se partagent équitablement les surfaces exploitées.

I. reste prudent sur les perspectives de ces activités développées seulement depuis trois campagnes car il est conscient des problèmes d'écoulement des produits qui pourraient apparaître. Il désire obtenir un appui technique et économique, lui donnant les bases pour continuer à investir dans cette voie, quitte à ce que ce soit au détriment de la riziculture.

P5 offre ainsi l'exemple d'une stratégie axée principalement sur le maraîchage, en réponse aux défaillances de la filière rizicole. Une telle attitude venant de paysans anciennement installés est peu courante mais est bien le signe d'adaptations à un contexte difficile dont peuvent faire preuve les agriculteurs du delta, hors du chemin tracé par des décideurs extérieurs.

Groupes domestiques B3 et B4 : Malheureux dans leurs tentatives de maraîchage, qui n'ont pas permis d'assurer un relais de la riziculture, ces groupes ont pratiquement abandonné cette activité (respectivement 3 et 2% des surfaces pour la période d'étude). Ils se sont tout de même intégrés dans l'exploitation de la surface minimale dont ils peuvent bénéficier via le Plan International (0,07 ha).

Leurs choix stratégiques se tournent plutôt vers des activités extra-agricoles (cas de B3) ou vers une possible reconquête de terres sur le grand aménagement, grâce à des jeux institutionnels et dans l'espoir d'une reprise de l'ancienne politique de crédit (cas de B4).

Groupe domestique B5 : Le maraîchage est nouveau pour ce groupe puisqu'il en est à sa deuxième campagne, et toujours sur financement propre. Bien que sa première tentative n'ait pas donné les résultats escomptés, il a pu remarquer que certains producteurs avaient tiré de bons revenus de cette activité. Il a donc décidé, saisissant l'opportunité de financement par le Plan International, d'y attacher une plus grande attention.

Sa démarche est prudente puisqu'il désire d'abord se contenter d'apprendre sur des surfaces réduites et conserver les bénéfices pour les réinvestir intégralement dans le démarrage de la saison froide suivante. A terme, il espère que le maraîchage pourra lui permettre de démarrer une activité commerciale (vente d'engrais), qui elle-même assurera le lancement d'un hivernage rizicole. Il prend donc plus de temps et de soin cette année à l'entretien de ses parcelles. Conscient de faire du maraîchage sur des sols peu adaptés, il estime que ce travail est indispensable pour espérer obtenir de bons rendements.

Dans l'optique de bons résultats, il reprend même le discours récurrent de réduction de la riziculture à des fins alimentaires, les revenus monétaires étant obtenus à partir de la diversification agricole et d'activités extra-agricoles.

3. SYNTHÈSE CONCERNANT LE MARAÎCHAGE, PERSPECTIVES

⇨ La situation rizicole dans le delta est très préoccupante. Le constat récurrent du manque de compétitivité de la filière, l'abandon de certaines surfaces et les piètres résultats techniques en sont bien les preuves. Dans la perspective, actuellement dominante à travers les politiques d'ajustement, d'un respect des avantages comparatifs et de la *vérité des prix*, le problème posé aux décideurs est double.

Il s'agit tout d'abord, sur un plan humain, d'assurer aux quelques 100 000 personnes que représentent les agriculteurs et leur famille (qui rappelons-le sont des *colons*), un niveau de vie satisfaisant. L'arrêt complet de toute opération de développement et de toute protection de la filière rizicole locale pourrait en effet avoir des conséquences humaines considérables.

Le second aspect est d'ordre technique. Puisqu'il faut bien parler d'un recul rizicole, comment valoriser de façon rationnelle les aménagements hydro-agricoles coûteux effectués dans la zone, sachant qu'ils ont été techniquement conçus pour la production céréalière ?

⇨ La problématique ainsi posée, la diversification agricole peut apparaître comme une voie intéressante, ce qui explique la mise en place de programmes de recherche spécifiques, chargés d'évaluer les potentialités d'un tel changement de stratégie.

Les entretiens réalisés montrent que les agriculteurs adhèrent à ces constats et certains semblent désireux de s'investir dans la diversification agricole, en ramenant la riziculture à un rôle davantage vivrier. Il apparaît également que quelques riziculteurs avaient déjà engagé ce changement de stratégie avant la dévaluation, conscient de la fragilité du système rizicole.

Nous avons également montré que le statut des cultures maraîchères, moins chargé de symboles et d'implications rattachés à l'organisation domestique, peut permettre l'émergence d'initiatives individuelles, de la part de dépendants voulant s'affranchir de l'autorité hiérarchique réglant les rapports internes. Cet aspect est renforcé par l'incertitude grandissante des marchés rizicoles, dont l'une des conséquences est une restriction des droits issus de l'appartenance à un groupe domestique influant.

⇨ Néanmoins, il convient de rester très prudent quant aux possibilité de développement du maraîchage dans la zone.

D'une part, sur un plan strictement agronomique, un énorme travail reste à accomplir pour perfectionner les techniques. Les propriétés intrinsèques des sols sont limitantes, le réseau d'irrigation n'a pas été conçu pour ces spéculations et l'inexpérience des agriculteurs apparaît flagrante à travers les illustrations qui précèdent.

D'autre part, sur un plan économique, les exemples dénotent des blocages très comparables à ceux rencontrés pour la riziculture.

Le problème du crédit rural reste très aigu, quelle que soit la culture que l'on désire mettre en place. La situation de Boundoum illustre bien ce phénomène puisque sans l'intervention d'une

ONG (le Plan International), de nombreux agriculteurs ne pourraient pas cultiver. Les stratégies d'autofinancement développées ne semblent pas en mesure de permettre des résultats suffisants pour assurer une substitution convenable à la riziculture. En ce qui concerne Pont Gendarme, on note déjà des dysfonctionnements dans le système de crédit privé mis en place par la SOCAS.

Les débouchés potentiels des produits maraîchers constituent également un blocage important. Le marché de Dakar est déjà correctement approvisionné par la zone des niayes, qui bénéficie d'un avantage de proximité déterminant, surtout pour des produits dont le stockage et le transport sont délicats. Les producteurs d'oignons du Gandiolé possèdent une longue expérience qui leur assure pour l'instant une meilleure productivité. Le marché de Saint Louis est quant à lui incapable d'absorber des volumes importants. Les réussites enregistrées ne concernent que des créneaux très étroits, en primeur, et s'appuient des moyens considérables, alliés à une politique commerciale fine et rigoureuse[59]. De telles initiatives semblent difficilement reproductibles. Il reste donc de possibles contrats à l'exportation ou des filières industrielles, de type concentré de tomate, légumes de contre saison ou condiments conditionnés. Mais ici encore vont se poser des problèmes de compétitivité, soit avec des produits équivalents européens (concentré de tomate italien) soit avec la concurrence d'autres pays africains sur le marché du frais (Burkina Fasso, Kenya).

⇨ Il résulte de ce contexte que si le maraîchage peut constituer une source de revenus d'appoint, **il est bien hasardeux de vouloir un changement complet des systèmes de culture**. Du reste, la prudence affichée par la majorité des groupes domestiques, préférant dans un premier temps tester d'autres façons culturales, traduit d'elle-même les limites actuelles d'un développement d'une diversification à grande échelle. Ceci étant dit, l'attention plus soutenue que certains portent au maraîchage les incite à ralentir leurs efforts rizicoles, et cela a déjà entraîné l'adoption d'itinéraires techniques moins intensifs.

C. LES ACTIVITES EXTRA-AGRICOLES

Les objectifs des pouvoirs publics s'étant surtout concentrés sur une spécialisation agricole visant une rentabilité des périmètres, l'organisation des activités extra-agricoles repose sur des volontés individuelles, sur des filières plus courtes et moins structurées. Ces activités sont ainsi moins dépendantes de l'environnement institutionnel du delta. Il n'empêche qu'ici aussi il existe des spécificités villageoises. Elles sont issues des potentialités offertes par la situation géographique, économique et sociale de chaque village.

[59] Un GIE familial de la zone de Lampsar (cf carte de situation) cultive 60 ha sous pivot. Il réalise trois rotations par an, travaille sous contrats pour l'arachide et démarche régulièrement à Dakar pour l'écoulement de ses autres produits.

1. ACTIVITÉS EXTRA-AGRICOLES A PONT GENDARME

a. Activités de commerce

Celles-ci sont à Pont Gendarme fortement imbriquées dans la sphère de production agricole. Nous n'avons pas rencontré dans l'échantillon d'activités de commerce portant sur des produits non agricoles. Par contre, pratiquement toutes les femmes actives s'improvisent commerçantes, généralement à Ross Béthio ou à Saint Louis pour écouler le paddy récupéré pendant les travaux de récolte et de post-récolte, et les produits maraîchers récoltés sur la parcelle de leur mari.

Ces filières courtes où les agents cumulent les fonctions de grossiste et de détaillant ont un rôle très important pour deux raisons.

Elles sont d'une part une source d'émancipation et d'autonomisation pour les femmes qui peuvent ainsi disposer de revenus en propre. Elles exercent d'ailleurs une forte pression sur leur mari pour préserver et conforter ces bénéfices. Il est fréquent par exemple qu'une seule épouse récupère jusqu'à cinq sacs de 80 kg de paddy pour le glanage d'un hectare. Il existe un accord tacite au niveau de la *qualité* du vannage (lui-même réalisé par les femmes). L'homme admet qu'il soit mal fait car c'est sa femme seule qui héritera des produits du glanage.

D'autre part, la portion de la production ainsi confiée à un tiers permet au mari de solliciter sa femme s'il rencontre des difficultés. Nous avons pu observer qu'il s'agit parfois d'une stratégie ouverte de l'homme qui sait que son épouse va assurer une bonne gestion de son stock, en ne vendant que petit à petit et sur une période longue de trois à quatre mois. Ce qu'il distribue en fin de campagne peut être considéré comme un placement. Ceci est d'autant plus vrai si le groupe domestique connaît de réelles difficultés à la fois vivrières et financières.

Pour les groupes peuls enquêtés le commerce du lait peut occuper une place très importante. Il assure un étalement de rentrées monétaires, tout en fournissant aux femmes l'argent nécessaire à leurs besoins. Les ventes bi-hebdomadaires pendant l'hivernage résolvent de nombreux problèmes vivriers. Le paiement peut se faire en espèces ou en riz blanc. Le reste de l'année, le troupeau assure une part de la consommation quotidienne. D'autre part les ventes d'animaux ont aussi un rôle régulateur face aux aléas de la riziculture.

b. Les autres sources de revenus

La mécanisation, la mobilisation de la main d'oeuvre domestique et le recours à l'entraide limitent l'emploi de saisonniers. L'utilisation rémunérée de la force de travail à l'extérieur de l'exploitation est donc très peu répandue à Pont Gendarme, sauf pour les femmes au moment de la récolte des tomates. Elles sont payées à la caisse récoltée, en espèces, ce qui vient compléter les revenus issus de la campagne rizicole et de la commercialisation du maraîchage. Elles peuvent se faire payer sur les parcelles mêmes de leur mari.

D'avril à juin, au moment de l'ouverture du drain principal, de nombreux hommes pratiquent

la pêche. Selon les individus et leur investissement en temps dans cette activité, les bénéfices peuvent aller jusqu'à 3 000 FCFA/jour, et ce pendant deux à trois mois. Ils allègent les charges quotidiennes, le poisson étant un aliment de base. La pêche est perçue comme un moyen d'améliorer le quotidien pour certains, mais comme une nécessité pour pallier aux premières difficultés de soudure pour d'autres. Les jeunes dépendants y trouvent aussi une source de revenus individuels.

D'autres activités moins fréquentes sont pratiquées. Il convient de signaler que tous les revenus autres que rizicoles occupent une place particulière au sein du groupe domestique. Si la norme déclarée est que toute activité hors production céréalière débouche sur des revenus utilisés uniquement au sein du ménage de celui qui les met en oeuvre, nous avons vu que la réalité s'éloigne souvent de la règle, surtout si le groupe domestique est dans une situation précaire.

2. ACTIVITÉS EXTRA-AGRICOLES A BOUNDOUM EST

La majorité des exploitants de Boundoum Est connaît de graves difficultés financières. Dans ces conditions chaque revenu, aussi faible soit-il, revêt une grande importance. En outre, avec la *culture de la force*, la nécessité d'obtenir les moyens de démarrage des campagnes agricoles rend primordiale la recherche de revenus annexes, surtout quand le maraîchage reste aléatoire. C'est donc tout un réseau de petites activités qui se développe, les villageois recherchant des créneaux étroits mais suffisants. Cette diversification des revenus, devenue nécessaire, s'exprime par une recherche permanente de liquidité, très loin du modèle agricole sécurisé par le crédit initialement pensé.

a. Activités de commerce

La principale source de revenus extra-agricoles stables du village vient paradoxalement de son enclavement et de la pauvreté de ses productions maraîchères. Les femmes ont ainsi la possibilité de développer un commerce de sucre, de thé, de lait ou de légumes. Le démarrage de ces activités est permis par la vente du paddy provenant de leur investissement dans les travaux de récolte et de post-récolte. L'appropriation de ce capital de départ est donc primordiale et les pressions féminines pour qu'il soit le plus conséquent possible sont encore plus fortes qu'à Pont Gendarme[60].

Le paddy vendu (après ou sans décorticage préalable) sert à financer un premier voyage à Saint Louis, Rosso ou Ross Béthio, et parfois la constitution d'un stock de melons ou de pastèques achetés au village. Dans le meilleur des cas, une aide supplémentaire du mari permet de compléter l'investissement de départ. Il est à noter que l'époux est conscient de l'importance des revenus de sa femme pour les mois de soudure[61] et de son incapacité à tout prendre en charge avec des parcelles réduites et les itinéraires techniques en vigueur. Sur les marchés urbains, les femmes réinvestissent l'argent de leur vente (de riz ou de melon) selon le créneau qu'elles ont choisi. La redistribution se

[60] Cela peut aller jusqu'à des conflits conjugaux graves autour de la répartition des produits du glanage.
[61] Ici, c'est souvent la femme qui relaye son mari pour les dépenses quotidiennes, et cela parfois seulement trois à quatre mois après la récolte.

fait à Boundoum, très souvent à crédit, et l'argent ainsi récolté finance un nouvel aller-retour.

La faiblesse des volumes et les différentes fréquences des voyages (chaque commerçante est dépendante des délais de paiement pour entreprendre un autre voyage) expliquent qu'il y ait de la place pour de nombreuses épouses sur ces activités. Cette valorisation d'un capital acquis sur les parcelles du mari n'exclut pas une épargne en nature. Les femmes se constituent un grenier (parfois séparé) auquel elles font appel si un blocage apparaît dans les activités commerciales.

Les hommes se voient également contraints de s'adonner au commerce mais se heurtent à un manque de marchés porteurs. Leur contrainte majeure est temporelle. Dans leur situation, toute activité pour être intéressante doit déboucher sur des revenus immédiats et avoir une rentabilité importante du fait de la faiblesse de l'investissement de départ. Nous étudierons au cas par cas les différents types de commerce rencontrés chez les hommes de l'échantillon.

b. Les autres sources de revenus

Peu de groupes domestiques pratiquent la pêche, contrairement à Pont Gendarme. Elle en devient d'autant plus lucrative pour les détenteurs de filets. Ceux-ci peuvent s'assurer des revenus conséquents de mai à septembre, qui leur permettent d'épargner pour le démarrage de la campagne de maraîchage et d'alléger considérablement leurs dépenses.

Par contre de nombreux producteurs vendent leur force de travail. Le salariat agricole devient de plus en plus important, toujours compte tenu de l'obligation de disposer de liquidités. Il était auparavant réservé à des surgas venant de l'extérieur, mais les villageois, surtout parmi les jeunes, se positionnent maintenant sur ce marché, soit auprès des quelques paysans de Boundoum épargnés par la crise du crédit, soit dans les villages environnants. L'exploitation de surfaces plus faibles leur laisse plus de temps à consacrer à ce genre d'activité. En outre, cela ne nécessite aucun investissement monétaire de départ.

Nous n'avons pas sélectionné d'éleveur dans l'échantillon, leur nombre étant plus restreint qu'à Pont Gendarme. Nous pouvons seulement noter que quelques paysans pensent à développer cette activité, surtout avec des ovins.

3. IMPLICATIONS DES GROUPES DOMESTIQUES ENQUÊTÉS DANS CES ACTIVITÉS

Les tableaux n°5 et 6 illustrent les pratiques extra-agricoles de diversification des revenus au niveau du groupe domestique dans son ensemble. Le lecteur pourra également se reporter aux figures n°4 à 9 pour replacer les commentaires par rapport à l'organisation interne du ndiel.

a. Groupes à stratégie offensive

Tableau n°5 : Sources de revenus extra-agricoles pour les groupes à stratégie offensive

N° d'expl.	Elevage			Nbre de salariés	Nbre de commer.	Pêche	Revenus émigration	Transferts reçus	Transferts versés
	bovins	ovins	caprins						
P1	?	5	3	1	3	oui	non	irréguliers	réguliers
P2	?	4	7	2	2	oui	oui	non	irréguliers
P3	20	6	0	0	2	non	non	non	non
B1	2	2	0	3	1	non	non	non	réguliers
B2	0	3	0	0	4	oui	oui	réguliers	oui

? : épargne *secrète*, difficilement estimable.

Groupe domestique P1 : Ce groupe est dans une position favorable par rapport aux activités agricoles. La forte implication dans le travail hors exploitation notée dans le tableau n°5 correspond donc à une diversification de complément, et de recherche d'émancipation de la part des dépendants.

Le cas le plus frappant est celui de A., gendre du chef de groupe. Il occupe le poste de secrétaire comptable de la section villageoise et possède une batteuse, grâce à laquelle il fait de la prestation de service avec son jeune frère. Ces deux activités lui rapportent des revenus annuels substantiels (respectivement 650 000 et 435 000 FCFA pour la période qui nous intéresse). Sa femme pratique un peu de commerce en vendant les légumes récoltés sur une partie de la parcelle de son mari et les fruits de ses travaux de récolte. Cette diversification des revenus, est fortement liée à l'organisation générale du groupe. En effet, A. ne participe pas aux travaux communs et se doit donc de reverser plus d'argent que les autres pour l'entretien du ndiel. Il s'agit bien de s'affranchir de l'autorité de son beau-père, en ayant une autonomie suffisante. La séparation entre ces activités et la vie communautaire est telle que A. fait payer au tarif normal les prestations de battage qu'il effectue sur les parcelles des membres de son ndiel.

Y., premier fils du chef de groupe et responsable du ndiel à la suite de son père, est conducteur de moissonneuse batteuse. Il gagnait ainsi 600 000 FCFA par an jusqu'à l'hivernage 1993/1994 inclus. Leur utilisation était réservée au règlement de problèmes graves des membres du groupe (hormis ceux de A.). Avant qu'il ne succède effectivement à son père pour la gestion des parcelles communes, il occupait donc déjà une position particulière, lourde de responsabilités, honorée par des activités hors exploitation. Il affirme que l'arrêt de son travail de chauffeur est indépendant de sa nouvelle situation vis à vis de la riziculture (3,48 ha exploités cette année), mais est seulement du à des problèmes rencontrés par son patron. Il serait selon lui tout à fait possible de faire entretenir ses parcelles par ses frères et oncles durant son absence, sans pour autant en perdre le bénéfice. Il estime que pour tenir son rôle de responsable, les revenus réguliers du salariat faciliteraient sa gestion, tout en lui donnant une plus grande autonomie. Par ailleurs, Y. pratique assidûment la pêche, qui lui rapporte jusqu'à 120 000 FCFA par an.

I., frère du chef de groupe, a fait de la pêche une activité importante qui complète avantageusement ses travaux rizicoles (il ne possède que 1,56 ha attribués en propre). Il s'y adonne plus que les autres membres du groupe et peut en tirer jusqu'à 250 000 FCFA par an. Cette attitude dénote également une volonté d'indépendance, non accessible par la seule agriculture.

M., second frère du chef de groupe, obtient quant à lui des revenus extra-agricoles par le biais de sa femme, qui ne vit pas au sein du ndiel et pratique le commerce.

Enfin, le chef de groupe possède quelques têtes de bétail. Il ne s'agit cependant pas ici d'une pratique assidue. L'élevage peut être perçu comme une accumulation de biens de prestige, sorte d'*épargne secrète* (les autres membres du groupe sont incapables de l'estimer), qui lui permet d'offrir des cadeaux lors des fêtes et d'affirmer ainsi son statut au sein du village.

Groupe domestique P2 : Il existe pour ce groupe une véritable *tradition* de pluriactivité complémentaire de l'agriculture. Dès son installation A. faisait du charbon et les trois unités de production vivent aujourd'hui en grande partie sur des revenus hors exploitation.

Dans le détail, S., troisième fils du chef de groupe et également héritier désigné pour la gestion des parcelles communes, est enseignant pour un salaire mensuel de 15 000 FCFA et assure le pompage sur les terres du groupement féminin pour 80 000 FCFA par campagne. Il pratique en outre depuis peu le commerce de riz. Il achète du paddy à bas prix à la récolte et le revend après décorticage à Goumba Gaoul (150 km plus au sud). Ceci lui a rapporté 120 000 FCFA cette année. Il pêche enfin dès qu'il en a le temps, mais ses prises sont surtout autoconsommées. Son épouse, comme la plupart des femmes du groupe, commercialise les produits de son travail de récolte, effectué sous forme d'entraide dans le village, et du glanage des parcelles de son mari. Le dynamisme de ce ménage autour des activités extra-agricoles s'est renforcé avec les responsabilités qui incombent aujourd'hui à S.. Tout comme Y. dans le cas de P1, les sollicitations de l'ensemble du ndiel l'obligent à disposer tout au long de l'année de moyens pour les honorer. S'il veut en outre conserver une autonomie relative une fois remplies ses obligations, les activités agricoles ne sont pas suffisantes et doivent être complétées.

B., fils aîné du chef possède une voiture en copropriété. Il exerce une activité de transport dans le Fouta mais fait en sorte d'être présent pour les campagnes agricoles. Il n'a pas travaillé depuis un an mais espère pouvoir reprendre très bientôt. La faible surface qu'il exploite (1,04 ha) l'oblige à chercher du travail à l'extérieur pour entretenir son ménage et pour maintenir son statut au sein du groupe. D'autre part, il dit ainsi gagner en autonomie.

N., le deuxième fils, est conducteur de moissonneuse batteuse. Ce travail lui rapporte 500 000 FCFA par an. Il l'a d'abord exercé en Mauritanie avant d'obtenir ses attributions foncières. Une fois à Pont Gendarme, il a tenu à la mener de pair avec la riziculture. Elle lui est nécessaire pour entretenir correctement sa femme, car celle-ci ne vit pas au sein du ndiel, ce qui occasionne pour N. des dépenses importantes vis à vis de ses beaux-parents ; dépenses difficilement assumables une fois remplies ses obligations à Pont Gendarme. Il s'efforce en outre de donner quelques 25% de son salaire à son frère cadet, ceci lui garantissant un bon entretien de ses parcelles durant son absence.

Un autre fils, B., ne trouvant pas sa place dans le disponible foncier du groupe a choisi l'émigration. Il est actuellement pêcheur en Mauritanie. Son père affirme qu'il ne reverse rien de ce qu'il gagne. Il s'agit d'une décision individuelle pour échapper à sa grande dépendance économique.

Groupe domestique P3 : Les efforts de diversification de P3, groupe domestique peul, portent essentiellement sur l'élevage. La grande sécheresse des années 70 a anéanti le troupeau bovin du groupe dont l'effectif est passé d'une centaine à deux entre 1970 et 1974. Suite à ce choc, le groupe a tenté de reconstituer son cheptel grâce aux revenus de l'agriculture. La situation actuelle (20 têtes), si elle est bien en deçà des proportions du passé, offre tout de même des possibilités fortes de complémentarité agriculture-élevage. Ces années difficiles, pour avoir renforcer l'attachement à l'agriculture, sont explicatives de la stratégie d'expansion foncière du groupe.

Le troupeau est aujourd'hui formellement partagé. A. et ses femmes possèdent dix vaches et deux brebis, contre deux boeufs et trois brebis pour sa mère et trois boeufs et deux vaches pour son frère. Les ventes de lait se trouvent donc pratiquement réservées au chef de groupe. La gestion générale des activités d'élevage est complexe. Si les ovins restent près de la concession, l'ensemble du cheptel bovin (toutes appartenances confondues), est séparé en trois troupeaux dès que l'herbe manque. Une première partie est confiée à la première femme de A. et reste sur place. Il s'agit des vaches adultes et l'épouse est donc tenue de collecter le lait. A cette époque, la production est très faible et ce lait est donc uniquement consommé. Dans le même temps, les boeufs adultes et les jeunes sont emmenés sur le jeeri pour pâturer, une partie sous la responsabilité de M., fils aîné du chef de groupe, une autre groupée à d'autres bêtes et gardée par un berger[62] (cette dernière partie peut aller très loin, vers les vallées fossiles du Ferlo). C'est au moment de l'hivernage que l'activité est la plus dense. Le commerce de lait peut reprendre et les dépenses d'autoconsommation sont considérablement réduites.

Les ventes de lait s'effectuent au bénéfice du propriétaire de la vache. Ainsi, si les animaux sont à cette époque tous ensembles et proches, chaque propriétaire est chargé de suivre ses têtes et de faire sa propre collecte de lait. Il n'empêche que si les épouses de A. peuvent vendre davantage, elles sont obligées, de part la position de leur mari, d'utiliser une bonne partie des revenus (40 à 50 000 FCFA par hivernage) à la préparation des repas et aux achats pour le thé. Les recettes des autres ventes, effectuées par les autres membres du groupe, sont utilisées à des fins individuelles.

Les coûts d'entretien du troupeau sont relativement faibles, et à la charge de chacun des propriétaires. En effet, la nourriture de complément est principalement assurée par le son de riz (les aliments plus complets étant réservés pour des animaux malades), et cette année, le groupe n'a eu qu'à acheter 7500 FCFA de médicaments et 100 FCFA de vaccin par tête.

L'élevage est surtout une assurance contre les aléas des campagnes agricoles et fonctionne ainsi comme un capital de secours.

D., frère cadet du chef de groupe, possède une charrette. Celle-ci est utilisée sur les parcelles

[62] Les bergers ne réclament pas de salaires fixes. Ils sont généralement payés en nature, soit en paddy au moment des récoltes, soit profitant du lait des troupeaux en saison sèche.

rizicoles de l'ensemble du groupe au moment des épandages et des récoltes, mais D. fait aussi du transport payant dans la zone. Les revenus qu'il en tire, difficilement estimables, sont faibles. Ils lui servent toutefois à compléter les dépenses de son ménage.

Enfin, comme dans les deux cas précédents, toutes les femmes actives du ndiel commercialisent pour leur propre compte les produits de leurs travaux de récolte et de glanage. Le fils aîné de A., M., ne disposant pas encore ni d'attributions foncières, ni de bétail, travaille comme manoeuvre saisonnier dans une rizerie pour 30 000 FCFA par campagne. Cet argent n'est pas du tout redistribué pour aider le reste du groupe.

Groupe domestique B1 : O., le chef de groupe, a su profiter de la bonne marche de son exploitation et de sa position au sein du village pour développer des activités extra-agricoles. Nous sommes ici en présence d'une recherche de revenus *supplémentaires*, allant de pair avec l'expansion foncière déjà décrite. La stratégie est clairement une reproduction élargie, par tous les moyens offerts.

Depuis 1992, B1 a créé une entreprise de commerce d'intrants. C'est suite à des problèmes entre la section villageoise et son ancien fournisseur qu'il a pris conscience de la possibilité de prendre le monopole des commandes de Boundoum via la CNCAS. L'écoulement de ses produits se fait donc uniquement au village et de préférence aux paysans qui exploitent ses terres (ceci est à mettre en relation avec le système de sous-traitance du crédit décrit plus haut, deuxième partie). Il a donc un marché protégé qui s'il est restreint, peut lui assurer des revenus stables. Seul allocataire vis à vis de la banque sur les 60 ha mis en culture en hivernage, il a tout le loisir de définir les itinéraires techniques et donc les besoins en intrants sur toutes ses parcelles. Le fonctionnement de son affaire est très simplifié. Il commande généralement les produits à Ross Béthio chez un grossiste représentant de l'usine SENCHIM, les paye par bons et livrés magasin au village, le transporteur étant choisi conjointement par les deux parties. Ses démarches se limitent donc à des négociations avec le crédit agricole et avec son fournisseur. Une fois les intrants livrés, chaque paysan vient chercher la part qui correspond à la superficie qu'il exploite et contre signe un nouveau bon, cette fois émis par O.. Le paiement se fait comme dans le circuit officiel, en fin de campagne, O. jouant le rôle de la banque. Il ne lui reste plus qu'à rembourser le crédit pris à son nom. Pour l'hivernage 1995/1996, cette activité lui a rapporté 300 000 FCFA, en comptabilisant l'amortissement de son magasin (1500 tonnes) et n'a représenté que trois jours de démarches.

Outre les engrais et les produits phytosanitaires, signalons que les semences utilisées sur ses terres sont fournies par O. lui-même et que leur coût est intégré au crédit de campagne supporté par chaque agriculteur.

O. possède également un moulin dans le village de Ronkh. Il l'a placé sous la responsabilité d'un neveu et d'une soeur, qu'il rémunère à hauteur de 15% des bénéfices, payables chaque fin de mois. Cette activité lui rapporte annuellement 600 000 FCFA.

Pour ce qui est des dépendants, K., première femme de O., est matrone à la maternité de Boundoum Est (où elle gagne près de 120 000 FCFA par an), et A., neveu du chef de groupe, est

responsable de l'irrigation sur les champs maraîchers du ndiel. O. le rémunère 70 000 FCFA par campagne, ce qui traduit une fois encore la centralisation très forte des décisions au sein de ce groupe domestique.

B1 est ainsi une véritable entreprise familiale, très diversifiée. Il a bénéficié des dysfonctionnements de la riziculture à Boundoum pour créer sa propre dynamique d'expansion. Celle-ci réutilise les outils institutionnels développés à l'échelle du delta en les adaptant, de façon à tirer le meilleur parti possible de sa *rente de situation*.

Groupe domestique B2 : L'organisation complexe de ce groupe domestique séparé en deux ndiels, s'accompagne d'un important appel à la pluriactivité. Contrairement au cas précédent, il s'agit ici d'une diversification de revenus nécessaire, qui se construit sans base financière solide pour la soutenir. Par ailleurs, elle participe de la constante recherche des liquidités nécessaires à l'autofinancement des campagnes agricoles, pour un groupe dont le foncier est très peu sécurisé.

Au sein de la première unité de consommation, G., chauffeur alors qu'il habitait en Mauritanie, n'a plus le temps depuis deux campagnes d'exercer cette activité. N'étant pas propriétaire d'un véhicule, son travail ne serait du reste que faiblement rémunéré. Par contre, de mai à octobre, il pêche deux heures par jour pour un revenu total de 450 000 FCFA par an et un allégement très sensible des dépenses quotidiennes. Pour couvrir toutes les charges du ménage, sa première femme exerce de façon soutenue des activités de commerce. Cet hivernage, elle a pu démarrer avec huit sacs de paddy issus du vannage et six sacs donnés par G. avant la constitution du grenier. Elle travaille à Saint Louis où elle se rend toutes les semaines. La vente du riz lui permet d'acheter des habits, des bijoux et des légumes revendus à Boundoum Est. Elle fait ainsi fructifier ses revenus de post-récolte et a obtenu cette année 220 000 FCFA de bénéfice. Une partie est redistribuée pour l'alimentation et l'entretien du ménage mais elle dispose de toute liberté pour la gestion de son activité.

Pour ce qui est de la seconde unité de consommation, A., femme de M., fait un commerce de beignets et de sandwichs au moment des récoltes. M. l'aide au démarrage pour ses premiers achats, puisque de toute façon les revenus lui seront redistribués. Elle en tire 120 000 FCFA par an. En outre, elle a pu vendre 250 kg de riz blanc issus du vannage (45 000 FCFA, grâce à des ventes étalées). De son côté, M. pêche et obtient 270 000 FCFA par campagne de cette activité. Il a parfois l'opportunité d'acheter et de vendre quelques pièces mécaniques, mais il s'agit d'occasions ponctuelles, très difficilement chiffrables, même si elles s'avèrent parfois primordiales étant donnée la précarité de la situation du groupe. L'épouse de A. pratique également un peu de commerce, pendant que son mari trouve quelques ressources dans du travail temporaire au moment des récoltes. Il nous a été impossible d'évaluer correctement ces revenus.

Signalons enfin que O., mère de M. et de G., reste très active et développe un commerce qui lui rapporte 150 000 FCFA par an.

Malgré ces multiples activités, B2 éprouve parfois des difficultés à assurer sa reproduction. Il est ainsi le seul groupe de la catégorie n°1 à recevoir des transferts réguliers de la part de relations hors ndiel. Il s'agit d'aides d'un frère installé en Mauritanie. Il n'existe pas de montant défini pour

ces transferts, mais ils permettent en général de subvenir aux urgences, voire de lancer une campagne agricole. G. doit quant à lui verser quelques aides à l'extérieur du groupe, mais globalement, B2 reçoit plus qu'il ne donne, et c'est pour l'heure ce qui permet son maintien.

b. Groupes à stratégie défensive

Tableau n°6 : Sources de revenus extra-agricoles pour les groupes à stratégie défensive

N° d'expl.	Elevage			Nbre de salariés	Nbre de commer.	Pêche	Revenus émigration	Transferts reçus	Transferts versés
	bovins	ovins	caprins						
P4	9	0	20	0	2	non	non	irréguliers	non
P5	0	0	0	0	2	non	non	non	oui
B3	0	1	0	1	2	non	oui	non	oui
B4	0	0	0	1	2	non	non	non	non
B5	0	0	0	0	2	oui	non	non	réguliers

Groupe domestique P4 : Ce groupe est dans une situation de diversification nécessaire, la riziculture étant largement insuffisante à sa reproduction. L'élevage est donc primordial pour ce groupe peul en situation précaire, et constitue la majeure partie de ses ressources.

Le troupeau bovin, aujourd'hui constitué de 4 vaches et de 5 jeunes, est partagé entre la femme du chef de groupe, F. (2 vaches et 2 jeunes) et des deux fils D. (également 2 vaches et 2 jeunes) et S. (1 jeune). Ainsi le chef de groupe ne possède pas de vache en particulier, ce qui ne l'empêche pas de profiter des revenus que ses dépendants tirent de la pratique de l'élevage. Enfin, 15 caprins appartiennent à F., les 5 autres à A.. La séparation du cheptel entre les membres du groupe est cependant plus formelle qu'effective, comme le montre la gestion générale de l'élevage.

En ce qui concerne la répartition des tâches, les deux fils D. et S. sont chargés d'emmener tout le troupeau pâturer en saison sèche. Ceci se fait sans rémunération de la part du père qui fournit juste quelques aliments pour les premiers jours. Par la suite, ils doivent vivre grâce au lait. En hivernage, une fois le troupeau rentré, les ventes de lait viennent relayer entièrement les revenus du riz pour les achats quotidiens, et ce pendant deux à trois mois. C'est alors l'épouse de A., F., qui se charge d'entretenir la famille, puisqu'elle est seule responsable du commerce du lait, malgré la répartition indiquée plus haut. La précarité empêche en fait une division des revenus de ces ventes entre les propriétaires des bêtes, tout doit être mobilisé pour le ndiel. Avec quatre vaches et quinze chèvres cette année, elle peut, en prenant sur l'autoconsommation, vendre pour 1000 FCFA de lait caillé par jour, ce qui couvre les 550 FCFA nécessaires à l'alimentation et au thé du groupe. Un système du troc permet aussi d'échanger du lait contre du riz auprès des populations wolof de Pont Gendarme, après l'épuisement du grenier.

Cependant, c'est surtout la sécurité d'un disponible bovin qui conforte le groupe domestique dans la pratique de l'élevage. Par exemple, l'année dernière, A. a pu vendre trois vaches

(200 000 FCFA) pour se sortir d'une situation alimentaire difficile. Il n'a cependant pas pu les remplacer et se retrouve cette année dans position vivrière très délicate, la taille de son troupeau ne l'autorisant plus à vendre, sauf s'il s'agit des caprins. Cette situation semble l'inquiéter beaucoup plus que les piètres résultats rizicoles obtenus cette année. C'est en se basant sur ce constat que A. affirme que sa priorité est la reconstitution du cheptel.

Il est à noter qu'en aucun cas il ne vendrait une bête pour régulariser sa situation vis à vis de la CNCAS (comme peut le faire P3). Les gestions de l'élevage et de l'agriculture sont de ce point de vue rigoureusement séparées.

Parallèlement à l'élevage, les deux fils adultes toujours présents utilisent la charrette et le cheval du chef de groupe pour faire du transport au moment des récoltes mais aussi durant toute l'année sur les marchés hebdomadaires des environs (Mpal, Keur Momar Sarr). Ils profitent de leurs voyages pour vendre quelques produits. Les deux activités réunies apportent en moyenne 120 000 FCFA de bénéfices sur l'année, dont la moitié est reversée directement pour la consommation du groupe ou pour l'achat du thé. L'autre moitié est déposée dans une boutique et alimente une tontine. Cette dernière est utilisable en propre par les deux frères. Ceci représente autant d'économie pour le père qui n'a du coup plus à les entretenir en dehors des repas.

D., enfant confié au groupe, vient de rentrer de Mauritanie où il a travaillé comme boy sans toutefois parvenir à ramener quoique ce soit. M., le premier fils, a émigré il y a un an, également en Mauritanie, mais n'effectue aucun transfert.

Groupe domestique P5 : Nous avons vu plus haut que P5 axe principalement sa stratégie de diversification sur le maraîchage. Toutefois, cela n'a pas toujours été le cas.

Durant quelques années, et jusqu'en 1994, I., le chef de groupe, travaillait comme salarié à l'ADRAO (40 000 FCFA par mois). Ceci lui permettait de prendre en charge toutes les dépenses du ndiel, pendant que son frère gérait l'exploitation agricole. Le groupe a donc vécu prioritairement sur ces revenus et le licenciement de I. l'a obligé à un changement de stratégie.

Dans les tous premiers temps, L., son fils aîné, a pu remplacer son père et, en reversant intégralement le salaire, maintenir intactes les ressources pour le ndiel. Par la suite, il a bien fallu trouver des revenus complémentaires, et le choix du groupe s'est porté sur la diversification agricole.

Il reste que malgré un investissement important, le maraîchage n'est pas toujours suffisant. Il est ainsi complété par le travail des femmes au moment des récoltes, et si besoin est, M. peut ponctuellement chercher des revenus d'appoint. L'année dernière il a par exemple fait de la prestation de service avec son pulvérisateur (120 000 FCFA) et s'est fait embaucher par la section villageoise pour servir de guide aux tractoristes réfectionnant les aménagements (30 000 FCFA).

Le fils aîné de I., éprouvant des difficultés à s'insérer dans la sphère agricole à cause du faible disponible foncier de son oncle et de son père, préfère travailler comme surga chez d'autres producteurs. Ses quelques revenus (environ 60 000 FCFA par campagne) lui permettent une certaine indépendance.

Groupe domestique B3 : L'analyse de l'organisation interne de ce groupe nous a déjà permis d'insister sur le rôle très important que jouent les activités agricoles dans sa reproduction. Rappelons que B3 est séparé en deux unités de résidence, une dans le Siné Saloun, une à Boundoum Est (cf figure n°8).

Pour ce qui est de la première, F. cultive avec ses fils un champ de mil et exerce des activités de commerce. L'intervention de M. se fait par des apports en liquide lors de ses visites (il passe environ trois mois par an dans le Siné Saloun), ou, et c'est davantage le cas aujourd'hui, en finançant le lancement des activités de sa femme. Il dispose en effet d'une pension de 46 000 FCFA de la SAED qui lui est versée tous les trois mois. Cette somme est envoyée à F. et elle achète en gros des marchandises qui constituent son fond de commerce. Dès lors responsable de son activité, elle doit vivre le plus longtemps possible grâce à ce capital de départ. Enfin, si cela ne suffit pas, M. alloue à cette partie de sa famille les revenus éventuels d'un commerce de pièces détachées qu'il effectue entre la Mauritanie et le Sénégal.

Pour cette activité, il se rend deux à trois fois par an à Nouakchott où un frère commerçant lui donne une somme de 40 à 50 000 FCFA par voyage pour l'achat de pistons, la couverture de ses frais de séjour et de transport[63]. La revente chez sa première femme assurait jusqu'en 1995 des revenus de 180 000 FCFA, répartis entre le Siné Saloun et Boundoum. Des problèmes familiaux ont perturbé ce commerce cette année. Avec seulement deux voyages, et uniquement à Rosso Mauritanie, M. n'a pu en tirer que 30 000 FCFA.

Du côté delta, M. avait l'habitude de vendre du riz et des pastèques comme semi-grossiste dans les villages environnants ou à Keur Momar Sarr. Il s'agissait en fait d'acheter des produits agricoles à Boundoum, de les vendre puis de ramener et d'écouler de l'arachide et des tomates. Ce commerce, pratiqué avec deux ou trois associés pouvait lui rapporter 200 à 300 000 FCFA par an suivant la fréquence des opérations. Toujours à cause d'empêchements privés, mais aussi parce qu'il s'agit d'un travail nécessitant un investissement initial non négligeable (achat, transport, taxe de marché), il ne l'a pas non plus reconduit durant la période d'étude.

K. mène de son côté ses propres activités sur un modèle sensiblement équivalent. Elle vend à Ross Béthio ou à Saint Louis, à partir du paddy glané dans les parcelles de relations du village et de dons pour des récoltes en bordure de champs (il s'agit en fait des parties laissées par la moissonneuse). Sa bonne gestion et son dynamisme lui ont assuré cette année 494 000 FCFA de bénéfices, récoltés en une vingtaine de voyages. Elle se dit freinée par les problèmes de recouvrements des ventes à crédit de retour à Boundoum.

Enfin, M., fils aîné du chef de groupe, est manoeuvre agricole et gagne 75 000 FCFA par campagne, tout en étant nourri cinq mois sur douze.

Groupe domestique B4 : Bien que faisant face à des problèmes importants de reproduction, B4 mise encore sur une reprise des activités agricoles. Il ne s'investit donc pour l'instant que

[63] C'est la seule aide déclarée que M. reçoit de son frère cadet et la seule contribution en général de la famille hors unités de résidence.

timidement dans la diversification.

A. pratique cependant la pêche dont il a tiré 72 000 FCFA cette année. Il pense en outre se lancer dans le commerce du riz, si ses démarches pour l'obtention de nouvelles terres devaient ne pas aboutir.

Nous avons déjà signalé que sa première femme pratiquait le commerce, sur le modèle d'aller et retour entre Boundoum et Ross Béthio ou Saint Louis. Elle a pu gagner 250 000 FCFA l'année dernière, par des opérations de petites envergures mais très fréquentes (une à deux fois par semaine). Cela lui permettait d'entretenir des rapports étroits avec sa famille restée à Ronkh, en participant aux cérémonies et en fournissant son aide quand cela était possible. Maintenant que sa fille est partie rejoindre son mari, ses devoirs domestiques empiètent sur ses activités extra-agricoles. Elle a ainsi récupéré 5 sacs de paddy pendant la récolte, mais n'en a utilisé que 2 pour son commerce. A raison de deux voyages, elle n'a gagné que 30 000 FCFA. D. a du même coup perdu le bénéfice des échanges soutenus avec ses parents de Ronkh. Il est clair qu'elle sera obligé de reprendre ses activités si la situation de son mari devait rester en l'état.

I., fils aîné de A., éprouve de grandes difficultés à gagner son indépendance. Conducteur de moissonneuse batteuse, il n'a pu trouver de machine cette année. Il s'est tourné vers Ronkh où il a pu travailler comme pompiste pour un revenu de 65 000 FCFA.

Groupe domestique B5 : Tout comme la plupart des groupes domestiques de Boundoum, B5 se voit obligé de mettre en oeuvre une diversification *nécessaire*, à cause de périodes de soudure longues et des insuffisances des revenus rizicoles.

B. vend des engrais et des produits phytosanitaires. L'organisation de ce commerce est révélatrice des réactions de producteurs dans une position non sécurisée. En dehors de tout circuit officiel ou institutionnel, elle se base sur l'autofinancement des campagnes rizicoles et s'adresse donc à des paysans endettés mais obligés d'utiliser fertilisants et herbicides.

B. part régulièrement à Rosso Sénégal. Ville frontière animée, elle est également proche des périmètres de la CSS[64], ce qui permet d'obtenir des produits, soit en provenance de la Mauritanie, soit sortis clandestinement de la compagnie sucrière, soit issus de producteurs non endettés mais vendant leur quota pour résoudre des problèmes de trésorerie. L'écoulement de fait à Boundoum ou dans les villages environnants. Parfois il s'agit de commandes mais le plus souvent, n'étant pas maître de ses approvisionnements, B. vend en fonction de ce qu'il ramène. Ne disposant pas lui-même d'un fond de roulement suffisant, il lui arrive d'acheter et de vendre à crédit, les comptes étant soldés en fin de campagne, au moment des récoltes.

Pour cette année, cette activité est venue relayer l'agriculture à hauteur de 42 000 FCFA. Il débute dans la pratique du commerce mais commence à se forger une clientèle. Ces revenus, quoique modestes, pourraient bien être améliorés. Ils restent primordiaux dans le budget du groupe.

B. s'engage également comme ouvrier agricole temporaire et participe aux travaux de

[64] Compagnie Sucrière Sénégalaise.

désherbage et de récolte. Il a ainsi pu gagner 55 000 FCFA durant l'hivernage.

De son côté, A., sa première femme, vend des beignets au moment des récoltes. Elle délaisse très souvent les travaux champêtres pour s'y consacrer le plus sérieusement possible. Elle a pu obtenir 155 000 FCFA cette année et s'impose donc comme un soutien du groupe à part entière à qui revient également des devoirs domestiques.

Outre ce commerce, chaque femme a pu obtenir 26 000 FCFA des ventes de riz blanc issu de travaux de post-récolte ou de dons.

4. SYNTHÈSE CONCERNANT LES ACTIVITÉS EXTRA-AGRICOLES

⇨ Une grande diversité des secteurs choisis et des mises en oeuvre

Les descriptions précédentes illustrent des implications dans des domaines d'activités très variés, depuis le petit commerce informel jusqu'à la transformation semi-industrielle, assorties de mises en application diverses, depuis la micro-entreprise saisissant pelle mêle toutes les opportunités jusqu'à l'atelier de type capitaliste visant une accumulation productive. Elles montrent, chose jusqu'à présent connue mais peu étudiée dans le détail, que l'on est loin de l'image de l'agriculteur spécialisé que l'on voulait imposer pour la mise en valeur de la zone.

Elles vont également à l'encontre de la prétendue normalisation qui prévaut généralement dans l'appréhension des périmètres irrigués de cette envergure. Devant une telle diversité de comportements, il semble impossible de raisonner la pluriactivité ou la diversification agricole à l'aide de modèles uniques et universels. Les réinterprétations des politiques dictées *par le haut* sont une fois de plus multiples.

⇨ Des comportements à ne pas négliger

Puisqu'il apparaît évident que la riziculture doit céder du terrain et que des activités de substitution sont nécessaires au maintien des agriculteurs du delta, il convient de partir de l'existant, déjà très riche. Ne penser qu'à la diversification agricole peut conduire à omettre certaines pratiques, spontanées et issues d'adaptations aux insuffisances du système originellement pensé. Celles-ci méritent une attention particulière, simplement parce qu'elles ont permis depuis de longues années d'assurer la reproduction de groupes domestiques, là où les ambitions des développeurs, et les moyens importants mis à leur service, ont échoué.

Or, parce que ces pratiques apparaissent ponctuelles, non reproductibles à grande échelle et surtout dégageant de faibles revenus, les institutions régionales ont tendance à les négliger. Il faut pourtant admettre que dans la période difficile traversée par la riziculture, tout revenu, aussi faible soit-il, s'avère d'une importance parfois cruciale. Les efforts déployés par les groupes domestiques enquêtés en sont bien la preuve.

⇨ Implications théoriques et méthodologiques

Les lignes qui précédent corroborent certaines conclusions exprimées plus haut. Dans l'état actuel de l'organisation économique des groupes domestiques, basée sur une kyrielle d'activités et sur des jeux de redistributions complexes et échappant le plus souvent à toute règle de marché, modéliser de façon formelle les comportements ne permet pas de les appréhender correctement. Il est ainsi nécessaire de faire appel à des outils qualitatifs, capables de prendre en compte les implications sociales et stratégiques des adaptations multiples dont font preuve les agents.

Une typologie des comportements, capable de saisir les différentes attitudes vis à vis de la pluriactivité est ainsi une étape indispensable. Une diversification *nécessaire* induit des activités et des mises en oeuvre très différentes d'une diversification de complément.

Nous avons d'ailleurs pu observer que des activités agricoles résultent une aggravation des inégalités. Les groupes à stratégie offensive, s'appuyant sur des bases plus solides et étant moins pressés par des besoins de liquidité, peuvent développer des pratiques plus lucratives. Les groupes à stratégie défensive doivent quant à eux raisonner dans le court terme et n'ont pas la possibilité de pérenniser leurs entreprises.

De la même manière, aborder la diversification sous l'angle social de la recherche d'indépendance des cadets éclairent certaines pratiques, comme celles des groupes P1 et P2. Reflet d'une déstructuration sociale ou, à l'inverse, moyen d'obtenir des revenus redistribués à des fins de solidarité, l'implication des groupes domestiques dans des activités extra-agricoles n'est pas étrangère à l'organisation interne.

Le travail esquissé ici gagnerait à être approfondi et surtout quantifié. Il aborde cependant des phénomènes jusqu'à présent peu étudiés, et renforce l'idée que l'unité d'observation pertinente pour l'appréhension des stratégies n'est pas le périmètre, mais bien le groupe domestique.

RESUME-CONCLUSION

Le manque de compétitivité de la filière rizicole du delta du fleuve Sénégal est aujourd'hui plus que jamais révélé. Pour l'expliquer, les raisons invoquées sont surtout d'ordre agronomique (mauvais suivi des itinéraires techniques, mauvaise gestion des périmètres) ou macro-économique (trop forte implication de l'Etat, d'où des distorsions par rapport aux marchés internationaux, manque de transparence des marchés, utilisation excessive d'un crédit rural à taux bonifié). Les approches institutionnelles sont plus rares, car souvent en porte-à-faux avec les orientations politiques et économiques actuelles. L'heure est en effet à la vérité des prix, à la libéralisation et aux ajustements structurels. Par ce travail, s'intéressant à l'organisation économique des producteurs dans un environnement institutionnel marqué par une histoire longue et complexe, nous espérons offrir un éclairage différent sur les problèmes actuels que rencontrent la filière, et par là même sur les échecs de l'intensification rizicole.

◆ INTENSIFICATION AGRICOLE ET TENURE DE LA TERRE

Tenure de la terre et intensification agricole, surtout avec les itinéraires coûteux imposés dans le delta du fleuve Sénégal (mécanisation, pompage et forte utilisation d'intrants), sont étroitement liées. Or, la colonisation du delta, théoriquement et juridiquement mise en place selon des critères agronomiques (attributions en fonction du nombre d'actifs et désaffectation en fonction des performances techniques, installation sur des terres identifiées, préalablement aménagées) et assortie de règles normalisées, a conduit à des réinterprétations et à des pratiques bien éloignées des objectifs initiaux.

L'enjeu foncier, dans un contexte d'incertitude récurrente quant à la mise en marché des productions, consista le plus souvent à viser le contrôle de la plus grande surface, plutôt que de chercher à sécuriser le disponible *légalement* attribué. La reconnaissance par sa communauté, et tous les avantages qu'elle suppose, se basent en effet en grande partie sur des critères sociaux, pour lesquels l'importance de la surface contrôlée est primordiale. C'est donc cette stratégie qui a prévalu pour le positionnement sur les premiers aménagements. Par la suite, avec le lancement des périmètres privés, les attributions de terres étaient conditionnées à l'obtention d'un crédit, censé assurer une exploitation agronomiquement correcte. Comme précédemment, la recherche de terre, passage obligé pour se positionner dans l'arène sociale et institutionnelle, fut l'élément déterminant pour l'adoption du modèle des PIP. Les performances techniques n'ont en général pas suivi parce qu'elles n'étaient qu'un sous-objectif de cette adoption.

Ces stratégies supposaient le contournement des règles d'attribution. Elles furent rendues possibles par des adaptations, des réinterprétations des textes légaux, au travers de jeux, ici aussi institutionnels. Les relations intra village, favorisant l'installation ou l'expansion sur le terroir de

connaissances et les pressions auprès des autorités pour continuer à exploiter malgré de faibles rendements furent mises en pratique car l'ensemble des agriculteurs visait le même but. Avec l'apparition du crédit rural, il avait été prévu des poursuites judiciaires en cas de non-remboursement. Faute souvent de biens à saisir, mais aussi à cause du climat social, elles restèrent lettres mortes. Ainsi, il s'avère très difficile d'imposer des règles efficaces, à cause d'aspects institutionnels trop souvent négligés. Le *marché* de la terre est donc régi dans le delta, et malgré les textes, en dehors du cadre juridique souhaité. Les tentatives de délégation des pouvoirs fonciers aux communautés rurales n'ont d'ailleurs pas changé fondamentalement les comportements. Selon l'expression de Polanyi, ce *marché* est bien "enchâssé" dans le social. Dans ces conditions, l'émergence de pratiques intensives fut largement limitée.

Ces aspects sont encore renforcés si l'on se penche sur l'organisation interne des groupes domestiques. Les exploitations du delta ne sont pas des blocs monolithiques. En leur sein interviennent également des jeux de pouvoirs et de domination, dont le contrôle foncier est un élément déterminant. Aux pratiques précitées se sont donc ajoutées des volontés d'expansion de dépendants en mal d'autonomie. Leur stratégie visait aussi en partie une occupation de l'espace, pour s'affirmer dans la hiérarchie du groupe, plutôt qu'une intensification rizicole.

◆ INTENSIFICATION AGRICOLE ET *MARCHES*

Parallèlement à la question foncière, les conditions de mise en marché de la production n'ont jamais pu être totalement sécurisées.

L'analyse que nous avons faite des différents marchés issus de l'environnement institutionnel de la filière rizicole montre que contrairement aux objectifs des développeurs, des pratiques déviantes sont apparues. En dehors même du problème de compétitivité vis à vis du riz importé, l'écoulement des productions est contraint, soit par les retards enregistrés dans les délais de paiement, soit par les interactions et les négociations sur les prix entre les nombreuses institutions intervenant dans l'organisation de la filière. Ces contraintes, croisées avec les problèmes rencontrés dans la gestion du crédit, ont permis l'émergence de circuits parallèles, moins rémunérateurs et remettant en cause le fonctionnement de l'ensemble du système. En effet, empreints à des besoins de liquidités importants, les producteurs préféraient se reporter sur des marchés où ils étaient payés au comptant et où ils ne subissaient pas le contrôle de leur section villageoise. Ce choix les empêchaient le plus souvent d'honorer leurs crédits, ce qui se traduisait par une spirale de l'endettement. Ce regard sur les marchés révèle également des pratiques spontanées, en décalage avec ce qui était voulu lors de la conception et la mise en place du modèle de développement du delta.

L'incertitude qui découle de ces dysfonctionnements ne va bien entendu pas dans le sens d'une implication des agriculteurs dans des itinéraires intensifs et donc plus coûteux.

◆ DES CONTRADICTIONS ENTRE DES OBJECTIFS NORMATIFS ET DES DYNAMIQUES SOCIALES COMPLEXES

Le terme d'*exploitation agricole*, utilisé dans le delta, ne fait pas apparaître combien l'organisation sociale entre les différents membres peut s'avérer complexe. Au-delà d'objectifs communs de reproduction et d'expansion, les individus sont tiraillés entre le poids des obligations qui leur incombent et les avantages liés aux droits dont ils disposent. S'il existe en théorie des règles strictes de gestion des rapports économiques et sociaux autour de la production céréalière, celles-ci ne sont pas toujours respectées, soit qu'apparaissent des objectifs diversifiés selon la position de chacun dans la hiérarchie interne, soit que la précarité de la situation rendre intenable le système de droits et d'obligations.

Ce chevauchement d'objectifs, parfois complexe à assumer, et les jeux institutionnels à l'intérieur du groupe domestique (ce terme nous semble mieux adapté que l'*exploitation agricole*) se traduisent par des gestions très différentes de la production agricole, selon les types de parcelles et le statut des actifs qui les travaillent. D'autre part, la non-séparabilité des fonctions, impliquée par les liens très forts entre l'organisation interne et les décisions de production, entraîne une grande sensibilité aux changements de l'environnement local. Dans ces conditions, le cadre d'élaboration des stratégies des agriculteurs est très éloigné de la vision normative de l'exploitation agricole sur laquelle se sont appuyées les politiques de développement mises en oeuvre dans le delta.

On a voulu croire que l'on avait affaire à de véritables entreprises, dont le seul objectif était une accumulation productive, isolée d'une organisation supposant des règles de redistributions. En attribuant des terres en fonction du nombre d'actifs et en encadrant fortement les opérations de production, il semblait naturel de voir apparaître des itinéraires techniques intensifs et uniformément appliqués. Une attention plus grande portée à la gestion du travail et à l'importance de la sécurisation foncière permet en partie d'expliquer qu'il ne pouvait en être ainsi.

De la même façon, l'échec de la politique de crédit qui a accompagnée l'émergence des périmètres privés est significative de l'inadéquation des modèles proposés. Des agriculteurs habitués à gérer de petites surfaces se sont vus offerts, grâce à la seule constitution d'un GIE familial, la possibilité de se lancer dans la riziculture à grande échelle, supposant la gestion de plusieurs millions de francs CFA par campagne, alors que les conditions économiques et sociales n'étaient pas réunies. Les détournements qui ont suivis, largement explicatifs de la crise actuelle du crédit rural, ont autant de tenants sociaux et organisationnels que purement économiques.

Sur un plan plus théorique, nous pensons que les outils de l'économie paysanne, peu utilisés pour l'étude des comportements sur les grands périmètres irrigués, peuvent être avantageusement mobilisés. Le présent document montre en effet que les riziculteurs du delta, malgré la mécanisation,

une forte intégration au *marché* et les volontés publiques de développer une agriculture de type capitaliste normalisée, n'échappent pas à des modes de coordination paysans, difficilement appréhendables à l'aide des outils de la théorie économique standard.

◆ INTENSIFICATION AGRICOLE ET ACTIVITES EXTRA-AGRICOLES

La situation actuelle de la filière rizicole est donc très préoccupante, ce qui est confirmé par tous les travaux récents. Il ne s'agit pas d'un phénomène nouveau, mais les orientations politiques actuelles semblent préconiser un quasi-abandon du soutien public, qui va exacerber les problèmes déjà existants. Les répercussions sont déjà visibles (notamment à Boundoum Est) : baisses des surfaces emblavées, multiplication des retards de commercialisation et difficultés de reproduction de nombreux groupes domestiques.

On assiste ainsi déjà des changements de stratégie de la part de certains producteurs, obligés de se tourner vers d'autres sources de revenus, et désireux (ou obligés) de cantonner la riziculture à la seule autoconsommation. Cela se traduit par des pratiques rizicoles à petite échelle, par autofinancement, très loin des objectifs initiaux, visant la création de surplus commercialisables importants. Cependant, les solutions de substitution capables de valoriser correctement les investissements réalisés dans le delta sont loin d'être évidentes. Le maraîchage se heurte à des problèmes pour l'heure très importants, tant sur le plan agronomique que d'écoulement des productions. Un travail de longue haleine est à entreprendre pour qu'il se mette en place de façon durable et rentable. Il n'empêche que l'investissement dans la diversification agricole, constaté au travers de cette étude, apporte des solutions de court terme aux difficultés de certains groupes domestiques. Il permet en outre dans certains cas de répondre au besoin d'indépendance de la part de cadets, ou de prolonger une expansion rizicole bloquée.

Les activités extra-agricoles ont, tout au long de l'évolution du delta, joué un rôle de complément, voire de première nécessité. Elles venaient en réponse à l'incertitude de la filière riz, mais aussi parfois au système de droits et d'obligations domestiques. Focalisé sur les résultats rizicoles, l'encadrement a eu longtemps tendance à les ignorer ou à les négliger. Aujourd'hui, elles représentent dans bien des cas le seul moyen d'assurer la reproduction, le seul relais de la riziculture. On assiste à des stratégies de recherche de liquidités, assises sur du petit commerce ou du salariat. Le plus souvent informelles et élaborées dans l'urgence, ces activités représentent de toute façon un investissement en temps qui se traduit par un recul de l'intensification rizicole.

Il convient donc d'intégrer ces pratiques de diversification des revenus pour pouvoir cerner correctement les stratégies des acteurs du delta du fleuve Sénégal, notamment en terme d'intensification agricole. Ici encore, le contexte institutionnel et l'environnement économique local doivent être obligatoirement pris en compte.

◆ LIMITES DU TRAVAIL, PROLONGEMENTS POSSIBLES

Ce travail se heurte à un problème de représentativité, du à la restriction de l'étude à deux villages et à seulement dix groupes domestiques. Il serait nécessaire de valider les observations à l'aide d'un échantillon plus large. Surtout compte tenu de l'importance soulignée de l'*effet village*, les situations pouvant être très différentes selon la situation géographique et économique générale du village d'appartenance.

Une autre limite est bien entendu le manque d'illustrations quantitatives, elles aussi nécessaires à la validation des entretiens. Le poids des différentes activités mises en oeuvre par les agriculteurs (en terme de revenus ou de temps de travail) devrait pouvoir être estimé, ainsi que les phénomènes de redistributions sur lesquels s'appuie l'organisation domestique.

D'une manière générale, la complexité des phénomènes abordés nécessiterait un travail de terrain beaucoup plus fourni. Il y a des difficultés toutes naturelles à aborder des aspects sociaux et institutionnels, quand justement ils viennent souvent en réaction à un modèle imposé. Obtenir des informations correctes sur les pratiques déviantes de la part des agriculteurs eux-mêmes implique forcement une approche prudente et longue.

Les prolongements possibles se situent donc dans une quantification des phénomènes étudiés et dans un élargissement de l'échantillon. Les tentatives effectuées ici pour pénétrer les tenants de l'organisation interne des groupes domestiques se doivent d'être complétées.

D'autre part, un séjour de trois mois est insuffisant pour caractériser précisément le type d'économie dans lequel évoluent les agriculteurs. Des compléments d'information sont nécessaires pour approcher plus finement le problème des *marchés*, mais aussi les relations entre les agents. En effet, il serait intéressant de préciser les modes de coordination entre les acteurs, non seulement de l'ensemble de la filière rizicole, mais de toutes les activités que mettent en oeuvre les agriculteurs. Les commerçants, entrepreneurs agricoles, riziers, usines de concentré de tomate, transporteurs, sont autant d'acteurs influençant les pratiques et les stratégies.

BIBLIOGRAPHIE

AMEDIANE Y., CLEMENT J., DESCOTES S., KEBA B. : *"Identification des contraintes à la diversification des cultures sur les périmètres irrigués villageois."* CNEARC, ESAT, rapport de fin d'études, Montpellier, 1993, 88 p. + annexes.

ANCEY G. : *"Niveaux de décisions et fonction objectif en milieu rural africain."* AMIRA, note n°3, Paris, 1975.

AYOUZ M. : *"Evaluation du programme LEADER-Creuse. Développer la diversification et structurer la pluriactivité."* Mémoire de DEA, ENSA Montpellier, 1994, 117 p.

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., 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.

BERGER S., PIORE M. : *"Dualism and discontinuity in industrial societies."* University press, Cambridge, 1980, 159 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.

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.

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.

CHAUVEAU J. P. : *"Des stratégies des agriculteurs africains au raisonnement stratégique. Histoire, usages et remise en cause d'un concept pluri-disciplinaire."* Miméo, communication personnelle, 1996, 34 p.

CPSP, Division de la distribution : *"Note sur les tarifs de transports de céréales."* CPSP, Dakar, janvier 1994.

CROZIER M., FRIEDBERG E. : *"L'acteur et le système."* Seuil Politique, Paris, 1977, 500 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.

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.

DEBREU G. : *"Théorie de la valeur"*, Dunod, Paris, 1965.

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.

DIOP A. B. : *"La société wolof, traditions et changements. Les systèmes d'inégalité et de domination."* IFAN (Dakar), Karthala, Paris, 1981, 335 p.

FALL A. A. : *"Les stratégies de génération et de diversification des sources de revenus par les ménages du bassin arachidier et du Sénégal oriental."* ISRA, BAME, document de travail, Dakar, octobre 1993, 38 p.

FAVEREAU O. : *"Organisation et marché."* Revue française d'économie, vol. 4, n°1, 1989, pp. 65 à 95.

FAVEREAU O. : *"Marchés internes, marchés externes."* Revue économique, vol. 40, n°2, 1989, pp. 273-328

FREUD C., DUC T. M., SONKO M., BULTEAU P. : *"Evaluation du programme recherche/développement IRRIGATION IV."* SAED, DSA, Saint Louis, 1991, 49 p., annexes.

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'Homme (comptes rendus), 104, oct-déc., XXVII (4), 1987, pp. 138-142.

GASTELLU J. M. : *"Les unités retrouvées."* Communication au séminaire international "Ménages et familles en Afrique, bilans, enjeux et perspectives de la recherche." Lomé, du 4 au 9 décembre 1995, version provisoire, 17 p.

GIORDANO Y. : *"Décisions et organisations : quelles rationalités ?"* Economies et sociétés, Série Sciences de gestion, S. G., n°17, avril 1991, pp. 161-194.

GNONGBO N. T. : *"Les exploitation agricole du delta du fleuve Sénégal : caractérisation, évolution historique et perspectives."* Mémoire CNEARC, Montpellier, 1995, 85 p. + annexes.

"Histoire des pensées économiques. Les contemporains." Editions Sirey, coll. Synthèse +, Paris, 1988, 556 p.

HUGON P., POURCET G., QUIERS-VALETTE S. : *"L'Afrique des incertitudes""* IEDES, coll. Tiers monde, PUF, 1995, 271 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.

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.

LEGAL P. Y. : *"De l'analyse des pratiques paysannes à l'aide à la décision : l'état des recherches sur le delta du fleuve Sénégal."* Communication au symposium RESPAO/CSIRO/AFRAD, "Contribution de la recherche sur les systèmes de production au développement de techniques améliorées pour les zones agro-écologiques de l'Afrique de l'Ouest." du 29 août au 1 septembre 1989 à Accra (GHA), ISRA, Saint Louis, 1989, 27 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.

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.

MAHIEU F. R. : *"Les fondements de la crise économique en Afrique."* L'Harmattan, Paris, 1991.

MARCH J. G., SIMON H. A. : *"Les organisations."* Dunod, Paris, 1979, 241 p.

MENARD C. : *"L'économie des organisations."* Coll Repères, La découverte, Paris, 1990, 128 p.

MENDRAS H. : *"Sociétés paysannes."* Armand Colin, coll U, Paris, 1976, 236 p.

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.

OLIVIER DE SARDAN J. P., BIERSHENK T. : "Les courtiers locaux du développement." Bulletin de l'APAD, Paris, 1993, 5, pp. 71-76.

RESQUIERS-DESJARDINS D. : *"L'économie des conventions peut-elle contribuer à l'analyse du comportement des unités domestiques en Afrique subsaharienne ?"* in Chauveau J. P., Cormier-Salem M. C., Mollard E. "L'agronomie et les sciences sociales face à l'innovation." ORSTOM, Paris.

ROBINEAU C. : *"Anthropologie économique et marché."* in cahiers des sciences humaines, vol. 30 n°1-2, "Marché et développement", 1994, pp. 23-33.

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, 8 p. + annexes.

SAED, Ministère de l'agriculture : *"Programme de réhabilitation et d'extension de périmètres irrigués villageois dans la délégation de Matam."* SAED, Saint Louis, février 1994, 40 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.

SENEGAL, Ministère de l'agriculture, SAED, BDPA, CFD : *"Programme intermédiaire de développement agricole de Matam, étude de factibilité."* BDPA-SCETAGRI, Paris, septembre 1994, 119 P. + annexes.

"Sécurité alimentaire, quelques statistiques céréalières." Coopération française, journée AT du 9 au 10 décembre 1995, Saint Louis. Regroupement de données macro-économiques de sources diverses (FAO, Ministère de l'agriculture, Douanes, USAID...).

SENEGAL, Bilans céréaliers ex-post : 1993, 1994, 1995.

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.

SOURISSEAU J. M. : *"Données générales sur la filière riz au Sénégal."* OSIRIZ, Paris, juin 1996, 12 p. + annexes.

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.

TOURE O. : *"Structure et fonctionnement des exploitations agricoles du Diawar (delta du fleuve Sénégal)."* ISRA, Saint Louis, 1988.

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.

YUNG J. M., BOSC 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. : *"Aperçus des stratégies des producteurs et des organisations paysannes dans le delta du fleuve Sénégal"* CIRAD-SAR, Montpellier, 1992, 119 p.

ANNEXES

Annexe n°1 : Le statut foncier des terres du delta du fleuve Sénégal An-2

Annexe n°2 : Projet de loi complétant et modifiant la loi 95-26 du 29/08/95, instituant un prélèvement sur le riz brisé importé An-5

Annexe n°3 : Quelques définitions et rappels sur l'organisation de la production rizicole . . An-10

Annexe n°4 : Exemples de calendriers rizicoles An-13

Annexe n°5 : Aperçus de comptes rizicoles. Campagnes 1993/1994 et 1994/1995 . . . . . An-14

Annexe n°1 : Le statut foncier des terres du delta du fleuve Sénégal (Seznec, 1995)

I - Bref rappel sur le droit foncier sénégalais

Les juristes qui ont étudié le droit foncier sénégalais s'accordent pour en reconnaître la complexité. On renverra le lecteur désirant explorer plus en détail ce sujet aux travaux de Marc Debenne (1991), Jean Gastaldi (1990), Youssoupha Diop (SAED/DRAIH juin 1994), Samba Traore (Université de Saint-Louis), et aux travaux menés sous l'égide de l'UPA (Unité de Politique Agricole, Ministère du Développement Rural et de l'Hydraulique) par une importante équipe de spécialistes et juristes sénégalais (Idy-Carras Niane, Bocar Sall, Ibrahima Wade, Papa Aly Sow, Mamadou Diouf, Mamadou Niang, ...), dans le cadre de l'étude d'un Plan d'Action Foncier pour la gestion des ressources naturelles réalisé par le cabinet Panaudit.

Pour la compréhension de l'étude, on rappellera simplement que le système foncier sénégalais comporte trois grands ensembles domaniaux :

- *le domaine national*, qui se répartit en quatre zones : zones urbaines, zones classées, zones pionnières et zones de terroirs ;
- *le domaine de l'Etat*, qui comprend le domaine public et le domaine privé de l'Etat ;
- *le domaine privé des particuliers.*

Sans entrer dans le détail des règles régissant ces différents domaines, il convient de préciser que *les zones irrigables font partie du domaine national*, détenu par l'Etat (loi 64-46 du 17/06/1964), qui regroupe toutes les terres non immatriculées au profit de privés ou non classées dans le domaine de l'Etat. Dans ce domaine national, *les "zones de terroirs"* sont administrées par les *Communautés Rurales (CR)* sous contrôle de l'autorité préfectorale (loi du 19 avril 1972). Certaines zones du domaine national sont toutefois classées en *"zones pionnières"*, classement qui les soustrait à l'administration des CR, et les place sous la juridiction directe de l'Etat, le rendant responsable de leur gestion et de leur mise en valeur.

Le cas du Delta

Les événements juridiques modernes qui ont marqué le système foncier relatif aux terres du Delta sont :

- **la loi 64-46** du 17 juin 1964 relative au domaine national, évoquée ci-dessus, et ses décrets d'application, dont l'un confie aux présidents des Conseils Ruraux d'importantes responsabilités dans *la gestion des zones de terroirs*, mais dont un autre met *les terres cultivables du Delta sous juridiction de la SAED* en les classant en "**zones pionnières**" ;
- **la loi 72-25** du 19 avril 1972 qui, en créant les Communautés Rurales, leur confie d'importantes responsabilités dans la gestion des ressources naturelles, et définit des procédures d'*affectation* et de *désaffectation* des terres situées en zone de terroirs dans ses décrets d'application (72-1288, 80-1051, 86-445) ;

- **le décret 87-720 du 4 juin 1987**, qui reverse la zone pionnière du Delta en zone de terroirs, ôtant les responsabilités de l'administration des terres du Delta à la SAED pour les confier aux Communautés Rurales.

Le décret 87-720 place l'administration des terres du Delta entre les mains des Communautés Rurales (CR). Le Conseil Rural, organe exécutif de la CR, reçoit ainsi le droit de répartir entre ses membres l'usage des ressources de son territoire géographique et d'administrer les terres agricoles, les espaces pastoraux et les espaces boisés. Il n'a toutefois pas compétence en matière de droits pour la chasse, la pêche, les ressources minières, et l'exploitation commerciale des ressources forestières.

II - L'administration des terres cultivables du Delta par les Communautés Rurales

Affectation - Désaffectation

A partir de 1987, les Conseils Ruraux prennent donc en charge la répartition des droits d'usage sur les terres agricoles, et exercent leur pouvoir en procédant à **l'affectation** de terres à des membres des CR capables de mettre en valeur les surfaces qui leur sont affectées. Conformément à la loi 72-25, il s'agit d'un **droit d'usage** ; ce droit est **révocable** pour défaut de mise en valeur ou pratique interdite par la loi. Il peut alors y avoir **"désaffectation"** prononcée par le même Conseil Rural. D'autres cas de désaffectation existent, en particulier quand il y a "immatriculation" des terres pour motif d'intérêt général.

Les critères d'affectation

Les critères d'affectation de terres prévus par la loi que doivent respecter les Conseils Ruraux sont essentiellement le critère de "résidence" et le critère de "capacité de mise en valeur... par l'affectataire et sa famille ...".

Le critère de "résidence" réserve l'affectation des terres aux membres de la Communauté Rurale. Il empêche théoriquement l'étranger à la région de s'installer sur des terres de la CR. Mais il a aussi l'inconvénient de couper la voie à d'éventuels investisseurs étrangers.

Le critère de "capacité de mise en valeur... par l'affectataire et sa famille ..." est loin d'être explicite en l'absence de toute précision sur ce que doit être la "mise en valeur" des terres, et en particulier de terres aménageables pour l'agriculture irriguée. S. Traore met en évidence le problème que pose ce critère quand il insiste sur l'**élément financier** qui constitue selon lui la *"capacité réelle de mise en valeur ... d'une zone à vocation d'aménagement hydroagricole ..."*. Il est indéniable que l'investissement élevé que nécessite l'aménagement irrigué est l'obstacle principal au développement des aménagements privés. S. Traore pose alors la question : "Peut-on parler de mise en valeur lorsqu'il n'existe sur le périmètre que des aménagements sommaires, ne permettant pas la pérennité des ouvrages et une production suivie et régulière ?...".

Les outils de l'administration foncière

Des documents annexes aux lois foncières ont prévu la constitution d'un **dossier foncier** (article 26 du décret 64-573) ou d'un **registre foncier** (article 21 du décret 72-1288) où devaient être enregistré le détail des affectations de terres opérées par les Conseils Ruraux (localisations, surfaces, plans d'implantation, etc.). Ces outils, qui pouvaient constituer la base d'un cadastre rural, n'ont jamais vu le jour. Avant 1987, la tutelle rapprochée de l'Etat évite les problèmes : l'occupation des terres du Delta, zone pionnière, est régie par la SAED, et les aménagements sont réalisés sur financement public. L'occupation des terres cultivables est bien documentée grâce aux documents cartographiques dressés par la SAED pour l'aménagement et l'encadrement technique dense qui accompagne la mise en valeur.

Le décret de 1987 (décret 87-720) est de fait une réforme foncière fondamentale. Il ôte à la SAED son rôle de gérant du patrimoine et le confie aux CR. Cette mesure ne s'accompagne pas de précautions élémentaires visant à donner aux CR les outils, les moyens et les capacités d'exercer une bonne administration des terres, et ne fixe pas de contraintes fortes sur les modalités de cette administration.

Les résultats

Le décret de 1987 est interprété comme une ouverture des zones pionnières à la mise en culture, à la discrétion des populations du Delta. Il va déclencher une très forte demande sur les terres inoccupées du Delta et situées hors des emprises des aménagements dits "SAED" ou des aménagements privés comme la CSS (Compagnie Sucrière du Sénégal). Les CR de Ross Bethio et de Rosso procèdent à l'affectation de 50.000 hectares de terres en cinq ans, mais pour l'essentiel dans les deux années qui ont suivi la mise en application du décret. **On assiste à une colonisation sauvage, une course à la terre, dont l'objet essentiel est *l'occupation-marquage* et non la mise en valeur.**

En l'absence d'obligation de tenir des registres fonciers, de dresser des plans et de mettre en place des bornages des affectations opérées, les Communautés Rurales procèdent à ces affectations de terres sans qu'aucun document objectif ne permettent de les matérialiser. Faute d'éléments objectifs d'appréciation et de compétences techniques, **la désaffectation pour défaut de mise en valeur** que peut prononcer un Conseil Rural ne sera pas pratiquée. Les critères d'affectation prévus par la loi, imprécis ou inadaptés, seront contournés ou ignorés : le *critère de résidence* sera fréquemment "aménagé" au gré des jeux d'alliances et d'influences complexes dont l'emprise foncière est l'un des enjeux ; *le critère de capacité de mise en valeur* ne prendra pas en compte la dimension financière qu'impose l'aménagement hydroagricole.

Les effets néfastes sur le patrimoine national sont indéniables même s'ils sont difficiles à évaluer précisément.

Annexe n°2 : Projet de loi complétant et modifiant la loi 95-26 du 29/08/95, instituant un prélèvement sur le riz brisé importé

EXPOSE DES MOTIFS

-=-=-=-

Avant de procéder à la libéralisation des importations de riz brisé en septembre 1995, le Gouvernement du Sénégal avait auparavant fait adopter par l'Assemblée Nationale **la loi 95-26 du 29 Août 1996** instituant un prélèvement sur le riz brisé importé et destinée à protéger la production locale.

Le mécanisme de protection mis en place reposait sur les tarifs et non plus sur l'autorisation préalable d'importation, en application de la nouvelle politique économique du gouvernement fondée sur le démantèlement des monopoles, l'introduction de la concurrence ainsi que de la transparence et visant à assurer une plus grande compétitivité de l'économie nationale. En pratique, le schéma retenu fait appel à une valeur de référence qui permet de déterminer un prélèvement forfaitaire, calculé deux fois dans l'année(Novembre et Mai) pour s'appliquer sur les importations de riz brisé durant les six mois suivants.

A l'application, il est apparu que les objectifs assignés à ce prélèvement, notamment une protection efficace de la production locale, n'avaient pas pu être obtenus pour des raisons liées à la valeur de référence elle même et à l'absence de flexibilité du système.

Par rapport à la valeur de référence, le riz brisé A1 spécial est la seule qualité disposant d'un marché connu et d'une cotation publiée régulièrement. Or il s'agit de la qualité de riz la plus onéreuse dans cette catégorie. En retenant cette valeur de référence, les importations d'autres origines notamment celles provenant de l'Inde et de l'Amérique du Sud peuvent bénéficier d'un avantage sur les prix et concurrencer inégalement la production locale.

En plus, la fixation d'un prélèvement forfaitaire, basé sur la valeur de référence d'une période donnée, a le désavantage de ne pas tenir compte des fluctuations erratiques du prix du riz sur le marché international et présente des effets de seuil sur le prélèvement de 5-10% au niveau de chaque intervalle du mécanisme (120/121; 130/131; 140/141; 150/151); ce qui peut conduire les importateurs à de fausses déclarations sur le prix CAF. Aussi a-t-on constaté depuis le début de l'année 1996 une sous protection du riz local qui s'est déjà traduite par des difficultés de commercialisation du riz d'hivernage et un lourd préjudice pour la campagne de contre saison chaude.

Face à cette situation et tout en gardant les mêmes principes, l'Etat propose un changement dans les modalités d'application d'un prélèvement qui entend corriger les distorsions relevées ci-dessus sans porter préjudice aux intérêts des consommateurs. Parallèlement et pour des besoins d'harmonisation, le gouvernement souhaite mettre à

profit cette occasion pour soumettre le prélèvement sur le riz entier et intermédiaire qui avait été institué par l'ordonnance N° 90-30 du 28 juillet 1990 et suspendu en Décembre 1995, au même dispositif prévu pour le riz brisé.

La révision proposée portera exclusivement sur:

1. L'unification du prélèvement à toute catégorie de riz importé quelque soit sa qualité (entier, intermédiaire et brisé);

2. L'abandon de la référence au riz A1 spécial et l'institution d'un barème établi sur la base d'une fourchette de prix CAF du riz sur lesquels sont appliqués la fiscalité normale de porte (15 %) et le prélèvement correspondant. Toutefois le niveau de prélèvement cumulé à la fiscalité normale de porte ne pourra excéder 46 % pour éviter une pénalisation trop lourde des consommateurs dont le pouvoir d'achat est encore faible.

Avec un tel système, le riz local, dont plus de 80 % font l'objet d'une transformation artisanale, sera mis en condition d'être compétitif. Pour les près de 20 % qui font l'objet d'une transformation industrielle, la tendance devrait être la production du riz de luxe, mieux rémunéré, sous tendu par un vaste programme de promotion du riz local.

Telle est l'économie du présent projet de loi que je soumets à votre approbation.

****
**
*

PROJET DE LOI COMPLÉTANT ET MODIFIANT LA LOI 95-26 du 29 Août 1995, INSTITUANT UN PRÉLÈVEMENT SUR LE RIZ BRISE IMPORTE

-=-=-=-=-=-

L'Assemblée Nationale a délibéré et adopté en sa séance du ..... , les compléments et modifications de la loi ci-après :

Article premier: L'article 1er de la loi 95-26 du 29 Août 1995 est remplacé comme suit:

"il est institué un prélèvement sur le riz importé de toute catégorie mis à la consommation"

Article 2 : Ce prélèvement est institué sur la base d'un barème établi dans une fourchette de prix CAF du riz importé de 115 à 175 F/kg, fixé par décret selon les dispositions ci-après:

prix CAF (F/kg)	droit de douane + Cosec	prélèvement
P.C. < 115	16,2 %	30 %
P.C. = 115 - 120	16,2 %	30 %
P.C. = 120 - 175	16,2 %	30 % - 0 %
P.C > 175	16,2 %	0 %

Article 3: l'annexe prévu à l'article 2 de la loi 95-26 du 29 Août 1995 est annulée.

Article 4 : Toutes les autres dispositions de la loi N° 95-26 du 29 Août 1995 non concernées restent valides.

Article 4 : L'ordonnance N° 90-30 du 28 juillet 1990, instituant un prélèvement pour le riz intermédiaire et entier est abrogée dans toutes ses dispositions .

Article 5 : la présente loi sera exécutée comme loi d'Etat.

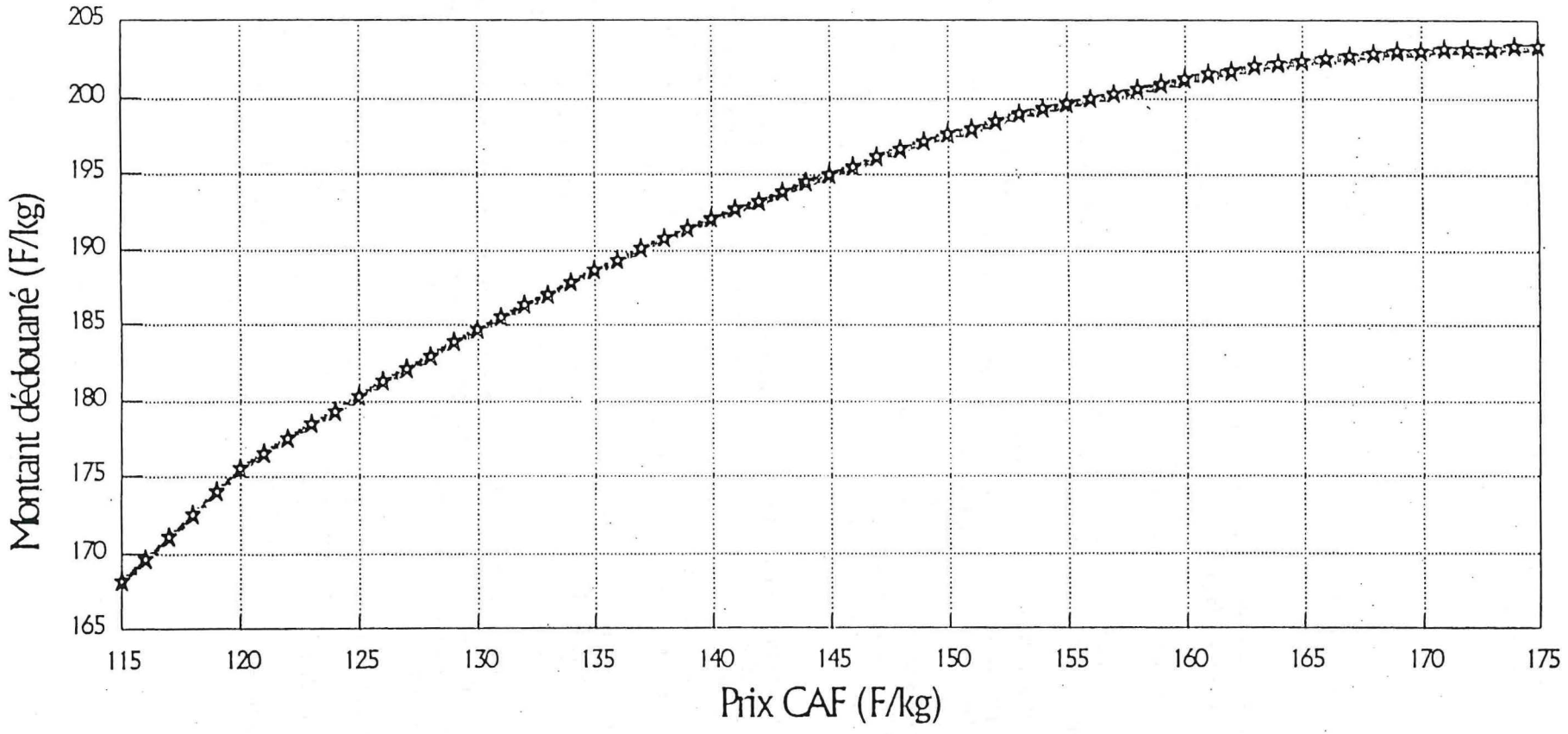
FOURCHETTE DES PRIX CAF DU RIZ : 115 - 175 F/kg

CAF (f/kg)	Douane et Cosec	DD + C F/kg	Prélèvement %	Prélèvement F/kg	cumul (%) DD+C+P	Cumul F/kg	Montant dédouané F/kg	Prix sortl port (F/kg)*
115	15 20%	18,53	30,00%	34,50	45 20%	53 13	168,13	173,95
116	15,20%	18,79	30,00%	34,80	45 20%	53 59	169,59	175,41
117	15 20%	18 95	30,00%	35,10	45 20%	54 05	171,05	176,87
118	15 20%	19,12	30,00%	35,40	45 20%	54 52	172,52	178,33
119	15 20%	19,28	30,00%	35,70	45 20%	54 98	173,98	179,79
120	15,20%	19,44	30,00%	36,00	45,20%	55,44	175,44	181,26
121	15,20%	19,50	29,62%	35,84	45 82%	55,45	176,45	182,26
122	15,20%	19,76	29,24%	35,67	45 44%	55,43	177,43	183,25
123	15,20%	19,93	28,84%	35,48	45 04%	55,40	178,40	184,22
124	15,20%	20,09	28,44%	35,26	44 64%	55,35	179,35	185,17
125	15,20%	20,25	28,03%	35,03	44 20%	55,28	180,28	186,10
126	15,20%	20,41	27,61%	34,79	43,81%	55,20	181,20	187,01
127	15,20%	20,57	27,18%	34,52	43,38%	55,09	182,09	187,91
128	15,20%	20,74	26,74%	34,23	42,94%	54,97	182,97	188,78
129	15,20%	20,90	26,30%	33,93	42,50%	54,83	183,83	189,64
130	15,20%	21,06	25,85%	33,61	42,05%	54,67	184,67	190,48
131	15,20%	21,22	25,39%	33,27	41,59%	54,49	185,49	191,30
132	15,20%	21,38	24,93%	32,91	41 13%	54,29	186,29	192,11
133	15,20%	21,55	24,46%	32,53	40 66%	54,07	187,07	192,89
134	15,20%	21,71	23,98%	32,13	40 18%	53,84	187,84	193,66
135	15,20%	21 87	23,49%	31,72	39 69%	53,59	188,59	194,40
136	15,20%	22,03	23,00%	31,28	39 20%	53,32	189,32	195,13
137	15,20%	22,19	22,51%	30,83	38 71%	53 03	190,03	195,84
138	15,20%	22,36	22,00%	30,36	38 20%	52,72	190,72	196,53
139	15,20%	22,52	21,49%	29,87	37 69%	52,39	191,39	197,21
140	15,20%	22,68	20,98%	29,37	37 18%	52 05	192,05	197,86
141	15,20%	22,84	20,46%	28,84	36 66%	51,68	192,68	198,50
142	15 20%	23,00	19,93%	28,30	36 13%	51 30	193,30	199,12
143	15 20%	23,17	19,40%	27,74	35 60%	50,90	193,90	199,72
144	15 20%	23 33	18,86%	27,15	35 06%	50 48	194,48	200,30
145	15,20%	23,49	18,31%	26,56	34 51%	50,05	195,05	200,86
146	15,20%	23,65	17,77%	25,94	33 97%	49 59	195,59	201,41
147	15,20%	23,81	17,21%	25,30	33 41%	49 12	196,12	201,93
148	15,20%	23 98	16,65%	24,66	32 85%	48 62	196,62	202,44
149	15,20%	24,14	16,09%	23,97	32 29%	48,11	197,11	202,93
150	15 20%	24,30	15,52%	23,26	31 72%	47 59	197,59	203,40
151	15 20%	24,46	14,95%	22,57	31 15%	47 04	198,04	203,85
152	15,20%	24,62	14,37%	21,85	30 57%	46,47	198,47	204,29
153	15,20%	24 79	13,79%	21,10	29,99%	45,88	198,88	204,70
154	15,20%	24,95	13,20%	20,33	29,40%	45 23	199,28	205,10
155	15,20%	25,11	12,61%	19,55	28,81%	44 66	199,66	205,48
156	15,20%	25,27	12,02%	18,75	28,22%	44 02	200,02	205,84
157	15,20%	25,43	11,42%	17,93	27,62%	43,36	200,36	206,18
158	15,20%	25,60	10,81%	17,09	27,01%	42,68	200,68	206,50
159	15,20%	25,76	10,21%	16,23	26,41%	41,99	200,99	206,80
160	15,20%	25,92	9,60%	15,35	25,80%	41,27	201,27	207,09
161	15,20%	26,08	8,98%	14,46	25,18%	40,54	201,54	207,36
162	15,20%	26,24	8,36%	13,55	24,56%	39,79	201,79	207,61
163	15,20%	26,41	7,74%	12,62	23,94%	39,02	202,02	207,84
164	15,20%	26,57	7,11%	11,67	23,31%	38,23	202,23	208,05
165	15,20%	26,73	6,48%	10,70	22,68%	37,43	202,43	208,24
166	15,20%	26,89	5,85%	9,71	22,05%	36,60	202,60	208,42
167	15,20%	27,05	5,21%	8,71	21,41%	35,76	202,76	208,58
168	15,20%	27,22	4,57%	7,68	20,77%	34,90	202,90	208,71
169	15,20%	27,38	3,93%	6,64	20,13%	34,02	203,02	208,83
170	15,20%	27,54	3,28%	5,58	19 48%	33,12	203,12	208,94
171	15,20%	27,70	2,63%	4,50	18,83%	32,20	203,20	209,02
172	15,20%	27,86	1,98%	3,40	18,18%	31,27	203,27	209,08
173	15,20%	28,03	1,32%	2,29	17 52%	30,31	203,31	209,13
174	15,20%	28,19	0,66%	1,15	16 86%	29,34	203,34	209,16
175	15,20%	28,35	0,00%	0,00	16 20%	28,35	203,35	209,17

* Autres frais : Manutention (4 000 F/T); Assurance (1 458 F/T); Taxe [illegible] (353 F/T)

Montant dédouané du prix CAF du riz importé

(Fourchette 115 - 175 F/kg)



Annexe n°3 : Quelques définitions et rappels sur l'organisation de la production rizicole (Bélières et al., 1994)

L'exploitation agricole

L'exploitation agricole est l'unité socio-économique où sont prises les décisions de production agricole. Elle est caractérisée par ses facteurs de production (terre, force de travail, capital y compris cheptel, consommations intermédiaires) avec à sa tête un chef d'exploitation qui décide (partiellement tout au moins) des modalités de la production et notamment de l'allocation des facteurs de production.

Souvent l'exploitation agricole est plus qu'une unité de production, elle correspond à d'autres fonctions socio-économiques : consommation, accumulation, résidence.

Dans la vallée du fleuve Sénégal, l'unité de résidence (carré, concession, *keer, gallé*) est souvent plus large que l'unité de production. Un carré peut regrouper plusieurs unités de production. Ce n'est donc pas un critère pertinent d'identification des unités de production.

L'unité de consommation se définie par la consommation communautaire d'une partie au moins de la production agricole. Elle est caractérisée par une réserve commune (grenier au sens large) destinée à assurer la subsistance de tous ses membres et souvent par une "cuisine commune" (Ndiel ou Foyré) confection et prise en commun des repas.

Enfin, l'unité d'accumulation est l'unité où sont prises les décisions d'affectation des surplus de la production après consommation. En fait, il existe de nombreuses unités d'accumulation car en plus des champs destinés à assurer la consommation de tous les membres de l'exploitation, il existe de nombreux champs individuels dont la production (dans certains cas après qu'une partie ait été affecté à l'entretien du groupe) est gérée de manière autonome par son gestionnaire qu'il soit chef d'exploitation ou dépendant du chef d'exploitation.

En milieu Wolof, les exploitations agricoles sont caractérisées par la gestion collective (sous l'autorité de l'aîné) d'une ou plusieurs parcelles affectées à l'entretien du groupe. L'organisation collective à partir des greniers remplis par le produit de ces parcelles (champs communs) constitue le corollaire indispensable.

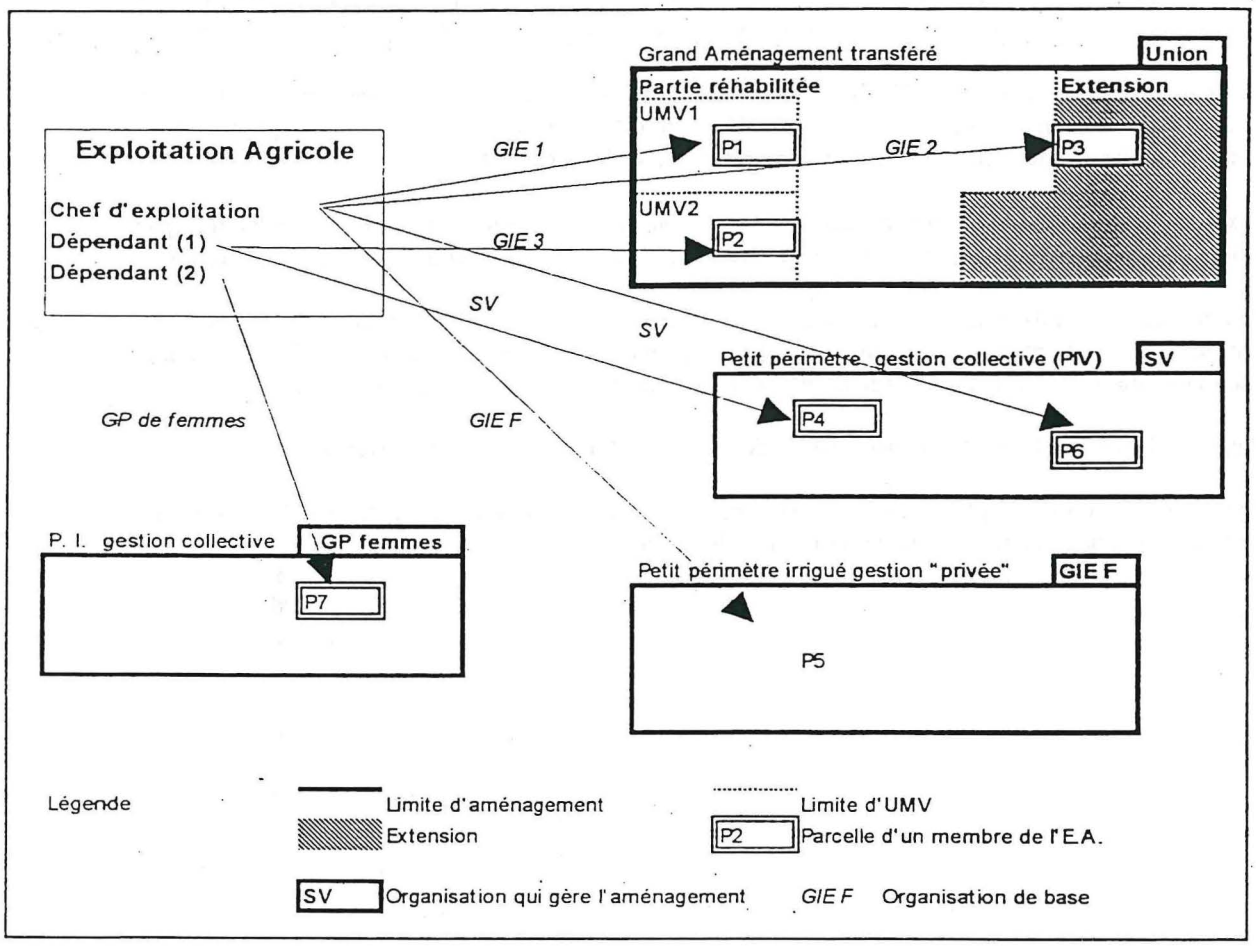
Toutefois, l'évolution en cours modifie fortement les règles du fonctionnement traditionnel, et dans le delta, la majorité des exploitations agricoles ont un type de fonctionnement caractérisé par la gestion séparée de la production agricole, avec dans les cas extrêmes les ménages constitutifs de l'exploitation qui se répartissent la responsabilité vivrière.

Sur le terrain, l'identification de l'exploitation se fait aisément à partir de l'unité de consommation, la cuisine (le *Ndiel*), et de son "chef" (le *Borom Ndiel*). Très souvent, le *"borom ndiel"* est un chef d'exploitation. Les situations particulières sont traitées au cas par cas, en prenant en compte : les types de champs existants, l'indépendance des chefs de ménage entre eux, vis-à-vis des facteurs de production et de la consommation, le mode de répartition des productions pour l'entretien du groupe, etc.

L'organisation de la production agricole irriguée :

L'organisation de la production en agriculture irriguée dans le delta du fleuve Sénégal peut être très complexe car le pouvoir de décision en matière d'itinéraire technique est très éclaté. Selon les cas, il est réparti entre le gestionnaire de la parcelle, le chef d'exploitation si le gestionnaire est un dépendant, les responsables de l'organisation paysanne de base qui gère l'unité de mise en valeur où est localisée la parcelle, les responsables de l'organisation qui gère l'aménagement.

Le schéma ci-dessous représente un exemple d'organisation qui peut est complexe mais qui se rencontre fréquemment dans le Delta du fleuve.



Le chef d'exploitation "possède" ou "est attributaire" de cinq "parcelles".

- La première[1] (P1) est localisée sur la partie réhabilitée d'un grand aménagement qui a été transféré. Sa mise en valeur, est donc dépendante des décisions qui sont prises par l'Union des GIE en ce qui concerne au moins la gestion de l'eau et l'entretien et aux décisions prises par le GIE d'exploitants n°1 qui regroupe les usagers d'une unité de mise en valeur à l'intérieur de cet aménagement en ce qui concerne le crédit, les intrants, le choix des prestataires, la commercialisation, etc.

- Pour la deuxième parcelle (P3) localisée sur une extension de l'aménagement (réalisée par les producteurs), la situation est identique avec l'Union pour la gestion de l'eau et l'entretien et un deuxième GIE d'exploitant (GIE n° 2) pour les autres aspects.

[1] C'est souvent cette parcelle qui est considérée comme le champ commun.

- La troisième parcelle (P4) est localisée sur un PIV (périmètre irrigué villageois) aménagé[2] sur financement public (SAED) ou sur financement privé (cotisation des membres, emprunt de la section, etc.), sa mise en culture est liée aux décisions prises au niveau de la section villageoise qui gère au moins l'aménagement. Ce type d'aménagement est rarement subdivisé en unité de mise en valeur (UMV).

- Enfin, le chef d'exploitation a aménagé sont propre périmètre (périmètre irrigué privé : PIP) sous couvert d'un GIE familial dont il est le président. Dans ce cas la mise en valeur de la parcelle (P5) est lié aux seules décisions du chef d'exploitation et de la situation de son GIE familial vis-à-vis du crédit et des fournisseurs. Toutefois, dans de nombreux cas l'aménagement est subdivisé en plusieurs UMV, et le GIE familial peut être dépendant d'un autre GIE familial pour la fourniture de l'eau et même parfois des intrants.

Ainsi, le chef d'exploitation dispose de 5 parcelles dont la mise en valeur dépend, dans cet exemple, des responsables de 4 organisations paysannes (l'Union, 2 GIE d'exploitants agricoles, 1 section villageoise), plus d'une cinquième organisation dont il est le principal responsable (GIE familial).

Dans notre exemple, il y a deux dépendants dans l'exploitation qui disposent de parcelles, le premier (par exemple un fils chef de ménage) a 2 parcelles et le deuxième (par exemple une épouse) une seule parcelle.

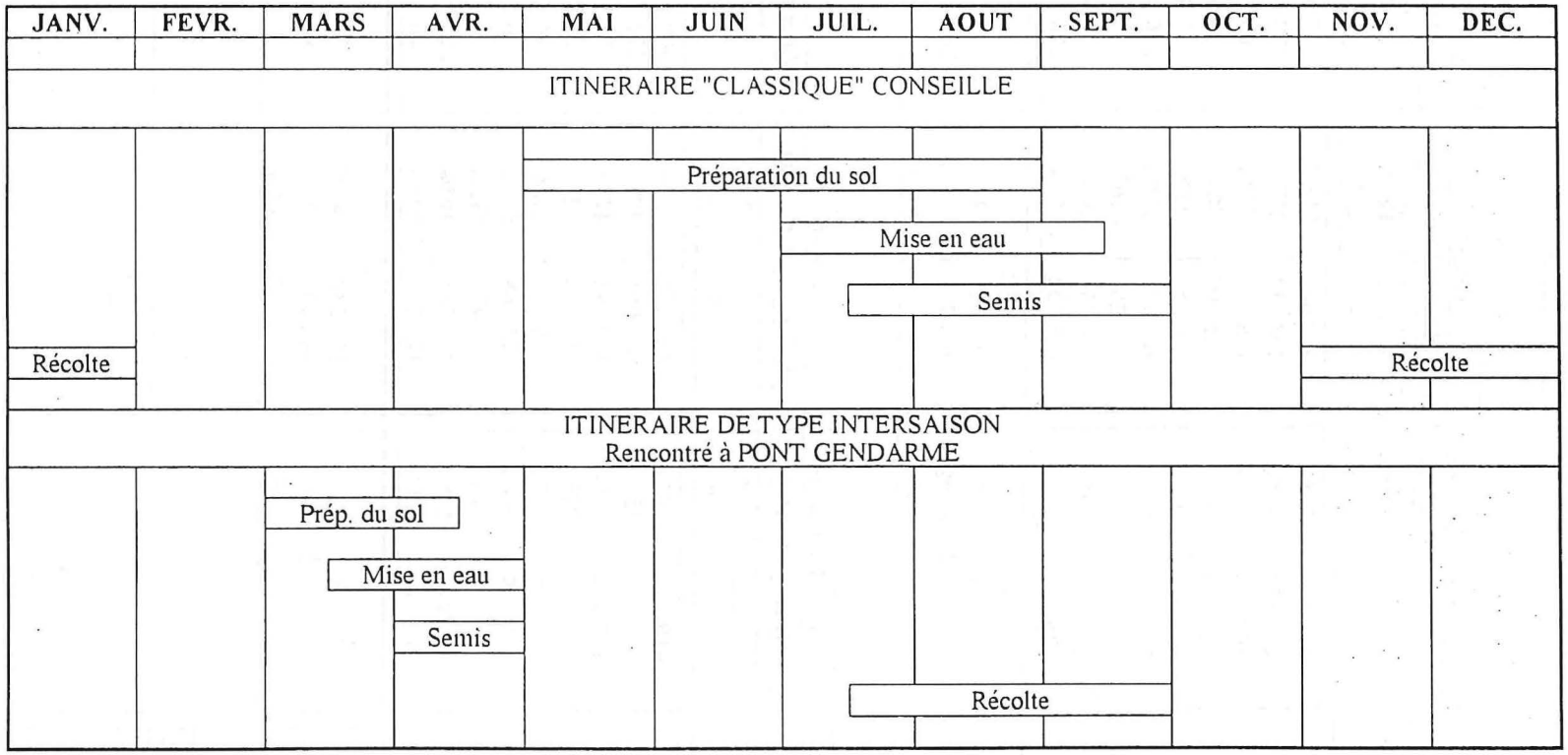
Pour le chef de ménage dépendant, la première parcelle (P2) est localisée sur le grand aménagement transféré, il est donc dans la situation du chef d'exploitation avec deux organisations : l'Union et un autre GIE d'exploitant (GIE n° 3). La deuxième (P6) est localisée sur le PIV, elle dépend donc de la section villageoise.

Enfin, pour l'épouse l'interlocuteur est une association des femmes (GIE, groupement, foyer, etc.).

Cette organisation peut être encore plus complexe quand on prend en compte le mode de tenure de la terre, le mode de gestion de l'aménagement et le mode de gestion de production.

[2] Dans de nombreux cas dans le Delta, les PIV ont été aménagés de manière sommaire sur financement public par la SAED à la fin des années 70 ou au début des années 80. Par la suite ils ont été "réhabilités" selon la formule utilisée par les producteurs (gros travaux d'entretien et d'extension et renouvellement ou grosse réparation du GMP) par les producteurs eux-mêmes sur financement privé.

Annexe n°4 : Exemples de calendriers rizicoles



Annexe n°5 : Aperçus de comptes rizicoles. Campagnes 1993/1994 et 1994/1994 (Fusillier, 1995)

COMPTE DE PRODUCTION-EXPLOITATION PAR VILLAGE.
Données moyennes en Fcfa/ha.

ANNEE 1993	Pont -Gendarme		Diawar		Thiagar	
	Valeur	Coef. var.	Valeur	Coef. var.	Valeur	Coef. var.
Superficie moyenne cultivée (ha)	2,11	103%	14,10	128%	4,93	74%
Rendement annuel (kg/ha)	4391	23%	4252	26%	4021	29%
TOTAL PRODUITS	**372 120**	**23%**	**382 041**	**127%**	**347 437**	**30%**
CONSO. INTERMEDIAIRES	**208 550**	**11%**	**203 214**	**17%**	**183 683**	**16%**
VALEUR AJOUTEE	**163 570**	**47%**	**178 828**	**57%**	**163 754**	**52%**
Main d'oeuvre	24 643	31%	16 307	98%	26 313	67%
Intérêts	13 902	29%	16 550	22%	11 344	26%
RBE	**125 026**	**62%**	**145 971**	**67%**	**126 097**	**70%**
Amortissement	0	0%	267	436%	0	0%
TOTAL CHARGES	**247 094**	**12%**	**236 337**	**16%**	**221 340**	**15%**
RNE	**125 026**	**62%**	**145 704**	**67%**	**126 097**	**70%**
Taux de revenu	34%	-	38%	-	36%	-
RNE / personne présente	18 051	70%	99 414	147%	49 526	85%
RNE / Actif agricole	46 283	97%	203 773	143%	206 369	94%
RNE / kg	25	73%	30	57%	25	129%

ANNEE 1994	Pont -Gendarme		Diawar		Thiagar	
	Valeur	Coef. var.	Valeur	Coef. var.	Valeur	Coef. var.
Superficie moyenne cultivée (ha)	2,28	129%	15,22	120%	4,00	74%
Rendement annuel (kg/ha)	3880	39%	3893	19%	3124	30%
TOTAL PRODUITS	**419 293**	**40%**	**396 275**	**18%**	**309 853**	**30%**
CONSO. INTERMEDIAIRES	**256 637**	**15%**	**237 084**	**9%**	**222 793**	**18%**
VALEUR AJOUTEE	**162 656**	**92%**	**159 191**	**42%**	**87 060**	**70%**
Main d'oeuvre	32 302	77%	13 310	61%	25 608	56%
Intérêts	14 055	62%	19 973	16%	14 894	26%
RBE	**116 299**	**130%**	**125 908**	**53%**	**46 558**	**129%**
Amortissement	0	0%	421	436%	0	0%
TOTAL CHARGES	**302 994**	**18%**	**270 788**	**10%**	**263 295**	**16%**
RNE	**116 299**	**130%**	**125 487**	**53%**	**46 558**	**129%**
Taux de revenu	28%	-	32%	-	15%	-
RNE / personne présente	23 508	98%	152 230	147%	23 418	145%
RNE / Actif agricole	55 197	94%	356 908	175%	80 709	116%
RNE / kg	3	2570%	30	39%	9	281%

VARIATIONS INTER-ANNUELLES

Rendement	-12%	-8%	-22%
Total produits	23%	17%	21%
Consommations Intermédiaires	23%	17%	21%
Valeur ajoutée	-1%	-11%	-47%
Total charges	23%	15%	19%
RNE	-7%	-14%	-63%

Centre
de coopération
internationale
en recherche
agronomique
pour le
développement

Unité
de recherche
économie
des filières

BP 5035
34032 Montpellier
Cedex 1
France
téléphone :
04 67 61 58 00
télécopie :
04 67 61 56 42

EPIC-SIRET
331 596 270 00040

Code APE
731 Z