

B A S I S



■ Broadening Access and Strengthening
Input Market Systems

**INSTITUT DES SCIENCES HUMAINES
(MALI)**

**AMERICAN UNIVERSITY
(USA)**

**L'ECONOMIE RURALE A KITA
ETUDE DANS UNE PERSPECTIVE D'ANTHROPOLOGIE
APPLIQUEE**

Rapport Interimaire

Seydou CAMARA

Tiéman DIARRA

Mama KAMATE

Dolores KOENIG

Fatimata MAIGA

Amadou TEMBELY

Sira TRAORE

Bamako, Juillet 2000

TABLE DE MATIERES

| | |
|--|-----------|
| AVANT PROPOS | IV |
| 1. INTRODUCTION | 1 |
| 2. MÉTHODOLOGIE | 2 |
| 2.1 Le contexte particulier de la campagne 1999-2000 | 5 |
| 3. VOLET HISTORIQUE | 8 |
| 3.1 Méthodologie | 8 |
| 3.2 Le pays | 8 |
| 3.3 Histoire du peuplement | 9 |
| 3.4 Organisation sociale, politique et économique | 12 |
| 4. STRATÉGIES ÉCONOMIQUES ET STRATIFICATION | 14 |
| 4.1 Les réussis | 15 |
| 4.3 Les malchanceux | 23 |
| 4.4 L'avenir de la grande famille | 24 |
| 4.5 Conclusions | 25 |
| 5. L'AGRICULTURE | 26 |
| 5.1 La vie dans l'agriculture et la vie autour de l'agriculture | 26 |
| 5.2 L'utilisation du temps de travail | 30 |
| 5.3 L'utilisation d'équipements agricoles | 34 |
| 5.4 La production agricole | 42 |
| 5.6 Conclusion et recommandations | 47 |
| 6. L'ELEVAGE | 50 |
| 6.1 L'effectif du bétail | 50 |
| 6.2 Achat des animaux | 53 |
| 6.3 L'entretien des animaux | 54 |
| 6.4 La disposition des animaux et leurs produits | 58 |
| 6.5 Conclusions et Recommandations | 59 |
| 7. LES ACTIVITÉS NON-AGRICOLES | 61 |
| 7.1 Commerce | 61 |
| 7.2 Artisanat | 69 |
| 7.3 Conclusions et Recommendations | 73 |
| 8. L'EFFICACITÉ DE LA PRODUCTION DES FEMMES | 75 |
| 8.1 Les activités économiques | 75 |
| 8.2 L'économie domestique | 78 |
| BIBLIOGRAPHIE | 81 |
| ANNEXE 1 PRODUCTION À PARTIR DE FICHE TRAVAUX AGRICOLES, SENKO | 82 |
| ANNEXE 2 PRODUCTION À PARTIR DE FICHE TRAVAUX AGRICOLES, NAMALA | 83 |
| ANNEXE 3 CARRÉS DE RENDEMENT | 84 |

Tableaux

| | |
|---|----|
| Tableau 4-1 Caractéristiques des groupes domestiques, par strate et stratégie économique | 16 |
| Tableau 5-1 Heures de travail par groupe domestique et par culture : zone de Senko | 31 |
| Tableau 5-2 Heures de travail par groupe domestique et par culture : zone de Namala | 32 |
| Tableau 5-3 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et culture : zone de Senko | 34 |
| Tableau 5-4 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et culture : zone de Namala | 35 |
| Tableau 5-5 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et statut de propriétaire : zone de Senko | 37 |
| Tableau 5-6 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et statut de propriétaire : zone de Namala | 38 |
| Tableau 5-7 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et type d'équipement: zone de Senko | 39 |
| Tableau 5-8 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et type d'équipements : zone de Namala | 40 |
| Tableau 5-9 Production estimée des champs de mil, sorgho, maïs, arachide et coton mesurés dans la zone de Senko | 43 |
| Tableau 5-10 Production estimée des champs de mil, sorgho, maïs, riz, arachide et coton mesurés dans la zone de Namala | 44 |
| Tableau 5-11 Estimations de production (en kilogrammes) de sorgho (tous producteurs compris) par différentes mesures, Senko et Namala | 46 |
| Tableau 6-1 Effectif de bétail par village (recensement administratif) | 50 |
| Tableau 6-2 Effectif de bétail, échantillon de projet, par village | 51 |
| Tableau 6-3 Effectif moyen de bétail, par catégorie d'éleveur | 53 |

AVANT PROPOS

La présente étude a été réalisée grâce au financement de Fulbright Hays Bourse PO19A80001 et U.S. National Science Foundation Financement SBR-9870628. La publication et l'atelier ont été rendus possibles grâce au financement de l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID) No. LAG-A-00-96-90016-00 dans le cadre de son Programme pour la Recherche Collaborative sur l'Accès et le Renforcement des Marchés des Intrants (BASIS CRSP).

Nous adressons tous nos remerciements à ces différentes sources de financement, pour leur appui à la recherche sur le développement, singulièrement dans les pays du Tiers Monde. Nous remercions aussi l'Institut des Sciences Humaines du Mali, le Centre National de la Recherche Scientifique et Technologique du Mali, l'United States Agency For International Development de Bamako, et le Bureau des Affaires Culturelles de l'Ambassade des Etats-Unis au Mali pour leurs soutiens tant matériel que moral à la réalisation de cette étude.

Nos remerciements s'adressent également aux autorités administratives du Cercle de Kita, au President du Conseil de Cercle de Kita, aux conseils communaux de Namala et de Senko, et aux populations des villages de Senko, de Namala et des autres villages environnants pour leur disponibilité totale.

L'équipe de recherche est seule garante des propos contenus dans le présent rapport. Elle espère que cette étude permettra d'attirer l'attention des décideurs, ONG, associations caritatives, bailleurs, etc., sur les mutations subies par l'économie rurale dans la zone de Kita pendant les vingt dernières années.

L'équipe.

1. INTRODUCTION

Cette enquête a vraiment commencé en 1977, quand l'Agence Américaine pour le Développement International (l'USAID) a financé Purdue University pour mener des études comparatives sur les aspects socio-économiques de l'agriculture dans plusieurs pays, dont le Mali. Au Mali, trois sites ont été sélectionnés pour les recherches : un qui n'était pas loin de Sikasso, un autre au pays Dogon et un troisième à Kita. C'était dans le cadre de ce financement qu'un des auteurs du présent rapport (Koenig) s'est retrouvé à Kita en 1977 pour une enquête. Dolores Koenig s'est occupée des préparatifs (planification de l'enquête, formation des enquêteurs, etc.) jusqu'à la fin de 1977 quand elle a été remplacée par un autre chercheur qui a supervisé l'enquête proprement dite sur la campagne agricole 1978.

La situation en 1978 a subi des changements importants depuis ces années. Les contextes aussi bien économique que politique ont également changé et l'impact de ces changements sur le milieu rural n'est pas toujours bien compris, malgré les travaux de nombreux chercheurs. Donc, notre souhait actuel est de mieux comprendre les changements en zone rurale dans les années passées. L'existence des données de la campagne 1978 nous donne des possibilités extraordinaires pour la comparaison. Si nous avons la possibilité de poursuivre une étude sur les changements socio-économiques dans la zone de Kita, nous aurions en même temps la possibilité de répéter (plus ou moins) la même étude qui a été menée en 1978. Cela nous permettrait de comparer directement plusieurs aspects socio-économiques de la production agricole dans la zone.

Donc, en mars 1999, l'équipe a mis en place un projet de recherche dans deux groupes de villages dans la zone de Kita : un qui se trouve à Namala (42 km au nord de Kita ville) et l'autre à Senko (35 km au sud de Kita). Quatre enquêteurs sur place ont suivi 60 groupes domestiques (GD) dans leurs activités économiques pendant la campagne agricole 1999-2000. Cette partie de l'enquête a été terminée en fin février 2000.

Deux rapports antérieurs (Koenig, Diarra et Kamaté 1999; Diarra et al. 2000) ont présenté un peu le canevas de la vie économique dans le secteur rural de la zone aujourd'hui. En même temps, ils ont offert un premier examen de l'importance des activités en dehors de l'agriculture et des activités dites secondaires dans le domaine agricole (cultures complémentaires et élevage). Nous nous intéressons à ces activités, étant donné notre hypothèse que ces activités sont souvent très importantes pour le niveau de vie de la population.

Le premier rapport (Koenig, Diarra et Kamaté 1999) a été basé sur les informations trouvées dans un recensement des groupes domestiques choisis pour l'enquête et un questionnaire sur les activités économiques et la production agricole pendant la campagne antérieure (1998-99). Le deuxième rapport (Diarra et al. 2000) a commencé l'analyse des informations quantitatives collectées par l'enquête. Ce troisième rapport est à la fois plus qualitatif et plus axé sur les suggestions pour les projets et les programmes dans la zone.

Il reste beaucoup à faire. L'enquête a produit une vaste banque de données dont l'analyse prendra des années. Mais nous continuons à juger utile un dialogue avec nos collègues dans les domaines de la recherche et des interventions du développement rural.

2. MÉTHODOLOGIE

L'enquête s'est déroulée dans deux zones du cercle de Kita, la commune rurale de Namala et celle de Senko. Le choix des zones aussi bien que celui des groupes domestiques étaient en fonction de notre enquête antérieure en 1977-1978. Dans cette période, l'équipe a décidé de travailler dans trois (03) secteurs de base (le secteur de base étant l'unité de vulgarisation de l'OACV, l'Opération de Développement Rural de la zone pendant cette période) : un dans l'arrondissement central, un dans l'arrondissement de Djidian et un dans celui de Sirakoro. Les trois ont été choisis en fonction de la volonté des villageois de participer à l'enquête aussi bien qu'en fonction de leur effectif et leur production en riz (un intérêt de l'étude originale). Bien que le secteur de base n'existe plus, l'équipe a décidé de revenir dans les mêmes zones, mais nous avons laissé tomber de l'enquête le site de l'arrondissement central. Les données de 1978 de cette zone étaient peu fiables et n'ont pas été analysées; donc ce site n'offre pas de possibilités de comparaison.

En 1999, l'équipe a travaillé dans la zone de Namala dans l'arrondissement de Djidian, au nord de Kita et dans la zone de Senko dans l'arrondissement de Sirakoro, au sud de Kita. Ces deux villages-centres sont aujourd'hui tous les deux les chefs-lieux de communes rurales, et ils hébergent chacun un chef ZDR de la CMDT (Compagnie Malienne de Développement de Textiles) aussi bien que d'autres infrastructures socio-économiques, comme les écoles fondamentales, les centres de santé, les marchés hebdomadaires, etc.

Le secteur de base de Namala en 1977-78 comprenait six (06) villages (y compris Namala), tous villages faisant aujourd'hui partie de la commune rurale de Namala, avec d'autres villages qui ne faisaient pas partie de l'enquête. En 1977-78, le secteur de base de Senko comprenait trois (03) villages (y compris Senko) ; comme à Namala, tous ces villages font aujourd'hui partie de la commune rurale de Senko. Dans ce cas aussi, certains villages également n'étaient pas touchés par l'enquête bien sûr faisant partie de la commune.

L'enquête de 1977-1978 s'intéressait à la question de l'utilisation de la technologie agricole, comme les charrues et les multiculteurs aussi bien que l'utilisation des intrants comme les engrais et les semences sélectionnées. Elle s'intéressait aussi à la question des stratégies de production agricole au niveau du groupe domestique, les gens qui mangent ensemble et qui cultivent ensemble un ou plusieurs champs collectifs. En 1977, après avoir fait un recensement de tous les groupes domestiques des deux secteurs de base, un échantillon stratifié de trente (30) groupes domestiques a été tiré au sort dans les deux zones. Dans chaque zone, l'intention était de choisir dix (10) groupes domestiques qui utilisaient la culture attelée (les équipés), dix (10) groupes domestiques qui n'étaient pas équipés mais qui utilisaient soit des engrais, soit des fongicides ou des semences sélectionnées (dites "modernes"), et dix (10) groupes domestiques qui n'utilisaient ni intrants ni équipements. En effet cette stratégie a été suivie, sauf à Namala où il n'y avait que huit (08) groupes domestiques équipés dans le secteur de base entier. Là, ces groupes domestiques ont été tous choisis, plus douze (12) groupes domestiques "modernes".

Ces soixante (60) groupes domestiques ont été suivis régulièrement (2 fois par semaine) pendant la campagne agricole de 1978 (Février à Décembre 1978) par les enquêteurs qui leur ont posé des questions sur leurs travaux, surtout les travaux agricoles, l'utilisation des outils, intrants, équipements, récoltes, etc., pendant les trois ou quatre jours précédents. Ils les ont également interrogés sur les revenus et les dépenses effectués pendant cette période.

En 1999, l'équipe a décidé de conserver la même stratégie d'enquête, mais avec de petits changements afin d'améliorer la qualité des données recueillies en 1978. Au niveau de l'échantillon des groupes domestiques (GD), nous avons décidé de suivre les mêmes groupes domestiques qu'en 1978 ou le GD qui suivait par l'héritage le GD original. La population de la zone étant assez stable (du point de vue des familles, et non des individus), cette stratégie a bien marché.¹ A Namala, treize (13) chefs de GD sont ceux qui ont participé à l'enquête de 1978, seize (16) ont été remplacés par des héritiers (normalement jeunes frères ou fils). Un seul a quitté définitivement la zone et il a été remplacé par un nouveau GD, suggéré par le chef de village concerné et ses conseillers selon des critères (surtout taille du GD parti et âge de son chef) de l'équipe de recherche. A Senko, douze (12) chefs de GD sont ceux qui ont participé à l'enquête de 1978, quatorze (14) ont été remplacés par des héritiers, et quatre (04) ont quitté la zone et ont été remplacés par les nouveaux GD.

Donc, il faut avouer que l'échantillon de 1999 n'est ni un échantillon tiré au sort de la population entière des villages concernés ni un échantillon qui conserve la stratification par utilisation des équipements et des intrants originalement prévus. En ce qui concerne ce dernier cas, nous avons vu dans le premier rapport (Koenig, Diarra et Kamaté 1999) que l'utilisation des équipements agricoles dans la zone a tellement augmenté que ce n'est plus le critère clé qui différencie les exploitations. Par contre, l'accès aux intrants est maintenant plus ou moins lié à la production d'une culture soutenue par un ODR (ici la CMDT); l'utilité d'une telle stratification n'est plus claire non plus aujourd'hui.

Malgré les problèmes, il nous semble que l'échantillon choisi de cette façon a quelques avantages. Il nous a permis d'échapper au processus long et coûteux d'un recensement et, plus important, nous permettra de faire des comparaisons directes avec l'échantillon de 1978. Même si l'échantillon n'est pas représentatif dans un sens strictement statistique, il deviendra clair plus loin qu'il y a une grande variation dans les GD qui font partie de l'enquête en ce qui concerne leurs caractéristiques comme leurs tailles, leurs compositions internes, l'âge de leurs chefs, les activités économiques (surtout les activités secondaires). Cet échantillon doit nous donner une image assez fidèle des différentes façons dans lesquelles les gens des différentes couches sociales ont pu faire face aux changements complexes des 20 ans passés, une question qui nous intéresse davantage maintenant.

Bien que la perspective de l'enquête de 1999 soit un peu plus large que l'enquête de 1978, nous avons jugé que la stratégie des visites répétitives utilisées en 1978 était à conserver, mais avec des améliorations qui vont fournir une meilleure qualité des données. Nous avons continué à mettre l'accent sur les travaux, surtout les travaux agricoles, les revenus et les dépenses, mais nous avons accentué un peu plus les travaux non-agricoles qui font partie de la vie rurale. Ces informations ont été recueillies en 1978, mais pas aussi systématiquement. Nous avons aussi diminué le nombre de personnes ciblées aussi bien que le nombre de visites. En 1978, chaque GD a été visité deux fois par semaine, pour permettre aux enquêteurs de recueillir des informations sur tous les jours de la semaine et toutes les semaines de la

¹Les individus de la zone sont souvent en mouvement (voyages de commerce, exode, navetanat, exploitation des hameaux agricoles, etc.), mais il reste souvent un noyau de la famille sur place. Dans ce sens, une famille donnée peut être assez stable sur place, même si les individus y résidant varient d'une période à une autre.

campagne. C'était lourd pour l'enquêteur aussi bien que pour le paysan. Donc, on a diminué le passage à tous les dix (10) jours, l'enquêteur cherchant toujours les informations sur les trois (03) jours précédents. Pour les analyses définitives, nous avons l'intention de multiplier les informations par les facteurs nécessaires pour avoir une image du temps de travail global, mais nous avons aussi ajouté un petit questionnaire sur les activités nettement importantes sur les jours écartés d'un passage à l'autre.

La première étude a demandé au chef de famille de fournir les informations sur tous les membres de son GD. Entre-temps, beaucoup de chercheurs ont établi que dans ce milieu, le chef n'est pas toujours au courant des activités des membres du GD ; c'était clair que les données de 1978 ont des meilleures informations sur les activités du chef lui-même et quelques membres du GD, mais c'était quasiment impossible pour le chef de fournir les informations de qualité sur tous les membres. Donc, cette fois-ci nous avons choisi un échantillon d'individus parmi les membres de GD et l'enquête s'est déroulée à leur niveau. Dans chaque GD, le chef même était interviewé sur ses propres activités aussi bien que sur des activités qui se déroulent au niveau de la famille (ex: dépenses du patrimoine familial). Selon leur présence dans l'effectif du GD, il y avait aussi un homme marié, un homme non-marié, une femme mariée âgée et une femme jeune (normalement mariée) tirés au sort parmi les membres de GD dans ces catégories.

Tout GD ne contient pas les membres dans les cinq (5) catégories. L'échantillon de soixante (60) groupes domestiques comprend 229 individus : 59 chefs de GD (le plus jeune étant parti pour le navetanat), 39 hommes mariés, 28 hommes non-mariés, 46 femmes âgées (qui ont au moins 40 ans avec une belle fille ou qui ont au moins 45 ans), et 57 femmes jeunes (< 40 ans).

En plus, le projet a trouvé le financement pour former et associer deux jeunes chercheurs maliens qui voudraient avoir de l'expérience dans le domaine de la recherche pour deux études ciblées. Une enquête a été axée sur le bétail des paysans, l'autre sur les activités économiques des femmes dites âgées, surtout les femmes qui ont des belles filles qui peuvent les aider dans les travaux domestiques. Sur ces deux sujets il y a toujours très peu d'informations et il nous semble qu'ils sont importants à comprendre. Les informations de leurs rapports finaux ont été intégrés dans ce rapport.

Finalement, l'équipe a mené un nombre des enquêtes qualitatives avec les individus de l'échantillon pour mieux comprendre leurs perspectives sur les choix économiques faits dans leurs vies. Une partie de ces entretiens a été faite pendant les mois de novembre et décembre 1999, mais la plus grande partie a été menée pendant juin 2000 par une équipe de 4 chercheurs. En total, les entretiens qualitatifs ont été faits avec 33 chefs de groupes domestiques, 19 hommes mariés, 4 hommes non-mariés, 9 femmes âgées et 17 femmes jeunes. Ces individus ont été choisis d'abord parmi ceux qui avaient une quantité des ressources un peu élevée pour la zone. Le but était de mieux comprendre les facteurs qui permettaient la réussite soit dans l'agriculture soit dans les activités non-agricoles. En même temps, pour mieux comprendre les obstacles à la réussite, l'équipe a aussi ciblé quelques personnes qui apparaissaient assez pauvres dans ce milieu.

Étant donnée l'importance de la question du peuplement de la terre dans cette zone agricole et les facteurs historiques liées à la décentralisation, l'équipe a aussi associé un historien de l'Institut des Sciences Humaines. Ce chercheur a collecté des historiques de tous les villages de l'enquête avec le chef, les conseillers et les personnes ressources. L'équipe a aussi profité de notre séjour à Kita ville pour faire quelques entretiens avec les ONG et d'autres organismes de la zone, notamment la CMDT.

Ce rapport est basé sur une combinaison des données quantitatives (surtout du premier tiers de l'enquête - de Mai en fin Août) et des résultats des enquêtes qualitatives. Nous avons aussi utilisé les informations sur les récoltes dans le chapitre sur l'agriculture. Nous nous excusons d'avance de ne pas pouvoir utiliser les données quantitatives de toute l'enquête (jusqu'en mi-Février 2000), mais la préparation de ces données demande beaucoup d'efforts, qui n'ont pas été disponibles jusqu'ici. Nous espérons produire d'autres documents qui exploitent ces données au fur et à mesure qu'elles sont disponibles. Entre-temps nous avons utilisé ce qui est disponible pour ce rapport.

2.1 LE CONTEXTE PARTICULIER DE LA CAMPAGNE 1999-2000

Etant donné que le deuxième rapport (Diarra et al. 2000) a présenté un aperçu de la zone, nous ne présentons ici que quelques caractéristiques qui avaient un impact sur nos résultats et les possibilités pour l'avenir.

Puisque l'activité la plus importante de la population de la zone reste la culture pluviale, la pluviométrie a beaucoup d'impact sur les possibilités de la zone. Les variations pluviométriques peuvent apporter du bien ou du mal. En effet, nous avons commencé l'étude en mai 1999 quand beaucoup de paysans avaient du mal à manger. En partie, cela a été une question de pluviométrie. La moyenne pluviométrique des dix années passées était de 737 mm à Namala et 992 mm à Senko. Il paraît que la pluviométrie de la campagne 1998-99 était un peu au dessous de la moyenne. A Senko, la pluviométrie était de 761 mm, et bien que nous n'ayions pas de chiffres, les paysans de Namala ont aussi remarqué les problèmes. Quand nous avons demandé les chefs du GD de parler des résultats de la campagne 1998-99 au début de notre enquête en Mai 1999, 51 sur 60 chefs du GD disaient qu'ils n'ont pas suffisamment produit pendant la dernière campagne. Comme raison principale, 24 (presque la moitié) ont évoqué le manque de pluies. Les autres ont partagé leurs avis parmi beaucoup de raisons différentes; le manque d'équipement (remarqué par 5) était 2ème en importance.

Par contre, la pluviométrie de la campagne de l'enquête (1999-2000) était bien au dessus de la moyenne : 891 mm à Namala et 1275,1 mm à Senko. Mais la pluie n'était pas bien distribuée, surtout à Namala. Dans cette zone, presque la moitié de la pluie (392 mm sur 891 mm) est tombée pendant le mois d'août, après un retard au début. Beaucoup de gens nous ont dit qu'ils étaient obligés de semer deux ou même trois fois (jusqu'à payer des semences pour certains), et bientôt les champs étaient immergés.

A Senko, les enquêteurs ont découvert les champs de riz très tard dans l'enquête parce que leurs propriétaires ne pouvaient pas y partir, était donné les inondations. Un village (pas loin de nos villages, et avec des parents de nos enquêtés) est plus ou moins tombé dans une pluie spectaculaire.

Selon la CMDT, ces pluies importantes ont eu un grand impact sur les champs de coton. L'eau (surtout du mois d'août) a submergé des champs pendant une longue période. Les capsules de base ont été asphyxiées. Il y a les champs que les gens avaient envie de récupérer mais cela n'a pas marché, d'où l'abandon de certains champs.

Mais la situation a été compliquée par d'autres facteurs aussi. D'abord, des navétanes venant d'autres zones tôt dans la saison n'ont pas vu les pluies (due au retard) et beaucoup sont partis ailleurs, croyant qu'ils ne pouvaient pas bien gagner ici. Cela a mené à un manque de main d'oeuvre. Il y avait aussi un problème d'entretien des champs qui n'ont pas été trop inondés. S'il pleut moins de 24 heures après l'utilisation des insecticides, il faut un deuxième traitement, ce qui a été rarement fait. En plus, la grande quantité de pluies a encouragé l'enherbement des

parcelles, nécessitant des sarclages complémentaires. Arrivé au mois d'Octobre, il y avait plus de dégâts que d'actions positives; en plus le sol était souvent toujours engorgé. Finalement les pluies se sont arrêtées. Mais à ce moment, le prix du coton a chuté. Découragés, les paysans ont laissé l'entretien du coton (surtout le dernier traitement d'insecticide), et la récolte a diminué encore. Pour la zone de Kita, la CMDT a atteint néanmoins 83% des prévisions de production.

Selon la CMDT, les céréales ont été atteintes par le problème des pluies, mais moins. En effet leur recensement a montré que les rendements avaient augmenté. Le rendement moyen du maïs a été de 1T727/ha en 1998-1999; pour 1999-2000, il est monté à 2T16; pour le mil/sorgho, le rendement est passé de 1T100 en 1998-1999 à 1T228 en 1999-2000. Mais selon les paysans, la situation était plus aléatoire. Selon l'emplacement du champ ou même le village (dans un bas-fonds ou non), les dégâts peuvent être importants. Dans la zone de Senko, il y avait des gens qui ont obtenu des récoltes de mil/sorgho de 1200 kg sur 3 ha (400 kg/ha), 300 kg sur 2 ha (150 kg/ha), et à Namala, 550 kg sur 1,5 ha (367 kg/ha). Par contre, quelqu'un d'autre de la zone de Namala a obtenu une production de 62 sacs de mil/sorgho sur 1,5 ha (>4000kg/ha). C'était de même pour l'arachide. Bien qu'il y a des producteurs qui a obtenu une production d'un seul sac sur 1 ha, il y a d'autres qui ont rapporté 10 sacs, même 21 sacs sur 0,5 ha.² Mais plusieurs choses sont claires: 1) il y avait une grande variation dans les rendements des cultures principales d'un GD à un autre; 2) il y a un nombre important de gens qui n'ont pas produit ce qu'il auraient voulu, à cause des aléas climatiques.

Un deuxième facteur qui a influencé la production dans la zone est ce que tout le monde appelle "la crise CMDT." Cela a pris une forme particulière à Kita, étant donné l'arrivée récente de la CMDT dans la zone. Il paraît qu'il y avait les gens qui ont trop mis dans le coton pendant les premières années de la CMDT, ce qui a souvent mené à un manque de nourriture. Quand nous sommes arrivés à Kita début 1999 beaucoup nous ont dit que c'était un facteur important dans le manque de nourriture pendant l'hivernage 1999. Mais étant donné la mauvaise pluviométrie de la campagne 1998-99 citée ci-dessus, c'est sûr que ce n'était pas le seul problème. Néanmoins, il y a aussi les gens qui nous ont directement dit qu'il n'ont pas mis suffisamment d'efforts dans la culture du mil/sorgho. Il paraît que, pour la campagne 1999-

² Il y a bien sûr des problèmes avec ces rapports de la production par superficie faits par les paysans. Surtout, les estimations de superficies ne sont pas toujours bonnes, étant donné que les champs ne sont pas toujours des carrés. Un échantillon de champs a été mesuré, y compris celui du monsieur qui a produit 21 sacs sur 0,5 ha; la superficie mesurée était de 0,89 ha, toujours un bon rendement mais un peu moins.

Un travail mesquin qui reste à faire est d'arriver aux meilleures estimations des récoltes, étant donné les sources différentes d'informations (enquêtes qualitatives, visites répétitives, informations complémentaires de la CMDT, etc.). Cette question sera abordée un peu plus loin dans le chapitre sur l'agriculture.

2000, un plus grand nombre de paysans ont compris qu'il faut continuer à produire ce qu'ils voudraient manger, mais les dégâts pluviométriques de cette campagne ont posé problème. La chute des prix a aussi découragé les paysans, qui ne comprennent pas toujours le marché mondial, mais qui écoutent le radio et entendent les problèmes qui ont récemment touché la CMDT.

Donc, plusieurs agriculteurs importants nous ont dit que selon eux, dans les conditions normales, c'est en effet le coton qui devrait amener de l'argent, mais jusqu'ici ils n'ont pas eu les conditions normales. Etant donné qu'il y a des paysans avec une production dérisoire du coton (par exemple, un monsieur dans notre échantillon a eu 24 kg sur 0,5 ha), un nombre important de gens n'ont pas pu rembourser leurs dettes. Donc, l'AV, utilisant une caution de solidarité, a été obligée d'utiliser l'argent gagné par d'autres producteurs pour rembourser le crédit. Cela a découragé les grands producteurs qui ont la possibilité de gagner du coton. Par exemple, un grand agriculteur nous a dit qu'il devrait avoir 165.000 FCFA pour son coton, mais il n'a rien eu à cause des problèmes au niveau de l'AV.

En plus, le manque d'arachides et de mil/sorgho dans la campagne 1998-99, à la lumière des problèmes au niveau de la CMDT (surtout le retard de paiement en 1998-99) a amené une hausse importante du prix de l'arachide à Kita ville pendant l'hivernage 1999. En mi-Juillet 1999, l'arachide décortiquée se vendait au marché de Kita ville à 325 FCFA/kg bien qu'en mi-Novembre (après les premières récoltes), le prix ait chuté à 175 FCFA/kg. Donc, un nombre de paysans ont mis beaucoup d'efforts sur l'arachide, mais ils n'ont pas vu le même prix cette année (étant donné la production plus importante et la meilleure pluviométrie). Il y en a qui avaient été obligés de vendre aux prix qu'ils n'aiment pas pour avoir à manger; il y a d'autres (plus à l'aise) qui avaient stocké leurs arachides en attendant une hausse de prix.

Tous ces facteurs ont combiné pour produire une campagne avec des sérieux problèmes malgré une pluviométrie importante. Il y a pourtant un autre facteur qui est devenu important vers la fin de l'enquête, la terminaison de la route Kati-Kita. On risque d'avoir toujours les problèmes pendant l'hivernage 2000 parce que le pont sur le Baoulé n'a pas été achevé et la route a déjà été coupé pour une petite période en fin Juin. Si le pont n'est pas terminé, il est fort probable que la route sera coupée pendant une bonne partie de l'hivernage 2000. Néanmoins, les mini-cars ont commencé à faire le trajet Bamako-Kita, à un prix inférieur au prix du billet du chemin de fer. En plus, on arrive plus vite. De préférence, les gens ont commencé utiliser ce moyen de transport. C'est le début du plus fort désenclavement de la zone qui aura sûrement un impact important sur les possibilités économiques de la ville de Kita et de ses environs.

3. VOLET HISTORIQUE

3.1 MÉTHODOLOGIE

Sur le plan méthodologique, cette recherche qui s'inscrit dans le cadre du Projet "Economie Rurale à Kita," a comporté trois points, à savoir :

1) La documentation : Elle a consisté à rassembler et à exploiter les quelques publications relatives au pays de Kita, notamment celles de Jango CISSE (1970) et de Massa Makan JABATE (1970), deux auteurs qui ont largement contribué à faire connaître ce pays, et celles laissées par les explorateurs coloniaux.

2) Les archives : Les Archives Nationales de Kuluba disposent, malgré les conditions déplorable dans lesquelles elles se trouvent, de fonds documentaires importants et très intéressants, remontant bien sûr à la période coloniale. Nous avons trouvé dans les fonds anciens (1855-1918) des monographies du Cercle de Kita en huit (8) notices qui ont été pour nous d'une grande utilité.

3) L'enquête de terrain : L'opération de collecte qui nous était confiée, en raison de notre qualité d'historien ayant une bonne connaissance de la population malinké, s'est articulée autour de deux opérations : une enquête par prise de notes et enregistrements, réalisée sur neuf villages, à trois niveaux :

- Entretien collectif et individuel enregistrés sur cassettes ;
- Discussion avec les maîtres d'école, les conseillers communaux et les administrateurs (délégués du gouvernement) des ex-arrondissements de Jijan et Sirakoro ;
- Exploitation de cartes géographiques à la CMDT et à Sirakoro, et consultations des archives administratives ;
- Un questionnaire élaboré par avance nous a permis d'interroger nos informateurs sur : l'origine des populations, les différents sites occupés par les villages, les chefs et leurs généalogies, l'occupation de la terre, la société et le pouvoir, le problème de l'identité peut fortement revendiquée par les habitants du Birgo etc.

3.2 LE PAYS

Le Kita *Jamana* (ou pays de Kita) aux limites fluctuantes désigne un "cadre minimal" correspondant au canton de Kita et dont le "cadre maximal" s'étendrait même jusqu'aux limites du Cercle actuel. Il occupe l'espace compris entre les affluents du fleuve Sénégal que sont le Bafin (branche occidentale) et le Bawulen (branche orientale). Kita est, à peu près, à mi-distance entre le Bafin (fleuve noir) et le Niger et aussi entre Nioro et Sigirin (en Guinée). Et d'où que l'on vienne l'accès en est le même : un grand plateau qui descend dans une sorte de cirque ou de cuvette (*Kitaba Dinga*) dont le centre est occupé par le Kitakuru prolongement des Monts Manden.

L'ensemble du pays jouit d'un climat tropical caractérisé par trois saisons principales :

- la saison froide (de Novembre à Février) ;
- la saison sèche (de Mars à Juin) aux températures excessives ;

- et la saison des pluies (de Juin à Octobre).

Le sol de roches cristallines est recouvert de latérite rouge et accidenté par endroits : montagnes du Futa Jalon, colline de Kita, monts du Banbuk situé dans le nord-est.

C'est la zone de la végétation "soudanienne," c'est-à-dire la savane, véritable mélange de hautes herbes, d'arbustes et de grands arbres comme le baobab, le karité, le néré, le fromager etc.

Les populations se sont établies là, depuis des siècles et ont organisé des pouvoirs et des activités liés fondamentalement aux conditions climatiques géographiques du milieu, et rapports de parenté et de castes.

La zone de Namala est une zone au relief plat, et au climat de type préguinéen ; elle est traversée par un affluent du Bawulen. Quant à la région de Senko, elle appartient au Birgo pays beaucoup plus humide qui s'étend sur la rive droite du Bakoy depuis le pays de Kita jusqu'au marigot de Kolamini, le Badinko.

3.3 HISTOIRE DU PEUPEMENT

Le savoir historique traditionnel apparaît ici sous diverses formes, depuis les sources matérielles jusqu'aux différents genres de la littérature orale, en passant par les toponymes, les rituels et autres cérémonies religieuses. Il est basé sur la tradition orale. C'est une création continue, enracinée dans la vie sociale.

Les questions relatives au peuplement sont généralement parmi les plus délicates à poser car elles soulèvent le problème de l'ordre d'arrivée des familles, problème qui n'est pas strictement chronologique mais aussi politique. Les griots qui ont pour mission d'enseigner l'histoire sont avant tous des artistes, des dépendants qui, pour s'attirer les faveurs de leurs maîtres sont enclins à embellir, ou à déformer celle-ci. Ils bâtissent généralement, tout comme les anciens d'ailleurs, un modèle qui les arrange. L'appropriation du sol est un enjeu politique. L'ordre d'arrivée sur un site instaure un ordre de préséance entre la famille première venue, et qui se dit *dugukolotigi*, et celles, qui arrivées ensuite, ont sollicité l'autorisation de s'établir.

Mais il arrive que le pouvoir se perde au profit d'une famille nouvelle venue, plus active, plus prolifique ou plus entreprenante qui, se glissant parfois dans les structures parentales de la famille première venue emprunte le titre de *dugukolotigi*.

Dans de tels cas le souvenir de la préséance originelle demeure néanmoins et la condition infériorisée de la famille du *dugukolotigi* d'origine provoque l'amertume et souvent le mutisme chez elle. Cette situation est précisément celle qui caractérise les rapports présents de certains groupes des régions étudiées. Ici, comme ailleurs, l'histoire a une fonction politique, c'est un arsenal où l'on puise des faits. En même temps qu'elle distrait, l'histoire sert aussi à valider une institution ou à légitimer un culte.

Les Malinké et les Peul constituent respectivement les principaux groupes ethniques des régions du Ginbala et du Birgo. Mais avec eux cohabitent des Soninké, des Bamana, des Jawanbé et des Kagoro.

L'on constate que les villages disposés en chapelet tout autour du Massif du Kitakuru ont peu à peu créé des campements de culture dans les plaines environnantes. Ces hameaux se sont eux-mêmes dédoublés au point qu'actuellement on compte disséminées dans un rayon de 20 à 40 km autour du Massif, de très nombreuses agglomérations parmi lesquelles figurent Namala et Senko, les deux principales localités concernées par l'enquête.

3.3.1 La zone de Namala-Ginbala

Située à 43 km au nord de Kita, elle se compose de six villages dont la création se situe approximativement entre 1916 et 1940. Parmi les quatre villages dits de Ginbala, Segafinna est unanimement reconnu comme étant le plus ancien, suivi par Banbala (même époque), Namala et Traoréla (1935).

A l'exception de Tarawerela et de Kobokotoni les autres villages sont dirigés par des Keyita (Mansakurusi à Segafinna, Manden Bokorisi à Namala, Kasumèsi à Banbala et Nyumasi à Barabala). Dans deux villages le pouvoir a été cédé par les premiers occupants du sol, aux Keyita dans un cas (Segafinna) et aux Kurubali dans l'autre, par les Fofana (Kobokotoni).

L'accroissement de la population, la fuite devant les contraintes de la colonisation et la recherche de terres cultivables sont avancés le plus souvent comme raisons fondamentales des déplacements successifs. En c'est avec l'autorisation des Peul Jakité de Filadugu Sabula que tous ces villages ont pu s'installer là, chacun ayant suivi un itinéraire différent.

Segafinna “chez Ségafin”

Les fondateurs sont les Konaté arrivés vers 1932 de Sanbako, par Manako et Sanjanbugu. Il furent suivis par les Tunkara originaires de Kita Farabala (1933) et par les Keyita en 1942. A ces clans s'ajoutent ceux des Jara, Dramé, Dabo, Traoré, Sisoko, Jakité, Sangaré.

Tarawerela “chez les Tarawere (Traoré)”

Ce village fut fondé par Kani Makan du clan des Traoré venus du Bafin par Tanbaga, Funtikurula et Jekunkofé. Rappelons qu'avant l'hégémonie des Keyita, le pays de Kita était sous la suzeraineté de ces Traoré du Bafin à qui il payait tribut.

Namala “chez Nama”

A l'origine de ce village se trouve un groupe de sept personnes parmi lesquelles Duga Keyita, père de Muru Keyita (chef actuel âgé de 93 environ). Il doit son nom à Mankutun Nama Keyita, grand oncle paternel de Muru, qui fut chef de canton et mourut à Kinyemakanji. Ces Keyita se disent originaires de Bananinkoro (Manden) et leur itinéraire les aurait conduits successivement à Filadugu, Kita (Makanjanbugu), Budofu et Kinyemakanji (près de Jijan). A côté des Keyita vivent les Kurubali, les Jakité et les Sisé.

Banbala “Chez Banba”

La création de Banbala est attribuée à un certain Banba Keyita qui le dirigea pendant 50 ans avant l'actuel chef du village Sira Madi Keyita son frère cadet installé en 1982. Outre les Kasumèsi venus de Budofu par Jalaya, Jijan et Kontoli, il existe d'autres Keyita dits “Fodéla” ainsi que des Tunkara, des Fofana et des Kanté.

Barabala “chez Baraba”

A en croire les habitants eux-mêmes, ce village fut fondé par les frères cadets d'un certain Gundo Misa Keyita alias Balaba (devenu Baraba) auquel il doit son nom. Ces Keyita se disent originaires de Kursalen (Manden) ; ils auraient migré successivement à Fodebugu, Budofu Jijan et Batimakana avant de s'installer à Barabala. Les autres clans qu'on trouve dans le village sont les Kurubali (venus de Batimakana, trois ans après les Keyita, ainsi que certains Fofana recensés ici mais vivant à Kobokotoni.

Kobokotoni “le petit sous-le-Kobo (arbre)”

Le village se compose de deux quartiers (Fofanala et Kurubalila) habités par deux clans apparentés, les Fofana (Kagoro et pieux musulmans peu intéressés par le pouvoir) et les Kurubali détenteurs de la chefferie, venus trois ans après les premiers. Il fut fondé vers 1916 par Gulu Fofana frère aîné de notre principal informateur.

L'actuel chef Nama Kurubali est à sa neuvième année à la tête du village ; il vient après Fode Kurubali son père qui a régné pendant dix ans et Samawulen Kurubali qui a été chef, vingt et un ans durant. Partis de Budofa, les Fofana qui cohabitent également avec Kamara, Sangaré, Keyita, Sisoko, auraient au cours de leurs migrations, passé par Jijan et Jekunkofé.

3.3.2 La zone de Senko

Elle est située dans le Birgo à 35 km au sud-est de Kita et comprend trois villages tous dirigés par des Ba Sidibe.

Les habitants du Birgo tout comme leurs frères du Filadugu sont issus d'un mélange de Peul et de Malinké. On les appelle Fulanké ou Fila-Maninka (Peul mandinguisés), mais ils revendiquent fortement l'identité peulh dont les seuls éléments qu'on retrouve chez eux sont les noms claniques et quelques prénoms comme Yoro, Sanba etc. "Nous sommes des Peulh agriculteurs, pas des bergers," disent-ils, tout en prétendant être originaires du Wasolon où ils seraient arrivés en provenance du Futa Jalon et du Masina et n'auraient occupé le Birgo qu'à une époque relativement récente (XVIII^e S).

La plupart des villages de la zone de Senko proviendraient de la dispersion, en 1881, de Gunbanko une citadelle édifée à l'autre bout du canton par une bande de guerriers dirigée par Jarala Fodé Sidibé, un cadet ayant refusé de pactiser avec l'envahisseur toucouleur.

Gerekola "Au marigot bordé de gèrè (arbre)"

A en croire, nos informateurs, ce village aurait été fondé par Nanténé Kewulen Kurubali il y a environ un siècle. Les Sidibé y sont aujourd'hui les plus nombreux. Venus directement de Gunbanko, ils ont ravi le pouvoir aux Kurubali qui sont devenus forgerons.

Senko "Au marigot de la prestation de serment"

Issu également de l'éclatement de Gunbanko, Senko a été fondé vers 1885 par Kulako Kasun Sidibé dont le petit fils (un de nos informateurs) est aujourd'hui âgé de 86 ans. Kèwulen Sidibé qui est à sa troisième année de règne, vient en huitième position sur la liste des chefs de village. Tous les quatre "fils de la femme peulh" (Jalo, Jakité, Sidibé et Sangaré) y sont représentés.

Sogonko "Le marigot giboyeux"

C'est à un certain Mansa Jalo que l'on attribue la fondation de ce village dirigé aujourd'hui par les Sidibé et dont l'étymologie du nom est l'objet de plusieurs interprétations. Outre ces deux clans Sogonko renferme également des Bagayogo forgerons, bamana originaires du Beledugu ainsi que des Traoré venus du Sahel.

Contrairement à ce que l'on voit en pays malinké où les envahisseurs s'associent aux premiers occupants, leur reconnaissent certains droits sur le sol (chefs de la terre), se marient avec eux, les Peulh ont éliminé de manière radicale les Nomoko avant de s'installer au Birgo.

3.4 ORGANISATION SOCIALE, POLITIQUE ET ÉCONOMIQUE

Les habitants des deux zones (Namala et Senko) partagent la même culture et les mêmes institutions maninka, or la société maninka est très hiérarchisée. On y distingue trois catégories différenciées par leur statut, à savoir : les Hooron (hommes libres, Nobles), les nyamakala (gens de castes) et les jon (captifs) au plus bas de l'échelle, recrutés surtout à la guerre parmi les populations des villages vaincus et dominés.

La chefferie appartient généralement aux familles nobles, issues du fondateur de la collectivité villageoise à moins qu'un groupement plus récent et plus nombreux ne prenne le dessus comme à Segafinna, Kobokotoni, Gerekola et Sogonko. A ces grandes familles se sont agglomérés de nombreux éléments d'extractions diverses (clients, alliés, protégés, étrangers, anciens captifs).

Les gens de castes (nyamakala) sont victimes de ségrégation matrimoniale avec les Hooron. Avides de gain et invinciblement attirés par les grands chefs, les villages opulents et les centres commerciaux, ils sont rares dans les secteurs de Namala et Senko. Il n'y a généralement pas de Jeli (griots) dont le rôle de chroniqueur, d'agents matrimoniaux et d'animateurs de fêtes locales est tenu par les numun (forgerons) Sisoko (Ségafinna, Kobokotoni, Gerekola), Bagayogo, Kurubali (Senko), Kurubali, Dunbuya, Kanté (Gerekola). Les rares griots existants sont Jabaté (Namala) et Sumano (Barabala). Une seule famille garanké (cordonniers) du clan Jawné est présente à Senko.

Les Karé (ou flan) groupent les garçons circoncis ensemble lors du grand rituel qui a lieu tous les trois ou sept ans et chacun d'entre eux porte un nom en rapport avec un événement survenu à l'époque. C'est ainsi par exemple qu'à Barabala il y a les depitesi (promotion de l'année des députés), les grèwusi (classe de l'année de la grève) et à Gerekola, les korondisi (promotion de l'année de l'arrivée du coton), à Sogonko les Samudisi (Samori), Degolosi (De Gaulle), Kayesi (année de l'inondation de Kayes) etc.

Les différents clans de la société entretiennent entre eux des relations de plaisanterie (ou senenkunya). C'est le cas des Keyita avec les Konaté, Kuyaté, Kurubali, Fofana, Turé, Sisé, Jané, Dunbuya, Kanté, des Fofana avec Nomoko et Keyita, des Sidibé avec les Sangaré etc. Chacun d'entre eux a également des tabous alimentaires et matrimoniaux comme les Fofana qui ne consomment pas la viande du boa et d'un type de poulet appelé sagasisè, et les Kurubali Hooron qui ne se marient pas avec les Kamisoko et les gens de castes.

Sur le plan religieux, l'islam est relativement récent. Tous les villages sont aujourd'hui musulmans et possèdent au moins une mosquée. Le Wahabisme, islam intolérant et pro-arabe ne s'y est pas encore implanté, sauf à Namala où il a quelques adeptes. Les gens prient donc les bras ballants. Il semble qu'en dehors des mosquées de Sogonko et de N'Gon, celle de Gerekola serait la plus ancienne du secteur de Senko. Lorsque les Peul arrivaient au Birgo, ils étaient animistes, avaient les cheveux tressés, buvaient et procédaient à des sacrifices humains. Les traditions rapportent malgré tout que Kali Sangaré, le conquérant de la région était un saint (waliju) qui, à sept reprises s'est rendu à la Mecque afin de chercher la baraka (force spirituelle) pour le pouvoir. Il possédait de nombreux fétiches.

Le Kafo qui désigne l'unité politique traditionnelle des Mandingue se définit par un territoire bien délimité par lequel un lignage maximal dispose de prérogatives politiques. C'est le sommet d'une pyramide qui coiffe un nombre déterminé de villages composés eux-mêmes de familles étendues. L'ancêtre du lignage fondateur a trouvé un pays désert ou en a chassé les anciens habitants et a noué des liens avec les divinités autochtones. La lignée fondatrice est

souvent restée souveraine. Le noyau initial accueille des lignées allogènes, grossit et essaime aux alentours tandis que de nouveaux immigrants sont autorisés à créer d'autres localités. Le résultat est un mélange de clans et même d'ethnies, car les Fila (ou Fula) toujours présents ici gardent la conscience de leur origine. Dans le Kafo, le pouvoir est souvent réservé à une branche aînée du lignage fondateur.

Le clan qui conquiert un pays, fonde donc un ou plusieurs villages habités par les frères ou clients du chef. Ces villages s'accroissent et fondent des campements de culture qui deviennent à leur tour indépendants. Le Kafo ainsi créé s'incarne dans un personnage qui commande ces entités ; et comme le village, il se calque sur la famille étendue et comprend des éléments encore plus hétérogènes. En principe, son chef est le descendant direct du fondateur du Kafo tout comme le chef de village est l'héritier de celui qui l'a fondé. Le clan est divisé en fractions ayant toutes en théorie, une aptitude égale à la chefferie.

Avant la période coloniale, Kita et les entités du Bakoy ont longtemps dépendu des Danbéle du Jaka sur Bafin ; le Birgo, le Gadugu et les Kafo jalonké étaient des provinces du royaume soninké de Tanba. L'autorité coloniale a ruiné les kafo en créant des cantons artificiels et en violant les règles de succession.

La zone de Namala fera partie du canton de Kita et Mankutun Nama sera même jamanatigi (chef de canton). Quant à la zone de Senko, elle appartiendra d'abord, selon Musa Seydou Sidibe de Senko, au canton de Gunbanko jusqu'en 1916 date à laquelle le siège de l'administration sera transféré à Sirakoro qui, à l'indépendance deviendra le chef-lieu de l'arrondissement.

Les traditions voient à l'origine de la plupart des chefferies, des apanages concédés par le fondateur de l'empire du Mali à des descendants, comme Setigi Kasumé à Kita ou à des farba (gouverneurs), à des officiers, qui se seraient substitués purement et simplement aux pouvoirs locaux et coutumiers.

Ainsi, avec ce pouvoir à base de violence et d'usurpation, de nombreuses chefferies ne sont plus entre les mains des titulaires légitimes ou des fractions qui, par droit de primogéniture, devraient l'exercer.

Dans le domaine économique, le pays est une zone agricole par excellence qui a toujours vécu de la terre et pratiqué une agriculture de savane. Cette vaste région se caractérise, par la prépondérance de la sécheresse qui impose un rythme saisonnier à la vie de la nature et des hommes. Agriculteurs, les hommes disposent de sols riches ; ils pratiquent une agriculture extensive et observent malgré tout de longues jachères. Les paysans, pour leurs activités, utilisent un outil fondamental, la daba (houe) qui ne remue le sol que superficiellement. La charrue est également utilisée par eux. La production agricole des savanes est abondante et elle accorde une place prépondérante aux céréales (millet, sorgho, maïs) ainsi qu'à l'arachide et récemment au coton avec la Compagnie Malienne de Développement des Textiles (CMDT).

4. STRATÉGIES ÉCONOMIQUES ET STRATIFICATION

Le concept fondamental qui oriente cette enquête est celui de la “stratégie économique.” La stratégie économique est la combinaison des activités différentes faites par un groupe domestique ou un individu pour satisfaire des besoins actuels et de faire face aux exigences de l’avenir. Nous avons commencé par l’hypothèse que c’est rare de trouver une stratégie économique basée sur une seule activité; c’est plutôt la combinaison qui permet aux gens de faire face aux besoins.

Dans cette partie, nous allons présenter les grandes lignes des stratégies économiques trouvées dans les deux zones de l’enquête. Pour ce rapport, nous discutons surtout les stratégies économiques au niveau des individus. Normalement, ce sont des individus qui tiennent un rôle important dans les stratégies de production de leur GD. Dans ce sens, leur stratégie individuelle a un impact sur le stratégie du GD. Néanmoins, une future analyse va nous permettre de distinguer plus clairement entre les stratégies individuelles et au niveau du GD et les rapports entre les deux. En plus, cette analyse devrait prendre en compte la répartition du temps (par heures de la journée, semaine, etc.) mis pour ces différentes activités. Etant donné que nos données ne sont pas encore en état pour faire ces choses, nous utilisons les informations des sources variées, mais surtout les enquêtes qualitatives pour explorer les grandes lignes des stratégies économiques.

Comme on le verra, dans nos données, les différentes stratégies économiques sont directement liées aux différentes possibilités de faire face aux exigences de la vie : la consommation quotidienne et la préparation de l’avenir des membres du GD. Donc la stratégie économique est liée à la stratification sociale.

La question de la stratification socio-économique en milieu rural n’est pas facile. En contraste avec les pays développés (ou même peut-être le Mali urbain), la puissance et la richesse ne sont pas toujours liées. Bien qu’il y ait plusieurs chefs de village qui sont assez aisés, il y en a d’autres qui n’ont ni de grandes familles ni de grande quantité de biens. Mais parmi ces derniers, il y en a un réputé grand sorcier qui fait peur aux villageois, malgré sa pauvreté matérielle. Il y a aussi d’autres facteurs qui compliquent l’analyse, notamment, la conception classique (accès aux moyens de production) qui ne différencie pas tellement les strates ici. Le moyen de production le plus important est la terre. Tous les hommes des lignages autochtones ont accès à la terre. Même les étrangers peuvent prêter la terre s’ils respectent les conditions des villageois. Le deuxième ressource est la main d’oeuvre. Il y a des différences ici, mais l’accès dépend plus de la taille de la famille que des ressources liquides. Dans ce sens, il y a un certain hasard démographique.

Deuxièmement, bien que il y ait des villageois plus pauvres et des villageois plus à l’aise, personne n’est parmi les plus doués sur le plan national. Personne dans l’échantillon n’a une voiture personnelle, un groupe électrogène ou d’autres choses de ce genre; au mieux, ils ont des parents à Bamako qui hébergeront des enfants qui ont la possibilité de faire des études secondaires ou supérieures. Donc, utiliser une terminologie qui mélange des plus doués de ces zones avec les plus doués du pays ne servira qu’à créer une fausse image des paysans de la zone.

Etant donné ces faits, nous avons décidé de regrouper les gens en trois grandes strates, que nous allons appeler tout simplement: les réussis, les débrouillards, et les malchanceux.

Les réussis sont ceux qui arrivent à nourrir leurs familles, à conserver et parfois à augmenter le patrimoine familial. Pour eux, les différentes activités qui font partie de leur stratégie économique sont liées. Ils peuvent utiliser ce qui est rapporté dans une activité pour améliorer l'efficacité ou le rendement d'une autre activité. Il y a une sorte de synergie entre activités. Etant donné les aléas du milieu rural, ils font normalement plusieurs activités, mais ils ne font pas normalement un grand nombre. Ils ont trouvé les activités qui leur rapportent et ils concentrent leurs efforts sur elles.

Nous appelons la deuxième catégorie les débrouillards, parce qu'ils arrivent à se débrouiller bien dans les conditions normales. C'est-à-dire, ils arrivent à nourrir leurs familles et à faire face en même temps aux nouvelles exigences de la vie moderne. Ils ont souvent quelques équipements agricoles; leurs enfants font au moins un peu d'école, etc.

Finalement, il y a les gens que nous avons appelés les malchanceux. Presque rien ne marche comme il faut chez eux. Ce nom reflète un peu le hasard de la vie en milieu rural: il y a l'homme qui n'avait que de filles, donc personne ne peut l'aider aux travaux agricoles. Il y a d'autres qui ont vu leurs fils partir en exode, puis disparaître. Pour quelques uns, il y a aussi des problèmes de santé. Plusieurs réussis nous ont dit que si tu travailles, tu peux avoir les nécessaires, mais les histoires des malchanceux suggèrent que ce n'est pas toujours clair que tout le monde a cette possibilité. Travailler et avoir peu ; c'est souvent la malchance.

L'idée de la stratégie économique a deux aspects importants à souligner. D'abord, ce qui fait qu'une stratégie marche bien est que les différentes activités se renforcent, si pas tout le temps, au moins souvent. C'est-à-dire, ce qu'on gagne dans une activité n'est pas utilisé simplement pour faire face aux besoins, mais pour faire marcher une autre activité en même temps. Les activités ne sont pas tout à fait indépendantes les unes des autres. Bien sûr, il y a des gens qui font beaucoup d'activités différentes, chacune isolée de l'autre, pour faire face aux besoins quotidiens. Faute de mieux, cela devient une stratégie, mais ce n'est pas une stratégie qui fournira plus que les besoins quotidiens. On voit la liaison entre activités surtout dans l'utilisation de l'élevage comme une sorte de banque. Quand les gens arrivent à avoir un peu d'excédent d'argent, ils mettent ça dans les animaux. Quand ils ont besoin d'argent liquide, ils vendent un animal pour résoudre le problème.

Le concept de la stratégie économique n'est pas très loin de l'idée du système de production utilisé par des agro-économistes, mais ce n'est pas la même chose. Avec le système de production, l'accent est souvent mis sur la production ; le but est de produire. Avec la stratégie économique l'accent est mis sur la maintenance de la famille; ce n'est pas la production en soi qui compte mais c'est la possibilité de faire face aux besoins familiaux. Nous avons utilisé cette perspective pour notre analyse. Toutes possibilités sont jugées par des critères : dans quel sens est-ce qu'elles permettent au groupe domestique d'atteindre ses objectifs?

4.1 LES RÉUSSIS

Il y a deux stratégies différentes qui ont mené à une certaine réussite. Il y a d'abord une combinaison de l'agriculture et l'élevage. Comme nous allons expliquer, l'agriculture seule ne fournit pas une stratégie économique qui peut donner aux gens la possibilité de satisfaire leurs besoins d'aujourd'hui. La deuxième stratégie met l'accent sur une activité non-agricole, avec l'agriculture en complément. Puisque c'est le milieu rural, l'agriculture reste un complément important mais les gens qui suivent cette stratégie ont souvent été obligés de faire des

compromis sur le plan agricole. Leur but n'est pas forcément de produire le maximum mais de produire une bonne partie de la nourriture; l'argent est généré par l'activité non-agricole.

Le tableau 4-1 présente un sommaire des différences parmi les GD dans les différentes strates sociales selon les stratégies économiques. Nous faisons allusion à ce tableau ci-dessous.

Tableau 4-1 Caractéristiques des groupes domestiques, par strate et stratégie économique

| Strate | Stratégie Economique | N | Nombre Présent | Age Chef | Nombre Boeufs | Revenu en FCFA | Coton |
|---------------|-----------------------|----|----------------|----------|---------------|----------------|-------|
| Réussis | Agriculture + élevage | 11 | 28 | 60 | 34,5 | 70.431 | 9/11 |
| | Travaux non-agricoles | 5 | 20 | 52 | 7,6 | 443.187 | 1/5 |
| Débrouillards | Agriculture | 7 | 22 | 59 | 3,6 | 51.725 | 7/7 |
| | Travaux non-agricoles | 2 | 29 | 51,5 | 0 | 24.935 | 0/2 |
| | Non-ag + agriculture | 6 | 9,5 | 45,2 | 1,7 | 30.659 | 5/6 |
| | Pluri-activité | 7 | 17 | 57,3 | 5,3 | 52.272 | 6/7 |
| Malchanceux | Agriculture | 4 | 14 | 58 | 0 | 35.138 | 2/4 |
| | Autre | 2 | 8 | 48,5 | 0 | 24.475 | 1/2 |

N = nombre de GD dans la strate ; Nombre Présent = nombre moyen de personnes présentes ; Age = âge moyen du chef du GD ; Nombre Boeufs = le nombre moyen de boeufs par GD ; Revenu = le revenu moyen enregistré par GD entre Mai et Août 1999 ; Coton = nombre qui ont travaillé sur des champs de coton dans la période de Mai à Août 1999

4.1.1 Agriculture plus élevage

Cette stratégie est déjà bien connue dans la littérature sur les agriculteurs sahéliens. Une partie de l'argent gagné dans l'agriculture est utilisée pour des achats de bétail, dans cette zone, les bovins de préférence, mais aussi des ovins et surtout des caprins. Nous avons trouvé une correspondance entre le revenu, la taille du troupeau et la taille de la famille. Les propriétaires de boeufs ont souvent aussi soit les ovins soit les caprins. Ils nous ont dit que c'est la réussite dans l'agriculture qui leur a permis de payer les animaux, mais ces animaux à leur tour rapportent à la famille.

C'est vrai que les gens voient ces animaux d'abord comme une sorte de banque; ils peuvent les vendre en cas de besoin. Mais ils peuvent les vendre pour d'autres raisons aussi. Un monsieur

a vendu un boeuf pour établir le fonds de commerce de son jeune frère. C'est aussi vrai que les gens ne s'occupent pas trop de leurs boeufs. Le niveau de suivi sanitaire n'est pas très élevé et ils les laissent souvent en plein divagation pendant la saison sèche. Et des fois, ils les perdent - à cause des maladies ou d'autres problèmes.

Mais ils utilisent aussi ces animaux, consomment le lait surtout et de temps en temps ils ont des poulets pour les étrangers et pour les rituels. Ils forment les boeufs de trait, qu'ils avaient choisis dans leur propre troupeau. Ils ont des boeufs pour la dot quand ils veulent marier leurs fils. Des fois, ils utilisent les ânes pour générer l'argent. Dans ce sens ces animaux sont là pour faire face aux besoins et pour augmenter le patrimoine.

La plus grande partie de ces agriculteurs font une combinaison de mil/sorgho, arachide et coton. Parmi les 11 groupes domestiques qui tombent dans cette catégorie, dans neuf, il y a les gens qui font le coton; dans tous ces GD, il y a au moins quelqu'un qui cultive le mil et les arachides. Ces gens croient que la culture du coton peut leur rapporter des revenus importants, mais ils continuent en même temps à cultiver les arachides. Ils sont au courant du fait que le prix de l'arachide a augmenté avec l'arrivée de la CMDT, et souvent ils aiment la combinaison de sûreté du revenu du coton avec la possibilité de vendre les arachides au fur et à mesure qu'ils ont besoin d'argent. Ils préfèrent ne pas vendre le mil, et dans les conditions normales, la production céréalière suffit pour nourrir la famille.

Il y en a parmi eux qui ont eu des revenus importants, et cette catégorie montre le revenu moyen le plus élevé. Mais pour ces gens, la richesse est aussi dans la terre et le bétail (le patrimoine), pas forcément dans l'espèce liquide. Comme tout le monde aujourd'hui, ils ont besoin d'argent pour satisfaire leurs besoins, mais l'accent n'est pas toujours sur les espèces.

Il y en a qui vont libeller cette stratégie économique traditionnelle, mais ce ne sont pas forcément les gens qui tiennent sans réfléchir à la tradition. Parmi eux, il y a des gens avec les liens étroits avec des parents à Bamako (ex., ils gardent le bétail des parents de Bamako ou utilisent les parents en ville pour faciliter les ventes et achats); il y en a qui poussent leurs enfants à aller à l'école.³ Il y en a qui sont actifs dans la politique et il y a plusieurs présidents d'AV. Le plupart de ces gens comprennent bien le monde rural d'aujourd'hui et sa place dans l'économie nationale. Mais, eux-mêmes ils savent que dans le monde rural c'est la terre qui est le début de richesse et travailler la terre demande certaines capacités. Donc, il faut voir cette stratégie d'abord comme une stratégie liée à la terre. Elle n'est que liée à la tradition en deuxième place, bien que la tradition soit un pilier de la valorisation de cette stratégie.

³Il y a quelques-uns parmi eux qui risquent un manque de mainoeuvre parce qu'ils ont envoyé tous les enfants à l'école.

Leur réussite est à la fois réfléchie dans une grande famille et il permet de retirer les jeunes qui dans d'autres conditions risquent d'aller à l'aventure. Plusieurs chefs de groupes domestiques aisés n'avaient pas honte de nous dire qu'ils ont utilisé les fonds du GD pour retenir les gens. Ils ont donné au jeune homme un fonds pour démarrer le commerce ou ils sont partis eux-mêmes pour chercher un aventurier en faillite. Peut-être le plus important, ils ont payé le dot d'une femme sans une grande contribution du jeune même.⁴ Parmi les Malinké, c'est plus ou moins la tradition que l'aventure est surtout pour les hommes non-mariés. Si tu es marié, tu rentres pour cultiver (à moins que tu sois intellectuel, etc.).

En effet, cette catégorie comprend le plus grand nombre de groupes domestiques dans notre échantillon : 11 sur 44 que nous avons interviewés d'une façon quelconque et pour qui les informations ont été suffisantes pour les catégoriser. Etant donné que nous avons particulièrement cherché ces groupes pour les entretiens, c'est possible ils ont été sur-enquêtés. La taille de ces GD est bien au-dessus de la moyenne, 28 personnes présentes en moyenne. L'âge moyen de leurs chefs est aussi le plus élevé : 60 ans.

A un autre niveau, une grande famille peut permettre aux jeunes de mettre plus d'effort dans une activité non-agricole si c'est sûr qu'il y a suffisamment de main d'oeuvre pour l'agriculture. En plus, le jeune a souvent la possibilité de garder une grande partie de l'argent de cette activité non-agricole. Ces deux faits (faire quelque chose d'intéressant et garder une grande partie de l'argent gagné) peuvent encourager le jeune homme à rester en grande famille. Souvent, si le jeune allait se séparer de la grande famille, les exigences quotidiennes l'obligeront de mettre plus d'effort à l'agriculture. Mais si le jeune fait une grande réussite de l'activité non-agricole, la stratégie risque de devenir la deuxième stratégie qui peut réussir.

4.1.2 Travaux non-agricoles plus agriculture

La deuxième stratégie qui a pu amener une réussite combine certaines activités non-agricoles avec l'agriculture. Il y a plusieurs variantes selon le travail non-agricole qui peut être de deux types différents: le commerce ou l'artisanat. Et parmi les artisans, il y en a qui sont ce qu'on peut appeler "artisans traditionnels" et d'autres qu'on peut appeler "artisans modernes." Toutes ces activités sont commercialisées dans les villages aujourd'hui. Cette stratégie est directement axée sur l'attente d'un revenu monétaire. Mais, puisque les marchés restent assez petits et la clientèle assez pauvre, il y a très peu de gens qui peuvent faire un travail non-agricole à plein temps. Donc ils se tournent vers l'agriculture pour faire face au problème de la nourriture, mais aussi parce qu'ils ont le temps libre pour faire d'autres activités. Etant donné que l'accès à la terre dans ses zones est toujours assez facile, surtout pour les autochtones, ils ont souvent choisi l'option de l'agriculture comme deuxième activité.

⁴Les gens sont plus ou moins unanimes que le chef du GD doit payer la dot de la première femme de tout homme du GD. Et les gens vont aussi dire que c'est cela qui est arrivé. Mais souvent l'histoire est plus compliquée. Par exemple, le jeune homme est parti à l'aventure; il est revenu avec de l'argent pour son père ou son grand-frère. C'est après ce cadeau que le chef du GD a payé la dot.

La première variante est le commerçant de grande envergure, c'est à dire quelqu'un qui voit le commerce comme activité principale. Il y en avait plusieurs dans notre échantillon y compris deux boutiquiers et un négociant (revendeur de produits agricoles et de bétail). Notons que les deux boutiquiers sont tous les deux des handicapés qui viennent des familles assez aisées; ils ont été encouragés à faire le commerce étant donné que leur participation à l'agriculture a été compromise.⁵ En plus, les GD n'avaient pas besoin d'eux dans les champs parce qu'il y avait d'autres membres de la grande famille qui pouvaient s'occuper de ça. Le négociant n'est ni handicapé ni un membre d'une grande famille, mais lui aussi nous a dit que le commerce est prioritaire pour lui.

La deuxième variante est l'artisan qui peut s'adonner plus à son activité non-agricole parce que le bien ou le service offert est très recherché par la population. Parmi les plus réussis, il y a un artisan traditionnel (un forgeron) et des infirmiers.⁶ Pour que le travail non-agricole puisse devenir l'activité principale, il faut que le marché soit suffisamment grand, que le nombre de clients soit assez important. Parmi les artisans traditionnels dans notre échantillon, ce n'est que les forgerons qui ont eu cette possibilité; parmi les activités qui demandent une connaissance moderne, ce n'est que les infirmiers qui ont pu considérer l'agriculture comme secondaire et qui se retrouvent parmi les réussis.

Bien que les gens soient agriculteurs, la priorité donnée à l'activité non-agricole conditionne leur choix de cultures. Parmi les cinq, il y en avait une seule où quelqu'un avait cultivé le coton. Ce monsieur a été clair; il a fait le coton pour avoir le crédit pour les intrants, mais il a mis les intrants sur l'arachide. Comme un commerçant nous a dit, "Je bouge trop. Je ne peux pas être là à tout moment et le coton est trop mesquin." Ces gens préfèrent les cultures qui donnent suffisamment sans beaucoup de travail. Un infirmier s'est contenté d'un seul champ de maïs (sachant que d'autres dans la grande famille s'occuperont d'autres choses).

Pour ceux qui voient un ralentissement des activités pendant la campagne agricole, la combinaison de l'activité non-agricole et de l'agriculture marche bien. Mais les infirmiers ont du travail tout le temps, et les forgerons ont un problème plus aigu. Leur travail est le plus recherché au moment où eux-mêmes voudraient être aux champs. En plus, c'est souvent une période où les gens ne veulent pas dépenser l'argent liquide. Les deux forgerons dans notre échantillon ont résolu ce problème par une approche qui lie les secteurs agricoles et non-agricoles. Ceux qui n'ont pas l'argent pour payer les dabs peuvent venir travailler dans les champs du forgeron.

Comme le tableau montre, cette stratégie est moins importante que la première; il n'y en a que 5 GD. Leurs familles sont un peu plus petites (20 membres en moyenne), l'âge moyen du chef est moins (52 ans), et ils ont moins de bétail (7,6 têtes de boeuf en moyen). Cette dernière caractéristique est directement liée à la stratégie des investissements dans ces GD.

⁵Malgré son handicap, un des boutiquiers cultive un champ individuel et travaille sur les champs collectifs du GD.

⁶Ce n'est peut-être pas tout à fait correcte de mettre les infirmiers dans la catégorie des artisans. Mais c'est la seule profession qui est pratiquée par les individus dans notre échantillon et les conditions de rémunération ressemblent beaucoup à celles des artisans. Donc nous les traitons ensemble pour cette analyse.

Comme les agriculteurs, ces gens voient les animaux comme un lieu où mettre de l'argent pour faire face aux besoins d'urgence, mais ils ont aussi besoin d'utiliser leurs bénéfices pour améliorer ce qu'ils gagnent par des travaux non-agricoles. Les commerçants ont envie d'augmenter la quantité et le nombre de leurs marchandises; les forgerons voudraient les équipements modernes pour rendre plus efficace leur forge, ainsi de suite. Donc, aucun d'entre eux n'a un grand troupeau bien que les plus réussis soient les propriétaires de plusieurs animaux. En plus, les animaux sont le plus souvent les caprins ou les animaux de trait (boeufs, ânes). Mais il faut noter que le nombre moyen de boeufs parmi ces gens reste supérieur aux GD dans la catégorie des débrouillards; ils continuent à mettre un peu d'argent dans le bétail.

4.2 Les débrouillards

Cette strate au milieu comprend des gens qui font plusieurs stratégies économiques. Il y a toujours les gens qui mettent l'accent sur l'agriculture; ils font peut-être de petites choses à côté mais ces activités ne gagnent pas beaucoup. Le plus souvent ils voudraient mettre le surplus qu'ils gagnent dans les animaux, mais ils n'arrivent pas à générer un grand surplus. Donc ils n'ont pas beaucoup d'animaux.

La deuxième possibilité est de mettre un effort significatif dans les activités non-agricoles; il y a trois variantes mais il n'est pas toujours possible de distinguer l'une de l'autre. Il y a les gens qui continuent de mettre l'accent sur le travail non-agricole, mais ils n'ont pas eu la même réussite que parmi les réussis. Il y a aussi les gens qui mettent plus de temps à l'agriculture. Ils essaient d'équilibrer l'effort dans l'activité non-agricole et l'agriculture. Finalement, il y a une stratégie de pluri-activités où les gens font un grand nombre d'activités non-agricoles à côté de l'agriculture. Les activités autour de l'agriculture sont une caractéristique clé de ces stratégies. Dans les cas présentés, les personnes sont en mesure de faire face à leurs charges, à leurs dépenses et lorsqu'il y a un déficit céréalier il est comblé par l'activité secondaire.

4.2.1 L'agriculture comme activité principale

Comme les agriculteurs parmi les réussis, ces gens utilisent l'agriculture comme l'activité principale. S'ils font des activités complémentaires, ils sont vraiment secondaires, et ils ne gagnent pas beaucoup. Ces gens voudraient aussi investir dans le bétail; ils en avaient, mais la taille moyenne de leurs troupeaux de boeufs reste assez petite : 3,6 animaux. Les raisons pour lesquelles ils ont moins de réussite ne sont pas claires, mais il paraît qu'ils ont moins de main d'oeuvre familiale à leur disposition; la taille moyenne du GD est de 22 personnes par rapport à 28 personnes dans le GD moyen des réussis (Tableau 4-1).

Dans cette catégorie, il y a un nombre de GD où le chef est toujours assez jeune (entre 40 et 55 ans à peu près). Souvent les familles ne sont pas très grandes, en partie parce que les enfants sont toujours jeunes. Bien qu'il y en ait qui soient séparés exprès de la grande famille, il y a aussi ceux qui se sont retrouvés chefs de groupes domestiques à cause du décès du père ou du grand frère. Ils ne s'attendaient forcément pas à être déjà chef de leur propre famille.

Dans tous ces GD, au moins une personne a cultivé le coton. Parmi les jeunes chefs du GD, la culture du coton est intéressante parce qu'ils ont la possibilité d'avoir leurs propres équipements et les boeufs de trait avec le crédit CMDT. Même quand ils n'ont pas eu de l'argent de la vente du coton (à cause des problèmes au niveau des AV), ils ont pu garder les équipements et les boeufs. Les vieux chefs du GD (surtout ceux qui se retrouvent parmi les réussis) ont souvent payé leurs équipements avec l'ODIMO (ou plus tôt quand c'était toujours ODIPAC). Donc, les jeunes, malgré les sentiments plus partagés sur la rentabilité proprement dit du coton, ont bien apprécié la possibilité de s'équiper.

L'avenir de ces jeunes familles dépendra des circonstances. Il y en aura probablement parmi elles qui vont apprendre ce qui rapporte bien au début du 21^{ème} siècle, et si nous allons revenir dans 20 autres années, ils seront parmi les réussis. Il y aura d'autres qui resteront ici, dans cette même catégorie. Et il y aura probablement quelques-uns qui deviendront les malchanceux. L'âge moyen du chef GD dans cette catégorie n'est guère différent de l'âge moyen du chef GD parmi les réussis, 59 ans et 60 ans.

4.2.2 L'accent sur les activités non-agricoles

Il y a d'autres gens dans cette strate au milieu qui mettent plus d'accent sur les activités non-agricoles. Sur le tableau 4-1, nous avons divisé les GD en trois catégories: 1) là où les gens mettent l'accent sur les activités non-agricoles ; 2) là où les gens font surtout une activité non-agricole à côté de l'agriculture mais l'accent est mis sur les deux de façon assez équilibrée; 3) la pluri-activité où les gens font un nombre assez important d'activités non-agricoles à côté des activités agricoles. Nous traitons les trois ensemble pour 2 raisons bien différentes. D'abord, ce n'est pas toujours complètement clair si un GD donné doit tomber dans une catégorie ou une autre ; il y a souvent des activités qui nous échappent dans le premier dépouillement qui se font sentir dans un deuxième. Mais, plus important, les caractéristiques des différentes variantes deviennent plus claires quand elles sont discutées ensemble.

Il n'y avait que deux GD qui ont essayé de suivre la stratégie qui a marché parmi quelques réussis : mettre le plus grand effort dans une activité non-agricole et laisser tomber l'agriculture comme activité secondaire. C'est un tailleur et un autre forgeron. Tous les deux ont dû faire face aux obstacles. Le tailleur a une clientèle qui n'a pas beaucoup d'argent; quand ils n'ont rien ils n'achètent pas d'habits. C'est une activité qui est assez saisonnière et les gens achètent les habits surtout pendant les fêtes. Le forgeron par contre a suffisamment de clientèle mais il s'est plaint du manque de l'efficacité de ses techniques traditionnelles. Il avait envie de participer dans les stages de formation ou de petits projets qui lui donneront accès aux nouvelles technologies. Mais jusqu'ici, il n'a pas pu augmenter la clientèle.

Les GD qui suivaient cette stratégie montre le revenu moyen le moins important dans cette strate. Les GD ne sont pas tellement grands non plus, le chiffre moyen étant gonflé par la grande famille du forgeron, une grande famille qui ne fonctionne pas tellement, selon l'enquêteur. Les gens disent qu'ils sont toujours ensemble, mais c'est un peu l'anarchie entre eux.

Cela suggère qu'à moins que quelqu'un ait une activité qui rapporte très bien, c'est mieux de rester ancré dans l'agriculture, comme un pied important d'une stratégie économique. C'est le cas de la deuxième sous-catégorie : l'équilibre entre l'agriculture et une activité non-agricole. Les gens qui suivent cette stratégie vont souvent dire que l'agriculture est prioritaire mais une analyse des revenus ou de la répartition du temps ou même l'accent des entretiens qualitatifs va montrer qu'il y a une activité non-agricole qui est vraiment importante. C'est dans cette catégorie que nous trouvons des thérapeutes traditionnels, un chasseur, un pêcheur, quelques petits commerçants et un jardinier.⁷

⁷Dans cette zone, les gens font une distinction entre l'agriculture proprement dite et le jardinage, étant donné que ce dernier est irrigué et les saisons ne sont pas les mêmes.

En effet, ces gens disaient le plus souvent que c'est l'agriculture qui est prioritaire. Ils disent ça par référence le plus souvent à la tradition. Par exemple, un pêcheur (Malinke) a remarqué que, "Nous ne sommes pas des pêcheurs; nous sommes des agriculteurs" (c'est impensable de laisser tomber l'agriculture). D'autres utilisent un langage plus instrumentaliste; il faut produire à manger d'abord. L'exemple d'un thérapeute traditionnel montre bien cette stratégie. Il fait tout pour ne pas trop s'occuper de tradithérapie pendant la saison des pluies car cela prendrait beaucoup sur son temps de travail agricole. Pour cette raison il fait tout pour que les clients ne séjournent pas longtemps chez lui pendant cette période. Bien que très connu pour ses talents dans le domaine de la médecine traditionnelle, il s'occupe de cette activité comme une activité secondaire. C'est seulement pendant la saison sèche que cette activité prend le plus de son temps. Tout apparaît comme s'il a fait une division des saisons entre ses activités professionnelles et fait en sorte que l'activité de saison sèche n'interfère pas beaucoup sur celle de la saison des pluies.

En partie, c'est une réponse à une clientèle assez petite et les besoins de se faire nourrir par ses propres efforts. Et cela est peut-être plus approprié aux circonstances. Le revenu moyen des ces GD est plus grand que le revenu des GD dans cette strate qui ont tenté de faire d'une activité non-agricole une activité principale ; ils ont aussi un plus grand nombre de boeufs (1,7 en moyenne) en comparaison à 0 parmi ceux qui suivent leur activité plus.

Les femmes aussi peuvent poursuivre cette stratégie, y compris l'utilisation de l'agriculture pour alimenter une activité et vice versa. Pour une femme de Senko son fonds de commerce vient de la vente de ses produits agricoles et avec l'argent qu'elle gagne dans le commerce elle paie aussi de la main d'oeuvre agricole pour les travaux les plus difficiles. Ainsi ces deux activités se nourrissent l'une de l'autre mutuellement. Pendant la saison des pluies elle travaille principalement dans l'agriculture et elle laisse ses filles s'occuper de son commerce. Pendant la saison sèche le commerce devient son activité principale.

Finalement, il y en a qui tentent d'utiliser l'argent gagné d'une activité pour nourrir d'autres. Cela peut mener à une pléthore de tentatives à la recherche des activités qui sont vraiment rentables. On trouve toutes sortes d'activités faites par ces gens : le jardinage, l'apiculture, le transport, la boulangerie, la réparation de radios, la musique, la fabrication des cordes, nattes, taras, la fabrication des escabeaux et des ustensiles de cuisine, la chasse, et le petit commerce. Comme les gens qui ont une activité non-agricole principale, ceux-ci savent qu'ils devraient cultiver. Mais leurs travaux préférés ont des marchés plus petits. Donc, il faut faire plusieurs activités si le groupe domestique doit vraiment profiter.

Il paraît que la pluri-activité marche même un peu mieux que la stratégie d'équilibrer l'activité agricole et non-agricole. Le revenu moyen de ces GD est plus grand et ils ont plus de bétail aussi. Mais il faut noter que l'âge moyen de leurs chefs est aussi plus et la taille moyenne de leurs GD plus grande. Il faut vérifier que la pluri-activité n'est pas simplement le résultat d'un nombre de gens faisant des activités différentes.

Un vieux chef du GD dans cette catégorie nous a surtout impressionnés. Il habite à Senko avec une petite famille ; il a des fils mais ils cultivent au hameau et pendant les dernières années, ce n'est pas toujours clair qu'ils auront beaucoup de céréales à amener au village à la fin de saison de pluies. Mais ce monsieur cultive; il nous a même dit qu'il ne fait que l'agriculture. Mais après avoir réclamé l'agriculture comme seule activité, il nous a donné une longue liste d'activités complémentaires: fabrication de taras et de nattes, apiculture, tissage. Parmi ces activités sont celles qui font un apport monétaire assez important (l'apiculture surtout). Donc c'est une stratégie qui comprend des activités traditionnels (fabrication des

taras, chasse, apiculture) aussi bien que des activités modernes (boulangerie, réparation des radios). Les jeunes peuvent la suivre aussi bien que les vieux.

Il faut noter que dans toutes les catégories de GD au milieu (sauf ceux qui font de l'activité non-agricole une activité principale), les gens ont essayé de cultiver le coton. Ils pensent que la culture de coton a la possibilité de faire un apport important à leur revenu.

4.3 LES MALCHANCEUX

Il y a d'autres qui poursuivent la pluri-activité qui n'arrivent pas à gagner des choses importantes. C'est-à-dire, ils ne génèrent pas suffisamment de ressources soit de l'agriculture soit d'activités non-agricoles pour faire face aux besoins quotidiens. Tout ce qu'ils produisent et tout ce qu'ils vendent sont utilisés pour des objectifs de consommation quotidienne. L'argent part dans la ventre au lieu d'être utilisé pour des investissements dans d'autres activités. Nous appelons ces gens les malchanceux. Il y a deux catégories parmi eux.

D'abord il y en a qui mettent l'accent sur l'agriculture. Puisqu'au moins un lopin de terre est à la portée de tout autochtone, on peut toujours cultiver. Et s'ils n'ont pas d'autres possibilités, autant qu'ils puissent marcher aux champs, même les vieux continuent à cultiver pour avoir au moins à manger. Ils font aussi les petits travaux qui emportent des sous (fabrication des puisettes à partir de chambres à air, fabrication de cordes à partir de sacs plastiques, etc.). Et ils font des travaux salariés pour d'autres personnes. Bien que beaucoup de gens fassent de temps en temps les travaux contre de l'argent (surtout dans le forme de groupements de travaux agricoles), ceux qui sont obligés de faire ça sont ceux qui n'ont pas d'autres possibilités.

Il y a 4 GD dans cette catégorie et l'âge moyen du chef est plus ou moins le même que dans les autres catégories où l'agriculture est l'activité principale, 58 ans, 59 et 60. Mais la famille moyenne est plus petite, suggérant un manque de main d'oeuvre. Il y a d'autres qui sont souvent frappés par des problèmes de santé, donc un manque de main d'oeuvre ou de force qui les empêche de travailler régulièrement. En plus, ils ont rarement la capacité de faire des travaux non-agricoles qui sont intéressants au village, qui répondent aux besoins villageois; une expérience de gardien en ville ne sert pas grand chose au village.

Les produits qu'ils cultivent sont insuffisants à faire face aux besoins de consommation, et ils sont obligés de travailler pour avoir de l'argent et payer la nourriture. Ce qu'ils gagnent part assez vite dans ce sens, sans permettre la possibilité d'investir. Ils ont rarement des équipements agricoles ou un effectif important d'animaux. Aucun parmi eux n'a des boeufs. Ils cultivent rarement du coton parce qu'ils n'ont pas de force pour le faire marcher.

La deuxième catégorie comprend quelques cas de gens qui mettent l'accent sur les travaux non-agricoles sans pouvoir vraiment arriver à avoir quelque chose. C'est surtout le cas d'un GD de Peuls résidant depuis longtemps à Namala. Ils font le berger chez les autres contre paiement, mais ils n'ont pas leurs propres animaux.

Ce sont souvent des cas assez tristes. Des fois ce sont des vieilles personnes qui n'ont pas beaucoup de soutien. Mais souvent ce ne sont pas des gens qui sont sensiblement ciblés par des projets de développement non plus. Ils sont fatigués. Ils n'ont pas de moyens. Dans le présent contexte, c'est souvent difficile à trouver les améliorations dans le cadre d'un projet de développement.

4.4 L'AVENIR DE LA GRANDE FAMILLE

La question de l'avenir de la grande famille est souvent soulevée dans les discussions de l'avenir du milieu agricole. Il y a beaucoup de vieux qui ont parlé des jeunes qui sont partis à l'exode et maintenant ils n'ont plus de nouvelles depuis des années. Des fois, ils ne savent même pas où se trouvent ces jeunes. Il y a d'autres (plus rares) qui parlent des filles mariées sans dot, ce qui suggère la possibilité d'une autre sorte de séparation des jeunes.

Mais la grande famille reste importante. La taille moyenne de GD dans notre échantillon est plus importante aujourd'hui qu'en 1978. En 1978, le nombre moyen présent dans les GD de l'échantillon à Namala était 16,9. En 1999, nous avons trouvé une moyenne de 18,43 personnes présentes. Le GD le plus petit a 3 personnes, le plus grand a 50. A Senko, la taille moyenne de GD dans l'échantillon était 14,9 personnes présentes. En 1999, le GD moyen avait 18,23 personnes présentes. Le GD le plus petit a 2 personnes, le plus grand, 48.

Il est fort possible que la structure de la grande famille soit en train de changer un peu. C'est surtout les rapports entre jeunes hommes mariés et le chef de groupe domestique qui a subi des changements. Le jeune peut garder un peu de l'argent qu'il gagne et le chef du groupe domestique peut lui permettre de contribuer à la famille par un moyen autre que son travail sur les champs collectifs. Les commerçants peuvent ravitailler la famille en riz ou en savon; les autres peuvent utiliser une partie de l'argent gagné pour les besoins familiaux. En retour, les femmes et les enfants du jeune sont nourris à partir de la production agricole de la grande famille.

Comme nous l'avons déjà noté, c'est surtout les réussis qui ont des familles avec un effectif suffisamment important qu'ils peuvent permettre aux membres de faire autre chose que l'agriculture. La famille a suffisamment de main d'oeuvre qu'elle peut produire sans exiger la force de tout le monde tout le temps. En plus, la famille a des moyens pour payer les équipements, ce qui allège le travail des jeunes. Plusieurs gens ont dit directement que pour convaincre les jeunes de travailler à l'agriculture il faut les équipements. Donc, les personnes qui ont la capacité de faire d'autres choses peuvent les faire, bien qu'ils travaillent normalement de temps en temps dans les champs. Cette stratégie élargit le nombre des ressources disponibles dans la grande famille ; en même temps, qu'elle conserve la structure dit traditionnelle, il y a des changements dans les travaux demandés des membres et dans la répartition de l'argent liquide.

Pourtant, il y a d'autres aspects de la grande famille qui n'ont pas beaucoup changé. Les jeunes hommes non-mariés ne restent pas souvent en famille. C'est eux qui sont le plus souvent à l'exode. Les rapports hommes-femmes ont très peu changé. Les filles n'ont toujours pas beaucoup de choix pour leurs maris, ni souvent les jeunes hommes. Une fois mariées, les jeunes femmes ont beaucoup de travaux à faire et elles n'ont pas beaucoup de soutien des hommes. Les hommes de cette zone ne donnent pas le prix de condiments à leurs femmes, bien que quelques-uns donnent des petits cadeaux du lait ou de l'arachide de temps en temps.

Mais la vie en grande famille reste avantageuse, parce que l'effectif permet aux gens de faire face plus facilement aux aléas de la mauvaise santé, les obligations sociales, etc. Pour ceux qui n'ont pas les moyens, il est plus difficile de convaincre les jeunes à rester. Il y a peu d'avantages concrets et ils n'auront pas souvent la même liberté de poursuivre d'autres possibilités que l'agriculture. Même l'agriculture est plus difficile parce que c'est avec la daba qu'il faut la faire au lieu des équipements modernes. Même si c'est risquant de partir ou de se séparer de la grande famille, ils préfèrent prendre le risque. Parmi les chefs de groupes

domestiques, il y en a qui ont été clairs: “Pour retenir les jeunes, il faut des moyens ; si tu n’as pas des moyens, ce n’est pas possible.”

4.5 CONCLUSIONS

C’est clair que dans les villages l’activité économique est en train de se diversifier. Il serait intéressant d’étudier les facteurs de ce dynamisme dans les sites étudiés. Procèdent elles d’initiatives ou de stratégies individuelles d’accès à d’autres biens, ressources ou d’accès à d’autres compétences, d’autres métiers à partir d’une dynamique endogène ou le contact avec l’extérieur en particulier au cours des expériences de migration, de formation ou d’apprentissage contribuant à une transformation à son propre rythme, de la vie économique et sociale dans les villages les vingt dernières années? Nous ne saurions répondre à ces questions dans le présent rapport.

Bien que c’est la quasi-totalité du monde rural qui travaille dans le domaine agricole, il y a plusieurs approches aux activités agricoles, selon les possibilités dans les autres domaines. Les projets et les programmes de développement doivent se rendre compte des différentes stratégies économiques en ciblant certaines strates selon les besoins. Les chapitres qui suivent vont concerner directement certains de ces besoins.

5. L'AGRICULTURE

Le dernier rapport traitait des informations collectées surtout de Mai à la fin-Juillet 1999 et avait été axé sur les données quantitatives surtout. Ici nous traitons à la fois des données qualitatives que quantitatives. Comme nous avons déjà remarqué, les données qualitatives ont été collectées en Novembre et Décembre 1999 et pendant Juin 2000. Nous traitons ici des données quantitatives (temps de travail) sur l'agriculture de Mai à la fin-Août 1999 car certaines nécessitaient un temps d'exploitation plus long et ne pouvaient être traitées dans le présent rapport. En plus, les données quantitatives sur les récoltes ont été disponibles pour ce rapport.

Ce rapport traite des stratégies de diversification de l'activité économique autour de l'agriculture. Ainsi nous examinerons à travers les entretiens faits dans les deux sites, la stratégie de multiplication des chances autour de l'agriculture. Cela nous amènera à parler d'autres activités auxquelles des chapitres seront consacrés. Le dernier rapport (Diarra et al. 2000) a porté sur le temps de travail, sur le mode de production, sur la main d'oeuvre et l'utilisation de l'équipement agricole dans les deux sites.

Le présent rapport va encore aborder le temps de travail mais pas seulement par rapport à une période comme dans le rapport précédent. Ensuite il portera sur l'utilisation des équipements agricoles au niveau des groupes domestiques ainsi que sur la production. Nous allons enfin analyser la production potentielle à partir des carrés de rendement et évaluer le revenu agricole des groupes domestiques. La production déclarée des groupes domestiques de la campagne agricole 1998-1999 constituait un déficit quand on la rapportait aux besoins alimentaires des membres des groupes domestiques. La campagne agricole 1999-2000 qui a été couverte par notre étude devrait être une bonne saison agricole en terme de pluviométrie. La pluviométrie a dépassé les moyennes attendues pour la zone d'étude. Mais cette saison a vu des dégâts à cause de cette pluie abondante, déjà discuté ci-dessus. A partir des carrés de rendement nous examinerons les revenus agricoles à partir de quelques cas.

5.1 LA VIE DANS L'AGRICULTURE ET LA VIE AUTOUR DE L'AGRICULTURE

Nous traitons de plusieurs entretiens ici. Il ressort des différents entretiens que l'agriculture occupe une grande place dans la vie de la population de la zone de Kita comme signalé déjà dans le rapport précédent. Aussi la pratique d'autres activités comme le petit commerce n'est pas une activité coupée de l'agriculture. L'agriculture apparaît comme le point focal. Si elle est l'activité principale de la population (Diarra et al. 2000) certains en ont fait une activité privilégiée au point qu'ils peuvent être considérés comme des paysans pilotes, terme gratifiant utilisé par l'encadrement technique agricole pour valoriser le travail ou l'effort fait par un paysan.

5.1.2 Des paysans pilotes

La zone de Kita a toujours été considérée comme une zone d'agriculture par excellence et depuis plus de trente ans a bénéficié de l'encadrement technique agricole. Certains bénéficiaires de cet encadrement ont adhéré aux messages de vulgarisation et sont devenus des paysans pilotes. Il y en a plusieurs dans la zone de Kita et il y en a aussi bien à Namala qu'à

Senko. Nous présentons ici une synthèse sur les activités de cinq payans pilotes soit deux dans la zone de Namala et trois dans la zone de Senko.

Les trois premiers paysans tombent dans la strate des réussis (agriculture plus élevage). MC du village de Kobokotony dans la zone de Namala est bien connu. Comme tout paysan pilote il ne connaît pas ces périodes difficiles de soudure et au moment de l'entretien il avait suffisamment de mil jusqu'à la récolte de la campagne agricole 1999-2000. Si donc dans l'ensemble, il ressortait des productions déclarées de la campagne 1998-1999 que l'autosuffisance alimentaire n'était pas acquise pour la population de l'échantillon, tel n'était pas le cas pour ce paysan pilote. Cependant il n'a pas cultivé que les céréales. En plus il a cultivé l'arachide et le coton. Une partie de la production d'arachide est vendue, une partie consommée et une partie est gardée pour les semences. L'agriculture est sa principale source de revenus. Elle permet de couvrir les besoins alimentaires, mais le coton et l'arachide lui permettent d'avoir des revenus monétaires.

Il a été parmi les premiers à adopter la culture du coton dès la première campagne agricole de la CMDT dans la zone et il utilise les équipements agricoles depuis plus de dix ans. Selon lui, l'utilisation des équipements est incontournable aujourd'hui. L'utilisation des équipements permet de mieux produire, mais pour lui, c'est aussi le seul moyen pour maintenir les jeunes pour le travail de la terre. Il a déjà des membres de sa famille à l'exode. Il dit: "Pour garder les jeunes en famille, il faut les équipements. Travailler uniquement avec la daba les décourage." La pratique aussi des champs individuels pour les jeunes est, pour lui, un moyen de les maintenir car cela leur permet d'avoir des ressources pour leurs dépenses individuelles. Nous avons vu dans le précédent rapport que l'institution de la pratique des champs individuels est effective aussi bien à Namala qu'à Senko.

Dans la famille de ce paysan il y a un besoin de diversification de l'activité économique. Ainsi il a placé certains en apprentissage d'autres métiers et certains font déjà d'autres métiers en plus de l'agriculture. Il a mis un enfant à l'école coranique et un autre à l'école classique.

DK du village de Bambala dans la même zone a des stratégies similaires. Il cultive les céréales, l'arachide et le coton. Une partie de l'arachide est consommée et une partie vendue. Mais la production de céréales ne suffit pas nourrir la famille pendant toute l'année. Des revenus agricoles tirés de la vente de l'arachide et du coton permettent de combler le déficit céréalier. Les revenus agricoles sont investis dans l'élevage et il possède des bovins et des ovins. Il s'est équipé plus récemment avec la CMDT. Il vient d'un groupe domestique segmenté et les nouveaux segments ont constitué de nouveaux groupes domestiques matricentrés. Un enfant va à l'école classique. Certains jeunes de son groupe domestique se sont cachés pour aller à l'exode ce qu'il n'a pas du tout apprécié. Les jeunes ont des champs individuels. Bien qu'il est contre le départ des jeunes il ne voudrait pas que tous ses enfants soient paysans. Il voudrait que certains soient tailleurs ou maçons. Lui-même ne compte s'investir que dans l'agriculture et pour cela il apprend beaucoup auprès de l'encadrement technique de la CMDT.

MS de Guerekola dans la zone de Senko produit suffisamment de céréales pour nourrir toute sa famille. Il dispose toujours d'un stock suffisant. Mais il cultive l'arachide et le coton. Il cultivait le coton bien avant l'arrivée de la CMDT. Des revenus tirés de la vente du coton et de l'arachide il achète des animaux. Il a un cheptel important. Ayant un troupeau important il sert aussi de négociant dans les ventes d'animaux. S'il peut vendre les animaux, il ne peut pas vendre le lait qui revient aux femmes et au berger. Ce dernier a le lait les lundis et vendredis. Il n'a pas une grande famille. Mais le groupe domestique est bien équipé. Les équipements sont utilisés depuis plus de trente ans. Mais en plus MS a recours à la main d'oeuvre et embauche

des groupes de travail comme le *sansènè*. Il a un frère fonctionnaire. Tous ses enfants sont partis ailleurs.

Le quatrième cas tombe dans la catégorie des réussis (travail non-agricole plus l'agriculture) à cause de la présence d'un jeune frère boutiquier. DS de Sogonko dans la même zone, en plus de l'agriculture fait le jardinage. Il cultive les céréales, l'arachide et le coton. Il a eu les équipements agricoles depuis le temps de l'ODIMO. Mais il a pris certains équipements à crédit avec la CMDT et il rembourse conformément aux termes du crédit. Souvent la production de céréales ne suffit pas pour nourrir la famille et les revenus tirés des autres productions agricoles suffisent à combler le déficit. La boutique tenue par son frère sert aussi à aider la famille. Il apprend des techniques culturales avec la CMDT. Certains frères sont au hameau et d'autres à l'exode. Le frère qui est handicapé gère la boutique. Quelqu'un de la famille est fonctionnaire et un autre chauffeur. Il souhaite que les enfants étudient et qu'ils ne travaillent pas forcément dans l'agriculture. Il a une ambition qui est d'avoir un tracteur.

FMS de Sogonko est aussi un agriculteur dynamique, mais ce dernier tombe dans la catégorie des débrouillards qui met l'accent sur l'agriculture. La production de céréales suffit pour toute l'année en général. Mais il arrive des années de déficit. Il cultive l'arachide et le coton. Il tisse les *sekos* qu'il vend. Un de ses frères fait la chasse. Mais il n'a pas suffisamment d'argent pour payer le bétail. Il utilise les équipements depuis plus de vingt ans mais il a pris à crédit une charrette avec la CMDT. FMS et ses trois frères voudraient que la moitié de leurs enfants aillent à l'école et que la moitié reste dans l'agriculture.

Les cas ci-dessus sont ceux de groupes domestiques qui n'ont pas normalement de difficultés économiques. Ils ont une auto-suffisance alimentaire soit avec la production des céréales seulement soit avec les revenus tirés de l'activité agricole. Ils font recours à une complémentarité entre les cultures vivrières et les cultures commerciales. Une culture comme l'arachide remplit les deux fonctions. De cette diversité de cas on peut retenir un certain nombre de faits.

1) Tout d'abord tous les paysans qui sont considérés comme des paysans pilotes ou ceux qui réussissent sont des personnes qui ont adopté des techniques nouvelles de production. Si dans les groupes domestiques des instruments traditionnels sont encore utilisés, tous utilisent des équipements agricoles: charrues, multicultureurs, semoirs et un ambitionne d'utiliser un tracteur. Ils ont adopté des innovations techniques et technologiques et certains ne se contentent pas d'avoir des équipements, mais cherchent à se former pour mieux produire. Tous n'ont pas plus de main d'oeuvre familiale que les autres groupes domestiques des sites étudiés. L'adoption des techniques et technologies de production est responsable dans une grande mesure de leur succès. Souvent ils n'avaient pas plus de moyens pour obtenir les équipements puisque certains se sont endettés pour cela. Ainsi ceux qui ont adhéré à normes ou qui ont adopté certains outils de travail sont ceux qui arrivent à faire une différence dans les deux zones. Ils ne sont pas exposés au déficit alimentaire général qui apparaît de l'analyse des productions déclarées de la campagne agricole précédente.

Nous savons que si les critères d'équipements pour faire une typologie des groupes domestiques pendant les années 1970 étaient utilisés dans les années 1990 dans ces mêmes groupes domestiques, ils ne produiraient pas les mêmes résultats. Il peut en être d'autres critères. L'adoption de nouvelles techniques de production ou même la recherche de nouvelles compétences économiques ne sont-elles pas plus des conduites d'une meilleure valorisation du travail aujourd'hui dans les villages, valorisation guidée par le souci d'une plus grande productivité?

2) Des comportements d'investissement sont présents chez tous ces paysans modèles. Ils ne travaillent pas seulement parce qu'ils veulent produire et nourrir une famille; ils investissent dans l'agriculture pour pouvoir en tirer d'autres avantages. Les revenus agricoles sont investis dans le bétail par d'autres ce qui est un comportement classique de thésaurisation en milieu rural au Mali. D'autres investissent dans le commerce directement et développent une activité spéculative dans le domaine commercial comme négociant ou intermédiaire dans les ventes de bétails. Ils investissent aussi dans les ressources humaines en comptant sur l'accès à d'autres métiers que l'agriculture. Ils investissent même dans les équipements pour retenir la main d'oeuvre, donc pour pouvoir bénéficier des ressources humaines et aussi la pratique des champs individuels devient un moyen de retention de la main d'oeuvre juvénile. Cela permet aux jeunes d'avoir des ressources pour subvenir à leurs besoins. Aussi bien des adultes et des enfants font l'objet de ce placement soit en formation soit en apprentissage. Cette stratégie d'investissement apparaît aussi comme une stratégie de diversification des chances.

3) L'agriculture apparaît comme une activité sujette à des aléas de ressources humaines. La migration est un phénomène important dans tous les cas étudiés et elle touche surtout les jeunes donc la main d'oeuvre supposée être la plus productive. La migration n'est pas le seul facteur qui affecte la disponibilité de ressources humaines. La segmentation du groupe domestique en des unités plus petites aboutit aussi à une perte de main d'oeuvre. Ainsi ces paysans pilotes qui sont donnés en exemples sont en proie à des problèmes importants qui peuvent compromettre leur leadership dans le domaine. Les cas présentés peuvent être révélateurs des difficultés de gestion de la main d'oeuvre domestique aujourd'hui dans le monde rural et particulièrement dans le domaine de l'agriculture. La genèse de ce problème pourrait être liée à l'évolution des responsabilités au sein du groupe domestique et au principe d'imputation des dépenses et des charges. Si la disponibilité des ressources matérielles fait l'unité comme cela se dit dans une chanson de *cibaranin*, genre musical qui glorifie les paysans célèbres, aujourd'hui maintenir l'unité des ressources humaines semble devenir l'un des plus grands défis auxquels sont confrontés les chefs des groupes domestiques aujourd'hui en milieu rural.

4) Dans les cas présentés si l'agriculture est l'activité dans laquelle ils se sont illustrés, il y a l'exercice d'autres activités aussi dans les groupes domestiques concernés. Comme déjà souligné ci-dessus, l'élevage est une activité liée directement à la stratégie économique. Mais il y a d'autres activités secondaires aussi ; le maraîchage est une de ces activités. Le commerce est aussi pratiqué dans un cas et la personne choisie pour l'exercer est celle qui a moins d'aptitude pour l'agriculture. L'artisanat est une source de revenu dans un des cas. La chasse est aussi pratiquée même s'il n'apparaît pas de l'entretien qu'elle constitue une source de revenu. Tout apparaît comme si l'exercice d'autres activités constitue une multiplication des chances. Si cette pluriactivité n'est aussi pas importante que pour la strate des débrouillards (stratégie : pluriactivité), c'est néanmoins une stratégie largement partagée en partie dans les groupes domestiques des deux sites.

Tout apparaît comme si le salut n'est plus dans l'agriculture ou dans l'agriculture toute seule ou que toute agriculture n'assure plus le salut. Il y a une diversification de l'activité économique et aussi une plus grande diversification dans les techniques de production agricole. Sur ce point nous n'allons pas faire une comparaison des données de cette étude avec celle réalisée vingt ans plus tôt. Nous allons cependant aborder l'engagement des groupes domestiques par exemple dans le travail agricole effectif ensuite dans l'utilisation de l'équipement agricole et enfin nous étudierons la production agricole.

5.2 L'UTILISATION DU TEMPS DE TRAVAIL

Dans le rapport précédent nous avons abordé l'utilisation du temps de travail. Nous avons analysé cette question du temps de travail dans les deux sites mais par cycle d'enquête du 11 Mai au 25 Juillet. Il s'agissait donc de données partielles car les activités agricoles n'étaient pas terminées, certaines comme les travaux de récolte n'avaient commencé que pour des produits maraichers et il y avait seulement un cas de ce genre. Le temps de travail que nous analysons ici est toujours partiel: de 11 Mai au 24 Août 1999. Il prend en compte les activités de préparation de champs et va jusqu'à la sarclage. Ici nous n'allons pas étudier le temps de travail en fonction des activités, en fonction du statut du propriétaire des champs car les données par cycle dans le rapport précédent nous nous permis d'aborder suffisamment cette question. Par contre nous allons examiner le temps de travail par groupe domestique et par culture. L'objectif n'est pas non plus de faire une comparaison entre les groupes domestiques. En effet la taille du groupe domestique ou le nombre d'actifs agricoles a une incidence sur ce temps de travail. Il s'agit en fait de la somme de temps de travail effectué sur les différents champs que ce travail soit effectué par des membres du groupe domestique ou par d'autres personnes (individus ou groupes). Nous allons tout simplement étudier l'allocation du temps de travail aux différentes cultures dans les groupes domestiques des deux zones.

A Senko 15 groupes domestiques ont consacré plus de temps à la production de sorgho qu'aux autres cultures alors que les 15 autres ont consacré plus de temps à la production de l'arachide qu'aux autres cultures (Tableau 5-1). Les groupes domestiques ont donc une orientation différentielle dans leur stratégie de production. Mais si on considère le temps mis dans la production de cultures vivrières, on constate que 20 groupes domestiques ont investi plus de temps dans la production de ces cultures que dans l'arachide et le coton réunis. Il y a donc dans la zone de Senko un plus grand engagement dans la production des cultures vivrières.

Si autant de groupes domestiques ont investi plus dans la production du sorgho que dans celle du coton, il apparaît dans l'ensemble que le temps consacré à la culture du sorgho est supérieur au temps mis dans la production de l'arachide. Le coton occupe une petite place. Tout apparaît comme si les groupes domestiques de Senko hésitent à s'engager dans la production de cette culture bien que la CMDT soit présente depuis cinq campagnes agricoles maintenant.

Il y a pourtant des exceptions. Le groupe domestique no. 7 a fait une grande option pour l'arachide et y consacre deux fois plus de temps qu'aux autres cultures réunies. Dans ce groupe sur les 7 champs qui ont fait l'objet de l'enquête 3 étaient consacrés à l'arachide. Il y avait un champ de sorgho, un champ de mil, un champ de maïs et un de tabac.

Tableau 5-1 Heures de travail par groupe domestique et par culture : zone de Senko

| Groupe Domestique | Petit Mil | Sorgho | Riz | Mais | Arachide | Coton | Haricot | Gombo |
|-------------------|-----------|--------|------|-------|----------|-------|---------|-------|
| 1 | | 226,7 | 28,0 | 48,0 | 116,0 | | | 8,0 |
| 2 | | 211,0 | 10,0 | 106,0 | 338,0 | 38,0 | | 4,5 |
| 3 | | 712,5 | | | 268,5 | 16,0 | | |
| 4 | | 227,0 | 54,0 | 36,0 | 245,5 | | | |
| 5 | | 154,8 | 11,0 | 10,0 | 164,5 | | | |
| 6 | | 4,0 | | 78,5 | 160,0 | | | |
| 7 | 112,0 | 353,0 | 57,5 | 71,5 | 1013,5 | | 6,6 | |
| 8 | 116,0 | 196,6 | 48,9 | 21,5 | 233,3 | 156,1 | 1,5 | |
| 9 | | 55,1 | | 13,0 | 109,2 | | | |
| 10 | | | | | 33,0 | | | |
| 11 | | 2,0 | | | 79,5 | | | |
| 12 | | 191,0 | | 34,0 | 135,0 | 66,0 | | |
| 13 | | 152,0 | 17,3 | 71,0 | 357,3 | | | |
| 14 | | 584,0 | 34,0 | | 669,5 | 23,5 | | |
| 15 | | 294,0 | | 18,0 | 501,8 | 69,0 | | |
| 16 | | 270,5 | | | 131,5 | 120,0 | | |
| 17 | | 281,5 | 25,0 | 63,0 | 183,0 | | | |
| 18 | | 400,5 | 6,0 | | 89,0 | 193,5 | | |
| 19 | | 514,5 | | 128,0 | 141,8 | 14,0 | | |
| 20 | 175,5 | 211,0 | 26,0 | 89,0 | 271,1 | | | |
| 21 | | 608,6 | 25,7 | 48,0 | 166,9 | | | |
| 22 | 278,6 | 408,0 | | 51,0 | 186,8 | | | |
| 23 | | 410,1 | 16,0 | | 156,6 | | | |
| 24 | | 269,5 | | | 222,0 | 88,0 | | |
| 25 | | 126,5 | 2,5 | 87,0 | 170,0 | 10,0 | | |
| | | | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|-------|-------|--------|-------|--------|--------|-------|-----|------|
| 26 | | 103,0 | 11,0 | 76,5 | 280,0 | | | |
| 27 | | 340,0 | 7,5 | | 282,5 | | | |
| 28 | | 928,2 | 25,0 | | 283,0 | 5,0 | | |
| 29 | | 100,0 | | 25,8 | 111,3 | 82,8 | | |
| 30 | | 269,1 | 55,8 | | 74,3 | 30,0 | | |
| Total | 682,1 | 8604,6 | 461,2 | 1075,9 | 7174,3 | 911,9 | 8,1 | 12,5 |

Tableau 5-2 Heures de travail par groupe domestique et par culture : zone de Namala

| Groupe Domestique | Petit Mil | Sorgho | Riz | Mais | Arachide | Coton | Haricot | Pois de Terre |
|-------------------|-----------|--------|------|-------|----------|-------|---------|---------------|
| 51 | | 131,7 | 7,5 | 11,0 | 360,3 | 11,0 | | |
| 52 | | 316,8 | 11,0 | 37,8 | 410,3 | 148,5 | 25,1 | |
| 53 | | 256,4 | 62,0 | 67,1 | 319,8 | | 12,8 | |
| 54 | | 147,8 | 16,5 | 4,5 | 116,0 | | | |
| 55 | | 74,0 | | | 133,8 | 21,0 | | |
| 56 | | 128,8 | | 26,8 | 170,8 | 81,6 | 9,5 | |
| 57 | | 334,0 | 5,5 | 252,5 | 1877,6 | 67,0 | 4,5 | |
| 58 | | 807,5 | 33,3 | 79,5 | 248,6 | 12,0 | | |
| 59 | | 153,8 | 10,0 | 103,1 | 246,7 | 223,0 | | |
| 60 | | 197,3 | 2,3 | 300,5 | 185,0 | 266,8 | | |
| 61 | 439,8 | 64,3 | 1,8 | 44,0 | 158,5 | | | |
| 62 | | 381,3 | 21,7 | 95,5 | 488,8 | 72,0 | 20,1 | |
| 63 | | 344,2 | 16,0 | 55,5 | 229,0 | 167,0 | | |
| 64 | | 200,2 | 6,8 | 89,3 | 307,3 | 244,5 | 0,5 | |
| 65 | | 58,8 | | 11,8 | 62,5 | 55,7 | | |
| 66 | | 112,3 | | 52,8 | 196,5 | 229,8 | | |
| 67 | | 321,5 | | 55,9 | 226,2 | 152,6 | 2,0 | |
| 68 | | 156,3 | 32,0 | 2,0 | 682,8 | 146,0 | | |

| | | | | | | | | |
|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|--------------|------------|
| 69 | 212,4 | | 3,8 | 11,0 | 483,3 | 210,5 | 2,5 | |
| 70 | 101,3 | | 6,9 | 28,3 | 275,3 | 152,5 | 4,3 | |
| 71 | | 384,5 | 1,0 | 39,3 | 70,3 | 374,3 | 15,0 | |
| 72 | | 215,3 | | 60,0 | 199,8 | 398,8 | | |
| 73 | | 322,5 | 17,0 | 202,0 | 565,3 | 80,0 | | |
| 74 | | 176,3 | 22,0 | 7,0 | 268,0 | 178,5 | | |
| 75 | | 47,3 | | 10,0 | 109,3 | 114,0 | | |
| 76 | | 171,7 | 31,0 | 28,3 | 150,2 | 359,5 | 11,3 | |
| 77 | | 84,5 | 5,0 | | 193,1 | 129,7 | | |
| 78 | | 212,5 | 35,3 | 17,0 | 464,3 | 235,3 | 12,0 | 2,8 |
| 79 | 53,0 | 311,8 | 9,5 | 32,5 | 73,8 | 381,8 | | |
| 80 | | 161,3 | 27,0 | 14,0 | 204,5 | 105,0 | 8,8 | |
| Total | 806,4 | 6238,1 | 384,7 | 1738,6 | 9477,3 | 4618,3 | 128,3 | 2,8 |

La zone de Namala présente une grande diversité de situations (Tableau 5-2). Mais dans l'ensemble c'est la culture de l'arachide qui a droit de cité. En effet 21 groupes domestiques ont consacré plus de temps à la production de l'arachide contre 9 qui ont investi plus de temps dans la production du sorgho. Même si on considère l'ensemble du temps consacré à la production de céréales seulement 11 groupes domestiques y ont consacré plus de temps qu'à l'arachide.

Ici il y a un plus grand engagement dans la culture du coton. En effet presque tous les groupes domestiques enquêtés ont cultivé le coton. Seulement trois ne l'ont pas fait. En plus les groupes domestiques ont consacré individuellement beaucoup plus de temps à produire le coton que dans la zone de Senko. Un fait marquant est que 4 groupes domestiques ont investi plus de temps dans la production du coton que dans chacune des cultures prises isolément et qu'un groupe domestique celui de no. 76 du village de Segafinna a consacré plus de temps à la culture du coton qu'à toutes les autres cultures prises ensemble.

Le fait le plus marquant est que dans la zone de Namala, les groupes domestiques ne sont pas seulement plus nombreux à investir dans la production de l'arachide que dans les autres cultures, mais que l'allocation de temps à cette culture est beaucoup plus importante. Le ratio temps consacré à la culture de l'arachide et temps consacré à la culture du sorgho est de 1,5. Par contre si on prend ensemble toutes les cultures céréalières d'un côté et de l'autre l'arachide et le coton il apparaît que dans la zone de Namala les groupes domestiques consacrent deux fois plus de temps à la production de ces deux dernières cultures.

A l'avenir il serait intéressant d'étudier ces stratégies d'allocation du temps de travail des groupes domestiques aux différentes cultures. Mais déjà une différence apparaît dans l'option de production des groupes domestiques des deux zones. Nous ne disposons pas d'assez d'éléments explicatifs de ce fait à partir des seules données disponibles à ce jour. Nous ne saurions revenir qu'aux questions que nous avons déjà soulevées dans le rapport précédent.

Nous avons souligné à partir de l'allocation du temps de travail de Mai à Juillet que les groupes domestiques avaient consacré quatre fois plus de temps à la culture du coton dans la zone de Namala que dans celle de Senko. Il apparaît que jusqu'au mois d'Août les paysans dans la zone de Namala ont consacré cinq fois plus de temps à la culture du coton que dans la zone de Senko. Donc l'engagement constaté pour le coton s'est renforcé. Une différence d'engagement pour le coton apparaît aussi dans l'utilisation des équipements agricoles si on compare la zone de Senko et celle de Namala.

5.3 L'UTILISATION D'ÉQUIPEMENTS AGRICOLES

Nous allons aborder ici l'utilisation de l'équipement agricole. Il s'agit de l'utilisation quelle que soit le statut de l'équipement. Donc l'utilisation de l'équipement par les groupes domestiques ne signifie pas que ces groupes domestiques sont équipés. En effet un groupe domestique peut payer pour l'utilisation d'un équipement dont il n'est propriétaire. Cependant nous allons considérer la non-utilisation d'équipement comme un indice potentiel de sa non-possession. A partir de là nous pouvons estimer le taux minimum de non-équipement des groupes domestiques. C'est dire qu'il s'agit d'un taux par défaut parce que parmi les groupes domestiques qui ont utilisé les équipements certains ne seraient probablement pas équipés.

Parmi les 30 groupes domestiques enquêtés dans la zone de Senko, 14 n'ont utilisé aucun équipement agricole pendant toute la campagne agricole 1999-2000. Il s'agit de ceux dont on est sûr qu'ils ne possèdent pas d'équipements agricoles. On peut alors dire que 46,66% des groupes domestiques de Senko ne sont pas équipés. Parmi les 30 groupes domestiques de Namala seulement 6 ne possèdent pas d'équipement agricole soit 20% des groupes domestiques de l'enquête dans cette zone. Cela montre que tous les groupes domestiques ne sont pas équipés et que dans les deux sites respectivement, 53,33% et 80% utilisent les équipements agricoles. On pourrait penser que parmi ceux qui n'ont pas utilisé les équipements agricoles peut-être que certains avaient des équipements mais en mauvais état de fonctionner. Dans tous les cas les données sur les équipements agricoles dans les groupes domestiques permettront d'avoir un taux d'équipement réel. Pour le moment nous utilisons un taux par défaut dans les deux sens. Le taux d'utilisation des équipements agricoles est beaucoup plus élevé dans la zone de Namala que dans celle de Senko.

Tableau 5-3 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et culture : zone de Senko

| Numéro, Groupe Domestique | Petit Mil | Sorgho | Maïs | Arachide | Coton |
|---------------------------|-----------|--------|------|----------|-------|
| 1 | | 4 | | | |
| 3 | | 6 | | | |
| 4 | | | | 1 | |
| 6 | | | 1 | | |
| 7 | 1 | | | | |
| 13 | | 4 | 1 | 5 | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|----|---|----|---|---|---|
| 14 | | 6 | | 8 | |
| 15 | | 3 | | 3 | |
| 18 | | 5 | | | 3 |
| 19 | | 1 | | | |
| 20 | 3 | 5 | 1 | 3 | |
| 21 | | 5 | 1 | | |
| 22 | 3 | 3 | | 1 | |
| 24 | | 2 | | | 1 |
| 28 | | 14 | | 2 | |
| 30 | | 2 | | | |

Les groupes domestiques utilisent une main d'oeuvre familiale et extra familiale. Mais ils utilisent aussi des équipements pour certaines activités agricoles. Mais les équipements ne sont pas utilisés tout le temps. Le Tableau 5-3 porte sur le nombre d'utilisations des équipements par groupe domestique et par culture dans la zone de Senko.

Tableau 5-4 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et culture : zone de Namala

| Numéro, Groupe Domestique | Petit Mil | Sorgho | Maïs | Arachide | Coton |
|---------------------------|-----------|--------|------|----------|-------|
| 52 | | 3 | 2 | 1 | 2 |
| 53 | | 1 | | 2 | |
| 55 | | 2 | | 1 | |
| 56 | | | 1 | 2 | |
| 57 | | 5 | 8 | 6 | 3 |
| 58 | | 7 | 1 | | |
| 60 | | 5 | 5 | 1 | 1 |
| 61 | 3 | 3 | | 2 | |
| 62 | | 8 | 3 | 4 | 4 |
| 63 | | 3 | 1 | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|
| 64 | | | 1 | 2 | 3 |
| 66 | | 2 | | | 3 |
| 67 | | 4 | | 1 | |
| 69 | 2 | | | 7 | 3 |
| 71 | | 3 | | | 6 |
| 72 | | 3 | 1 | | 7 |
| 73 | | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 74 | | | | 1 | 4 |
| 75 | | | | | 1 |
| 76 | | 3 | 1 | 1 | 2 |
| 77 | | 1 | | | |
| 78 | | 6 | | 5 | 6 |
| 79 | 1 | 5 | | 1 | 5 |
| 80 | | | | 1 | 3 |

Dans le rapport précédent nous avons noté que les céréales avaient la plus grande allocation de temps de travail dans les groupes domestiques des deux sites et qu'ensuite venait l'arachide. Le coton occupait la troisième place en terme d'effort de production. Cette situation est confirmée par les données du tableau 5-3 concernant la zone de Senko. En effet c'est le sorgho qui a fait l'objet du plus grand recours à l'utilisation des équipements agricoles. En effet sur les 16 groupes domestiques qui ont utilisé les équipements agricoles 13 les ont utilisés au moins une fois dans un champ de sorgho. On peut dire que l'investissement dans les équipements dans la zone de Senko se fait majoritairement au profit du sorgho puisque seulement trois groupes domestiques les ont utilisés dans un champ de mil, quatre dans un champs de maïs et seulement deux dans un champ de coton.

L'utilisation des équipements se fait alors de manière selective. Les autres cultures comme le riz, le dah et les cultures maraichères n'ont pas bénéficié de l'utilisation des équipements. Quant au coton son adoption par certains groupes domestiques n'équivaut pas encore à une élévation au rang d'une culture prioritaire. La situation n'est pas fort différente dans la zone de Namala (Tableau 5-4).

Tableau 5-5 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et statut de propriétaire : zone de Senko

| Numéro, Groupe Domestique | Chef du Groupe | Homme Marié | Homme Non-Marié | Femme Agée | Femme Jeune |
|---------------------------|----------------|-------------|-----------------|------------|-------------|
| 1 | | 4 | | | |
| 3 | 6 | | | | |
| 4 | | | 1 | | |
| 6 | 1 | | | | |
| 7 | 1 | | | | |
| 13 | 10 | | | | |
| 14 | 3 | 11 | | | |
| 15 | 4 | 2 | | | |
| 18 | 8 | | | | |
| 19 | 1 | | | | |
| 20 | 12 | | | | |
| 21 | 6 | | | | |
| 22 | 6 | | | 1 | |
| 24 | 3 | | | | |
| 28 | 13 | 3 | | | |
| 30 | 2 | | | | |

Le plus grand engagement pour la culture du coton à Namala, souligné dans le rapport précédent, est confirmé ici aussi. Nous ne reviendrons pas sur les questions que nous avons soulevées à ce sujet. Il apparaît ici qu'il y a un plus grand recours à l'équipement dans les travaux agricoles ici qu'à Senko. Le plus grand recours est fait pour la production du sorgho tout comme à Senko. Mais si l'arachide vient en deuxième position en ce qui concerne le nombre de groupes domestiques qui utilisent les équipements pour sa production, le coton arrive en deuxième position en ce qui concerne la fréquence d'utilisation des équipements après le sorgho. Cela montre que la culture du coton a été non seulement plus adoptée dans la zone de Namala mais que le coton fait actuellement partie des priorités dans l'engagement agricole des groupes domestiques de la zone de Namala. Le coton est en train de convoiter la place de l'arachide dans les groupes domestiques de Namala. Mais tous les types de champs ne bénéficient pas au même degré de l'utilisation des équipements agricoles.

Tableau 5-6 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et statut de propriétaire : zone de Namala

| Numéro, Groupe Domestique | Chef du Groupe | Homme Marié | Homme Non-Marié | Femme Agée | Femme Jeune |
|---------------------------|----------------|-------------|-----------------|------------|-------------|
| 52 | 6 | 2 | | | |
| 53 | 2 | | 1 | | |
| 55 | 2 | | | 1 | |
| 56 | 3 | | | | |
| 57 | 13 | 7 | 2 | | |
| 58 | 8 | | | | |
| 60 | 11 | | | 1 | |
| 61 | 8 | | | | |
| 62 | 13 | 6 | | | |
| 63 | 4 | | | | |
| 64 | 4 | 2 | | | |
| 66 | 3 | 2 | | | |
| 67 | 5 | | | | |
| 69 | 10 | 2 | | | |
| 71 | 6 | 3 | | | |
| 72 | 9 | 2 | | | |
| 73 | 4 | 2 | | | |
| 74 | 3 | 2 | | | |
| 75 | 1 | | | | |
| 76 | | 7 | | | |
| 77 | 1 | | | | |
| 78 | 17 | | | | |
| 79 | 11 | | | | 1 |
| | | | | | |

Le statut du champ est alors déterminant pour son éligibilité à l'utilisation de l'équipement agricole ou du moins le statut du propriétaire du champ. Les équipements sont prioritaires utilisés dans les travaux des champs des groupes domestiques (Tableaux 5-5 et 5-6). Il faut souligner que ces champs sont ceux dont la production est destinée à nourrir le groupe domestique ou à subvenir à ces besoins. Tout l'effort de production est mis dans ces champs. Ensuite les équipements sont déployés dans quelques cas sur les champs individuels d'hommes mariés. C'est une seule fois qu'un équipement a été utilisé dans un champ d'homme non marié et dans un champ de femme âgée. Tout apparaît comme si les champs de femmes jeunes ne sont pas éligibles à de tels investissements, car aucun champ de ce genre à Senko n'a bénéficié de l'utilisation d'un équipement pendant toute la campagne agricole 1999-2000. La même situation est presque observée à Namala en ce qui concerne les champs de femmes jeunes.

Tableau 5-7 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et type d'équipement: zone de Senko

| Numéro, Groupe Domestique | Charrue | Semoir | Multiculteur | Charrette | Houe Asine |
|---------------------------|---------|--------|--------------|-----------|------------|
| 1 | 3 | 1 | | | |
| 3 | 3 | 3 | | | |
| 4 | 1 | | | | |
| 6 | 1 | | | | |
| 7 | | | 1 | | |
| 13 | 7 | 2 | 1 | | |
| 14 | 6 | 8 | | | |
| 15 | 4 | 2 | | | |
| 18 | 4 | 4 | | | |
| 19 | 1 | | | | |
| 20 | | 3 | 8 | | |
| 21 | 2 | 3 | | | |
| 22 | 2 | 3 | 2 | | |
| 24 | | 3 | | | |
| 28 | 10 | 3 | | | |
| 30 | | | | | |

Les équipements sont employés dans presque tous les champs de chefs de groupes domestiques à Namala. C'est seulement dans un cas que les équipements ne sont pas utilisés et cela est le cas d'un chef qui n'a pas de champs parce qu'ils sont gérés par un homme marié qui utilisait les équipements. A Senko parmi les groupes domestiques qui utilisent les équipements ces derniers n'ont pas été déployés que sur deux champs de chefs de groupes domestiques ; un cas est toujours comme l'autre où c'est un homme marié qui gère les champs collectifs. Dans l'autre, on peut penser qu'il s'agit de groupes domestiques qui ne possèdent pas d'équipement et que les équipements utilisés sont sous forme de prestation de travail payées par le propriétaire du champ, le groupe domestique n'en possédant pas. Cela confirme ce que nous avons souligné plus haut. Ainsi à Senko un homme non-marié a pu bénéficier de l'utilisation d'équipement alors que le chef de son groupe domestique n'a pas pu en bénéficier. A Namala aussi les équipements sont déployés prioritairement sur les champs des chefs de groupes domestiques puis viennent les champs d'hommes mariés.

Tableau 5-8 Nombre d'utilisations d'équipements par GD et type d'équipements : zone de Namala

| Numéro, Groupe Domestique | Charrue | Semoir | Multiculteur | Charrette | Houe Asine |
|---------------------------|---------|--------|--------------|-----------|------------|
| 52 | 1 | 2 | | 5 | |
| 53 | 1 | 2 | | | |
| 55 | 1 | | | 2 | |
| 56 | 2 | 1 | | | |
| 57 | 8 | 11 | | 3 | |
| 58 | 3 | 3 | | | 2 |
| 60 | 7 | 3 | 2 | | |
| 61 | 2 | 6 | | | |
| 62 | 6 | 13 | | | |
| 63 | | 3 | | 1 | |
| 64 | 2 | 4 | | | |
| 66 | 1 | 4 | | | |
| 67 | 1 | 4 | | | |
| 69 | 10 | 2 | | | |
| 71 | 2 | 7 | | | |
| 72 | | 11 | | | |

| | | | | | |
|----|---|---|---|--|--|
| 73 | 1 | 5 | | | |
| 74 | 2 | 3 | | | |
| 76 | 3 | 3 | 1 | | |
| 77 | | 1 | | | |
| 78 | 7 | 4 | 6 | | |
| 79 | 1 | 7 | 4 | | |
| 80 | 1 | 3 | | | |

Les équipements utilisés dans les deux sites sont surtout la charrue, le semoir et le multiculteur (Tableaux 5-7 et 5-8). A Senko, la charrette n'a pas été utilisée dans les champs tout comme la houe asine. La charrue reste l'équipement le plus fréquemment utilisé et le plus largement utilisé par les groupes domestiques. Seulement 2 groupes domestiques n'ont pas utilisé de charrue mais plutôt d'autres instruments. Nous avons vu que de Mai à Juillet le semis avait occupé le plus les membres des groupes domestiques. Mais il apparaît alors que dans cette activité le recours est moins fait aux équipements. Le labour bénéficie donc plus de l'utilisation d'équipement comme la charrue et le multiculteur. Mais c'est surtout la charrue qui est utilisée pour cette activité dans la zone de Senko.

A Namala, la charrette et la houe asine sont utilisées. Là aussi c'est le labour qui occasionne le plus l'utilisation de l'équipement agricole. Dans l'ensemble il apparaît de tout ce qui précède, que les groupes domestiques utilisent les équipements de manière selective. Ils le sont surtout pour une ou deux cultures. A Senko seulement trois groupes domestiques les utilisent pour plus d'une culture. Le groupe domestique de BS les utilise sur les champs de sorgho, de maïs et d'arachide. Il s'agit du plus petit groupe domestique de l'échantillon comprenant seulement trois personnes. L'utilisation des équipements semble être une stratégie pour suppléer à un nombre réduit de main d'oeuvre. Un autre groupe domestique utilise les équipements pour toutes les cultures sauf le coton. C'est le groupe domestique de BoS. C'est un groupe d'une taille importante mais dont la moitié des membres est en migration. Un autre groupe de Senko utilise les équipements pour le mil, le sorgho et l'arachide. Il s'agit du groupe de MS.

Des facteurs de disponibilité d'équipements ou de ressources pourraient jouer dans le recours aux équipements en plus des motivations individuelles qui peuvent être tributaire de la vie du groupe domestique lui-même ou des expériences individuelles au sein du groupe domestique.

A Namala par contre 7 groupes domestiques utilisent les équipements pour plus de trois cultures. Un groupe domestique, celui de MD, utilise les équipements pour toutes les cultures. C'est un groupe de 17 personnes et il fait partie des groupes dont tous les membres étaient présents pendant la campagne agricole 1999-2000. Tous les 6 autres utilisent les équipements pour plus de trois cultures. A Namala le recours aux équipements est plus systématique pour les différentes cultures qu'à Senko.

A Senko seuls 2 groupes domestiques utilisent plus de deux types d'équipements. C'est le cas du groupe domestique de trois personnes qui a utilisé la charrue, le semoir et le multiculteur. Ce groupe utilise donc les équipements dans presque toutes ses activités agricoles. Le second groupe utilise aussi ces équipements et il fait partie de ceux qui les utilisent pour plus de deux

cultures. A Namala sur les 7 groupes domestiques qui utilisent les équipements pour plus de trois cultures 5 utilisent plus de deux instruments et parmi eux le groupe domestique dont tous les membres étaient présents pendant toute la campagne agricole.

Le recours aux équipements agricoles entre dans le cadre d'une stratégie de production et les différentes options peuvent être dues à plusieurs facteurs. Il ne nous appartient pas ici de les analyser car les données disponibles ne permettent que de faire de hypothèses. En tout état de cause on pourrait s'attendre à ce que le recours à l'équipement agricole ait une incidence sur le revenu agricole donc sur la production. Le prochain point n'est pas destinée à étudier la relation entre l'utilisation des équipements et la production agricole. Il porte tout simplement sur cette dernière dans les deux sites.

5.4 LA PRODUCTION AGRICOLE

Ce volet porte sur le fruit de l'effort. Mais il faut se rappeler notre discussion ci-dessus (fin chapitre 3) sur le problème d'estimation des récoltes. D'abord la bonne pluviométrie n'a pas mené simplement aux récoltes supérieures, mais aussi aux dégâts faits par l'eau. En plus, les différentes données sur la production n'étant pas toujours conformes les unes aux autres et dans la mesure où nous ne sommes qu'au début du travail, ils serait prématuré de se prononcer sur la valeur de celles-ci.

Par exemple, les récoltes portés sur la fiche relative aux travaux agricoles constituent une source. Puisque cela a été passé chez les individus tous les 10 jours (demandant les informations sur les deux jours précédents), il faut multiplier les données brutes par 5 pour avoir une bonne estimation. Mais il faut noter que même là (Annexe 1 et 2), les niveaux de production rapportées ici sont très minorés. Nous n'avons pas l'ambition de partir uniquement de ces données pour juger de la réussite de la campagne ou si les groupes domestiques ont produit suffisamment pour subvenir à leurs besoins. Les données peuvent nous permettre de penser à d'autres méthodologies de collecte de l'information sur le revenu agricole. On assiste à une rétention de l'information dans bien des cas ce qui peut laisser penser que l'information disponible est aussi une information censurée par ses propres producteurs. Pour cette raison nous présentons seulement ces données à titre indicatif. Il est aussi possible que l'enquête ait pris fin avant que certaines récoltes ne fussent terminées et que les enquêtés ne pouvaient rien déclarer sur la production de certaines cultures.

Si nous considérons les données dans la zone de Senko nous constatons que sur les 29 groupes domestiques dans lesquels le sorgho a été produit 9 ont déclaré la quantité produite. De même on dispose très peu d'information sur la production de maïs. Bien que les productions d'arachide soient plus déclarées, elles ne sont pas complètes. Presque aucune production de coton n'est disponible dans la zone de Senko. Le même constat est valable pour la zone de Namala.

Aussi un fait majeur apparaît. Les femmes ont été, plus que les hommes, disposées à donner l'information sur leur production dans les groupes domestiques aussi bien dans la zone de Senko que dans celle de Namala. Il est à noter que certains groupes domestiques qui ont consacré beaucoup de temps et investi des ressources dans la production de certaines cultures n'ont fait aucune déclaration sur la production. En partie, les dégâts occasionnés par l'eau ont joué un rôle.

Ensuite si on considère les productions déclarées, on se rend compte qu'elles ne permettent pas d'avoir une estimation quelconque de la production. Par exemple les productions de céréales ne sont presque pas disponibles. Soit l'enquête a pris fin quand ces céréales n'étaient

pas encore récoltées ou leur récolte n'était pas encore terminée. Sachant que l'enquête a continué jusqu'en mi-Février il était fort probable que les récoltes étaient terminées. Mais pour ce qui est de ces céréales à la récolte il est possible d'avoir une idée de la production mais la production n'est réellement connue qu'avec le battage. A la suite de cette activité les céréales sont engrangées dans les pratiques culturales de la zone. C'est à partir du battage que la production est mesurée en terme de paniers, de sacs ou de kilogrammes ou en tonnes. On peut alors penser que la non-disponibilité d'information sur la production des céréales surtout n'est pas dûe à une déficience de la collecte de l'information mais à la non disponibilité de celle-ci sur la quantité produite à la fin de cette enquête.

A côté des informations sur le questionnaire travaux agricoles, il y a deux autres sources d'informations. Il y a d'autres estimations faites dans des entretiens qualitatifs récemment faits. Cela concerne uniquement le sous-échantillon sujet aux entretiens qualitatifs. Il y a aussi des estimations à partir des carrés de rendement dans les deux zones (Annexe 3). Les chefs ZDR ont placé ces carrés pour aider l'enquête à faire ces estimations.

Pour mieux apprécier la production des différents groupes domestiques l'utilisation des données des carrés de rendement serait un indicateur d'estimation. Mais nous examinerons cette question ultérieurement, toutes les données n'étant pas encore traitées. Nous ne ferons que des analyses partielles des données dont nous disposons sur la production et pour cela nous allons de manière sélective nous intéresser à la production de certaines cultures seulement. Tout d'abord quelques constats nous amènent ici à faire une estimation de la production des groupes domestiques dont les champs ont été mesurés. Cela sera un sous-échantillon des groupes domestiques mais ne représentera pas aussi toute leur production, mais plus de 90% de leur production. En effet tous les champs des personnes enquêtées n'ont pas été mesurés et dans les groupes domestiques les champs enquêtés ne sont pas les seuls champs dans le groupe domestique.

Tableau 5-9 Production estimée des champs de mil, sorgho, maïs, arachide et coton mesurés dans la zone de Senko

| Groupe Domestique | Culture | Chef du Groupe | Homme Marié | Homme Non-Marié | Femme Agée | Femme Jeune |
|-------------------|----------|----------------|-------------|-----------------|------------|-------------|
| KS | sorgho | 5690 | | | | |
| | arachide | | | | 417 | 317 |
| DS, #2 | sorgho | 4619 | 5017 | | | |
| | arachide | | 570 | | 346 | 101 |
| | coton | | ----- | | | |
| SD | sorgho | 3408 | | | | |
| | arachide | 429 | | | 338 | |
| MD | sorgho | 1488 | | | | |

| | | | | | | |
|---------------|-----------------|-------------|--|------------|------------|------------|
| | arachide | 461 | | 179 | | 259 |
| | riz | | | | | 32 |
| DS, #1 | sorgho | 3806 | | | | |
| | arachide | 205 | | | 274 | 202 |
| | riz | | | | 10 | |

Enfin on peut penser qu'en tout état de cause même les cas où l'information est disponible, elle pourrait être simplement une estimation. C'est pour cette raison que nous partirons d'une estimation de la production au sein de certains groupes domestiques à partir des données des carrés de rendement des différentes cultures dans les deux zones. D'autres raisons motivent cette option.

Les données que nous allons présenter ici ne sont qu'indicatives. Elles sont cependant des estimations qui peuvent nous donner de manière théorique une idée sur la production dans les deux zones. Nous utilisons les carrés de rendement pour ces estimations. Ces données bien que sujettes à quelques aléas sont quand même moins subjectives que les estimations qu'un producteur fait de sa récolte. Le fait qu'on dispose de plus d'informations sur les productions des femmes que sur celles des hommes peut nous laisser penser que même la disponibilité à déclarer n'était pas la même chez tous ceux qui ont produit et que les uns et les autres avaient quelques motivations personnelles à vouloir estimer ou à ne pas vouloir le faire.

Tableau 5-10 Production estimée des champs de mil, sorgho, maïs, riz, arachide et coton mesurés dans la zone de Namala

| | Culture | Chef du Groupe | Homme Marié | Homme Non-Marié | Femme Agée | Femme Jeune |
|-----------|-----------------|-----------------------|--------------------|------------------------|-------------------|--------------------|
| BC | sorgho | 4627 | | | | |
| | maïs | | | | 154 | |
| | arachide | | | | 391 | 408 |
| | riz | | | | 87 | |
| SK | sorgho | 1340 | | | 85 | |
| | arachide | 555 | 432 | 400 | 1037 | 646 |
| | coton | | | | | ----- |
| | riz | | | | 29 | |
| | maïs | 154 | | | 14 | |

| | | | | | | |
|-----------|-----------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| FK | sorgho | 1302 | 589 | | | |
| | arachide | 722 | | | 553 | 374 |
| | coton | ----- | | | | |
| | maïs | 420 | | | | |
| | riz | | | | 19 | 19 |
| DK | sorgho | 2157 | | | 26 | |
| | arachide | 426 | 704 | 400 | 561 | 400 |
| | coton | ----- | ----- | | | |
| | riz | | | | 29 | |
| | maïs | | | | 56 | |

Les productions des champs dont la superficie a été mesurée sont les seules qui ont été estimées. Mais dans l'ensemble dans les cinq groupes domestiques de Senko (Tableau 5-9) la plupart des champs des personnes enquêtées ont été mesurés et surtout les champs des chefs de groupes domestiques. Dans un cas l'arachide était en association avec le dah et le gombo. Les jardins ont été mesurés mais nous n'avons pas pris cela en compte car ne disposant de rien sur leur rendement.

Ces chiffres suggèrent que dans l'ensemble dans les groupes domestiques ci-dessus, l'autosuffisance alimentaire est acquise pendant la campagne 1999-2000 par la production de céréales si on reporte la production estimée à la population présente dans ces groupes domestiques. Elle est largement atteinte dans le groupe domestique de DS#1 qui a une disponibilité de 761 kg de céréales par personne présente pour l'année. Le retour des 2 personnes en migration ne modifierait pas cette situation. C'est le même cas pour les autres groupes domestiques à l'exception de celui de KS. C'est aussi le cas pour DS#2 si on considère seulement la production du champ du chef du groupe domestique. Mais si on prend en compte l'ensemble de la production de céréales des deux hommes l'autosuffisance est acquise. Les données sur ce groupe confirment ce qui ressort des entretiens. En effet DS #2 fait partie des paysans pilotes enquêtés. Mais il est ressorti de l'entretien qu'il peut arriver des années pendant lesquelles sa production de céréales seule ne suffit pas à nourrir le groupe domestique.

Il y a un seul cas de déficit alimentaire. Mais ce déficit ne dépasse pas un mois de rupture de stock. C'est le cas du groupe domestique de KS. Les femmes ont produit surtout de l'arachide et du riz, fait que nous avons souligné dans le rapport précédent.

A partir de ces données on peut dire que la campagne agricole 1999-2000 a été bonne dans l'ensemble dans les villages de la zone de Senko. Dans cette zone il apparaît aussi dans les données que les rendements sont plus élevés. Le facteur pluviométrique pourrait y être pour beaucoup quand on sait que dans cette zone les groupes domestiques font moins recours à l'utilisation des équipements que dans la zone de Namala. Cependant les données sur la

production estimée ne montrent pas une plus grande performance des groupes domestiques de Namala (Tableau 5-10).

Les cultures pour lesquelles nous ne disposons pas d'information sur les rendements n'ont pu être estimées en ce qui concerne leur production aussi bien dans la zone de Senko que dans celle de Namala. Le fait le plus saillant est que la campagne 1999-2000 n'assure pas l'autosuffisance alimentaire pour les groupes enquêtés. Le déficit le plus important affecte le groupe domestique de SK qui a seulement une disponibilité de 89 kg par personne pour toute l'année.

Le déficit général constaté ici pourrait venir du fait qu'il y a un moindre engagement dans la production des céréales comme nous l'avons déjà souligné concernant l'allocation du temps de travail. Les productions d'arachide sont quand même plus importantes au sein de ces groupes domestiques qu'à Senko. Cependant les productions d'arachide des groupes domestiques ci-dessus compenseraient difficilement le déficit céréalier sauf peut-être dans le cas particulier du groupe domestique de DK. En effet celui-ci fait partie des pays pilotes enquêtés. Il mène beaucoup d'autres activités mais une grande option est prise au sein de ce groupe domestique pour la culture de l'arachide. Il ressort aussi de l'entretien que le groupe de DK a souvent des déficits en céréales. Là aussi les femmes ont surtout produit l'arachide et le riz. Dans l'ensemble l'engagement pour l'arachide est si important qu'un chef de groupe domestique en dehors de son champ d'arachide pour tout le groupe domestique a fait un champ d'arachide individuel, donc à titre privé.

Dans l'ensemble la saison des pluies aurait connu plus de problèmes dans la zone de Namala, ce qui pourrait aussi expliquer ces déficits si on se réfère aux informations sur l'ensemble des groupes domestiques enquêtés dans les deux zones. En effet certains champs de sorgho ont été abandonnés pendant la saison des pluies parce que les semences n'ont pas germé. Il a été noté aussi que certains champs de mil n'ont pas réussi ou aussi que certaines cultures ont été détruites. Le cas des patates est signalé et dans quelques cas des champs de riz aussi ont été abandonnés ou n'ont pas germé. A Namala le groupe domestique de SK a abandonné un champ de coton. Un seul cas d'abandon de champ de sorgho est signalé sur l'ensemble des groupes domestiques de Senko.

Mais nous voudrions mettre l'accent sur le fait que ces informations sur les récoltes ne sont qu'indicatives. Le tableau 5-11 présente des différentes estimations de la récolte de sorgho, dans le sous-échantillon avec champs mesurés, pour les deux zones. C'est clair qu'il nous reste du travail pour évaluer le niveau de production.

Tableau 5-11 Estimations de production (en kilogrammes) de sorgho (tous producteurs compris) par différentes mesures, Senko et Namala

| Zone | GD | Nombre Présent | Carrés de Rendement | | Entretiens | | Fiche Travaux Agricoles | |
|-------|------|-------------------|---------------------|-----------|---------------|-----------|----------------------------|-----------|
| | | | Prod Total | Prod/tête | Prod Total | Prod/tête | Prod Total | Prod/tête |
| Senko | KS | 37 | 5690 | 153,8 | 1500 | 40,5 | 0 | 0 |
| | DS#2 | 33 | 9636 | 292,0 | ----- | ----- | 0 | 0 |

| | | | | | | | | |
|---------------|-------------|-----------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| | SD | 16 | 3408 | 213,0 | ----- | ----- | 0 | 0 |
| | MD | 6 | 1488 | 248,0 | ----- | ----- | 2875 | 479,2 |
| | DS#1 | 5 | 3806 | 761,0 | ----- | ----- | 0 | 0 |
| Namala | BC | 30 | 4627 | 154,2 | 4800 | 160,0 | 35 | 1,2 |
| | SK | 16 | 1425 | 89,1 | ----- | ----- | 5000 | 312,5 |
| | FK | 10 | 1891 | 189,1 | 883 | 88,3 | 650 | 65,0 |
| | DK | 16 | 2183 | 136,4 | 700 | 43,8 | 3550 | 221,9 |

Néanmoins, la campagne agricole 1999-2000 si elle n'a pas été aussi bonne pour les groupes domestiques de Namala que ceux de Senko, elle a été meilleure à la campagne précédente. Les déficits alimentaires à partir des productions déclarées de manière retrospective étaient plus importants (Koenig, Diarra et Kamaté 1999). L'enquête a pu permettre de disposer de données sur la production qui pourraient être comparées à celles d'il y a vingt ans sur les mêmes groupes domestiques. Mais tel n'est pas l'objet du présent rapport.

5.6 CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Dans les deux rapports précédents nous avons montré comment l'agriculture occupe une place importante dans la vie des groupes domestiques des zones de Senko et de Namala. Mais de nos jours elle n'est plus la seule activité économique. Si depuis vingt ans certaines activités comme l'élevage et l'artisanat sont toujours pratiquées avec l'agriculture, aujourd'hui certains métiers nouveaux sont en train d'apparaître dans la vie économique des zones de l'enquête. Certains sont boulangers, maçons, font le commerce ou un petit commerce. Certaines activités qui accompagnaient l'agriculture comme le jardinage et l'arboriculture sont pratiquées avec beaucoup plus de professionnalisme grâce à l'encadrement actuel de la CMDT qui a pris la relève de l'encadrement technique de l'ODIMO.

Même si la présence de la CMDT n'as pas modifié de façon générale les pratiques de production comme nous l'avons déjà souligné dans le rapport précédent, certains ont pu bénéficier d'encadrement technique personnalisé et dans la zone de Namala la culture de coton est sur le point d'être adoptée. La situation est encore différente dans la zone de Senko.

Dans la zone de Senko les groupes domestiques allouent plus de temps à la production des céréales alors que dans celle de Namala l'arachide vient en tête. Le fort engagement pour la culture des céréales dans la zone de Senko peut expliquer le fait que dans les groupes domestiques dont la production agricole a été estimée à partir des données sur les rendements, l'autosuffisance alimentaire est acquise alors que les groupes domestiques de la zone de Namala seront confrontés à des déficits céréaliers et certains seraient déjà en train de vivre cette situation. Le niveau de déficit était important dans certains groupes domestiques.

Cette situation contraste avec la plus grande option pour l'utilisation des équipements agricoles dans la zone de Namala. Le taux d'équipement des groupes domestiques est plus élevé dans la zone de Namala que dans celle de Senko tout comme la fréquence d'utilisation

de ces équipements. Aussi d'autres facteurs pourraient avoir une incidence sur la production comme la pluviométrie et des intempéries. En effet dans les groupes domestiques enquêtés dans les deux zones il a été rapporté des cas de dégâts, de non-germination des semis ou même d'abandons de champs au cours de la campagne agricole et les champs de céréales avaient été les plus affectés. Les stratégies de production varient et elles peuvent être responsables des certaines différences constatées. En effet le déficit alimentaire était général en ce qui concernait la production déclarée de la campagne 1998-1999

Cependant certains groupes domestiques n'ont pas connu de déficit alimentaire. C'est le cas de paysans pilotes enquêtés. Ces derniers n'ont pas forcément plus de ressources humaines que les autres. Leur succès ne repose donc pas seulement sur la disponibilité d'une main d'oeuvre domestique abondante. Mais plusieurs facteurs semblent y contribuer comme nous l'avons souligné dans ce rapport. Parmi ces facteurs figurent une stratégie de diversification de l'activité économique. Les déficits céréaliers sont donc vite comblés par le recours à d'autres ressources venant d'autres activités, surtout de l'élevage. La stratégie économique devient alors une stratégie de sécurisation des revenus de quelque nature qu'ils soient. La recherche d'une meilleure performance par une formation ou un apprentissage s'inscrit aussi dans une optique d'une meilleure valorisation de l'activité économique.

En tout état de cause si les techniques de production demeurent dans l'ensemble traditionnelles, des changements importants sont en train de s'opérer et ils ont commencé par une nouvelle relation de l'homme à son travail, par de nouvelles stratégies de promotion qui n'ont pas seulement le paysan comme acteur mais tout un environnement immédiat et lointain. Certains sont partis apprendre ailleurs pour venir s'investir davantage dans leur activité économique. Certains l'ont fait d'eux mêmes alors que d'autres ont bénéficié de l'encadrement technique agricole de la CMDT. Cela peut nous amener à faire quelques recommandations.

1) L'enjeu de l'implication des groupes domestiques dans des activités économiques ne doit pas être une compétition coton-céréales, comme la CMDT a déjà souligné par l'encouragement de la culture céréalière. La CMDT ne devrait pas chercher à catalyser l'option pour une culture ou une autre, mais elle doit répondre à des besoins de production, d'investissements des uns et des autres dans telle ou telle activité. Ainsi peut-elle chercher à diversifier le cadre de ses appuis techniques comme elle l'a fait pour celui qui a bénéficié d'une formation en maraichage et qui pour cela a été formé par le partage d'expériences ailleurs.

2) L'encadrement technique agricole devrait catalyser ou appuyer la pluractivité et partant aider à la diversification des activités agricoles qui restent dans l'ensemble des activités dépendant de la pluviométrie. Le déficit d'une production d'une campagne agricole ne devrait plus être un déficit jusqu'à la prochaine campagne agricole.

3) Des activités complémentaires peuvent bénéficier de l'encadrement technique approprié dans le cadre du maraichage, de l'arboriculture et même de l'embouche bovine, ovine ou caprine. Mais il ne s'agit pas simplement de produire mais il faut s'assurer de l'existence de marchés. La CMDT pourrait apporter un appui technique dans ce domaine et orienter les options pour telle ou telle activité.

4) Tous les paysans pilotes enquêtés sont des paysans équipés. Le fait que certains groupes domestiques non équipés aient recours aux équipements dans leur activité agricole montre que le plaidoyer pour l'utilisation de l'équipement n'est plus une activité technique comme il y a vingt ans. En effet la formation dans les CAR (Centre d'Animation Rurale) était destinée à former des jeunes aux nouvelles techniques culturales, mais aussi de les équiper à leur sortie. Il est arrivé que des jeunes formés aient renoncé à l'équipement auquel ils avaient droit car ils

n'étaient pas convaincus après deux ans de formation que l'utilisation d'un équipement agricole pouvait faire la différence. Dans certains cas l'équipement était accepté mais les techniques de production nécessaires à sa rentabilisation abandonnées aux portes des CAR (Diarra 1989). Aujourd'hui la valeur ajoutée de l'équipement agricole fait moins de doute que celle des techniques de productions. Donc le plus grand problème reste l'accès à l'équipement. Les jeunes sont déjà en train de chercher leurs propres équipements par le canal de la CMDT. L'encadrement technique agricole devrait aussi étudier les nouvelles possibilités d'une contractualisation à base communautaire de l'acquisition des moyens de production et en étudier les modalités ou d'une mutualisation du crédit agricole.

5) La fin de l'encadrement agricole sous forme d'apprentissage n'est pas encore pour demain. Les services d'encadrement ne devraient pas s'occuper uniquement que de l'approvisionnement en équipements ou moyens de production. Ils doivent catalyser la valeur ajoutée de l'équipement par la formation pour que la seule différence dans son utilisation ne soit pas uniquement une économie d'effort à la tâche. Jusqu'à présent cela semble le plus grand bénéfice que les groupes domestiques de Namala tirent du recours aux équipements agricoles.

6. L'ELEVAGE

Nous avons soulevé dans les chapitres précédents le rôle de l'élevage dans la zone. Entre autres, la stratégie d'achat de bétail est un comportement classique de thésaurisation, un lieu où les agriculteurs peuvent emmagasiner leurs revenus. En cas de besoin, ils peuvent vendre l'animal pour faire face aux nécessités. Mais, entre-temps, les animaux se reproduisent. Les gens élèvent ainsi les animaux non seulement pour épargner mais aussi pour avoir du lait, de la viande, de la force de traction et pour payer la dot. La vente des animaux et des produits animaux ont permis aux paysans des zones de Namala et de Senko de pallier les insuffisances de recettes lors des mauvaises récoltes ou des méventes des produits agricoles, d'acheter des équipements, de payer la dot et les impôts.

Mais il y a toujours un risque parce que l'animal peut aussi se perdre (par la mort, le vol, les maladies, etc.). Par manque d'autres opportunités d'investissement et par tradition, les gens se tournent vers l'élevage dans le but de conserver et d'augmenter leur patrimoine. Mais ce n'est pas tout le monde qui peut payer les animaux. Les gens n'élèvent que quand ils ont une réserve importante de vivres. L'élevage, c'est le *faato*, c'est à dire le surplus après tout par rapport à une ration annuelle. Les habitants de ces zones avouent qu'il ne sert à rien de garder les animaux quand on n'a rien à manger.

Ce chapitre utilise plusieurs sources de données. D'abord il utilise les informations collectées dans le cadre des recherches complémentaires sur ce sujet par le jeune chercheur associé qui a choisi ses propres échantillons. Deuxièmement, il y a des informations quantitatives qui viennent de l'enquête des 60 GD. Finalement, il y a des résultats des entretiens qualitatifs faits pendant le mois de juin 2000. L'approche dans ce chapitre est de faire une synthèse de ces données.

Nous commençons par une appréciation du nombre de bétail. Puis nous soulevons des thèmes de l'accès au bétail, des pratiques de l'élevage dans la zone et leur impact sur le nombre de têtes, et l'utilisation de bétail pour générer d'autres ressources.

6.1 L'EFFECTIF DU BÉTAIL

L'équipe a eu plusieurs mesures de l'effectif du bétail dans la zone. Il y a d'abord le recensement administratif (Tableau 6-1). Il faut se rappeler que ce sont des informations utilisées pour calculer les impôts, donc généralement sous-estimées. Si on compare les informations de ce tableau avec celles de notre propre échantillon, on pourrait voir par exemple que dans le site de Senko, les 30 GD enquêtés possèdent 216 ovins/caprins contre 120 ovins/caprins pour l'ensemble de la population dans le recensement administratif. Concernant les ânes 17 appartiennent aux 30 GD contre le même nombre pour l'ensemble de la population. Malgré les sous-estimations, le tableau montre que le nombre d'animaux à Namala est supérieur à celui de Senko, étant donné que l'effectif de la population humaine des trois villages de Senko est à peu près le même que celui des six villages de Namala,.

Tableau 6-1 Effectif de bétail par village (recensement administratif)

| Village | Equins | Bovins | Ovins | Caprins | Asins |
|---------|--------|--------|-------|---------|-------|
| | | | | | |

| | | | | | |
|-----------------|---|------|-----|-----|----|
| Senko | 0 | 212 | 21 | 4 | |
| Sogonko | 0 | 248 | 81 | 7 | |
| Gerekola | 0 | 114 | 18 | 6 | |
| Total – Senko | 0 | 574 | 120 | 17 | |
| Namala | 0 | 216 | 56 | 49 | 19 |
| Banbala | 2 | 124 | 31 | 163 | 10 |
| Traoréla | 0 | 134 | 71 | 70 | 5 |
| Barabala | 2 | 124 | 31 | 163 | 10 |
| Kobokotoni | 0 | 184 | 25 | 6 | 9 |
| Segafinna | 0 | 74 | 37 | 18 | -- |
| Total – Namala | 4 | 856 | 264 | 469 | 53 |
| Total - 2 zones | 4 | 1430 | 853 | 70 | |

Source: Recensement administratif 1999.

Tableau 6-2 Effectif de bétail, échantillon de projet, par village

| Village | Effectifs Bétail | | | | | Effectifs Volaille | | |
|----------------|------------------|--------|-------|---------|-------|--------------------|----------|---------|
| | Boeuf de Trait | Bovins | Ovins | Caprins | Asins | Poules | Pintades | Canards |
| Senko | 23 | 72 | 12 | 41 | 7 | 105 | 0 | 37 |
| Sogonko | 29 | 86 | 30 | 84 | 6 | 119 | 2 | 3 |
| Gerekola | 9 | 54 | 14 | 25 | 4 | 33 | 0 | 3 |
| Total – Senko | 61 | 212 | 56 | 150 | 17 | 257 | 2 | 43 |
| Namala | 5 | 26 | 2 | 32 | 2 | 61 | 0 | 0 |
| Banbala | 6 | 40 | 12 | 17 | 2 | 54 | 0 | 0 |
| Traoréla | 14 | 50 | 2 | 47 | 5 | 54 | 10 | 3 |
| Barabala | 6 | 27 | 15 | 37 | 5 | 74 | 0 | 1 |
| Kobokotoni | 20 | 157 | 36 | 15 | 8 | 102 | 2 | 0 |
| Segafinna | 12 | 47 | 6 | 17 | 4 | 21 | 0 | 0 |
| Total – Namala | 63 | 347 | 73 | 165 | 26 | 366 | 12 | 4 |

| | | | | | | | | |
|-----------------|-----|-----|-----|-----|----|-----|----|----|
| Total - 2 zones | 124 | 559 | 129 | 315 | 43 | 623 | 14 | 47 |
|-----------------|-----|-----|-----|-----|----|-----|----|----|

Dans les 60 groupes domestiques enquêtés par le projet, les chefs de groupes domestiques ont rapporté l'effectif du bétail pour les membres de leur groupe domestique. Etant donné que c'est un échantillon des habitants des villages enquêtés les nombres suggèrent un effectif plus important. Cet échantillon montre aussi un plus grand effectif à Namala qu'à Senko, mais la différence n'est pas autant que pour le recensement administratif. Il y a 59 groupes domestiques concernés, les informations d'un GD étant pas utilisables.

Le tableau 6-2 fait apparaître d'autres caractéristiques. Le nombre de boeufs de trait est à peu près le même dans les deux zones. Il n'y a pas intérêt d'augmenter le nombre de boeufs de trait après avoir atteint un certain niveau, car l'utilisation d'un grand nombre de boeufs de traits n'est pas possible. Pourtant une personne peut augmenter le patrimoine par l'augmentation d'un troupeau de boeufs et de vaches. Il y a une différence nette entre le nombre de boeufs dans les deux zones: 212 pour les 29 GD de Senko (moyenne de 7,3 par GD) et 347 pour les 30 GD de Namala (moyenne de 11,6 par GD). Ce chiffre montre le plus grand accent sur l'élevage dans la zone de Namala, déjà constaté.

L'élevage des ovins et des caprins se poursuit à peu près au même rythme dans les deux zones, avec quelques animaux de plus à Namala. Mais, il faut noter que les gens possèdent deux fois plus de caprins que d'ovins. Ce qu'ils disent, c'est que si un jeune qui n'a pas de cheveux blancs élève les moutons, il ne peut pas progresser dans l'élevage. C'est-à-dire, les moutons vont mourir avant de se reproduire. Mais c'est aussi bien connu qu'il est plus facile d'élever des caprins, malgré le fait qu'ils font des dégâts. Il y a même un enquêté qui s'est débarrassé de tous ses caprins pour éviter les dégâts dans son champ.

En ce qui concerne la volaille, on retrouve les poulets partout, mais il y a une spécialisation dans d'autres espèces au niveau des villages. Un village (Traoréla) s'est spécialisé un peu dans l'élevage des pintades, un autre (Senko) dans l'élevage des canards. Souvent c'est quelques éleveurs seulement qui s'intéressent aux pintades ou aux canards.

Il n'y a pas que des différences entre les villages, mais il y a aussi de grandes différences dans la pouvoir d'achat. Comme nous avons déjà discuté ci-dessus, les réussis ont pu associer à l'agriculture de l'élevage, mais les débrouillards et les malchanceux n'ont pas pu arriver à ce stade.

Pour rendre plus claire la dynamique, nous avons catégorisé les pratiquants de l'élevage selon le nombre de boeufs dans leurs troupeaux. Il y a les gros éleveurs, ayant plus de dix (10) têtes de bovins et les petits éleveurs, avec moins de (10) têtes chacun ; pourtant ils ont au moins un tête. Finalement, il y a les "non-éleveurs," ceux qui n'ont pas de têtes de bovins, à part 1 ou 2 boeufs de trait.

Parmi les 16 GD de gros éleveurs, il y a 69 boeufs de trait, 448 bovins, 96 ovins, 98 caprins, 23 asins et 239 volailles. C'est une moyenne de 4,3 boeufs de trait, 28 bovins, 6 ovins, 6,1 caprins, 1,4 asins et 14,9 volailles par GD. Le plus grand troupeau de boeufs est de 70 têtes. Un autre agriculteur réclame 12 boeufs de trait. Parmi les 26 petits éleveurs, le nombre de bétail diminue. Ces 26 groupes domestiques ont 48 boeufs de trait, 111 autres bovins, 42 ovins, 160 caprins, 19 asins et 304 volailles. C'est une moyenne de 1,8 boeufs de trait, 4,3 autres têtes de bovins, 1,6 ovins, 6,2 caprins, 0,7 asins, et 11,7 volailles par GD. Les 17 GD de non-éleveurs ont pourtant quelques animaux : 7 boeufs de trait, 7 ovins, 57 caprins, 1 asin

et 114 volaille. C'est une moyenne de 0,41 boeufs de trait, 0,41 ovins, 3,4 caprins, 0,1 asin et 6,7 volailles par GD.

Tableau 6-3 Effectif moyen de bétail, par catégorie d'éleveur

| Catégorie | Nombre de GD | Boeufs de Trait | Bovins | Ovins | Caprins | Asins | Volaille |
|----------------------|--------------|-----------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| gros éleveur | 16 | 4,3 | 28 | 6 | 6,1 | 1,4 | 14,9 |
| petit éleveur | 26 | 1,8 | 4,3 | 1,6 | 6,2 | 0,7 | 11,7 |
| non-éleveur | 17 | 0,4 | 0 | 0,4 | 3,4 | 0,1 | 6,7 |

Ces chiffres montrent que la répartition de boeufs est très inégale, bien qu'une grande valeur soit attribuée aux boeufs de trait. Si on n'a pas de boeuf de trait, cela veut dire qu'on risque d'avoir de sérieux problèmes économiques - à moins que sa stratégie économique ne soit basée sur le commerce ou l'artisanat. La répartition des ovins est aussi très inégale, mais dans toutes les strates, quelques gens élèvent des caprins. En effet, le nombre moyen de caprins est le même parmi les petits éleveurs que parmi les gros éleveurs. Dans toutes les strates, beaucoup de GD possèdent la volaille, bien que l'effectif soit plus grand chez les gros éleveurs.

Parmi les 16 gros éleveurs, 5 sont de la zone de Senko et 11 de la zone de Namala. Les petits éleveurs sont repartis comme suit : 13 sont de la zone de Senko, 13 de la zone de Namala. Par contre les non-éleveurs sont plus nombreux dans la zone de Senko : 11. A Namala, il y a 6 non-éleveurs.

En complément, un groupe domestique élève des chevaux et un deuxième des lapins (la cuniciculture); un troisième n'appartenant pas à l'échantillon de base élève des porcs.

6.2 ACHAT DES ANIMAUX

Le système traditionnel d'élevage (pratiqué dans ces deux zones) ne requiert pas beaucoup d'investissement à part le prix d'achat des animaux. Les animaux pour la plupart ont été achetés par leurs propriétaires. Selon les interlocuteurs de l'enquête complémentaire, par le passé (vers 1978) la vente des produits agricoles représentait la majeure partie des revenus monétaires ; elle était la meilleure source de financement pour l'obtention des animaux. Au tout début, 77% des enquêtés (21) témoignent avoir eu leur premier animal par la vente des produits agricoles (céréales et arachides surtout) contre 23%, soit 6, qui ont eu leur premier animal par d'autres moyens. Parmi ces derniers, 4% ont eu leur premier animal par le travail de la forge, 4% par l'argent gagné à l'aventure, 7% par le maraîchage, 4% par les cadeaux et 4% par l'argent de la conduite des animaux.

Beaucoup de gens commencent avec les petits animaux d'abord, les poules, puis les chèvres. L'objectif est d'utiliser la reproduction de ces animaux et l'augmentation de leur nombre, puis l'achat d'un animal plus important (ex. : vendre plusieurs poules pour avoir une chèvre, vendre plusieurs chèvres pour avoir une vache). Quelques femmes ont eu leurs animaux dans le cadre de leur mariage ; bien que ces animaux soient souvent intégrés dans le troupeau

familial. Aujourd'hui de nouvelles opportunités de financement s'offrent en plus des anciennes sources de financement : la CMDT, les caisses villageoises.

Comme nous avons suggéré dans le rapport précédent (Diarra et al. 1999), les jeunes et les femmes s'intéressent aussi à l'achat des animaux mais ils ont souvent moins de ressources disponibles pour l'élevage.

6.3 L'ENTRETIEN DES ANIMAUX

Le sédentarisme est le mode d'élevage pratiqué par les agriculteurs qui font pâturer les animaux autour des villages, toute l'année. Cependant quelques villageois envoient leurs animaux dans des villages et hameaux lointains pendant la saison sèche en quête de parcours plus riches et moins chargés. L'élevage familial sans aucune surveillance en dehors de la saison des cultures est la pratique dominante. En saison sèche les bovins tout comme les autres espèces animales (ovins, caprins, asins, équins) sont laissés en toute liberté. Néanmoins, il y a souvent une alimentation supplémentaire et un suivi sanitaire.

6.3.1 Alimentation

Les parcours naturels offrent de véritable potentiel aux animaux. Mais utiliser uniquement les parcours pose problème aujourd'hui. D'abord les gens sont obligés de dégager les animaux quand on commence à semer ; sinon, il y a des dégâts importants. Notons que les gens de Senko ont souligné comme raison principale pour la sortie aux hameaux le fait d'éviter les dégâts des animaux. Il y avait aussi une dégradation des parcours due à la croissance de la population et le défrichage des nouveaux champs. Dans le cadre de la réduction des espaces de parcours pendant l'hivernage, il y a aussi l'occupation de plus en plus grandissante des jachères. Selon les paysans, leurs parcours sont de plus en plus fréquentés par les animaux du Nord. Cette fréquentation selon eux est une cause de contaminations de maladies à leurs animaux par d'autres venus d'ailleurs. Les gens ont utilisé plusieurs stratégies pour faire face à ces problèmes.

Pendant la saison de pluies, les ovins, caprins et ânes, selon leur nombre, sont conduits ou attachés aux abords des villages. Les boeufs sont normalement conduits hors du village par des enfants de la famille ou du village si le troupeau est petit ou par un berger payé si le troupeau est grand. Sur 27 éleveurs dans l'enquête complémentaire, 9 possèdent ou emploient des bergers et 18 ne les emploient pas. Parmi les 9 employant les bergers on rencontre plusieurs formes de contrat. Dans une forme, l'éleveur et le berger conviennent sur un salaire, qui dans cette zone peut varier entre 10.000 F et 12.000 FCFA par mois. Dans ce cas, l'éleveur est chargé de loger et nourrir le berger. Le berger peut aussi recevoir une rémunération mensuelle de 100 à 150 F par tête de bovin. Dans cette forme, l'hébergement et la nourriture du berger ne sont pas pris en charge par ses employeurs. Cette forme se retrouve souvent quand les animaux conduits par le berger sont regroupés et appartiennent à plusieurs propriétaires.

Il semble que ceux qui emploient un berger rencontrent moins de problèmes de pertes, de vols, d'attaques par les chiens, de dégâts dans les cultures dus aux animaux. Le pourcentage de survi des agneaux est plus élevé, disent les paysans. Les animaux regroupés et les animaux conduits par les enfants sont à la base de nombreux conflits entre propriétaires d'animaux et voisins. Il faut cependant retenir qu'il existe des cas où les paysans se plaignent du mauvais comportement des bergers.

Bien que le pâturage naturel forme l'essentiel de la nourriture animale, les quelques animaux qui reviennent les soirs sont servis en eau et compléments alimentaires. Les compléments alimentaires dans la zone d'étude sont les chaumes stockés, les fanes de niébé et d'arachides stockés, les feuilles d'arbre, du tourteau etc. Les bovins et les ânes reçoivent la majeure partie des stocks réservés. Les feuilles d'arbre sont le plus souvent réservées aux caprins et ovins et boeufs de trait. Les asins et équins reçoivent des céréales (mil, sorgho) comme complément alimentaire. La volaille reçoit quelques poignées de céréales ou des termites récoltés les matins.

Il faut noter que les avis sont divergents à Namala et Banbala en ce qui concerne la richesse et la suffisance des parcours pour les animaux. Les éleveurs des autres villages trouvent que les parcours n'ont pas atteint leur capacité de charge et sont donc suffisants. Le problème d'espace se pose réellement au niveau des villages qui se trouvent en position "centrale" très serrée par rapport aux autres. Les cas qu'on peut citer en exemples sont : Kobokotoni, Namala, Segafinna. Ces villages n'ont pas assez d'espace.

Il y a aussi des facteurs qui mènent à la dégradation des pâturages naturels. D'abord la croissance de la population a mené à un défrichement accru des zones pas encore touchées. En plus, le manque d'aliment bétail vers la fin de saison sèche peut conduire à la coupe abusive des arbres pour nourrir le bétail. A cette cause s'ajoute la recherche de fourches pour les hangars. Les feux de brousse favorisent la destruction de la faune et de la flore. Les autres raisons qui poussent les villageois à couper les arbres au profit des animaux sont le goût et la variation préférentielle des animaux en fonction des périodes. Les éleveurs trouvent que les animaux préfèrent les feuilles que les herbes sèches avant la tombée des premières pluies. Les débuts d'hivernage, période pendant laquelle la disponibilité en herbes est rare, restent la période pendant laquelle 100% des enquêtés (27) cherchent les feuilles pour nourrir les animaux. A cette période, l'herbe sèche est rare et les pluies insuffisantes pour faire pousser de nouvelles herbes.

Nous avons montré ci-dessus que les gens pensent que dans les conditions normales, le coton peut amener un apport important aux revenus des paysans de la zone. Nous avons aussi montré que la réussite agricole est directement liée à un investissement important dans le bétail. La réussite agricole tente aussi aux gens d'augmenter les espaces cultivées. Il faut en penser que si le coton commence à bien marcher dans la zone de Kita, les problèmes de pâturage ne vont que s'accroître au fur et à mesure que les paysans défrichent des nouvelles superficies et achètent des animaux.

6.3.2 Santé animale

Les animaux sont sujets aux problèmes de santé que les éleveurs connaissent bien. Pour faire face à ces problèmes, les propriétaires de bétail font des interventions curatives et mènent des actions de prévention (la prophylaxie, la quarantaine) contre certaines maladies. Ils se tournent vers les services vétérinaires modernes aussi bien qu'aux traitements traditionnels. Néanmoins, le niveau de suivi sanitaire n'est pas très élevé. Parmi les 60 GD suivis par l'enquête, 37 faisaient un suivi sanitaire de leurs animaux (au moins une espèce). Parmi ces 37, cinq ont fait le suivi eux-mêmes; 9 ont eu le recours à l'agent vétérinaire de l'Etat, 14 ont utilisé le zoo-technicien de la CMDT. D'autres ont fait appel à une combinaison d'agents, y compris la SICOPE (Société d'Intérêt Collectif pour la Promotion de l'Elevage), un organisme privé qui travaille uniquement dans la zone de Namala.

Les maladies principales chez les bovins sont *jofèba* ou *jofèdimi* (la péripneumonie contagieuse), *sumaya* (le tripanozomiose), *bonfen* ou *kabakeleni* (le charbon symptomatique)

et *tolodimin* (l'otite). Chez les équidés, la seule maladie économique importante est la colique des équidés ou *kalaya*. Chez les ovins/caprins, les maladies connues sont *wanya* (la gale) et *toronci* (le piétin, une nécrose sous ongluée). Cette maladie est caractéristique aux zones très humides. La volaille connaît deux principales maladies : la peste aviaire (*siyébanaba*) et la variole aviaire. En plus des maladies citées plus haut les éleveurs connaissent des problèmes de santé animales liés aux morsures de serpent, aux parasites internes et externes, aux intoxications d'origine alimentaires ou produits phytosanitaire, la chute de l'amnios après la mise bas, les blessures, les diarrhées, et les toux.

Pour faire face aux différentes maladies les éleveurs ont développé une pharmacopie et des traitements traditionnels. En ne vous parlant de quelques exemples.

Les éleveurs ont plusieurs méthodes traditionnels pour traiter la toux, bien que le rhume. Le jus préparé des fruits d'oseille (*datu*) qu'on utilise dans la sauce est donné à l'animal ; des citrons tranchés sont mis dans de l'eau et posés au feu, le jus obtenu de cette préparation est donné à boire à l'animal malade ; le jus de tamarin imprégné dans de l'eau est administré à l'animal ; l'écorce de caïlcédrat (*Khaya sénégaleensis*) rendu en poudre est mélangé à du son de céréales qu'on présente à l'animal. On utilise un couteau ou un fer qu'on chauffe pour brûler la partie de l'animal qui se situe au dessus des nasaux ; et l'écorce de *bagana* (une plante que les cordonniers utilisent pour tanner la peau) immergé dans l'eau jusqu'à diffusion du jus d'écorce est administré à l'animal.

Pour les blessures et cicatrices, les éleveurs dans le site de Senko utilisent une herbacée bien du nom de *jalaninba* qui est séchée et la poudre est appliquée sur les plaies. Quelques rares fois on carbonise cette plante et la poudre de charbon obtenue est appliquée à la plaie soigneusement nettoyée. Dans le site de Namala la plante utilisée pour le traitement des plaies d'animaux se nomme *limogonintoli*. Cette herbacée guérit facilement les plaies infectées et empêche les mouches de pulluler sur la blessure.⁸ Le tabac déjà travaillé pour être chiqué est aussi appliqué à la plaie des animaux pour faciliter la cicatrisation. La potasse plus un peu de beurre de karité bien mélangé permet une cicatrisation rapide. Le charbon de bois ou le dépôt noir de la fumée sur les murs de la cuisine sont rendus en poudre et appliqués à la plaie. Les fruits de pourghère rendus en poudre est appliquée à la plaie.

Contre le ballonnement, la plupart des enquêtés utilisent la préparation de l'oseille qui nous semble être un bon remède contre le ballonnement. Cette recette est utilisée pour le nettoyage du tube digestif des animaux. Le jus de tamarin est indiqué par les enquêtés de la zone de Namala pour le traitement de ballonnement. Cette pratique n'est pas connue au sud (population de la zone de Senko) ; cela s'explique bien par la rareté de cette plante au sud. Quelques rares personnes donnent de l'huile d'arachide aux animaux pour un problème de ballonnement.

Pour préserver les animaux contre les morsures de serpents on fait une incantation sur un morceau de tissu qu'on attache au cou des animaux. En dehors de cette formulation, un animal déjà mordu se traite par l'administration et l'application d'une poudre de *sôrô*. Les éleveurs achètent cette poudre avec des gens qui ont une maîtrise de la formulation.

Pour lutter contre les parasites internes et externes on utilise beaucoup l'écorce de caïlcédrat (*Khaya sénégaleensis*). Contre les parasites internes, on prépare l'écorce du caïlcédrat dans de l'eau. Après ébullition on laisse refroidir la préparation qu'on administrera à l'animal. Les

⁸ Il se peut que la plante nommée *limogonintoli* à Namala soit la même que la plante nommée *jalaninba* à Senko. Certes, nous n'avons pas eu d'éclaircissement par rapport à cela.

feuilles de lianes sont bouillies dans de l'eau et le filtrat est administré à l'animal. On donne les grains de fonio avec grumes à l'animal. Les fruits de *bagana* (plante à tanin) sont préparés dans de l'eau, le filtrat issu de cette préparation est administré à l'animal. Contre les parasites externes, on pratique même de nos jours une lutte mécanique. On arrache à la main ou coupe au couteau les tiques. Cette méthode est déconseillée par les zootechniciens car très généralement le rostre solide reste fixé et cela n'est pas du tout bien pour l'animal traité. On utilise aussi le filtrat préparé au feu de l'écorce du caïlcédrat avec lequel on lave l'animal. Un massage avec les tiges de fonio bouillies dans l'eau fait du bien à l'animal. Le filtrat de cette préparation a un effet destructif de la cuticule des insectes et les exoparasites tels que les bactéries et les champignons.

La gale se traite traditionnellement par l'application des résidus du beurre de karité sur les parties où il y a excroissance. Les résidus du beurre de karité ou le beurre de karité simple est mélangé au rachis de maïs calciné ou aux feuilles de bananier calcinées pour être appliqué aux parties malades.

Le piétin est une maladie propre aux bovins et aux ovins-caprins. Elle se soigne par un massage à l'eau chaude. Pour éviter cette maladie on aménage pendant l'hivernage les parcs et les lieux d'attache des animaux à la maison.

Après la mise bas, la chute de l'amnios reste un problème dans beaucoup de cas. Généralement pour pallier à ce problème, l'animal est mis en régime. On donne à l'animal les fruits mûrs du figuier (*Ficus sp.*) plus une panicule entière du sorgho qu'on fait passer au dessus d'une flamme. Dès le deuxième jour on utilise un morceau d'une branche de *cangara* en bambara ou *janbakotowulen* en malinké (une combretacée) pour jouer le rôle pendule. Tous les enquêtés reconnaissent qu'il y a des personnes qui font des incantations pour extraire l'amnios. Une chose très importante à retenir est que l'animal reçoit beaucoup de nourriture pendant la période où l'amnios est encore là.

Quand un animal a mal aux yeux par suite d'un choc quelconque, le traitement le plus fréquent est le lavage à l'eau fraîche des yeux. Certains éleveurs utilisent la poudre des morceaux de vieilles jarres bien tamisée dans les yeux.

Les pratiques de traitement traditionnel agissant en synergie avec les prestataires privés, les services de l'Etat et de la CMDT occupent une place assez importante. Les maladies pour lesquelles les paysans font intervenir le vétérinaire sont : le charbon symptomatique, la tripanozomiose, la péripneumonie, les parasites, la gale, et les morsures de serpents.

Les paysans enquêtés trouvent que le traitement traditionnel est à eux, donc accessible à tous. Selon eux, "nous n'avons pas besoin de gros moyens pour avoir les médicaments. Ce traitement nous aide beaucoup car il nous permet de prime abord de résoudre nos problèmes de santé animale sans difficulté." Le traitement traditionnel est complémentaire au traitement moderne et beaucoup moins coûteux. Les inconvénients des méthodes traditionnelles de traitement se limitent au manque de précision dans le dosage des médicaments et les résultats de diagnostic. On parvient difficilement à faire la différence entre les maladies qui se ressemblent. Les décoctions et les produits utilisés ne sont pas toujours aussi efficaces que les produits des laboratoires.

Les spécialistes qui connaissent les médicaments modernes donnent peu de détails sur les faiblesses et les doses de traitement complet. Selon les paysans, "Nous sommes butés le plus souvent à des problèmes de doses et de manque de traitement achevé. Les produits sont très coûteux et ils ne sont pas disponibles tout le temps." Les avantages des traitements modernes sont la rapidité des effets qu'ils produisent au sein des différents organismes et la prévention

qu'ils offrent aux différents sujets. Il existe un véritable chevauchement entre les différentes compétences dans certains cas face au maintien de la santé animale.

6.4 LA DISPOSITION DES ANIMAUX ET LEURS PRODUITS

Les gens élèvent les animaux non seulement pour épargner mais pour avoir du lait, de la viande, la force des traction, pour payer les impôts, la dot, pour prévoir les maladies, pour faire face aux déficits céréaliers, etc. Dans le rapport précédent (Diarra et al. 1999), nous avons présenté les informations sur les saisons d'achat et de vente des animaux et les prix maximums, selon les paysans. Nous avons aussi montré le rôle important du bétail dans la dot. Dans cette partie, nous allons présenter les informations gagnés sur les revenus gagnés par des 60 GDs dans la période de Mai à fin Août 1999.

Les individus qui ont leur propre bétail ont souligné qu'ils ne vendent pas souvent les produits animaux. Ce qui est vendu est le plus souvent les animaux. Ici le caprin arrange les gens, qui, en le vendant, peuvent avoir une petite somme d'argent. Un enquêté a même appelé le caprin "l'argent sur pied."

Donc, le seul produit animal vendu dans les 60 groupes domestiques dans la période concernée est le lait. Sept groupes domestiques ont vendu le lait 18 fois.⁹ Le montant total gagné était de 4.800 FCFA, pour une moyenne de 265 FCFA par vente. Quatre ventes ont été faites par un homme non-marié qui travaille comme berger; les autres ventes ont été faites par les femmes. Les utilisations prévues de l'argent gagné ont été divers, mais la moitié des femmes qui vendaient du lait avaient l'intention d'utiliser l'argent gagné pour payer des condiments. Il y avait une seule vente du lait dans la zone de Senko; les autres ont été dans la zone de Namala.

En ce qui concerne les ventes des animaux, la volaille était la plus vendue. Pendant cette période, les gens dans l'échantillon ont vendu 17 poules, 8 coqs, et 4 pintades. Le prix moyen d'une poule était 840 FCFA, d'un coq 1.090 FCFA, et d'une pintade 700 FCFA. Les prix de vente observés sont bien au dessous des prix maximums notés par les paysans (Diarra et al. 1999: 40). Les prix maximum d'une poule est 1250 FCFA, d'un coq 2000 FCFA, d'une pintade 1500 FCFA. Vingt-trois des 29 ventes ont été fait par le chef du groupe domestique ou d'un homme marié. L'argent était prévu pour les utilisations divers. Vingt-trois des 29 ventes ont été faits dans la zone de Namala, mais la totalité de ventes de pintades a été dans la zone de Senko.

Les gens vendaient aussi les ovins (3 pendant cette période), des caprins (14), et des boeufs (4). Toutes ces ventes sauf 2 ont eu lieu dans la zone de Namala.. Treize des 21 ont été faites par les chefs du GD, 7 par les hommes mariés et une par une femme âgée. Le prix moyen d'un ovin était 10.700 FCFA, d'un caprin 7.500 FCFA et d'un boeuf 20.350 FCFA excepté un boeuf qui a été abattu et vendu en tas de viande. Ce dernier a rapporté 33.000 FCFA. Ces prix sont au dessous des prix maximums rapportés dans le rapport précédent (50.000 FCFA pour un ovin mâle, 40.000 FCFA pour un caprin mâle, 200.000 pour un bovin mâle). Nous ne savons rien sur l'état de santé des animaux vendus, mais la période de vente était la soudure, quand les prix ont l'habitude de chuter. Les gens avaient vendu leurs animaux pour faire face

⁹Rappelons que pendant cette période, les individus ont été enquêté sur 3 jours tous les 10 jours. En effet, pour avoir une meilleure idée du revenu total, il faut multiplier par 3,3. Pour les comparaisons entre catégories de vente, nous pouvons utiliser les données bruts, ce qui nous faisons ici.

aux besoins divers. Notamment l'utilisation prévu dans la moitié des ventes de chèvres était l'achat des céréales ou de la nourriture.

Si les gens espèrent gagner des sommes importantes de leurs animaux, il faut peut-être prévoir des meilleures conditions : ventes planifiées et meilleure santé animale.

6.5 CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

D'une manière générale l'élevage apporte des revenus substantiels et un patrimoine important à la population des zones de Senko et de Namala. Cependant il reste beaucoup de choses à entreprendre du côté de la population, des ONG et tous les acteurs au développement. Cette partie soulève quelques suggestions.

1) Gardiennage. Les ONGs ou les services vétérinaires peuvent entreprendre des campagnes de sensibilisation pour que les éleveurs mettent tout en oeuvre pour mieux garder les animaux.

2) Habitat. L'humidité excessive, lorsqu'il n'existe pas d'abris convenables augmente la fréquence des maladies telles que la pneumonie et l'infection par les vers. Ceci confirme largement la nécessité de mettre les animaux dans de bonnes conditions d'habitation pour assurer une meilleure productivité. Ainsi, il est indispensable que les différents services techniques définissent un modèle d'habitat pouvant être conçu par les éleveurs en tenant compte de leurs zones et de leur pouvoir d'achat.

3) Alimentation. L'alimentation étant l'un des facteurs le plus important pour la production animale, il est indispensable que les éleveurs prennent des dispositions en commun accord avec les services techniques pour :

- l'exploitation rationnelle des pâturages ;
- assurer le ravitaillement et le transport réguliers de l'aliment bétail ainsi des concentrés et des sels minéraux tout en tenant compte du pouvoir d'achat des paysans ;
- réaliser de nouveaux points d'eau.

Au fur et à mesure que le pouvoir d'achat des paysans augmente (dû par exemple aux activités de la CMDT ou bien à la désenclavement de la zone), ces problèmes d'alimentation et du pâturage risquent de s'empirer avec une augmentation du nombre de bétail. Pour faire face à cela, il faut soit trouver des autres investissements soit prévoir une intensification de l'élevage.

4) Santé animale. Les maladies constituent un obstacle pour l'élevage. Il faut une véritable information, une sensibilisation sur les maladies économiquement importantes pour les sites enquêtés afin d'assurer une meilleure santé des animaux. Les éleveurs et les techniciens doivent ensemble :

- respecter les règles d'hygiène et des conditions d'élevage ;
- procéder à temps à la vaccination des animaux ;
- aussi pour les traitements des cas de maladies qui apparaissent, procéder à un diagnostic précoce.

Il faut faire la part des choses concernant les traitements traditionnels, c'est-à-dire avoir une liste des maladies réellement traitables par les méthodes traditionnelles. Comme on a déjà commencé à faire concernant les maladies humaines et leurs traitements traditionnels, il sera intéressant de mener des études sur la mode d'action de certains traitements traditionnels.

Concernant les maladies modernement traitables un véritable transfert des compétences doit être enseigné aux paysans. Une organisation de foire de bétail, par exemple, à la veille des fêtes, pourrait engendrer des débouchés dans la sous-région. Une bonne application de ces différentes recommandations pourrait sans doute élever le niveau de l'élevage et mieux faire profiter les éleveurs des fruits de leur élevage.

7. LES ACTIVITÉS NON-AGRICOLES

Le chapitre sur les stratégies économiques ci-dessus a déjà établi qu'un grand nombre de stratégies dans cette zone dépend des activités non-agricoles pour générer des ressources importantes. En général ces activités sont de deux sortes : le commerce et l'artisanat. Le concept du commerce implique que l'individu paie des biens quelque part et les revend, normalement ailleurs ou en quantités différentes. Par exemple, une femme achète un sachet de 100 cubes maggi dans un marché hebdomadaire ; elle les revend dans son propre village par cube. Cette catégorie comprend les tables, les boutiques, et les négociants (qui trouvent un acheteur pour quelqu'un qui a envie de vendre ou vice-versa). Les négociants sont surtout utilisés quand le client ne connaît pas suffisamment le marché, soit les prix soit la clientèle ; dans cette zone, les négociants sont souvent utilisés pour des ventes et des achats de bétail.

Par contre, l'artisanat reste la production d'un bien par quelqu'un à vendre à un consommateur ou à un revendeur. Souvent la production artisanale est comparé à la production industrielle ; la première est à petite échelle, elle utilise surtout les techniques à la main pendant que le dernier produit à une grande échelle, avec des équipements de haute technologie, la production en série. Dans cette zone, on ne trouve pas la production en série ou la haute technologie. Comme nous le verrons les gens cherchent les meilleurs équipements, mais ils travaillent normalement seul ou en petit groupe, avec quelques apprentis au maximum.

Les autres activités non-agricoles ont subi les mêmes contraintes d'échelle, nous avons élargi le sens du mot pour ce rapport pour traiter sous la même rubrique aussi les vendeurs des services (y compris le savoir), par exemple, les musiciens, les thérapeutes traditionnels, les infirmiers, les réparateurs des outils en milieu rural. Comme nous le verrons plus loin, leur accès aux ressources et capacités n'a pas été gagné d'une façon très différente que les producteurs de biens ; les marchés ont les mêmes caractéristiques. De la même façon, nous traitons sous la même rubrique les activités qui prennent directement les ressources de l'environnement (ex., la pêche et la chasse).

La distinction entre commerce et artisanat n'est pas toujours évidente. La femme qui achète le riz et les condiments pour préparer un repas qu'elle vend par plat au marché hebdomadaire, fait-elle le commerce ou l'artisanat ? Pour nous la clé est la valeur-ajoutée par la transformation artisanale, une caractéristique qui manque normalement dans le commerce. Bien que beaucoup de villageois appelleront cette dame une commerçante, nous la considérons comme une artisane parce qu'elle transforme les ingrédients bruts à quelque-chose d'autre. Il en est de même pour les vendeuses de la farine frite, des boulettes, etc. En même temps, la distinction entre vendeur de bien et de service/savoir n'est pas toujours claire. Le forgeron peut créer pour son client une nouvelle daba ou il peut réparer une ancienne.

Nous rappelons au lecteur que nous utilisons des catégories pour clarifier des facteurs qui touchent la population et leur impact. Dans l'actualité, il n'est pas toujours possible de trouver une ligne claire entre une catégorie et une autre. Nous commençons ce chapitre par un regard sur le commerce. La deuxième partie du chapitre traitera l'artisanat.

7.1 COMMERCE

Il a été signalé dans le rapport précédent (Diarra et al. 1999) que dans les zones de Namala et Senko, la quasi-totalité de la population demeure attachée aux activités agricoles. Et il est écrit au rapport préliminaire : "Il n'y a pas de groupe domestique dans l'échantillon où il n'y a pas

au moins un individu qui cultive. Même dans les familles des bergers, où le chef de GD ne cultive pas, sa famille ou sa belle fille a normalement des champs pour nourrir la famille... ” (Koenig, Diarra et Kamaté 1999:19). L’agriculture étant donc l’activité principale de l’ensemble de la population (hommes et femmes), il va sans dire que l’activité commerciale apparaît d’emblée comme secondaire. Cependant il serait utile et intéressant de situer l’activité commerciale dans le temps pour pouvoir apprécier son évolution ou son développement.

7.1.1 Les périodes précoloniale et coloniale

Il est évident qu’à cette époque, il n’existait guère de marché (foire hebdomadaire) ni à Namala, ni à Senko. Ce n’est qu’en 1960, selon nos informateurs, que le marché de Namala fut créé. Il se tient tous les mercredi. Quant au marché de Senko, il est encore plus récent (1990). Il a lieu tous les lundi.

Si aujourd’hui il faut parler de commerce au sens moderne du terme, les populations de la zone de Namala (Malinké) et de la zone de Senko (Peulh sédentaires) à l’instar de tous les peuples du Mali et de l’Afrique entière ont connu surtout pendant la période précoloniale le système de troc. Force est de reconnaître que cette forme archaïque d’échange et de commercialisation existe même de nos jours en milieu rural. A Namala comme à Senko, il n’est pas rare de voir les femmes échanger des produits maraîchers ou autres condiments contre des céréales (riz, mil, maïs). Les céréales peuvent aussi être échangées contre du lait de vache ou contre du poisson. Il paraît que dans le temps, même les objets de la poterie et autres ustensiles de cuisine s’échangeaient contre des produits agricoles et maraîchers.

Les hommes en ce qui les concerne, pouvaient échanger entre eux, différentes variétés de semences. Faut-il préciser que les gens de caste tels que les forgerons et les cordonniers échangeaient leurs objets fabriqués contre du grain. Généralement c’était le chef de famille ou du GD qui s’occupait de l’échange du grain contre les instruments aratoires (daba, houe, hache, faucille, couteau etc.). Mais pendant les périodes de disettes ou de pénurie alimentaire, ce sont les gens de caste qui se promenaient avec leurs objets pour les échanger contre des vivres. Les tisserands en faisaient autant ; c’est-à-dire qu’ils échangeaient leurs bandes de cotonnades contre des céréales. Dans ce système de troc, le bétail n’était pas épargné : bétail contre bétail, bétail contre céréales ou bétail contre cotonnades. Outre le système de troc, il y a eu aussi selon nos informateurs, l’usage des coquillages sous forme de monnaie (*Kolonkisè* : cauri).

Mais ce système d’échange a vite disparu avec l’apparition de la monnaie du colonisateur disaient-ils. Dès lors, il a été constaté que les cauris sont devenus des choses à vendre et non plus un moyen de paiement. Ils sont alors utilisés à d’autres fins : parures, ornement d’objets occultes ou magiques etc. A propos de l’époque précoloniale et coloniale un informateur disait en ces termes : “ ... les cauris (*kolonkisè*) étaient de l’argent autrefois. On les mangeait.¹⁰ Tu pouvais tout acheter avec. Mais si tu voulais acheter quelque chose de grand (important), alors il fallait prendre beaucoup de cauris. Quand les Blancs sont venus avec leur argent (*wari*), les choses sont devenues plus faciles. Avec une petite pièce d’argent tu pouvais acheter beaucoup de choses. N’importe qui ne pouvait pas avoir dix (10) francs... Nous, nous n’avons pas connu ce moment où les gens mangeaient les cauris (*kolonkisè dun waati*). Mais nos pères et nos grands-pères les ont mangés.”

¹⁰Dans le sens de dépenser.

Certes, à cette époque, on ne pouvait guère parler de commerce (*jago*) dans le sens “d’achat et de vente ou de réaliser des bénéfices” dans les zones de Namala et de Senko. Car les gens n’avaient aucunement l’ambition d’amasser de l’argent. Leur souci majeur était certainement de gagner des vivres, des condiments, du bétail, de la volaille et de quoi cacher la nudité (un habillement modeste).

Si pendant ces deux époques passées, le commerce n’était pas pratiqué en tant que tel selon nos informations recueillies à Namala et à Senko, faut-il se réserver par manque d’informations de penser au statique dans les zones de proximité tel que Kita et certaines villes guinéennes.

7.1.2. De la période d’indépendance à nos jours

Comme signalé plus haut, il a donc fallu attendre les années 1960 (l’indépendance du Mali) pour que le marché de Namala voit le jour. Quant à celui de Senko, il a été certes mis en place récemment en 1990, à la veille de la révolution de mars 1991.

Par extrapolation, de l’indépendance du pays à la récente révolution, c’est-à-dire de part et d’autre, l’on voit aisément ou du moins l’on peut deviner le degré de motivation et de détermination du peuple malien tout entier de s’assumer, de prendre son sort en main et de lutter énergiquement pour l’amélioration de ses propres conditions de vie, malgré les nombreux aléas climatiques.

En fait, si l’on parle d’amélioration des conditions de vie ou d’existence d’un peuple déjà colonisé, l’on ne doit pas perdre de vue la colonisation elle-même avec son lot d’inconvénients et ses quelques avantages, si avantages il y a. Ceci peut banalement rappeler les propos du Général De Gaulle : “Si la colonisation a été un mal, elle a été un mal nécessaire.” Cependant les colonisés eux aussi pourraient rétorquer en ces termes : “Un mal nécessaire pour qui et pourquoi? Civiliser les africains et sauver leur âme? Ou bien trouver des débouchés pour l’Europe?”

Tout compte fait, pour retourner à nos moutons, il faut reconnaître que c’est la construction de la voie ferrée reliant Bamako à Dakar pendant la période coloniale qui a constitué indubitablement un facteur très important de désenclavement de toute la zone de Kita. C’est donc grâce aux chemins de fer que certains paysans de la zone peuvent se permettre aujourd’hui de pratiquer le commerce (*jago*) ou de faire du petit commerce (*jago minsèni*) après la période des travaux champêtres.

Il a été constaté que c’est plus tard, vers les années 1970 et 1980 que l’activité commerciale, toujours considérée comme une activité dite secondaire par rapport à l’agriculture, va prendre de nouvelles proportions avec l’implantation en 1978 de l’Opération Arachide et Culture Vivrière (l’OACV) qui deviendra l’Opération de Développement Intégré pour la Production Arachidière et Céréalière (ODIPAC), puis se transformera en Opération de Développement Intégré du Mali Ouest (ODIMO). Et c’est en 1995 que la Compagnie Malienne de Développement des Textiles (CMDT) va ouvrir ses portes dans la zone de Kita.

En effet, tous ces organismes ont donc, d’une manière ou d’une autre et à un moment donné, augmenté le pouvoir d’achat de certains paysans de la zone, faut-il le reconnaître. On peut donc affirmer que c’est à partir de ces quelques changements survenus dans la zone que certains paysans ou cultivateurs ont décidé d’entreprendre l’activité commerciale sans pour autant laisser tomber l’agriculture qui a toujours été leur occupation essentielle. Cette façon de faire peut bel et bien être considérée comme une stratégie d’avoir plus d’une corde à son arc.

Comme nous avons vu dans des chapitres précédents, combiner des différentes activités est retrouvé parmi toutes les catégories de stratégies économiques.

Cette attitude des paysans-commerçants est liée à la mentalité du milieu : “Nous sommes nés dans la culture (*sènnè*) et nous avons grandi dans la culture. Nous ne pouvons pas abandonner totalement la culture. Ce qui est sûr, la terre ne ment pas.” Tels ont été les propos de nos interlocuteurs. D’une manière générale, ces mêmes propos sont tenus par tous les ruraux du Mali. C’est pour cette raison qu’on constate que ceux qui se professionnalisent dans le commerce, finissent toujours par abandonner le milieu rural au profit des centres urbains.

7.1.3 Les commerçants de Namala et de Senko

Les informations sur lesquelles cette partie est basée sont venues des sources différentes. Il y avait d’abord les recherches qualitatives d’un chercheur des l’Institut des Sciences Humaines associé au projet. Il y avait aussi des informations quantitatives collectés auprès des 60 GD de l’échantillon. Finalement il y a plusieurs entretiens qualitatifs faits avec les gens qui font du commerce dans les deux zones pendant le mois de Juin 2000. Ces informations sont quelques fois un peu contradictoire, mais elles donnent ensemble un peu lumière sur la situation commerciale dans les deux zones.

La première partie qualitative a eu à organiser des entretiens individuels dirigés afin de dénombrer et d’identifier les gens que les populations elles-mêmes considèrent comme des commerçants, c’est-à-dire des *jagokèlaw* ou des *julaw* en langue mandingue. Ceux qui ont été désignés commerçants sont certes des *butigitigiw* (des boutiquiers) ; des *tabalitigiw* (des étalagistes ou des marchands ambulants) ; des *yugu-yugufere law* (des fripiers) ; des *lotolitigiw* (des restaurateurs / restauratrices) et des *nanfen-fere law* (vendeuses de condiments).

Quant aux *cikèlaw* (cultivateurs) qui vendent occasionnellement leurs produits agricoles (mil, maïs, riz, arachide, coton et autres), ils ne sont guère considérés comme des *jagokèlaw*. Même les éleveurs (*misitigiw*) qui vendent régulièrement du lait ne sont pas des *jagokèlaw*. Par contre les femmes qui, selon nos informateurs, quittent la ville de Kita pour venir acheter le lait dans les villages pour aller le revendre, sont bel et bien des *jagokèlaw*.

Par ailleurs, les gens que les populations appellent *bololabaarakèlaw* (les artisans) tels que les forgerons (*numuw*), les tisserands (*gesedanaw*), les potières (*dagadilalaw*) et les fabricants de nattes et d’éventails (*dilan ni tafiyèdilalaw*) qui vendent leurs produits artisanaux, ne sont pas aussi considérés comme des *jagokèlaw*.

D’ailleurs, certains de nos informateurs ont même eu à nous dire que pendant la période morte, c’est-à-dire après les travaux champêtres, les cultivateurs qui s’adonnent au petit commerce, ne peuvent pas se prendre pour des *jagokèlaw*. Ils sont plutôt des *bolomayèlèmalaw*. Grammaticalement, ce terme est composé de *bolo* (main) ; *ma* (préfixe) ; *yèlèma* (changer) ; et *law* (désigne l’agent). D’où, ce mot *bolomayèlèmalaw* est issu de l’expression *k’i bolomayèlèma* qui veut dire littéralement “changer la main.” Cela veut dire “faire autre chose que ce qu’on fait habituellement.”

En tenant compte de ces considérations, on peut se demander s’il ne serait pas hasardeux de parler d’une véritable activité commerciale dans les zones de Namala et de Senko, dans la mesure où la quasi totalité de la population demeure attachée aux activités agricoles? Comme nous avons déjà discuté dans le chapitre sur les stratégies économiques, les gens de la zone combinent le plus souvent plusieurs activités. Comme leurs voisins, ceux qui font le commerce font normalement l’agriculture et/ou l’élevage à côté. Si nous regardons les informations

quantitatives, il devient clair que le commerce apporte un complément important à plusieurs GD de la zone.

Pour cette partie, nous avons compté comme commerçants ceux qui ont eu des revenus de la vente de ce qu'on appelle "besoins quotidiens" (le thé, le sucre, le savon, le pétrole, etc.), des condiments (ex., les cubes maggi et les oignons grillés surtout), et d'autres produits industriels (ex. pièces de vélo, habillement). Puisque très peu de ces articles sont produits sur place nous étions sûrs que les gens qui ont gagné par la vente étaient des revendeurs. Néanmoins, cette procédure nous a empêchés d'identifier des revendeurs des produits agricoles (comme le riz, les arachides) et les négociants de bétail parce que le format du questionnaire n'a pas permis de distinguer ceux qui ont vendu leur propre production et ceux qui ont acheté pour revendre. Donc, les chiffres de l'enquête quantitative concernent le nombre minimum de gens qui ont gagné à partir des activités commerciales.

Le nombre de "vrais" commerçants peut-être minime. A Namala, les six villages de l'enquête ne comptent que 17 commerçants (*jagokèlaw mogo tan ni wolonwula*), sur une population d'environ 2.882 imposables. A Namala, on trouve six (6) commerçants dont quatre (4) boutiquiers ; une (1) restauratrice et une (1) vendeuse de condiments. A Traoréla, il y a trois (3) commerçants dont un (1) boutiquier et deux vendeuses de condiments. A Segafinna, il y a deux (2) commerçants dont un (1) boutiquier et un (1) étalagiste. A Banbala, on trouve deux (2) commerçants dont un (1) boutiquier et un (1) étalagiste. A Barabala, il y a un commerçant-étalagiste et à Kobokotoni, trois (3) commerçants dont un (1) boutiquier et deux (2) étalagistes.

Quant à la commune de Senko, elle vit pratiquement les mêmes réalités que Namala. Avec une population de 6.378 habitants dans la commune, Senko ne compte que dix huit (18) commerçants (*jagokèlaw mogo tan ni segin*) dans les trois villages de l'enquête. A Senko, il y avait sept (7) commerçants dont un (1) boutiquier et six (6) étalagistes, à Sogonko, six (6) commerçants dont un (1) boutiquier, quatre (4) étalagistes et une (1) vendeuse de condiments, et à Gerekola, cinq (5) commerçants dont quatre (4) étalagistes et une (1) vendeuse de condiments.

Mais si l'accent est mis sur les 60 GD de l'enquête répétitive, parmi les 229 individus concernés, 36 ont eu des revenus du commerce dans la période de fin Mai à fin Août 1999, y compris 20 personnes dans l'échantillon de Namala et 16 personnes à Senko. Ceux qui faisaient du commerce venaient de toutes les catégories des enquêtés : les chefs des groupes domestiques (6), les hommes mariés (9), les hommes non-mariés (4), les femmes âgées (9) et les femmes jeunes (8).

Les articles vendus et les possibilités commerciales varient de façon significative avec la catégorie de l'individu. Les hommes mariés ont gagné les sommes les plus importantes, une moyenne de 183.851 FCFA pour la période concernée. Deux boutiquiers (un à Namala et un à Senko) ont eu des revenus supérieurs aux autres commerçants. Ils vendent divers articles dont leur clientèle a besoin. Le boutiquier à Namala vend surtout le riz, la farine, les cigarettes, le thé et le sucre ; le boutiquier dans la zone de Senko vend surtout le riz, le sucre, les céréales, les habits pour les enfants, et les pièces de bicyclettes. Les autres vendent une gamme plus restreinte des articles, mais le thé, le sucre et le pétrole sont souvent importants. Le marchand de céréales, arachides et bétail doit tomber aussi dans cette catégorie, mais ces ventes ne sortaient pas dans nos informations à cause de la méthodologie utilisée.

Les trois (les deux grands boutiquiers et le négociant) tombaient dans la catégorie des réussis. Néanmoins, les deux boutiquiers sont des handicapés encouragés par des familles à chercher

d'autres possibilités que l'agriculture. Un est parti à Kayes pour faire le berger et avec 40.000 FCFA, il a démarré une table ; plus tard, avec cet argent, il a construit sa boutique. Maintenant, il peut avoir des recettes quotidiennes de 50.000 FCFA les jours ordinaires, 200.000 à 250.000 FCFA le jour du marché hebdomadaire. L'autre a commencé par les ventes de bonbons qu'il a eus à crédit; un Sarakolé dans un village voisin l'a encouragé à faire le commerce étant donné son handicap. Lui aussi a commencé par une table; après il a ouvert sa boutique. Ses recettes sont plus faibles ; 10.000 à 25.000 FCFA par semaine. Le négociant a travaillé pendant des années avec un Sarakolé en Gambie, où il a vendu le poisson. Quand il est rentré au village (à cause des problèmes familiaux), il a commencé à acheter et revendre les produits agricoles et le bétail. Les autres hommes-mariés n'ont pas le même niveau de recettes. Il y a parmi eux des étalagistes et des détenteurs de petites boutiques.

Tout le monde est touché par le manque de pouvoir d'achat des populations de la zone, ce qui les empêche d'augmenter leur niveau de ventes. Néanmoins, ils ne sont pas trop embêtés par le problème de concurrence et ils pensent qu'ils peuvent maîtriser les demandes de crédit. Les grands boutiquiers vont régulièrement à Kita et même à Bamako pour se ravitailler.

Les chefs de groupes domestiques et les hommes non-mariés font aussi la même sorte de commerce, mais à une échelle réduite. Pendant la période concernée, les 6 chefs de GD ont gagné une moyenne de 14.100 FCFA et les 4 hommes non-mariés 8.500 FCFA.

Les femmes font aussi le commerce, mais leur revenu est très bas. Les 9 femmes âgées ont gagné 1200 FCFA en moyenne pendant la période concernée et les 8 jeunes femmes, 2250 FCFA. Bien que les hommes aient vendu beaucoup d'articles différents, les femmes ont ciblé quelques condiments : surtout les cubes maggi et les oignons grillés. Le plus souvent, elles achètent des condiments en quantité (ex., 1 sac de 100 cubes maggi) au marché hebdomadaire qu'elles vendent au détail dans le village. Parce qu'il y a un nombre important de femmes qui voudraient faire le commerce, beaucoup d'entre elles ont senti la concurrence. Les vendeuses de cubes maggi ont souvent donné de petits cadeaux pour encourager leur clientèle, ce qui diminue encore le bénéfice.

Souvent, les femmes disent qu'elles peuvent gagner plus dans l'agriculture, mais faire le commerce leur donne le prix de condiments. Il y a pourtant une femme qui a payé 2 vaches et 2 chèvres avec l'argent gagné dans le commerce.

7.1.4 Les sources d'approvisionnement des produits commercialisés

Les trente cinq (35) commerçants recensés par l'enquête qualitative à Namala et à Senko vendent, chacun selon leurs moyens financiers, les produits suivants : sucre, thé, café, bonbons, biscuits, chewinggum, lait en poudre, savon, cigarettes, allumettes, piles, torches, lampes, lames, ustensiles de cuisine, pièces détachées (de mobylette ou bicyclette), l'essence, pétrole, tissus, pagnes, vin rouge, cubes maggi, sel, produits cosmétiques, etc. En plus des produits manufacturés, certains commerçants vendent aussi des produits agricoles tels que mil, riz, arachide, maïs, haricot et autres. Ces produits ont des sources d'approvisionnement différentes.

Les produits locaux sont les produits agricoles et maraîchers. Il s'agit généralement du mil, du riz, du maïs, de l'arachide, du haricot, du fonio, des pois de terre, du sésame, du manioc, de la patate, de l'oignon, du piment, du gombo, du tabac. Ces produits sont soit vendus dans des boutiques soit à la foire hebdomadaire. Quant au coton, il est directement vendu à la CMDT.

Comment les commerçants s'approvisionnent-ils ? En fait, leur stratégie consiste généralement à acheter ces produits (ci-dessus cités) aux villageois à bon prix (*ka san daduman na*) pendant

les récoltes, pour les revendre à un prix plus élevé pendant la période de crise ou de soudure (*gèlèya waati*). D'ailleurs, les *jagokèlaw* ne sont pas les seuls à pratiquer une telle méthode de commercialisation. Il a été constaté que dans la plupart des villages enquêtés, il existe des groupements de jeunes (des tons villageois) et des associations de femmes qui ne se confondent pas du tout avec les commerçants, mais qui achètent bien sûr en fonction de leur pouvoir d'achat, une certaine quantité de mil ou d'arachide pendant les récoltes. Ils la stockent en prévision de la période de soudure.

Très souvent, les associations revendent leurs produits moins cher que les commerçants. Car tout compte fait, c'est l'esprit d'entraide et de solidarité qui prime. L'argent encaissé, au lieu d'être partagé entre les membres de l'association, est plutôt utilisé à d'autres fins :

- accorder des crédits remboursables aux nécessiteux du village ;
- achat de médicaments pour alimenter la pharmacie villageoise ;
- construction d'écoles de base ou de centres d'alphabétisation ;
- et autres.

En ce qui concerne l'achat des produits agricoles et maraîchers, l'opération peut s'effectuer directement entre l'acheteur et le producteur dans le village sans que les intéressés n'aient besoin de se rendre à la foire hebdomadaire où la demande peut être plus forte et par conséquent, le prix y est plus élevé. Il va de soit qu'une telle opération profite à l'acheteur. C'est pour cette raison qu'il n'est pas rare de voir le paysan (producteur) déjouer cette stratégie de l'acheteur en exigeant la vente de son produit sur le marché. Toutefois, quand la période de soudure arrive, c'est bien sûr le paysan affamé qui doit se ravitailler dans la boutique ou au marché. C'est l'ironie du sort !

Dans les secteurs de Namala et Senko, les produits de la cueillette sont vendus soit à l'état brut, soit après transformation. La jujube, les amendes de karité et de néré, le pain de singe, etc. sont vendus à l'état brut. Les produits transformés sont le beurre de karité, le sounbala et autres. La commercialisation des produits de la cueillette est surtout l'apanage des femmes et même des femmes âgées.

Les produits de l'élevage vendus sont du lait de vache (lait frais, lait caillé et le beurre), de la viande (de boeuf, de mouton et de chèvre), des peaux (de bovin, d'ovin et de caprin), et des oeufs de pintade et de poule. Le bétail et la volaille aussi sont vendus sur le marché.

Les produits artisanaux sont très variés. Il s'agit des paniers, des nattes, de la vannerie, des poteries, des instruments aratoires (pioche, daba, hache, faucille, coupe-coupe, couteau etc.), des instruments de musique (kora, jeme, tam-tam, tambour, balafon), des meubles en bois, de la cotonnade, etc.

La vente des produits manufacturés est réservée aux boutiquiers et aux étalagistes. Ces produits sont le sel, le sucre, le thé, le savon, l'huile, les bonbons, les biscuits, les cubes maggis, les cigarettes, les allumettes, les chewing-gum, les ustensiles de ménage (en plastique, en aluminium ou autres), les produits cosmétiques et pharmaceutiques, les pièces détachées de mobylette et de bicyclette, l'essence, le pétrole et autres matériels tels que les poste-radios, les cassettes etc. Comme source de ravitaillement, il y a tout d'abord les marchés hebdomadaires et ensuite les centres urbains. Il a été remarqué qu'en général, les boutiquiers de Namala et de Senko se ravitaillent à Kita, à Bamako et quelques fois en Guinée, compte tenu de la proximité de ce pays où le prix de certains articles est relativement plus bas qu'au Mali. Quant aux étalagistes et aux marchands ambulants, ils s'approvisionnent très souvent dans les boutiques sur place ou à la foire hebdomadaire la plus proche.

7.1.5 Commerce et changements socio-économiques :

Selon les propos recueillis de nos interlocuteurs, le commerce apparaît pour la plupart d'entre eux, comme du *ko kura* c'est-à-dire "une nouvelle chose à entreprendre," dans la mesure où leurs ancêtres ont toujours été des cultivateurs et n'ont jamais connu le commerce en tant que tel. C'est ce qui fait que même de nos jours, les gens dans la zone pensent communément que la pratique du commerce est une véritable aventure, c'est-à-dire un risque à prendre. Car il y a la possibilité de faire faillite et la possibilité de compromettre la bonne marche des liens de parenté, et des bons rapports villageois (voir le non paiement des dettes et autres).

Mais force est de reconnaître qu'à présent toute la zone de Kita apparaît comme une société en mutation. A savoir que Namala et Senko ne font pas exception à cette règle. Donc les changements apportés dans la zone avec l'implantation des différents organismes de développement ont certainement amélioré le pouvoir d'achat et le niveau de vie des populations. Et surtout une ouverture au monde extérieur semble créé.

Il n'est donc un secret pour personne aujourd'hui, que l'impact du commerce dans les zones de Namala et de Senko constitue une sorte d'ouverture. Car le déplacement des commerçants dans les différents centres commerciaux (Kita, Bamako, Kayes et certaines villes de la Guinée) et la rencontre des populations dans les marchés hebdomadaires, bref, toutes ces nouvelles habitudes ont permis aux gens de changer leur niveau de vie. Peu importe si cette évolution ne se fait pas toujours dans le bon sens de la "tradition."

Dans tous les cas, de nouvelles habitudes de consommation se sont créées dans la zone, par exemple la consommation du thé, du café, de l'alcool (vin rouge et bière), de la drogue, la cigarette etc. L'usage des engins à deux roues s'est beaucoup développé. Il n'est plus rare de voir dans la zone du matériel ménager (moulins, décortiqueuses), du matériel de confort (téléviseurs, radios, etc.). Aussi faut-il mettre l'accent sur les habitudes vestimentaires; toutes les modes qui paraissent en grande ville sont copiées. Enfin, grâce à la présence de la CMDT, le matériel agricole semble aussi amélioré.

7.1.6 Conclusion et Suggestions

Sans aucun doute, l'activité commerciale est à ses débuts dans les zones de Namala et Senko. Déjà en 1990, selon nos informations recueillies, aucune boutique n'avait encore ouvert ses portes à Namala et à Senko. Il n'y avait que des étalagistes. Si ce retard pouvait être dû à l'enclavement de la zone, alors depuis 1995, la CMDT s'est beaucoup investie dans la construction des routes pour améliorer un peu la situation. Mais à présent de grands efforts restent à faire. Il est remarquable que pendant ces dernières années, le commerce se développe petit à petit surtout dans les villages de Namala et de Senko. Car certains boutiquiers peuvent avoir comme recette journalière de 20.000 F CFA à 50.000 F CFA. "Il y a espoir!" disaient nos interlocuteurs.

Cependant leur souhait est de :

- améliorer l'état des routes (elles sont impraticables pendant l'hivernage);
- trouver des véhicules de transport de marchandises ;
- bénéficier de prêts bancaires ;
- diminuer les impôts et taxes.

En ce qui concerne les femmes vendeuses de condiments et autres, elles désirent avoir un appui financier pour augmenter leur capital.

7.2 ARTISANAT

Cette partie est surtout basée sur les entretiens avec quelque 22 personnes qui font des activités artisanales. Ces activités comprennent quelques-unes qui sont l'activité principale de la personne (forgeron, tailleur, infirmier) ; bien que tous ces individus aient des champs, leurs activités dans la domaine agricole sont sujettes aux contraintes posées par l'activité principale non-agricole. Dans d'autres cas, l'activité est menée en même temps que l'agriculture. La personne considère que l'agriculture est l'activité la plus importante, ou au moins c'est essentiel ; néanmoins, l'activité non-agricole génère des ressources importantes et est assez important dans la vie de la personne. Ces activités comprennent la thérapie traditionnelle, le jardinage, la boulangerie, la musique, la pêche. Il y a d'autres activités qui, bien que faites à côté de l'agriculture, sont pour la personne, d'une importance secondaire. L'individu se voit d'abord et quelques-fois uniquement comme agriculteur. Dans certains cas, ces activités permettent à un individu avec un niveau satisfaisant de la production agricole d'accéder à certains petits luxes de la zone rurale (ex., les cigarettes, les bonbons); dans d'autres cas, quand la production agricole n'arrive pas à satisfaire les besoins, ces activités permettent à la famille de combler le déficit alimentaire. Ces activités sont très variées et comprennent : le jardinage (à une autre échelle), la chasse, le tissage de *sekos*, cordes, nattes, le tissage de coton, la location des ânes, charrettes, bicyclettes, et d'autres catégories de transport, la réparation des radios, la maçonnerie, le travail de bois, la confection de puisettes ou taras, la puisaterie, l'apiculture. Chez les femmes, il n'y a pas beaucoup de formes d'artisanat, bien qu'il y ait des activités artisanales entreprises par beaucoup de femmes. Celui qui est fait est souvent lié à la préparation de nourriture: ex. la fabrication de beurre de karité (faite par un nombre assez important de femmes), la préparation des petits casse-croustes (ex., les beignets, les boulettes) et des repas à vendre. Il y a aussi dans la zone les gens qui font les travaux agricoles et d'autres services pour les autres, mais nous n'avons pas posé de questions sur ce sujet.

Malgré ces différentes activités et leurs différents rôles dans les stratégies économiques, il n'y a pas beaucoup de différence dans les façons dont les gens ont appris ces activités, dans les façons où ils essaient de développer un marché et l'utilisation des fonds qu'ils gagnent. Donc, dans le reste de ce chapitre nous allons les traiter ensemble.

7.2.1 Le choix d'un métier

C'est souvent difficile à dire que ces individus ont choisi leur métier. Le plus souvent, c'est le métier qui les a choisis. C'est-à-dire que les gens qui naissent et grandissent en zone rurale n'ont pas la possibilité de collecter beaucoup d'informations sur les différents métiers, de bien étudier les capacités requises pour faire l'un ou l'autre, de chercher la formation, etc. Le plus souvent, ils sont nés dans une famille où au moins certains individus ont entrepris un métier. C'est le cas du musicien dont la famille sont les joueurs de tam-tam de son village, d'un thérapeute traditionnel qui est né dans une famille avec les guérisseurs dedans, le maçon, les chasseurs, les forgerons, et les gens qui font le petit artisanat traditionnel (ex., l'apiculture, le tissage des cordes, nattes, etc.). Mais ce n'est pas que les activités dites traditionnelles que les gens apprennent de cette façon; même le réparateur de radio l'a appris de son grand frère qui réparait déjà les radios.

D'autres travaux artisanaux sont basés sur des activités bien connues en zone rurale et elles utilisent les connaissances ouvertes à un grand nombre de gens. C'est surtout le cas des travaux artisanaux faits par les femmes : la préparation de beurre de karité ou des plats. Les nouvelles choses comme la farine frite utilisent peut-être les nouveaux ingrédients, mais les

techniques sont basées sur celles déjà connues. Les femmes se sont mises souvent à côté de quelqu'un qui préparait une certaine chose pour regarder la façon de faire et apprendre ainsi.

Si il n'y avait pas quelqu'un de la famille qui enseignait l'activité ou si ce n'était pas une activité bien connue, il y avait néanmoins un certain hasard dans les possibilités d'apprendre l'activité. Quelques-fois, il y avait une autre personne dans le village (pas un membre du GD) qui faisait cette activité; c'est le cas d'un tailleur de Senko qui nous a dit qu'il s'est trouvé souvent chez le tailleur du village parce qu'il a aimé ça ; donc il s'est fait apprenti. Le pêcheur a fait les connaissances des étrangers qui pêchaient à côté des villages (les Segoviens, probablement Bozo ou Somono). Il a commencé à vendre leur poisson et ils lui ont appris la pêche. La même chose peut arriver à l'aventure. Le boulanger était à Badinko avec son grand frère et il a vu le boulanger là-bas ; cela lui a plu et il s'est fait apprenti.

Il y a d'autres sortes de hasard aussi. L'autre thérapeute traditionnel a appris son métier parce que lui-même, il est tombé malade de la maladie dans laquelle il spécialise (l'épilepsie). Les infirmiers sont tous les deux les jeunes instruits qui se sont retrouvés au village en train de cultiver après les problèmes scolaires. Dans un cas l'arrivée d'un CSCOM dans un village voisin, dans l'autre l'arrivée du Projet PDS (de la Banque Mondiale) dans son propre village a créé des opportunités pour un jeune lettré qui a envie d'apprendre. Comme ça, ils ont fait des stages qui leur ont donné la possibilité de travailler comme infirmier, un pour son propre compte, l'autre dans une clinique du village. On peut aussi trouver d'autres possibilités avec les ressources qu'on a déjà; un jeune a payé un âne et une charrette pour transporter le fumier dans un jardin qu'il était en train d'aménager. Il s'est rendu compte qu'il pouvait aussi utiliser les deux pour transporter les céréales des hameaux au village, ce qui a une certaine rentabilité.

Notons que l'utilisation des stages formels ou la scolarisation proprement dite pour apprendre un métier est assez rare dans ce milieu. Les gens ont fait le plus souvent les apprentissages plutôt traditionnels, à côté des parents ou autres, ou ils ont appris d'une façon nettement informelle par observation des autres qui faisaient déjà le métier. Ils n'évoquent pas non plus une planification en termes de marché ou des besoins de leur zone. Ils évoquent plutôt l'intérêt pour le métier même, qu'il y avait quelque-chose qui l'a poussé à le faire. Ils disaient souvent qu'ils aiment le métier. Le faire leur a plu ; ils ont trouvé une certaine capacité et bien sûr, ils ont vu qu'ils ont pu gagner quelque-chose avec leur travail.¹¹ Il n'y avait qu'un seul jeune homme, un jardinier, qui évoque une certaine planification dans ses activités. Etant jeune au village il s'intéressait au jardinage. Quand il partait à l'aventure, il cherchait des jardiniers avec qui il pouvait travailler (allant à Kati, Bamako, Baguineda et puis Kayes). Quand il pensait que l'essentiel étant acquis, il rentrait au village.

Bien que la majorité ait appris leur métier au village (à peu près 1/4 à 1/3 des jeunes hommes ont appris leur métier hors du village), quelques-uns ont appris leurs nouvelles connaissances en exode (le boulanger, le jardinier). Les autres ont été obligés de quitter le village pour faire des apprentissages (les 2 thérapeutes traditionnels). Les infirmiers ont été formés dans les contextes formels hors du village aussi.

Il y a parmi ces gens ceux qui pouvaient faire le métier à plein temps ailleurs avec une certaine réussite. Le boulanger par exemple avait son propre four à Badinko qui marchait bien, quand

¹¹Cette façon de choisir un métier par l'amour de l'activité même suggère qu'il y a aussi des gens qui apprennent des métiers (ailleurs) qui n'avaient pas de marché au village par manque de clientèle, de matières premières, etc. Nous n'avons que trouvé un tailleur qui a laissé tomber son activité par manque de clientèle, mais étant donné que nous avons eu des entretiens avec des gens qui faisaient des métiers, il est possible qu'il y ait d'autres artisans manqués.

la famille l'appelait au village. Pour ces gens, ils évoquent souvent les besoins familiaux qui ont nécessité leur retour au village : le décès d'un chef de famille ou d'autres crises. Pour un commerçant, la maman a envoyé les hommes pour le chercher et le faire revenir au village. Pour d'autres, ils n'ont jamais réellement pensé vivre hors village ou laisser tomber l'agriculture. Mais tous ces gens se retrouvent maintenant au village et ils devraient s'assurer une clientèle pour faire marcher leurs activités.

7.2.2 Développement d'un marché et d'une clientèle

Une fois que l'individu décide d'essayer de gagner de l'argent par son métier, il est obligé de procurer le nécessaire : capital, outils, matières premières, etc., pour commencer. Il y a très peu de gens qui font des métiers qui demandent un capital important pour démarrer. La clôture du jardin et la machine à coudre du tailleur ont demandé des dépenses importantes, mais les individus faisant d'autres activités ont eu leurs outils pendant des périodes. Une fois acquis, ils sont utilisés pendant longtemps parce que les gens voudraient éviter le coût des nouveaux. Quand ils peuvent, ils construisent les nécessaires : le boulanger son four, les forgerons leurs forges. Un forgeron a aussi fabriqué ses propres outils.

Les gens peuvent utiliser le crédit pour des matières premières, surtout quand les produits seront vite vendus. C'est le cas par exemple des femmes qui achètent le riz et d'autres condiments pour le plat à crédit le matin du marché ; à la fin du marché dans l'après-midi, ils remboursent le crédit au boutiquier. Les commerçants peuvent aussi prendre les marchandises à crédit, mais l'utilisation du crédit n'était pas très importante. Quand la personne a les nécessaires, elle doit être sûre qu'il y a un marché pour le bien ou le service proposé.

Un problème important qui se pose à tous les artisans est la petite taille du marché en zone rurale. La population n'est pas très grande, mais plus importante, elle n'a pas un grand pouvoir d'achat. Les biens et services proposés doivent être pour des marchés hors de la zone ou ils devraient répondre aux besoins urgents de la population et être moins chers. A l'exception des jardiniers qui cultivent les fruits et légumes qui seront évacués (au moins en partie) à Kita et ailleurs, les artisans dans notre échantillon servent un marché local. Beaucoup d'artisans ont évoqué des problèmes du marché d'une façon quelconque.

La petite taille de marché est la raison principale que la majorité des artisans font en même temps de l'agriculture. Même s'ils le veulent, le pouvoir d'achat n'est pas suffisant pour leur permettre de faire leur travail à plein temps. Le joueur de tam-tam a bien voulu faire cela à plein temps, mais il a remarqué que les gens ne peuvent pas toujours payer le prix. Le tailleur a remarqué qu'en l'hivernage, les gens n'ont pas d'argent. Ils n'achètent pas l'habillement à moins cela devienne nécessaire. Même quand les gens ont besoin de quelque-chose, ils n'ont pas toujours les moyens de le payer. Donc le tailleur mène aussi des activités agricoles puisque son métier de tailleur ne lui rapporte pas suffisamment d'argent. Il peut résoudre facilement le problème de déficit céréalier auquel il est quelques fois confronté. Il utilise aussi les revenus tirés de son activité de tailleur pour acheter de petits ruminants et la volaille pour le petit élevage. C'est pour cette raison qu'il se fait aussi payer en nature. Il accepte la volaille en compensation de son travail. L'infirmier privé de Namala a de la clientèle parce qu'il leur permet de différer leur paiement, mais souvent les gens manquent d'argent. Les forgerons sont un cas particulier : les gens ont besoin de dabas au moment où il n'ont pas de l'argent pour les payer. En même temps, le travail de forge augmente quand le forgeron devrait aussi être aux champs. Les deux forgerons ont résolu les deux problèmes à la fois; ils acceptent que les gens qui ne peuvent pas payer comptant travaillent dans leurs champs.

La petite taille du marché pose problème aussi aux gens qui voudraient aggrandir le niveau de leur activité. Bien que les gens aient aussi évoqué un manque de ressources pour payer des matières premières, ils ne savent toujours pas s'ils peuvent vendre plus. Une femme a remarqué que si elle préparait plus pour le jour de marché, elle risquerait des méventes ou des gens qui voulaient payer à crédit.

La petite taille du marché suggère que le problème de concurrence peut se poser facilement. Le marché peut devenir saturé s'il y a trop de gens qui font un seul métier. Il paraît que cela pose plus problème aux commerçants qu'aux artisans, bien que les artisans aussi aient des stratégies pour faire face à une concurrence éventuelle. Il y a plusieurs qui font des stages de perfectionnement, traditionnel ou moderne. Un infirmier fait un stage de recyclage chaque année ; un jardinier a fait plusieurs stages sur le jardinage avec la CMDT ; un forgeron a aussi travaillé avec la CMDT pour perfectionner sa capacité. Les thérapeutes continuent à travailler avec les maîtres pour apprendre, se perfectionner. Le tailleur voyage à Banako pour connaître les nouveautés. Si les stages n'ont pas été beaucoup utilisés pour apprendre des métiers, ils sont un peu plus utilisés pour perfectionner les gens qui pratiquent déjà les métiers. Et il y a la demande parmi les artisans pour des possibilités de perfectionnement ; le forgeron qui n'a pas bénéficié de formation de la CMDT l'aurait bien voulu, par exemple.

Certains artisans cherchent aussi de nouveaux biens et services à offrir à la clientèle. C'est un des buts des stages de perfectionnement. Faire des différents outils, une nouvelle sorte de greffage offrent la possibilité de clients complémentaires. Il y en a qui n'ont pas eu les formations, mais comme autodidacte, ils cherchent de nouvelles possibilités. Un forgeron dit que quand il voit un nouvel article, il le regarde, et après un certain temps, il peut le produire. Le réparateur de radio dit qu'il n'a pas vu une marque radio, au moins ici en brousse, qu'il ne peut pas réparer. Il étudie l'intérieur et il fait ce qu'il peut. Les gens ont une fierté de connaissance de leur métier. Il y en a plusieurs qui nous ont dit qu'ils n'ont pas de problème de concurrence parce qu'ils sont les meilleurs dans la zone. Sa sauce a toujours un bon goût, selon une femme qui prépare des plats au marché hebdomadaire.

Les artisans qui sont à la fin de leurs carrières ou qui font de petites choses traditionnelles pour pouvoir manger s'intéressent moins au perfectionnement et à l'augmentation de leur marché. Néanmoins, ils sont souvent fiers de leurs capacités. Le fabricant de puisettes a remarqué que personne ne lui a appris la tâche. Il a tout simplement regardé des anciens et il s'est mis à faire de nouveaux. Un vieux qui fabrique des cordes a remarqué que ces cordes peuvent durer une année sans se couper.

Certaines capacités artisanales sont en train de disparaître à cause de la concurrence des produits industriels. Les jeunes préfèrent les nattes industrielles et le tissu industriel aux nattes fabriquées en tiges de mil et le tissu traditionnel, selon un artisan qui a laissé tomber son travail de tisserand. Il continue à fabriquer les nattes en tiges de mil, mais son fils a refusé d'apprendre. Mais s'il y a les capacités qui avaient disparu, il y a d'autres nouvelles possibilités. Il y a 20 ans, il n'y avait pas de boulanger, de réparateurs de moto et de radios. Les infirmiers et les enseignants étaient recrutés et payés par l'Etat, par pas la localité.

7.2.3 Utilisation des fonds : L'artisanat dans les stratégies économiques

Que font les artisans avec l'argent qu'ils gagnent? L'utilisation des fonds n'est pas très différente de celle d'autres GD. Une partie de l'argent est souvent utilisée pour payer la nourriture, étant donné que les artisans n'arrivent pas à se nourrir par les produits agricoles qu'ils cultivent. Soit parce que l'artisanat rapporte tellement bien qu'ils n'essaient même pas de faire face à tous les besoins de nourriture par l'agriculture, soit parce qu'ils se sont tournés

vers l'artisanat parce qu'ils ne peuvent pas produire suffisamment, par manque de force ou manque de manœuvre.

Si les artisans sont tentés de mettre leur argent dans le bétail, mais en même temps, il y en a qui se tournent vers l'amélioration de leur activité non-agricole par l'investissement. Le joueur de tam-tam cherche un moyen d'amplifier le son. Le jardinier, qui jusqu'ici à fait son jardin dans une grande clôture de son père vient de commencer son propre jardin sur de la terre donnée par la maman. Il a été obligé de chercher des postes et un grillage pour faire la clôture. Un forgeron nous a décrit plusieurs *tubabu machini* qu'ils voudraient avoir pour augmenter l'efficacité de son travail (ex., une machine qui fait vite les trous au lieu de taper, taper; un truc pour faire les petits boulons). Le boulanger a déjà ajouté les gâteaux aux pains qu'il vend normalement. L'objectif est d'augmenter le revenu de l'activité, soit par une augmentation d'articles vendus, soit par une augmentation de valeur ajoutée. Le but est d'augmenter le nombre de clients aussi bien que le revenu par transaction. Les artisans qui ont le niveau d'activité le plus important sont en même temps ceux qui ont la clientèle la plus importante et s'intéresse le plus à leur métier. Ceux qui auront la possibilité de mettre leur argent dans le bétail sont en même temps ceux qui préfèrent mettre de l'argent dans les activités même. Donc, nous avons trouvé très rarement les grands troupeaux parmi les artisans.

7.3 CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

En ce qui concerne les artisans, il y a deux niveaux à suivre. Le premier concerne les débutants, le deuxième les questions de perfectionnement. Il paraît que les activités actuellement sur place sont plus axées sur les artisans qui travaillent déjà, par exemple, les formations qui permettent à ceux déjà exerçant un métier de se perfectionner. Très peu d'artisans dans notre enquête ont eu des crédits, malgré l'existence des caisses villageoises et les caisses pour les artisans à Kita.

Les ONG peuvent continuer à développer les activités qu'ils sont déjà en train de mener. La CMDT a joué un rôle important ici, surtout avec les forgerons qui fabriquent maintenant une grande partie des équipements agricoles. Mais on ne peut pas s'attendre à la CMDT pour s'occuper des activités hors de l'agriculture, mais peut-être d'autres ONG peuvent travailler avec d'autres groupes d'artisans (ceux qui s'occupent de besoins de consommation, comme les tailleurs, les préparateurs de repas et de casse-croute) pour chercher des nouveaux marchés et des nouvelles activités liées. La CMDT donne déjà une modèle pour la zone.

Le problème est plus aigu au niveau des débutants. S'il y a des formations proprement dites, les gens de notre échantillon n'en ont pas bénéficié. Dans tous les cas, l'étroit marché rend problématiques les formations dans un domaine quelconque dans ce milieu (ex, des maçons, etc.). Un boulanger dans un village peut bien vendre tout le pain qu'il prépare (mais pas forcément en un seul jour). Mais s'il y en avait cinq ? C'est assez douteux ; probablement le marché sera saturé.

Au fur et à mesure que le revenu agricole augmente, le pouvoir d'achat des agriculteurs augmentera en même temps. Les gens de la zone suggèrent d'une façon anecdotique que cela s'est passé un peu déjà avec l'arrivée de la CMDT, malgré les problèmes dans les premières années. La décentralisation a amené aussi d'autres possibilités de gagner au village, avec des petits projets, etc. Cela suggère que le besoins perçus par les villageois aillent aussi augmenter, ce qui mènera à une petite croissance dans les opportunités pour les artisans.

Néanmoins, ils reste assez difficile de prévoir quelles sont les activités à développer. Les jeunes n'ont pas peut-être tort quand ils apprennent quelque-chose qui leur plaît au lieu

d'étudier le marché parce que, en 5 ans, qui sait quel sera le marché. Néanmoins, le niveau d'alphabétisation et des capacités générales des jeunes a besoin d'être amélioré, avec des informations sur les marchés, les possibilités qui existent. Avec l'ouverture des routes, les possibilités pour des marchés extérieurs (ex., Bamako, autres villes du Mali) sont à étudier.

8. L'EFFICACITÉ DE LA PRODUCTION DES FEMMES

Dans les communes de Senko et Namala la femme a une place importante au sein de l'économie domestique. Elle participe intégralement aux charges du ménage. L'économie domestique comprend les activités proprement dites de ménage (cuisson de repas, lavage de linges, entretien des enfants etc.) et un certain nombre d'activités économiques dont :

- L'agriculture
- Le maraîchage
- L'élevage
- Le petit commerce

L'enquête a concerné un échantillon de 20 femmes réparties entre la commune de Namala et la commune de Senko. La collecte des données a consisté à faire des interviews individuelles qualitatives sur les activités économiques qu'entreprennent les femmes de la zone de Senko et de Namala. Notamment les utilisations que ces femmes font de leurs revenus et le rôle proprement dit de la femme dans l'économie domestique ont été ciblés.

Au regard de tout le système de production de la femme malinké, l'objectif de cette étude est de montrer la place qu'occupe la femme dans l'économie domestique et de faire quelques suggestions à l'endroit des femmes par rapport aux données collectées qui pourront servir des ONG qui veulent mener des actions dans ces différentes zones.

8.1 LES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES

Dans notre échantillon toutes les femmes font l'agriculture ; 5/9 (56%) pratiquent le maraîchage, le commerce et l'élevage. A ce niveau nous parlerons des types de commerce et d'élevage faites par les femmes et l'importance de ces activités dans l'économie du groupe domestique. Aussi nous nous intéresserons aux utilisations faites de leur bétail.

8.1.1 L'agriculture

L'agriculture constitue l'activité principale de la femme de la commune de Senko et Namala. La femme possède en dehors du champ collectif du groupe domestique plusieurs champs individuels qu'elle cultive selon sa capacité d'exploitation.

Sur ces champs individuels elle cultive du riz, de l'arachide, du haricot, du mil, du maïs, du gombo, du dah et le tabac. Parmi ces cultures la production de l'arachide reste la plus importante avec une production moyenne de 800 kg. Dans cette zone l'arachide joue un grand rôle car il est utilisé dans l'alimentation de base, dans la fabrication du savon. C'est le produit le plus vendu qui rapporte beaucoup d'argent pour la satisfaction de plusieurs besoins des femmes. Contrairement à l'arachide, les cultures de maïs, du mil, et du riz sont insignifiantes avec une production ne dépassant pas 50 kg en moyenne.

La production agricole est destinée en grande partie à la consommation et le surplus à la vente. Les produits sont vendus aux villages sur les marchés hebdomadaires et à des commerçants venant de Kita. A travers nos enquêtes les prix sont bas au niveau des villages et sur les différents marchés hebdomadaires, tandis que les marchés de Badinko, Kita et Djidian offrent les meilleurs prix. Mais à cause de la distance les femmes sont obligées d'envoyer leurs produits dans ces marchés soit avec le mari ou soit avec les enfants

Les revenus sont destinés à payer : des condiments (consommation et vente), des ustensiles de ménages, de l'habillement pour les membres de la famille, à financer les travaux champêtres et le petit commerce et à acheter le bétail.

Dans cette zone le problème de terre ne se pose pas pour les femmes. Mais elles n'ont pas toutes accès aux équipements agricoles et aux intrants. Les enquêtes montrent que 95% déclarent utiliser comme équipement la daba contre 5% qui utilisent les équipements modernes de leurs maris ou loués avec d'autres propriétaires.

8.1.2 Le maraîchage

Le maraîchage est une activité fréquemment pratiquée par les femmes. D'une part, il constitue une source de revenu, d'autre part ses produits entrent dans l'alimentation du ménage en temps que condiments. Cependant cette activité n'est pas tellement développée dans la zone et ne se pratique pas sur le plan communautaire.

Ainsi, c'est sur des espaces aux abords des puits et aux alentours des champs individuels, que les femmes cultivent l'oignon, l'aubergine, le haricot, le gombo, la tomate, le piment, les patates, les courges, le manioc. La production n'est pas élevée et la plus grande partie est destinée à la consommation. Cependant quelques femmes vendent leurs produits au village ou sur différents marchés de la place.

L'autoconsommation réduit considérablement le revenu de la femme, mais elle améliore l'alimentation de la famille. C'est avec ces revenus que la femme complète son prix de condiments et achète des aliments complémentaires aux repas principaux et collations pour les enfants et les membres du groupe domestique.

8.1.3 Le commerce

Le commerce dans cette zone est une activité traditionnelle liée aux différentes activités économiques de la femme et qui se pratique à une petite échelle. Il s'agit principalement du commerce des produits agricoles et du petit commerce. Cette activité n'a aucun impact sur le calendrier agricole de la femme car pendant l'hivernage elle est soit délaissée ou pratiquée pendant les moments de présence de la femme dans le foyer. Elle se pratique surtout en saison sèche.

a) Le commerce des produits agricoles. Selon les femmes c'est le commerce des produits agricoles qui est le plus rentable. Surtout pendant la saison des pluies, un sac d'arachide peut aller jusqu'à 12.500 FCFA. En plus de l'arachide, la vente de céréales attire de nombreux commerçants de Kita, Badinko et Djidian.

Les femmes vendent aussi de l'oignon, du manioc, du tabac, des feuilles de haricot, des courges, du gombo, des feuilles, de l'aubergine, des tomates, du piment, du lait, de la poudre de baobab, du beurre de karité, et des fruits de cueillette.

b) Le petit commerce. Les condiments tels que les cubes maggi, le soubala, le sel, les poissons fumés, et d'autres produits tels que la mangue, le sucre, le thé, le savon, le lait en poudre, la cola, les chaussures, le miel, et les piles sont des produits achetés par les femmes sur les marchés et sont destinés à la revente au village. Le commerce des galettes et les boulettes de haricot sont surtout à base de leurs produits agricoles (mil et haricot).

Le chiffre d'affaire consacré à ce commerce est surtout renforcé par l'argent de la vente de l'arachide. Cependant l'importance de ce commerce varie d'une zone à une autre. Comme

nous avons vu dans le chapitre précédent, l'argent gagné dans le petit commerce n'est pas beaucoup.

c) Les marchés. A l'intérieur des villages le commerce de ces produits maraîchers s'effectue aussi bien entre les femmes elles-mêmes que sur les marchés hebdomadaires. Ces derniers ont facilité l'écoulement de plusieurs produits locaux. Il s'agit des marchés de Senko, Badinko, Namala, Djidian, Segafinna, Bingassikoto, Kita et Kobokotoni. Actuellement dans les villages les marchés (cités par les femmes en dehors de leur rôle de transactions économiques) constituent les lieux de détente et d'échanges pour elles.

d) Les revenus. Les bénéfices tirés de ce commerce sont destinés à assurer l'achat de produits locaux qu'elles ne peuvent pas produire, mais aussi des habits, des chaussures et ustensiles de cuisine, savons etc. Une partie est réservée au commerce, à la participation aux tontines et aux actions sociales (cérémonies de mariages, baptême). Les revenus varient entre 250 F CFA et 1500 F CFA par mois et peuvent atteindre 50.000 FCFA par an.

Les femmes ont admiré la présence de ces marchés et la caisse villageoise qui ont facilité l'écoulement de leurs produits et favorisé leur petit commerce. Si la production était abondante, la contribution économique de la femme pourrait accroître non seulement au niveau du foyer mais aussi au niveau communautaire. Mais les inconvénients qu'elles ont évoqués se résument en ces termes : "le marché est éloigné du village où elles résident, les prix proposés par les commerçants sont trop bas, les femmes n'ont pas accès au crédit de la caisse sans la garantie de leurs maris."

8.1.4 L'élevage

L'élevage constitue une activité secondaire pour les femmes. Elles y consacrent peu de temps par rapport aux autres activités. Il est composé de bovins, caprins et volaille.

La préférence des femmes pour les caprins s'explique par le fait qu'ils ont une croissance rapide et selon la tradition malinké de ces zones "une jeune femme ne doit pas élever des ovins, elle doit attendre d'avoir des cheveux blancs."

L'élevage des bovins est particulièrement une activité de circonstance ; la dot traditionnelle se présente en nature (boeufs, vaches). Ainsi donc la femme rejoint son foyer conjugal en amenant une vache. Elles affirment ainsi avoir commencé l'élevage soit par héritage ou par leur propre initiative pour les animaux achetés au village. L'initiation à cette activité commence par le premier animal offert par les parents.

Les sources de financement de l'activité sont constituées en grande partie de la vente des produits agricoles, de l'économie faite sur le petit commerce et de la vente de volaille. Une femme affirme à Barabala avoir obtenu sa première poule avec son mari à 200 FCFA qui correspond à un pot d'arachide à cette période.

Les animaux échappent aux contrôles vétérinaires dans la majorité des cas et l'entretien financier est assuré particulièrement par les hommes qui s'occupent des visites vétérinaires, de la paye de leur impôt et du gardiennage par les peulh pendant l'hivernage qui sont rémunérés à la fin de la saison.

Cependant l'élevage occupe une place très importante sur le plan économique. Le bétail constitue l'essentiel de l'épargne de la femme. Ceci dans le but s'abord de préparer l'avenir des enfants quand il s'agit des garçons et de préparer le trousseau de mariage quand il s'agit des filles.

- d'aider l'homme à assurer les moments difficiles (achat des céréales pour la famille pendant les périodes de soudure, paiement de l'impôt).
- d'aider leurs fils à payer la dot en cas de décès du père.
- de réaliser d'autres activités et d'améliorer l'alimentation de la famille (lait, viande, etc.).

La pratique de l'élevage dans les deux zones pose quelques problèmes qui sont entre autre:

- les champs à proximité des cases, appelés *soforo*,
- le manque de pistes de passage des animaux pour une activité qui s'impose et qui devient une nécessité pour la survie de la famille,
- le manque d'agents sanitaire qui est un impact négatif sur la volaille (perte en quantité pour cause de maladies),
- la méconnaissance d'aliment bétail.

8.2 L'ÉCONOMIE DOMESTIQUE

8.2.1 Le travail des femmes au village

La principale activité des femmes reste encore l'agriculture dans ces zones. Mais en plus des travaux champêtres les activités ménagères sont réservées aux femmes. A ce niveau la pratique de telle autre est fonction de l'âge de la femme. La cuisine, le pilage, la lessive, le ramassage du bois de chauffe et des produits de cueillette sont réservées aux jeunes femmes.

La présence de brus au sein de groupe domestique soulage la belle-mère de ces activités. Elle se consacre ainsi à d'autres activités, celles qui sont actives arrivent à augmenter la production de leurs champs individuels parce qu'elles ont plus de temps. Pour d'autres par contre (soit à cause de l'âge, soit à cause de la maladie) les activités se résument à la garde des enfants, le décorticage de l'arachide, la préparation du savon et de la potasse pour la consommation familiale.

8.2.2 La vie et le rôle de la femme dans le foyer

Les femmes aussi bien dans la commune de Senko que dans la commune de Namala évoluent dans un système de vie communautaire donc de famille élargie dont les membres varient de 15 à 40 personnes. Toutes les femmes interviewées ont des relations soit de beau-père à belle-fille, soit de beau-frère à belle-soeur, soit de mari à femme avec le chef du groupe domestique.

La gestion d'un tel système nécessite aussi bien la contribution de l'homme que de la femme. Mais ce système est organisé de manière qu'il est difficile de parler de réciprocité dans l'utilisation des biens familiaux par les hommes et les femmes.

Les résultats des enquêtes montrent que la femme a un double rôle à jouer. En effet, elle participe en même temps que l'homme à la constitution du budget familial mais doit aussi assurer la cohésion au sein du groupe domestique.

Ainsi donc, elles affirment que tous leurs produits agricoles cultivés vont plus à la consommation familiale qu'à la vente. Ceux qui sont vendus sont encore réinvestis dans l'entretien des enfants, dans l'achat de condiments qui est entièrement assuré par la femme et dans la participation aux cérémonies familiales (baptêmes, mariages, etc.).

Quand elles pratiquent l'élevage, leur contribution consiste à mettre à la disposition des hommes tous les animaux mâles que ceux-ci vendent sans l'avis de la femme en cas de besoins

urgents. Ceci montre qu'elles ne jouissent pas pleinement de la partie importante de leur production.

La pratique d'activités économiques par les femmes n'a pas une incidence notoire dans le sens d'un changement de sa situation sociale, mais assure l'indépendance économique de la femme vis-à-vis de son mari et renforce l'entente et la cohésion au sein du groupe domestique. Une femme affirme à Barabala : "sur le plan relationnel, il n'y a aucune différence entre moi et les autres femmes du groupe domestique, mais sur le plan gain, je suis libre, car quand une femme n'a rien, elle n'a pas d'ustensiles de cuisine, ni de nourriture à donner à ses enfants, elle se sent inutile et est toujours frustrée. Ce manque de nourriture peut entraîner la scission entre les membres de la famille. Certains hommes quittent le groupe pour s'installer ailleurs afin d'éviter la honte."

Une autre à Kobokotoni dit : "pour assurer l'entente dans la famille, il faut que la femme soit indépendante vis-à-vis de son mari, c'est à dire qu'elle puisse jouir de ses biens sans l'emprise de son mari et des autres membres de la famille."

Ainsi, c'est quand la femme atteint un certain âge, qu'elle acquiert en compensation certaines responsabilités qui font partie des différents rôles joués par le chef de famille. Elle veille à la bonne marche et à l'équilibre de la famille. Elle sert de conseillère face à certaines situations difficiles relatives aux femmes du groupe domestique ; c'est elle qui gère par exemple les parcelles qui doivent être offertes aux jeunes femmes du groupe domestique.

8.2.3 La vie associative

Au niveau de la plupart des villages enquêtés, le système organisationnel des femmes est défaillant ; ceci s'explique, selon les femmes, par les mésententes soit au niveau de tous le village, soit au niveau des femmes pour des problèmes de gestion ou de répartition des fonds. Il se réduit ainsi à la création de tontines au niveau du cercle de femmes du groupe domestique.

Ces tontines ont comme activités principales:

- L'intervention des femmes dans les champs des différents membres à tour de rôle en vue d'une rémunération individuelle qui varie de 250 F à 500 F. Ces sommes reçues sont destinées à l'achat d'habillement des membres de la tontine.
- Leurs contributions en riz à l'occasion d'une cérémonie de mariage organisée par un membre de la tontine.

L'évolution des femmes au sein des associations ou groupements est une nécessité dans ces zones. Elle leur permet d'avoir une vision globale des problèmes au sein du village et de contribuer à leur résolution de manière collective, chose qu'elles ne pourront pas faire avec les revenus de leurs productions individuelles ; ces revenus étant destinés à subvenir à leurs propres besoins.

Dans la commune de Namala, c'est à Barabala et Banbala que les femmes possèdent des associations communautaires. A Barabala, elles possèdent un champ collectif dans lequel elles cultivent de l'arachide. La caisse contient actuellement une somme de 400.000 FCFA. Les revenus de ces associations étaient au départ utilisés pour l'achat d'habillements des membres. Actuellement ils ont pris une autre destination : achat de charrue, moulins, commerce et aide au village en cas de besoin.

8.3 Les recommandations

L'analyse des activités économiques des femmes des communes de Senko et Namala permet de formuler certaines recommandations relatives aux actions de développement pour l'amélioration de leurs situations socio-économiques.

Les ONG qui pourront intervenir dans la zone doivent soutenir les efforts consentis par ces femmes :

- en renforçant le système organisationnel, avec la création d'associations et groupements féminins dans les villages en vue de faciliter leur accès au crédit
- en développant les activités génératrices de revenus : commerce, maraîchage, élevage
- en facilitant l'accès des femmes aux équipements agricoles et intrants, aux moulins dans le souci de l'allègement de leurs tâches domestiques, aux charrettes pour faciliter l'écoulement de leurs produits
- en les initiant aux outils de gestion à travers l'alphabétisation fonctionnelle
- en mettant en place un comité de gestion et de suivi des équipements.

BIBLIOGRAPHIE

- CISSE, Django. 1970. *Structures des Malinké de Kita*. Bamako: Editions populaires.
- CISSE, Django et M.M. DIABATE. 1970. *La dispersion des Mandenka*. Bamako: Editions populaires.
- DIARRA, Tiéman. 1989. *Les innovations techniques et technologiques en milieu rural: Problèmes et perspectives*. Abidjan: CIRES/CRDI, Réseau de Recherche en Economie Agricole.
- DIARRA, Tiéman, Ladjji Siaka DOUMBIA, Mama KAMATE, Dolores KOENIG, et Amadou TEMBELY. 2000. *L'économie rurale à Kita: Résultats de la première étape*. Bamako: Institut des Sciences Humaines et American University.
- GALLIENI, J. 1885. *Voyage au Soudan Français et Pays de Ségou 1879-1881*.
- HOPKINS, Nicholas S. 1979. "The small urban center in rural development : Kita (Mali) and Testour (Tunisia). *Africa* 49 (3).
- HOPKINS, Nicholas S. "A Maninka mythical charter." *Journal of African Studies*.
- KOENIG, Dolores, Tiéman DIARRA et Mama KAMATE. 1999. *L'économie rurale à Kita: Rapport préliminaire*. Bamako: Institut des Sciences Humaines et American University.

ANNEXE 1 PRODUCTION À PARTIR DE FICHE TRAVAUX AGRICOLAS, SENKO

Chiffres bruts multipliés par 5 pour l'estimation totale

| Numéro de GD | Sorgho, tous | riz, tous | maïs, tous | arachide, hommes | arachide, femmes | coton, tous |
|--------------|--------------|-----------|------------|------------------|------------------|-------------|
| 1 | 0 | 1200 | 0 | 0 | 700 | 0 |
| 2 | 0 | 0 | 450 | 0 | 1270 | 0 |
| 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1800 | 225 |
| 4 | 0 | 110 | 0 | 1400 | 325 | 0 |
| 5 | 0 | 375 | 0 | 0 | 1200 | 0 |
| 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1300 | 0 |
| 7 | 2000 | 200 | 0 | 4175 | 1375 | 0 |
| 8 | 0 | 0 | 15 | 600 | 1175 | 1378 |
| 9 | 0 | 500 | 0 | 0 | 625 | 0 |
| 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 11 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1125 | 0 |
| 12 | 0 | 0 | 525 | 0 | 1875 | 0 |
| 13 | 2500 | 225 | 250 | 2750 | 525 | 0 |
| 14 | 0 | 0 | 0 | 2900 | 450 | 0 |
| 15 | 15.000 | 15 | 0 | 0 | 725 | 0 |
| 16 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 17 | 0 | 190 | 300 | 0 | 70 | 0 |
| 18 | 250 | 0 | 700 | 700 | 175 | 0 |
| 19 | 0 | 140 | 0 | 4000 | 1425 | 0 |
| 20 | 0 | 250 | 1750 | 1000 | 1854 | 0 |
| 21 | 0 | 0 | 0 | 1575 | 310 | 0 |
| 22 | 2000 | 0 | 30 | 0 | 2200 | 0 |
| 23 | 0 | 200 | 0 | 0 | 1170 | 0 |
| 24 | 0 | 0 | 1000 | 200 | 1065 | 0 |
| 25 | 500 | 50 | 800 | 275 | 200 | 0 |
| 26 | 25 | 10 | 500 | 0 | 1210 | 0 |
| 27 | 2875 | 75 | 0 | 2715 | 700 | 0 |
| 28 | 0 | 100 | 0 | 250 | 500 | 0 |
| 29 | 0 | 0 | 1500 | 500 | 500 | 0 |
| 30 | 4000 | 875 | 0 | 0 | 3050 | 0 |

ANNEXE 2 PRODUCTION À PARTIR DE FICHE TRAVAUX AGRICOLLES, NAMALA

Chiffres bruts multipliés par 5 pour l'estimation totale

| Numéro de GD | Sorgho, tous | riz, tous | maïs, tous | arachide, hommes | arachide, femmes | coton, tous |
|--------------|--------------|-----------|------------|------------------|------------------|-------------|
| 51 | 650 | 0 | 20 | 250 | 200 | 0 |
| 52 | 5000 | 63 | 100 | 1115 | 0 | 0 |
| 53 | 35 | 30 | 0 | 0 | 100 | 0 |
| 54 | 0 | 0 | 0 | 0 | 475 | 200 |
| 55 | 2500 | 0 | 0 | 0 | 1010 | 0 |
| 56 | 0 | 0 | 0 | 750 | 3 | 5805 |
| 57 | 16.750 | 0 | 15 | 4000 | 655 | 2000 |
| 58 | 1375 | 80 | 3125 | 225 | 950 | 0 |
| 59 | 210 | 0 | 0 | 1220 | 625 | 500 |
| 60 | 650 | 0 | 500 | 500 | 835 | 775 |
| 61 | 0 | 0 | 0 | 70 | 515 | 0 |
| 62 | 7500 | 0 | 0 | 0 | 145 | 2000 |
| 63 | 1750 | 0 | 0 | 250 | 275 | 5405 |
| 64 | 850 | 20 | 690 | 6500 | 1250 | 4000 |
| 65 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 450 |
| 66 | 550 | 0 | 50 | 800 | 985 | 2100 |
| 67 | 320 | 0 | 15 | 0 | 1805 | 2150 |
| 68 | 3500 | 20 | 0 | 0 | 1150 | 3000 |
| 69 | 0 | 0 | 0 | 180 | 250 | 4500 |
| 70 | 75 | 95 | 0 | 420 | 1935 | 1110 |
| 71 | 0 | 0 | 0 | 0 | 235 | 2600 |
| 72 | 500 | 0 | 1700 | 3950 | 5 | 4200 |
| 73 | 2250 | 0 | 3500 | 4845 | 1040 | 790 |
| 74 | 3550 | 15 | 0 | 850 | 905 | 910 |
| 75 | 2000 | 0 | 0 | 0 | 1225 | 1100 |
| 76 | 0 | 0 | 750 | 300 | 860 | 1300 |
| 77 | 0 | 0 | 375 | 0 | 1085 | 0 |
| 78 | 1225 | 0 | 0 | 12300 | 2620 | 200 |
| 79 | 400 | 0 | 0 | 1250 | 390 | 2940 |
| 80 | 300 | 0 | 0 | 1000 | 285 | 1600 |

ANNEXE 3 CARRÉS DE RENDEMENT

Senko

Champs Collectifs

Sorgho 1730 kg/ha

Arachide 640 kg/ha

Champ de Case

Maïs 1370 kg/ha

Champs de Femmes

Arachide 720 kg/ha

Riz 1088 kg/ha

Namala

Champs Collectifs

Sorgho 950 kg/ha

Arachide 925 kg/ha

Champ de Case

Maïs 1400 kg/ha

Champs de Femmes

Arachide 850 kg/ha

Riz 966 kg/ha

Champs Individuels d'Hommes

Sorgho 850 kg/ha

Arachide 800 kg/ha