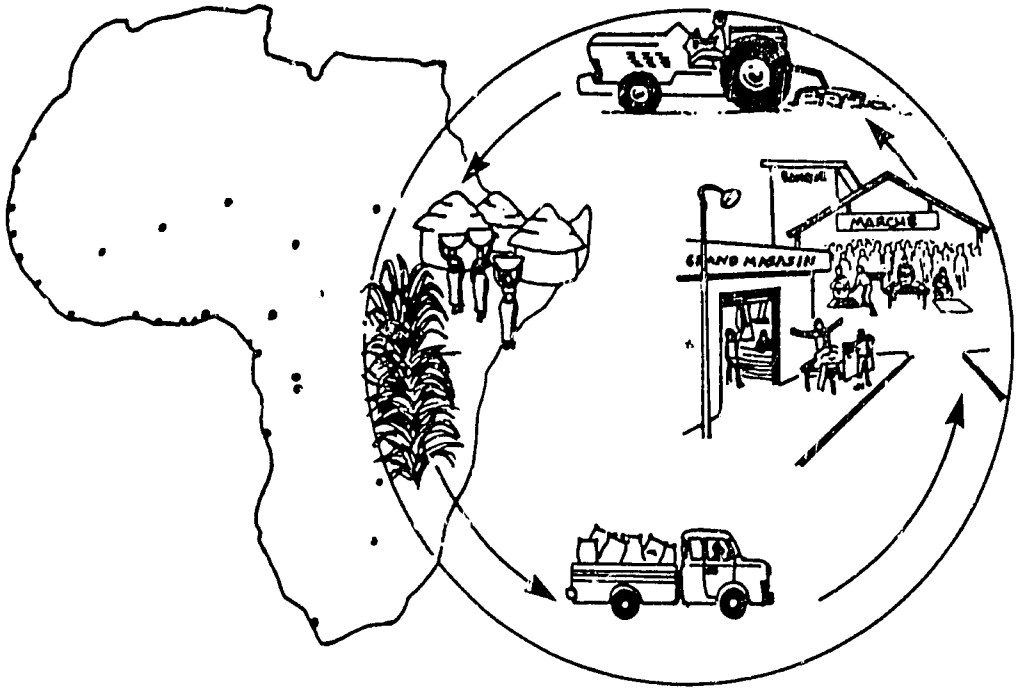
PN-ABD-817

CONFERENCE DE L'AFRIQUE SUB-SAHARIENNE SUR LES VILLES-MARCHES ET LE DEVELOPPEMENT RURAL: RELATIONS ECONOMIQUES ET SOCIALES



YAMOUSSOUKRO, COTE D'IVOIRE

DU 8 AU 13 JANVIER 1989

Co-parrainée par le Bureau Régional de l'Habitat et
du Développement Urbain de l'Agence des Etats-Unis
pour le Développement International et
le Gouvernement de Côte d'Ivoire

Office of Housing and Urban Programs
Agency for International Development

REPUBLIQUE DE COTE D'IVOIRE

La Conférence de l'Afrique Sub-Saharienne sur les Villes-Marchés et le Developpement Rural: Relations Economiques et Sociales fut organisée avec l'assistance du Research Triangle Institute dans le cadre du Programme de Formation en Gestion Municipale, contrat USAID No. 681-1008-C-00-80-46-00.

TABLE DE MATIERES

PROGRAMME..... 1

DISCOURS PRONONCE
par Monsieur Warren Wienstein, Associate Assistant Administrator, Africa Bureau, USAID, Wwashington, D.C..... 7

DISCOURS PRONONCE
PAR Monsieur Leon Konan Koffi, Ministere de l'Interieur, Republique de Côte d'Ivoire..... 17

PROMOTION DE LA CROISSANCE RURALE: PERSONNES, LIEUX ET PRIORITES
PAR David D. Gow, Development Alternatives, Inc., Washington, D.C..... 25

LES RELATIONS ENTRE LES VILLES-MARCHES ET LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE DANS LE CADRE DE LA NOUVELLE POLITIQUE AGRICOLE AU SENEGAL
PAR Ismael Ouedraogo, ISRA/MSU/USAID, Projet de Recherche Agricole.... 63

LES VILLES MARCHES ET LE DEVELOPPEMENT RURAL : MISE EN PLACE DE LIAISONS VILLES-CAMPAGNES
PAR Dennis Rondinelli, Research Triangle Institute, Research Triangle Park, North Carolina..... 81

LE RENFORCEMENT DES CAPACITES LOCALES DE GESTION EN VUE DE LA CROISSANCE ECONOMIQUE : LE CAS DE LA COTE D'IVOIRE
par Phillipe Harding, Directeur des Collectivites Locales, Ministere de l'Interieur, Côte d'Ivoire.....101

RESUME ANALYTIQUE LES HOMMES, LES FEMMES ET LES RESEAUX DE COMMERCIALISATION RURAUX-URBAINS
par Anita Spring, PH.D., Service des Femmes et l'Agriculture, FAO.....111

INCIDENCE DES INVESTISSEMENTS ENGAGES DANS L'INFRASTRUCTURE ET LES SERVICES COMMERCIAUX SUR LA CROISSANCE RURALE
par Roger Poulin, Development Alternatives, Inc., Washington, D.C.....135

LES ACTIVITES INFORMELLES DANS LES RESEAUX URBAINS AFRICAINS (ROLE DU SECTEUR DES MICRO-ENTREPRISES DANS L'ECONOMIE DES "VILLE MARCHES"
par Yves Marguerat, Centre ORSTOM de Lome (TOGO).....157

ANALYSE REGIONALE RURALE POUR PLANIFIER LES INTERVENTIONS: LE CADRE DE RECHERCHE DES ECHANGES RURAUX-URBAINS
par Avrom Bendavid-Val, Project SARSA, USA.....167

CONCLUSIONS DES GROUPES DE TRAVAIL

GROUPE FRANCHOPHONE NO. 1.....199
GROUPE FRANCHOPHONE NO. 2.....201
GROUPE ANGLOPHONE NO. 1.....205
GROUPE FRANCHOPHONE NO. 3.....210
GROUPE ANGLOPHONE NO. 2.....213
GROUPE FRANCHOPHONE NO. 4.....216
GROUPE ANGLOPHONE NO. 3.....218

SYNTHESE DES PLANS D'ACTION NATIONAUX.....227

LISTE DES PARTICIPANTS.....233

M. Stephen Giddings, Directeur du RHUDO; M. Emile Kei Boguinard,
Ministre Ivoirian d'Etat; et M. Denis Bra Kanon,
Ivoirian de l'Agriculture et du Développement Rural

PROGRAMME

Dimanche 8 janvier

DEPART D'ABIDJAN POUR YAMOUSSOUKRO

13H00 - 16H00 INSCRIPTION, HOTEL PRESIDENT

16H00 - 18H00 CEREMONIER D'OUVERTURE

Discours de Bienvenue

18h00 - 20h00 COCKTAIL

Lundi 9 janvier

Salle : Alabo

09h00 - 09h15 INTRODUCTION A LA CONFERENCE

09h15 - 09h30 RESUME DES RECOMMANDATIONS DE LA CONFERENCE DE MALAWI

Orateur : B. M. Phiri
Directeur, Ministère des Collectivités Locales,
Malawi

09h30 - 10h30 Discours principal

La Promotion du Développement Rural : les Personnes, les Places et les Priorités

Orateur : David Gow
Development Alternatives, Inc.
Washington, D.C. U.S.A.

10h30 - 11h00 Pause café

11h00 - 12h00 Commentaire et développement

Les Centres Urbains et les Réseaux des Marchés Agricoles

Orateur : Ismael Ouédraogo
Institut Scientifique de Recherche Agricole,
Dakar, Sénégal

12h00 - 14h00 Déjeuner

14h00 - 15h00 Discours principal

L'Etablissement de Relations Efficaces entre Zones Rurales et Zones Urbaines grâce au Développement des Villes-Marchés

Orateur : Dennis Rondinelli
Research Triangle Institute
North Carolina, USA

15h00 - 15h30 Commentaire et développement

Le Développement de la Capacité des Administrations Locales à la Croissance Economique

Orateur : Philippe Harding
Directeur des Collectivités Locales
Ministère de l'Intérieur, Côte d'Ivoire

15h30 - 16h00 Pause café

16h00 - 17h30 Table ronde

Les Expériences des Bailleurs de Fonds dans le Développement des Villes-Marchés

Mardi 10 janvier

Salle : Alabo

09h00 - 09h45 Communication

La Femme dans les Activités de Marché

Orateur : Anita Spring
Directeur du Programme Femmes et Agriculture,
FAO, Rome

09h45 - 10h30 Commentaire

Les Effets des Investissements sur le Développement Rural

10h30 - 11h00 Pause café

11h00 - 12h00	Communication Le Secteur Privé et le Développement des Micro-entreprises Orateur : Yves Marguerat Chercheur, O.R.S.T.O.M. Lomé, Togo
12h00 - 14h00	Déjeuner
14h00 - 18h00	Visites de villes-marchés (Oumé et Sinfra)

Mercredi 11 janvier

Salle : Alabo

09h00 - 10h00	Etude de cas Etude des Inter-Relations Rurales et Urbaines de la Ville de Kutus au Kenya Orateur : Eric Chetwynd Bureau for Science and Technology USAID, Washington, D.C. USA
10h00 - 10h30	Pause café Salles : Alabo, N'Zi, Kousou, Kan
10h30 - 12h30	Discussions en petits groupes
12h30 - 14h30	Déjeuner
14h30 - 17h00	Discussions en petits groupes

Jeudi 12 janvier

Salle : Alabo

09h00 - 10h30	Présentation des rapports des groupes de discussion
10h30 - 11h00	Pause café
11h00 - 12h00	Préparation en sous groupes des plans d'action par pays

12h00 - 14h00	Déjeuner
14h00 - 15h30	Préparation des plans d'action par pays
15h30 - 16h30	Présentation de quelques plans d'action
16h30 - 17h00	Pause café
17h00 - 18h00	CEREMONIE DE CLOTURE
19h30 - 21h30	DINER DE CLOTURE

Vendredi 13 janvier

09h00 - 12h00	Visite de la Ville de Yamoussoukro
12h00 - 14h00	Déjeuner
14h00	DEPART POUR ABIDJAN

Les cérémonies d'ouverture: M. Leon Konan Koffi, Ministre de l'Intérieur, M. Emile Kei Boguinard, Ministre d'Etat, et M. Denis Bra Kanon, Ministre de l'Agriculture et du Développement Rural

DISCOURS PRONONCE

PAR

MONSIEUR WARREN WIENSTEIN
ASSOCIATE ASSISTANT
ADMINISTRATOR, AFRICA BUREAU
USAID, WASHINGTON, D.C.

Le développement des marchés en Afrique

Ces dernières décennies, le développement des marchés en Afrique a été entravé par divers facteurs: la pénurie au niveau des ressources naturelles, les nombreux déplacements ou suppressions de marchés et le manque de demande effective ont abouti à une relative stagnation des marchés africains comparés aux expériences des pays de l'Asie ou de l'Amérique latine. Il en résulte un ralentissement de la croissance puisqu'on ne peut obtenir des revenus au niveau de la production que si l'on vend des biens et services au sein d'un système d'échanges. En outre, si les échanges sont limités, tel que cela a été le cas suite à la structure monopolistique de la plupart des marchés africains, il n'y a guère moyen d'augmenter la rente économique. En conséquence, la stratégie de développement des marchés, que le bureau de l'AID pour l'Afrique est en train d'ébaucher pour son assistance globale à l'Afrique subsaharienne, cherche à stimuler une rapide croissance économique en augmentant la proportion d'échanges sur tous les marchés et en s'assurant qu'il y a accès et participation très larges sur ces marchés.

Les marchés sont des endroits où s'effectuent des échanges, où les pourvoyeurs (les vendeurs) de biens ou de services échangent les articles pour une valeur dont on a convenu, soit de l'argent soit d'autres biens ou services, offerte par les acquéreurs. Jusqu'à récemment, la plupart des échanges se faisaient à des endroits ou places de marché spécifiques. Aujourd'hui, suite à la technologie sophistiquée des communications modernes et au fait qu'on utilise des contrats avec des poids, normes et mesures, un marché relève plutôt d'une démarche abstraite que d'un lieu physique. Cependant, dans la pratique, l'arbitrage ou le négoce est le plus souvent réalisé par des spécialistes de la commercialisation, quels qu'ils soient, qui se trouvent sur les lieux du commerce. Etant donné qu'il est très rare que les échanges se fassent entre les producteurs à la base et les consommateurs finals, on a toute une série d'agents de commercialisation qui réalisent tout l'éventail des fonctions commerciales, telles que la collecte, le

conditionnement, le triage, le financement, le stockage, la transformation et la distribution. Les produits agricoles plus ou moins périssables passent presque toujours par plusieurs négociants intermédiaires entre la production et la consommation à moins qu'il n'y ait intégration verticale de toutes ces fonctions dans le cadre d'un seul système de gestion. Les activités réalisées entre la production et la consommation composent la filière de commercialisation et la distance entre les deux extrémités de cette filière ainsi que le caractère périssable du produit déterminent la complexité de la filière. Cette complexité, surtout si le produit doit être transformé avant la consommation, influence la marge bénéficiaire d'un produit (au niveau de l'exploitation agricole, du marché de collecte, du corral ou de l'enclos) ainsi que le prix payé par le consommateur final. Ces activités se déroulent comme une fonction de la production et dans certains cas sont considérées être une extension de la fonction de production; en ce sens, elles intègrent les facteurs de production pour les services rendus. Il s'agit de reconnaître qu'une fonction de commercialisation doit s'effectuer entre la production et la consommation et qu'il serait naïf de penser que le mouvement des articles venant des zones de production aux régions de consommation peut se faire sans intervenants au niveau de la commercialisation.

Pourtant, l'importance de la marge dont il a été question détermine le niveau de rentabilité de ces facteurs de production des services de commercialisation et cette différence est appelée coûts de transactions de la commercialisation. Si l'on veut s'assurer qu'un système de commercialisation donné fonctionne efficacement, il s'agit simplement de comparer les rendements des facteurs de ce processus avec leurs côuts sur les marchés de facteurs de toute l'économie. Si les marchés des facteurs de l'économie sont en équilibre et que les recettes de la commercialisation sont égales aux coûts, le système de commercialisation est compétitif.

Mais il n'y a que peu de pays, si toutefois il y en existe, qui ont la liberté d'affecter de manière compétitive les facteurs de production sur tous les marchés de leur économie. Il existe généralement des politiques qui tendent à déformer les décisions d'affectation de ressources et à influencer les entreprises productrices, les modes de consommation et le comportement des marchés. De manière plus spécifique, les marchés africains ont traditionnellement souffert d'un contrôle excessif de la part des Gouvernements coloniaux, des monopoles d'exportation, des entreprises parapubliques et conseils de commercialisation et les pouvoirs fonciers locaux. Qui plus est, les droits et coutumes régissant les terres communales ont souvent entravé les activités des marchés libres. Ces situations ont créé des marchés monopolistiques, non pas dans le sens de rendement exagéré pour les facteurs de production mais dans le sens où l'accès au marché a été limité à ceux qui détiennent le contrôle. Etant donné que la participation aux marchés a été limitée, l'esprit d'entrepreneur et les progrès techniques ont également été freinés. Le résultat est que les marchés monopolistiques

(produits) et monopsonistiques (offres) se sont retrouvés avec une faible productivité. Il n'y a pas eu de nouvelles techniques, de nouveaux produits ou de nouvelles formules organisationnelles. Tout le système de marché a stagné. Si cette description s'applique à la majorité des cas africains, il n'en reste pas moins que certains marchés se sont libérés de ces contraintes et se sont développés de manière vibrante, dynamique et compétitive.

Pour briser ce cycle de faible productivité, plusieurs conditions doivent être réunies dont certaines surviennent naturellement, tel que mentionné ci-dessus. Le rythme de l'urbanisation, dépassant souvent 7% par an, commence à créer une demande effective plus importante pour des produits agricoles et non agricoles. S'il n'est pas sous-tendu par la croissance des villes et la transition d'une population rurale à une population urbaine, le processus de croissance va ralentir, du point de vue revenu et emploi (cf. Mellor. La transformation économique, Développement agricole, Cornell University Press, 1964). En plus, le rapport des innovations technologiques pour les produits agricoles au prix des facteurs de production (ratio Py/Px) doit être nettement supérieur à 1, (cf. Théorie des innovations technologiques et institutionnelles de Hayami-Ruttan). Deuxièmement, il faut de nouvelles technologies agricoles qui sont mieux adaptées aux environnements difficiles en Afrique et qui peuvent produire un excédent agricole durable. Même si les technologies qui se présentent n'entraînent pas l'impact connu en Asie avec la "révolution verte", on pense qu'elles produiront un "effet vert" et cela commence à se vérifier sur l'ensemble du continent. Enfin, il est nécessaire de briser les structures de la commercialisation monopolistiques. Cela doit se faire en premier lieu grâce à des réformes de politique puis avec des incitations pour une plus grande participation au marché. L'installation d'aménagement pour le développement des zones d'approvisionnement des marchés, c'est-à-dire des activités d'élargissement des marchés, peut stimuler un tel changement.

Cette discussion esquisse une approche ou une stratégie intervention-niste élaborée ci-dessus pour renforcer la croissance économique par le biais du développement des marchés:

Augmenter la demande effective

Il y a demande effective quand une proportion plus importante de la population est située à l'extérieur des zones de production, à savoir dans les bourgs et villes, et qu'elle a un emploi rémunérateur de manière à pouvoir acheter les aliments et les biens de consommation. Les chômeurs dans les villes ne contribuent pas à une demande effective. Par conséquent, il est nécessaire de se doter d'une politique de création d'emploi dans les zones urbaines et les petites villes. Les initiatives de l'AID au niveau des micro-entreprises, petites industries manufacturières et d'agro-alimentaire

verticalement intégrées vont dans ce sens et contribuent à atteindre cet objectif de développement des marchés.

En plus, certains produits de la base de ressources naturelles mentionnées ci-dessus peuvent être transformés pour être écoulés sur des créneaux d'exportation spécifiques. La demande effective augmente avec la promotion des exportations.

Finalement, on peut augmenter la demande en accordant une plus grande importance aux activités de transformation rapportant une valeur ajoutée. Actuellement de nombreux biens sont importés -- ce qui obère les maigres devises étrangères -- alors que ces biens pourraient être fournis et transformés localement. Il convient d'identifier de nouvelles possibilités du coté de la demande et de les traduire dans la pratique dans les zones d'approvisionnement des marchés.

Si l'on veut arriver à une demande effective, les indications au niveau des prix doivent provenir par l'intermédiaire des agents de commercialisation aux producteurs et transformateurs. Les systèmes d'information sur les prix sont d'importance capitale pour mettre en oeuvre cette stratégie.

Stimuler la demande de technologies appropriées

Les exploitants agricoles et les petits producteurs travaillent dans des environnements qui comportent énormément de risques et il leur faut donc des technologies qui soient adaptées à ces conditions difficiles. Bien que plusieurs décennies aient été perdues à chercher à introduire des technologies nécessitant un apport important de facteurs de production dans des environnements très difficiles ou à utiliser des capitaux pour modifier l'environnement, les africains se rendent compte actuellement qu'il existe de nouvelles technologies qui peuvent produire un excédent dans des environnements marginaux sans entraîner les risques élevés liés à l'utilisation de facteurs de production onéreux. S'agissant notamment de la culture en corridor, l'agro-foresterie, les oléagineux, les cultures fourragères légumineuses, le sorgho et le millet, les terrains de parcours plantés avec des herbes légumineuses et les techniques de collecte de l'eau qui diminuent les risques liés à la sécheresse. On peut ensuite accorder une plus grande importance à l'élevage pour pouvoir utiliser ces produits. En fait, l'important est d'introduire des technologies adaptées aux conditions difficiles qui produisent un excédent sans qu'il y ait besoin d'acheter trop de facteurs de production.

Créer des conditions qui permettent un développement compétitif des zones d'approvisionnement des marchés

Il est nécessaire d'avoir un cadre qui crée un environnement dynamique où tous les marchés peuvent fonctionner et se développer. Dans le contexte d'une stratégie d'approvisionnement des marchés, que ce soit dans les villes de marchés secondaires ou tertiaires, il est nécessaire de se doter de politiques, d'institutions et d'infrastructure afin de promouvoir et de desservir les marchés suivants:

- Marchés capitaux
- Marchés de crédits - Formels et informels
- Marchés de main-d'oeuvre
- Marchés d'articles de base- Cultures, bétails, minéraux
- Marchés de fournitures des facteurs de production
- Marchés des biens de consommation
- Marchés pour les micro-entreprises, les petites usines de fabrication et de transformation (valeur ajoutée dans le traitement des matières premières)
- Marchés des petites villes 1/

Chacun de ces marchés a ses propres conditions pour pouvoir évoluer de manière saine et dynamique. Plus on a de productions excédentaires dans la zone d'approvisionnement, plus on a besoin d'avoir des marchés dynamiques. Le cadre de marché mis en place est une filière qui canalise chacune des strutures des sous-marchés. En concentrant les activités en un seul lieu, on peut réaliser des économies d'échelle pour certaines fonctions du marché, telles que le financement pour les engagements et la production ou les crédits de commercialisation, les communications et le transport, les étals de marchés, et les services publics. On peut également attirer plus facilement la main-d'oeuvre. Les conditions qui permettent à ces marchés de fonctionner correctement supposent un ensemble nécessaire de politiques, d'institutions et d'infrastructures.

Les politiques qui contrôlent ou conditionnent le fonctionnement des marchés dépendent le plus souvent de décisions prises au niveau national. Cela signifie que toute tentative d'intervention pour mettre en place une zone d'approvisionnement des marchés doit d'abord analyser les politiques en vigueur et leurs conséquences sur le comportement de la croissance des marchés

---

1/ Les marchés des petites villes englobent le marché des services des collectivités locales, la fonction publique, les services publics, la mobilisation de recettes locales et le déboursement des fonds de développement par l'intermédiaire des autorités locales.

et évaluer dans quelle mesure elles ont besoin d'être modifiées. 2/ Si une telle modification s'impose, il est vital de le faire si l'on veut que l'intervention puisse être pleinement réussie. Une fois que l'on a éliminé les principales contraintes au niveau des politiques, on peut passer aux interventions visant à introduire des changements institutionnels et une infrastructure matérielle au niveau local. Les critères de sélection des endroits où de telles interventions seront réalisées doivent prendre en compte l'activité actuelle des marchés ainsi que leur potentiel d'expansion.

Dans la plupart des pays africains, il n'existe guère de développement institutionnel à part dans la capitale ou la ville centrale. Peut-être le niveau de capacité institutionnelle est-il directement lié au niveau d'extraction des articles de base excédentaire. Des services de fourniture des facteurs de production assortis de mécanismes de crédits ne sont pas nécessaires si les risques de l'exploitant agricole sont tellement élevés que l'achat de facteurs de production n'etant pas rentable. Bien que l'on reconnaisse en général que les nouvelles technologies agricoles dépendent de facteurs de production d'un niveau plus élevé, de telles technologies ne conviennent généralement pas en Afrique et n'y ont pas été adoptées à grande échelle. Même si des niveaux élevés de facteurs de production agricole ne sont pas nécessaires, comme cela a été le cas en Asie, il s'agit néanmoins d'utiliser un ensemble de moyens de production à un niveau plus réduit. De nouvelles institutions doivent être créées pour appuyer l'adoption de cet ensemble minimum de facteurs de production. Par exemple, la plupart des pays africains ont besoin de variétés de semences pour les cultures en sec plutôt que des semences hybrides pour des cultures nécessitant énormément de facteurs de production. Il faut des institutions qui fournissent les semences appropriées, s'occupent de l'exploitation agricole sous contrat, fournissent les moyens d'intervention, les mélanges d'engrais qui conviennent, ect. Si l'on ne dispose pas de ces nouveaux aménagements institutionnels, il ne sera pas possible d'adopter l'ensemble minimum de facteurs de production. S'il faut un soutien institutionnel qui dépasse ce qui est offert à l'heure actuelle pour que ces nouvelles technologies soient adoptées en masse, alors il faut mettre en place artificiellement un tel soutien dés le début au moment de l'introduction des nouvelles technologies.

Ces activités d'échanges demandent un certain niveau d'infrastructure matérielle. Le fait de construire des bâtiments ou des locaux pour les activités de commercialisation n'a pas toujours signifié qu'ils ont été effectivement utilisés mais il n'en reste que des sites et structures minimum bien choisis peuvent être utilisés pour stimuler une plus grande activité sur

---

2/ Le Manuel pour l'analyse du secteur privé (Afr/MDI) permet d'identifier et de choisir les politiques et leurs conséquences.

le marché. Outre les strutures matérielles, il est important de disposer, par exemple, de l'électricité, l'assainissement, l'eau, les communications, les transports et la voirie. Une fois qu'un marché prend un certain essor, il y a demande de constructions (habitations et bâtiments commerciaux) ainsi que de services sociaux en santé-éducation. Plus tard, on peut procéder à l'assainissement et à l'aménagement des zones et on peut mettre en place les agences foncières. La plupart de ces activités peuvent être réalisées par le secteur privé lorsque la demande augmente et que le besoin se fait plus apparent. Cela demande toutefois une certaine décentralisation qui permet aux collectivités de répondre aux conditions changeantes et de leur apporter un soutien, mais demande également une décentralisation qui permet un échange des biens publics et privés indiquant par là un changement dans la relation entre les secteurs public et privé au fur et à mesure que les marchés s'agrandissent.

** Les services se rapportent aux crédits pour les stocks de facteurs de production, les transports, la commercialisation, les tests d'adaptation, la vulgarisation, l'information sur le marché, le stockage, etc.

Une fois que les politiques, les institutions et les infrastructures sont en place, les marchés dont il a été question auparavant dans le présent document peuvent augmenter leurs activités d'échange et le système entier peut répondre à ses propres besoins au fur et à mesure que le volume des échanges s'accroît. Au sein d'une zone d'approvisionnement des marchés, ce sont les communautés des gens qui vont créer la demande pour des excédents alimentaires et pour la distribution des biens de consommation. Lorsque des excédents alimentaires sont produits et vendus, les revenus supplémentaires qu'on en retire permettront à leur tour d'augmenter la demande pour les services alimentaires et les biens de consommation. L'effet multiplicateur se déroule en spirale et englobe des communautés de plus en plus importantes. La demande pour des services de financements et de crédits augmente progressivement, plus d'emplois sont créés, des facteurs de production sont nécessaires pour tous les types d'activités et les collectivités locales auront la possibilité de recouvrer des impôts ou des redevances pour financer les services publics. Il convient également que les collectivités locales disposent d'une plus grande responsabilité financière, par exemple pour émettre des obligations municipales et mettre sur pied d'autres activités locales qui mobilisent des recettes.

En conclusion, on peut constater que la mise en place d'une stratégie d'approvisionnement du marché crée le cadre où tous ces marchés fonctionnent, s'intègrent et croissent indépendamment ou parallélement les uns des autres. Le type d'intervention prévue se classe dans le cadre de modifications, d'ajustements et de réformes des politiques nécessaires aux niveaux national et local pour stimuler les échanges de marchés et créer une "atmosphère" de secteur privé; concevoir les soutiens et les services institutionnels adaptés

aux niveaux technologiques utilisés et mettre en place les aménagements d'infrastructures strictement nécessaires pour un bon fonctionnement des marchés qui se situent dans la zone d'approvisionnement et pour lesquels il existe clairement une demande. Une telle stratégie soutient implicitement le concept de développement des villes-marchés en tant que concept global qui recouvre le fonctionnement de toute une série de sous-groupes de marchés en tant que filière où sont canalisés les échanges de produits des zones rurales vers les villes et d'où les biens et services des centres de production urbains sont apportés aux consommateurs ruraux.

"2116B rédigé par Kenneth Swanberg, AFR/MDI, 12/28/88"

M. Warren Weinstein, USAID et le Ministre d'Etat M. Emile Kei Boguinard

DISCOURS PRONONCE

PAR

MONSIEUR LEON KONON KOFFI
MINISTRE DE L'INTERIEUR
REPUBLIQUE DE COTE D'IVOIRE

- Monsieur le Ministre d'Etat, Représentant de Chef de l'Etat,
- Messieurs des Ministres et chers collègues,
- Monsieur de Préfet de Yamoussoukro,
- Monsieur le Mssire de Yamoussoukro,
- Excellence Monsieur l'Ambassadeur des Etats-Unis,
- Monsieur le Représentant de l'USAID,
- Messieurs des Représentants des Organisations Internationales,
- Mesdames et Messieurs les Représentants des pays frères,
- Mesdames et Messieurs les Elus,
- Honorables invités.

En novembre dernier, à Washington, capitale fédérale des Etats-Unis d'Amérique, dans le district de Columbia, se tenait la conférence sur les politiques de logement et de développement urbain, sous l'égide de l'USAID. Cette conférence a permis aux éminentes personnalités venues de tous les continents à l'exception de l'océanie, de mesurer le charme et la splendeur de la ville de Washington, l'hospitalité du peuple américain et la disponibilité de ses dirigeants.

Aujourd'hui, 08 janvier 1989, c'est Yamoussoukro, capitale de la Côte d'Ivoire qui accueille des personnalités venues de l'Afrique sud Saharienne et des Etats-Unis pour traiter du thème suivant: "Les Villes-Marchés et le Développement Rural : Relations Economiques et Sociales".

Bien qu'il soit difficile d'établir un parallèle entre Washington et Yamoussoukro, je ne puis m'empêcher de faire remarquer que le bâtisseur de la nouvelle capitale de la Côte d'Ivoire, le Président Félix Houphouet-Boigny, a une admiration profonde pour Georges Washington, le premier président des Etats-Unis dont la capitale porte son prestigieux nom. Le visiteur comprendra dès lors que Yamoussoukro emprunte dans ses structures urbanistiques certains aspects de la ville de Washington.

Comment dès lors rester insensible à l'immense honneur qui est fait à notre pays d'abriter les assises du présent séminaire, le gouvernement américain et les organisateurs de ce séminaire rendant ainsi hommage au Président de la République de Côte d'Ivoire, à l'ami du monde libre et à l'apôtre de la paix.

Je voudrais saluer très amicalement au nom du peuple ivoirien, de son gouvernement et de son Président, les personnalités venues participer à la présente conférence et leur donner l'assurance qu'elles trouveront en Côte d'Ivoire et principalement à Yamoussoukro, moins de commodités matérielles certes, mais une chaleur humaine à la dimension de politique d'ouverture sur le reste du monde. Elles auront à apprécier l'hospitalité des habitants, du conseil municipal et du maire de Yamoussoukro dont la disponibilité ne nous a jamais fait défaut en pareille circonstance.

Le cadre de Yamoussoukro, ville paisible, à la lisière de la forêt et de la savane, ville qui n'a pas encore abandonné tout sa ruralité, me paraît propice à l'inspiration des participants qui, dans l'étude des relations des villes avec les campagnes dans la perspective de leur développement mutuel, ne manqueront pas de prendre en compte :

1. Les viders circuits de commercialisation sur lesquels repose l'activité des unes et des autres ;

2. Les objectifs propres des villes et des campagnes qui interfèrent nécessairement dans leur réalisation, en raison de la solidarité, nous dirions mécanique, qui lie les communautés urbaines aux communautés rurales;

3. Les préoccupations des pouvoirs publics à rechercher la diffusion du progrès au-delà des villes et à réduire les inégalités régionales en tâchant de faire participer chaque zone, à sa manière, au développement national ;

4. Le souci de l'administration publique d'atteindre chaque citoyen aussi loin soit-il, des centres urbains ;

5. Les impératifs d'épanouissement et de bien-être des groupes humains les plus fragiles comme les femmes et les jeunes des zones rurales.

Sans nous substituer aux éminentes personnalités et aux spécialistes qualifiés qui travailleront d'arrache-pied pendant près d'une semaine, très consciencieusement et avec perspicacité pour rendre utiles les conclusions de leurs efforts, nous souhaiterions modestement leur donner l'éclairage du contexte ivoirien.

Chez nous, il reste à organiser les producteurs, c'est-à-dire, essentiellement le monde rural, les circuits de commercialisation et de ravitaillement des villes, les centres des échanges que nous appelons dans le cadre du présent séminaire : les villes-marchés.

En ce qui concerne les producteurs, il s'agira de mener des actions tendant d'une part à leur permettre de maîtriser les techniques culturales en vue d'une productivité plus accrue ; d'autre part, de mettre au point des mécanismes de conservation puis de commercialisation de leur production afin d'éviter que le fruit de leur labeur ne soit en définitive accaparer par des intèrmediaires cupides et sans scrupule.

A cet égard, notre gouvernement a mis en place des structures d'encadrement technique et d'assistance aux paysans qui commencent a porter fruit. Les paysans eux-mêmes sont désormeis organises en cooperatives de production et de commercialisation qui les mettent à l'abri des aleas de toutes sortes.

Notre seminaire devrait chercher à identifier et à codifier les différentes relations d'affaires qui existent ou doivent exister entre le monde rural et le monde citadin en vue d'une communication plus fructueuse.

Le ravitaillement régulier des villes suppose une meilleure conservation des productions, ce d'autant plus que nous sommes dans un pays tropical ou le caractère saisonnier des cultures est très prononce du fait de la quasi absence d'un système d'irigation.

Le Président de la Republique conscient de cette impérieuse nécessité a concu et mis en oeuvre une véritable politique de construction de barrages hydro-agricoles à travers tout le pays et donne des instructions fermes à nos chercheurs d'orienter leurs actions au profit de la conservation et du conditionnement de notre agriculture vivriere.

Enfin, il n'y a pas de vraie politique agricole qui ne soit sous-tendue par une vraie politique de commercialisation. Le gouvernement ivoirien a élaboré des mécanismes de collecte de nos principaux produits qu'ils soient des produits d'exportation ou des produits destinés à la consommation locale. Ainsi, la caisse de stabilisation et de soutien des prix des produits agricoles, la caisse de péréquation, l'OCPVA pour ne citer que ceux-la contribuent à l'amélioration des conditions d'écoulement de ces produits.

Les marchés sont quant a eux réalisés par les communes qui, depuis dix ans, font de gros efforts pour la construction des complexes commerciaux et l'organisation des foires-expositions à caractère agricole dont le but est de faire connaître aux citadins nos capacités de production et aux ruraux les possibilités de débouchés qui s'offrent à eux. Ils établissent ainsi une interaction entre la ville et la campagne qui permet de concevoir des programmes de production adaptées au goût et aux besoins des consommateurs citadins.

Tout cela n'est possible que si l'on maintient un certain équilibre et un ratio demographique entre la ville et la campagne. C'est ce qui éxplique les efforts de lutte contre l'exode rural enterpris par notre gouvernement depuis l'independance, par une politique hardie de retour des jeunes à la campagne et par une politique audacieuse d'amélioration des conditions de vie des ruraux notamment dans les comaines de l'habitat, de l'hydraulique villageoise, de la santé publique, de l'enseignement et de l'electrification ; améliorations qui tendent à reduire l'attrait des villes sur le village et à maintenir sur place les forces de production.

Pour atteindre ces objectifs, le gouvernement se sert des fonds régionaux d'aménagement rural dont le principe repose sur une participation des

villageois à l'effort d'investissement de l'état dans le monde rural en tenant compte de la capacité financière réelle des communautés concernées et dans un souci de corriger les déséquilibres régionaux. Ainsi, pour un même investissement, une localité des régions prospères apporte une contribution plus él ée que celle d'une localité des régions défavorisées.

Par ailleurs, l'état apporte son assistance aux paysans pour le défrichement d'espaces destinés aux cultures par l'intermédiaire d'une structure originale : la société pour la motorisation et la modernisation de l'agriculture dont malheureusement les moyens s'amenuisent de jour en jour compte tenue de la crise qui frappe durement notre pays.

L'objectif à atteindre est d'assurer une croissance nationale équilibrée. Car, pour citer le président Houphouet-Boigny, il faut éviter qu'à l'intérieur de ses propres frontières la Côte d'Ivoire n'ait son tiers monde.

Le gouvernement Ivoirien qui pour sa part a oeuvré dans ce sens, attend que les paysans bénéficiaires de ses différents investissements, prennent conscience de la nécessité de leur intégration, plus active et plus utilitaire, à la vie nationale, fondée sur la solidarité entre le monde rural et le monde citadin.

Nous souhaitons vivement que les travaux du séminaire débouchent sur la pédagogie qui permettra de faire admettre cette préoccupation majeure de la réussite de la coopération entre la ville et la campagne.

Le passage en revue des rapports des villes et des zones rurales ne saurait laisser à l'ombre, la place qu'il faut accorder aux femmes, rempart indispensable de la survivance des campagnes, et aux jeunes, sources de renouvellement de la population. Ces catégories de population aussi fragiles qu'utiles méritent une attention particulière.

Le gouvernement ivoirien n'est pas resté indifférent à cette situation et peut se flatter des actions entreprises d'une part en faveur des femmes notamment leur encadrement au même titre que les hommes et d'autre part au profit des jeunes pour les inciter à retourner à la terre et prendre ainsi la relève de la génération de leurs parents ou grands-parents paysans.

Nous croyons donc que l'alternative du sous-développement dans la campagne, où l'épanouissement par la ville, de la femme et du jeune peut se résoudre par le transfert dans les villages, des fruits du progrès rélisé en ville. L'expérience du développement des campagnes dans les nations industrielles comme la Grands Bretagne ou les U.S.A., a montré que les zones rurales peuvent rivaliser de confort moderne avec les centres urbains.

Nous sommes loin d'avoir exploré tous les centres d'intérêt du séminaire ; mais mesdames et messieurs qui avez l'importante mission de nous éclairer sur les nouveaux rapports qu'il faut établir entre les villes et les centres ruraux, nous vous interpellons dans vos reflexions à trouver des solutions

propres à reduire les pesanteurs socioligiques, auxquelles sont assujetties à tort ou à raison des communautés urbaines et rurales.

En nous inspirant des très excellentes études de l'inades, nous conclurons que plus que jamais, les nouveaux pays dont nous nous réclamons, doivent vivre désormais au rythme du monde.

Aussi, doivent-ils "participer aux risques, aux messages et aux changements d'une humanité qui se renouvelle de jour en jour", et qui doit se construire sur la solidarité. Puisse donc cette réunion voulue et animée par le gouvernement americain, associant tant de pays à niveaux de vie si disparates, augure d'un nouveau type de relation entre nos états sur l'unique base de l'interdépendance et de la solidarité agissante.

Comment dès lors ne pas souhaiter que votre séminaire s'ouvre sous des auspices favorables, dans cette cité ivoirienne de Yamoussoukro que nous considérons comme la capitale de la paix, pour qu'à l'animosité entre les états, fasse désormais place (a) l'amitié entre les nations.

Vive les Etats-Unis d'Amérique,
Vive la Côte d'Ivoire,
Vive la coopération internationale.

M. Jean Konan Banny, Maire de Yamoussoukro

PROMOTION DE LA CROISSANCE RURALE: PERSONNES, LIEUX ET PRIORITIES

PAR

DAVID D. GOW
DEVELOPMENT ALTERNATIVES, INC.
624 NINTH STREET, N.W.
WASHINGTON, DC 20001 U.S.A.

INTRODUCTION

Alors que l'on débat beaucoup de la façon dont il faut aborder les problèmes de développement en Afrique, je crois qu'il existe un consensus -- fondé sur la théorie et l'expérience pratique -- qui veut que développement agricole n'est pas un phénomène se produisant dans le vide. En fait, l'histoire des changements et des innovations dans le domaine agricole est en réalité l'histoire de l'évolution de l'agriculture due à des relations nouvelles avec d'autres secteurs ou à des modifications substantielles de l'environnement physique ou économique en général (Wilcock et al., 1988, Vol. 1: 102-103). Certains de ces liens sont évidents par eux-mêmes, comme par exemple le transport et la commercialisation, alors que d'autres sont plus complexes et profonds -- comme l'industrie et la manufacture. Cependant, ces liens intègrent habituellement les éléments ruraux et urbains de façon plus étroite, de sorte que les lieux où le développement se produit -- aussi bien que les personnes qui en sont responsables -- constituent la clé de tout ce processus.

Dans la présente étude, je voudrais faire ce qui suit :

- Donner une définition du développement et par là-même fournir un contexte à mon point de vue.
- Passer en revue de façon critique la pensée actuelle concernant les villes-marchés et les liens entre les milieux rural et urbain.
- Passer en revue et discuter de la pensée actuelle concernant les principales contraintes qui s'exercent sur le développement en Afrique, en faisant particulièrement attention au secteur agricole et aux liens avec le milieu urbain.

- Décrire certaines expériences récentes de développement en Afrique occidentale -- en soulignant le développement rural intégré et les liens entre les milieux rural et urbain.

- Proposer certaines leçons qui ont été apprises et des lignes de conduite à suivre à l'avenir.

UNE DEFINITION DU DEVELOPPEMENT

Il faut faire la distinction entre le développement et la croissance économique, qui a davantage trait à la production mesurable de biens et de services. Cette production peut provenir de la surexploitation de la main-d'oeuvre et les bénéfices en résultant peuvent être canalisés vers des comptes en banque privés ouverts dans des paradis fiscaux étrangers. Cette croissance peut également résulter d'une forte dégradation de l'environnement et d'un surpeuplement exagéré (Toye 1987:1-2). Ces prix à payer pour la croissance sont élevés et constituent l'antithèse de ma définition du développement.

Les résultats des 15 dernières années d'initiatives prises en faveur du développement dans le Tiers Monde sont décevants : l'assistance massive accordée aussi bien par les gouvernements concernés que par les donateurs internationaux n'a pas entraîné d'amélioration notable que ce soit au niveau de la productivité ou à celui du bien-être des pauvres qui constituent la grande majorité de la population des pays en voie de développement. Les questions telles que la sous-productivité, la dégradation des ressources naturelles, l'accroissement de la pression démographique exercée sur les terres exploitables, l'accélération de l'urbanisation et le sous-emploi, continuent d'être cruciales (Cohen, Grindle et Walker, 1985).

Paradoxalement, une importance croissante fut accordée, durant cette période --au moins de la part de la communauté des donateurs -- à ce qui pouvait bénéficier aux pauvres en milieu rural. Cette préoccupation fut alimentée par la loi sur les nouvelles directions qui fut adoptée par le Congrès américain en 1973. Cette loi avait pour objectif de concentrer l'assistance au développement en faveur des 40 pour cent les plus pauvres de la population des pays en voie de développement, qui se trouvaient le plus souvent dans les zones rurales. Cela devait se faire par le biais d'une attention plus soutenue en faveur de domaines tels que la participation, la coopération agricole, une répartition plus équitable des terres et des revenus et une agriculture mettant l'accent sur la main-d'oeuvre. Il fut demandé des changements radicaux de la part des gouvernements du Tiers Monde -- en particulier à propos de leurs politiques nationales de développement et des institutions responsables de la mise en oeuvre de ces réformes (Moree et Moree 1982:28).

Alors qu'il existe de nombreuses explications pour ce changement apporté dans la politique américaine d'aide au développement -- y compris les frustrations dues aux stratégies appliquées précédemment, l'échec de la philosophie "coeurs et esprit" appliquée avec ferveur en Asie du Sud-Est, la réalisation que les pays du Tiers Monde allaient créer leurs propres modèles de développement et la perception du fait que les pauvres n'avaient pas bénéficié de l'assistance accordée précédemment -- il y avait une dimension morale sous-jacente qui mettait l'accent sur les objectifs humanitaires plutôt que stratégiques et politiques de l'aide au développement.

En 1973, la Loi sur l'aide à l'étranger fut amendée de façon notable en vue de refléter ces préoccupations (US Congress 1985:66) :

> L'aide bilatérale au développement, accordée par les Etats-Unis, doit accorder la plus haute priorité aux projets soumis par les gouvernements hôtes et dont le but est d'améliorer directement les conditions de vie des couches les plus pauvres de leur population et leur aptitude à participer au développement de leur pays.

Les mots clés sous-tendant cette décision étaient améliorer, les plus pauvres et participer -- des mots qui doivent beaucoup à la définition plus libérale de la signification du développement et qui ont fortement influencé les spécialistes des sciences sociales travaillant sur le terrain. Ces fondements intellectuels allaient souvent de pair avec certains jugements de valeur concernant la développement et les implications politiques de ce qui était proposé. Ecrivant en 1969, Sears (1978: 10) disait que:

> Le développement est inévitablement un concept normatif, presque un synonyme d'amélioration. Prétendre autre chose ne revient qu'à dissimuler ses propres jugements de valeur.

Une conviction sous-tend cette philosophie : celle que le développement signifie l'accroissement de l'aptitude de la population, rurale aussi bien qu'urbaine, à influencer et à contrôler leur avenir, un but qui, selon certains, peut être atteint en accomplissant les objectifs suivants (Bryant et White 1982:15-17; Chambers 1983: 140-167; DeWelt 1988; Esman et Uphoff 1984: 27-28; Gow et VanSant 1983; Gran 1983: 145-175; Moras, Gow et Nordlinger 1985):

> **Aptitude :** Ceci comporte des aspects aussi bien micro que macro, impliquant des changements intervenant dans la personne, la communauté et la nation -- en vue d'inclure l'aptitude à mettre sur pied des institutions politiques et sociales responsables de la production et de la répartition des ressources.

- **Equité :** D'un côté le développement économique à long terme est stimulé par l'accroissement des ressources humaines d'un pays et en égalisant la possibilité de consommer. De l'autre, assurer une plus grande égalité dans l'accès aux bénéfices est une valeur en soi.

- **Attribution de pouvoirs :** Si l'on doit s'occuper directement de la question du manque de pouvoirs, les pauvres doivent alors avoir certains pouvoirs politiques afin de corriger les décisions très injustes ayant trait à la répartition des ressources disponibles pour le développement et à la distribution des bénéfices qui s'ensuivent.

- **Continuité :** Le développement inclut des préoccupations à long terme pour l'avenir et l'objectif principal des initiatives de développement devrait être la création d'améliorations se continuant d'elles-mêmes, dans les domaines de l'aptitude et du bien-être des humains. Divers facteurs doivent être considérés -- écologiques, financiers, institutionnels, politiques et économiques -- si l'on veut qu'il y ait une continuité des bénéfices.

LES VILLES-MARCHES : PENSEE ACTUELLE

Les villes-marchés et les petites villes jouent un rôle crucial dans les domaines de la production agricole, de l'alimentation, de la distribution et de la commercialisation. Elles peuvent théoriquement constituer des débouchés pour les produits agricoles et ceux de l'artisanat des régions rurales dans lesquelles elles sont situées. Elles peuvent fournir des possibilités d'investissement et d'emploi aussi bien pour les habitants de la ville que pour ceux des campagnes, dans toute une gamme d'activités associées à la transformation des produits agricoles et commerciales liées au marché. Elles peuvent assurer un rôle de centre d'approvisionnement en fournitures agricoles, telles que matériel agricole, semences, engrais, machines, services de réparation et informations nécessaires au développement agricole. De nombreuses villes et bourgades peuvent également assurer toute une variété de services économiques, personnels, commerciaux, publics et sociaux dont les foyers ruraux ont besoin (Rondinelli 1988).

Alors que de nombreuses preuves empiriques suggèrent que les villes et bourgades peuvent jouer et jouent un rôle bénéfique pour les résidents des zones rurales, il est net qu'un nombre relativement peu élevé de ces centres urbains favorisent effectivement la croissance, la transformation et l'intégration des zones rurales. Cet écart important entre la performance potentielle et celle qui est réalisée constitue une autre raison pour qu'il y ait un renouveau d'intérêt dans les villes et bourgades du Tiers Monde (Rondinelli 1983). De fait, il existe un consensus croissant entre des

disciplines et des contextes divers, selon lequel sans le poulet rural, l'oeuf urbain peut être stérile et infertile.

Une approche novatrice a été l'introduction de l'analyse de l'espace dans la planification rurale, par le biais de ce que l'on appelle les fonctions urbaines du développement rural (FUDR). En bref, c'est une manière d'évaluer le système de population d'une région afin de distribuer plus efficacement et plus équitablement les nouveaux investissements en services, installations, infrastructures et activités productrices. L'une des hypothèses clés est que si les pauvres des zones rurales ont un meilleur accès physique aux services, installations et activités productrices localisés dans les villes et bourgades, cela peut constituer un facteur important dans l'accroissement des revenus et de l'amélioration des conditions de vie des populations rurales (Rondinelli 1985). Le développement régional s'opère grâce à un programme d'investissement planifié dans les hameaux, villes et bourgades qui assurent la promotion de la croissance des zones rurales environnantes (Painter 1987).

Ce postulat clé, qui veut que les bénéfices provenant des investissements urbains finissent par arriver jusqu'aux campagnes, a été récemment remis en question par Belsky et Karaska (1986 : Karaska et Belsky 1987). Leur point de vue est que les projets entrepris dans le cadre des FUDR exacerbent souvent les inégalités qui existent dans la distribution des ressources entre les centres urbains et les campagnes et ils proposent de changer les analyses des rapports dynamiques entre milieux ruraux et urbains afin qu'elles soient davantage concentrées sur le développement rural. Ils font la distinction entre trois courants dans le mouvement des marchandises : celles qui entrent dans la région, en provenance d'ailleurs, et qui sont consommées localement; celles qui proviennent de la région et sont consommées localement; et le courant vers l'extérieur, des marchandises produites localement et qui quittent la région. Comme ce dernier courant est celui qui est généralement à la source des revenus ruraux, aussi bien par la production que par les échanges commerciaux, ils suggèrent que l'investissement rentable pourrait se faire dans ce système, tout en évaluant les conséquences qui pourraient être ressenties au niveau du système de production et d'échange déjà en place (Painter 1987).

Dans le cas de l'Afrique, le rôle crucial que doit jouer l'agriculture dans le développement général et dans la croissance économique est de mieux en mieux accepté -- surtout de la part de la communauté des donateurs (Rondinelli 1988).

Johnston (1986) a attiré l'attention sur "les contraintes apportées au pouvoir d'achat", qui caractérisent un pays dans lequel le marché intérieur des produits agricoles est petit par rapport au grand nombre de foyers ruraux. Comme dans les pays africains, le secteur agricole est soumis à de fortes contraintes au plan du revenu monétaire et du pouvoir d'achat, l'expansion de

la production agricole fondée sur un accroissement des approvisionnements achetés est forcément limitée. Le développement agricole étendu à une base importante peut et devrait donc encourager une expansion plus rapide de la production et des emplois non liés au secteur agricole, stimulant ainsi une relation plus forte et plus productive entre les développement agricole, urbain et industriel.

CE QUE DISENT LES EXPERTS : LES PRINCIPALES CONTRAINTES

Les principales contraintes qui constituent un obstacle à l'accroissement de la productivité agricole et à un renforcement concomitant des liens entre les milieux rural et urbain peuvent être réparties entre les six grandes catégories suivantes (Gow 1988a; Gow et Morse 1988) :

- Facteurs politiques, économiques et financiers.
- Facteurs relatifs à l'environnement, aux ressources naturelles et aux finances.
- Facteurs technologiques.
- Facteurs institutionnels.
- Facteurs organisationnels.
- Facteurs humains.

Facteurs politiques, économiques et financiers

Le développement agricole en particulier et la croissance économique en général ne sont ni conçus, ni mis en oeuvre dans le vide : ils font partie intégrante de l'environnement plus vaste de la politique. Les politiques et plans nationaux, ainsi que les stratégies, programmes et projets qui en découlent, sont essentiellement politiques puisqu'ils visent non seulement à répartir de maigres ressources entre groupes concurrents, mais aussi à atteindre des objectifs bien précis, dont il se peut que l'accroissement de la productivité agricole ne soit pas le plus important. Cette même réserve peut s'appliquer à l'aide au développement accordée par la communauté des donateurs.

Le problème qui se pose est souvent celui du raisonnement économique tel qu'il est interprété par les donateurs, par opposition au raisonnement politique tel qu'il est interprété par les benéficiaires, ceux qui doivent vivre avec les conséquences des décisions prises. Cohen, Grindle et Walker

(1985) racontent l'histoire d'un haut responsable de la Banque mondiale qui se plaignait amèrement des ministres et secrétaires permanents d'un certain pays du Tiers Monde. Ceux-ci refusaient avec entêtement d'accepter les conditions "pleines de bon sens" qui avaient été liées à des prêts structurels. Les benéficiaires potentiels devaient bien entendu se préoccuper des retombées politiques qui pouvaient suivre les propositions "pleines de bon sens" de réformes économiques et administratives et les juger par rapport aux soucis, tout aussi "pleins de bon sens", de stabilité politique, de légitimité et de consensus, ainsi qu'à l'importance politique et au système de récompenses en place dans les structures bureaucratiques.

Dans leurs stratégies de développement national, les gouvernements africains ont, à quelques exceptions près, accordé la priorité à l'industrie et non à l'agricuture et ils ont taxé l'agriculture afin de financer l'industrialisation et les services sociaux (Eicher 1988: 12-14). Une étude attentive des publications de l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA) et de la Commission Economique pour l'Afrique (CEA) appuie ce point de vue. Ce préjugé a changé du tout au tout à la suite de l'effondrement économique de l'Afrique du début des années 80, de la famine de 1984-86 et de l'horreur ressentie devant un million de morts des suites de la famine en Ethiopie en 1985.

Jusqu'à une date relativement récente, il existait un autre préjugé politique -- cette fois en faveur des grandes entreprises agricoles (Johnston 1986). Ceci était dû au fait que l'on estimait souvent que les économies d'échelle étaient si importantes pour l'agriculture qu'une stratégie de développement fondée sur les petites exploitations agricoles était condamnée à n'être pas rentable. En fait, on a largement la preuve que les stratégies de développement basées sur les petites exploitations agricoles sont plus économiques en termes d'accroissement de la production agricole dans tout le secteur, lorsque les coûts de main-d'oeuvre temporaire sont bas en raison d'un manque de possibilités d'emplois en dehors de ces exploitations.

Bien qu'elles ne puissent pas nécessairement être répétées en Afrique à cause de la nature très diverse des ressources naturelles qui dépendent des pluies, les expériences vécues par le Japon et Formose en matière de petites exploitations agricoles illustrent certaines composantes du succès : chacun de ces pays a créé un système efficace de recherche agricole, une bonne infrastructure rurale, un système efficace de distribution des approvisionnements agricoles et un vaste système d'éducation.

Dans les cercles politiques de nombreux pays africains, la petite agriculture est actuellement enracinée à tel point qu'en fait, les fermes familiales moyennes possédant une paire de boeufs et quelques journaliers, ne trouvent que peu de soutien. Mais il semble que l'on ait eu récemment la preuve du rôle clé qu'elles peuvent jouer dans le développement agricole :

tout d'abord, elles innovent et prennent des risques; deuxièmement, elles ont un effet de démonstration sur leurs voisins et troisièmement, elles peuvent fournir des emplois (Eicher 1988).

Il existe un autre domaine dans lequel l'arène politique a directement affecté l'agriculture et ses liens avec les zones urbaines et c'est celui des tendances de la consommation alimentaire qui finissent par devenir synonymes de l'essence du développement (Aboyede 1988). Le profil de la consommation alimentaire en l'Afrique occidentale est celui qui est le moins facile à soutenir de toute l'Afrique sub-saharienne et les perspectives à moyen terme sont les plus pessimistes en ce qui concerne l'alimentation. Ce pessimisme est dû à quatre processus : Premièrement, il y a eu un glissement rapide vers le riz, le blé et les autres "aliments rapides" qui sont plus facile e' plus rapide à préparer que le mil ou le sorgho.

Deuxièmement, la recherche agronomique effectuée sur les principaux aliments de base, le sorgho et le mil, a été lente et peu de progrès ont été faits dans le Sahel dans l'un ou l'autre domaine. C'est tout aussi vrai pour des cultures plus récentes, telles que le blé dont aucune variété ne résiste à la chaleur, et le riz dont aucune variété améliorée n'est conçue pour les zones pluviales. Finalement, les revenus ruraux destinés à l'achat de produits alimentaires ont diminué en même temps que la compétitivité des exportations ouest-africaines.

Facteurs relatifs à l'environnement, aux ressources naturelles et aux finances

Il existe des variations très nettes dans le climat et les ressources naturelles des pays africains. De nombreux pays du continent sont caractérisés par des climats contrastés et l'absence d'une ressource ou d'une autre, indispensable au développement. On note par exemple de vastes surperficies de terres sont généralement improductives, et de sols sableux deficitaires en phosphore. Dans la zone tropicale semi-aride, la pluie est facteur d'érosion importante; dans la zone tropicale humide, les sols perdent rapidement leur fertilité lorsqu'ils sont cultivés.

Les problèmes les plus graves qui se posent au niveau de l'environnement à l'agriculture en Afrique, et par voie de conséquence à la croissance agricole en général, sont la détérioration des sols, la perte en couverture et en diversité végétale, les changements intervenant dans la nature des systèmes hydrauliques au-dessus et en dessous de la surface du sol et les problèmes sanitaires dus à l'environnement et qui affectent les paysans et le bétail.

Deux facteurs ont fortement affecté les pertes en sols et la baisse simultanée de la fertilité et de la productivité. Le premier est l'effet des différentes techniques culturales sur les pourcentages de pertes en sols arables, un processus de changement constant des systèmes de jachère de

brousse impliquant un changement de cultures, à des méthodes plus intensives faisant usage de moyens plus mécaniques (Freeman 1986:9). Le second facteur est l'accroissement important de la conversion des sols en terres agricoles. Environ la moitié des terres cultivées en Afrique ont été défrichées depuis 1920 et il y a eu une forte augmentation de la surface cultivée au cours des deux dernières décennies, en particulier dans les zones semi-arides, celles qui sont les plus sensibles à la mauvaise gestion et à une dégradation possible.

La majorité de cet accroissement des zones cultivées est due à l'accroissement démographique. A trois pour cent, le taux de croissance démographique de l'Afrique est le plus élevé au monde et celle-ci a dépassé la production alimentaire dans tous les pays sauf cinq : le Soudan, le Ruanda, le Cameroun, la Côte d'Ivoire et la République Centrafricaine. Les taux de croissance ont été particulièrement élevés dans les pays qui ont été le plus gravement touchés par la sécheresse. Ce taux de croissance aura pour conséquence un doublement de la population dans 15 ou 20 ans, dans la plupart des pays, ce qui augmentera les pressions exercées sur les terres et les autres ressources naturelles telles que le bois de feu, les zones de pâturage et les parcs nationaux (Eicher 1986).

Mais les spécialistes des sciences sociales commencent à réaliser de plus en plus qu'il existe un lien étroit entre la dégradation des ressources et la pauvreté (Horowitz 1988: 4) :

> Mais il n'est toujours pas évident que la Banque mondiale comprenne -- et il n'est pas évident que les banques régionales multilatérales comprennent -- que les améliorations durables que l'on peut apporter à l'état de la santé écologique de la terre exigent des améliorations préalables et parallèlesde l'état de santé économique des pauvres et surtout du prolétariat agricole et des petits agriculteurs qui constituent toujours la plus grande part du Tiers Monde. C'est-à-dire qu'en dehors de notre discipline (l'anthropologie), il n'est pas évident que la dégradation écologique n'est pas un problème dû aux relations entre des humains et leur habitat, mais entre des personnes qui se font concurrence pour avoir accès à de maigres ressources.

Il est de plus en plus évident que les personnes qui habitent sur des terres fragiles sujettes à des changements radicaux -- naturels, du fait de l'homme ou des deux -- réagissent avec beaucoup de souplesse et un ensemble croissant de stratégies qui sont fonction de la gravité de la situation (Waddell 1983). En outre, de telles stratégies permettent une grande diversité d'approches techniques ayant de plus grandes possibilités d'adaptation (Brokenshe, Warren et Werner 1980).

Dans une telle situation, la manière conventionnelle d'aborder le développement consiste à essayer d'assurer aux paysans un emploi, du travail, une formation ou un bien qui répondra à tous leurs besoins ou presque. Mais il existe une possibilité plus viable, qui consiste à renforcer les stratégies qu'ils possèdent (Chambers et Leach 1987). Une priorité courante, exprimée par les pauvres, et qui est peut-être universelle, est le désir d'avoir des moyens d'existence adéquats, sûrs et décents, comprenant une assurance contre la maladie, un décès prématuré et l'appauvrissement. Mais une fois la survie de base assurée, dans des conditions sûres et durables, il semble qu'il y ait une forte tendance à épargner et à économiser lorsque l'occasion se présente, et à voir les choses à long terme -- par exemple, les sacrifices que les parents consentiront en faveur de l'éducation de leurs enfants, ou la ténacité extraordinaire avec laquelle les paysans lutteront afin de conserver leurs droits à leurs terres (Chambers 1987a). Une telle manière de procéder -- fournir aux gens la base qui leur est nécessaire pour évoluer et créer pour l'avenir -- est nécessaire pour une bonne gestion et un développement durable à long terme (Chambers 1987b:3).

En général, les démographes s'accordent sur le fait que les programmes de planning familial ont été inefficaces en Afrique. Les auteurs d'une étude comparative effectuée sur le planning familial en Afrique et en Asie ont conclu que les différences présentes dans les taux d'adoption n'étaient pas seulemnent dus au fait que les pays africains sont à un stade moins avancé du développement socio-économique. Les différences existant dans les structures familiales, les économies et les attitudes religieuses envers la fertilité en Afrique sont plus importantes, car elles limitent fortement l'aptitude des états africains à mettre en oeuvre des programmes énergiques de planning familial (Caldwell et Caldwell 1984:19).

Une autre conséquence de la croissance démographique a été une urbanisation rapide et une migration interne et externe croissante, résultant de la crise économique qui sévit dans les zones rurales qui se ressentent de deux décennies pendant lesquelles les gouvernements ont négligé les besoins du développement rural. Au cours de la période allant de 1980 à 1985,le taux d'accroissement de la population urbaine du Zaïre a été de 8,4 pour cent, celui du Niger de 7 pour cent et celui de la Côte d'Ivoire de 6,9 pour cent (Banque mondiale 1988:284).

Les personnes émigrant vers les villes envoient habituellement des sommes considérables d'argent dans leurs villages natals, non seulement pour aider des membres de leur famille mais aussi -- quand ils en ont l'occasion -- pour investir dans l'expansion et l'amélioration du milieu agricole. Ces liens étroits qui existent entre les milieux rural et urbain donnent un aspect inévitablement populiste à la société africaine. Etant donné que ces liens sont souvent invisibles pour les étrangers, les analystes et les autorités politiques tendent à les ignorer (Hyden 1986:57).

Facteurs technologiques : préjugés tempérés et impasses techniques

La recherche et les tests entrepris en vue de mettre au point des techniques agricoles améliorées se sont surtout concentrés sur les zones plates ressemblant le plus aux régions tempérées. Les technologies mises au point pour ces zones s'adaptent rarement aux conditions soit écologiques, soit sociales que l'on trouve dans les régions tropicales humides et arides ou semi-arides de l'Afrique. Le pire est que leur utilisation risque d'abaisser la production et promouvoir une détérioration rapide des ressources productives (Hansen et Erbaugh 1987).

Il a été mentionné plus haut que la recherche portant sur les aliments de base de la région sahélienne -- sorgho et mil -- a avancé lentement, tout comme celle qui portait sur des variétés de blé et de riz mieux adaptées. Ces manquements de la recherche et d'autres services, ainsi que le financement inadéquat de la construction et de l'entretien des routes et réseaux de transports ruraux ont été des facteurs très importants expliquant les taux insuffisants du développement rural.

Il n'existe actuellement qu'une quantité limitée de technologies nouvelles, ayant fait leurs preuves et qui attendent que les agriculteurs s'en servent. La dissémination des technologies est difficile en raison des facteurs suivants qui sont liés les uns aux autres : le grand nombre des agriculteurs qu'il faut toucher; l'insuffisance des transports et des communications; et la faiblesse des institutions chargées de la vulgarisation -- ou d'autres mécanismes --, auprès des populations locales, des nouvelles technologies. Cela est dû en partie au fait que la recherche agricole et les systèmes de vulgarisation sont relativement récents, surtout en Afrique sub-saharienne (Wilcock et al., 1988, Vol.1 :35).

En dépit des preuves accumulées à ce jour, cela n'a pas empêché certains d'aborder le développement agricole durable sous l'angle de "la solution technique" : les techniciens qui estiment qu'il existe en fait une solution technique à beaucoup des problèmes de développement les plus complexes qui se posent au Tiers Monde et ailleurs.

On reconnait maintenant de plus en plus que l'introduction de toute technologie doit se faire sur la base de ce que fait le paysan et de la raison pour laquelle il le fait, aussi bien que sur les contraintes agro-sociologiques et socio-économiques auxquelles il doit faire face. De même, aucune discipline ne peut à elle seule résoudre les problèmes de production du petit exploitant agricole. Toute solution proposée doit être testée sur le champ du paysan, dans les conditions qu'il rencontre et en utilisant les critères d'évaluation dont il se sert -- en association avec les analyses de résultats utilisés normalement en agronomie et en économie. Cette façon

d'aborder le développement agricole sous l'angle des systèmes d'exploitation a servi à faire passer le point focal de l'assistance technique de la promotion de la technologie à la satisfaction des besoins des paysans (Flora 1988).

Facteurs institutionnels : déclin, désarroi et économie d'affectation

Une citation de Carl Eicher mentionnée au début de cette étude déplore le stade actuel de maturité politique et institutionnelle en Afrique et compare défavorablement le continent avec l'Amérique latine et l'Asie, tout en soulignant que les critiques et ceux qui se préoccupent de l'avenir de l'Afrique doivent toujours garder à l'esprit les héritages coloniaux très différents des trois continents. Parmi les différences les plus frappantes ont peut citer (Eicher 1988:4-5) :

- Par rapport à l'Asie et à l'Amérique latine, les pays africains ont accédé à l'indépendance avec un pool réduit de scientifiques et de gestionnaires qualifiés.

- La première université du Nigeria, l'Université d'Ibadan, a été créée en 1948 alors que les trois premières universités indiennes -- Madras, Bombay et Calcutta -- l'ont été près d'un siècle plus tôt, en 1857.

- De nombreuses universités et services nationaux de recherche africains sont d'un niveau plus bas de nos jours qu'à la date de l'indépendance.

Une étude effectuée récemment sur les principaux types d'institutions qui appuient le développement agricole en Afrique -- recherche et vulgarisation, crédit et approvisionnement en achats ainsi que commercialisation des produits -- décrivait le paysage institutionnel actuel comme étant en déclin et en plein désarroi. Cette situation résulte de plusieurs facteurs : premièrement, la question endémique des coûts récurrents et le manque de ressources permettant de soutenir des modèles institutionnels coûteux; deuxièmement, la charité coloniale qui est inappropriée pour des nations indépendantes; et troisièmement, la tendance qu'ont les donateurs à contourner la structure en place et à créer des institutions semi-autonomes qui meurent de leur belle mort lorsque le financement extérieur s'interrompt (Wilcock et al., 1988, Vol. 1:80-81).

Un cas d'espèce est la région sahélienne de l'Afrique occidentale où, depuis 25 ans d'indépendance, la plupart des états francophones ont adopté un ensemble commun d'institutions de développement afin de fournir aux paysans les approvisionnements, la technologie et les services de commercialisation, et d'approvisionner les villes en denrées alimentaires (Barg 1986:10-12) :

- Un mouvement coopératif au niveau des villages, responsable de l'approvisionnement local en intrants, de la gestion du crédit et de la première commercialisation des cultures vivrières et d'exportation.

- Des agences d'approvisionnement en intrants et des institutions de crédit --Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) ou banques de développement rural -- opérant tous les deux grâce à d'importants subsides.

- Des organisations régionales de développement -- ADR au Sénégal, ODR au Bourkina Faso, Opérations au Mali et Projets de Productivité au Mali -- ayant la responsabilité administrative de la coordination de tous ces programmes et de la mise à disposition de vulgarisateurs.

- Des agences nationales de commercialisation des cultures et des conseils des cultures vivrières ayant -- au moins en théorie -- le contrôle total de la commercialisation, appuyé par des contrôles absolus des prix.

Un grand nombre de ces institutions participantes ont fait faillite, ont été réorganisées ou ont vu la gamme de leurs activités fortement réduite. L'une des tendances a été d'essayer de réorganiser ces institutions, de redéfinir leurs objectifs et d'améliorer leur gestion. Le point de vue de Berg est qu'aucune de ces approches ne donnera probablement des améliorations viables parce qu'un grand nombre des problèmes fondamentaux de l'environnement économique et politique qui, dans le passé, ont donné de piètres résultats, sont toujours présents. On compte particulièrement des obstacles au marché libre (Berg 1986:18).

Une explication plus sociologique de l'état de ce désarroi institutionnel est fournie par Hydent (1986). A son avis, la plupart des paysans africains jouissent d'un niveau élevé d'autonomie par rapport aux autres groupes et institutions, ce qui est la conséquence de techniques rudimentaires de production d'un côté et d'une spécialisation des produits relativement faible de l'autre. Il s'ensuit qu'il n'y a qu'un échange limité de biens entre diverses unités de production et aucune interdépendance structurelle pouvant amener des relations économiques réciproques entre elles. Pour le producteur indépendant, l'Etat est donc superflu du point de vue structurel, puisqu'il n'a pas grand'chose à offrir (Hyden 1986:56).

Les réseaux de soutien, communications et l'interaction entre différents groupes africains liés par le sang, les relations familiales, la communauté ou la religion, constituent ce que Hyden appelle "l'économie d'affection", qui se fonde sur l'hypothèse qu'il existe des possibilités de développement à la fois

économique et social. En termes pratiques, ceci signifie que les mandats échangés entre les milieux rural et urbain, qui ont été mentionnés plus tôt, constituent souvent le fondement des stratégies de survie des pauvres du milieu rural; que les fonds publics sont détournés à des fins qui touchent davantage l'économie d'affection; et que les problèmes de gestion financière ont pour origine le fait que l'accent est mis sur les politiques de l'affection quand il est question de transférer des fonds publics aux communautés locales, sans qu'il soit tenu compte de leur rendement ou de leur rentabilité.

Leonard sonligne que les problèmes d'obligations sociales se trouvent aussi bien parmi l'élite des manges des institutions para-étitiques (Leonard 1987:901).

Facteurs organisationnels locaux : participation et pouvoirs

Il existe un consensus de plus en plus net selon lequel les organisations locales ont un rôle clé à jouer si l'on veut obtenir un développement durable. La réthorique de la participation qui était de mode dans les années 1970 a été remplacée par l'ordre du jour plus réaliste des "pouvoirs" locaux. Il existe plusieurs bonnes raisons pour appuyer de telles organisations, car elles peuvent (Cernea 1987; Esman et Uphoff 1984; Gow et al. 1979; Honadle et Van ant 1985) :

- Identifier les activités de développement et les adapter aux conditions locales.
- Mobiliser les ressources locales.
- Coordonner et répartir aussi bien les ressources que les avantages provenant de l'assistance extérieure.
- Gérer les ressources naturelles et maintenir les investissements faits dans l'infrastructure, de façon rationnelle par le biais de l'éducation et de la formation et en appliquant la réglementation, ainsi qu'en accordant des primes ou en instituant des pénalisations.
- Conférer à des personnes locales les pouvoirs nécessaires pour leurs permettre d'exercer une influence sur les administrateurs locaux, les bureaucrates du développement, les donateurs et hommes politiques, et leur présenter des revendications.
- Maintenir et entretenir les liens entre les personnes émigrant vers les villes et les communautés d'origine de ces dernières.

- Faire durer les bénéfices tirés des projets.

Dans une étude effectuée récemment et portant sur 25 projets agricoles et de développement rural financés par la Banque mondiale, il est apparu que 12 de ces 25 projets semblaient avoir réussi à être durables à long terme. Une importante contribution a été apportée par les organisations locales, caractérisées par : une participation à la prise de décisions concernant le projet; un haut niveau d'autonomie et d'auto-suffisance; des dirigeants responsables; et le fait que les activités du projet étaient constamment liées aux besoins locaux (Cernea 1987).

Les organisations non gouvernementales (ONG), qui se livrent à diverses activités allant des secours au développement économique, et habituellement au niveau local, offrent un intérêt croissant et sont de plus en plus importantes. Divers arguments ont été avancés pour justifier ce contournement des structures institutionnelles normales. Parmi les plus importants on peut citer les suivants (Barclay et al. 1979:72-75; Cernea 1988; Hyden 1983:120-121; Tendler 1982:1-10) :

- Les ONG sont plus près des pauvres que ne l'est le gouvernement.
- Le personnel des ONG est souvent constitué de personnes dévouées, extrêmement motivées et au comportement altruiste.
- Les ONG opèrent de façon plus économique, en partie en raison de leur petitesse, mais aussi à cause d'une meilleure prise de conscience des coûts et d'une plus grande discipline.
- Les ONG sont souples, novatrices et elles expérimentent -- une qualité provenant de leur faible taille et aussi de la nature décentralisée de leurs structures de prises de décisions.
- Les ONG sont indépendantes et ceci leur donne l'occasion d'énoncer des demandes en services publics et en ressources, facilitant ainsi le travail de chaque institution gouvernementale dans les zones rurales.

En général, les organisations locales n'ont pas donné ce que l'on en attendait et ont souffert de plusieurs "points faibles" cruciaux. Parmi les plus importants, on peut citer une résistance active à leur formation de la part de diverses sources; le fait de tomber sous la coupe d'agents extérieurs puissants; le fait de succomber à la lutte entre factions et aux jeux politiques internes; le manque d'expertise concernant les qualifications

nécessaires dans les domaines politique, organisationnel et technique; et la corruption ainsi que la trahison des dirigeants des organisations (Esman et Uphoff 1984:181-202).

La résistance active de la part des responsables politiques et administratifs à la création d'organisations locales qui soient viables a souvent pour point focal l'attribution des pouvoirs aux groupements locaux (Thomas 1986:24-25) :

Facteurs humains : humilité face à la complexité

On évoque souvent le manque de personnel qualifié en Afrique. Selon une étude effectuée récemment, la vaste majorité des pays africains n'ont que peu de cadres ou de personnes formées et capables, qui sont souvent utilisés à l'extrême de leurs possibilités. Les donateurs exigent souvent, comme condition préalable à leur assistance au développement, que les gouvernements hôtes prennent des engagements non réalistes en matière de personnel. Une fois le programme en cours, l'incapacité du gouvernement à tenir ces promesses se manifeste de plusieurs façons : pénuries en personnel qualifié; retard à la nomination du personnel; nomination de personnel moins qualifié; ou utilisation inefficace du personnel désigné. Les remèdes proposés à cet état de choses vont de la demande d'une meilleure formation à l'utilisation d'un plus grand nombre de conseillers expatriés (Gow et Morss 1988).

Mais de telles solutions reflètent souvent les préjugés de ceux qui assurent le financement et de ceux qui peuvent être formés, plutôt que les besoins des pays en question et les choix réalistes qu'ils peuvent faire. Il a récemment résumé ces préjugés dans trois grandes catégories (Chambers 1985:5-6) :

- Préjugés de contact : Le seul contact que la plupart des étrangers ont avec les pauvres des milieux ruraux se fait par le tourisme du développement, cette brève et rapide visite effectuée en milieu rural à partir d'un centre urbain, qui impose six préjugés contre le contact direct : spatial -- proche d'un centre urbain, routes goudronnées et villages; de projet -- envers les endroits où l'on trouve des projets et où l'on peut voir certaines améliorations physiques; des personnes -- envers ceux qui sont plus à l'aise, qui savent s'exprimer, qui sont en bonne santé, les hommes, ceux qui se servent des services et qui adoptent des pratiques; saisonnier -- éviter les période de l'année qui sont très chaudes, très humides et très sèches; diplomatique -- ne pas rechercher les pauvres par crainte d'offenser ou de rester muet; et professionnel -- restreint au domaine dans lequel l'étranger est expert.

  Préjugés de valeurs : Les étrangers ont été conditionnés pour

penser que tout ce qui s'apprend vient de la salle de classe, du manuel scolaire, des cours de formation, de l'université. Les personnes vivant en milieu rural, et surtout les pauvres, sont considérés comme étant ignorants -- bien qu'ils soient les meilleurs experts en ce qui concerne leurs problèmes, leurs stratégies et leurs priorités. Il en résulte que tout ce qui est décrit comme étant moderne, sophistiqué et scientifique doit être préféré, comme décrit au tableau cidessous.

Décalages dans ce que l'on apprend : En Afrique sub-saharienne, les changements se font à un rythme rapide. Lorsque la population double en moins de 20 ans, les gens peuvent commettre des erreurs graves s'ils se fient à un rapport ou à un article rédigé deux ou trois ans plus tôt et basé sur un travail effectué sur le terrain deux ou trois ans auparavant et citant des données encore plus anciennes (Lipner et Gilles 1988). La façon de penser retarde tout autant.

Pour surmonter ces préjugés, il faut réorganiser de manière radicale notre façon de penser, nos perceptions et nos priorités -- ce qui sera évoqué plus loin dans cette étude. Cela demande aussi un peu d'humilité -- la confession franche que nous avons beaucoup à apprendre, à connaître et à comprendre. Du point de vue de Chambers, les priorités des pauvres des milieux ruraux de l'Afrique sud-saharienne -- tout en tenant compte de variations locales et régionales importantes -- comprennent plus que probablement : la survie -- santé et moyens de subsistence évoqués précédemment; les biens de base; et les services de base.

CE QUE LES FAITS INDIQUENT : POINT DE VUE D'UNE PERSONNE DE TERRAIN

Dans cette section, je décrirai brièvement certaines expériences récentes de développement rural au Zaïre, au Congo et au Mali, y compris des expériences relatives à la petite industrie rurale. Je me baserai sur ma propre expérience au Zaïre ainsi que sur des évaluations effectuées récemment ayant trait à la gestion des ressources naturelles dans le Sahel et plus particulièrement en Gambie, au Mali, au Niger et au Sénégal.

Zaïre . Projet Nord Shaba

Vers le milieu des années 1970, le gouvernement du Zaïre, avec l'aide de l'AID, a conçu un important projet de développement rural intégré dans la région du Shaba, située dans la partie sud-ouest du pays, et qui est connu sous le nom de Projet Nord Shaba (PNS). Les objectifs tangibles du PNS

comprenaient une augmentation de la production générale de maïs ainsi que l'amélioration du bien-être général de la population. Cette production accrue avait un marché immédiat dans les mines de cuivres du Sud, pratiquement étatisées, dans lesquelles les mineurs étaient payés en partie en nature par distribution de farine de maïs, la denrée alimentaire de base des foyers, à des prix fortement subventionnés.

Ces objectifs devaient être atteints par la mise en oeuvre d'une approche intégrée destinée à résoudre le problème posé par les contraintes clé au développement, identifiées comme étant le manque de routes, le manque de marchés et le manque de technologies améliorées. La mise en oeuvre de ce projet a débuté en 1977 et celui-ci a été revu en 1983 dans le but de mettre l'accent sur la construction et l'entretien de routes d'accès, la distribution de semences de maïs améliorées et à pollinisation libre, et l'introduction de pratiques améliorées pour la culture du maïs. Le soutien apporté par l'AID a pris fin en 1986 (Gow 1986).

Certains indicateurs spécifiques des progrès enregistrés au cours des sept premières années du projet figurent au tableau ci-après (Rosenthal et al. 1985:5)

INDICATEURS DES PROGRES
ENREGISTRES DU PNS, 1977-1984

Indicateurs	Objectifs fixés en 1976	Accomplis en 1984	Diff. %
Production de petit Outillage	8 183	33 525	400
Canaux améliorés/réparés	72	119	165
Routes améliorées/réparées	724 km	732 km	101
Etablissement de groupes de paysans	40	38	95
Etablissement de centres agricoles	75	60	80
Foyers ruraux atteints	19 000	14 445	76
Production de maïs	40 000 mt	96 000 mt	240
Maïs commercialisé	25 000 mt	35 000 mt	140

Les données les plus fiables concernant l'impact du projet ont trait aux quantités de maïs commercialisé. Presque tout le maïs qui n'est pas consommé

dans la zone du projet est expédié par deux têtes de voies ferrées et le PNS a réussi à mettre au point un système efficace de surveillance de ces expéditions. Il est estimé que la production a augmenté de 30 000 tonnes métric en 1977/78 et un peu moins de 100 000 tonnes en 1985/86. Durant cette même période, la quantité de maïs expédiée par voie ferrée est passée de 12 000 tonnes à 50 000 tonnes. Cette quantité constitue presque la moitié du maïs commercialisé dans le Shaba (Poulin et al. 1987).

Selon la dernière évaluation de l'impact du PNS, l'augmentation de la production de maïs dans les premières années du projet était surtout due à l'amélioration du marché dans le Sud du Shaba et à de nouvelles politiques adoptées par le gouvernement pour soutenir la production intérieure de maïs -- notamment par l'imposition de contrôles à l'importation et de prix plus élevés à la production (Poulin et al. 1987). L'amélioration des routes et la distribution de semences améliorées ont joué un rôle secondaire qui n'a changé qu'en 1982 lorsque des interventions au niveau du projet ont rendu possible une augmentation continue de la production et de la commercialisation (Blakely 1982:2) :

> Aujourd'hui, tous ceux qui vivent dans le Nord Shaba -- les petits exploitants agricoles, les petits et les gros commerçants, les dirigeants des communautés, d'autres habitants de la région -- indiquent que les efforts de reconstruction des ponts et des routes, entrepris par le Projet Nord Shaba, sont une aide tangible à l'agriculture. De tels efforts faits au niveau de l'infrastructure font l'objet d'éloges pour les routes d'accès effectivement ouvertes et améliorées, aussi bien que pour l'activité visible de l'équipe de construction dans toute la région : ils engendrent l'espoir qu'une assistance supplémentaire au développement et un commerce encore plus important vont suivre.

L'amélioration des routes a encouragé les commerçants à pénétrer dans des zones jusqu'alors inaccessibles. Les commerçants aussi bien que les paysans attribuent l'augmentation des quantités de maïs commercialisé aux routes améliorées. Les paysans vivant à une certaine distance de ces routes améliorées citent les problèmes de transport comme étant la principale contrainte à l'augmentation de la production.

Les revenus monétaires provenant du maïs varient beaucoup à l'intérieur de la zone du projet. Dans la zone où la population est moins dense et où les paysans pratiquent sur une grande échelle l'agriculture sur brûlis et où le maïs était déjà une culture de rapport, les revenus tirés du maïs par foyer agricole sont passés de 110 dollars en 1978 à 235 dollars en 1986 (prix 1986), soit une augmentation de 114 pour cent sur huit ans. Par contraste, dans la zone où la population est la plus dense et où les paysans cultivent traditionnellement du maïs pour répondre à leurs besoins de subsistance, les

revenus par foyer sont passés de presque rien en 1978 à 42 dollars en 1986. En outre, il semble que la consommation domestique de maïs sous forme de boukari -- une préparation à base de farine bouillie -- ait triplé.

Ces changements ne sont cependant pas importants en terme de revenus totaux engendrés. En 1985/86, la valeur totale du maïs commercialisé par les paysans du Nord Shaba était de 1,9 million de dollars, soit environ 80 dollars par foyer. L'augmentation de l'activité commerciale qui en a résulté, bien qu'importante en termes relatifs, a été tout aussi maigre. La plupart des paysans dépensent leurs revenus accrus pour acheter des biens de consommation de base tels que des denrées alimentaires, des vêtements, du savon et des médicaments. Certains des exploitants agricoles plus importants ont aussi commencé à acheter des articles de luxe et des biens de consommation durables -- cosmétiques, vêtements de meilleur qualité, lampes à pétrole, bicyclettes et radios.

En ce qui concerne les services sociaux, un plus grand nombre d'enfants sont scolarisés et il y a davantage de pharmacies, mais le projet n'a entraîné pratiquement aucun développement social ou institutionnel. Le niveau des activités économiques, aussi bien par foyer que globalement, n'est pas encore suffisamment important pour soutenir ce genre de changement.

Un modèle implicite de développement agricole sous-tendait l'approche choisie par le PNS : l'accroissement de la production entraîne une plus grande activité commerciale, qui fait croître le développement commercial urbain, donnant en fin de compte des changements fondamentaux au niveau social ou de l'organisation. Un tel changement n'est cependant pas inévitable (Appleby 1988). L'évaluation finale de l'impact élaborait deux hypothèses. La première proposait que la commercialisation accrue de maïs pendant longtemps allait donner lieu à un plus grand développement commercial urbain dans toute la région. Cela s'est avéré correct. Alors qu'auparavant seuls deux centres situés sur la voie de chemin de fer expédiaient des denrées hors de la région, il y a maintenant plusieurs nouveaux centres situés sur la voie principale qui en font autant.

La seconde hypothèse -- selon laquelle le développement commercial serait le plus intense dans la région la plus productive en maïs -- n'a pas tenu. La région en question avait une densité de population moindre, une forme d'agriculture plus simple et moins de routes rénovées par le projet. En bref, les trois facteurs qui étaient considérés comme essentiels pour le développement commercial dans la théorie -- densité de population, revenus et transports efficaces -- étaient tous absents.

Possibilités de développement durable au Sahel

Cette étude de cas faisait partie d'une étude plus vaste, financée par l'AID, portant sur un aspect important du développement durable -- la gestion des ressources naturelles (GRN) dans le Sahel (Sheikh et al. 1988). Le rapport vise un grand nombre de pratiques de production agricole appliquée au niveau de la ferme et qui sont prometteuses pour une croissance agricole pouvant durer en Gambie, au Mali, au Niger et au Sénégal. L'important était ce qui donnait des résultats et un total de 70 initiatives de GRN -- pour la plupart sur petite échelle et localisées -- ont été étudiées.

La conclusion la plus importante de cette étude est que les interventions ont eu le plus d'effet lorsqu'elles ont apporté une solution aux problèmes auxquels étaient confrontée les populations locales elles-mêmes -- plutôt qu'à ceux qui se posent à l'environnement même (Sheikh et al. 1988, Vol. 1:43) :

> Les préoccupations de base des populations rurales du Sahel portent surtout sur le fait d'avoir un niveau de vie stable et pouvant si possible être amélioré. Historiquement, ceci a dépendu du statut des principaux systèmes de production en milieu rural : agriculture, élevage, pêche. Comme la dégradation de l'environnement menace maintenant précisément ces systèmes de production, les populations se sont tournées vers la gestion des ressources naturelles dans deux buts qui affectent tous deux directement leurs revenus : premièrement, pour protéger les ressources en sol et en eau dont leur production dépend (par exemple, toute la gamme de mesures de conservation des sols et de l'eau, les mesures d'amélioration de la fertilité des sols et autres) et, deuxièmement, pour avoir de nouvelles possibilités de revenus (production de tuteurs, vergers et jardins, ventes de bois de feu et de fourrage, etc.) afin de compenser les rendements des activités de production habituelles qui sont en déclin ou incertains.

Parmi les conclusions spécifiques tirées de cette analyse, on peut relever les points saillants suivants (Sheikh et al. 1988, Vol. 1:47-48) :

- **Valeurs, intérêt et connaissances** : Le transfert d'informations doit se faire en harmonie avec l'expérience et les connaissances locales car les locaux ont intérêt à stabiliser la productivité et à améliorer les activités de gestion des ressources naturelles.

- **Solution de conflits** : Il s'agit là d'un aspect important mais souvent négligé de la gestion des ressources naturelles et un élément est crucial pour son succès : la solution des problèmes relatifs à la propriété agraire.

Initiatives et techniques : Premièrement, utiliser des technologies adaptables qui sont basées sur des pratiques traditionnelles afin d'augmenter les chances de succès et de rendre possible l'enseignement par un paysan à un autre; deuxièmement, les activités de GRN destinées à accroître la productivité peuvent stabiliser la population rurale et entraîner des investissements dans des formes plus intensives d'utilisation des ressources; troisièmement, s'assurer que les programmes ont un horizon de temps qui s'élargit de manière proportionnelle par rapport à la nouveauté des innovations techniques proposées; quatrièmement, faire participer les paysans à la conception, à la mise en oeuvre, à la gestion et à l'évaluation du programme; et finalement, coordonner les activités du programme avec celles qui ont été mises en place par le gouvernement.

Liens entre les milieux rural et urbain : les entreprises rurales non agricoles

L'un des éléments clé du renforcement des liens entre les zones rurales et les villes-marché est la création et le développement de petites entreprises destinées à satisfaire la demande en bien et services, stimulée par une productivité agricole accrue. Une étude récente effectuée sur les petites industries en Afrique sub-sharienne indique que la grande majorité de ces petites industries se trouve dans les zones rurales et constitue un élément important, sinon dominant, du secteur industriel de la plupart des pays africains (Liedholm et Mead 1986).

La production de vêtements et surtout le métier de tailleur, domine dans la plupart des pays, allant de 25 pour cent de tous les établissements ruraux du Bourkina à 52 pour cent au Nigeria. On trouve ensuite la production de bois et surtout la fabrication de meubles, puis la métallurgie -- habituellement les forges, la production alimentaire -- surtout la boulangerie, et celle de véhicules, de chaussures, d'appareils électriques et la réparation de bicyclettes se retrouvent assez fréquemment. Dans les zones rurales de plusieurs pays tels que le Bourkina Faso, le Botswana et le Rwanda, l'activité dominante est la brasserie, les femmes s'occupant le plus souvent de la production de la bière. En général, les petites entreprises s'occupent de production de biens de consommation légers -- vêtements, meubles, outils simples, aliments et boissons.

Il a été mentionné plus tôt dans cette étude, en référence au travail effectué par Eicher (1988) et Johnston (1986) que la stratégie de développement du petit paysan peut engendrer une croissance rapide, équitable et géographiquement répartie en raison de liens substantiels et requérant une main d'oeuvre nombreuse, avec l'économie rurale non agricole. Les preuves de

cette affirmation proviennent surtout d'Asie et en particulier de l'Inde, du Pakistan, de Formose et des Philippines. Une étude publiée par la Banque mondiale en 1987 a tenté de rassembler les preuves empiriques nécessaires à l'évaluation de la force des liens relatifs à la croissance agricole en Afrique. Des données provenant de 16 pays, dont 11 en Afrique occidentale, ont été analysées. Plusieurs grands thèmes pouvant servir à des recommandations de politique sont apparus, dont quatre sont directement appropriés (Haggblade et al. 1987:150-160).

Premièrement, l'agriculture sera la locomotive de la croissance rurale et les liens de consommation semblent particulièrement importants. Deuxièmement, les données disponibles indiquent que ce sont les entreprises de service et commerciales qui se développeront le plus rapidement et non les entreprises manufacturières. Certaines activités de manufacture se développent aussi -- en particulier la transformation des denrées alimentaires et leur préparation, la production de vêtements, la charpenterie et le travail du métal. Troisièmenent, les villes rurales deviennent le point focal du développement de l'économie rurale non agricole. En fournissant des zones de retenues suffisantes pour soutenir des opérations ayant un minimum de rentabilité, les villes rurales offrent aux sociétés la possibilité d'exploiter les économies d'échelle et d'envergure.

Quatrièmement, les entreprises rurales non agricoles et la croissance rurale auront besoin d'infrastructure, bien que la programmation et la complémentarité de ce qui constituera l'infrastructure reste à déterminer. L'importance capitale des transports terrestres -- surtout les routes et les voies de chemin de fer -- fait l'objet d'un certain accord, mais l'accord se fait attendre pour le reste. Les succès relatifs de l'électrification rurale n'en constitue qu'un exemple (Fluitman 1983). L'infrastructure institutionnelle et surtout l'accès à des marchés financiers ruraux, y est étroitement liée. Ceci peut requérir l'intégration au système bancaire officielle des marchés actuels et informels de crédit. On peut y arriver en travaillant avec les caisses de crédit agricole et les caisses d'épargne.

LEÇONS APPRISES : PERSONNES, LIEUX ET PRIORITES

La roue fait un tour complet et de nombreuses contraintes identifiées plus tôt continuent de refaire surface avec une régularité troublante dans les expériences plus récentes en cours. On s'accorde en général sur le fait que l'agriculture est le moteur qui fera démarrer et stimulera le développement en Afrique -- aussi bien rural qu'urbain. Je pense qu'il y a aussi un consensus croissant concernant les éléments clés qui sont nécessaires pour stimuler et faire durer ce processus, en particulier les suivants : créer un environnement économique favorable; accroître les aptitudes humaines et les qualifications en matière de gestion; obtenir une technologie nouvelle mais appropriée; créer

et renforcer les institutions rurales; et stimuler les investissements dans l'infrastructure rurale (Eicher 1988; Johnston 1986).

Mais plutôt que de conclure en répétant ce qui est déjà bien connu, permettez-moi d'offrir un point de vue quelque peu différent du développement, qui pourra peut-être satisfaire ceux qui travaillent dans les domaines rural ou urbain du continuum du développement. A mon avis, il existe cinq composantes liées entre elles -- toutes de nature sociale, politique ou de gestion -- qui peuvent contribuer à atteindre l'objectif du développement durable. Il s'agit :

- Du développement redéfini -- des moyens d'existence durables
- De l'engagement politique
- D'apprendre quelque chose de l'expérience
- Des pouvoirs locaux
- D'un nouveau professionalisme

Développement redéfini : moyens d'existence durables

Tout semble indiquer que beaucoup d'objectifs de développement que les donateurs et les gouvernements nationaux voudraient atteindre sont hors de portée --et continueront à l'être -- jusqu'à ce que la majorité de la population jouisse d'un certain niveau de sécurité en terme de moyens d'existence. Il ne s'agit pas de la répétition du point de vue concernant les besoins de base, mais plutôt de se concentrer sur le développement de la base productive non seulement pour répondre à ces besoins, mais aussi pour que cela serve de tremplin pour l'avenir. L'étude de la GRN au Sahel le prouve clairement -- l'amélioration du bien-être des humains dépend directement de l'état dans lequel se trouve la base des ressources naturelles. Comme elle est en déclin, les populations rurales se consacrent non seulement à sa stabilisation et à sa protection, mais aussi à la recherche d'autres moyens permettant d'utiliser ces ressources de façon productive. Les données récentes indiquent que pour l'ensemble de l'Afrique, 65 pour cent de la population rurale et 32 pour cent de la population urbaine, vivent dans la pauvreté absolue. Pour l'Afrique occidentale , ces chiffres sont respectivement 42 et 27 pour cent (Mureithi 1987). En mettant l'accent sur des moyens d'existence durables, une telle approche cherche à créer et à maintenir des conditions dans lesquelles les pauvres deviennent moins pauvres et constatent qu'ils bénéficient du développement durable.

En pratique, une telle approche variera d'un environnement à un autre, mais les éléments communs peuvent inclure (Chambers 1987b) :

- Des droits garantis de propriété et d'usufruit des biens, y compris de vente et d'héritage.

- La transformation du petit fermage et du métayage en droits à la terre, avec droits de succession

- L'allocation des terres forestières dégradées aux familles pauvres pour qu'elles y plantent des arbres et, si cela est approprié, les cultivent ou fassent de l'élevage.

- Le renforcement des stratégies d'acquisition des moyens d'existence, en appuyant la diversification, y compris dans les activités non agricoles.

Engagement politique

Si l'on veut arriver à obtenir une croissance rurale, il faut en fin de compte un engagement de la part de la communauté des donateurs aussi bien que des gouvernements nationaux. Pour ce faire, il faut davantage qu'un dialogue politique efficace menant à des changements importants de politique. Il faut que des ressources soient mises à disposition en vue de la mise en oeuvre de ces changements, ce qui ne se produira pas sans un certain engagement de la part des hommes politiques, des fonctionnaires et de ceux qui ont la responsabilité de l'application de ces changements sur le terrain.

Ceci entraîne non seulement un engagement envers la fourniture des ressources nécessaires, aussi bien humaines que financières, mais aussi envers les politiques qui étayeront un développement durable. Ainsi, un engagement envers des politiques confrontant les problèmes écologiques peuvent avoir un effet important sur le développement durable, comme par exemple, une attention plus soutenue concernant la planification de l'utilisation des terres, la conservation des sols, le reboisement et équité.

Le concept de l'engagement n'est pas très discuté dans la communauté du développement. Il y a deux raisons à cela. Premièrement, l'analyse de l'engagement est conceptuellement difficile et nécessairement subjective. Il n'existe aucun moyen accepté permettant de le mesurer ou de le construire, et tester son intensité requiert un certain niveau de sophistication politique et de compréhension (Heaver et Israel 1986). Une seconde raison est que l'engagement n'est pas souvent associé aux ministères, aux institutions académiques, aux sociétés de conseils et autres entités s'occupant du développement. Un engagement ferme envers des buts, et surtout envers leur contenu éthique, est le plus souvent associé aux OPV -- comme je l'ai déjà mentionné -- et c'est ce qui est souvent cité comme étant un de leurs avantages. La recherche indique qu'un certain nombre d'OPV humanitaires ou

affiliées à un groupe religieux, ont investi énormément pour instiller dans leurs affiliés travaillant dans le Tiers-Monde, un engagement envers des objectifs de développement dans leurs affiliés travail (White 1986).

Il apparaît de plus en plus clairement qu'un tel engagement institutionnel ne se matérialisera probablement pas sans une solide impulsion individuelle au niveau des programmes ou des projets. Une récente estimation des résultats de six projets de développement agricole et rural en Afrique ont conclu qu'une telle impulsion représentait une condition nécessaire à une bonne gestion de projet, et que d'autres facteurs ne peuvent pas compenser son absence (Honadle, 1966). D'après Leonard (1987), la première qualité dont doit faire preuve un bon leader est un engagement personnel absolu vis à vis des objectifs du projet. Cet engagement peut avoir deux sources, une bonne formation professionnelle et des valeurs personnelles inspirées par les expériences de jeunesse au niveau familial et soutenues par l'environnement actuel dans lequel l'individu évolue.

Mais un tel engagement doit également s'étendre à d'autres. Les donateurs doivent le ressentir, comme doivent le ressentir ceux qui espèrent bénéficier des actions de développement. Même si ce type d'engagement n'est pas directement politique, il prend souvent la forme d'un certain engagement de ressources, de main-d'oeuvre ou autres. Un tel engagement peut toutefois être renforcé par une participation plus active au niveau de la préparation et de l'exécution. Cela peut être obtenu, entre autre, grâce à ce qu'il est convenu d'appeler des "ateliers d'action-préparation", auxquels participent des planificateurs, spécialistes de la mise en oeuvre et bénéficiaires (Silverman et al., 1986).

Leçons apprises

L'un des aspects les plus intéressants des travaux récents dans le domaine du développement du Tiers-Monde est la réalisation du fait que le développement est un processus de changement souvent imprévisible, que les programmes sont conçus et exécutés sur la base d'informations fragmentaires, en supposant que la stratégie et les objectifs seront changés pour tenir compte des nouvelles informations. Cela suppose que les "experts" tels que nous-mêmes admettent qu'ils ne sont pas omniscients et qu'ils sont prêts à tirer des leçons des réussites comme des échecs. Ce qui toutefois est plus important est que ce modèle postule que le développement fait intervenir des transformations personnelles qui ne peuvent se produire que si les individus eux-mêmes font partie intégrante du processus -- en d'autres termes, s'ils lui donnent forme et sont transformés par lui (White, 1987:160).

Lorsque nous appliquons cette approche au développement du Tiers-Monde, notre reconnaissance va, plus qu'à quiconque, à David Korten, qui est parti de l'approche pragmatique du philosophe américain Thomas Dewey -- d'après

laquelle toute connaissance valable vient de l'expérience, c'est à dire, dans son esprit, de l'interaction des gens et de leur environnement immédiat. Grâce à l'expérience, les gens finissent non seulement par comprendre le monde dans lequel ils vivent, mais également par le transformer (Dewey, 1960:89):

> Les plans qui sont élaborés, les principes que l'homme projette comme guides pour une action de reconstruction, ne sont pas des dogmes. Ce sont des hypothèses qui doivent être éprouvées en pratique et être alors rejettées, corrigées et développées, suivant qu'elles réussissent ou non à guider notre expérience actuelle.

Korten (1984) a étudié trois programmes réussis en Asie. Chacun a été le résultat d'un processus d'apprentissage à long terme au cours duquel la population et le personnel chargé du programme partagèrent leurs connaissances et leurs ressources pour adapter les besoins et les actions aux moyens de l'organisme d'assistance. Dans chaque cas, le processus complet put être accompli en trois étapes, chacune avec son exigence primordiale: d'abord apprendre l'efficacité, ensuite apprendre la compétence, enfin apprendre l'expansion.

Jusqu'à un certain point, il s'agit de l'approche suivie pour le projet Nord Shaba, lorsque, au bout de six ans d'exécution, le projet fut simplifié pour mettre l'accent sur les routes de pénétration, la multiplication des graines d'ensemencement et l'extension. Deux activités furent virtuellement éliminées: la production d'outillage, dans la mesure où la demande était minime et le regroupement des agriculteurs, qui s'était révélé dépourvu de toute efficacité.

Bien qu'elle soit attrayante, cette approche soulève deux problèmes sérieux: elle repose sur la rationalité et il est difficile d'identifier les erreurs (Friedmann, 1987: 217-218). Dans quelle mesure sommes-nous prêts à reconnaître nos erreurs. Il s'agit de quelque chose que les gens et les institutions pour lesquelles ils travaillent sont en règle générale peu enclins à faire, car il peut y avoir trop de choses en jeu -- réputation, prestige, ressources, crédibilité et autorité. Mais, ce qui est plus important, l'admission d'erreurs risque de faire croire que les valeurs et l'engagement qui y ont conduit étaient eux-mêmes entachés d'erreur. Quel degré d'incertitude sommes-nous prêts à accepter? Thomas (1985) affirme que nous -- professions libérales dans le Tiers-Monde, employés des des agences donatrices, conseillers en développement et universitaires -- nous croyons tous obligés de tendre à la certitude, le contrôle et l'anticipation.

Le second problème résulte du fait qu'il n'est pas toujours clair qu'une erreur a été commise et qu'il n'est pas toujours facile d'en déterminer la nature. Qui identifie l'erreur et qui décide la façon dont elle sera résolue?

Il n'est pas surprenant que peu de tentatives de modification du modèle

du processus pour l'adapter aux vastes bureaucracies de développement -- nationales, bilatérales ou multilatérales -- aient réussi. Una approche plus acceptable inclut quelques éléments structurels supplémentaires et a été appliquée avec succès dans différents contextes de développement. Certaines conditions peuvent faciliter cette "souplesse structurée" dans la préparation et l'exécution (Brinkerhoff et Ingle, 1987):

- Besoin et engagement ressentis de changement, y compris être prêt à consacrer les ressources nécessaires à l'application d'une solution proposée.

- Participation à plusieurs niveaux à l'intérieur du projet/de l'institution et a participation des bénéficiaires-clés.

- Réceptivité à l'apprentissage -- la volonté d'innover et de prendre des risques pour obtenir des résultats.

- Continuité dans l'effort.

Pouvoir aux autorités locales

Cette approche d'apprentissage social suggèrent quatre raisons pratiques de faire participer la population locale à la gestion (White, 1987: 160-162). En premier lieu, à cause de la base imparfaite de données sur laquelle reposent la préparation et l'exécution, il est nécessaire d'obtenir un supplément d'information de la part des groupes locaux. Ensuite, faire intervenir les gens directement crée un mouvement visant à changer les institutions gouvernementales et à promouvoir l'apprentissage. Une troisième raison est d'accroître la contribution de la communauté au développement. Une quatrième raison, liée à la précédente, est que le fait même de participer provoque des changements dans les communautés et accroît leur capacité à agir efficacement.

L'on parle beaucoup de l'importance de cette participation locale, une participation considérée de façon plus réaliste. Mais celle-ci doit s'étendre au-delà du cercle des bénéficiaires. Le pouvoir qui émane des communautés et bénéficiaires est souvent considéré avec méfiance, appréhension et parfois avec crainte par les responsables politiques et administratifs. Il est réaliste de considérer que la formulation de demandes de la part des pauvres continuera vraisemblablement à être une exception difficile à saisir plutôt qu'une réalité concrète -- à moins que la participation soit élargie et couvre un domaine plus vaste.

Dans le projet Nord Shaba, une telle participation n'a rien donné, en partie parce qu'il y avait peu d'avantages à faire partie d'une organisation locale qui apportait peu en termes matériels ou autres. Mais en plus, le

projet était structuré de manière hiérarchique, l'intérieur étant le reflet de l'extérieur. Lorsqu'il fut proposé de regrouper le PNS avec une société cotonière para-étatique dirigée par des Belges, le directeur du PNS demanda explicitement à ses cadres de garder pour eux leur opinion sur le regroupement proposé: Ils n'étaient que des techniciens et de telles décisions politiques étaient du ressort de leur supérieurs à Kinshasa. Lorsqu'ils en avaient la possibilité, ces supérieurs se comportaient de la même façon. Lors d'une visite du Sécrétaire d'Etat à l'Agriculture, il était à peine descendu de son avion qu'il rappelait brutalement au Directeur du Projet de ne pas oublier qui détenait le pouvoir de décision. Une telle structure n'aide certainement pas à encourager la participation et les initiatives.

Une façon d'adresser ce problème consiste à recourir à une certaine décentralisation, la dévolution depuis le centre vers la périphérie d'une certaine autorité en matière de prise de décisions et d'un certain contrôle de la gestion des initiatives de développement et des ressources qui y sont consacrées. Une telle mesure peut encourager la participation de l'équipe responsable, qui peut à son tour finir par encourager celle des bénéficiaires. Les objectifs-clés de cette approche incluraient:

- Un engagement plus important de l'équipe dirigeante envers les objectifs de l'organisation et les objectifs opérationnels.
- Un échange accru d'informations.
- Une meilleure utilisation des connaissances de l'équipe en matière de planification.
- Une chance pour les membres de cette équipe de présenter et appliquer leurs propres décisions.

Les types d'activités de développement de gestion qui se prêtent à ces objectifs de participation des membres des équipes dirigeantes incluent la constitution d'équipes, la résolution de problèmes intergroupe, la définition d'objectifs et la planification en commun, ainsi que différents types de formation.

Un nouveau professionnalisme

Le problème essentiel qui se pose à ce que j'ai présenté plus haut est représenté par la résistance des professionnels et spécialistes tels que nous, dans la mesure où elle implique une modification de la façon traditionnelle de traiter le développement, certainement au niveau des projets et programmes les plus importants. Différents auteurs ont lancé un appel à une "réorientation bureaucratique" aux termes de laquelle la bureaucracie mettrait l'accent sur la population locale au lieu de simplement faire quelque chose pour elle.

(Korten et Uphoff, 1981).

C'est Chambers (1983, 1986, 1988), qui a mis la communauté du développement au défi d'adopter ce qu'il appelle un "nouveau professionnalisme" -- des professionnels qui sont prêts à écouter les populations locales et à apprendre d'elle, à franchir les frontières des différentes disciplines, ainsi qu'à combiner le meilleur des sciences humaines et des sciences naturelles -- une vision et une critique de solutions pratiques à d'autres. Il a été fait mention plus haut des préjugés inhérents aux approches traditionnelles du développement, comme de la nécessité d'un changement de la part des bénéficiaires comme des professionnels du développement. Les trois études de cas présentées -- le programme AD3 dans le domaine de l'agriculture, le Projet Nord Shaba au Zaire et l'étude NRM au Sahel -- couvre un éventail allant du professionnalisme traditionnel au nouveau.

Pratiquement, ce nouveau professionnalisme incorpore l'essentiel de ce dont j'ai parlé plus haut en termes de redéfinition du développement, d'engagement politique, d'apprentissage de l'expérience et de la prise de décision locale. Toutefois, les changements les plus importants sont ceux qui doivent affecter nos idées et notre comportement: Nous devons, en tant qu'acteurs-clés du processus de développement, prendre l'initiative de ces changements. Bien entendu, cette approche suppose également un respect accrû entre les différents acteurs -- non seulement entre les projets et bénéficiaires, mais également entre donateurs et gouvernements nationaux (Elmandjra, 1987:18).

> Pour conclure, je suis sincèrement convaincu que l'Afrique n'a aucune chance sérieuse de se développer économiquement et socialement à moins qu'elle cesse de compter sur l'aide et choisisse un nouveau modèle de développement basé sur l'effort personnel et l'intégration interafricaine. Non seulement elle se développerait, mais elle entrerait aussi alors dans un age de coopération internationale digne, efficace et enrichissante, sans "destinataires" ni "donateurs".

BIBLIOGRAPHIE

Aboyade, O.
1988 "Structural Adjustment and the African Food Economy." Keynote address presented at a seminar of the Kellogg International Fellowship Program in Food Systems, February 8, Harare, Zimbabwe.

Appleby, G.
1988 "Using Central-Place Methods to Evaluate Agricultural Development Projects." Practicing Anthropology 10(3-4):24-26.

Barclay, A.H., M.W. Hoskins, W.K. Njenga, and R.B. Tripp
1979 The Development Impact of Private Voluntary Organizations: Kenya and Niger. Washington, DC: Development Alternatives, Inc.

Belsky, E. and G. Karaska
1986 Marketing Dynamics in Rural Regions: A Spatial Model of Rural-Urban Dynamics. Cooperative Agreement on Human Settlements and Natural Resource Systems Analysis. Worcester, MA: Clark University.

Berg, E.
1986 Cereals Policy Reform in the Sahel. Paris: OECD/CILSS.

Blakely, T.D.
1982 Achievements and Challenges in Small Farmer Agricultural Development: The North Shaba Project Area in 1982. Report prepared for AID/Zaire. Kinshasa: AID.

Brinkerhoff, D.W. and M.D. Ingle
1987 "Integrating Blueprint and Process: A Structured Flexibility Approach to Development Management." Working Paper No. 100. College Park, MD: University of Maryland, International Development Management Center.

Brokensha, D., D.M. Warren, and O. Werner, eds.
1980 Indigenous Knowledge Systems and Development. Lanham, MD: University Press of America.

Bryant, C. and White, L.G.
1982 Managing Development in the Third World. Boulder, Co: Westview Press.

Caldwell, J.C. and P. Caldwell
1984 "Cultural Forces Tending to Sustain High Fertility in Tropical Africa." Draft. Melbourne, Australia: Australian National University.

Cernea, M.M.
1987 "Farmer Organizations and Institution Building for Sustainable Development." Development Dialogue 8(2):1-24.

1988 Nongovernmental Organizations and Local Development. World Bank Discussion Papers No. 40. Washington, DC: World Bank.

Chambers, R.
1980 Rural Poverty Unperceived: Problems and Remedies. World Bank Staff Working Paper No. 400. Washington, DC: World Bank

1983 Rural Development: Putting the Last First. New York, NY: Longman.

1985 "The Crisis of Africa's Rural Poor: Perceptions and Priorities." Discussion Paper 201. Brighton, UK: Institute of Development Studies.

1986 "Normal Professionalism, New Paradigms and Development." IDS Discussion Paper 227. Brighton, UK: Institute of Development Studies.

1987a "Sustainable Rural Livelihoods: A Strategy for People, Environment and Development." Paper presented at Only One Earth: Conference on Sustainable Development, IIED, London, UK.

1987b "Sustainable Livelihoods: Environment and Development: Putting Rural People First." IDS Discussion Paper 240. Brighton, UK: Institute for Development Studies.

1988 "Normal Professionalism and the Early Project Process: Problems and Solutions." IDS Discussion Paper 247. Brighton, UK: Institute of Development Studies.

Chambers, R. and M. Leach
1987 "Trees to Meet Contingencies: Savings and Security for the Rural Poor." IDS Discussion Paper 228. Brighton, UK:

Cohen, J.M., M.S. Grindle, and S.T. Walker
1985 "Foreign Aid and Conditions Precedent: Political and Bureaucratic Dimensions." World Development 13(12):1211-1230.

DeWalt, Billie
1988 "The Cultural Ecology of Development: Ten Precepts for Survival." Agriculture and Human Values 5(1-2):112-123.

Dewey, J.
1950 Reconstruction in Philosophy. New York: The New American Library.

Eicher, C.E.
1986 "Strategic Issues in Combating Hunger and Poverty in Africa." In Strategies for African Development, edited by R.J. Berg and J.S. Whitaker, pp. 242-275. Berkeley, CA: University of California Press.

1988 "Food Security Battles in Sub-Saharan Africa." Plenary address presented to the VII World Congress of Rural Sociology, June 26-July 2, Bologna, Italy.

Elmandjra, M.
1987 "Development Aid as an Obstacle to Self-Development." Development 2/3: 17-18.

Esman, M.J. and N.T. Uphoff
1984 Local Organizations: Intermediaries in Rural Development. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Flora, C.B.
1988 "Farming Systems Approaches in International Technical Assistance Cooperation in Agriculture and Rural Life." Agriculture and Human Values 5(1-2):24-34.

Fluitman, F.
1983 The Socio-Economic Impact of Rural Electrification in Developing Countries: A Review of Evidence. Geneva: World Employment Programme Working Paper, WEP 2-22/WP. 126.

Freeman, P.H.
1986 "Natural Resources in Sub-Saharan Africa: Review of Problems and Management Needs." Draft. Washington, DC: AID.

Freeman, P.H., T.A. Pierce, and K.A. Christophersen
1988 "African Development Bank Environmental Policy Paper." Draft. Washington, DC: Development Alternatives, Inc.

Friedmann, J.
1987 Planning in the Public Domain: From Knowledge to Action. Princeton: Princeton University Press.

Gow, D.D.
1987 "Sustainable Development of Fragile Lands: The Case of Extensive Livestock Production in Africa." Agricultural Administration and Extension 24(1):3-32.

1988a "Beyond the Project: The Quest for Sustainability in the Third World." DESFIL Working Paper. Washington, DC: Development Alternatives, Inc.

1988b "The Provision of Technical Assistance: A View from the Trenches." Canadian Journal of Development Studies 9(1):81-103.

Gow, D.D. and E.R. Morss
1988 "The Notorious Nine: Critical Problems in Project Implementation." World Development 16(12) (forthcoming).

Gow, D.D. and J. VanSant
1983 "Beyond the Rhetoric of Rural Development Participation: How Can It Be Done?" World Development 11(5):427-446.

Gow, D.D. et al.
1979 Local Organizations and Rural Development: A Comparative Reappraisal. 2 vols. Washington, DC: Development Alternatives, Inc.

Gran, G.
1983 Development By People: Citizen Construction of a Just World. New York, NY: Praeger.

Green, E.
1982 "U.S. Population Policies, Development, and the Rural Poor of Africa." The Journal of Modern African Studies 20(1):45-67.

Haggblade, S., P. Hazell, and J. Brown
1987 Farm/Non-Farm Linkages in Rural Sub-Saharan Africa: Empirical Evidence and Policy Implications. Washington, DC: World Bank.

Hansen, D.O. and J.M. Erbaugh
1987 "The Social Dimension of Natural Resource Management." In Sustainable Resource Development in the Third World, edited by D.O. Southgate and J.F. Disinger, pp. 81-94. Boulder, CO: Westview Press.

Harrison, P.
1987 The Greening of Africa: Breaking Through in the Battle for Land and Food. International Institute for Environment and Development -- Earthscan. New York, NY: Penguin Books.

Heaver, R. and A. Israel
1986 Country Commitment to Development Projects. Discussion Paper 4. Washington, DC: World Bank.

Honadle, G.H.
1986 Development Management in Africa: Context and Strategy -- A Synthesis of Six Agricultural Projects. AID Evaluation Special Study No.43. Washington, DC: AID.

Honadle, G.H. and J. VanSant
1985 Implementation for Sustainability: Lessons from Integrated Rural Development. West Hartford, Conn.: Kumarian Press.

Horowitz, M.M.
1988 "Anthropology and the New Development Agenda." Development Anthropology Network 6(1):1-4.

Hyden, G.
1983 No Shortcuts to Progress: African Development Management in Perspective. Berkeley, CA: University of California Press.

1986 "African Social Structure and Economic Development." In Strategies for African Development, edited by R.J. Berg and J.S. Whitaker, pp. 52-80. Berkeley, CA: University of California Press.

Jamieson, N.
1987 "The Paradigmatic Significance of Rapid Rural Apraisal." In Proceedings of the 1985 International Conference on Rapid Rural Appraisal, pp. 89-102. Khon Kaen, Thailand: Rural Systems Research and Farming Systems Research Projects.

Johnston, B.F.
1986 "Government Strategies for Agricultural Development." In Strategies for African Development, edited by R.J. Berg and J.S. Whitaker, pp. 155-183. Berkeley, CA: University of California Press.

Karaska, G.J. and E.S. Belsky
1987 "Rural/Urban Dynamics in Regional Planning: Examples from Underdeveloped Regions." In Patterns of Change in Developing Rural Regions, edited by R. Bar-El, A. Bendavid-Val, and G.J. Karaska, pp. 41-48. Boulder, CO: Westview Press.

Korten, D.C.
1984 "Rural Development Programming: The Learning Process Approach." In People-Centered Development: Contributions toward Theory and Planning Frameworks, edited by D.C. Korten and R. Klauss, pp. 176-188. Hartford: Kumarian Press.

Korten, D.C. and N. Uphoff
1981 "Bureaucratic Reorientation for Participatory Rural Development." NASPAA Working Paper No.2. Washington, DC: National Association of Schools of Public Affairs and Administration.

Lele, U.
1988 "Agricultural Growth, Domestic Policy and External Assistance to Africa: Lessons of a Quarter Century." Paper prepared for the Eigth Agricultural Sector Symposium on Trade, Aid, and Policy Reform for Agriculture sponsored by the Agricultural and Rural

development Department of the World Bank, January 6-8. Washington, DC: World Bank.

Leonard, D.K.
1987 "The Political Realities of African Management." World Development 15(2):899-910.

Liedholm, C. and D.C. Mead
1986 "Small-Scale Industry." In Strategies for African Development, edited by R.J. Berg and J.S. Whitaker, pp. 308-330. Berkeley, CA: University of California Press.

Lipner, M. and J.L. Gilles
1988 "Review of Implementing Rural Development Projects," edited by Elliott R. Morss and David D. Gow. Agriculture and Human Values 5(1-2):135-136.

Morss, E.R., D.D. Gow, and C.W. Nordlinger
1985 "Sustaining Project Benefits." In Implementing Rural Development Projects: Lessons from AID and World Bank Experiences, edited by E.R. Morss and D.D. Gow, pp. 217-243. Boulder, CO: Westview Press.

Morss, E.R. and V.A. Morss
1982 U.S. Foreign Aid: An Assessment of New and Traditional Development Strategies. Boulder, CO: Westview Press.

Mureithi, L.P.
1987 "Crisis and Recovery in African Agriculture: Priorities for Dialogue and Action." Development 2/3:44-49.

Painter, M.
1987 "Spatial Analysis and Regional Inequality: Some Suggestions for Development Planning." Human Organization 46(4):318-329.

Poulin, R., G. Appleby, and Q. Cao
1987 Impact Evaluation of Project North Shaba. Report prepared for AID/Zaire. Kinshasa: AID.

Rondinelli, D.A.
1983 "Towns and Small Cities in Developing Countries." Geographical Review 73(4):379-395.

1985 "Equity, Growth, and Development: Regional Analysis in Developing Countries." Journal of the American Planning Process 51(4):434-448

1987 Development Administration and U.S. Foreign Aid Policy. Boulder, CO: Westview Press.

1988 "Market Towns and Urban-Rural Linkages." Paper presented at the Eleventh Annual Conference on Housing and Urban Development in Africa, Lilongwe, Malawi.

Rosenthal, I. et al.
1985 Development Management in Africa: The Case of the North Shaba Rural Development Project. Project Impact Evaluation No. XX. Washington, DC: AID.

Sai, F.T.
1986 "Population and Health: Africa's Most Basic Resource and Development Problem." In Strategies for African Development, edited by R.J. Berg and J. S. Whitaker, pp. 129-152. Berkeley, CA: University of California Press.

Schuh, G.E.
1987 "Some Thoughts on Economic Development, Sustainability and the Environment." In Sustainability Issues in Agricultural Development: Proceedings of the Seventh Agriculture Sector Symposium, edited by T.J. Davis and A. Schirmer, pp. 371-382. Washington, DC: World Bank.

Seers, D.
1979 "The Meaning of Development." In Development Theory: Four Critical Studies, edited by D. Lehmann, pp. 9-30. London, UK: Frank Cass.

Shaikh, A. et al.
1988 Opportunities for Sustained Development: Successful Natural Resources Management in the Sahel. 4 vols. Washington, DC: E/DI.

Silverman, J.M., M. Kettering, and T.D. Schmidt
1986 Action-Planning Workshops for Development Management. World Bank Technical Paper No. 56. Washington, DC: World Bank.

Spencer, D.S.C. and V.K. Nyateng
1987 "The Propects for Increased Rice Production in West Africa." Paper presented at an IFPRI conference, Dakar, July 15-17.

Tendler, J.
1982 Turning Private Voluntary Organizations Into Development Agencies: Questions for Evaluation. AID Program Evaluation Discussion Paper No. 12. Washington, DC: AID.

Thomas, T.
1985 "Reorienting Bureaucratic Performance: A Social Learning Approach to Development Action." In Public Participation in Development Planning and Management: Cases from Africa and Asia, edited by J-C. Garcia Zamor, pp. 13-30. Boulder, CO: Westview Press.

Toye, J.
1987 Dilemmas of Development: Reflections on the Counter-Revolution in Development Theory and Policy. London, UK: Basil Blackwell.

Uphoff, N.
1986 Local Institutional Development: An Analytical Sourcebook With Cases. West Hartford, CT: Kumarian Press.

U.S. Congress
1975 Amendments to the Foreign Assistance Act of 1961. Washington, DC: Government Printing Office.

Waddell, E.
1983 "Coping with Frosts, Governments and Disaster Experts: Some Reflections Based on a New Guinea Experience and a Perusal of the Relevant Literature." In Interpretations of Calamity from the Viewpoint of Human Ecology, edited by K. Hewitt, pp. 33-43. Winchester, MA: Allen and Unwin.

WARDA
1988 WARDA: Strategic Plan. 1990-2000. Monrovia, Liberia: WARDA.

White, L.G.
1986 "Urban Community Organizations and Local Government: Exploring Relationships and Roles." Public Administration and Development 6(3):239-253.

1987 Creating Opportunities for Change: Approaches to Managing Development Programs. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Wilcock, D.C. et al.
1988 African Development Bank Agricultural Sector Study. 3 vols. Washington, DC: Development Alternatives, Inc.

World Bank
1988 World Development Report 1988. Washington, DC: World Bank.

LES RELATIONS ENTRE LES VILLES-MARCHES ET LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE DANS LE CADRE DE LA NOUVELLE POLITIQUE AGRICOLE AU SENEGAL

PAR

ISMAEL OUEDRAOGO
ISRA/MSU/USAID
PROJET DE RECHERCHE AGRICOLE

INTRODUCTION

Depuis plus de deux décennies, l'Afrique sud-saharienne vit une crise économique caractérisée par un déficit chronique de la balance des paiements et des finances publiques et aussi par une productivité agricole en déclin et une insécurité alimentaire en hausse. Au Sénégal, par exemple, le secteur agricole contribuait en 1960 pour 24% de son PIB, alors qu'en 1980, il n'en contribuait que pour 21% (Martin, 1986). Dans la même période, les importations de riz et de blé croissaient annuellement de 6.6 % et de 8% dans le Sahel, et la crainte exprimée est que dans un futur proche cette région n'importe la majeur partie de ses céréales (Delgado, 1988).

Les programmes d'ajustement structurel sont présentés comme des plans pour assainir les finances publiques par la dépérissement des institutions étatiques et pour stimuler la production agricole par l'incitation par les prix et le biais d'une participation accrue des privés dans le système agro-alimentaire. Directement ou indirectement, ces programmes font jouer le dualisme rural-urbain et se caractérisent par un antagonisme marqué à l'encontre des villes.

Mais la crise économique n'épargne pas les villes pour autant, et les cris s'élèvent de plus en plus pour un "ajustement à visage humain". Pour que le développement d'un pays ait des chances de se poursuivre et de se maintenir, les relations économiques et sociales entre le développement rural et le développement urbain doivent être renforcées, même si l'on veut accorder la priorité au secteur agricole. Le sujet qui nous préoccupe aujourd'hui est de voir le rôle que les villes-marchés jouent ou peuvent jouer dans ces nouvelles politiques agricoles instituées dans le cadre des ajustements structurels, pour un développement harmonieux des villes et des campagnes. La plupart des exemples présentés sont tires de résultats de recherche menée au Sénégal, mais ils pourraient aussi bien s'appliquer aux autres pays de la sous-région.

Notre propos comprendra un bref rappel du modèle de développement agricole mû par la croissance des villes-marchés, une description du système de commercialisation agricole, une discussion des relations villes-marchés avec la campagne dans le cadre des nouvelles politiques agricoles, et enfin quelques recommandations.

LE MODELE DES VILLES-MARCHES ET LE DEVELOPPEMENT AGRICOLE

Le modèle de développement agricole induit par le développement urbain et industriel est fondé sur l'intégration effective des marchés de produits et intrants agricoles et de biens et services. Les accroissements de la population et des revenus qui accompagnent le développement des centres urbains stimulent la demande effective pour les produits agricoles destinés à la consommation humaine et aux utilisations industrielles. En retour, les industries urbaines fournissent aux producteurs les intrants nécessaires à l'accroissement de la productivité agricole stimulée par la demande urbaine. La création d'un dynamique marché de travail non-agricole lié à la croissance des villes aide alors à absorber la part de la main-d'oeuvre agricole rendue superflue par l'accroissement de la productivité agricole. L'amélioration des revenus agricoles, générée par la meilleure productivité agricole, stimule à son tour la demande pour les biens et services produits par les centres urbains.

A un moment de leur histoire, le développement agricole des Etats-Unis et de certains pays d'Amérique Latine et d'Asie a pu être expliqué par ce modèle de développement urbain dit de Von Thunen (Ruttan, 1984). Pour jouer le même rôle dans les pays actuellement en développement, ce modèle doit surmonter de nombreuses difficultés dont les principales sont les suivantes.

Ce processus est bloqué dans les pays en développement quand la croissance anarchique des villes est surtout alimentée par l'exode rural massif qui va au delà des possibilités de génération d'emploi des villes-marchés. Cet exode rural pourrait même créer une pénurie de main-d'oeuvre agricole, sinon tout le temps ou du moins aux périodes de pointe du calendrier agricole, comme dans les périmètres irrigués de la moyenne vallée au Sénégal (Diemer et Van der Laan, 1987).

La demande effective des produits agricoles locaux par les consommateurs urbains est souvent très limitée malgré l'accroissement de la population urbaine. Les raisons proviennent soit des prix des produits locaux relativement élevés par rapport aux produits importés, soit des contraintes de la vie urbaine ou des habitudes alimentaires faisant que les consommateurs urbains préfèrent les produits importés, soit des quantités importantes d'aide alimentaire, ou soit une combinaison de tout cela. Quelqu'en soit la raison, les importations massives de produits alimentaires consommés essentiellement

dans les villes gênent l'intégration villes-campagnes. Par exemple, en moyenne, près de 65 % du riz importé au Sénégal (de 1980 à 1988) est vendu à Dakar[1] qui représente 22 % seulement de la population totale du pays.

La technologie de production agricole reste relativement archaïque et la demande effective des intrants modernes quasiment nulle des producteurs n'encourage pas le développement des industries locales de fabrication d'intrants. La productivité agricole restant faible, les revenus agricoles restent faibles pour entraîner un développement des biens et services des villes-marchés. L'existence d'un marché du travail non-agricole très dynamique, qui permet aussi l'accroissement de la productivité agricole et des revenus dans les campagnes, fait défaut.

Pour apporter une contribution effective au développement économique et social, les nouvelles politiques agricoles (NPA), et la réforme du système de commercialisation qu'elles sous-tendent, se doivent de contribuer à la résolution de ces problèmes. Mais avant d'analyser les contributions éventuelles, il convient de comprendre le système de commercialisation agricole.

LE SYSTEME DE COMMERCIALISATION AGRICOLE AU SENEGAL

Une bonne connaissance des acteurs, des circuits et coûts de commercialisation, en plus de l'infrastructure disponible, est indispensable pour une politique agro-alimentaire conséquente.

Infrastructure

On distingue les marchés urbains ou semi-urbains, ouverts tous les jours, et les marchés ruraux, ouverts périodiquement. Les grandes villes sont pourvues en général de plusieurs marchés, dont au moins un marché central de détail et un marché de gros à la périphérie. Les marchés ruraux sont des marchés de collecte ou de marché de gros, mais cette distinction est souvent difficile. Les souks ou cantines au centre des marchés sont loués par les autorités rurales ou communales. Les boutiques et magasins à la périphérie du marché sont la propriété des commerçants privés. L'usage des bascules et balances se répand assez rapidement.

Au Sénégal, le développement des marchés est surtout important dans la

---

[1] Une partie des quantités vendues à Dakar est transférée dans les régions par les commerçants, mais elle reste faible puisque les centres régionnaux sont directement approvisionnés.

région du Bassin Arachidier où 200 marchés ruraux ont été recensés en 1984. En 1983, la capacité de stockage du pays était estimée à 84.000 tonnes pour le Commissariat à la Sécurité Alimentaire (cette capacité n'a pas varié depuis) et à près de 65.000 tonnes pour les grossistes (Ndoye, 1984). L'utilisation de cette capacité de stockage est jugée très faible. En 1985, le parc de transport de marchandises s'élevait à 4.024 véhicules pour une charge utile totale de 53.792 tonnes. Le réseau routier était alors de 3.292 km dont 1.839 km de routes bitumées (République du Sénégal, 1985). Le Sénégal possède un des meilleurs réseaux routiers de l'Afrique de l'Ouest.

Récemment, le Sénégal a mis l'accent sur le développement des télécommunications, dotant ainsi de téléphones toutes les capitales régionales et même quelques villes de beaucoup moindre importance. Dakar, avec 22 % de la population du pays et près de 60 % de la population urbaine, rassemble cependant l'essentiel du potentiel financier et industriel du pays. La plupart des industries de transformation alimentaires y sont situées, et Dakar constitue le principal port d'importation et d'exportation du pays.

Les acteurs du système de commercialisation

Si certains producteurs produisent presque exclusivement pour satisfaire leurs propres besoins comme les producteurs de riz en Casamance, la plupart des producteurs vendent leurs produits alimentaires soit au village ou dans les marchés ruraux par petites quantités à la fois pour la plupart, ou par sacs pour les plus gros producteurs. Il arrive de plus en plus fréquemment au Sahel que mêmes les producteurs déficitaires vendent une partie de leur production dans les marchés, quitte à racheter le produit plus tard. Il faut retenir ici la grande hétérogénéité de cette classe d'acteurs.

Les intermédiaires privés comprennent les collecteurs et les grossistes et les détaillants. Dans les marchés ruraux du Sénégal, les collecteurs achètent directement auprès des producteurs quelques 3 à 15 kilogrammes à la fois. Leur capital limité leur permet d'acheter quelques 2 à 4 sacs dans la journée, et beaucoup en fait collectent les produits pour le compte d'un grossiste contre commission. Les collecteurs sont souvent aussi des producteurs qui profitent de la période sèche pour s'adonner au commerce. Ils retournent à leurs travaux champêtres pendant l'hivernage. D'autres collecteurs encore se reconvertissent en détaillants quand l'offre des producteurs tarie.

Les grossistes se retrouvent aussi bien dans les zones rurales que dans les villes-marchés. Le niveau de transaction de ces grossistes varie entre quelques tonnes à quelques dizaines de tonnes, de quoi remplir un camion de 10 à 20 tonnes. En général, les grossistes ne se spécialisent pas dans le commerce d'un seul produit agricole ou même dans le commerce seulement des

produits agricoles. Dans les zones rurales, beaucoup se considèrent encore producteurs, et dans les villes comme dans les zones rurales, beaucoup vendent des marchandises diverses. De surcroît, Il est souvent difficile de distinguer les grossistes des grossistes-détaillants, parce qu'ils n'hésitent pas à vendre aussi au détail si l'occasion se présente.

Quelques grossistes possèdent des camions pour leur propre transfert mais le gros du transport des produits agricoles est le fait de transporteurs qui louent le camion ou chargent un coût de transport.

Les détaillants proviennent d'horizons divers. Dans les marchés ruraux, on retrouvent les producteurs, surtout les femmes, et les collecteurs pendant la soudure. Ces femmes, souvent vendeuses aussi des produits semi-transformés, pratiquent le micro-détail. Les détaillants des villes-marchés, tendent cependant à exercer ce commerce toute l'année dans des boutiques ou sur des étalages. Au Sénégal, les maures détaillants de riz importé sont bien connus à travers tout le pays.

Les agences publiques sont toujours plus ou moins actives dans la commercialisation des produits agricoles et alimentaires dans les pays de la région. Au Sénégal, la commercialisation de l'arachide est réservée à la SONACOS (Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux au Sénégal), qui depuis 1986 permet cependant aux privés de participer, en concurrence avec les coopératives villageoises, à la collecte primaire du produit pour son compte. Le commerce du coton est entièrement monopolisé par l'état. Mais pour le riz local, le Sénégal envisage de retirer aux sociétés publiques le monopole de sa commercialisation et de sa transformation. Enfin, le Commissariat à la Sécurité Alimentaire (CSA) fait des interventions sur le marché des céréales locales (mil, maïs et sorgho) et niébé pour en stabiliser les cours et constituer des stocks de réserve.

Parmi les consommateurs ruraux se retrouvent aussi des producteurs dont la récolte ne couvre pas les besoins de la famille. Les enquêtes au Sénégal montrent aussi que ces producteurs dépendent en partie des revenus des parents immigrés dans les villes ou à l'étranger. Ainsi les revenus générés par l'emploi urbain contribuent à la consommation des populations rurales. Dans les villes, les études tendent à montrer que même les consommateurs urbains pauvres consomment des quantités importantes de produits importés comme le riz et le pain qu'on assimile à des produits de luxe (Reardon et al., 1987). Les stéréotypes qu'on appliquait aux consommateurs aussi bien ruraux que urbains sont en train d'être battus en brèche.

Les circuits de commercialisation

Les circuits de commercialisation qui découlent des activités de ces

acteurs sont très variés. On a déjà cité l'autoconsommation marquée du riz local de la Casamance. Cependant, de plus en plus, les consommateurs sénégalais sont approvisionnés en produits agricoles et alimentaires à travers les marchés. Les céréales locales sont collectées dans les marchés ruraux, vendues aux grossistes qui les transfèrent ensuite dans les centres urbains régionaux et à Dakar, en utilisant les services des transporteurs. Le fait que les privés participent à la collecte des produits pour le compte des sociétés publiques contribue à changer l'idée qu'on se faisait avant d'une distinction entre circuit publique et privé.

Le riz brisé est toujours importé par une agence publique qui la vend à Dakar et dans tous les centres régionaux aux grossistes. Une chaîne de distribution publique approvisionne les consommateurs en produits alimentaires et en d'autres biens de consommation. Mais on se saurait taire l'importance du commerce clandestin entre pays limitrophes. Au Sénégal, le riz "gambien" se retrouve dans la plupart des marchés des régions jouxtant ce pays et les quantités ainsi concernées seraient très importantes.

Les coûts de commercialisation

Les commerçants suivent des règles assez simples pour les charges des activités de commerce. Par exemple, les coûts de transport ne se calculent pas à la tonne kilométrique, mais plutôt par kilogramme pour un rayon donné et pour un type de route donné. Dans les marchés hebdomadaires, le coût de stockage quand la durée ne dépasse pas quelques jours, est de 25 francs par sac. La manutention est comptée à chaque fois qu'un sac soulevé est déposé quelque part. Le coût de la pesée à la bascule est de 25 francs dans les marchés urbains et 50 francs par sac dans les marchés hebdomadaires. (Ouédraogo et Ndoye, 1988a).

Au Sénégal, pour couvrir leurs coûts les collecteurs de céréales recherchent une marge brute absolue de 5 F/Kg plutôt qu'une marge relative par rapport aux prix. Cette marge va payer notamment: le voyage aller-retour du village au marché hebdomadaire; la location de la balance pour la majorité des collecteurs ne possédant pas de balance; la taxe de marché; le coût du sac, puisque dans le Bassin Arachidier du Sénégal le coût du sac incombe au collecteur quand il vend auprès des grossistes; la pesée; et enfin la rémunération d'une ou deux personnes à qui le collecteur demande de l'aide pour rabattre les producteurs, ensacher et aider à la manutention des sacs jusqu'à la bascule pour la pesée.

Les grossistes doivent souvent parcourir plusieurs marchés pour rassembler la quantité nécessaire pour un chargement de camion. Les coûts de transfert des produits agricoles des campagnes à la ville au Sénégal montrent l'importance des charges de transport et de la manutention (Annexe 1). Les

coûts de stockage payés par les grossistes sont souvent peu importants parce que les magasins de stockage ne font pas défaut, les coûts de loyer ne sont pas excessifs (5.000 francs pour un magasin de 10 à 20 tonnes à Kaolack), et la rotation des stocks est très rapide. Le taux actuariel[2] d'intérêt informel varie entre 13% et 120% pour une moyenne pondérée de 39%, et les commerçants se plaignent souvent de manque de liquidité. La rotation des stocks contribue à contourner en partie cette difficulté.

Cette rotation rapide des stocks s'impose aussi aux commerçants par l'incertitude introduite par les distributions d'aide qui réduisent subitement la demande effective pour leurs produits. Elle s'impose aussi à eux parce que l'expérience de ces trois dernières années montre une amplitude trop faible des mouvements intra-annuels des prix agricoles pour couvrir des coûts de stockage de longue durée. Dans le Bassin Arachidier, par exemple, des mois d'octobre-novembre aux mois de juillet-août, le différentiel des prix au producteur était de 4.60 F/kg au minimum et 19.50 F/kg au maximum entre 1985-86 et 1987-88.

Les coûts de transport élevés proviennent souvent de la faiblesse du marché de transport des marchandises. Comme les camions font souvent un des trajets à vide, l'autre bout de trajet doit payer pour l'aller-retour. La construction des routes n'est donc pas la seule chose à développer. Il faut encourager le transport des marchandises de la ville à la campagne afin de réduire le coût des transport.

NPA ET RELATIONS ENTRE VILLES-MARCHES ET DEVELOPPEMENT AGRICOLE

Quel rôle les villes-marchés jouent-elles ou peuvent-elles jouer dans le cadre des Nouvelles Politiques Agricoles? Ces NPA ont souvent été instituées pour protéger le secteur agricole et rural au détriment du secteur urbain et industriel, mais l'interaction de ces secteurs reste indispensable pour le succès même des NPA. Dans cette partie, nous allons examiner les contraintes et le potentiel du rôle des villes-marchés dans le développement agricole à travers les mesures de la NPA au Sénégal, principalement la libéralisation des marchés agricoles, l'incitation par les prix, la participation accrue des privés au détriment des sociétés d'état, et la transformation des produits agricoles locaux.

---

[2] C'est le taux d'intérêt qui annule la valeur nette des sommes concernées par l'opération du crédit: capital du crédit, coûts liés à l'obtention du crédit, et remboursements échelonnés.

Les règles du jeu

La réglementation en matière de commerce agricole était très souvent désavantageuse pour les intermédiaires dans les pays en développement. Les pouvoirs publics voulaient réglementer les prix, les marges, le mouvement des produits et le type de commerçant pouvant participer à cette commercialisation. Les études montrent que de telles règles sont un frein au développement du commerce et donc à l'intégration des villes et de la campagne.

Ce type de réglementation gêne l'offre des produits locaux dans les marchés, alors qu'au même moment les produits importés comme le riz sont toujours disponibles, même dans les plus petits marchés ruraux. De ce fait l'approvisionnement des villes par les campagnes est artificiellement gêné. Ces règles contribuaient donc à exacerber les conséquences des mauvaises productions et encourageaient la substitution des produits locaux par les produits importés (Newman, Ndoye, et Sow, 1985). Les commerçants, après l'avènement de la NPA au Sénégal font état d'une activité accrue de transfert des produits agricoles. Bien que l'impact de la récolte n'est pas à négliger dans ce phénomène, il apparaît que la libéralisation du commerce a eu un impact positif sur l'approvisionnement des villes par les campagnes. (Ouédraogo et Ndoye, 1987).

Aujourd'hui les intermédiaires privés sont aussi autorisés à participer à la collecte primaire de l'arachide, principal produit d'exportation du Sénégal. La participation de ces privés appelés aussi Opérateurs Privés Stockeurs (OPS) est maintenant très appréciée des pouvoirs publics, parce que les OPS livrent l'arachide avec un taux de déchets bien moindre que celui des coopératives villageoises. Bien que les OPS trouvent que le contrat avec la société d'huilerie pourrait être encore amélioré, ce type de relation permet aux privés d'accumuler un capital important qui permettra d'acheter une plus grande quantité de produits agricoles pour l'approvisionnement des villes.

La réglementation en matière de commercialisation peut donc entraîner la dislocation des relations entre le développement des villes-marchés et la croissance rurale en gênant l'offre des produits agricoles dans les villes-marchés. De la même façon les dispositifs qui corrigent les errements passés ont un impact bénéfique sur les relations économiques entre villes et campagnes.

La politique des prix

La protection donnée au secteur agricole est considérée à travers l'incitation par les prix agricoles (et au besoin la réforme tarifaire et si possible la dévaluation). La politique des prix constitue un tourment pour les

décideurs politiques parce que son impact sur la production et la consommation est souvent déconcertant et que sa mise en application pose problème.

L'incitation à la production par les prix n'a pas beaucoup de chance de succès si les autres conditions du développement agricole (infrastructure rurale comme l'irrigation, la recherche et la vulgarisation, le système de distribution des intrants et des produits) ne sont pas réunis. Les études effectuées à l'ISRA montrent que même une augmentation des prix de 100% des céréales locales (mil, sorgho et riz) n'augmenterait le taux d'autosuffisance alimentaire que de 10 % au Sénégal. (Martin, 1987). Le maïs serait la seule céréale qui réponde avantageusement à l'incitation par les prix, malheureusement son écoulement pose des problèmes étant donné qu'il n'est pas encore rentré dans les habitudes alimentaires des sénégalais.

L'augmentation des prix peut avoir un effet néfaste sur les producteurs déficitaires et les consommateurs urbains pauvres poussés par les conditions de la vie urbaine à consommer les produits importés comme le riz ou le pain. Dans la mesure où de plus en plus de ménages ruraux dépendent des revenus des immigrés des villes, une augmentation des prix à la consommation dans les villes en augmentant la part du budget consacré à l'alimentation des populations contribuerait à réduire les revenus transférés dans les campagnes et, par ricochet, la consommation des populations rurales.

Même si l'incitation des prix avait l'impact souhaité, l'application de ces prix pour les céréales locales comme le mil et le sorgho pose problème. Les pays africains pour la plupart ont maintenant adopté des prix plancher de soutien à la place des prix au producteur fixes pour les céréales locales. Mais les études montrent que les structures étatiques actuelles manquent de moyens et de sophistication pour un soutien effectif d'un prix au plancher appliqué dans toutes les régions et toute les saisons. Au Sénégal, par exemple, le CSA n'a pas de contact direct avec les producteurs pour leur faire bénéficier directement du prix de soutien (Ouédraogo et Ndoye, 1987). Le mieux que le CSA puisse faire est de subordonner le prix plancher au prix du marché, et acheter auprès des collecteurs mais de manière à encourager la concurrence entre les commerçants pour qu'ils fassent bénéficier les producteurs de ces achats.

La participation accrue des privés au développement rural

Les nouvelles politiques agricoles ont tendance à croire que les privés sont tout prêts à remplacer les agences publiques défaillantes sans aucune autre incitation ni préparation. Cela part de la préconception que le système de commercialisation s'adapte passivement à toute condition économique qui prévaut à un moment donné. En 1985, les privés ont montré un intérêt très marqué à l'acquisition des décortiqueuses de riz et à l'achat massif du riz

des producteurs dans la vallée du fleuve Sénégal, mais l'augmentation du prix à la consommation était en avance sur celle du prix au producteur du riz (Morris, 1988). S'il existe des domaines comme la libéralisation des marges et des transferts que les commerçants apprécient beaucoup, il en est par contre d'autres où la participation des privés n'est pas encore résolue.

La participation des privés à la distribution des intrants agricoles présente une occasion de développer les relations entre les villes-marchés, où la fabrication des engrais pourrait avoir lieu, et le secteur agricole. Mais cette participation continue de poser des problèmes au Sénégal et ailleurs. Pour que cette participation des commerçants soit effective quatre conditions au moins sont à remplir. (1) Il faut qu'il existe des technologies de production agricoles qui valorisent l'usage des intrants modernes. (2) Il faut que les commerçants puissent bénéficier de crédit ou de découvert bancaire, et si l'état ne veut pas que les commerçants fassent crédit aux producteurs, ces derniers à leur tour doivent aussi bénéficier de crédit. (3) Pour aider au recouvrement de leurs créances auprès des producteurs, les commerçants devraient avoir licence d'acheter la production des cultivateurs. (4) Les privés devraient avoir une connaissance acceptable des engrais pour au besoin conseiller et informer les producteurs quand, par exemple, ces derniers envisagent de ne pas appliquer les doses recommandées. Après tout, les utilités de la commercialisation ne sont pas seulement de fournir à temps, dans la forme voulue et au lieu voulu les produits demandés. Elles incluent aussi l'utilité de la possession qui veut que le vendeur sache expliquer l'usage du produit vendu. Qui dit distribution sous entend, peu ou prou, vulgarisation de l'engrais.

En 1987, le Sénégal a encouragé la participation des privés à l'importation commerciale du riz, auparavant sous le contrôle exclusif de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix (CPSP). Les privés ont importé 75.000 tonnes sur les 25 % des 330.000 tonnes qui leur étaient offertes. L'opération qui devait être élargie l'année suivante a été suspendue cause des difficultés présentées par les importateurs privés pour acheminer dans les conditions acceptables les quantités importées.

Ces deux exemples illustrent les difficultés de la participation des privés dans le développement rural, difficultés que les services des villes-marchés pourraient aider à résoudre. Ces difficultés tiennent aux conditions financières offertes aux privés (crédit, découvert bancaire). Elles tiennent aussi au manque de savoir faire des privés, même dans les villes-marchés, face à des situations ou on attend beaucoup d'eux.

Les résultats des études menées à ce jour auprès des commerçants de produits agricoles au Sénégal montrent que la très large majorité ne tient aucune comptabilité. Bien qu'on les dit roués, ces commerçants sont incapables, de dresser un bilan et compte d'exploitation annuel pour un

diagnostic de leurs opérations. En fait d'outils de calcul, ces commerçants font usage d'une calculette et d'un petit carnet dans lequel sont notés les quantités, quelquefois les prix et très rarement les charges des activités. En particulier, ils comptabilisent mal les coûts de service des ressources personnelles ou des bâtiments et matériel loués au mois.

Dans la plupart des pays de la sous-région, la plupart des commerçants de produits agricoles sont analphabètes si on se réfère à leur niveau d'études dans les école françaises. Au Sénégal cependant nombreux sont ces soit-disant analphabètes qui lisent et écrivent en ouolof transcrit avec l'alphabet arabe. L'alphabétisation fonctionnelle ne devrait pas seulement s'appliquer aux producteurs mais aussi aux commerçants.

Sur 114 commerçants, collecteurs et grossistes, selon des enquêtes en 1987 dans le Bassin Arachidier, 74 % ne disposaient pas de compte bancaire et 14 % seulement en disposaient d'un depuis 10 ans ou plus d'une manière continue. La crise du secteur bancaire est très aiguë au Sénégal et ailleurs, si on s'en réfère aux compressions de personnel, aux fermetures d'agences et à l'institution de solde minimum (la BIAO Sénégal, par exemple, réclame maintenant un solde minimum mensuel de 200.000 francs pour les comptes ordinaires). Mais pour accroître la participation des privés au développement rural, une des conditions indispensables est qu'ils soient impliqués dans le circuit financier national, notamment bancaire. Les projets instituant des crédits spéciaux gérés en dehors du circuit bancaire ne favorisent pas l'insertion des privés dans le système bancaire du pays.

La diffusion de l'information sur les prix

L'information est un élément essentiel de la décision des acteurs du système de commercialisation. Une bonne information contribue à l'instauration d'une saine concurrence entre les partenaires et améliore d'autant l'efficacité du système. La diffusion de l'information sur les conditions économiques contient un énorme potentiel pour améliorer les flux des produits agricoles entre les campagnes et les villes-marchés.

Au Sénégal, le Commissariat à la Sécurité Alimentaire a commencé depuis 1987 la collecte des prix au producteur et au consommateur des produits locaux (mil, sorgho, mais, et niébé) dans une trentaine de marchés ruraux et urbains à fin de diffusion à la Radio Rurale et dans le quotidien national **Le Soleil**. Les résultats préliminaires de notre étude d'évaluation de ce service d'information montre que cette bonne idée gagnerait cependant à être mieux appliquée pour jouer pleinement son rôle.

Plus de la moitié des utilisateurs (producteurs, commerçants, et consommateurs) n'écoutent toujours pas les prix diffusés à la radio. Quand aux

prix diffusés dans le Soleil (dont la circulation serait de 18.000 ou 30.000 selon les sources), ils s'adressent à une audience plus réduite qui montre assez peu d'intérêt pour le mil et le sorgho. La radio ne fait pas ressortir les niveaux des prix diffusés. De trop nombreux auditeurs se méprennent donc et il n'est pas étonnant qu'ils pensent que ces prix ne reflètent pas la réalité du marché. Par exemple, les producteurs auront tendance à penser que les prix diffusés concernent les prix au producteur, alors que les commerçants penseront que ces prix concernent les prix de gros. En fait, beaucoup d'utilisateurs n'ont pas encore compris le sens de la diffusion des prix et confondent ces prix avec des prix fixes que le gouvernement voudrait voir respecter.

Ces résultats font ressortir le besoin de publicité de ce service pour plus d'impact sur les flux des produits à travers le pays. Le CSA devrait s'assurer de la fiabilité des prix diffusés en faisant attention aux procédés de collecte et de vérification des prix avant diffusion (voir à ce sujet Ouédraogo et Ndoye, 1988b). Le médium de diffusion doit être amélioré pour permettre à la majorité des utilisateurs de jouir du service. Quand à la publication, on pourrait l'envisager aussi en langue nationale.

La transformation des produits agricoles

La transformation des produits agricoles locaux donne au Plan Céréalier (ayant suivi la NPA au Sénégal) l'occasion d'envisager d'une manière explicite les relations entre les industries urbaines de transformation et le développement de la production des céréales (République du Sénégal, 1986). En fait, le Sénégal est très actif dans le domaine de la transformation et de la technologie alimentaire, comme le montre la tentative d'introduction du paniblé dans les années 1970. Les succès cependant tardent à venir pour accroître d'une manière significative la consommation des céréales locales dans les villes.

Le mil local, une fois transformé, revient actuellement plus cher[3] que le riz importé vendu 130 francs par kilogramme à Dakar. Quand elles achètent le mil battu entre 90 et 100 francs au marché à Dakar, les ménagères doivent ajouter 20 à 30 francs par kilogramme pour le faire décortiquer à la main et autant pour le moudre au moulin. Le "Sankhal", une forme semi-moulue de mil,

---

[3] L'annonce de la baisse des prix du riz en mai 1988, de 160 à 130 F/kg à Dakar, s'est traduit par une baisse non proportionnelle des prix du mil à Dakar, rendant le mil encore moins compétitif par rapport au riz. Vis à vis du riz brisé, le prix du mil battu a apprécié de 8% et celui du mil décortiqué de 12% en moyenne, pour les périodes mai-novembre 1987 et mai-novembre 1988, d'après les prix au détail publiés par l'USAID/Senegal.

coûte 300 francs par kilogramme dans les alimentations. Le maïs peut être transformé en brisures de riz dont le goût est en tout point identique de celui du riz brisé, mais les coûts de transformation restent très élevés d'après les experts.

Il ressort des observations au Sénégal, au moins, trois points cruciaux dans le domaine de la technologie alimentaire. Le premier est que ces techniques restent tellement coûteuses qu'une subvention ou des hausses de prix importantes des autres produits sont nécessaires pour leur adoption. Il faut nécessairement générer des technologies moins coûteuses. Le deuxième point, lié au premier, est que l'approvisionnement du produit de base (mil, maïs, etc.) doit être assuré pour que les machines puissent être utilisées à un taux de capacité acceptable. Les industriels auraient par exemple préférer utiliser le maïs local parce qu'il y a un meilleur rendement en farine que le maïs importé, mais ils ont des difficultés pour faire respecter les contrats de livraison avec les privés du pays. Alors, ils se résignent à importer (Communications orales: Projet Maïs, RFA; SOMIVAC). Le troisième point est que les technologies proposées jusqu'a présent restent somme toute très timides. Vouloir augmenter la consommation du maïs à travers surtout la brisure de maïs est très limitatif des emplois possibles de ce produit.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Les nouvelles politiques agricoles sont souvent élaborées dans un contexte d'antagonisme villes-campagne pour donner au secteur agricole une place prépondérante par rapport au secteur urbain. Il est vrai que les politiques précédentes ont manqué de donner à l'agriculture la place qui lui revient comptence du poids de la campagne, et il s'est avéré que le développement agricole basé sur le modèle des villes-marchés à la Von-Thunen n'a pas répondu à tous les espoirs qu'on y plaçait. Il ne suit pas cependant qu'il faille ignorer les relations qui lient le développement des villes-marchés à la croissance rurale. Les villes-marchés restent le débouché privilégié des productions agricoles et rurales que l'on cherche à accroître. Ces centres doivent aussi se développer pour fournir les intrants et les services dont a besoin l'agriculture pour maintenir sa croissance.

Les termes des nouvelles politiques contiennent les idées pour dynamiser les relations villes-marchés et campagnes. Mais ces idées gagneraient à être mieux appliquées. Les meilleures opportunités pour renforcer les relations économiques et sociales entre les villes-marchés et le monde agricole sont dans les mesures suivantes:

La réglementation du commerce des produits agricoles doit être conçue pour encourager le transfert des produits agricoles des campagnes vers la ville. La diffusion des prix de marché contribue aussi à faciliter le

transfert des produits de la campagne vers les villes. Pour faire baisser les coûts de transport, il ne suffit pas d'améliorer le réseau routier et le parc de véhicules, il faut aussi créer les conditions pour augmenter le trafic des marchandises des villes vers les campagnes pour que le coût de transport campagnes-villes ne soit pas taxé comme pour un aller-retour. La technologie de transformation alimentaire des produits locaux a besoin d'efficacité mais aussi d'imagination pour faire concurrence aux produits importés. La participation des privés dans ces activités ne se fera pas toujours automatiquement; les commerçants manquent souvent de savoir-faire, de ressources, et de capitaux pour s'insérer d'une manière efficace dans les circuits commerciaux que la NPA voudrait voir développer.

Le rôle de la recherche agronomique et socio-économique reste cependant capital. Le développement agricole, quelque soit l'incitation par les prix et la participation des privés, ne se fera pas sans la génération des technologies de production améliorées et acceptables par les producteurs. Les politiques d'ajustement sont un processus où le bien ou le mal-être de populations entières et la survie des régimes politiques sont souvent engagés. Le besoin de résultats recherche sur les motivations des acteurs et de l'impact de ces différentes politiques se fait alors d'autant plus pressant.

REFERENCES

Delgado, C. (1988), "Questions à propos d'un espace régional protégé pour les céréales au Sahel", IFPRI, Washington.

Diemer, G. et E. Van der Laan (1987) L'irrigation au Sahel, Kharthala CTA, Paris.

Martin, Frédéric (1986). "La réforme de la politique céréalière dans le Sahel: le Sénégal" Elliot Berg Associates, Alexandria, for OECD/CILSS

Martin, Frédéric (1988), Food Security and Comparative Advantage in Senegal: A Micro-Macro Approach, Ph.D. Thesis, Michigan State University.

Michael Morris (1987), "Cereal Marketing in the Senegal River Valley (1985)", MSU International Development Papers Reprint 4.

Newman, Mark, O. Ndoye et P.A. Sow (1985), " Céréales locales et importées au Sénégal: la politique alimentaire à partir des systèmes de commercialisation", Document de Travail BAME 85-7

Ndoye, Ousseynou (1984), "La filière céréalière au Sénégal: Cas du Bassin Arachidier. Propositions de thèmes de recherches sur la commercialisation, Mémoire de titularisation", ISRA/BAME, Dakar, Sénégal.

Ouédraogo, Ismaël et Ousseynou Ndoye (1986), " La diffusion de la nouvelle politique agricole: note d'information à l'attention des décideurs", papier présenté à la consultation d'experts sur la politique des prix et d'intervention sur les marchés agricoles en Afrique, organisée par la FAO à Dakar, Sénégal, 30 mars-3 avril 1987.

Ouédraogo Ismaël et Ousseynou (1988a), "Les coûts de commercialisation dans le Bassin Arachidier", document présenté au séminaire sur la politique agricole organisé par ISRA/MSU/USAID à Dakar, Sénégal, Juillet 1988.

Ouédraogo, Ismaël et Ousseynou Ndoye (1988b), "Guide de collecte de prix dans les marchés ruraux en Afrique Sud-Saharienne: Leçons tirées du Sénégal", document présenté au séminaire sur la politique agricole organisé par ISRA/MSU/USAID à Dakar, Sénégal, Juillet 1988.

Ouédraogo Ismaël et collaborateurs (à paraître en 1989), "Evaluation du système d'information sur les prix agricoles du Commissariat à la Sécurité Alimentaire au Sénégal", CSA/ISRA Dakar, Sénégal.

Reardon, T., C. Delgado, and T. Thiombiano (1987) "The Demand for Imported Cereals vs. Coarse Grain in Ouagadougou: Implication for Cereal Price Policy", Paper presented at the Conference on "Dynamics of Cereals Consumption and Production Patterns in West Africa" July 1987, Dakar, Sénégal.

Ruttan, V.W. (1984). "Models of Agricultural Development" in Eicher and Staaz (eds) Agricultural Development in Third World, The John Hopkins University Press, Baltimore.

Republique du Sénégal, Ministère du Développement Rural (1986) Etude du secteur agricole: Plan Céréalier, Dakar, Sénégal.

Republique du Sénégal, Direction de la Statistique (1985), Situation Economique du Sénégal: 1985, Dakar, Sénégal

ANNEXE 1:

COUTS MOYENS DE COMMERCIALISATION DU MIL SUPPORTES PAR LES GROSSISTES DU BASSIN ARACHIDIER: ACHATS DANS LES MARCHES HEBDOMADAIRES POUR VENTES EN GROS DANS LES CENTRES URBAINS ET SEMI-URBAINS.

ELEMENTS DE CALCUL	LIEU DE VENTE						
	DAKAR	DIOURBEL	KAFFRINE	KAOLAC	THIES	TOUBA	ZIGUINCHOR
MARGE BRUTE (F/KG)	11.36	8.63	7.50	6.62	9.15	8.80	10.80
MANUTENTION (F/KG)	1.22	1.40	1.10	.97	1.42	1.14	1.32
TRANSPORT (F/KG)	5.19	4.00	5.13	2.90	5.00	3.71	5.00
FRAIS DE ROUTE (F/KG)	1.03	.10	.0	.66	.19	.09	.12
STOCKAGE (F/KG)	.23	.25	.11	.06	.25	.22	.25
COUT DU CAPITAL*(F/KG)	.19	.09	.14	.06	.15	.08	.27
MARGE NETTE (F/KG)	3.51	2.78	1.02	1.97	2.14	3.55	3.84
M.NETTE (% PRIX D'ACHAT)	5.36	5.53	1.74	3.08	2.99	5.43	4.87
QUANTITE MOYENNE (KG)	12093	14060	8650	9829	16000	8150	13806
DISTANCE PARCOURUE (KM)	281	159	71	46	206	134	211
DUREE DE L'OPERATION (J)	7	4	5	2	5	3	8
NOMBRE DE VENTES OBSERVEES	8	1	2	5	2	4	8

SOURCE: OUEDRAOGO ET NDOYE (1988a), ISRA.
* Pour 15 % de taux d'intérêt annuel.

M. Ismael Ouedraogo, I.S.R.A.

LES VILLES MARCHES ET LE DEVELOPPEMENT RURAL : MISE EN PLACE DE LIAISONS VILLES-CAMPAGNES

PAR

DENNIS A. RONDINELLI
RESEARCH TRIANGLE INSTITUTE
RESEARCH TRIANGLE PARK, NORTH CAROLINA, U.S.A.

En Afrique, les villes de marché, grandes et petites, jouent un rôle fondamental dans la production agricole et dans la distribution et la commercialisation des aliments. Elles ont toutes les chances de prendre encore plus d'importance au cours des deux prochaines décennies au fur et à mesure que l'Afrique subira les changements profonds d'une urbanisation rapide et de la transformation de son agriculture. Or, les organisations internationales d'aide ne se sont pas entièrement rendu compte des rôles fondamentaux que les villes, grandes et petites, jouent dans le développement agricole et rural. Par ailleurs, les investissements que l'Etat effectue dans les services et l'infrastructure des villes, ainsi que les programmes d'expansion du secteur privé, ne sont pas conçus, eux non plus, pour encourager et renforcer les relations économiques et matérielles entre zones urbaines et zones rurales.

L'urbanisation rapide qui a lieu aujourd'hui en Afrique exercera une influence, pendant les vingt-cinq prochaines années, sur la demande d'aliments et sur la composition de la production agricole. Les gouvernements africains et les organisations internationales d'aide doivent prendre conscience de cinq éléments fondamentaux s'ils veulent ajuster à l'avenir leurs politiques et programmes de développement:

1. En Afrique, ce sont les villes, grandes et petites, qui donnent sa structure au réseau de commercialisation par lequel les produits agricoles sont réunis, échangés et redistribués. Les produits agricoles qui ne sont ni conservés pour la consommation familiale ni vendus sur les marchés qui se tiennent périodiquement dans les zones rurales passent par un réseau complexe d'entreprises publiques et privées qui relient les villages, les villes de marché, les villes secondaires et les zones métropolitaines.

2. Si ce réseau de villes n'existe pas, le commerce agricole se limite d'ordinaire à des marchés périodiques où les producteurs qui pratiquent une agriculture de subsistance échangent leurs produits entre eux ou avec des intermédiaires. Les agriculteurs n'ont aucune raison d'augmenter leur production s'ils ne peuvent pas vendre leurs produits sur une base de concurrence. En pareils cas, il n'est pas facile de porter la production agricole au-delà du niveau de subsistance.

3. Au fur et à mesure que s'améliore la productivité et que l'agriculture prend un caractère plus commercial, celle-ci devient davantage tributaire de facteurs de production tels que les engrais, les pesticides, les instruments agricoles, le matériel d'irrigation, les équipements d'entreposage et de réfrigération et le matériel de transport qui sont produits dans les villes et distribués dans les régions rurales par l'intermédiaire des villes de marché et des petits centres urbains.

4. L'accroisement des revenus provenant de l'augmentation de la production agricole suscite une demande interne qui porte sur toute une série d'articles ménagers et de biens de consommation pouvant être élaborés dans des villes de marché ou dans de petites agglomérations ou distribués par leur intermédiaire. S'ils n'ont pas accès aux biens et services que peuvent offrir les villes de marché et les petites agglomérations, les agriculteurs n'ont guère de raisons d'intensifier leur production et d'augmenter leurs revenus, et n'ont que peu de possibilités d'améliorer leurs conditions de vie.

5. Les villes, grandes et petites, pourront jouer un rôle important dans le développement rural et agricole en fonction, dans une large mesure, de la diversité et de la qualité de leur infrastructure et de leurs équipements, des moyens dont disposent les administrations locales en matière de planification, de gestion et de finances, et de la vigueur avec laquelle les entreprises privées fournissent les services indispensables et organisent leur production.

Dans beaucoup de régions africaines, les villes de marché et les petites agglomérations jouent d'ores et déjà un rôle fondamental en fournissant les services, l'infrastructure et les équipements collectifs qui permettent de fonctionner de petites et moyennes entreprises créatrices d'emploi en dehors de l'agriculture. Beaucoup de villes africaines jouent un rôle de centres de diffusion des nouvelles méthodes et techniques agricoles et canalisent les informations sans lesquelles il est impossible de faire augmenter la production agricole (Rondinelli, 1983). Beaucoup d'entreprises rurales non agricoles -transformation de matières premières, fabrication, construction, transports, vente au détail, commerce de gros, et services personnels et financiers- se trouvent également dans des villes, grandes et petites, au service des habitants de ces villes et de la population des zones rurales environnantes (Obudho, 1983).

A l'avenir, si l'on veut que les villes jouent un rôle plus vigoureux dans l'expansion des possibilités d'emplois non agricoles, aident le développement agricole, fournissent des emplois et offrent les conditions indispensables à l'expansion de l'entreprise privée, les organisations internationales d'aide et les administrations nationales devront veiller de beaucoup plus près à améliorer leurs infrastructures physiques et leurs services publics. Les villes de marché et les petites agglomérations devront recevoir des investissements pour des routes, des installations de marché, des moyens de transport, des logements, des entrepôts, et des équipements collectifs. En outre, il faudra veiller davantage à renforcer les moyens dont disposent les administrations locales pour gérer de manière efficace l'infrastructure et les services urbains.

L'URBANISATION ET LE DEVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE EN AFRIQUE

Bien que l'Afrique soit actuellement la région la moins urbanisée du monde en développement, elle a le taux le plus élevé de croissance de la population urbaine. Celle-ci devrait augmenter en effet de plus de 4,7 % par an, en moyenne, durant la prochaine décennie. En 1960, il n'y avait en Afrique qu'environ 52 millions d'êtres qui vivaient dans des zones urbaines. En 1980, ce chiffre avait plus que doublé, pour atteindre 129 millions. Au tournant du siècle, les villes compteront plus de 340 millions d'habitants - environ 42 % de la population. En Afrique du Nord, plus de la moitié de la population sera urbanisée; en Afrique australe, la proportion atteindra environ 60 % (CNUEH, 1987).

Quelles que soient leurs dimensions, les villes se multiplient et voient leur population augmenter. Les villes de moins de 100.000 habitants ont vu leur population passer de 24 à près de 58 millions entre 1960 et 1980. Le nombre de villes ayant entre 100.000 et un million d'habitants passera de 82 en 1960 à 149 en l'an 2000. En 1960, l'Afrique n'avait que quatre villes de plus d'un million d'habitants, dont aucune n'atteignait la barre de 8 millions. En 1980, le nombre de villes de plus d'un million d'habitants était passé 20; il atteindra 59 en l'an 2000. Leur population passera de 37 à près de 83 millions (CNUEH, 1987).

Bien que les villes d'Afrique aient une croissance rapide, l'agriculture joue un rôle fondamental dans les économies de la quasi totalité des pays africains, et continuera à le faire dans l'avenir prévisible.

L'agriculture fournit en effet en moyenne plus de 40 % du produit intérieur brut des pays africains. Plus de 75 % de la population active s'occupe d'agriculture. Les biens du secteur primaire représentent plus de 68 % de l'ensemble des exportations africaines (Banque mondiale, 1986). En outre, les gouvernements africains tirent une bonne part de leurs recettes des impôts directs et indirects qui frappent l'agriculture (Lele, 1981).

IMPORTANCE DES ETABLISSEMENTS HUMAINS POUR L'AGRICULTURE ET LE DEVELOPPEMENT RURAL

Les rôles que jouent les villes africaines, grandes et petites, pour soutenir l'agriculture vont acquérir de plus en plus d'importance durant la prochaine décennie. Les gouvernements des pays africains, ainsi que les organisations internationales d'aide, devront veiller de plus près aux relations entre les villes et les campagnes dans trois sortes de cadre conomique: 1) dans les régions o l'agriculture reste faiblement excédentaire ou à des niveaux de subsistance; 2) dans les régions en période de transition vers une production agricole commerciale; et 3) dans les régions où se trouvent des grandes villes et des zones métropolitaines.

Relations villes-campagnes dans les zones agricoles faiblement excédentaires

Dans les zones agricoles faiblement excédentaires ou au niveau de subsistance, où se vend moins de la moitié de la production agricole, les ménages ruraux ne participent pas beaucoup aux activités des marchés. Une grande partie des excédents offerts sont échangés par petits lots sur des marchés qui ont lieu de façon périodique ou sont ramassés à l'exploitation par des courtiers ou marchands itinérants qui les revendent en lots plus importants dans les villes. Bien que les intermédiaires, courtiers et marchands jouent un rôle fondamental dans le mécanisme des échanges des zones faiblement excédentaires, les agriculteurs peuvent être facilement exploités par les intermédiaires s'ils n'ont pas eux-mêmes directement accès aux marchés.

Les caractéristiques de commercialisation des régions agricoles faiblement excédentaires diffèrent radicalement d'une région à l'autre de l'Afrique et à l'intérieur d'un même pays. Néanmoins, les éléments spatiaux de la commercialisation présentent certaines caractéristiques communes dans la quasi-totalité des régions à faible excédent. Parmi les caractéristiques les plus fréquentes, on peut citer: 1) une faible interaction de commercialisation entre ménages à faible revenu, et des relations commerciales peu solides entre les zones rurales et les villes, grandes ou petites; 2) un fort assujetissement de la plupart des agriculteurs aux intermédiaires et aux courtiers qui ramassent et vendent leurs produits excédentaires; 3) l'éloignement considérable de la plupart des habitants des zones rurales par rapport aux villes où s'achètent des biens et services spécialisés; et 4) le nombre relativement réduit de petites villes et de villages où des marchés donnent lieu à un commerce significatif.

Dans les régions d'agriculture de subsistance ou à faibles excédents, les éloignes et mal reliées les unes des autres jouent essentiellement le rôle de centres de services ruraux (Rondinelli, 1987).

Dans de nombreuses régions à agriculture de subsistance, il y a peu de villes de marché et d'agglomérations importantes qui peuvent servir de débouchés aux excédents agricoles et assurent la distribution de facteurs de production et de biens et services de consommation. D'autres régions à faible excédent peuvent avoir un grand nombre de petites villes, mais les établissements humains ne sont pas intégrés sur le plan matériel et économique et leurs marchés n'ont pas de coordination verticale. Souvent, les petites villes de marché ne sont pas reliées aux grossistes et aux centres de ramassage des villes intermédiaires; et les villes intermédiaires de marché ne sont pas bien reliées aux marchés urbains plus importants où se négocient les produits agricoles. Par ailleurs, les relations entre les villes de marché, les villes intermédiaires et leurs zones rurales avoisinantes ne sont pas très développées. Dans ces conditions, ce sont d'ordinaire uniquement les habitants des villes de marché, quelles que soient leurs dimensions, qui profitent de leurs services et de leurs installations. Ceux qui vivent à la

périphérie ou dans des zones éloignées n'ont que peu ou pas accès aux marchés ou aux facteurs de production agricoles.

Des études effectuées dans d'autres parties du monde en développement montrent que, d'ordinaire, le petit exploitant, ou l'exploitant marginal, n'a pas plus d'excédents commerciables vendables que ne le prévoient les experts agricoles. Or, des systèmes peu efficaces de commercialisation agricole et un accès limité aux villes de marché sont loin d'améliorer les conditions de vie des agriculteurs. Un accès médiocre aux marchés fait augmenter la proportion des coûts de commercialisation pour tous les agriculteurs, mais surtout sur les petits et moyens producteurs (Bohle, 1985). Quand ils ont un choix, les agriculteurs préfèrent commercer sur des marchés périodiques, même s'ils sont petits, au lieu d'être entièrement à la merci d'intermédiaires. Des recherches concernant des opérations portant sur des céréales et du bétail dans la région de Cinzana, dans le Mali central, par exemple, montrent que, quels que soient les produits, la majorité des opérations se font sur les marchés hebdomadaires parce que ces centres marchands périodiques donnent un meilleur accès aux petits producteurs et leur offrent de meilleures conditions (Coulibaly, 1985).

Non seulement l'absence d'un bon réseau de villes de marché dans les zones rurales limite l'accessibilité des agriculteurs aux débouchés qu'offrent les marchés et fait augmenter les frais de transport, mais elle limite aussi leur accès aux services sociaux et aux biens de consommation qui constituent un encouragement puissant à un accroissement de la production et des revenus des ménages (Epstein, 1985).

Des études faites dans le département de Louga, au Sénégal, par exemple, montrent que l'insuffisance des services et de l'infrastructure des villes de marché et la faiblesse des relations matérielles et économiques entre les villages ruraux et les centres de marchés constituent de graves obstacles à la croissance économique de la région Gihring, 1986).

Parmi les facteurs qui entravent l'augmentation de la production agricole et de l'emploi non agricole figurent des routes insuffisantes, le peu de fréquence des services de transports dans les zones rurales, la concentration des services et des installations dans quelques villes du département, et les longues distances à parcourir pour vendre les produits et obtenir des services. La plupart des produits agricoles qui font l'objet d'un commerce sont simplement échangés sur de petits marchés qui se tiennent périodiquement. Les biens vendus dans le commerce sont ramassés par des agents ou des camionneurs qui les revendent à Louga ou à Dakar.

Sauf pour les légumes périssables, la plupart des produits agricoles et des produits de l'artisanat rural sont amenés sur les marchés périodiques par des agriculteurs qui doivent faire, en moyenne, 10 kilomètrés à pied dans chaque sens entre leur foyer et le marché. Ces agriculteurs ne peuvent donc vendre que ce qu'eux et leur famille peuvent transporter.

En l'absence de marchés accessibles où vendre ses excédents agricoles et acheter des biens et services avec l'argent ainsi obtenu, tout agriculteur doué de raison n'a guère d'encouragement à augmenter sa production.

Rôles des villes de marché dans la commercialisation des régions agricoles

Dans les régions qui sont en transition entre de faibles excédents et une agriculture plus commerciale, les paramètres d'un accroissement de la production deviennent plus nombreux et plus complexes. Quand la demande et l'offre de produits agricoles commencent à monter, l'accroissement de la production est fonction de l'emploi de façons culturales modernes qui améliorent les rendements obtenus sur les terres cultivées et font augmenter la production par unité de travail humain. L'agriculture moderne est tributaire non seulement d'une technologie nouvelle, des recherches et de la vulgarisation, mais aussi de la production de facteurs industriels et des politiques et programmes par lesquels l'Etat soutient le développement agricole (Mellor, 1967; Wharton, 1969).

Les relations qui s'établissent, dans les grandes et petites villes, entre l'agriculture et les activités de commerce et de fabrication au fur et à mesure du développement prennent un certain nombre de formes:

En premier lieu, au fur et à mesure qu'augmente la productivité et que l'agriculture se commercialise, on voit augmenter aussi le rôle des facteurs de production manufacturés: engrais, pesticides, outils agricoles, matériel d'irrigation et de lutte contre les inondations, matériel de défrichement, tracteurs, produits chimiques agricoles, installations d'entreposage et de réfrigération, et matériel de transport. La plupart de ces facteurs sont élaborés dans des villes et doivent être distribués par l'intermédiaire d'un réseau de villes de marché si l'on veut qu'ils parviennent aux agriculteurs (Johnston et Kilby, 1975).

En deuxième lieu, les économies des villes de marché et des petites agglomérations en viennent à leur tour à être fortement tributaires d'une augmentation de la production agricole. L'agriculture fournit les éléments qui permettent l'expansion des industries de traitement agro-alimentaire - qui usinent les céréales et le riz, transforment la viande et les produits laitiers, et raffinent le sucre, par exemple- dont beaucoup se trouvent dans des bourgades ou des villes des régions rurales. L'agriculture fournit également des facteurs de production tels que des fibres naturelles et des sous-produits de l'élevage aux industries de traitement non alimentaires (ONUDI, 1972). Dans beaucoup de pays africains, les villes de marché et les bourgades sont des emplacements avantageux pour des entreprises de traitement agro-alimentaires et pour des agro-industries (Rondinelli, 1983).

En troisième lieu, et de façon tout aussi importante, l'accroissement des revenus des ménages obtenu grâce à l'intensification de la production agricole crée une demande interne qui porte sur toute une série de produits manufacturés labors dans des villes. Les recherches montrent que, lorsque la production agricole est passée au-delà du niveau de subsistance la demande a rapidement augmenté parmi les ménages ruraux; cette demande accrue porte au début sur les articles d'habillement, les chaussures, les sandales, les peignes, les brosses, les cosmétiques, le plastique, les appareils d'éclairage, les meubles de bois, les briques et la peinture servant à aménager les logements, les bicyclettes, les postes de radio et

les ventilateurs électriques. Au fur et à mesure que les biens les durables tels que les postes de télévision et les véhicules à moteur (Johnston et Kilby, 1975). Les villes de marché et les petites villes peuvent abriter les chopes et les magasins qui permettent de satisfaire la demande grandissante de consommation au fur et à mesure que se poursuit le développement économique.

En quatrième lieu, avec l'accroissement de la productivité, les villes de marché et les petites villes doivent jouer un rôle plus dynamique pour soutenir les petites entreprises et créer des emplois non agricoles. L'accroissement rapide de la productivité agricole libère une main-d'oeuvre qui était employée au travail de la terre et pousse les habitants des campagnes vers les villes à la recherche de nouveaux emplois et de possibilités d'investissement. Grâce aux emplois qu'ils trouvent dans les villes, les agriculteurs des régions avoisinantes peuvent grossir les revenus du ménage. Les envois des migrants apportent des revenus supplémentaires aux membres de leur famille qui sont demeurés dans les régions rurales.

Des études de plus en plus nombreuses confirment la conclusion selon laquelle l'expansion des entreprises privées dans les villes de marché et dans les petites villes des régions rurales est essentielle pour développer l'agriculture et créer des emplois non agricoles (Liedholm et Meade, 1986). La Banque mondiale a fait observer (1978) que l'accroissement de la production agricole et la multiplication des emplois dans des entreprises non agricoles sont indispendables pour améliorer les revenus des ménages ruraux, maintenir la population dans les régions rurales, modérer la migration des campagnes vers les grandes villes et diversifier les économies rurales. Dans de nombreux pays, les petites et moyennes entreprises des régions rurales forment le noyau d'une constellation d'activités qui font accélérer la croissance économique (Steel et Takagi, 1983).

Les entreprises rurales sont actuellement une source fondamentale d'emplois et de revenus pour 25 à 35 % de la population active des zones rurales des pays en développement. Elles offrent un emploi partiel et un supplément de revenus aux petits agriculteurs, et donnent des emplois à plein temps aux habitants des villes dans des secteurs d'activités divers: préparation des aliments, construction, services personnels, transports, traitement agro-alimentaire, services commerciaux et petites fabriques. Au Kenya, par exemple, les entreprises rurales non agricoles ont toute une série d'activités qui sont centrées pour la plupart dans les petites villes de marché et dans les petites villes. Dans ce pays, l'emploi offert par le secteur rural non agricole est à peu près huit fois plus important que l'emploi offert par le secteur urbain non structuré (Freeman et Norcliff, 1981). Dans de nombreuses villes de marché de l'Afrique, les femmes sont les principaux vendeurs et détaillants de céréales, de grains, de légumes et d'aliments préparés, ainsi que de produits artisanaux. Les petites entreprises et les entreprises du secteur non structuré des villes de marché jouent un rôle fondamental dans le renforcement des revenus des ménages.

En cinquième lieu, les villes de marché et les petites villes peuvent aussi faciliter d'autres manières le développement agricole et rural. Les villes de marché jouent le rôle de centre de diffusion des innovations en ce qui concerne les informations, les méthodes et les technologies agricoles qui prennent leur origine dans des villes plus grandes ou à l'étranger. La croissance démographique et la diversification économique de ces villes exercent aussi une influence sur la composition des cultures et sur l'utilisation des terres des zones rurales environnantes (Wortman et Cummings, 1978).

Enfin, la fonction de loin la plus importante des villes de toutes dimensions est qu'elles constituent un réseau essentiel de commercialisation qui ramasse, échange et redistribue les produits agricoles (voir Figure1).

Dans presque toutes les régions d'agriculture commerciale, les produits agricoles qui ne sont pas conservés pour la consommation des ménages, ou pour servir d'aliments du bétail, de semences ou de paiement en nature, passent par un réseau complexe d'entreprises publiques et privées qui a pour base les villages, les villes de marché, les villes de dimensions intermédiaires et les grandes villes (Rondinelli, 1986). Qu'ils soient alimentaires ou non, les produits agricoles sont commercialisés par les producteurs des zones rurales par l'entremise de coopératives, de négociants itinérants, de courtiers, d'écosseurs, de transformateurs et de meuniers, ou le sont directement par les producteurs eux-mêmes qui les apportent aux marchés périodiques des villages. Les produits alimentaires se vendent aussi dans les villes de marché à des coutiers, à des camionneurs et à des commissionnaires en marchandises qui les revendent sur des marchés réguliers ou à des grossistes et à des détaillants de villes plus grandes. Les Conseils de commercialisation de l'Etat, les grossistes et les courtiers remettent souvent en vrac les produits qu'ils n'ont pas pu écouler sur les marchés des petites villes afin de le vendre, dans les zones métropolitaines, à des exportateurs, grossistes, détaillants, établissements publics, supermarchés, vendeurs du secteur marginal, hôtels et restaurants, épiceries, etc. On voit donc que non seulement les villes, grandes et petites, facilitent la commercialisation des produits agricoles mais qu'elles sont essentielles pour tout le circuit d'échanges dont dépend l'agriculture commerciale.

En bref, lorsqu'elles fonctionnent bien, les villes, grandes et petites, constituent des débouchés pour les produits agricoles et artisanaux des régions rurales avoisinantes. Elles offrent des possibilités d'investissement et d'emploi à la population des campagnes et des villes dans toute une série d'activités de traitement et de commerce agricoles liées au marché. Elles jouent le rôle de centres d'approvisionnements agricoles, et fournissent du matériel, des semences, des engrais, des machines, des services de réparation et des renseignements dont a besoin le développement agricole. Beaucoup de villes offrent aussi une gamme remarquable de services économiques, personnels, commerciaux, publics et sociaux dont ont besoin les ménages ruraux.

Les villes de marché, trait d'union avec les marchés agricoles des grandes villes

Les organisations d'aide internationales et les gouvernements africains ont négligé, dans une large mesure, le rôle que jouent les grandes villes et les zones métropolitaines en tant que marchés des produits agricoles, et ont aussi méconnu l'importance des villes de marché qui servent de trait d'union entre ces grandes villes et les zones rurales (Rondinelli, 1987a). Quand on en trouve en Afrique, les grandes villes sont d'importants centres marchands des produits agricoles provenant de la périphérie et des zones rurales. Par exemple, en Tanzanie, les agriculteurs qui vivent dans l'arrière-pays de Dar es Salaam, Morogoro et le littoral, Mbeya, Arusha et Lushoto approvisionnent tous l'important marché de gros de la ville de Dar es Salaam (Sporrek, 1985). Des camionneurs, des intermédiaires et de petits grossistes ramassent, groupent en vrac, dans les zones d'approvisionnement, les plus grosses quantités de produits alimentaires que les producteurs apportent dans les villages et les petites villes.

Dans la plupart des grandes villes africaines, la distribution, la préparation et la vente des produits alimentaires font intervenir un grand nombre de travailleurs appartenant à de grandes et petites enterprises ou au secteur non structuré. D'ordinaire, les secteurs structuré et non structurés qui interviennent dans la distribution et la vente d'aliments dans les villes ont entre eux des relations assez fortes (Rondinelli, 1987a). Les études de la Banque mondiale montrent que, parmi les activités d'emploi indépendant non agricole dans les zones urbaines de la Côte d'Ivoire, près de 45 % des entreprises d'Abidjan sont des entreprises qui touchent à l'alimentation. Dans les autres zones urbaines de la Côte d'Ivoire, près de 46 % des entreprises s'occupent de la préparation, de l'échange ou de la vente de produits alimentaires (Vijverberg, 1988). Dans le secteur non structuré des villes africaines, une grande partie des investissements et des emplois sont liés à la distribution, à la préparation et à la vente de produits alimentaires; ils utilisent une main-d'oeuvre féminine, qui est également prisée pour son esprit d'entreprise.

Pour les producteurs de nombreuses régions rurales dont l'économie relève de l'agriculture commerciale, les grandes villes et les zones métropolitaines sont, en dernier ressort, les marchés où ils écoulent leurs produits et achètent un grand nombre de facteurs de production manufacturés et de biens de consommation.

CONSEQUENCES POUR LA POLITIQUE DE L'A.I.D. ET DES GOUVERNEMENTS DES PAYS BENEFICIAIRES

Bien que l'A.I.D. et d'autres organisations internationales d'aide aient prêté assistance en matière de commercialisation aux agriculteurs pauvres et aux petites entreprises qui interviennent dans la distribution des aliments dans les villes, elles n'ont pas juqu'ici pris pour objectif central les méthodes permettant de renforcer les systèmes de villes de marché qui jouent

un rôle si important dans l'accroissement de la production agricole, l'expansion de l'emploi et le développement des entreprises. Une grande partie de l'aide que les organisations internationales ont fournie dans le passé a servi à améliorer la technologie de production agricole au lieu d'élargir ou d'améliorer les systèmes de commercialisation. Par ailleurs, la plupart des gouvernements africains n'ont vraiment pas cherché à faire bénéficier les villes de marché et les petites villes des investissements qu'ils effectuaient dans les services de soutien agricole, l'infrastructurée physique, les logements et les services sociaux urbains. Ils ont négligé les possibilités qui leur étaient offertes d'utiliser les investissements de manière renforcer les rapports entre ces investissements et le potentiel des villes afin de faciliter la commercialisation agricole et le développement des entreprises privées.

Vu la rapidité de l'urbanisation en Afrique et le besoin urgent de faire augmenter la production alimentaire dans les zones rurales et de multiplier les possibilités d'emploi dans les établissements urbains, des politiques qui visent essentiellement à renforcer les relations campagnes-villes vont devenir essentielles pour le progrès économique des pays africains durant les deux prochaines décennies.

L'A.I.D. et d'autres organisations internationales d'aide peuvent apporter une contribution importante à la solution des problèmes de production alimentaire et d'emploi en Afrique en offrant une assistance financière et technique qui renforce leurs systèmes de commercialisation, ainsi que le réseau de villes dans lesquelles se trouvent des marchés.

Dialogue sur les orientations générales et réforme de ces dernières

Les organisations internationales d'aide peuvent jouer un rôle important en permettant aux gouvernements des pays africains de réévaluer et de coordonner leurs politiques nationales en matière d'urbanisation et de développement agricole. Les problèmes du développement agricole, de la création d'emplois et du développement des entreprises sont inextricablement liés les uns aux autres. Si l'on veut que les programmes de développement agricole et d'expansion de l'emploi soient couronnés de succès, les politiques nationales doivent alors contribuer à créer cinq conditions (Mellor, 1988). En premier lieu, il faut qu'il y ait accélération du taux de croissance de la production agricole. Dans la plupart des pays africains, l'accroissement de la production agricole se fera par le biais de changements de la technologie et de modifications de la politique de prix. En deuxième lieu, il faut qu'il y ait un large accès à la propriété foncière, dans le cadre de droits assurés d'occupation des terres par les petits producteurs. En troisième lieu, les dépenses provenant d'un accroissement des revenus obtenus d'une accélération de la production agricole doivent créer une demande de toute une série de biens et services fournis par les entreprises des villes. En quatrième lieu, un bon système de commercialisation doit être mis en place pour faire baisser les prix des aliments et encourager l'emploi dans les secteurs non agricoles en rendant la main-d'oeuvre moins coûteuse que les biens et services qu'elle produit. Enfin, il faut disposer d'un système bien

intégré de villes de marché, dotées d'infrastructurés et de services appropriés pour fournir les facteurs et la technologie de production agricole, offrir des biens et services de consommation, soutenir de petites et moyennes entreprises qui créent des emplois non agricoles, et ouvrir des débouchés commerciaux aux excédents agricoles.

Les politiques nationales peuvent favoriser ou entraver la création de ces conditions. Les villes de marché pourront faciliter l'accroissement de la production agricole s'il existe des politiques appropriées de prix agricoles. Si les politiques de l'Etat et les restrictions de prix dcouragent une augmentation de la production agricole, il n'y a aucune raison de croire que l'existence de villes de marché encouragera l'accroissement de la production.

Dans les pays à faible production agricole excédentaire et dans ceux où le secteur privé est peu vigoureux, les gouvernements peuvent devoir jouer un rôle dynamique en fournissant au moins un ensemble minimum de facteurs de production agricole. Il se peut que les gouvernements doivent accorder du crédit aux coopératives ou aux entreprises privées qui fournissent des facteurs de production agricoles. A brève échéance, les gouvernements de certains pays peuvent devoir procurer les facteurs de production que les agriculteurs ne sont pas en mesure d'obtenir d'eux-mêmes ou par l'intermédiaire de coopératives, ou que les entreprises privées ne peuvent pas offrir dans des conditions d'efficacité ou de rentabilité.

Investissements dans l'infrastructure et les services des villes de marché

Les organisations internationales d'aide peuvent jouer un rôle important en conseillant les gouvernements africains au sujet de l'affectation et du lieu des investissements dans l'infrastructure, les services et les installations de villes de marché. Comme les moyens d'investissements sont loin d'être abondants dans la plupart des pays en développement, beaucoup de projets dont on a besoin pour étayer le développement agricole et les entreprises non agricoles ne peuvent pas être dispersés dans tout le pays. Il faut les concentrer dans des établissements humains stratégiquement placés dont la population est suffisamment nombreuse pour leur permettre de fonctionner et qui sont accessibles aux habitants d'une large bande rurale avoisinante.

Les élémentes les plus importants d'un programme d'investissements dans l'infrastructurée et les services de villes de marché dans les régions agricoles à faible excédents commercialisables sont les suivants:

1. Une infrastructure fondamentale de soutien du marché, notamment des entrepôts communautaires, de bons moyens de transport et des routes reliant les exploitations aux marchés et les marchés entre eux, de manière à donner aux agriculteurs meilleur accès aux villes de marché et aux petites villes.

2. Des services publics, des installations et des équipements collectifs qui étayent le développement de petites et moyennes entreprises dans les villes de marché et les petites villes. Des aménagements publics sont

particulièrement importants pour les petites et moyennes industries qui fournissent des biens de consommation fondamentaux et des facteurs de production agricole.

3. Des services fondamentaux de santé et d'éducation, ainsi que des services sociaux qui améliorent les moyens de production des habitants des villes et de la population rurale. Une fois ces services sociaux fondamentaux en place, ils peuvent créer les conditions préalables qui permettent aux entreprises privées et aux organisations non gouvernementales d'offrir dans les petites et grandes villes une gamme plus large de services personnels et commerciaux (Wanmall, 1985).

4. Des investissements dans des installations de marché, du crédit et une assistance technique aux petites et moyennes entreprises de commerce, de fournitures agricoles, de transformation de produits agricoles et de distribution alimentaire. Il convient de donner la priorité aux investissements dans les villes qui se trouvent dans des lieux stratégiques qui leur permettent de servir une nombreuse population rurale vivant dans les zones avoisinantes.

En effectuant des investissements dans des services et des amnagements de villes de marché africaines, l'A.I.D. et les gouvernements africains doivent tenir compte du rôle spécial que les femmes jouent dans la production agricole et dans le commerce sur les marchés. On estime en effet que 85 % des femmes rurales africaines travaillent dans l'agriculture et que 80 % des aliments consommés dans les zones rurales sont produits, transformés et conservés par des femmes (Cassem, 1987). Souvent, ce sont les femmes qui prennent d'importantes décisions concernant la répartition des produits agricoles entre la consommation du ménage et la vente commerciale. Les femmes interviennent beaucoup dans tous les aspects du système alimentaires des villes de marché - et, dans certains pays, jouent un rôle fondamental dans leur gestion. Il est indispensable de tenir compte de leurs besoins en tant que participantes à la distribution, à la commercialisation et à la transformation. Les installations et l'infrastructure des villes de marché devraient être conçues pour répondre à leurs besoins particuliers et faciliter leurs activités. La participation des femmes à l'organisation et à l'exécution de programmes peut intervenir puissamment dans la réussite des investissements visant à renforcer les fonctions économiques des villes de marché.

L'A.I.D. peut aussi aider les gouvernements africains à améliorer les moyens de gestion financière des municipalités des villes de marché et des petites villes, à mettre au point de nouvelles méthodes permettant d'obtenir des recettes locales afin d'offrir une infrastructure et des services, et à améliorer les moyens de gestion municipale pour les entretenir. L'A.I.D. peut jouer un rôle fondamental en aidant les gouvernements africains à décentraliser certains services au niveau local, et à créer, au sein des administrations locales et des organisations non gouvernementales, des services financiers et administratifs décentralisés.

Investissements dans les relations matérielles villes-campagnes

Bien que la plupart des gouvernements des pays en développement n'attribuent pas suffisamment de ressources à l'agriculture et à la commercialisation, on peut obtenir d'importants changements des systèmes de commercialisation campagnes-villes sans procéder à de nouveaux investissements massifs. En effectuant une analyse soigneuse des emplacements et en aménageant les investissements courants de manière à encourager la décentralisation des activités de production et des installations marchandes des villes de marché, on peut commencer à renforcer les moyens dont disposent ces villes pour faciliter le développement agricole. Le renforcement des fonctions de commercialisation des villes doit se faire avec soin, petit à petit et d'une façon stratégique. Toutes les villes d'une région ne peuvent et ne doivent pas avoir une gamme complète de services, d'installations et d'infrastructure de commercialisation. L'un des avantages à retirer d'un système intégré bien développé de villes, grandes et petites, est qu'il donne à un grand nombre de gens accès à une large gamme de fonctions sans que chaque établissement humain ait à les fournir toutes.

Cependant, pour que ces villes remplissent bien leurs fonctions, il faut qu'elles soient physiquement reliées les unes aux autres par un réseau qui constitue un système de marchés intégrés. On a besoin d'effectuer des investissements dans les routes, les télécommunications et les transports par fer et par eau. Les études que l'A.I.D. a consacrées aux investissements routiers campagnes-villes dans des pays en développement montrent les effets pénétrants que ces liaisons physiques peuvent exercer à la fois sur le développement urbain et sur le développement agricole. Parmi les avantages à retirer de grandes voies de communications et de routes entre les exploitations et les marchés dans les pays où la politique agricole s'y prête, on peut citer un abaissement des frais de transport, des augmentations sensibles de la production agricole, des changements de la composition des cultures, l'adoption de facteurs de production commerciaux et l'amélioration de l'efficacité des services de vulgarisation ruraux (Anderson et Vandervoot, 1982). L'allongement des systèmes routiers facilite par ailleurs l'étalement de la transformation agricole dans les régions rurales, fait augmenter la valeur des terrains le long des routes, et encourage la mise en place de schémas de commercialisation nouveaux et mieux efficaces. Les routes intensifient l'accès aux emplois non agricoles et facilitent l'accès d'un plus grand nombre de ménages ruraux aux services sociaux et publics qu'on trouve dans les villes.

CONCLUSIONS

En bref, les programmes de développement des villes de marché, grandes et petites, qui améliorent les relations villes-campagnes et renforcent les systèmes régionaux de commercialisation peuvent apporter d'importantes contributions à l'augmentation de la production agricole, à l'expansion de l'emploi et à l'encouragement de l'entreprise privée.

Cependant, avant que l'A.I.D. puisse entamer avec des gouvernements africains un dialogue sur les orientations de leurs politiques ou leur apporter d'une manière efficace une assistance financière et technique, il reste encore beaucoup à apprendre au sujet des systèmes ruraux-urbains de commercialisation des produits alimentaires et des facteurs de production. Bien que l'A.I.D. ait fait exécuter un grand nombre d'études portant sur la commercialisation des produits de base dans les pays en développement, ni elle ni d'autres organisations internationales d'aide n'ont effectué des recherches détaillées sur les caractéristiques spatiales des systèmes urbains de commercialisation des produits alimentaires ou sur la configuration régionale des interactions entre marchés.

Nous ne comprenons pas non plus exactement les changements sociaux et économiques - dont certains peuvent avoir des conséquences défavorables pour les plus pauvres des ménages ruraux - de l'expansion des marchés dans les régions à agriculture de subsistance.

On a aussi besoin de multiplier les recherches sur la dynamique de la croissance des villes de marché et sur les catégories d'investissements qui soutiennent et facilitent le développement des villes de marché et de petites villes à diverses étapes de leur croissance.

On n'a guère fait d'études comparées des points forts et des points faibles de divers schémas d'organisation permettant de décentraliser les responsabilités financières et administratives des municipalités africaines ni des méthodes les plus efficaces pour obtenir des recettes locales.

Nanmoins, malgré ces lacunes de nos connaissances, des politiques et des programmes visant à développer des villes de marché et à renforcer les relations de commercialisation entre les campagnes et les villes représenteront pour l'A.I.D. et pour les gouvernements africains à la fois une possibilité et un défi s'ils veulent stimuler à l'avenir le développement agricole et orienter l'urbanisation dans des voies qui soient mutuellement bénéfiques. La réussite de ces politiques et de ces programmes pourrait fort bien conditionner celle des efforts nationaux de développement économique en Afrique pendant la prochaine décennie et au début du siècle prochain.

REFERENCES

Anderson, G. William and Charôles G. Vandervoort (1982). Rural Roads Evaluation Summary Report. Program Evaluation Report No.5, Washington: U.S. Agency for International Development.

Bohle, Hans-Georg (1985). "Impact of Agricultural Markets on Income Distribution", in ICRISAT Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics, Patancheru, India: Institut international de recherches sur les cultures des zones tropicales semi-arides: 235-241.

Cassem, Aunar (1987). "The United Nations Special Session on Africa in Retrospect", Development, Vol.2, No.3:11-13.

Coulibaly, Ousmane (1985). "Household Grain and Livestock Transactions Near Cinzana in Central Mali", in ICRISAT Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics, Patancheru, India: Institut international de recherches sur les cultures des zones tropicales semi-arides: 75-80.

Epstein, T. Scarlett (1985). "Differential Access to Markets and Its Impacts on Agricultural Development", in ICRISAT Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics, Patancheru, India: Institut international de recherches sur les cultures des zones tropicales semi-arides: 221-234.

Freeman, D. B. and G. B. Norcliff (1981). "The Rural Nonfarm Sector and the Development Process in Kenya", in G. B. Norcliff and T. Pinfold (eds.), Planning African Development, Boulder: Westview Press: 62-78.

Gihring, Thomas (1986). "Analysis of Central Places in the Department of Louga, With Recommendations for Improvements in the Spatial System", Louga, Senegal: World Vision International.

Gormsen, E. (1985). "The Role of Market Places in Developing Countries", in ICRISAT Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics, Patancheru, India: Institut international de recherches sur les cultures des zones tropicales semi-arides : 121-129.

Johnston, B. F. and P. Kilby)1975). Agriculture and Structural Transformation, New York: Oxford University Press.

Lele, Uma (1981). "Rural Africa: Modernization, Equity and Long Terme Development", Science, Vol.211, No.6: 547-553.

Liedholm, Carl and Donald Meade (1986). "Small-Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications", East Lansing, Michigan: Michigan State University, ronotyp.

Mellor, John W. (1967). "Toward a Theory of Agricultural Development", in H. M. Southworth and B. F. Johnston (eds.) Agricultural Development and Economic Growth, Ithaca: Cornell University Press: 21-60.

Mellor, John W. (1986). "Agriculture on the Road to Industrialization", in John P. Lewis and Valeriana Kallab (eds.), Development Strategies Reconsidered, Washington: Overseas Development Council: 67-89.

Obudho, Robert (1983). Urbanization in Kenya, Washington: University Press of America.

Rondinelli, Dennis A. (1983). "Towns and Small Cities in Developing Countries", The Geographical Review, Vol. 73, No.4: 379-395.

Rondinelli, Dennis A. (1985). Applied Methods of Regional Analysis, Boulder, Colorado: Westview Press.

Rondinelli, Dennis A. (1986). "The Urban Transition and Agricultural Development: Implications for International Assistance Policy", Development and Change, Vol. 17, No. 4: 231-163.

Rondinelli, Dennis A. (1987). Agriculture, Employment and Enterprise: Rural-Urban Dynamics in A.I.D. Development Strategy, Washington: U.S. Agency for International Development.

Rondinelli, Dennis A. (1987a). "Cities as Agricultural Markets", The Geographical Review, Vol. 77, No. 4: 408-420.

Sporrek, Anders (1985). Food Marketing and Urban Growth in Dar es Salaam, Lund Studies in Geography No.51, Lund, Sweden: Royal University of Lund.

Steel, William F. and Yasuaoki Takagi (1983). "Small Enterprise Development and the Employment Output Trade Off", Oxford Economic Papers, Vol.35, No.3: 423-446.

Centre des Nations Unies pour les tablissements humains (1987). Global Report on Human Settlements, New York: Oxford University Press.

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (1972). Industrial Development Survey, Vol. IV, ID-83, New York: United Nations.

Vijverberg, Wim (1988). "Nonagricultural Family Enterprises in Cte d'Ivoire: A Descriptive Analysis" Standards Measurement Study, Document de travail No. 46, Banque mondiale, Washington.

Von Oppen, M., P. Parthasarthy Rao and K. V. Subba Rao, "Impact of Market Access on Agricultural Productivity in India", in ICRISAT Agricultural Markets in the Semi-Arid Tropics, Patancheru, India: Institut international de recherches sur les cultures des zones tropicales semi-arides : 159-166.

Wanmall, Sudhir (1983). "Service Provision and Rural Development in India", Research Report No. 37, Washington: International Food Policy Research Institute.

Wharton, Clifton R., Jr. (ed.) (1969). Subsistence Agriculture and Economic Development, Chicago: Algine Press.

World Bank (1978). Rural Enterprise and Nonfarm Employment: Document de la Banque mondiale, Washington.

Wortman, Sterling and Ralph W. Cummings Jr. (1978). To Feed This World: The Challenge and the Strategy, Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Visite à la commune de Sinfra

LE RENFORCEMENT DES CAPACITES LOCALES DE GESTION EN VUE DE LA CROISSANCE ECONOMIQUE : LE CAS DE LA COTE D'IVOIRE

PAR

PHILLIPE HARDING
DIRECTEUR DES COLLECTIVITES LOCALES
MINISTERE DE L'INTERIEUR, COTE D'IVOIRE

Bien qu'il soit entré maintenant dans le raisonnement de tous les dirigeants politiques, le concept de développement économique est récent. Dans une première étape, le développement économique dans les pays du Tiers - Monde s'est fait de façon très volontariste à travers de grands projets. Des périmètres agricoles modernes se sont multipliés, des usines ont poussé au milieu des champs, des infrastructures modernes ont été installées çà et là. Tout en s'avérant le plus souvent partaitement utiles, ces équipements ont vite trouvé une limite avec la crise économique. Ces projet sétaient coûteux et leur rentabilité était difficile à maîtriser.

La stratégie du développement économique par les grands pôles s'essoufflant, restait à explorer une autre voie, celle du développement axé sur les localités existantes afin qu'elles génèrent elles-mêmes ou qu'elles favorisent le développement économique. Dans ce contexte, le vaste mouvement de décentralisation entamé en Côte d'Ivoire en 1980 est susceptible d'offrir une solution alternative. Seront examinées successivement les étapes et les caractéristiques de la décentralisation ivoirienne, ses formes majeures d'intervention et enfin les moyens qui concourrent à son renforcement.

A) Les étapes et les caractéristiques de la décentralisation ivoirienne

Le mouvement récent de la décentralisation ivoirienne a connu, après une période de gestation commencée en 1978, deux étapes majeures, l'une en 1980 et l'autre en 1985.

Dès 1978, le législateur affirmait sa volonté de voir se développer le nombre de communes en instituant 26 communes de plein exercice. Le mouvement était lancé. Après deux années de gestation durant lesquelles furent préparés les premiers textes devant régir leur fonctionnement, les communes devenaient une réalité en 1980 avec l'élection des premiers conseils municipaux au suffrage universel.

Cette première étape de la décentralisation fut avant tout une phase d'élaboration des textes (à ce jour 9 lois et 25 décrets) et de lancement de l'opération. N'avaient été concernées par ce premier mouvement que l'agglomération d'Abidjan où 10 communes et la Ville en tant qu'entité propre

furent créés et les localités les plus peuplées et les plus actives de l'intérieur du pays. Une population d'environ 3 000 000 personnes fut concernée par cette étape.

La seconde phase de la décentralisation a débuté en 1985 avec l'érection en communes de 98 localités. Un prodigieux élargissement du paysage communal se produisit portant l'effectif des élus au suffrage universel à 3 910 contre 1 210 auparavant et la population communalisée à 4 200 000 personnes soit près de la moitié des habitants du pays. Phase d'élargissement, cette seconde étape est également marquée par un approfondissement de l'opération dont les priorités sont la rigueur dans la gestion, la mise en place d'une véritable politique de développement communal et un plus grand respect des textes légaux et réglementaires. Les axes de cette seconde phase, sont importants dans la mesure où ils détermineront en grande partie les étapes ultérieures.

Pour décrire la décentralisation ivoirienne, nous en distinguerons les aspects politiques, économiques, sociaux et juridiques.

Sur le plan politique, la décentralisation a bénéficié d'un soutien sans faille du Chef de l'Etat, du Gouvernement et du Parti. La preuve éclatante de ce soutien est apportée par le fait que malgré les moyens financiers limités de l'Etat, ce sont près de 60 milliards de francs CFA qui ont été dégagés au profit des communes. Bien qu'ayant bénéficié d'aides financières extérieures, on peut et on doit affirmer que l'opération a été supportée presque intégralement par le budget ivoirien.

S'agissant de leurs poids économiques, les communes ivoiriennes manipulent une masse budgétaire annuelle totale de l'ordre de 36 milliards de francs CFA, les sommes consacrées aux investissements totalisant un peu plus de 12 milliards de france CFA. Comparées au budget de l'Etat, les communes représentent environ 6 % du budget de fonctionnement et 8 % du budget d'investissement. En ce qui concerne les postes de travail des communes, elles emploient environ 13 000 personnes directement. De façon indirecte on peut estimer que les communes ont crée dans l'ordre de 8 000 postes de travail par le peu d'investissement qu'elles réalisent.

Au plan social, la décentralisation touche l'ensemble du territoire national y compris les localités les plus défavorisées.

En ce qui concerne le personnel politique, toutes les catégories sociales sont impliquées. Les cadres du pays se sont sentis tous très concernés par l'opération de décentralisation et sont largement représentés dans les conseils municipaux. Les postes de maires sont occupés presque exclusivement par ces cadres ce qui est le signe de leur attachement à leur région d'origine.

Quant aux aspects juridiques de la décentralisation, il est à signaler que toutes les communes bénéficient d'un régime juridique identique quelle que soit leur taille ou leur localisation, milieu rural ou urbain. De fait, les

communes, de la plus petite à la plus grande, de la plus riche à la moins nantie, bénéficient des mêmes droits et ont les mêmes devoirs. A leur tête se trouve un Maire, élu par le Conseil Municipal. La municipalité constitue un organe collégial autour du Maire, et le Conseil Municipal, organe délibérant pose les actes de la commune que le Maire et la Municipalité sont ensuite chargés d'exécuter.

Dans l'organisation administrative de l'Etat, la commune est le seul échelon décentralisé. Les actions de l'Etat sont relayées au niveau local par celles de ses représentants que sont les préfets et sous-préfets et les services extérieurs des Ministères techniques.

La commune de 1980 est donc une entité récente qui a bénéficié de la sollicitude du pouvoir politique. Examinons son action au plan quotidien et tentons de cerner si les espoirs qui ont été placés en elle sont en train de se réaliser.

B. Les formes de l'intervention des communes ivoiriennes

A côté des formes que l'on pourrait qualifier de classiques, les communes interviennent de façon indirecte, le Maire jouant un rôle d'animateur, de catalyseur. Les deux aspects de cette question vont donc être examinés.

Les communes ivoiriennes disposent d'une clause de compétence générale qui leur permet d'intervenir sur tout sujet, dès lors que l'intérêt local est en jeu. Dans la pratique, les communes orientent leurs activités autour de quatre grands secteurs : les services généraux, les services de collectivité, les services sociaux, culturels et de promotion humaine et les services économiques. La part de leur budget qu'elles consacrent à chacune de ces grandes rubriques permet de voir où les communes interviennent le plus. Au niveau des dépenses de fonctionnement, les services de collectivité l'emportent suivis par les services généraux. S'agissant des investissements, les communes se consacrent en priorité aux services sociaux, culturels et de promotion humaine qui sont suivis de très près par les services de collectivité.

Ainsi donc les communes apparaissent d'emblée comme pourvoyeuses de services rendus à la population. La création d'une commune commence donc par améliorer ou tout simplement par fournir, lorsqu'ils n'existaient pas, une gamme de services aux habitants de la cité. A cet égard, on peut dire que la population communalisée a tendance à apparaître comme favorisée aux yeux de celles des localités non érigées en communes. Cela constitue un élément important dans la réflexion menée actuellement sur l'augmentation du nombre de communes, dans la mesure où il est difficile d'envisager la pérenisation d'un traitement différencié des localités ivoiriennes.

De façon concrète, les communes apparaissent particulièrement capables de rendre d'importants services dans le traitement des actes administratifs de la vie courante, dans la collecte et l'élimination des ordures ménagères, dans la scolarisation des enfants.

En dehors des activités administratives classiques, notamment l'élaboration d'actes d'état civil, les communes sont intervenues en priorité dans des secteurs qui jusque là avaient bénéficié de très peu d'attention - tel que le ramassage des ordures ménagères - qui exigent une gestion particulièrement dynamique. De même, l'ampleur des besoins à couvrir dans des domaines spécifiques comme la scolarisation des enfants, a poussé les communes à agir pour satisfaire la demande.

En ce qui concerne les services de collectivité (ramassage des ordures ménagères, voirie, salubrité, etc...), il serait inexact de dire que les sous-préfectures étaient négligeantes à leur égard. Cependant, le système de délégation de crédits, tel qu'il était pratiqué, ne permettait pas de répondre rapidement à un besoin immédiat. Au contraire, la commune, avec un budget autonome peut répondre rapidement, en cas de nécessité, aux besoins exprimés.

Pour ce qui est de la scolarisation, les besoins sont immenses. Chaque commune s'est engagée dans la construction scolaire. A ce jour près d'une vingtaine de communes se sont lancées dans la construction de collèges et une dizaine interviennent déjà en faveur des lycées ou s'apprêtent à le faire. La généralisation de l'intervention des communes dans le secteur scolaire ne manquera pas à terme de poser d'importants problèmes de financement quand on connaît la charge importante que représentent les dépenses d'éducation dans le budget de l'Etat. Peut-être faudra-t-il penser à ce que les communes tarifient leurs services lorsqu'elles construisent et entretiennent des établissements scolaires, à l'instar de ce que fait déjà le secteur privé ?

En intervenant de façon résolue dans les constructions scolaires, les communes se placent à la charnière entre les modes opératoires classiques, où il y a fourniture d'un produit ou plutôt d'un service "fini", et les modes opératoires à caractère novateur. En construisant un collège, nul ne doute que le Maire et le Conseil Municipal cherchent à satisfaire des électeurs. Au-delà, ce sont les retombées économiques qui sont visées.

En effet, un collège, ce sont 300 à 500 jeunes venant des localités voisines qui vont résider sur place, ce sont autant de consommateurs avec un pouvoir économique marchand, les parents étant obligés de donner de l'argent liquide à leurs enfants pour leur permettre de se nourrir et d'être hébergés. Dans une commune de l'Ouest de pays, la construction d'un collège a permis l'émergence de débouchés locaux pour la production avicole et maraîchère. Auparavant des expériences avaient été tentées et toutes avaient sombré faute d'acheteurs.

Outre les interventions que l'on peut qualifier de "classiques" et celles qui y sont liées comme l'exemple des collèges, de plus en plus de communes se livrent à des actions résolument nouvelles. L'exemple des interventions communales dans le domaine du développement agricole est à cet égard particulièrement significatif.

Dès 1983, la commune de Daloa est intervenue pour favoriser l'insertion des jeunes dans la production agricole. Elle a été l'interlocutrice

d'organismes internationaux et de sociétés d'Etat pour l'aménagement de périmètres agricoles et pour l'implantation d'étangs à vocation piscicole. Sur le budget de la commune, partiquement aucune dépense n'est liée à cette opération qui pourtant n'aurait pas pu voir le jour sans l'action efficace de son Maire.

Avec la multiplication des communes en 1985 et surtout le fait que les nouvelles communes sont essentiellement situées en milieu rural, il était normal que les maires s'intéressent de plus en plus aux questions agricoles. En règle générale, ils interviennent comme animateurs de ces actions dans le recensement des jeunes déscolarisés résidant dans la commune, ils testent leur motivation, ils servent d'interface entre les habitants de la commune et les organismes susceptibles d'aider le développement agricole. En outre, et il s'agit là d'un aspect que l'on pourrait qualifier de fondamental, les maires s'imposent comme interlocuteurs valables du pouvoir traditionnel des vieux du village pour obtenir la libération de terres en vue de l'installation de jeunes. Si jusqu'à présent les résultats ne sont pas spectaculaires dans ce domaine, c'est que les réalisations sérieuses nécessitent du temps avant de porter les premiers fruits. Néanmoins, on peut citer une vingtaine de communes où des opérations de cette nature ont été initiées. En ce qui concerne le moyens en matériels agricoles modernes en faveur des jeunes agriculteurs, des expériences vont être tentées où la commune achètera sur son budget du matériel agricole pour le louer à la journée aux agriculteurs.

Une autre expérience a eu lieu où le Maire d'une commune de l'ancienne boucle du cacao a favorisé la réalisation d'un voyage de sensibilisation dans une zone de production du coton dans le Nord du pays afin d'entrainer une diversification de la production agricole sur le périmètre communal. L'expérience est prometteuse et les premiers plans de coton vont être plantés.

Outre les actions classiques relativement lourdes car elles constituent une part importante des dépenses, outre les domaines d'intervention nouveaux que l'on vient de citer, les communes agissent de façon efficace dans l'organisation des marchés de denrées, dans la construction de boutiques qui sont louées ensuite à des commerçants, dans l'aménagement de gares routières et dans la construction de magasins de stockage de produits vivriers. Si l'intervention des communes dans ces domaines est en général fructueuse en terme de revenus pour la commune, celle-ci hésite à investir dans la mesure où il existe le plus souvent des infrastructures vétustes mais que couvrent le besoin d'échanges marchands. L'amélioration de ces infrastructures, n'est pas perçue comme une priorité, la perception des taxes étant aux yeux des élus, indépendante de la qualité des infrastructures.

Les communes constituent donc des organes dynamiques susceptibles à la fois de résoudre les problèmes quotidiens de leurs habitants et de les aider efficacement dans la recherche de solutions à plus long terme ayant des implications économiques d'importance. Pour assurer ces missions quels sont les moyens de gestion des communes ?

C) Les moyens de gestion des communes et leur renforcement

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, les communes ivoiriennes ont bénéficié d'une aide financière substantielle de l'Etat. En réalité, ces concours ne représentent que 24 % du montant total des recettes des communes, même si cette part est plus importante pour les communes les plus petites. Les communes bénéficient d'anciens impôts d'Etat, liés à la propriété foncière et à l'activité commerciale, dont le produit revient désormais aux communes. Ces recettes fiscales représentent 35 % des revenus totaux des communes. Celles-ci ont également la possibilité de vendre les services qu'elles offrent, ces recettes constituant 21 % du total.

Embryonnaires au début, les moyens humains et les modes de gestion n'ont cessé de s'amplifier et de se perfectionner au fil du temps. Les efforts des collectivités locales pour mieux maîtriser leur gestions constituent d'ailleurs une priorité de l'Autorité du tutelle. Dans les faits cela s'est traduit par la multiplication du nombre d'actions en vue de développer les aptitudes professionnelles des agents en service dans les communes et par l'envoi de directives et de circulaires explicatives.

Si dans la première phase de communalisation, seules deux ou trois opérations ont pu être menées sur cinq ans, le compte a été déjà de 6 depuis 1986 intéressant 382 bénéficiaries et représentant 791 heures de cours dispensés. L'originalité du système mis en place réside dans le fait que la conception des actions et les interventions pédagogiques sont réalisées par des fonctionnaires en poste à la Direction des Collectivités Locales. Pour accroître le volume des ateliers de développement des aptitudes professionnelles dans l'emploi, un vaste programme est en cours d'élaboration avec un financement assuré par la Banque mondiale, le PNUD et l'USAID.

Quant aux modes de gestion dans les communes, le législateur les a voulus très performants. En matière budgétaire et comptable, les communes disposent d'une nomenclature budgétaire complète permettant de fixer, au niveau du budget, et de retracer, dans les comptes, les opérations à la fois par nature et par fonction. Ainsi il est possible, à travers cette nomenclature de vérifier l'adéquation entre les recettes provenant d'une activité spécifique, le ramassage des ordures ménagères par exemple, et les dépenses qui s'y rapportent.

En outre les communes sont tenues d'élaborer un programme triennal de développement qui précise les opérations à réaliser au cours des trois prochaines années en fixant les priorités. S'agissant d'un plan glissant, le programme est revu chague année pour intégrer de nouvelles opérations ou modifier l'ordre des priorités. Cette programmation triennale a été conçue pour obliger les élus communaux à intégrer leur action dans un contexte plus vaste que la simple année budgétaire et à relativiser les opérations entre elles. En même temps le programme triennal permet à l'Autorité de tutelle de connaître les orientations prioritaires des communes et de vérifier, à l'avance, leur compatibilité avec les orientations fixées au plan national.

Le renforcement des capacités de gestion des communes ne saurait être complet si des mesures n'étaient pas prises en vue d'une meilleure mobilisation des recettes. D'ores et déjà, des expériences pour un meilleur rendement de l'impôt foncier ont été menées à partir de cadastres simplifiés. Des résultats apparaissent mais le caractère même de l'impôt foncier reste mal perçu par la population. Par contre le paiement d'une taxe contre service rendu ou en liaison directe avec une activité commerciale est beaucoup mieux considéré. La rationalisation de la perception de ce genre de recettes est à développer de même que l'extansion du nombre de services donnant lieu à tarificaiton est à conseiller. Il est évident qu'une commune faisant de gros efforts en matière de ramassage des ordures ménagères et de propreté pourra faire admettre qu'une taxe spécifique soit perçue à ce titre. Des expériences de taxes de ramassage des ordures ménagères facturées par concession vont être tentées prochainement.

Cependant, quels que soient les modes opératoires de gestion utilisés, les plus performants soient-ils, la force réelle d'une gestion communale réside dans le fait qu'il existe des possibilités de dialogue entre la population concernée et ses élus municipaux. Ce lien est à notre avis la garantie la plus sûre pour que les solutions les plus appropriées soient trouvées. Elles le sont en général, à de très rares exceptions auxquelles l'Autorité de tutelle accorde une attention vigilante.

Conclusion

En rappelant les étapes et les caractéristiques de la décentralisation en Côte d'Ivoire, l'objectif est de fournir quelques données de base qui permettent de mieux percevoir la portée des interventions des communes. Celles-ci sont diverses et, si les interventions de type classique continuent de constituer l'essentiel des dépenses des budgets communaux, le Maire est de plus en plus un animateur d'actions qui n'ont pas été transférées aux communes.

En réalité, grâce aux outils de gestion performants que constituent la nomenclature budgétaire et comptable et le programme triennal, les communes se montrent capables d'intervenir de façon efficace dans tous les rouages de la vie économique et sociale. Elles bénéficient pour ce faire de la qualification de plus en plus grande du personnel communal. La démonstration est ainsi faite que la commune constitue bien une stratégie alternative à celle des grands pôles de développement. La commune répond donc bien aux attentes des populations.

Mme Anita Spring, FAO; M. Mike Lippe, Directeur RHUDO/Nairobi;
Mme Rhemie Kiggunda, USAID/Uganda, et M. Warren Weinstein, USAID/Washington

RESUME ANALYTIQUE
LES HOMMES, LES FEMMES ET LES RESEAUX DE COMMERCIALISATION RURAUX-URBAINS[1]

PAR

ANITA SPRING, PH.D.
SERVICE DES FEMMES ET L'AGRICULTURE, FAO

CONDENSE DU TEXTE

Les plans visant à intensifier le développement des villes de marché et des villes secondaires afin de renforcer les liens entre zones rurales et zones urbaines doivent tenir compte de la question de la participation des hommes et des femmes à la production et à la commercialisation agricole. En Afrique, les femmes jouent un rôle important dans l'agriculture de subsistance et de rapport, ainsi que dans l'élevage, mais l'absence d'un régime leur permettant de posséder des terres et leur accès réduit aux moyens d'intensifier l'agriculture (services de vulgarisation, crédits, facteurs de production, programmes de formation, mécanisation dans les secteurs publics ou privés) ne leur donne pas la possibilité d'atteindre le maximum d'efficacité ni d'améliorer leur sort.

En Afrique, les systèmes de commercialisation interne ont une complexité variable, mais ils relient les zones rurales et urbaines du fait qu'ils permettent le transfert des produits agricoles et des produits manufacturés. Grâce à leurs aptitudes, à leurs connaissances et à leurs ressources, les négociants et les grossistes, dont beaucoup sont des femmes, assurent les liaisons sur le plan humain. Les commerçantes fixent souvent les prix des produits aussi bien pour l'exploitation que sur le marché, et fournissent une multitude de services: groupage en vrac des produits agricoles sur les marchés périodiques ruraux; fragmentation des marchandises en vrac pour les vendre au détail sur les marchés ruraux et urbains; octroi de crédits aux vendeurs et aux acheteurs; et ravitaillement du système d'approvisionnements alimentaires. L'ampleur du commerce, les catégories de produits et les services offerts varient, dans le cadre du système de marchés, selon qu'il s'agit d'hommes ou de femmes. Même dans les régions où les femmes vivent à l'écart ou ont moins d'importance dans le secteur du marché, il arrive néanmoins qu'elles vendent au détail des produits agricoles et des aliments cuisinés. Le commerce urbain

---

1/ Communication technique préparée pour l'USAID/Bureau des femmes dans le développement, pour la Onzième Conférence sur le logement et le développement urbain en Afrique subsaharienne, Lilongwe, Malawi, 17-19 mai 1988.

pratiqué par les femmes se compose de vente au détail de produits agricoles, de la transformation d'aliments aux fins de vente et du petit commerce d'aliments dans les rues. Les femmes jouent des rôles fondamentaux dans l'organisation de l'acheminement des produits par le système de commercialisation; elles achètent sur les marchés ruraux, prennent des dispositions pour le transport et organisent des ventes à d'autres intermédiaires.

On ne fera pas oeuvre utile pour les femmes en opérant des "greffes" qui leur ménagent une catégorie spéciale dans les projets ou les interventions, mais plutôt en comprenant bien leurs besoins et les contraintes que leur impose la société. Il faudra étudier leurs rôles dans l'intensification agricole et la transformation structurelle et mettre sur pied des stratégies assurant qu'elles jouent un rôle de participants, au lieu d'être les victimes des efforts de développement.

RESUME DES RECOMMANDATIONS

INTENSIFICATION DE L'AGRICULTURE

1) Améliorer les connaissances et la base d'informations servant à la conception et à l'exécution de projets de développement rural et d'urbanisation en obtenant pour chaque sexe des données concernant les agriculteurs et leurs produits, les bénéficiaires des services de vulgarisation, les catégories de commerçants et les produits qu'ils vendent.

2) Etudier l'accès des femmes aux facteurs de production agricole dans le secteur privé et élaborer des stratègies permettant la participation des femmes au développement du secteur privé.

3) Mettre sur pied des stratégies visant à renforcer et à garantir la participation des femmes aux projets d'urbanisation et s'assurer que les interventions dans le secteur structuré et dans la commercialisation rurale n'exercent pas des influences différentes et négatives sur les hommes et sur les femmes.

INFRASTRUCTURE DES MARCHES

1) Améliorer l'infrastructure des marchés, notamment la prestation de services de base, tels que hangars, eau et assainissement, tout particulièrement sur les marchés ruraux et sur ceux des villes intermédiaires.

2) Sur les marchés urbains où il y a prédominance des femmes, envisager la création de garderies d'enfants, de dispensaires et d'écoles sur les lieux des marchés.

3) Fournir des installations d'entreposage et assurer l'accès des commerçantes et des détaillantes à ces installations.

4) Rendre l'administration des marchés responsable des services d'entretien.

EMPLACEMENT DES MARCHES

1) Admettre qu'on continue à avoir besoin de marchés dans les centres des villes et ne pas permettre leur destruction en faveur de grands ensembles commerciaux.

2) En ce qui concerne la construction de logements urbains, prévoir des locaux pour les activités rémunérées des femmes (par exemple, commerce, transformation d'aliments, location de locaux) et/ou améliorer l'accès des femmes aux locaux existants.

3) Fournir des locaux aux petits commerces alimentaires de rue du centre-ville et des quartiers urbains à forte densité de population; ne pas permettre qu'on chasse les vendeuses pour les installer loin des concentrations de population.

TRANSPORTS

1) Il faut améliorer les transports, notamment ceux qui assurent l'acheminement des produits agricoles des zones rurales vers les marchés des villes. Les transports doivent être offerts à des prix raisonnables, être facilement accessibles et ne présenter aucun danger pour les femmes.

2) Les femmes doivent avoir accès aux programmes qui fournissent des capitaux aux transports, par exemple pour acheter ou louer des véhicules.

CREDITS ET MICROENTREPRISES

1) Cibler les programmes de crédits et autres programmes de microentreprises de manière à en faire bénéficier des groupes précis (par exemple, les femmes qui font de la petite agriculture ou de l'agriculture commerciale, les intermédiaires basées dans de petites villes, et les petites vendeuses d'aliments préparés).

2) Les calendriers de remboursement doivent être souples, de manière à accomoder les négociants et les vendeurs de rue dont les revenus varient selon les saisons.

REGLEMENTATIONS

1) Les politiques de réglementation visant à interdire le petit commerce de rue et/ou à faire partir les vendeurs du centre de la ville doivent être modifiées; il faut trouver des locaux acceptables pour le petit commerce de rue, notamment au centre des villes.

2) On a besoin de services permettant aux petits vendeurs de rue d'offrir des produits de meilleure qualité dans de meilleures conditions d'hygiène -en leur donnant, par exemple, accès à l'eau ou en leur faisant suivre des cours d'hygiène.

3) Il faut réexaminer les politiques de réglementation concernant les commerçants (par exemple, les efforts de taxation, le déplacement des marchés, etc.) en se rendant compte de l'importance des occupations du secteur non structuré.

4) Modifier les politiques qui entravent l'accès des femmes au régime d'occupation des terres et de propriété d'éventaires de marchés, de magasins et autres établissements commerciaux.

LES HOMMES, LES FEMMES ET LES RESEAUX DE COMMERCIALISATION RURAUX-URBAINS[2]

ANITA SPRING, Ph.D., UNIVERSITY OF FLORIDA
LILIAN TRAGER, Ph.D., UNIVERSITY OF WISCONSIN-PARKSIDE

Au moment où les gouvernements et les donateurs s'organisent pour intensifier le développement de marchés (dans les villes secondaires et dans les petites villes) afin de servir de trait d'union entre les zones rurales et urbaines de l'Afrique, il faut tenir compte, quand on met sur pied et exécute des projets, des rôles fondamentaux que jouent les Africaines à titre d'agents de production et de transformation des produits agricoles, de commerçantes et de grossistes, de responsables d'un ménage et de titulaires de pouvoirs de décision. Le fait observé "que méconnaître le rôle des femmes dans la production quand on formule et met en oeuvre des politiques et programmes agricoles entraine des conséquences particulièrement regrettables qui se traduisent par des pertes sur le plan de l'efficacité et du bien-être en Afrique" (1986:206).

La présente communication examine brièvement les rôles des femmes dans la production agricole, pour étudier ensuite tout particulièrement les questions de la participation des hommes et des femmes aux systèmes de commercialisation agricole. Elle fait ressortir également que les "relations" campagnes-villes se ramènent en fait aux aptitudes, aux connaissances et aux ressources des marchands qui interviennent dans la distribution des produits, tout comme à l'infrastructure et aux institutions de base.

Elle offre des recommandations pour aider à organiser des programmes d'intensification de l'agriculture, d'infrastructure, d'implantation de marchés, de transports, de crédits et de microentreprises et pour aider aussi à élaborer les politiques en matière de réglementation.

I. LES FEMMES ET LA PRODUCTION AGRICOLE

Les Africaines exécutent 30 à 70% des travaux de petite agriculture, en fonction de la superficie à cultiver et du produit à obtenir. Dans le passé on pensait que ces travaux se limitaient aux cultures de subsistance. Or, on trouve souvent des femmes qui se consacrent entièrement à des cultures de rapport et à des cultures non alimentaires, ainsi qu'à l'élevage, destinés à la consommation locale et à la vente (Boserup 1970; Spring 1985, 1986, 1988; Staudt 1975-76; Rogers 1980).

2/ Communication technique préparée pour l'USSAID/Bureau des femmes dans le développement, pour la Onzième Conférence sur le logement et le développement urbain en Afrique subsaharienne, Lilongwe, Malawi, 17-19 mai 1988.

De par leurs rôles de producteurs et de responsables des ménages, les femmes prennent les décisions (soit seules soit de concert avec les hommes) concernant l'utilisation et la conservation de produits pour le ménage ou pour la vente. La contribution des femmes à la production n'a pour contrepartie ni l'accès au régime de propriété foncière ni l'accès aux moyens permettant d'intensidier l'agriculture. Bien que certaines femmes rurales et certaines femmes des villes à revenu plus élevé soient propriétaires en titre de terres (acquises par héritage, don, achat ou défrichage), la majorité cultivent des terres qui appartiennent à leur mari ou à des parents de sexe masculin. Cet état de choses a des conséquences sur le plan des améliorations à long terme, des paramètres de dimension des parcelles destinées à certaines entreprises commerciales et du nantissement exigé par des programmes de crédit ou de fourniture d'intrants.

Beaucoup d'auteurs notent l'importance des femmes dans la production mais, quand ils en viennent à parler des encouragements à la production agricole, ils ne mentionnent pas souvent que, en tant que chefs de famille et épouses, les femmes ont d'ordinaire une position inférieure à celle des hommes sur le plan de l'accès aux moyens de production (terres, main-d'oeuvre et capital) et aux services de vulgarisation (formation, programmes d'intrants et de crédit, et mécanisation). Bien que, en règle générale, les femmes (et notamment les chefs de famille) disposent de peu de ressources pour pratiquer l'agriculture, on connaît des exemples de femmes agriculteurs qui disposent de moyens considérables et ont accès à la technologie nouvelle (Moock 1976; Spring 1988). Les projets visant à encourager l'agriculture doivent tenir compte de la tendance à négliger les femmes agriculteurs qui sont d'ordinaire exclues des programmes parce qu'elles n'ont pas de contact avec les services de vulgarisation, ne sont pas affiliées à des organisations agricoles, n'ont rien à offrir en garantie, n'ont pas d'exploitation de dimensions suffisantes ou ne sont pas suffisamment éduquées (ce qui "ne leur donne pas droit" de participer à certains programmes de formation).

D'ordinaire, l'intensification de l'agriculture fait intervenir l'emploi de nouvelles espèes ou variétés, de nouvelles méthodes de culture (y compris la mécanisation), de nouvelles stratégies de commercialisation, et d'une connaissances des grandes orientations. Il faut tenir compte du rôle des hommes et des femmes quand on parôle de transformation structurelle, notamment parce qu'on a tellement réduit, par rapport aux hommes, l'accès à des femmes des ressources telles que les intrants agricoles et le crédit fournis par le secteur public (gouvernement, organismes parapublics ou programmes de donateurs). On ne sait pas si l'accès des femmes aux engrais, aux semences améliorées, aux machines agricoles, etc. est et sera meilleur ou pire; c'est une question à étudier. Les stratégies visant à faire augmenter la production agricole et la sécurité alimentaire doivent tenir compte de la façon dont les paramètres de production et de vente (services de vulgarisation, établissement des prix, transports, logements, etc.) exercent une influence différente sur les hommes et sur les femmes.

II. LES FEMMES ET LES SYSTEMES DE COMMERCIALISATION AGRICOLE

Dans les pays africains, les systèmes de commercialisation internes servent de trait d'union entre les zones rurales et urbaines, et entre les diverses régions, grâce à l'acheminement des produits agricoles et des produits manufacturés. Qu'ils soient quotidiens ou périodiques, ces marchés internes servent à échanger des produits d'origine locale, à grouper sur des marchés ruraux les produits agricoles destinés à des marchés urbains plus importants et à distribuer les produits de fabrication locale et les produits importés des zones urbaines vers les zones rurales.[3]

En Afrique, le développement des systèmes de commercialisation varie beaucoup, tout comme le rôle que jouent les villes de toutes dimensions dans la commercialisation agricole. Dans certaines régions d'Afrique occidentale, par exemple, les marchés ont une hiérarchie très développée (avec des systèmes de marchés périodiques ruraux, de villes de marché et de grandes villes) qui assurent l'acheminement des marchéandises en aval, depuis les marchés ruraux jusqu'aux zones urbaines, et en amont, avec le transport des produits manufacturés des villes vers les campagnes. Dans d'autres régions, cette hiérarchie est bien moins développée ou inexistante. S'ils existent, les marchés ruraux périodiques peuvent simplement desservir la zone avoisinante et n'avoir que peu ou pas de liens avec des centres plus importants. Ou encore, il peut exister des systèmes de petites échopes qui aident à ravitailler les zones rurales ou de petits nombre d'intermédiaires basés dans des villes qui achètent leurs produits aux agriculteurs. Ce dernier type d'arrangement est plus fréquent dans les régions à faible niveau d'urbanisation, où il n'existe pas de système de villes intermédiaires et de grandes villes.

Malgré ces variations, les marchands jouent dans toute l'Afrique des rôles importants dans les systèmes de commercialisation agricole. Ils sont en effet les principaux acteurs de tous les systèmes de commercialisation: ils groupent les produits, achtent et vendent les biens, organisent les transports

---

3/ La terminologie utilise dans la présente communication qui suit, en général, celle qu'on trouve dans les ouvrages consacrés aux systèmes de marchés (par exemple, Berry 1967; Smith 1978). Les marchés périodiques sont ceux qui ont lieu régulièrement, mais pas tous les jours, et qu'on trouve dans les zones rurales de toute l'Afrique. Les marchés périodiques peuvent remplir trois fonctions différentes - échanges locaux, commerce interne et centralisation- et le font souvent simultanément (Smith 1978:13). Les participants qui font commerce sur les marchés périodiques sont des agriculteurs et des marchands, à temps partiel et à temps complet. Les intermédiaires sont des marchands qui pratiquent un commerce vertical, et acheminent des biens entre les marchés ruraux et les marchés urbains. Ils procèdent souvent à leurs achats sur des marchés ruraux périodiques et revendent les produits sur les marchés urbains, bien qu'ils puissent aussi acheter directement aux producteurs. Dans ce dernier cas, les producteurs peuvent être davantage tributaires d'un nombre limité d'intermédiaires, alors que, lorsqu'il existe un système de marchés ruraux périodiques sur lesquels les intermédiaires font leurs achats, les agriculteurs disposent de relativement bons débouchés pour leurs produits.

et fournissent du crédit. Il y a diverses catégories de marchands, depuis les producteurs locaux/marchands à temps partiel jusqu'aux intermédiaires à temps plein de biens sur grande échelle. Il y a des régions où certaines ethnies dominent les activités marchandes.

Dans une grande partie de l'Afrique, les femmes jouent des rôles essentiels aussi bien dans le commerce local qu'en tant qu'intermédiaires. Le commerce est un élément important des activités du secteur urbain non structuré et représente une source importante de revenus pour les femmes. On observe des variations régionales, depuis les systèmes de commercialisation où les femmes sont les principaux acteurs à tous les niveaux du commerce jusqu'à ceux où les hommes sont les principaux acteurs à tous les niveaux du commerce, bien que les femmes vendent certains produits, y compris des aliments préparés, en passant par les systèmes où le rôle des femmes se limite à certains produits. Dans le cadre de ces variations régionales, les hommes et les femmes ont des rôles différents sur le plan de l'ampleur du commerce, du genre de produits vendus et du lieu (ville ou campagne) des marchés. Il n'est pas possible d'établir une corrélation exacte entre la participation des femmes, l'ampleur de la commercialisation et l'urbanisation du système, bien que les femmes semblent avoir la plus grande participation dans les régions où les marchés sont les mieux hiérarchisés.

Cependant, malgré ces variations, les données font ressortir deux éléments fondamentaux concernant la participation des femmes aux systèmes de commercialisation agricole en Afrique: 1) dans une grande partie du Continent, les femmes jouent des rôles très importants dans la distribution interne des produits agricoles et 2) pour beaucoup de femmes, le commerce et la commercialisation apportent d'importants éléments de revenus et contribuent également aux revenus de la famille et du ménage.

Dans les systèmes de commercialisation de l'Afrique occidentale (notamment au Ghana et au Nigéria), les femmes sont les principaux acteurs à tous les niveaux de distribution de la plupart des grands produits de base. Ces pays ont toujours eu une forte urbanisation, avec des villes intermédiaires qui jouaient le rôle de marchés régionaux. Des villes comme Kumasi au Ghana et les villes Yoruba du Sud-Ouest du Nigéria sont essentiellement des centres commerciaux, dont les marchés sont reliés aux régions rurales environnantes. Dans ces systèmes, les marchandes sont des intermédiaires qui se chargent d'organiser la distribution des produits d'une région rurale à une autre et des zones rurales vers les villes. Par exemple, dans le Sud-Ouest du Nigéria, elles jouent ce rôle en remplissant les fonctions suivantes: 1) vente des produits agricoles locaux sur les marchés périodiques ruraux (marchandes rurales); 2) groupage des produits agricoles et organisation de leur transport vers les marchés urbains locaux et régionaux (intermédiaires); 3) subdivision des lots pour revente aux détaillants des marchés urbains (intermédiaires); et 4) vente au détail sur les marchés des villes intermédiaires et des grandes villes (détaillants) (Trager 1976-77).

Dans l'exercice de ces activités, les marchandes acheminent des aliments et des produits sur des distances considérables aussi bien dans une même région qu'entre des régions du même pays; pour cela, elles font appel à toute une série de mécanismes, dont des liens réguliers de "clientèle" et de crédit, qui permettent d'organiser et d'exploiter ce système d'approvisionnement (Trager 1981a:50, 1981b). Au Ghana, les femmes jouent un rôle central dans presque toutes les activités de commercialisation et de distribution. Ces activités comportent le groupage des produits agricoles sur les marchés périodiques et à l'exploitation, le transport des produits des zones rurales vers les zones urbaines, ainsi que le commerce de gros et de détail sur les marchés urbains (ATRCW 1984:1-2). La source la plus importante de produits agricoles vendus sur les marchés des villes est "la femme grossiste qui joue le rôle d'intermédiaire de premier degré et peut ou bien acheter directement les produits à l'exploitant pour les amener au marché de la ville afin de les y vendre ou bien grouper des produits sur un marché périodique local aux fins de revente dans les villes" ATRCW 184:23). Comme le fait observer Clark:

> Sur les marchés, les femmes assurent les échanges de produits alimentaires locaux produits par d'autres femmes qui font de la petite agriculture; ces produits sont ceux qui forment la plus grande partie du régime alimentaire local. Les marchandes se chargent de l'acheminement matériel des biens et débattent les prix auxquels les consommateurs ont accès aux aliments. Elles encouragent aussi la production par l'intermédiaire des prix et en fournissant des débouchés fiables de détail et de gros. Ces positions économiques se fusionnent avec les rôles de gagne-pain que les marchandes jouent pour leur compte et pour celui de leur famille" (1987:1).

Dans d'autres régions de l'Afrique, les femmes jouent un rôle moins central et moins visible dans les systèmes de commercialisation; cependant, ce rôle n'en est pas moins important, tout au moins pour certains éléments de la distribution. C'est le cas des régions où les niveaux d'urbanisation sont relativement faibles, et où il y a peu de villes intermédiaires; c'est aussi celui des régions du développement urbain plus général, où la plupart des villes sont des centres administratifs et politiques au lieu d'être des centres de marché et de commerce. Dans ces régions, les hommes et les femmes jouent un rôle différent, dans le cadre du système de commercialisation, en ce qui concerne les catégories de produits vendus, l'ampleur du commerce et l'emplacement des marchés. Certains indices laissent également prévoir des changements de la participation relative des hommes et des femmes en fonction de l'évolution de l'économie. Par exemple, au Zimbabwe, ce sont les femmes qui, déjà avant l'époque coloniale, s'occupaient surtout de la production et de la distribution des fruits et légumes dans la région de langue Shona. Leur rôle dans la commercialisation des fruits et légumes a pris encore plus d'importance durant la période coloniale. Cependant, plus récemment, ce sont les hommes qui ont assumé le rôle de grossistes, tandis que les femmes continuent à faire le commerce de détail (Horn 1987).

Au Burkina Faso l'importance de la participation des femmes à la commercialisation agricole dépend du produit, et aussi de la région du pays. Aujourd'hui, le gros commerce de céréales qui alimente les grandes villes est surtout entre les mains des hommes; cependant, les femmes sont encore nombreuses à faire le petit commerce des céréales dans l'Ouest du pays. Les femmes dominent également le commerce d'autres produits agricoles, tels que les légumes (Saul 1986).

Même dans les régions de l'Afrique où les femmes vivent à part, elles peuvent jouer des rôles essentiels dans les systèmes locaux de commerce et de commercialisation. Hill a montré comment les femmes Hausa, qui vivent isolées dans la zone Nord du Nigéria, ont deux sortes d'activités commerciales qu'elles réalisent à partir de leur foyer: les épouses des producteurs-marchands locaux vendent au détail des céréales et d'autres produits, par exemple, du niébé, pour le compte de leur mari; les deux tiers environ de toutes les femmes vendent aussi à leur compte, dans leur maison, des aliments cuisinés et transformés (Hill 1969; 1971). Ainsi donc, même quand les femmes ne sont pas visibles sur les marchés, on ne peut pas en conclure qu'elles ne jouent aucun rôle dans l'organisation de la distribution.

Enfin, il y a des régions d'Afrique où les femmes jouent un rôle extrêmement réduit dans le commerce de marché rural, mais où leurs interventions sur les marchés urbains deviennent de plus en plus importantes. Ce qu'on connaît à propos de pays comme l'Ouganda et la Tanzanie, où les systèmes de commercialisation ont beaucoup moins de racines historiques profondes que ceux de l'Afrique occidentale, et où les systèmes urbains sont également relativement récents et sous-développés, montre que le commerce de marché rural est dominé par les hommes. Une étude de cas portant sur de petits marchés du district de Rufiji, en Tanzanie, révèle que "tous les vendeurs et plus de 90% des acheteurs sont des hommes"; cependant, cette situation fait un contraste frappant avec le grand nombre de vendeuses qu'on voit sur les marchés périodiques, "une ou deux fois par semaine, dans d'autres régions de la Tanzanie" (McKim 1981:66). Dans une étude effectuée à Ankole en Ouganda, durant les années 1960, plus de 90% des marchands à plein temps étaient des hommes; il en allait de même d'environ 75% des marchands à temps partiel (Good 1970:69-71).

D'un autre côté, dans la grande zone urbaine de Kampala, il n'y avait que trois hommes pour deux femmes qui faisaient du commerce et, sur certains marchés de la ville, les femmes étaient plus nombreuses (Good 1970:71).

Dans le commerce de détail sur les marchés urbains, et notamment dans le secteur non structuré, les femmes ont tendance à prédominer, qu'il s'agisse des
systèmes de marché dans lesquels elles ont la haute main sur une grande partie du commerce ou des systèmes où elles jouent un rôle global moins important. Sur les marchés, les activités des femmes comportent trois volets principaux: 1) elles font le commerce de détail des produits agricoles sur les marchés urbains; 2) elles transforment des produits alimentaires aux fins de vente; et 3) elles vendent des aliments préparés et cuisinés, notamment dans les rues. Ces trois séries d'activités sont liées les unes aux autres et peuvent être

réalisées par les mêmes personnes, bien que ce ne soit ordinairement pas le cas. Pris dans leur ensemble, le commerce de détail, la transformation alimentaire et le petit commerce de rue représentent une proportion importante des occupations du secteur urbain non structuré qui sont ouvertes aux femmes (Trager 1987; Jules-Rosette 1982). Cohen (1986:25) affirme que, bien que la transformation alimentaire et la vente d'aliments dans les rues fournissent aux femmes d'importantes sources de revenus, il ne faudrait pas qu'on confine automatiquement les femmes dans ce genre d'entreprises ni qu'on considère ces dernières comme ne présentant qu'une "valeur économique marginale" pour la société.

Comme dans le cas de la distribution à partir des zones rurales, la participation des femmes au commerce urbain de détail de produits agricoles varie d'une région à l'autre. Les femmes prédominent dans une grande partie de l'Afrique occidentale mais, dans d'autres régions, comme l'Afrique orientale et australe, les femmes jouent un rôle moins dominant, même si ce rôle semble augmenter. Dans une étude de la ville de Lusaka, en Zambie, Beveridge et Oberschall ont constaté que, depuis les années 1950, les proportions d'hommes et de femmes intervenant sur les marchés ont sensiblement changé. Alors que les hommes dominaient presque toutes les activités commerciales, y compris le commerce des fruits et légumes, durant les années 1950, les femmes étaient parvenues à jouer, en 1971, un rôle beaucoup plus important dans le "négoce des fruits et légumes... (et) ... avaient continué de monopoliser la vente d'aliments préparés, de haricots, de noix, d'épices et de maïs Kaffir, et avaient gagné du terrain dans le commerce d'autres produits" (1979:62). Même dans les régions où les femmes ne sont pas les principaux détaillants de produits agricoles sur les marchés, elles jouent néanmoins un rôle fondamental dans le traitement des aliments, qu'il s'agisse de produits crus vendus au détail ou d'aliments préparés destinés à la vente. Beaucoup d'aliments de base exigent un traitement avant d'être offerts à la vente aux consommateurs. Par exemple, au Nigéria, le manioc est transformé en gari: cette opération a lieu généralement dans le village ou la petite ville avant la distribution aux marchés urbains. D'un autre côté, le mais doit être séparé de la rafle, ou les noix de cola de la gousse, par les marchands qui les achètent sur les marchés ruraux; des intermédiaires basés dans des villes intermédiaires ou de petites villes font souvent ce genre de travail. De même, le traitement des aromates appelées dawadawa, dans la région Nord du Nigéria, est effectué par des femmes dans des villes, petites et grandes, avant que les produits ne soient vendus sur les marchés régionaux et urbains (Trager 1987:246).

Ce sont les femmes qui, dans les grandes zones urbaines d'Afrique, s'occupent de la préparation d'aliments et de boissons. Le brassage de la bière a été particulièrement important en Afrique australe et orientale; "parmi d'autres formes de commerce non patenté que peuvent pratiquer les femmes... le brassage de la bière est l'une des options qui promet les bénéfices économiques les plus élevés mais entraîne les risques les plus grands sur le plan juridique" (Jules-Rosette 1982:8; Mbilinyi 1985:89). Récemment, on s'est intéressé en particulier au rôle des femmes dans le petit commerce de rue; les recherches montrent en effet l'importance que les

aliments préparés vendus dans les rues présentent pour le régime alimentaire des habitants des villes et le rôle qu'ils jouent dans l'économie urbaine (Cohen 1986; EPOC 1985). Dans le cadre du projet de recherches sur les aliments vendus dans les rues, coordonné par l'EPOC, deux études ont été effectuées dans des villes intermédiaires d'Afrique occidentale. A Ziguinchor, au Sénégal, 53% des petits vendeurs d'aliments dans les rues étaient des femmes alors que, à Ife-fe, au Nigéria, la proportion atteignait 94% (Cohen 1986:5). Ces études prouvent l'importance de la vente d'aliments dans les rues en tant qu'occupation du secteur non structuré pour les femmes. En outre, ces ventes ont d'importantes conséquences pour la demande de produits agricoles ruraux; à Ziguinchor, on estime que les vendeurs de rue transforment plus de trois tonnes de millet par semaine durant la saison de pointe (Cohen 1986:29).

En résumé, les femmes jouent des rôles fondamentaux dans de nombreux secteurs essentiels des systèmes de commercialisation agricole. Dans certaines régions d'Afrique, ce sont elles qui, dans une large mesure, contrôlent et organisent le commerce interne des produits agricoles de base. Dans d'autres régions, elles dominent le commerce de certains produits agricoles, ou certains niveaux du commerce. Même dans les régions où les femmes jouent un rôle minime dans le commerce rural et dans l'acheminement des produits entre les campagnes et les villes, elles jouent des rôles importants dans le commerce de détail urbain, dans la transformation des aliments et dans la vente d'aliments préparés. Enfin, dans toutes les régions, le commerce fournit une part prépondérante des revenus que gagnent les femmes.

III. RELATIONS CAMPAGNES-VILLES

Les systèmes de commercialisation sont un élément essentiel des relations entre les campagnes et les villes d'Afrique et les femmes jouent des rôles fondamentaux dans l'organisation de l'acheminement des biens par ces systèmes. Dans les systèmes où ce sont les femmes qui ont la responsabilité principale du commerce, à tous les niveaux, ce sont elles qui établissent et maintiennent les relations indispensables au fonctionnement du système. Par exemple, les intermédiaires du Ghana et du Nigéria qui transportent en gros les produits entre les marchés ruraux et les marchés urbains doivent: 1) organiser les approvisionnements en achetant soit dans les villages soit sur les marchés ruraux, 2) organiser les transports, et 3) organiser les ventes à d'autres intermédiaires ou aux détaillants des marchés urbains. Ces activités exigent des connaissances, doivent être effectuées en temps voulu et sont souvent réalisées sans disposer de beaucoup d'informations (au-delà des connaissances personnelles) au sujet de la situation du marché. Ainsi donc, quand on parôle de "relations campagnes-villes", on se réfère en fait à l'utilisation des aptitudes, des connaissances et des ressources des marchands (y compris leurs relations personnelles) pour effectuer la distribution des produits agricoles, dans des conditions d'efficacité, entre les zones rurales et urbaines.

Dans les régions où les femmes font surtout du commerce de détail dans les villes, transforment les aliments et font du petit commerce de rue, leur rôle dans les relations campagnes-villes est peut-être moins direct et moins

visible; il n'en est pas moins important. La transformation des aliments et la vente d'aliments préparés exigent des matières premières que fournit le système de marché. La demande résultant de ces activités créé des relations par l'intermédiaire du système de production et de distribution alimentaire, comme c'est le cas du millet utilisé par le commerce de rue du Sénégal dont il a été question plus haut. Dans le Nord du Nigéria, le dawadawa, condiment à base de néré ou de soja, est élaboré dans les petites villes; les produits bruts viennent de l'arrière pays; les produits transformés se vendent sur les marchés régionaux dans tout le nord du pays. Alors que l'ampleur et le niveau de la commercialisation et de l'urbanisation interviennent dans le développement de ces relations, il est important de noter néanmoins que les relations en amont de la transformation alimentaire et de la vente d'aliments préparés peuvent avoir des répercussions importantes, même dans des contextes qui sont relativement peu urbanisés. Dans la plupart des grandes villes et des capitales, ces produits sont très demandés et leurs matières premières viennent des régions rurales. Dans les systèmes dépourvus de hiérarchies bien développées de marché, il se peut qu'il faille renforcer et consolider les relations existantes.

IV. VILLES SECONDAIRES ET VILLES DE MARCHE

Dans les systèmes de marchés agricoles dont il est question, les petites villes et les villes intermédiaires ont une grande importance car elles facilitent la distribution des marchandises. Souvent, ce sont les marchands basés dans ces centres qui interviennent aux premières étapes du processus de groupage dans les zones rurales et amènent les produits sur les marchés plus importants aux fins de vente. On a parlé plusieurs fois du rôle des villes secondaires et des villes de marché dans le développement, aussi bien sur le plan général qu'à propos de lieux particuliers (Southall 1979; Hardy et Satterthwaite, à paraître; UNCRD 1983; et Bromely 1984a, 1984b). Ces publications ont un caractère surtout prescriptif et se fondent sur l'analyse d'un lieu central; les résultats ont porté "sur la forme des systèmes nationaux de règlements plutôt que... "(sur) leurs fonctions essentielles" (McNulty 1985). Néanmoins, ces études ont été utiles car elles ont fait ressortir à la fois le potentiel des petites et grandes villes et certain problèmes qui leur sont associés, tout en plaidant pour encourager leurs croissance et leur développement de façons qui soient bénéfiques pour l'arrière-pays environnant (par exemple, Rondinelli 1984; Bromley 1984a). Ces études ont préconisé une méthode qui consiste à prendre les centres de marché comme base du développement des villes (par exemple, Bromley 1984b; Adalemo 1979; Trager 1979). Selon Bromley, "des changements bien choisis et soigneusement exécutés des systèmes locaux de commercialisation peuvent apporter des contributions importantes à la fois à la croissance économique et à la réduction des inégalités socio-économiques" (1984b:337). Plusieurs études ont indiqué que les marchés ruraux du Nigéria occidental et d'autres pays pourraient être des foyers importants d'activités de développement rural (par exemple, Adalemo 1979; Trager 1979; Rondinelli 1987).

Cependant, ni Bromley ni d'autres auteurs qui s'intéressent à cette question ne se préoccupent du rôle relatif des hommes et des femmes dans le développement des petites villes et des marchés. Ils ne parôlent guère des participants aux activités essentielles de ces villes ni des intérêts divers de ces participants. Ils notent parfois que les intermédiaires des villes peuvent établir des oligopoles, dans lesquels les petits producteurs sont contraints "de vendre bon marché et d'acheter cher" (Bromley 1984b:329). Cependant, on n'a guère étudié dans quelle mesure ces oligopoles existent effectivement dans tel ou tel système de marché. L'étude de l'exploitation des consommateurs par les marchands des marchés du Cameroun fait partiellement exception à cette règle; elle conclut que "les allégations d'extorsion et d'autres pratiques d'exploitation de la part des vendeurs de produits alimentaires sont en grande partie sans fondement" (Boyer et Davis 1988). La plupart des discussions de ce genre ne sont guère occupées des questions du rôle des hommes et des femmes, ni des intérêts et préoccupations différents que les hommes et les femmes peuvent avoir à propos de leurs activités dans ces villes. Les marchandes qui opèrent dans de petites villes de marché et achètent des produits agricoles aux agriculteurs des campagnes n'ont sans doute pas les mêmes intérêts que les agriculteurs qui leur vendent ces produits (Trager 1979:150). Afin de développer des petits centres et des centres intermédiaires, il faut examiner la façon dont divers groupes - agriculteurs et marchands, hommes et femmes - utilisent ces centres. Comme les femmes comptent parmi les acteurs essentiels de l'acheminement des biens dans le cadre de nombreux systèmes de marché africains, les stratégies fondées sur le développement de villes de marché, grandes et petites, doivent examiner les intérêts qui leur sont propres.

V. QUESTIONS D'ORIENTATIONS GENERALES ET RECOMMANDATIONS

A. Intensification de l'agriculture

Il n'est pas nécessaire de "greffer les femmes" pour en faire une catégorie spéciale sur les ...(projets)... existants parce qu'elles ont des besoins différents et que la société leur impose des contraintes particulières" (Moser 1985:25). Les politiques qui intéressent l'intensification de l'agriculture ne peuvent pas partir de l'hypothèse que la transformation se fait dans un environnement où l'on ne fait aucune différence entre hommes et femmes ou que la conscience de la répartition du travail par sexe débouchera sur des plans d'action. Si l'on veut que les structures du marché et les fournisseurs privés des petites villes et des villes secondaires servent à exercer une influence sur les zones rurales en leur fournissant des facteurs de production agricole ou deviennent des foyers de crédits et de microentreprises, il faudra alors étudier comment les différences ou les similarités de sexe conditionnent l'accès à ces facteurs de production. Il faudra réunir, puis subdiviser par sexe, des informations concernant la production, les ventes et l'accès à la vulgarisation ou aux facteurs de production, et intégrer dans la conception et l'exécution des projets des stratégies visant à assurer la participation aux crédits, à la formation et à d'autres programmes (Spring 1985; 1988).

Recommandations:

1) Améliorer les connaissances et la base d'informations servant à la conception et à l'exécution de projets de développement rural et d'urbanisation en obtenant, pour chaque sexe, des données concernant les agriculteurs et leurs produits, les bénéficiaires des services de vulgarisation, les catégories de marchands et les produits qu'ils vendent.

2) Etudier l'accès des femmes aux facteurs de production agricole dans le secteur privé et élaborer des stratégies permettant la participation des femmes au développement du secteur privé.

3) Mettre sur pied des stratégies visant à renforcer et à garantir la participation des femmes aux projets d'urbanisation et s'assurer que les interventions dans le secteur structuré et dans la commercialisation rurale n'exercent pas des influences différentes et négatives sur les hommes et sur les femmes.

B. Infrastructure des marchés

Dans de nombreuses régions d'Afrique, les marchés ont une infrastructure médiocre. Comme les marchands passent de longues journées à travailler sur le marché qui leur sert de base et/ou à voyager pour se rendre sur d'autres marchés, le manque d'infrastructure et de services sur les marchés vient fortement limiter les moyens dont disposent les marchands pour intervenir avec efficacité. Au Ghana, les marchands qui opèrent sur des marchés urbains ont indiqué un certain nombre de problèmes qu'ils y rencontrent:
1) assainissement - manque de drainage, évacuation des déchets médiocre ou inexistante, et toilettes médiocres ou inexistantes; 2) accès à l'eau - manque de robinets publics, robinets publics qui fonctionnent mal, et propriétaires de robinets qui exigent des redevances; 3) services - nécessité d'organiser des garderies d'enfants, des dispensaires et des écoles près du marché; et 4) besoins divers: installations de cuisson, tois, protections contre la pluie et électricité. Sur les marchés ruraux, les problèmes risquent d'être encore plus fondamentaux. La plupart des marchés ruraux n'ont d'autres installations que des auvents, dont beaucoup sont tout simplement à ciel ouvert ou à l'ombre de grands arbres. Un autre grave obstacle est le manque de moyens d'entreposage.

Recommandations:

1) Améliorer l'infrastructure des marchés, notamment la prestation de services de base, tels que hangars, eau et assainissement, tout particulièrement sur les marchés ruraux et sur ceux des villes intermédiaires.

2) Sur les marchés urbains où il y a prédominance des femmes, envisager la création de garderies d'enfants, de dispensaires et d'écoles sur les lieux des marchés.

3) Fournir des installations d'entreposage et assurer l'accès des commerçantes et des détaillantes à ces installations.

4) Rendre l'administration des marchés responsable des services d'entretien.

C. Questions d'emplacement des marchés et de logements

L'emplacement des marchés et des aires de vente peut poser problème, notamment dans les grandes villes où l'on est en train de construire de grands ensembles commerciaux et dans ceux où l'on est en train d'aménager des logements. Il peut arriver qu'on déplace les marchés pour les remplacer dans de grands ensembles commerciaux; dans la plupart des villes, le petit commerce de rue est interdit dans le centre-ville. Dans ces conditions, les marchands qui opérent sur les marchés et dans les rues -notamment les femmes- sont harcelées par les pouvoirs publics et ne peuvent obtenir des revenus de ces activités (voir section concernant la réglementation ci-dessous). (L'exemple le plus brutal a été le dégagement au bulldozer du marché principal d'Accra, au Ghana, au début du premier gouvernement Rawlings). En outre, quand on construit des logements dans les villes, on ne se préoccupe guère des activités rémunérées des femmes, notamment de leur besoin de disposer d'un espace pour le commerce, la transformation des aliments et la location de locaux.

Recommandations:

1) Admettre qu'on continue à avoir besoin de marchés dans les centres des villes et ne pas permettre leur destruction en faveur de grands ensembles commerciaux.

2) En ce qui concerne la construction de logements urbains, prévoir des locaux pour les activités rémunérées des femmes (par exemple, commerce, transformation d'aliments, location de locaux) et/ou améliorer l'accès des femmes aux locaux existants.

3) Fournir des locaux aux petits commerces alimentaires de rue du centre-ville et des quartiers urbains à forte densité de population; ne par permettre qu'on
chasse les vendeuses pour les installer loin des concentrations de population.

D. Relations campagnes-villes - rôle des transports

Les transports sont essentiels au bon fonctionnement des systèmes de marchés qui ont été décrits. Au Ghana, ces dernières années, le manque de moyens de transport a beaucoup gêné les marchandes pour obtenir des produits (ATRCW 1984:33). Les transports posent aussi des problèmes dans les systèmes de marchés plus petits, comme dans le district de Rufiji, en Tanzanie, où "les transports sont... tellement menacés qu'il est extrêmement difficile de transporter les produits dans le district ou pour les exporter" (McKim 1981:60).

Recommandations:

1) Il faut améliorer les transports, notamment ceux qui assurent l'acheminement des produits agricoles des zones rurales vers les marchés des villes. Les transports doivent être offerts à des prix raisonnables, être facilement accessibles et ne présenter aucun danger pour les femmes.

2) Les femmes doivent avoir accès aux programmes qui fournissent des capitaux aux transports, par exemple pour acheter ou louer des véhicules.

E. Programmes de crédit et de microentreprises

L'accès aux crédits pose dans toute l'Afrique un grand problème pour les producteurs et les marchands et plus particulièrement pour les femmes et pour les petits marchands. Depuis quelques années, divers programmes de microentreprises aident à mettre sur pied des programmes de crédit pour les très petites entreprises. Cependant, ces programmes d'assistance ne parviennent souvent pas à atteindre les femmes qui jouent un rôle dominant dans la production ou le commerce. Dans les zones urbaines, les vendeurs de rue sont souvent exclus en raison de la nature de leurs activités (Cohen 1986:15). Ces programmes s'adressent rarement aux femmes intermédiaires, basées dans de petites villes, qui sont responsables d'une grande partie de la distribution entre les zones rurales et les zones urbaines.

Recommandations:

1) Cibler les programmes de crédit et autres programmes de microentreprises de manière à en faire bénéficier des groupes précis (par exemple, les femmes qui font de la petite agriculture ou de l'agriculture commerciale, les intermédiaires basées dans de petites villes et les petites vendeuses d'aliments préparés).

2) Les calendriers de remboursement doivent être souples de manière à accomoder les négociants et les vendeurs de rue dont les revenus varient selon les saisons.

F. Réglementation

Les marchands sont souvent la cible des réglements d'Etat (Clark 1987). Alors qu'il en est particulièrement ainsi des vendeurs de rue, les réglements peuvent aussi viser d'autres marchands, par exemple, pour percevoir d'eux des impôts. Il s'ensuit que les marchands consacrent du temps et de l'argent à faire front aux mesures de harcèlement (ou à les esquiver) au lieu de se consacrer à leur métier. McGee et Yeung (1977) et Cohen (1986) ont étudié les politiques concernant les vendeurs d'aliments.

Recommandations:

1) Les politiques de réglementation visant à interdire le petit commerce de rue et/ou à faire partir les vendeurs du centre de la ville doivent être

modifiées; il faut trouver des locaux acceptables pour le petit commerce de rue, notamment au centre des villes.

2) On a besoin de services permettant aux petits vendeurs de rue d'offrir des produits de meilleure qualité dans de meilleures conditions d'hygiène -en leur donnant, par exemple, accès à l'eau ou en leur faisant suivre des cours d'hygiène.

3) Il faut réexaminer les politiques de réglementation concernant les commerçants (par exemple, les efforts de taxation, le déplacement des marchés, etc.) en se rendant compte de l'importance des occupations du secteur non structuré.

4) Il faut modifier les politiques qui entravent l'accès des femmes au régime d'occupation des terres et de propriété d'éventaires de marchés, de magasins et autres établissements commerciaux.

REFERENCES

Adalema, Isaac
1979 "Small Urban Centers in Nigeria's Development Strategy: The Role of Rural Market Places". In A Southall, ed., Small Urban Centers in Rural Development in Africa. Madison, WI; African Studies Program, pp.127-130.

African Training and Research Centre for Women (ATRCW)
1984 Marketing in Ghana: An Analysis of Operational and Environmental conditions. Addis Abeba, Nations Unies, Commission conomique pour l'Afrique.

Berry, Brian
1967 Geography of Market Centers and Retail Distribution. Englewood Cliffs: Prentice Hall

Beveridge, Andrew and Anthony Oberschall
1979 African Businessmen and Development in Zambia. Princeton: Princeton University Press.

Boserup, Ester
1970 Women's Role in Economic Development. New York: St. Martin's Press.

Boyer, Nell and Carlton Davis
1988 "Exploitation and Inefficiency in African Food Marketing Systems - Myth or Reality?: Some Evidence from West Cameroon". Communication présentée à la Conférence sur l'alimentation au Cameroun, Gainesville, Floride le 8 avril.

Bromley, Ray
1984a "The Urban Road to Rural Development: Reflections on USAID's "Urban Functions' Approach", 2 in H.Kammeier and P. Swan eds., Equity with Growth? Planning Perspectives for Small Towns in Developing Countries. Bangkok: Asian Institute of Technology, pp.378-38.

1984b "Market Center Analysis in the Urban Functions in Rural Development' Approach", in H. Kammeier and P. Swan eds., Equity with Growth? Planning Perspectives for Small Towns in Developing Countries. Bangkok: Asian Institute of Technology, pp.294-340.

Clark, Gracia
1987 "Food Traders and Food Security". Communication présentée à la réunion annuelle de la American Anthropological Association, novembre, rono.

Cohen, Monique
1984 "The Urban Street Food Trade: Policy Implications for Development". Discussion Paper, Equity Policy Paper, Washington, D.C.

1986 Women and the Urban Street Food Trade: Some Implications for Policy. DPU Gender and Planning Working Paper No.12. London: Development Planning Unit.

Ekistics
1985 "Women and Space in Human Settlements". Ekistics: The Problems and Science of Human Settlement. Vol.52, No.310 Jan/Feb.

Equity Policy Center (EPOC)
1985 "Final Report: Utilizing the Street Food Trade in Development Programming". Washington, D.C.: Equity Policy Center.

Good, Charles M.
1970 Feeding African Cities: Studies in Regional Social History. Bloomington: Indiana University Press.

Handwerker, W. Penn
1974 "Changing Household Organization in the Origins of Market Places in Liberia". Economic Development and Cultural Change 22:229-248.

Hardoy, Jorge and David Sattherthwaite
n.d. Small and Intermediate Centers in the Third World (à paraître).

Hill, Polly
1969 "Hidden Trade in Hausaland". Man 4, 3:392-409.

1971 "Two Types of West African House Trade". In Claude Meillassoux, ed., The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa. London: Oxford University Press.

Hom, Nancy
1987 "Anthropology and Fresh Produce Marketing in Harare, Zimbabwe, or Anthropological Issues in Urban Food Security". Communication présentée à la réunion annuelle de la American Assoication.

Jones, William
1980 "Agricultural Trade within Tropical Africa: Achievements and Difficulties". In R. Bates and M. Lofchie, eds., Agricultural Development in Africa: Issues of Public Policy. New York: Praeger, pp.311-348.

Jules-Rosette, Bennetta
1982 "Women's Work in the Informal Sector: A Zambian Case Study". Michigan State University Working Paper on Women in International Development, No.3.

Lele, Uma
1986 "Women in Structural Transformation". Economic Development and Cultural Change: 34:2:195-221.

Lycette, Margaret and Cecilla Jaramillo
1984 Low Income Housing: A Woman's Perspective. Washington, D.C. International Center for Research on Women.

Mbillnyl, Marjorie
1985 "Housing Policy and Women: Towards A Gender Aware Approach", University College, London; Gender and Planning Working Paper, No.7,37 pp.

McGee, T. G. and Y. H. Yeung
1977 Hawkers in Southeast Asian Cities: Planning for the Bazaar Economy. Ottawa: IDRC.

McKim, Wayne
1981 "Capitalism in a Socialist Environment: The Rural Marketplace in Tanzania". African Urban Studies 10:59-71.

McNulty, Michael
1985 "Urban Rural Linkages and National Development in Africa". Communication présentée aux réunions de la African Studies Association.

Moock, Peter
1976 "The Efficiency of Women as Farm Managers: Kenya", American Journal of Agricultural Economics, 58:5:831-835.

Poars, Susan, Marianne Schmink, and Anita Spring eds.
1988 Gender Issues in Farming Systems Research and Extension, Boulder and London: Westview Press, 1988.

Rogers, Barbara
1980 The Domestication of Women: Discrimination in Developing Societies. New York: St Martins Press.

Rondinelli, Dennis
1984 "Outline of Methods and Procedures for Integrated Regional Development Planning: Urban Functions in Rural Development Project". In Equity with Growth? Planning Perspective for Small Towns in Developing countries. Bangkok: Asian Institute of Technology, pp.341-356.

1987 "Cities As Agricultural Markets". The Geographical Review, 77, 4:408-420.

Saul, Mahir
1986 "Development of the Grain Market and Merchants in Burkina Faso", The Journal of Modern African Studies 24:127-153.

Schwimmer, Brian
1979 "Market Structure and Social Organization in a Ghanaian Marketing System". American Ethnologist 6:682-701.

Sholzberg-Gray, Sharon, Laketch Dirasse, Marie O'Shea, and Sarah Wood
1985 Women in Human Settlements: Management for Change. Ottawa, Ontario: MATCH International Centre.

Simms, Ruth
1981 "The African Woman as Entrepreneur: Problems and Perspectives on Their Roles". In F. Steady, ed., The Black Woman Cross-Culturally. Cambridge/ Schenkman, pp.141-168.

Smith, Robert
1978 Market Place Trade - Periodic Markets, Hawkers and Traders in Africa, Asia and Latin America. Vancouver: Center for Transportation Studies, University of British Columbia.

Southall, Aldan, ed.
1979 Small Urban Centers in Rural Development in Africa. Madison: University of Wisconsin in Madison African Studies Program.

Spring, Anita
1985 "The Women in Agricultural Development Project: Making Gender Free Development Work", in R. Gallin and A. Spring, eds., Women Creating Wealth: Transforming Economic Development. Washington, D.C., Association for Women in Development, pp.71-75.

1986 "Women Farmers and Food in Africa Issues: Some Considerations and Suggested Solutions", in A. Hansen and D. McMillan, eds., Food in Sub-Saharan Africa. Boulder: Lynne Reinner Press, pp.332-348.

1987 "Using Male Research and Extension Personnel to Target Women Farmers", Michigan state University Working Papers in Women in International Development, No. 144.

1988 Agricultural Development in Malawi: A Project for Women in Development. Boulder and London: Westview Press.

Staudt, Kathleen
1975-76 "Women Farmers and Inequalities in Agricultural Services. Rural Africana 29:81-94.

Trager, Lillian
1976-77 "Market Women in the Urban Economy: The Role of Yoruba Intermediaries in a Medium-Sized City. African Urban Notes 2:3:1-9.

1979 "Market Centers as Small Urban Places in Western Nigeria". In A. Southall, ed., Small Urban Centers in Rural Development in Africa. Madison, WI: African Studies Program.

1981a "Yoruba Market Organization - A Regional Analysis". African Urban Studies 10:43-58.

1981 "Customers and Creditors: Variations in Economic Personalism in a Nigerian Marketing System". Ethnology 20:133-146

1981b "Customers and Creditors: Variations in Economic Personalism in a Nigerian Marketing System". Ethnology 20:133-146

1987 "A Re-examination of the Urban Informal Sector in West Africa". Canadian Journal of African Studies 21, 2:238-255.

United Nations Center for Regional Development (UNCRD)
1983 "The Growth Profiles of Small Cities". Nagoya, Japan: United Nations Center for Regional Development.

Visite à un entrepot de stockage à Sinfra

INCIDENCE DES INVESTISSEMENTS ENGAGÉS DANS L'INFRASTRUCTURE ET LES SERVICES COMMERCIAUX SUR LA CROISSANCE RURALE

PAR

ROGER POULIN
DEVELOPMENT ALTERNATIVES, INC.
624 NINTH STREET, N.W.
WASHINGTON, DC 20001 U.S.A.

INTRODUCTION

La prémisse liée à l'engagement d'investissements dans les petites villes commerciales est que l'amélioration de l'infrastructure et des services entraînera une hausse de la production et du revenu. Si l'on dispose d'un bon réseau routier, d'équipements collectifs fiables et d'organisations efficaces pouvant fournir des services financiers et commerciaux, l'agriculture devient plus productive et l'activité non agricole est plus facile à développer. Inversement, si l'on ne dispose pas d'une bonne infrastructure et de bons services auxiliaires, l'agriculture moderne n'est pas possible et les possibilités de croissance des zones rurales restent limitées.

Cependant, il ne faut pas en déduire que la croissance rurale sera automatiquement atteinte en se contentant de construire des routes et de développer des petites villes commerciales. Au cours de cette séance, nous allons examiner les facteurs clés qui permettent de déterminer les besoins d'investissements dans l'infrastructure et les services urbains et leur incidence sur la croissance rurale. Cet examen permettra de conclure que:

- Les investissements dans l'infrastructure et les installations commerciales sont valables uniquement s'ils sont soutenables sur le plan financier, et

- L'incidence de l'infrastructure et des services sur la croissance rurale est directement liée à la base des ressources agricoles de la région considérée.

C'est dans ce contexte que nous étudierons comment déterminer les besoins d'investissements dans l'infrastructure et les services et le type approprié de ces investissements.

PROCESSUS DE LA CROISSANCE RURALE

Le besoin d'infrastructure et de services dans les zones rurales surgit lorsqu'une région renonce à l'agriculture de subsistance pour l'agriculture de rapport. Cette transition se produit en général avec l'introduction de nouvelles techniques qui relèvent la productivité dans le secteur des céréales vivrières. La hausse de la productivité signifie que les mêmes ressources -- terre et main-d'oeuvre -- peuvent produire un plus grand volume alimentaire, ou que le même volume alimentaire peut être produit avec moins de ressources. Ceci libère une partie des terres et de la main-d'oeuvre pour la production de cultures de rapport, engendrant un revenu agricole qui est dépensé sous forme d'intrants agricoles et de produits de consommation. Ceci entraîne à son tour la création d'emplois non agricoles.

A mesure que la production commerciale se répand, certains exploitants décident de produire uniquement des cultures de rapport à des fins d'exportation hors de la région. Ces exploitants, ainsi que les bénéficiaires de revenus ne provenant pas de l'agriculture, créent une demande en cultures vivrières, de sorte que la production de cultures vivrières, à l'origine une activité de subsistance, devient une activité commerciale.

Une fois que le processus de la croissance rurale est entamé, il devient nécessaire d'investir dans l'infrastructure et les services auxiliaires. Quatre catégories d'infrastructure et de services de base sont nécessaires:

- **Un réseau routier.** Les routes sont nécessaires principalement pour écouler la production agricole, étant donné qu'il n'est pas possible de vendre de grandes quantités de produits commerciaux si les camions ne peuvent pas avoir accès aux zones de production. Le réseau routier réduit également le coût de la distribution des intrants agricoles et des produits de consommation. Mais il s'agit là d'un avantage surtout secondaire qui ne peut pas justifier, à lui seul, l'engagement d'un gros investissement dans la construction de routes.

- **Un système d'approvisionnement en intrants agricoles:** habituellement, le besoin le plus indispensable concerne l'approvisionnement régulier en engrais. Il s'agit là de l'intrant le plus volumineux. La régularité des livraisons est indispensable et le système d'acquisition et de livraison, commençant par des dépenses en devises, est souvent le plus complexe. Les difficultés à s'approvisionner en semences améliorées peuvent aussi constituer un problème, notamment en ce qui concerne les hybrides qui exigent des techniques de production sophistiquées. Là où la mécanisation fait partie des techniques améliorées, l'existence de services de réparation et de vente de pièces de rechange est

indispensable. Enfin, de nombreux exploitants ont besoin de crédits, en particulier pour l'acquisition d'engrais et d'équipements agricoles.

- **Un système de commercialisation des cultures agricoles:** ce système inclut le réseau routier, les besoins de stockage, un système d'informations commerciales, des installations pour la transformation des produits agricoles avant leur commercialisation -- par exemple le séchage du maïs ou l'égrenage du coton -- et l'octroi de crédits aux commerçants.

- **Approvisionnement en produits de consommation et services personnels:** cette catégorie d'infrastructure est exigée par les individus dont le revenu provient de la vente des produits agricoles.

La description ci-dessus représente essentiellement la transition de l'agriculture de subsistance à l'agriculture de rapport. Cette transition constitue la base de pratiquement toute la croissance rurale. La hausse du revenu agricole entraîne une demande réelle en intrants agricoles, en produits de consommation et en services. L'activité commerciale liée à la vente des produits agricoles et d'autres marchandises entraîne le besoin d'infrastructure et de services auxiliaires.

Il convient de souligner plusieurs points qui caractérisent cette transition:

- Premièrement, elle ne peut pas avoir lieu sans l'apport de techniques qui relèvent la productivité agricole. Dans l'agriculture de subsistance, les ménages agricoles emploient toutes leurs ressources pour satisfaire à tous leurs besoins. Avec l'application de techniques améliorées, ils sont en mesure de réaliser un revenu monétaire qui engendre une demande réelle en produits autres que les céréales vivrières.

- Deuxièmement, les progrès techniques de l'agriculture ne se produisent pas automatiquement. Il doit exister une capacité de recherche qui mette au point de nouvelles techniques et un système de vulgarisation agricole qui diffuse ces techniques aux exploitants. Si ceci n'a pas lieu en premier, il n'est alors guère nécessaire d'établir une infrastructure et des petites villes commerciales.

- Troisièmement, il importe de reconnaître qu'il existe de nombreuses zones défavorisées où il n'est pas possible de passer de l'agriculture de subsistance à l'agriculture de rapport. Dans ces zones, la condition préalable qui est essentielle à la croissance rurale soutenue n'existe pas. La population locale ne peut pas produire d'excédents agricoles et il n'est donc pas nécessaire d'établir une infrastructure et des services pour la commercialisation des produits agricoles. Aussi il n'y a pas de besoin réel en services et en marchandises qui seraient vendus dans des

petites villes commerciales. Dans ces conditions, les investissements engagés dans l'infrastructure et les petites villes commerciales n'exercent aucune incidence ou qu'une incidence minime sur la croissance rurale.

Ces points sont particulièrement bien illustrés par l'expérience de la majorité des projets de "développement rural intégré" (DRI) à travers l'Afrique. Les projets DRI sont destinés à fournir toute l'infrastructure et tous les services nécessaires à la croissance rurale. Les modèles de ces projets sont des régions fort productives où poussent des cultures de haute valeur à des fins d'exportation. Ces régions sont équipées de bonnes routes, possèdent des circuits de commercialisation bien développés, sont approvisionnées régulièrement en intrants agricoles et renferment des petites zones urbaines dotées de l'infrastructure et des services nécessaires pour l'industrie de transformation des produits agricoles et autres industries. Dans bien des pays, les projets DRI étaient considérés comme un moyen d'atteindre une croissance rurale élargie en fournissant ces services à toutes les zones rurales, en particulier aux zones où l'agriculture est la moins développée. En fin de compte, très peu de projets DRI ont atteint leurs objectifs de croissance rurale. La raison la plus répandue à cette échec était l'absence de la base de ressources agricoles ou des techniques axées sur la hausse de la productivité.

BESOIN ET MODELE D'INFRASTRUCTURE ET DE SERVICES COMMERCIAUX DANS LES REGIONS RURALES

Les facteurs économiques clés qui déterminent le niveau approprié et le modèle de l'infrastructure et des services sont le taux de rentabilité des investissements et la capacité à produire des ressources pour couvrir leurs dépenses ordinaires. L'analyse doit donc être orientée sur les avantages à tirer de l'investissement. Si les avantages sont trop minimes, le taux de rentabilité sera négatif et aucune ressource ne sera engendrée pour soutenir les activités. Outre les facteurs économiques, il faut prendre en compte les aspects techniques, qui sont du domaine des ingénieurs et autres techniciens. Il faut également prendre en compte les aspects d'emplacement, qui sont généralement examinés par les planificateurs régionaux et urbains. Cette séance va porter essentiellement sur les considérations économiques.

La première étape de l'estimation des besoins d'infrastructure et de services dans les zones rurales consiste à définir la région géographique dans laquelle il est envisagé d'engager des investissements. La région n'a pas à correspondre aux limites administratives, mais doit revêtir des caractéristiques communes qui se prêtent à un programme de développement rural intégré reposant sur l'agriculture. L'étape suivante consiste à déterminer les possibilités de production compte tenu des ressources de la région. Ces

ressources incluent: les précipitations, l'irrigation -- tant existante qu'éventuelle, les terres, la population et les systèmes de production existants. Les possibilités de production sont alors comparées avec le marché intérieur et le marché d'exportation des produits agricoles. Il est nécessaire de mener une étude afin de déterminer la taille et l'emplacement des marchés ainsi que la concurrence des produits locaux sur ces marchés. Les quantités à commercialiser sont alors établies, fournissant ainsi la base à l'estimation des besoins en infrastructure et en services auxiliaires.

BESOINS EN INTRANTS ET EN EQUIPEMENTS AGRICOLES

Dans la majorité des régions d'Afrique, la production agricole par habitant a soit stagné soit diminué. Les systèmes de production restent largement traditionnels et les terres peu productives sont de plus en plus cultivées. La priorité numéro un des stratégies de développement national des pays d'Afrique devrait être l'intensification de la production agricole, à savoir la hausse de la production agricole par unité de terre et de main-d'oeuvre. Cet objectif est atteint en appliquant des méthodes d'agriculture modernes: semences à haut rendement, engrais et mécanisation. Ces initiatives devraient être entreprises de manière sélective, c'est-à-dire là où la terre et l'eau peuvent supporter les techniques modernes. Là où ces conditions existent, il faudrait déployer le maximum d'efforts. Les besoins en infrastructure et en services auxiliaires pour faciliter cet effort sont liés à la distribution sûre d'intrants essentiels: engrais, semences et équipements agricoles.

Engrais

Les engrais sont soit importés soit produits dans les grandes villes. Ils n'ont pas besoin d'être produits au niveau régional. Cependant, il doit exister un réseau de distribution sûre. Si l'on suppose qu'il existe une demande réelle en engrais, les grossistes les achèteront aux fabricants ou aux importateurs et les transporteront dans la région. Aux niveaux intermédiaires et dans les régions rurales, il faut disposer d'installations de stockage et de moyens nécessaires pour distribuer les engrais stockés dans les entrepôts de vente en gros aux exploitants. Au niveau villageois, la construction d'entrepôts exige en général le concours du gouvernement. Il convient de trouver des organisations locales qui soient disposées à couvrir une partie du coût de la construction et prêtes à assumer la responsabilité de la construction et de la gestion de l'entrepôt. Dans les petites villes commerciales plus importantes, les commerçants construiront leurs propres entrepôts.

Le principal obstacle à l'approvisionnement approprié des exploitants en engrais est leur distribution par les petites villes commerciales aux

exploitations. Cet obstacle est directement lié au volume de la production agricole commerciale et par conséquent au niveau de la demande réelle en engrais. Les pays d'Afrique qui emploient le maximum d'engrais par habitant sont le Kenya, le Swaziland, l'île Maurice et le Zimbabwe. Dans tous ces pays, la distribution des engrais est efficacement assurée par le secteur privé. Dans la majorité des régions d'Afrique, toutefois, la production commerciale en est à ses débuts et la demande en engrais est minime. Dans ces conditions, il est nécessaire que le gouvernement subventionne les engrais et qu'il participe à leur distribution. Lorsque les quantités demandées sont trop petites, le secteur privé n'est pas intéressé à prendre part à la distribution des engrais et le coût de livraison est plus élevé que le montant que les exploitants peuvent se permettre de payer. Si le gouvernement n'intervient pas, les petits exploitants ne peuvent alors réellement pas avoir accès à l'agriculture moderne.

Semences améliorées

Les semences n'ont pas besoin d'être produites dans la région où elles seront utilisées. Les semences hybrides doivent être produites dans des conditions contrôlées avec soin, en général dans de grandes exploitations ayant recours à la mécanisation. Les semences d'arbres fruitiers et de légumes devront être cultivées dans des conditions de croissance idéales, préservées contre les maladies. (Les variétés de céréales vivrières à pollinisation libre peuvent être cultivées dans des conditions de contrôle moins rigoureuses et le sont souvent dans les régions où elles sont vendues. Lorsque la production locale semble être souhaitable, le besoin principal est alors une installation de nettoyage, de séchage, d'emballage et de certification des semences. Avant d'établir une installation de production et de transformation semencière, il faut déterminer si: premièrement, la demande est suffisamment importante pour que la construction de l'installation en vaille la peine; et deuxièmement, si l'on dispose d'un personnel compétent, capable d'exploiter cette installation. Il convient de souligner que ces installations ont rarement été rentables en Afrique et qu'elles sont en général exploitées par le secteur public.)

Le besoin d'un système de distribution se fait sentir. Un individu doit être chargé de l'acquisition et du stockage des semences qu'il revend ensuite au détail. Cette tâche est souvent assumée par le service de vulgarisation, mais si la demande est importante, elle peut alors être effectuée par le secteur privé. Les activités commerciales qui fournissent les engrais seraient vraisemblablement celles qui conviendraient également le mieux à la distribution des semences. Un facteur clé concerne le fait que les semences doivent être convenablement certifiées. Il faut qu'il existe un moyen de garantir aux exploitants que leur fournisseur de semences est responsable de la qualité de son produit. Egalement, l'emballage et le stockage doivent être appropriés afin de préserver les semences contre la détérioration, notamment

les pertes dues aux insectes et aux champignons.

Equipement agricole

L'équipement agricole couvre à la fois les tracteurs, l'équipement d'irrigation et les outils agricoles servant à la culture manuelle. Ces articles n'ont pas besoin d'être fabriqués dans les régions où ils seront utilisés. En général, leur fabrication nécessite des économies d'échelle et il vaut donc mieux que l'équipement soit fabriqué dans de grandes usines ou importé de l'étranger. Dans le cas du matériel de traction animale et des nombreux outils manuels, des pressions sont souvent exercées pour créer une installation de production locale. Il faut résister à ces pressions. Il est très rare qu'un petit atelier puisse fabriquer ces types d'articles dans des conditions aussi rentables que les usines.

Au Niger, par exemple, il existe quatre petites usines qui fabriquent du matériel de traction animale. Ces quatre usines ne sont pas exploitées à plein rendement. Néanmoins, il y a environ cinq ans, le Gouvernement du Niger et l'USAID ont décidé qu'une usine de fabrication de matériel de traction animale devait être créée par le secteur privé afin de satisfaire aux besoins des exploitants du département de Niamey. Une étude de faisabilité a révélé que la majorité des exploitants du département de Niamey ne voulait pas acquérir le matériel de traction animale qui devait être fabriqué. Mais même si le matériel aurait pu être vendu, l'usine n'aurait pas pu le fabriquer à un prix abordable pour les exploitants. Il a été décidé de renoncer à la mise en oeuvre de ce projet.

Il doit exister dans le pays des organisations ou des entreprises qui fabriquent ou importent l'équipement approprié. Dans les pays à faible population, une seule usine est souvent suffisante. Dans les plus grands pays, ou dans les pays qui possèdent un important secteur agricole moderne, plusieurs usines peuvent alors être justifiées. Ces usines devront être situées dans les villes équipées de l'électricité et des services auxiliaires nécessaires.

Les zones rurales doivent être équipées de la capacité nécessaire pour réparer l'équipement agricole et fournir les pièces de rechange. Ces activités peuvent être assurées par de petites entreprises commerciales situées dans les petites villes commerciales et par les forgerons des villages.

Crédit

Le crédit est surtout nécessaire pour l'acquisition d'engrais et d'équipement agricole. Les engrais et l'équipement agricole représentent les principales dépenses de l'agriculture moderne. Ce service est rarement assuré

par le secteur privé, à l'exception des très gros exploitants. La raison à cela est que les coûts de transaction sont trop élevés, du fait du montant trop faible des prêts individuels. Il convient d'insister sur le fait que le problème n'est pas un problème d'insolvabilité. Des enquêtes menées dans l'ensemble du Tiers-Monde ont révélé que le taux de remboursement des petits exploitants est plus élevé que celui des gros exploitants, notamment lorsque le crédit n'est pas associé à de nouvelles techniques expérimentales. Cependant, les coûts de transaction avec le nombre fort considérable de petits exploitants sont nécessairement élevés. En conséquence, une forme d'aide à l'intention du système bancaire privé s'est avérée nécessaire, soit par le biais des coopératives, soit par le biais du service de vulgarisation agricole.

Si l'on suppose que le niveau de la demande en crédit agricole et autre est satisfaisant, les banques ouvriront en général des agences dans les petites villes commerciales et assumeront la responsabilité de leurs propres installations. Les banques peuvent ouvrir des agences dans les petites villes sans pratiquement d'infrastructure de soutien. La seule condition nécessaire à la création de ces agences est l'existence d'une voie de transport avec une banque plus importante qui maintient une liaison de communication avec le bureau principal. Dans les régions qui produisent une culture importante à des fins d'exportation, le crédit est souvent accordé par l'entreprise parapublique ou la société d'exportation. Cette méthode de crédit est en général efficace étant donné que l'institution qui fournit le crédit et qui achète la production commerciale est la même.

Résumé

L'approvisionnement des zones agricoles en intrants agricoles n'exige pas que ces dernières disposent d'une grande capacité de fabrication. Elles ont surtout besoin d'un nombre suffisant d'entrepôts afin qu'il soit possible de distribuer les intrants aux exploitants à un coût abordable; les petits exploitants ont besoin d'une source de crédit. Dans certaines conditions, il peut être opportun d'envisager la production de certaines semences. Enfin, là où l'ensemble de techniques agricoles inclut la mécanisation, des services de réparation s'avèrent nécessaires. Dans les régions où la production commerciale est élevée, ces services sont fournis par le secteur privé. L'infrastructure et les installations commerciales nécessitent un investissement minime. Là où la production commerciale est faible, ces services doivent être fournis par le gouvernement ou avec l'aide du gouvernement. Cette participation gouvernementale ne doit avoir lieu que dans les régions qui offrent visiblement des possibilités de production commerciale accrue afin qu'elle puisse être progressivement réduite puis terminée.

ROUTES RURALES

Grands axes routiers

Ici, nous devons faire la distinction entre les grands axes routiers et les routes rurales. Les grands axes routiers, de même que les voies ferrées et le transport fluvial, sont nécessaires pour relier les zones de production agricole aux principales zones urbaines et aux villes portuaires. Bien que ce réseau de transport soit essentiel à un secteur d'exportation agricole viable, il doit être considéré d'un point de vue national et non pas dans le cadre de la croissance rurale uniquement. Le critère de base à prendre en compte dans la décision d'investir dans la construction de grands axes routiers est le niveau de la circulation. Les petites villes commerciales qui desservent les zones agricoles les plus productives seront équipées des meilleures routes. Le coût lié à l'absence de ces routes se présente sous forme de coûts de transport accrus pour les grandes quantités de produits agricoles. Pour les zones qui produisent des cultures d'exportation qui sont vendues sur des marchés internationaux très compétitifs, l'absence de ces routes peut en effet empêcher une croissance soutenue. C'est le cas, par exemple, dans la majorité du Zaïre. Il n'est pas exagéré de dire que le seul grand obstacle à la croissance rurale du Zaïre est l'absence d'un réseau de transport national pour l'acheminement des cultures d'exportation des régions productives reculées vers les villes portuaires.

Routes rurales

Les grands axes routiers doivent être complétés par des routes rurales qui relient les zones de production aux petites villes commerciales. Les routes rurales constituent l'investissement le plus coûteux de la croissance rurale. Elles se justifient essentiellement du fait de la valeur de l'agriculture commerciale qu'elles rendent possible. Là où il n'existe guère de possibilité d'agriculture commerciale, la construction d'une route rurale ne se justifie en général pas sur le plan économique.

L'analyse visant à déterminer le besoin de la construction de routes rurales se compose des étapes suivantes:

- Premièrement: identification des zones vraisemblables de développement de la production agricole;

- Deuxièmement: détermination de la valeur des cultures à commercialiser et soustraction des coûts de production -- vulgarisation, intrants, main-d'oeuvre, coût d'opportunité de la terre -- afin d'obtenir une valeur nette de la production qui est attribuable à la nouvelle route;

Troisièmement: comparaison de la valeur nette de la production accrue avec le coût d'investissement de la route et les coûts d'entretien annuels. Si le flux des avantages est supérieur au flux des coûts, la route présente un taux de rentabilité positif. Il s'agit là de l'analyse coûts-avantages classique pour savoir s'il convient d'investir dans la construction d'une route rurale.

Dépenses ordinaires

Mais un taux de rentabilité positif n'est pas suffisant pour justifier la construction d'une route rurale. Les avantages nets doivent être suffisamment importants afin de pouvoir allouer un pourcentage à l'entretien de la route, sans faire peser de fardeau excessif sur les producteurs agricoles. Au Zaïre, par exemple, le projet de production de maïs du Nord-Shaba, financé par l'AID, a construit ou rénové quelque 1.200 km de route sur une période de huit ans. Durant cette période, la quantité de maïs commercialisé dans la zone du projet est passée de 11.000 tonnes à environ 50.000 tonnes. A la fin du projet, le prélèvement d'une taxe de 5 pour cent sur la quantité des produits agricoles commercialisés aurait suffi à couvrir les coûts d'entretien des routes. Avec cette taxe, aucune ressource extérieure n'aurait été nécessaire pour l'entretien du réseau routier. Il est manifeste que ces routes se sont révélées être un investissement judicieux et durable.

Qualité des routes

Même lorsque les routes rurales se justifient, il faut toujours s'interroger sur la qualité de la route à construire. La construction de routes de haute qualité présente trois avantages:

- Premièrement, la circulation peut avancer plus vite sur de bonnes routes, réduisant ainsi les coûts de transport.
- Deuxièmement, les bonnes routes se détériorent moins rapidement de sorte que les coûts d'entretien annuels sont moindres.
- Troisièmement, plus les routes sont de bonne qualité et plus la production agricole régionale à des fins commerciales est élevée.

Les commerçants écouleront les produits agricoles sur des routes très mauvaises, mais il existe une limite au-delà de laquelle ils ne peuvent plus offrir un prix intéressant à l'exploitant et doivent encore couvrir les coûts de transport. Certaines des routes du projet du Nord-Shaba ont desservi des régions où les cultures de rapport n'auraient sinon pas été possibles.

Dans les conditions minimales, la route doit être suffisamment bien drainée afin que l'érosion qui se produit durant chaque saison des pluies

n'oblige pas des travaux de réfection annuels. A part ce point, la décision concernant la qualité de la route doit reposer sur les avantages supplémentaires à obtenir. L'économie des coûts de transport et l'économie de l'entretien de la route peuvent être facilement quantifiées d'après des normes techniques. Les avantages résultant de la hausse de la production agricole régionale sont plus difficiles à mesurer. Un facteur de complication de ce calcul est lié au fait que dans les zones à densité de population relativement élevée, le réseau routier peut aboutir à une hausse et à une diversification de l'activité économique.

Dans le Nord-Shaba, la principale question qui se posait était de savoir s'il valait mieux améliorer les routes afin qu'elles puissent être praticables durant les trois mois de commercialisation du maïs, ou établir des routes de meilleure qualité qui puissent être praticables presque toute l'année. Les responsables du projet ont opté pour la construction de routes de meilleure qualité. Dans la zone de Kongolo, où le taux de densité de la population dépassait 15 personnes par kilomètre carré, les routes ont considérablement facilité les activités commerciales autres que le commerce du maïs, rendant ainsi le processus de croissance plus dynamique et plus durable. Certaines des routes étaient utilisées pratiquement toute l'année, et non pas seulement durant le commerce du maïs. Il est très vraisemblable que cette zone va continuer de se développer et qu'au moins plusieurs des routes remises en état continueront d'être entretenues avec les ressources locales.

Dans la zone de Nyunzu, où la densité de population ne représente que 5 personnes par kilomètre carré, les routes servaient exclusivement au transport du maïs. Pendant neuf mois de l'année, les routes ne sont pas utilisées, sauf exceptionnellement par un véhicule gouvernemental. Il n'est guère probable que ces routes seront préservées dans leur état actuel. Une critique souvent formulée à propos du projet du Nord-Shaba porte sur le fait que la qualité des routes est supérieure au besoin imposé par le niveau de l'activité économique de la région, notamment dans la zone de Nyunzu.

SERVICES EN RAPPORT AVEC LE COMMERCE

Lorsque l'on examine le besoin en services commerciaux, il est indispensable de se rappeler l'objectif final: l'approvisionnement sûr des marchés finaux en produits agricoles conformément aux quantités et à la qualité exigées. La plupart des produits agricoles non traités sont génériques, c'est-à-dire que de légères différences dans le prix, la qualité ou la régularité de l'approvisionnement peuvent entraîner des pertes commerciales considérables. Les services nécessaires à la commercialisation efficace des produits agricoles sont les suivants: premièrement, un réseau de négociants et d'informations commerciales; deuxièmement, des installations commerciales et, troisièmement, des caisses de crédit commercial. Nous allons

nous pencher brièvement sur chacun de ces points.

Réseau commercial

Le réseau commercial inclut toute la chaîne commerciale, de l'exploitation à la destination finale. En Afrique, la majorité des réseaux commerciaux sont inefficaces, d'après les normes modernes, principalement en raison de l'insuffisance des informations commerciales. Des améliorations exerceraient une incidence directe sur la croissance rurale. La haute priorité doit être accordée à l'établissement de liens efficaces entre les zones de production et les marchés finaux, qu'ils soient intérieurs ou étrangers. Ceci se produit automatiquement pour les cultures à des fins d'exportation qui sont achetées dans les petites villes commerciales ou au niveau de l'exploitation par des représentants de grandes sociétés d'exportation. Ces sociétés savent exactement ce que les marchés veulent et, avec le temps, elles ont instauré des relations fondées sur la sécurité des approvisionnements et l'uniformité de la qualité. Là où ces liens n'existent pas, la meilleure solution consiste à améliorer le réseau d'informations commerciales afin que le secteur privé soit mieux placé pour répondre aux conditions des marchés.

Dans les situations où les informations sont limitées, les commerçants cherchent exclusivement à réaliser des gains à court terme. Si les exploitants sont mal informés, les commerçants achètent leurs produits à un prix inférieur à celui du marché. S'il n'existe pas de moyen facile de contrôler la qualité, les producteurs et les commerçants réduisent leurs coûts en fournissant un produit de qualité variable. Progressivement, les marchés s'arrangent pour acheter tout ce qui leur est offert, mais au rabais afin de corriger le niveau imprévisible de la qualité. Sur les marchés plussophistiqués, l'absence d'importance accordée à la qualité empêche le commerce de la production destinée à la vente. Par contre, lorsque les informations commerciales sont largement et ouvertement diffusées, l'activité commerciale réagit davantage aux conditions du marché. Les exploitants ont de grandes chances de recevoir une somme plus élevée pour la vente de leurs produits, ce qui les porte à accroître la production. Egalement, les attentes en matière de qualité sont alors connues et les prix, ainsi que la production, deviennent variables en fonction de la qualité.

Au niveau du centre de commerce, l'amélioration la plus importante serait de faciliter la circulation des informations. Au début, cette amélioration peut être réalisée par l'intermédiaire des organismes publics, mais cette amélioration ne se poursuivra pas à long terme à moins que le secteur privé ne reconnaisse les avantages d'inclure dans ses activités commerciales la diffusion améliorée des informations.

Installations commerciales

Le besoin d'installations commerciales dépend dans une large mesure du type de produit commercialisé et des conditions du marché. Au minimum, le stockage s'impose pour minimiser les pertes et préserver la qualité. Certaines cultures exigent des installations de traitement. Le traitement peut consister à retirer les impuretés, sécher, trier, calibrer le produit et même à transformer la récolte en sous-produits.

L'élément clé est ici l'efficacité et l'uniformité. En général, les méthodes traditionnelles de stockage et de traitement sont les moins coûteuses, mais également les moins homogènes en ce qui concerne le contrôle de la qualité. Le type et le coût de l'installation dépend du marché. Lorsque le marché ne fait pas de distinction suivant la qualité, les installations traditionnelles sont souvent les plus appropriées. Il est nécessaire de disposer d'installations plus modernes pour certaines cultures d'exportation et dans les cas où les exploitants s'efforcent d'écouler leurs produits sur des marchés plus sophistiqués et éventuellement plus lucratifs. Il est indispensable de bien connaître le marché et de ne pas être trop ambitieux. Les installations frigorifiques, par exemple, ou le triage et le calibrage mécanisés sont très coûteux et se justifient uniquement dans le cas des marchés les plus sophistiqués. Le plus souvent, les tentatives visant à moderniser les installations commerciales en l'absence d'un marché garanti se sont révélées de mauvais investissements.

Une fois encore, les initiatives visant à améliorer les installations commerciales doivent être laissées au secteur privé. C'est uniquement lorsque les sociétés privées sont prêtes à engager des investissements considérables dans l'amélioration des installations que le secteur public devrait intervenir. Les sociétés privées sont le mieux placées pour savoir si ce type d'investissement est réalisable. Cependant, ces installations exigent de gros investissements et peuvent être des candidats justifiés pour des subsides gouvernementaux. On peut citer comme exemples d'investissement possible: les installations frigorifiques, les installations destinées spécialement au triage et au calibrage et les petites usines pour les opérations de traitement préliminaire. Egalement, il est nécessaire de disposer d'une institution de normalisation et de contrôle de la qualité pour les produits destinés à l'exportation, tels que les fruits et les légumes. Cette institution peut être organisée au sein du secteur privé, mais elle sera surtout efficace si des inspections gouvernementales font partie du processus de certification.

Crédit

Les caisses de crédit dans les régions rurales ne sont pas absolument nécessaires pour la commercialisation des produits agricoles. Pour les cultures destinées à l'exportation, les sociétés d'exportation ont en général

accès au capital, soit moyennant l'utilisation de leurs propres fonds, soit sous forme de prêt par des grandes banques. Pareillement, les gros commerçants de produits agricoles possèdent habituellement leurs propres sources de financement. Les principaux bénéficiaires des caisses de crédit des régions rurales sont les petits commerçants qui n'ont pas accès aux établissements financiers des grandes villes. La création de caisses de crédit locales pour financer les activités commerciales doit être perçue comme un effort visant à accroître la concurrence de la commercialisation des produits agricoles et non pas comme la solution aux difficultés graves de l'écoulement des produits.

PRODUITS DE CONSOMMATION ET SERVICES

Pour comprendre les besoins en produits de consommation et en services dans les zones rurales, nous devons examiner comment la population rurale dépense son argent. Les familles agricoles représentent en général 90 pour cent de la population rurale. Bien que leur revenu par habitant soit en général inférieur à celui de la population non agricole, dans l'ensemble l'essentiel du revenu disponible dans les zones rurales va à la population agricole. Le niveau de revenu est très faible, étant fréquemment inférieur à 100 dollars par habitant et par an.

Les petits exploitant dépensent en général moins de 30 pour cent de leur revenu monétaire à l'acquisition d'intrants agricoles. Ils dépensent le reste de leur revenu en produits de consommation et en services. Environ 60 à 80 pour cent des dépenses de produits de consommation couvrent les produits agricoles autres que les céréales vivrières, tels que la viande, le poisson, les produits laitiers, les fruits et les légumes. Le pourcentage restant, soit 20 à 40 pour cent, est dépensé en tissus, en combustible et en produits de consommation divers tels que du savon, des plats, des produits de beauté et des médicaments. Un très faible pourcentage est dépensé en biens de consommation durables tels que les bicyclettes et les radios. La demande en services tels que la restauration, la menuiserie, la cordonnerie et les services de forgeron, est également limitée, représentant moins de 5 pour cent du total des dépenses totales en biens de consommation.

Le point principal qu'il convient de souligner est que l'offre de ces produits et de ces services n'exige pas d'initiative ou d'installation particulière. Partout où il existe des revenus à dépenser, il existe des commerçants qui ont un produit à vendre. S'il existe un moyen de transporter la production agricole commerciale, il existe un moyen de livrer des biens de consommation au producteur agricole. En outre, une bonne partie du revenu est dépensé à des marchandises agricoles qui sont produites et vendues localement.

Les produits manufacturés sont en général apportés dans la région en

petites quantités. Ces articles sont vendus avec les marchandises agricoles produites localement sur les marchés traditionnels ou livrés directement aux villages des zones reculées. On peut citer comme cas extrême les zones reculées du Nord-Shaba où les exploitants cultivent du maïs comme culture de rapport. Dans ces zones, la route est ouverte une fois par an afin de permettre le transport du maïs. Les commerçants qui achètent le maïs apportent des biens de consommation qu'ils vendent aux exploitants au même moment qu'ils achètent le maïs. Les exploitants sont ainsi suffisamment stimulés à accroître chaque année leur production de maïs. Cette situation n'est naturellement pas idéale en ce qui concerne la maximisation de la croissance rurale. Comme il a été noté plus haut, l'ouverture d'une route toute l'année encouragerait la diversification des cultures et la plus grande sélection et le plus grand volume des biens de consommation disponibles constitueraient une incitation supplémentaire pour accroître davantage la production.

CREATION D'EMPLOIS NON AGRICOLES ET CROISSANCE RURALE SOUTENUE

En général, l'infrastructure rurale et les petites villes commerciales sont bien développées dans les régions où la productivité agricole est élevée. Inversement, l'infrastructure est souvent mal développée dans les régions qui ne possèdent pratiquement pas de base de ressources agricoles et où aucune nouvelle technique n'a été introduite afin d'accroître la productivité. Dans la majorité de l'Afrique, la productivité agricole est encore à un faible niveau, et c'est pourquoi l'infrastructure rurale et les petites villes commerciales sont insuffisamment développées. Il est possible d'accroître la productivité agricole moyennant l'application de nouvelles techniques dans de nombreuses régions, mais cette amélioration n'a pas lieu. C'est mettre la charrue avant les boeufs que d'investir dans l'infrastructure et les petites villes commerciales avant d'accroître la productivité agricole: l'incidence désirée sur le développement ne se produit pas.

Si l'on suppose que des mesures sont prises pour accroître la productivité agricole, que faut-il faire pour garantir la croissance rurale maximale et le développement non agricole maximal? Ce que l'on peut faire est directement proportionnel au potentiel agricole de la région. Les mesures à prendre sont les suivantes, énumérées en fonction de leur incidence éventuelle sur l'emploi et le revenu en zone rurale:

Diversification des cultures

Durant la phase préliminaire de la production commerciale, en général seulement une ou deux cultures sont commercialisées. La croissance est habituellement renforcée en procédant à la diversification des cultures. La diversification n'exige guère d'infrastructure et d'installations commerciales

supplémentaires. Bon nombre de fois, la diversification aboutit à l'emploi accru de l'infrastructure et des installations existantes, relevant ainsi leur incidence.

L'expérience acquise au niveau de l'Afrique dans son ensemble a révélé que l'emploi rural et la formation de revenu ont lieu essentiellement dans le secteur agricole, et non pas dans la transformation des produits agricoles ou dans l'industrie à petite échelle. Les programmes visant à accroître l'emploi non agricole en zone rurale se heurtent régulièrement à des problèmes de capacité d'absorption. Les possibilités d'investissement viable qui se présentent sont en général très limitées. Les entreprises non agricoles fabriquant des articles pour la population locale se caractérisent en général par un effectif limité à un ou deux employés. En réalité, la majorité de l'emploi non agricole en zone rurale couvre le commerce au détail, et non pas l'industrie à petite échelle. Bien que la concurrence soit plus difficile sur les marchés agricoles, les zones rurales arrivent plus facilement à écouler les produits agricoles que les produits manufacturés, y compris les produits agricoles transformés. Cette observation est presque toujours vraie durant la phase préliminaire de l'agriculture commerciale.

Transformation des produits agricoles

Une fois que l'agriculture commerciale s'est bien instaurée, l'étape suivante consiste à relever la valeur ajoutée dans la région concernée en procédant à la transformation des produits agricoles. Cet objectif est habituellement très difficile à atteindre. Premièrement, les installations de production sont déjà installées ailleurs et il est difficile de leur faire concurrence. Deuxièmement, les équipements collectifs et les services auxiliaires des grandes villes sont en mesure de soutenir les entreprises industrielles. Si l'on suppose qu'il existe une base agricole capable de soutenir l'industrie de transformation des produits agricoles, les décisions concernant l'investissement dans l'infrastructure et les équipements collectifs doivent prendre en compte d'autres activités économiques qui vont probablement accompagner cette nouvelle industrie. Il s'agit là d'une analyse très complexe qui exige l'étude de la démographie de la région, de ses avantages comparatifs par rapport aux autres régions du pays et des liaisons de transport et de communication avec les principales zones de consommation.

Les principaux besoins d'infrastructure concernent les routes goudronnées, l'électricité et les télécommunications. Cette infrastructure doit être aussi fiable et efficace que dans les grandes villes, autrement l'industrie ne sera pas en mesure d'être compétitive. Une fois que les investissements sont engagés, d'autres services du secteur privé s'ensuivent. Ces services couvrent les activités bancaires, les assurances, le transport des passagers et des marchandises et les divers services intermédiaires nécessaires pour le commerce à grande échelle. Ce niveau d'activité

économique ne peut se produire que dans les régions très productives à forte densité de population.

La décision d'investir dans les équipements collectifs et le montant de l'investissement doit être fondé sur une analyse coûts-avantages classique. Les coûts sont faciles à calculer. Les coûts se composent de l'investissement initial et des dépenses d'exploitation ordinaires. L'investissement est amorti sur la durée de service de l'équipement à fournir à des fins de remplacement. Les avantages sont plus difficiles à calculer. L'objectif est d'engendrer des revenus suffisants moyennant les redevances d'utilisation pour couvrir les dépenses d'exploitation et l'amortissement. En général, les projections ne peuvent pas être calculées d'après les conditions existantes. Les hypothèses doivent prendre en compte l'activité économique accrue qui résultera probablement de l'investissement engagé dans les équipements collectifs. Les projections sont calculées en fonction du nombre d'usagers industriels, commerciaux et particuliers et en fonction des tarifs qu'ils seront en mesure de payer. Ces tarifs ne doivent pas être beaucoup plus élevés que ceux qui sont appliqués dans les grandes villes, sinon les nouvelles industries ne seront pas en mesure de rivaliser. Si le revenu engendré n'équivaut pas aux dépenses d'exploitation -- y compris l'amortissement -- l'équipement collectif envisagé devra être subventionné. Si l'analyse indique que les subsides seront indéfiniment nécessaires, l'investissement n'est alors pas justifié sur le plan économique.

Il convient de souligner que les investissements engagés dans la transformation des produits agricoles font partie des investissements les plus risqués du monde en développement. Il n'existe guère de pays africains qui n'aient pas investi dans une ou plusieurs industries de transformation agricole. Ces pays considèrent l'industrie de transformation agricole comme un moyen de tirer une plus grande valeur de leur production agricole. Une de leur stratégie caractéristique consiste à imposer des restrictions sur l'exportation des produits agricoles non transformés afin d'assurer l'utilisation maximum de la capacité locale de transformation agricole. Dans la majorité des cas, ces efforts ont échoué et aujourd'hui, il n'existe probablement pas un pays d'Afrique qui ne possède pas une installation de transformation agricole qui soit fermée ou qui ne fonctionne qu'à un faible niveau de sa capacité de production. La majorité des initiatives qui ont abouti au succès ont été lancées par le secteur privé ou par des entreprises parapubliques qui sont bien informées des conditions du marché mondial et réceptives à ces conditions. Encore une fois, une condition préalable clé est que l'infrastructure locale et que les services auxiliaires soient aussi bien développés que dans les zones où il existe déjà des installations concurrentes.

Industrie à petite échelle et autres entreprises

L'industrie la plus facile à créer est celle qui peut produire des biens de consommation légère à l'intention de la population locale. Ces biens de consommation doivent avoir des économies d'échelle faible ou même nulle et doivent être fabriqués là où le vaste réseau des équipements collectifs et des services, qui existe dans les grandes villes, n'est pas nécessaire. Il s'agit en général de l'industrie de transformation alimentaire et des petits ateliers de menuiserie, de couture et de fabrication d'autres biens de consommation de base. Cette industrie représente une très faible proportion de l'emploi total dans les régions rurales. Elle se développe en général conformément à la demande, mais n'exerce pas d'influence directe sur la croissance rurale. Elle n'exige pas non plus un gros investissement dans l'infrastructure.

La transition de la fabrication des biens de consommation et autres pour le marché local à la fabrication de ces biens pour les marchés extérieurs à la région est une étape très difficile. Cette transition ne peut pas se réaliser tant que la petite ville ou le petit centre ne possède pas une base d'infrastructure et de services équivalente à celle des grandes villes. Comme pour la transformation des produits agricoles, les besoins primordiaux concernent les routes goudronnées, l'électricité et les télécommunications. Une fois encore, la concurrence repose essentiellement sur la présence dans les grandes villes d'activités commerciales solides qui bénéficient d'un réseau d'infrastructure et de services auxiliaires bien développés. Des subsides sont en général nécessaires durant une période de transition, correspondant à l'établissement et à la mise en exploitation complète du réseau de services auxiliaires.

Stratégie d'investissement optimale pour favoriser la croissance rurale soutenue

Il convient de tirer la leçon suivante des efforts de développement rural déployés en Afrique: il est beaucoup plus facile de renforcer une situation saine existante que de contourner une mauvaise situation ou que d'entamer un processus de développement pour la première fois. Les initiatives de croissance rurale se sont révélées un succès lorsque de nouvelles techniques ont été élaborées ou de nouveaux marchés ont été créés et que la production a commencé à croître. Ceci est particulièrement vrai lorsque la production accrue est destinée à l'exportation. Dans ces situations les investissements engagés dans l'infrastructure et les services aboutissent à une production plus élevée et à la diversification des cultures, à la transformation des produits agricoles et à d'autres activités économiques. Cette croissance continue est nécessaire pour produire des ressources afin de soutenir le développement de l'infrastructure et des services. Si l'on ne tire pas profit de ces avantages, l'activité économique se stabilisera à un niveau

correspondant aux nouvelles techniques ou au nouveau marché, mais les possibilités d'un processus de croissance dynamique durable seront perdues.

D'un autre côté, les investissements engagés dans les régions qui ne se développent pas auront probablement peu d'incidence sur la croissance rurale. A titre d'exemple, on peut citer le programme des Centres villageois du Congo. Le Congo est le pays d'Afrique le plus urbanisé, avec 60 à 70 pour cent de la population concentrée dans les quatre principales villes. Le programme des Centres villageois était destiné à améliorer les services économiques et sociaux de certaines régions rurales afin d'arrêter l'exode rural. Aucun de ces programmes n'a réussi, malgré le fait que certaines de ces régions possèdent d'abondantes ressources agricoles. Plus récemment, le gouvernement du Congo a entamé un programme visant à promouvoir les grandes exploitations commerciales à proximité des zones urbaines. Ce programme peut avoir une plus grande incidence sur la production étant donné qu'il suit une tendance existante au lieu de la renverser.

Il ne s'agit pas de dire que tous les investissements doivent avoir lieu dans des zones productives, de développement rapide. Mais les tendances au déclin qui peuvent être inversées doivent l'être et les zones défavorisées doivent être aidées. En outre, certaines régions dont la croissance est lente possède une base de ressources solide offrant des grandes possibilités de croissance. Les investissements sont parfois justifiés dans ces régions sur une petite échelle, s'il existe des techniques qui peuvent être aisément adaptées aux conditions de croissance locales et s'il existe un marché pour écouler la production accrue. Cependant, il convient de reconnaître que ces investissements ne s'accompagnent pas en général d'un taux de rentabilité positif sur le plan de l'incidence sur la production et les revenus. Ils exigent également des transferts de ressources soutenus provenant de régions et de secteurs plus développés. C'est notamment la situation au Botswana où les ressources provenant du secteur minier servent à financer les investissements de l'infrastructure sociale et économique en zone rurale. Ces investissements n'exercent pas une incidence suffisante sur la croissance rurale pour enregistrer un taux de rentabilité positif. Ils représentent simplement un moyen d'utiliser les recettes réalisées sur les exportations de diamants pour améliorer la qualité de vie de la population rurale.

CONCLUSION

La majorité de l'Afrique traverse actuellement la phase préliminaire du développement de l'agriculture commerciale. A ce stade, la croissance rurale, le revenu et l'emploi proviennent presque entièrement de l'agriculture. Par conséquent, le besoin d'infrastructure et de services est directement lié aux besoins pour soutenir la croissance agricole. Les investissements visant principalement à développer les activités économiques non agricoles n'auront

probablement pas beaucoup d'effet.

Le besoin primordial de la commercialisation des cultures de rapport est la construction de routes. A par les routes, elle n'exige guère d'autres besoins en infrastructure. Les besoins en services de base concernent la distribution des intrants et la commercialisation des produits agricoles. A ce stade, le gouvernement doit intervenir afin d'améliorer la diffusion des informations commerciales, la distribution des intrants aux exploitations et faciliter l'octroi de crédit pour l'acquisition d'intrants. Le secteur privé est bien placé pour s'occuper du reste.

L'apport d'un soutien aux cultures de rapport doit être le principal objectif des efforts de développement rural à court terme dans la plus grande partie de l'Afrique. Dans certaines régions fortement productives et où les techniques agricoles sont relativement avancées -- par exemple dans certaines zones de la Côte d'Ivoire et du Kenya -- des efforts doivent être déployés pour passer du stade de la croissance agricole au stade de la transformation des produits agricoles et au développement d'autres activités économiques non agricoles en zone rurale.

Cette transition s'est révélée très difficile dans de nombreux pays en développement. Le succès du passage de la croissance agricole à la croissance rurale plus élargie dépend en grande partie de la priorité accordée à l'agriculture dans les stratégies de développement nationales. Un grand nombre de pays concentrent leurs stratégies de développement sur la hausse de la productivité de la main-d'oeuvre en engageant de gros investissements dans l'industrie. Il en résulte un rythme de croissance industrielle élevé et, si les investissements sont choisis de manière judicieuse, un rythme de croissance globale élevé. Cependant, la croissance est concentrée dans les zones urbaines et, vu que cette croissance est à forte intensité de capital, elle s'accompagne d'un taux de chômage élevé. Egalement, l'industrie absorbe la majorité du capital disponible, ce qui a pour conséquence que l'agriculture demeure en arrière et qu'elle est perçue comme un élément de ralentissement de la croissance globale -- au lieu d'un élément de contribution à cette croissance globale. Le transfert de ressources dans le secteur agricole est indispensable pour produire les aliments et les matières brutes agricoles dont a besoin le reste de l'économie.

La solution réside dans la concentration sur la hausse de la productivité agricole. L'objectif consiste à relever la production et le revenu agricoles, à créer une demande en marchandises à forte intensité de main-d'oeuvre afin que la main-d'oeuvre agricole excédentaire trouve à se faire employer et finalement à transférer les ressources d'un secteur agricole productif aux secteurs non agricoles. Cette stratégie aboutit généralement à un ralentissement de la croissance à court et à moyen terme, mais la croissance ne se concentre pas dans les grandes villes et les emplois créés sont plus

nombreux.

Il peut également être constaté que les investissements engagés dans les petites villes commerciales ont des chances d'exercer une plus forte incidence lorsque la stratégie de développement repose sur l'agriculture:

- Premièrement: la croissance initiale réside dans le revenu agricole. Les modes de dépenses des petits exploitants engendrent une hausse de la demande en marchandises à forte intensité de main-d'oeuvre qui peuvent être fabriquées dans les petites villes et les petits centres.

- Deuxièmement: un important avantage tiré de la stratégie de développement axée sur l'agriculture est que les marchandises achetées par les bénéficiaires d'un revenu sont plus abondantes et moins onéreuses. Il en résulte une réduction du coût de la main-d'oeuvre, ce qui encourage les systèmes de production à forte intensité de main-d'oeuvre. La stratégie de développement axée sur l'industrie, qui aboutit à une abondance relative de capital, exerce l'effet opposé.

- Troisièmement: le développement axé sur l'agriculture crée des ressources dans les régions rurales. Comme nous l'avons vu, ces ressources sont indispensables à la durabilité financière de l'infrastructure rurale et des services commerciaux.

En bref, de nombreux pays appliquent des stratégies axées sur le développement au niveau des villes, faussant la répartition des ressources et les prix relatifs de sorte qu'il est difficile pour les petites villes commerciales de rivaliser avec les gros centres urbains dans le domaine des activités économiques non agricoles. Ces difficultés réduisent les besoins d'investissements dans l'infrastructure rurale et les services auxiliaires, ainsi que leur incidence.

LES ACTIVITES INFORMELLES DANS LES RESEAUX URBAINS AFRICAINS (ROLE DU SECTEUR DES MICRO-ENTREPRISES DANS L'ECONOMIE DES "VILLE MARCHES"

PAR

YVES MARGUERAT
CENTRE ORSTOM DE LOME (TOGO)

Il est évident que le développement des villes ne peut être, à lui seul, le moteur de l'essor des campagnes : il risque, au contraire, d'en provoquer le dessèchement, d'en accaparer les forces vives. Seul l'accroissement de la production et du bien-être des zônes rurales peut entretenir un développement réel, durable, des pays africains. Mais pour cela, l'amélioration des infrastructures de service et de production des petites villes est un complément indispensable. Sur quelles forces locales cette dynamique peut-elle s'appuyer, sur quelles capacités d'initiative et d'investissement?

I. LES VILLES, LES MARCHES ET LES MARCHANDS

Se pose donc, d'abord, le problème des échanges dans les relations économiques entre les villes et les campagnes, et celui de la répartition des bénéfices, base de l'accululation d'un capital et d'un savoir-faire. Les études concrètes à ce sujet sont disparates et en général plutôt anciennes. Revenons donc sur quelques notions essentielles.

Toute ville - et, pratiquement, tout village, sauf sans les rares zones de complète autarcie - dispose d'un marché, d'un lieu plus ou moins aménagé où, périodiquement (une ou deux fois par semaine, en général), les citadins peuvent acheter les produits de la campagne auprès des producteurs eux-memes ou auprès de négociants que ne forment qu'une seule étape intermédiaire entre producteurs et consommateurs. L'afflux des vendeurs et des chalands attirent des artisans qui profitent de la foule pour trouver des clients aux articles qu'ils fabriquent ou réparent : vanniers ou bricoleurs de vélos, fabricants de chaussures ou de seaux en caoutchouc de récupération, etc... On sait aussi l'importance de ces réunions régulières pour la sociabilité traditionnelle : circulation de l'information, réactivation des solidarités, rencontres éventuelles de futures conjoints, etc...

Mais les relations commerciales entre villes et campagnes offrent des situations moins banales que ces marchés périodiques, cette articulation élémentaire entre deux économies que l'on retrouve à peu près équivalente dans toutes les sociétés.

Un cas particulier de relations entre ville et marché est ce que l'on pourrait appeler les "caravansérails", ou du vieux mot latin d'"emporium".

Il s'agit de marchés dont le pouvoir d'attraction des acheteurs et des vendeurs (fonctions exercées par les mêmes opérateurs, en alternance) est bien supérieur aux seules relations entre une agglomération et son aire d'approvisionnement ordinaire. A l'extrême, il s'agit de carrefours où convergent pour y échanger les denrées des marchands qui se déplacent sur des distances considérables. L'Afrique de l'Ouest du XIXème siècle connaissait ainsi des noeuds commerciaux fort importants où se croisaient les pistes caravanières qui la sillonnaient. La plus célèb[illegible], et sans doute la plus importante, de ces villes-caravansérails [illegible], aujourd'hui médiocre bourgade du Ghana central mais longtemps po[illegible]act obligé entre les Ashanti (qui interdisaient aux commerçants étran[illegible] l'accès au coeur de leur empire) et les caravanes qui affluaient des pays dioula, mossi ou, surtout haoussa. D'après les premiers visiteurs européens, Salaga recevait chaque jour plusieurs milliers de commerçants. Il s'y échangeait des quantités fantastiques de noix de cola, de bétail, de tissus et de tous les produits des meilleurs artisanats. Toute une organisation par quartier assurait à chaque communauté un cadre de vie conforme à ses exigences, l'Islam venant, en général, garantir à chacun l'appartenance à une universalité dont le commerce et la mobilité étaient les fondements.

Si florissantes que fussent alors ces villes-caravansérails, à la périphérie de l'empire ashanti (comme Salage, Kintompo, Krete-Krachi...) ou du pays baoulé (lui aussi fermé aux étrangers), ou bien à des étapes obligatoires (comme Sansanné-Mango, dans le nord du Togo, sur un gué du fleuve Oti) ou aux principaux carrefours des grandes routes caravanières, elles n'étaient que des commodités utiles à ce trafic ; elles n'en étaient ni les moteurs, ni les bénéficiaires (hormis des retombées normales des fonctions d'accueil). C'étaient les "têtes de lignes", d'où partaient les initiatives et les capitaux, des villes comme Kumasi, Kano, Kong ou Djenné, que seules étaient les véritables villes marchandes. Que, pour une raison ou pour une autre (une guerre, un changement de frontière...), les voies commerciales viennent à se déplacer, et les villes-caravansérails disparaissent brutalement. C'est ce qui est arrivé à Salaga après l'effondrement de l'empire achanti, vaincu par les Britanniques en 1874 : les axes du trafic se modifièrent et l'immense cité ne fut bientôt plus qu'un fantôme mélancolique.

De tels lieux de trafic de grande envergure existent encore de nos jours, par exemple dans le Sud-Est du Togo : Emil Le Bris[1] a bien montré le dense réseau des marchés de cette petite région surpeuplée, surexploitée, quadrillée d'un circuit de marchés hebdomadaires que font que, pratiquement, on est tous les jours à moins de dix ou douze kilomètres d'un marché où les femmes peuvent aller trouver dans le négoce un complément aux ressources trop maigres des exploitations familiales (apanage des hommes, alors que le commerce est le domaine des femmes). Certains de ces marchés sont gigantesques, comme celui

---

1/ "Les marchs ruraux de la circonscription de Vo", ORSTOM, 1984, 95 p.

de Vogan, le plus grand du Togo avec 20.000 marchands (et surtout marchandes) et artisans tous les vendredi après-midi. C'est là que les puissantes commerçantes de Lomé viennent acheter en masse le manioc et le maïs qui nourrissent la capitale. Quand, tard dans la nuit, chacun est retourné chez lui, à pied, en camion, en taxi-brousse, que reste-t-il à Vogan ? A peu près rien, si ce n'est des monceaux de déchets. Vogan, née d'une chefferie puissante, n'est toujours qu'une médiocre préfecture d'une dizaine de milliers d'habitants, sans dynamisme démographique et sans potentiel économique.

L'important, pour analyser les articulations commerciales entre villes et campagnes, n'est donc pas seulement la répartition des marchés, c'est celle des marchands, l'endroit où résident les commerçants - et en particulier les plus puissants, ceux qui accumulent vraiment des bénéfices - et où se situent donc les capacités d'initiatives, y compris pour un éventuel réinvestissement dans les campagnes. Ces villes marchandes sont les seuls véritables pôles d'une politique d'aménagement de l'espace faisant appel aux ressources locales, car il n'y a que là que celles-ci existent. Repérer ces groupes sociaux susceptibles d'être les acteurs locaux du développement, en complément ou en substitution des interventions publiques, est donc fondamental (bien que techniquement difficile).

Mais il ne faut pas se bercer d'illusions : ces groupes capables d'initiatives économiques locales sont fort rares en Afrique (hormis quelques pays à véritable capitalisme autochtone, comme le Nigéria - au moins au Sud-Est - ou, dans une bien moindre mesure, le Ghana). La plupart des Etats africains se caractérisent par une forte "macrocéphalie", à la fois territoriale et structurelle : la tête - c'est-à-dire simultanément la capitale et l'Etat - a accaparé toutes les fonctions de commandement, l'essentiel des activités génératrices de plus-value et d'emplois, et attire donc le gros des migrations vers les villes. Les autres villes ont tendance à perdre toutes les fonctions d'envergure régionale (ce qui, bien sur, ne veut pas dire toute croissance : l'activité locale peut être porteuse du développement des villes moyennes). Au lieu d'un réseau équilibré, d'une pyramide harmonieuse de centres urbains régulièrement hiérarchisés, la tendance est à la domination par une tête hypertrophiée, où l'Etat central et les grandes organisations économiques conjuguent leur puissance, métropole dominant une nébuleuse de villes secondaires d'une égale faiblesse, c'est-à-dire incapables d'exercer un rôle de contre-poids. Vouloir appuyer un développement sur les centre locaux, c'est - il faut le savoir - aller à l'encontre de l'évolution spontanée, qui pousse en général à la concentration spatiale.[2]

II. UN EXEMPLE DE RESEAU URBAIN : LE TOGO

Dans cette recherche, si délicate, d'éventuels groupes locaux susceptibles de dynamisme, on ne peut s'appuyer, dans le cas concret du Togo,

---

2/ Voir A.M. Cotten et Y. Marguerat : "Deux rsaux urbains africains, Cameroun et Cte d'Ivoire", Cahiers d'Outre-Mer, 1976 et 1977.

que sur le dépouillement des recensements de 1970 et 1981.[3] Si grossier que soit l'instrument, on constate cependant que les diverses approches (rythmes de croissance, potentiels d'attraction migratoire, infrastructures de logement...) convergent et que le plus explicative est l'analyse des fonctions des citadins, qui nous permet de nuancer quelque peu l'image pessimiste d'un pays qui se résumerait, pour pasticher une expression fameuse, à "Lomé et le désert togolais".

Il apparaît en effet que les villes au Togo peuvent se classer en cinq catégories aux caractères bien distincts.

1) Lomé (600 000 habitants aujourd'hui, soit bien plus de la moitié des citadins du pays) occupe une place tout à fait à part. (Rares d'ailleurs sont les pays africains où une seconde grande ville - comme au Burkina, au Cameroun au Congo - peut supporter une comparaison avec la capitale macrocéphale). Elle accapare entre la moitié et les trois-quarts de toutes les fonctions urbaines.

2) Six villes peuvent être classées comme "centres vraiment urbains", avec des populations échelonnées entre 15 000 et 60 000 habitants, en croissance rapide. Atakpamé, Sokodé, Kara et Dapaong sont les chefs-lieux des régions administratives de l'intérieur, avec de gros investissements publics (plus en infrastructures urbaines qu'en appareil de production) et de solides fonctions de carrefour régional d'échanges. Kpalimé et Aného sont de simples préfectures, mais au passé commercial ancien, qui leur donne un poids régional (et national) particulier. Ces villes sont pratiquement les seules (avec la capitale) à posséder camions et taxis, c'est-à-dire les moyens d'un système de transport, clé (et signe) d'un contrôle sur l'espace régional.

3) Sept autres préfectures ne sont que des "centres faiblement urbains", car à côté de leurs fonctions proprement citadines : administration (dominante au Nord), commerce et artisanat (majoritaire au Sud), les agriculteurs représentent 30 à 45 % des habitants actifs de ces villes (peuplées de 5 000 à 20 000 âmes).

4) Les sept dernières préfectures sont en fait des agglomérations de même taille, mais à majorité paysanne (50 à 65 %), où un noyau - plus ou moins marginal - de fonctions administratives permet de parler de "centres partiellement urbains", ce que ne sont pas certains très gros villages (de plus de 10 000 et, dans deux cas, de plus de 15 000 habitants) où l'on compte 80 à 90 % de ruraux parmi les actifs (jamais 100 % dès que l'on atteint un certain seuil où apparaissent nécessairement des fonctions non agricoles : artisanat, éducation, santé...)

3/ cf. divers documents multigraphis de l'auteur (centre ORSTOM et Direction de la Statistique, Lom, 1980 1988), ainsi que : Y. Marguerat : "L'armature urbaine du Togo", ORSTOM, 1985, 166 p.

5) Bien que la réglementation togolaise ne reconnaisse comme "villes" que les vingt-et-un chefs-lieux de préfecture (qui ont seuls le statut de commune et relèvent de la compètence de la Direction de l'Urbanisme), une douzaine d'autres agglomérations, dépourvues de fonctions administratives, méritent tout de même le qualificatif de "centres infra-urbains", car les paysans y sont moins nombreux que les actifs de type citadin : il s'agit de gros marchés (Kétao, Anié, plus proches à vrai dire, de la catégorie des "caravansérails" que de celle des cités marchandes"), de centres miniers (Hahotoé).

III. FONCTIONS ECONOMIQUES ET SOCIALES DE L'ARTISANAT

Parmi ces activités locales non agricoles, que l'on trouve dans les villages comme dans les grandes villes, il en est une sur laquelle nous devons nous attarder, car elle joue un rôle économique et social fondamental, encore que généralement mal connu : l'artisanat (7 % des actifs des centres partiellement urbains, 12 à 15 % de ceux des autres villes).

Alors que le petit commerce est souvent exercé à temps partiel par des gens - les femmes en particulier - dont l'agriculture occupe le gros du potentiel de travail, l'artisanat exige apprentissage technique et plein temps (avec un petit capital de départ). Il est, tout comme le "micro-commerce", caractéristique d'une "économie de pauvreté" où circulent de très faibles quantités d'argent, ce qui permet à tous d'avoir accès aux services. De même que l'on voit le paquet d'un kilo de sucre morcelé et revendu trois morceaux par trois morceaux (avec 30 % de bénéfice), ou les cigarettes dispersées à l'unité pour des clients qui ne pourraient faire l'effort d'investissement d'un paquet entier, l'artisan (producteur ou réparateur) travaille en général avec des marges bénéficiaires très faibles, voire nulles tant la concurrence est âpre : les clients sont plus attentifs au bas prix de la prestation qu'à sa qualité (tant pis si la réparation ne tient que quelques semaines, si on l'a obtenue pour quelques dizaines de francs CFA de moins). Cette souplesse économique est absolument vitale pour la survie des citadins, dont bien peu pourraient payer les prix du secteur moderne.

L'un des rouages essentiels de cette économie de l'artisanat, c'est l'exploitation des apprentis (formation qui se fait par l'imitation et la pratique, sans les bases théoriques qui permettraient une évolution ultérieure). Dans les pays de l'intérieur de l'Afrique occidentale et centrale (Mali, Burkina, Niger, Congo, Zaïre), l'apprenti paie sa formation en travaillant gratuitement de nombreuses années pour son patron et formateur ; celui-ci ne se presse évidemment pas de mettre sur le marché ses anciens disciples, qui deviendront automatiquement de nouveaux concurrents. De la Côte d'Ivoire au Cameroun (l'information manque sur les autres pays), l'apprenti doit, en plus, payer la formation qu'il reçoit, en argent liquide et en cadeaux (en bouteilles d'alcool en particulier). Au Togo, on observe que la pratique des contrats écrits entre le patron et son apprenti (ou plutôt ses parents) remonte au moins au début des années 1920 et la monétarisation généralisée aux environs de 1950.

Depuis quelques années, le recul de la scolarisation (depuis que la fonction publique a cessé de fournir emplois et promotion sociale, alors que le secteur privé moderne, étouffé par la crise, licencie ou, du moins, n'embauche pratiquement plus) a provoqué un net reflux des jeunes vers ce monde de l'apprentissage : les filles (moins nombreuses) vers la couture ou, secondairement, la coiffure, les garçons vers des métiers beaucoup plus diversifiés : menuiserie, mécanique, plomberie, électricité, couture également (chacun cousant pour son sexe)... Dans le même temps, devant l'afflux des candidats, les coûts de l'apprentissage ont flambé (ils ont au moins doublé en trois ou quatre ans à Lomé). Il est dificille de prouver que la qualité (déjà si médiocre) de la formation s'en est ressentie, mais il est fréquent de voir cette main-d'oeuvre surabondante être employée à bien autre chose que son apprentissage, aux besognes domestiques du patron, par exemple, ou à porter des planches à travers toute la ville, économisant ainsi un camion...

Mais avant de se scandaliser de cette surexploitation des jeunes, il faut bien voir que l'on n'a, actuellement, aucune solution de rechange à leur proposer (hormis un hypothétique retour - ou départ - à la campagne, mais quelles terres, quel outillage, quelles structures a-t-on à leur proposer ?). Outre sa fonction économique - permettre aux plus faibles revenus de bénéficier d'un minimum de prestations à très bas coûts - l'artisanat a donc actuellement une fonction sociale fort importante, celle d'amortisseur du chômage des jeunes (au moins dans le court terme, car le nombre d'artisans ainsi formés croît plus vite que la demande).

Peut-on agir sur ces deux problèmes, la médiocrité technique et la surexploitation des jeunes ? Très rares ont été, au Togo, les tentatives dans ce sens, vers un renforcement des petites activités privées : un Centre National de Promotion des Petites et Moyennes Entreprises a capoté par la faute d'une équipe incompétente ; un projet d'organisation des mécaniciens "deux roues" cherche à voir le jour ; une coopérative de menuiserie fonctionne à Notsé sous l'impulsion de l'Eglise Evangélique, une autre se prépare à Sokodé avec les Volontaires du Progrès ; un "Groupement" des métiers du bâtiment, lancé par le B.I.T. à Lomé, donne satisfaction. Bien peu de choses au total. Par contre, les tailleurs et couturières se sont organisés eux-mêmes en syndicat et ont réussi à imposer à l'ensemble de leurs adhérents un contrat unique pour les apprentis et surtout un examen technique au moment de leur "libération" (alors que, dans les autres corps de métier, rien ne garantit la compétence minimale des nouveaux artisans).

Ce remarquable exemple d'auto-organisation d'une profession artisanale est riche d'enseignements. Elle incite tout d'abord à ne pas se tromper de méthode, c'est-à-dire à fonder son action sur une analyse pertinente, en l'occurence celle de "secteur informel". D'autres vocables ont été proposés pour qualifier ce qui n'est pas le secteur moderne (public et privé : il y a entre eux bien des points communs, et aussi bien des actions communes, sociétés d'Etat et entreprises mixtes), et qui n'est pas non plus "traditionnel" : ces activités n'ont, en général, guère plus d'un demi-siècle d'existence.

Ce secteur n'a certes pas les "structures" de l'économie moderne (comptabilité écrite, en premier lieu : c'est sans doute le premier critère de sélection, mais aussi hiérarchie technique du personnel, application des lois sociales et fiscales, etc...), ce qui ne veut pas dire qu'il n'a pas - on vient de le voir - ses structures propres : l'expression de "non structuré" n'est donc guère satisfaisante. Celle, commode, d'"informel" est donc à prendre au sens de "non-formalisé" et, plus encore, "non-formalisable", c'est-à-dire échappant par nature aux règles que les Etats (et les Chambres de commerce) veulent imposer, ainsi que, le plus souvent, à ses appareils de statistique. On sait combien les Etats africains, forts, en général, sur les hommes, peuvent être faibles sur les choses, faute, en particulier, d'instruments d'observation et de contrôle. On peut à la rigueur, envoyer dans les rues des équipes de percepteurs pour prélever taxes et patentes ; mais nul ne dispose d'un corps de contrôleur pour vérifier ce qui se passe effectivement dans les milliers d'ateliers des grandes villes (à Lomé : environ 8 500) ou éparpillés dans la multitude des petits bourgs.

C'est dire que ne peut qu'échouer toute action qui serait fondée sur la coercition et non sur la persuasion, sur l'autorité qui tombe d'en haut (même dans les formes légitimes) et non sur une libre et confiante coopération, dans le respect des intérêts de chacun. Y compris l'intérêt des patrons à exploiter les apprentis : il serait vain et dangereux de prétendre l'abolir d'un trait de plume ; on ne peut qu'essayer de le limiter en le compensant, par exemple sous forme d'un troc "acceptation d'un statut moins défavorable pour les apprentis "contre octroi de l'aide publique" (un soutien technique et des possibilités de crédit, les deux besoins les plus criants du secteur artisanal). Il faut une juste appréciation des rapports de force, et aussi des interlocuteurs pertinents, pour pouvoir agir avec efficacité.

EN CONCLUSION

Une action de développement régional - et en particulier rural - qui ne veut pas dépendre des seuls instances publiques peut espérer trouver dans certaines des villes moyennes un minimum de capital d'initiative, une aptitude des bourgeoisies commerciales à valoriser les opportunités locales. Les plus petits centres et les gros villages n'ont à offrir que le potentiel d'emploi de leur secteur informel. Trop lié à la vie quotidienne et à ses rythmes de travail, le petit et micro-commerce ne paraît pas susceptible d'évolutions importantes. Par contre, l'artisanat, si émietté, si farouchement autonome qu'il soit, peut se structurer pour se transformer de l'intérieur, améliorer ses capacités techniques, maintenir son rôle d'accueil des jeunes et ne pas accroître ses coûts au-delà des faibles moyens de la masse de la population.

Membres de la délégation du Ghana

ANALYSE REGIONALE RURALE POUR PLANIFIER LES INTERVENTIONS: LE CADRE DE RECHERCHE DES ECHANGES RURAUX-URBAINS

PAR

AVROM BENDAVID-VAL[1]
6 FEVRIER, 1989

INTRODUCTION

Le cadre de recherche des échanges ruraux-urbains est un instrument pratique pour identifier les mesures permettant d'élargir et de diversifier les activités génératrices de revenus dans les régions rurales des pays en développement. (1) Ce cadre vise essentiellement à augmenter les revenus de la production et de la commercialisation agricoles et à multiplier ces revenus au sein de la région. Il part du principe que les échanges ruraux-urbains sont un mécanisme prépondérant dans la dynamique du développement rural et régional. Aux termes de cette dynamique, les revenus agricoles entraînent une demande pour des activités non-agricoles et les revenus tirés de ces activités créent, à leur tour, une demande plus forte pour une production agricole et non agricole. Ce cadre de recherche s'avère particulièrement utile dans les régions où l'on trouve surtout des exploitations agricoles de type familial et où il existe une production excédentaire.

Dans de telles régions, il y a des possibilités de développement dans les centres urbains et leurs régions avoisinantes qui permettent d'intensifier et de diversifier les échanges locaux ruraux-urbains de manière à profiter aux exploitants agricoles et à accroître les possibilités de revenus dans les

---

1/Avrom Bendavid-Val est professeur associé de recherche à l'Université Clark. Les travaux dont il est question dans le présent document ont été réalisés dans le cadre du Projet d'analyse des établissements et des systèmes de ressources (SARSA, d'après le sigle anglais), projet réalisé par l'Université Clark et l'institute for Development Anthropology. Il s'agit d'un projet de la Division du développement régional et des ressources, Office du développement rural et institutionnel, Bureau de la science et de la technologie, Agence des Etats-Unis pour le développement international. Les opinions présentées ici incombent uniquement à l'auteur.

petites villes. Dans le cadre de l'étude des échanges ruraux-urbains, on cherche à trouver les meilleures possibilités d'intervention que renferment les systèmes régionaux de production et d'échanges en place. Les résultats de la recherche permettent de planifier ces interventions de développement du secteur public mais peuvent aussi apporter des informations pour les investissements du secteur privé.

Les sections suivantes du présent document sont structurées de manière à familiariser d'abord le lecteur avec les aspects fondamentaux du cadre de recherche, puis présenter les régions du Kénya et de la Somalie où ce cadre a été appliqué et ensuite récapituler les résultats des études qui se fondent sur les grands principes du cadre de recherche pour présenter finalement les recommandations et les conclusions tirées de ces études. Les recherches faites avec ce cadre non seulement confirment son fondement et son utilité mais placent également les échanges ruraux-urbains dans une nouvelle optique soulignant leur rôle pivot dans le processus de croissance régionale et les conséquences pour les stratégies d'intervention du développement régional.

LE CADRE DE RECHERCHE DES ECHANGES RURAUX-URBAINS

Le modèle de base

Les exploitants agricoles commercialisent leurs excédents pour obtenir des revenus. Peu importe que les ventes se fassent au niveau de l'exploitation agricole, dans un entrepôt, à un point de collecte et rassemblage, sur un marché public, dans une usine ou un entrepôt d'une entreprise parapublique, il s'agit, en général, d'un échange rural-urbain: c'est-à-dire que l'essentiel des produits se destine aux marchés des centres urbains et que la plus grande partie de l'argent que reçoivent les exploitants agricoles en échange provient également des centres urbains. Ce revenu monétaire est ou pourrait être multiplié pour profiter à un plus grand nombre d'habitants. Le processus de multiplication régionale des revenus commence avec les achats des facteurs de production agricole et des biens de consommation dans les entreprises des villes, achats qui à leur tour sont source d'échanges supplémentaires entre et parmi les petites villes ainsi qu'entre les exploitations agricoles et les villes.

Par conséquent, le point de départ du cadre de recherche est un simple modèle composé de trois volets distincts du point de vue espace.

a. Production agricole au niveau de l'exploitation;
b. Trois grandes catégories d'activités économiques dans les petites villes qui constituent la base d'échanges avec les ménages d'exploitants agricoles:

- commercialisation des produits agricoles;
- fournitures des facteurs de production agricole;
- fournitures de biens et services pour lesquels sont dépensés les revenus nets; et

c. Flux de biens et d'argent correspondants entre les exploitations agricoles et les petites villes (systèmes d'échanges).

Dans l'optique de ce modèle de base, l'exploitation agricole familiale est une unité de production et de consommation d'où partent des produits commercialisés et/ou arrivent des facteurs de production et des biens et services achetés avec les revenus nets. Une filière de commercialisation pour les produits agricoles peut englober toute une chaîne d'échanges et de fonctions -- courtage, classification et groupage, transport, stockage, traitement, vente au détail, etc.-- opérations qui s'effectuent de manière successive à divers endroits. Parmi les facteurs de production agricole, on peut citer les outils, les fournitures, l'équipement, le crédit, l'information, la main-d'oeuvre, etc. Les dépenses prises sur les revenus nets concernent notamment l'alimentation, la santé, l'éducation, les services personnels, les articles ménagers, les transports, les améliorations dans la maison et les autres biens et services pour le ménage. Les échanges ruraux-urbains vont être différents suivant les types d'exploitations agricoles. Par conséquent, les systèmes d'échanges liés à la commercialisation agricole, à la fourniture de facteurs de production et aux dépenses de revenus nets peuvent varier grandement au sein d'une région. Quel que soit le cas, la recherche sur les échanges ruraux-urbains se concentre sur les articles et les modes d'échanges les plus importants pour une mobilisation très diversifiée des revenus.

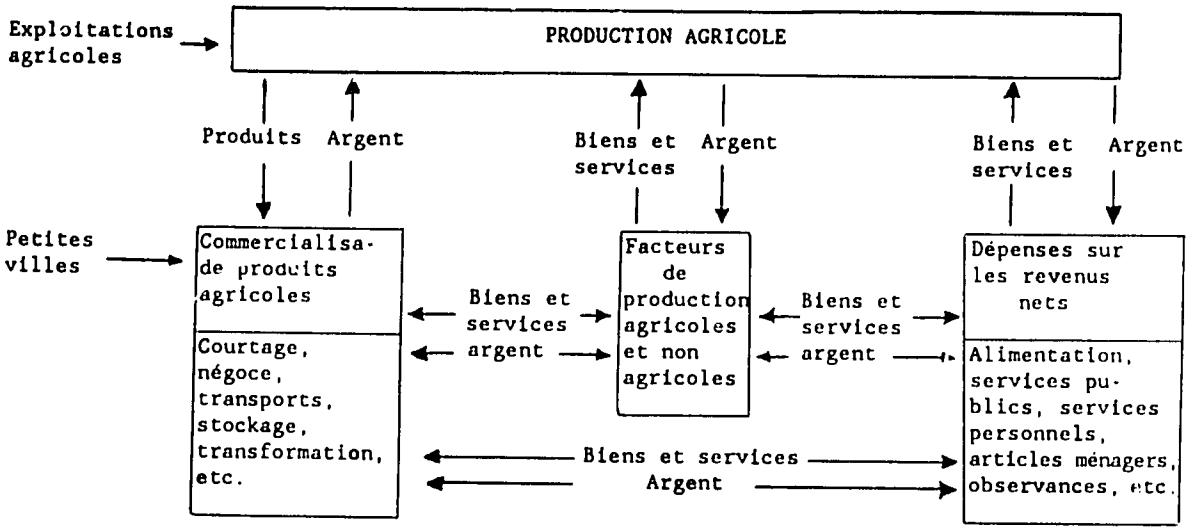


Diagramme 1
Le modèle fondamental des échanges ruraux et urbains

En tant que point de départ de la recherche, ce modèle de base tient à attirer l'attention sur les systèmes d'échanges les plus importants d'une région qui permettent de mobiliser les revenus actuels des ménages. Il ne vise pas à donner une représentation complète des flux de revenus et de dépenses au niveau régional. Par conséquent, les flèches horizontales dans le Diagramme 1 présentent les échanges multiplicateurs de revenus, après le premier, comme étant généralement intra ou inter-urbains même si de nombreux ménages qui en retirent des revenus peuvent être des exploitants agricoles. En plus, les facteurs de production représentés sont seulement ceux achetés au sein de la région; les dépenses sur les revenus nets sont uniquement celles effectuées localement et l'utilisation des revenus nets pour d'autres buts que l'achat local des biens et services du ménage, par exemple, les envois de fonds aux familles, les impôts, l'épargne et les investissements importants n'entrent pas dans le modèle de base. Ils sont néanmoins traités dans le cadre de la recherche, tel que nous le verrons plus tard.

Point de vue sur les systèmes des principaux articles de base

L'analyse d'une région spécifique demande que l'on traduise les concepts sous-jacents au modèle fondamental des échanges ruraux-urbains en termes

pertinents pour les systèmes régionaux des principaux articles agricoles de base. Le Diagramme 2, adapté à partir du modèle de base sur les échanges ruraux-urbains, représente un système régional pour les noix et l'huile de palme et constitue une illustration graphique du concept des systèmes d'articles de base tel qu'il est utilisé dans le cadre de la recherche sur les échanges ruraux-urbains.

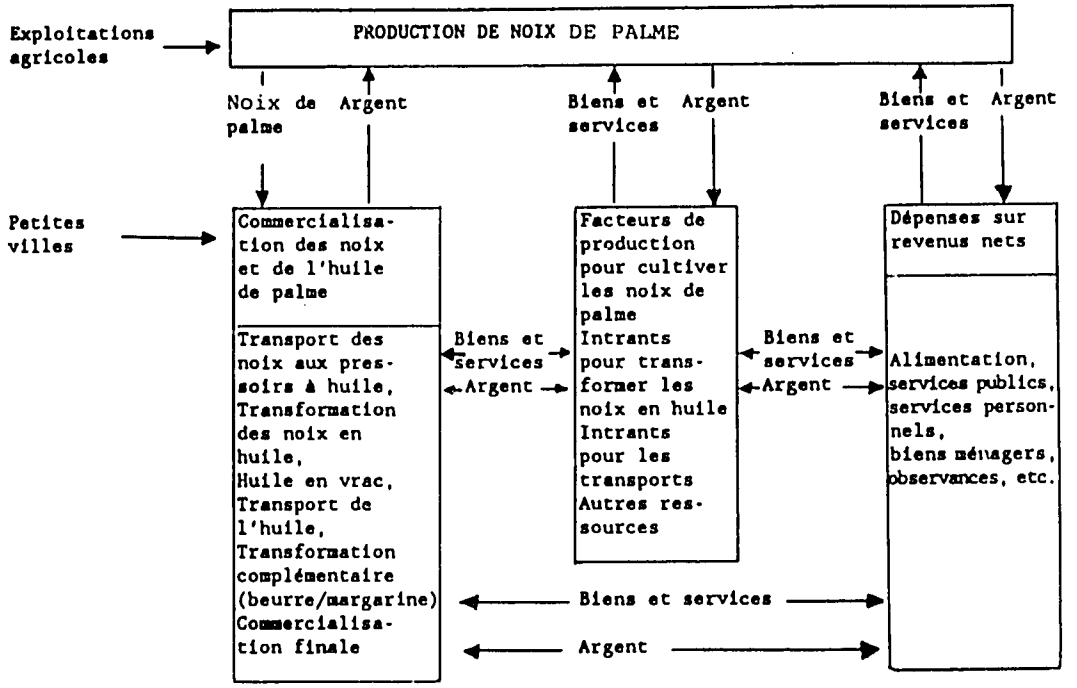


Diagramme 2
Système sur les articles de base: noix et huile de palme

Une fois que l'on a retenu trois ou quatre produits agricoles essentiels pour la région de l'étude, on suit tout au long de la filière de commercialisation, les fournitures des facteurs de production et ressources et les dépenses sur les revenus nets à chaque point d'échange aussi bien géographique qu'économique. Des données sont recueillies sur chaque lieu de transaction concernant les incitations économiques et les réponses à ces incitations: prix, quantités écoulées, marges bénéficiaires, etc. Généralement, on ne collecte pas indépendamment les données pour ces systèmes d'articles de base, mais on réunit toute une gamme de données à divers endroits de la région, données qui sont ensuite classées et analysées par article agricole.

Il suffit généralement d'analyser trois ou quatre articles pour avoir les données nécessaires sur les mécanismes de mobilisation et de multiplication des revenus dans une région, car la plupart des régions rurales des pays en développement ne commercialisent généralement qu'un petit nombre de produits. (2) Les ménages dans ces régions tirent pratiquement tous leurs revenus directement ou indirectement de la commercialisation et de la production de ces articles ainsi que des dépenses des revenus nets provenant de ces articles.

Influence du contexte

L'analyse des systèmes des principaux articles agricoles permet de dégager les indicateurs des différentes possibilités d'intervention. Mais ces indicateurs ne reflètent que des facteurs environnementaux au sens plus large qui conditionnent les incitations et les réponses. C'est dans ce contexte que devront se faire les interventions qui pourront être observées en dernier lieu au niveau des indicateurs économiques liés aux systèmes des principaux articles agricoles. Les principales catégories de facteurs dans ce contexte sont notamment:

- La structure sociale et les caractéristiques culturelles
- L'accès et la gestion des ressources naturelles
- L'infrastructure matérielle
- La technologie disponible
- Les revenus des ménages provenant d'autres sources
- La disponibilité des facteurs de production et des biens de consommation et services
- L'utilisation des revenus nets à d'autres fins que la consommation
- Les dispositions institutionnelles
- Les macro-politiques
- Les caractéristiques finales du marché

Dans les études des échanges ruraux-urbains, il convient de cerner dès le début les systèmes des principaux articles agricoles sur lesquels vont se concentrer les travaux de recherche. Parallèlement, il s'agit d'identifier les principaux facteurs environnementaux qui influencent les résultats économiques de ces systèmes. Par conséquent, lorsque les équipes chargées de faire des enquêtes sur le terrain pour les échanges ruraux-urbains collectent des informations sur les prix, les quantités et les autres mesures de production et d'échange, elles collectent par la même occasion des informations connexes sur les facteurs environnementaux.

Analyse en vue de choisir les interventions

On dégage les indicateurs pour d'éventuelles possibilités d'intervention par rapport à certains points spécifiques de transactions (ou d'activités qui

y sont associées) au sein des systèmes des principaux produits agricoles. S'agissant notamment des indicateurs suivants:

- faible productivité,
- prix élevés pour les facteurs de production,
- faibles prix à la production,
- marges de prix élevées,
- faible effet de multiplication des revenus, et
- importante différence entre les prix des articles de base au moment de la dernière transaction au sein de la région et les prix à l'extérieur de la région.

Une fois que l'on dispose de tels indicateurs, on peut analyser les données quantitatives et qualitatives concernant les principaux facteurs environnementaux. Le but de cette analyse est d'expliquer les indicateurs et d'émettre des hypothèses en ce qui concerne les types et l'emplacement des interventions qui pourraient élargir et renforcer les possibilités pour:

- accroître la production et les rendements pour les exploitants agricoles,
- augmenter la valeur ajoutée des entreprises non-agricoles,
- élargir le commerce entre les exploitations agricoles et les petites villes, et
- arriver à une plus grande multiplication régionale des revenus.

Les différentes possibilités d'intervention sont évaluées en calculant l'impact qu'elles peuvent avoir sur des mesures quantitatives à divers points de transaction des systèmes des principaux articles agricoles.

LES ETUDES D'ECHANGES RURAUX-URBAINS A KUTUS ET KISMAYO

On a procédé à des essais avec certains aspects du cadre de recherche lors du travail sur le terrain du projet SARSA en Equateur, aux Philippines et au Zaïre. Par la suite, le modèle a été intégralement appliqué dans les régions rurales du Kénya et de la Somalie. Une brève description de ces deux pays et de la nature des activités de recherche sur les échanges ruraux et urbains est donnée ci-après.

Région de Kutus, Kénya

La ville de Kutus est située dans le district de Kirinyaga, à environ une heure et demie en voiture au Nord-Est de Nairobi. La région étudiée se situe dans un rayon d'environ 7 km autour de la ville de Kutus qui est le seul centre urbain au sein de cette région. Plusieurs grandes routes revêtues qui convergent à Kutus relient ce centre urbain aux villes importantes du district

ainsi qu'aux villes secondaires et à Nairobi. Les terroirs agricoles avoisinants sont assez bien desservis par les routes rurales menant à Kutus.

La région de Kutus a une population d'environ 50.000 habitants dont un dixième vit dans la ville de Kutus. La région compte environ 1.300 ménages urbains et 4.500 familles d'exploitants agricoles. L'agriculture de la région est surtout pratiquée sur de petites superficies. Le café constitue la principale production mais on trouve également d'autres cultures relativement importantes. La région est assez prospère si l'on en juge d'après les normes du Kénya.

La recherche SARSA dans la région de Kutus a été effectuée en 1987-88. Elle s'est inscrite dans la stratégie de l'équilibre rural-urbain préconisé par le Gouvernement et du programme d'investissement du Centre de commerce et de production rurale (RTPC, d'après le sigle anglais). Ces initiatives visaient à promouvoir simultanément l'expansion agricole, l'entreprise non-agricole et les possibilités d'emploi, surtout dans les villes-marchés. La recherche avait pour objet d'étudier les types d'investissement pouvant être faits dans les villes RTPC et autour en utilisant la région de Kutus comme un cas pilote. La recherche devait également guider la réforme politique et la mise en oeuvre du programme RTPC.

Les principaux produits agricoles retenus pour l'étude étaient le café, le maïs et les tomates. On a choisi le café car c'est la principale culture d'exportation et la première source de revenus monétaires pour les exploitants agricoles. Le maïs est un aliment de base cultivé par tous les exploitants agricoles de la région, ce produit est également très commercialisé surtout par le biais des filières réglementées. Les haricots sont des cultures intercalaires avec le maïs; ils sont commercialisés dans les mêmes proportions et écoulés précisément de la même manière. Par conséquent, le système pour le maïs a pu servir de substitut pour le système des haricots. On a étudié les tomates car il s'agit d'une culture très commercialisée et représentative de plusieurs légumes cultivés surtout pour l'exportation et vendus par l'intermédiaire de marchés non réglementés.

La région de Kismayo, Somalie

Bien qu'elle soit située dans un pays voisin, la région de Kismayo offre un contraste frappant avec la région de Kutus. Elle regroupe les bas plateaux de la Somalie, définis par le parallèle à un degré au Nord, et s'étend sur une superficie d'environ 42.000 km2. La plupart des terres agricoles se trouvent autour du fleuve Jubba qui traverse la partie Est de la région, du Nord au Sud. Cette région est surtout couverte par des terrains de parcours. La ville portuaire de Kismayo, avec une population d'environ 60.000 habitants, est la plus grande ville de la région. Elle est située à 400 km au Sud de Mogadishu, distance qu'on peut parcourir environ en 8 heures par camion. La

région compte deux centres secondaires avec environ 25.000 habitants, 12 petites villes avec des populations dans une fourchette de 2.000 à 25.000 habitants et 27 petits bourgs avec moins de 2.000 habitants. Une route revêtue relie Kismayo aux deux centres secondaires et va jusqu'à Mogadishu. Des chemins en terre relient tous les autres centres urbains.

On estime que la population de la région s'élève à 400.000 habitants dont environ un tiers sont des gardiens de troupeaux et un peu plus d'un tiers des familles d'exploitants agricoles. On ne peut pas faire d'estimation fiable sur le revenu total des ménages, mais les enquêtes sur les échanges ruraux-urbains ont permis de situer approximativement à 55 dollars par habitant le revenu monétaire net par an que les fermiers et les gardiens de troupeaux touchent grâce à la vente des principaux produits de la région. La vallée basse du Jubba dans la région de Kismayo est une des rares zones agricoles prospères de la Somalie. Les bananes et le bétail de la région contribuent fortement aux recettes de devises étrangères du pays.

L'objectif de l'étude sur les échanges ruraux-urbains de 1987-88 dans la région était de dégager des données qui permettraient au Gouvernement, aux bailleurs de fonds et aux autres organismes de pouvoir juger des possibilités actuelles et éventuelles des zones rurales et urbaines de se renforcer mutuellement dans leur développement. On a retenu pour l'étude dans la région de Kismayo le bétail, article agricole dominant de la région; les bananes, article de plantation destiné à l'exportation; et le maïs, article de base cultivé dans les petites exploitations et destiné au commerce local.

RESULTATS DES ETUDES DE KUTUS ET KISMAYO

L'étude des échanges ruraux et urbains se fondait sur les hypothèses suivantes: (a) les dépenses des familles d'exploitants agricoles entraînent une multiplication régionale des revenus et créent une demande importante pour des biens et services urbains; (b) les revenus tirés de l'agriculture occupent une place centrale dans la croissance économique régionale; (c) les systèmes des différents produits ont des conséquences très différentes du point de vue expansion des exploitations agricoles régionales et revenus des ménages urbains. Ces hypothèses sont reformulées en questions ci-après assorties des résultats tirés des études des échanges ruraux et urbains dans les régions de Kutus et de Kismayo. Ces résultats non seulement exercent une influence sur ces aspects mais permettent également de comprendre dans un sens plus large la dynamique rurale-urbaine et son rôle dans le processus de développement rural.

Est-ce que les dépenses des familles d'exploitants agricoles permettent une multiplication régionale des revenus et créent une demande importante pour des biens et services urbains?

Le Tableau 1 récapitule les données des études sur les échanges ruraux-urbains des régions de Kutus et Kismayo concernant les dépenses de consommation moyenne des exploitants agricoles et des gardiens de troupeaux qui sont des rentrées de fonds pour les ménages régionaux. "Rentrées de fonds pour des ménages régionaux" signifie que les dépenses représentent des salaires ou des bénéfices pour les travailleurs, les producteurs, les négociants et les propriétaires de la région. Les estimations des rentrées de fonds se fondent sur les enquêtes de terrain qui suivent les transactions d'amont en aval. Le calcul des rentrées de fonds, qui est un indicateur du potentiel de multiplication des revenus, est une variable approximative qui remplace un authentique calcul de l'effet mutiplicateur.

Le tableau indique le montant de ces dépenses en tant que proportion de revenus moyens des exploitants agricoles et en tant que proportion de leurs dépenses de consommation totales. Le Tableau 1 indique également les proportions qui sont des rentrées de fonds pour tous les ménages régionaux par rapport aux proportions qui ne reviennent qu'aux ménages urbains dans chaque région.

En moyenne, les familles d'exploitants agricoles de la région de Kutus effectuent des dépenses de consommation qui représentent 40% de leurs revenus monétaires et 60% des dépenses totales de consommation sont des rentrées de fonds pour les ménages régionaux. Plus d'un tiers de ces dépenses représente des revenus pour les ménages de la ville de Kutus. Le Tableau 1 n'indique pas que cela représente environ 80% des revenus de la ville grâce aux dépenses de consommation des ménages régionaux. Un peu moins des deux tiers retourne comme revenus aux familles d'exploitants agricoles de la région par le biais de ventes alimentaires, salaires et revenus des entreprises non- agricoles.

Tableau 1
DEPENSES DE CONSOMMATION DES MENAGES D'EXPLOITANTS AGRICOLES ET GARDIENS DE TROUPEAUX DANS LES REGIONS DE KUTUS ET KISMAYO

	Dépenses de consommation par	
	Ménages exploit. agricoles Région de Kutus	Ménages expl. agr. et gardiens troup. Région de Kismayo
Dépenses de consommation des ménages qui représentent revenus pour:		
Ménages agricoles/urbains régionaux		
- en tant que % du revenu des ménages	40	68
- en tant que % des dépenses de consommation totales des ménages	60	56
Uniquement ménages urbains de la région		
- en tant que % du revenu des ménages	16	47
- en tant que % des dépenses de consommation totales des ménages	25	38

Source: Calculé à partir de la base des données de l'enquête pour SARSA, 1988a et 1988b.

Par conséquent, les données sur les dépenses de consommation des ménages dans la région de Kutus, surtout si l'on tient compte de la petite superficie de la région de l'étude et de sa proximité et de son accès facile aux villes plus grandes, suggèrent fortement que les dépenses des familles d'exploitants agricoles sont bien un facteur clé dans la demande pour les biens et services locaux. Les ménages, qu'ils soient ruraux ou urbains, retirent de nets avantages de ces dépenses et les données de l'étude permettent de penser que lorsque les niveaux de revenus des exploitants agricoles augmentent, la proportion de dépenses encourues localement a également tendance à augmenter dans une certaine mesure.

Dans la région de Kismayo, nettement plus de la moitié des dépenses de consommation des ménages d'exploitants agricoles et de gardiens de troupeaux combinées, représentant pratiquement 70% des revenus monétaires de ces ménages, sont encourues de manière à apporter un revenu pour les ménages de la région. Plus des deux tiers de ce montant représentent des rentrées de fonds pour les ménages urbains. D'autres données de l'étude indiquent que même si

les familles d'exploitants agricoles sont les plus pauvres de la région et que les gardiens de troupeaux sont les plus isolés, ensemble ils représentent pratiquement 40% des revenus des ménages urbains locaux provenant des dépenses de consommation des ménages régionaux. Si l'on ajoute à cela les dépenses de consommation des ménages d'exploitants agricoles qui vivent dans les petites villes, cette proportion s'élève à environ 64%. (3) En outre, les ménages dans les petites villes retirent environ un quart de leurs revenus des dépenses de consommation des familles d'exploitants agricoles et des gardiens de troupeaux; un autre quart revient aux ménages d'exploitants agricoles et de gardiens de troupeaux mais la plus grande partie des échanges prend place dans les deux petites villes.

Les études sur les échanges ruraux-urbains dans les régions de Kutus et Kismayo cherchaient à expliquer la situation actuelle. On peut seulement déduire, à partir des données, qu'un accroissement des revenus des ménages agricoles entraînerait un accroissement notable dans les revenus des ménages de la région ainsi qu'une demande considérable pour les biens et services urbains. Les travaux d'autres chercheurs qui se sont penchés sur ces relations, les plaçant dans d'autres optiques, étayent cette hypothèse. Par exemple, Hazell et Roell (1983) ont trouvé qu'un accroissement de 10% dans le revenu des ménages d'exploitants agricoles entraînerait une augmentation de 13,4% dans les dépenses encourues pour les biens et services ruraux (y compris les petites villes) dans les zones rurales au Nigéria et un accroissement de 20,5% en Malaisie. Freeman et Norcliffe (1980), dans le cadre de leur étude de 50 villes-marchés dans la province centrale du Kénya ont constaté que 70% en moyenne des ventes des entreprises non-agricoles étaient faites auprès de ménages d'exploitants agricoles situés dans un rayon de 7 km.

Est-ce que les revenus tirés de l'agriculture jouent un rôle pivot dans la croissance économique régionale?

C'est un fait connu que l'agriculture ne représente souvent qu'une partie, même assez fréquemment moins de la moitié, du revenu monétaire total des exploitants agricoles. (4) On peut donc se demander quelle est l'importance des revenus provenant de l'agriculture comparés à d'autres sources pour la multiplication des revenus et l'investissement au niveau régional qui sont le soubassement de la croissance économique de la région.

Si l'on en juge d'après les études effectuées sur les régions de Kutus et Kismayo, il semblerait que les revenus agricoles sont non seulement très importants mais même essentiels si l'on se place aux quatre points de vue suivants:

premièrement, ils représentent une partie importante des revenus des ménages d'exploitants agricoles et, par conséquent, la base d'une

proportion substantielle des dépenses de consommation des exploitants agricoles;

- deuxièmement, de nombreuses sources de revenus non-agricoles pour les ménages dépendent indirectement des revenus tirés de l'agriculture:
- troisièmement, le niveau d'investissement des ménages agricoles dans des entreprises urbaines dépend, du moins au départ, des niveaux de revenus tirés de l'agriculture;
- quatrièmement, pour de nombreux ménages urbains, les revenus de l'agriculture assurent la base qui permet de se lancer dans des entreprises et de prendre des risques.

Le Tableau 2 indique que les ménages d'exploitants agricoles dans les régions de Kutus et Kismayo ne retirent en fait qu'un tiers de leurs revenus monétaires de leurs exploitations. Par contre, si l'on ajoute les salaires agricoles, l'agriculture représente plus de la moitié du revenu moyen des exploitants agricoles dans les deux régions. Bien que les gardiens de troupeaux dans la région de Kismayo soient occupés à toutes sortes d'activités, pratiquement 90% de leurs revenus monétaires proviennent du gardiennage des troupeaux. Qui plus est, les données des études sur les échanges ruraux-urbains indiquent qu'au fur et à mesure que le revenu des exploitants agricoles augmente, la proportion provenant de l'agriculture continue à augmenter même si le montant provenant d'autres sources augmente lui aussi.

De nombreuses sources de revenus non-agricoles dépendent indirectement des revenus provenant de l'agriculture car elles sont directement liées aux activités agricoles commerciales. L'ampleur de ces activités dépend des revenus qu'en retirent les exploitants agricoles. Le Tableau 3 indique les relations entre les ventes finales des produits agricoles et les revenus tirés de la fourniture des facteurs de production agricole et de la commercialisation des produits dans les régions de Kutus et Kismayo. Le tableau indique que pour chaque vente finale de produits agricoles s'élevant à 5 shillings, les ménages qui sont chargés de la fourniture des facteurs de production ou de la commercialisation des produits (y compris, fournitures aux fournisseurs et agents de commercialisation) gagnent entre 27 et 60 shillings. Entre 37 et 70% de ces recettes représentent des rentrées de fonds pour les ménages urbains.

Tableau 2
PROPORTION DES REVENUS DES EXPLOITANTS AGRICOLES ET DES GARDIENS DE TROUPEAUX PROVENANT DE L'AGRICULTURE OU DU GARDIENNAGE DES TROUPEAUX

	Pourcentage du revenu moyen des ménages provenant de		
	Propre ferme, propre troupeau	Salaires agricoles ou pour gardiennage	Total
Exploit. agricoles de la région de Kutus	33	23	56
Exploit. agricoles de la région de Kismayo	35	19	54
Gardiens de troup. de la région de Kismayo	87	0	87

Source: Calculé à partir de la base de données de l'enquête SARSA, 1988a et 1988b.

Les systèmes de commercialisation ruraux-urbains sont très limités dans les régions de Kutus et Kismayo. Dans la région de Kutus, le café est commercialisé par le biais d'un système de coopératives national auquel ne participe pas la ville de Kutus. Les fournitures des facteurs de production pour les planteurs de café s'effectuent par le biais du même système. Ces facteurs sont utilisés par les exploitants pour toutes leurs cultures. Le maïs est commercialisé par l'intermédiaire d'un organisme parapublic et il est interdit de transformer le maïs, sauf pour l'utilisation familiale. Dans la région de Kismayo, les exploitants qui cultivent le maïs n'utilisent pratiquement pas de facteurs de production. En plus, pendant les meilleures années de récolte, ils ne commercialisent que 30% de leurs cultures, ce qui représente uniquement 50% de la demande locale. L'offre et la demande varient grandement, du point de vue endroits et quantités, avec le niveau de pluviosité chaque année. Par conséquent, il n'existe pas de système de commercialisation régional bien établi pour les négociants locaux. Les fournitures vétérinaires et les aménagements de forage pour le bétail sont souvent effectués par les services publics. Si l'on tient compte de cela, les chiffres du Tableau 3 sont remarquables et indiquent qu'il y a de bien meilleures possbilités lorsqu'il existe des sytèmes de commercialisation. Là aussi, les résultats des études sur les échanges ruraux-urbains des régions de Kutus et Kismayo confirment les conclusions auxquelles sont arrivés d'autres chercheurs qui ont étudié la question sous des ontiques différentes.

Par exemple, Haggblade et al. (1987), se fondant sur des données provenant de douze pays africains et quatre pays asiatiques, ont constaté une forte corrélation entre la croissance dans le revenu agricole par membre d'une famille d'exploitation agricole et l'emploi rural non- agricole. Dans le cadre d'une étude sur la région du fleuve Muda en Malésie, Bell, Hazell, et Slade (1982) ont constaté que pour chaque dollar gagné directement dans l'agriculture, quatre-vingt cents de valeur ajoutée étaient créées indirectement dans l'économie locale non-agricole. Krishna (1976), Mellor et Mudahar (1974) et Rangarajan (1982) ont signalé des conclusions analogues.

Tableau 3
RECETTES REGIONALES NON-AGRICOLES PROVENANT DE LA VENTE DES PRINCIPAUX ARTICLES AGRICOLES

	Recettes locales cumulées par ventes finales de 100 shillings*					
	Fourniture de facteurs de production		Commercialisation		Total	
	Région entière	Seulement ville(s)	Région entière	Seulement ville(s)	Région entière	Seulement ville(s)
Ventes par						
Exploitants agricoles de la région de Kutus	19	5	8	5	27	10
Exploitants agricoles de la région de Kismayo**	29	16	13	13	42	29
Gardiens de troupeau de la région de Kismayo	28	10	32	19	60	29

* Comprend les ventes aux consommateurs finals au sein de la région et les premières transactions de ventes, soit ventes finales ou intermédiaires, à l'extérieur de la région.
** Les ventes des plantations de bananes ne sont pas comprises pour dans les données de la région de Kismayo car les plantations font parties d'une enclave avec pratiquement pas de facteurs de production, de commercialisation ou de recettes nettes pour la région sauf la main-d'oeuvre.
Source: Calculé à partir de la base de données de l'enquête SARSA 1988a et 1988b.

Les informations recueillies tout au long de l'enquête pour les études de la région de Kutus et Kismayo indiquent que l'expansion économique régionale

et indirectement liée aux revenus agricoles sans que cela apparaisse dans la consommation actuelle des ménages ou les échanges commerciaux et n'est donc pas comprise dans le modèle de base des échanges ruraux et urbains. Nous avons signalé auparavant qu'environ deux tiers des dépenses de consommation des familles d'exploitants agricoles représentent des rentrées de fonds pour les ménages agricoles de la région de Kutus grâce aux ventes alimentaires, salaires et recettes des entreprises non-agricoles. En fait, 37% des revenus des ménages agricoles de la région de Kutus proviennent de professions indépendantes dans les villes qui rapportent des revenus aussi bien pour les ménages agricoles que pour les ménages urbains.

Le Tableau 4 indique qu'entre 20 et 30% des ménages d'exploitants agricoles et de gardiens de troupeaux dans les régions de Kutus et Kismayo possèdent des entreprises non-agricoles. Ces entreprises sont généralement situées dans des locaux et représentent des investissements matériels dans les économies des petites villes. La nature des données de l'enquête ne permet pas de déterminer de manière précise la proportion des entreprises qui se trouvent dans les villes de la région mais les observations sur le terrain et les renvois à d'autres données d'études indiquent que la vaste majorité de ces entreprises se situent effectivement dans les villes régionales. En outre, les ménages agricoles de la région de Kismayo qui vivent dans les petites villes ne sont pas représentés sur le Tableau 4. Les données de l'enquête indiquent que la proportion de ménages agricoles propriétaires d'entreprises non-agricoles est bien plus élevée, pouvant aller jusqu'à 50%, et qu'en général ces ménages gèrent leurs activités non-agricoles dans les petites villes où ils vivent.

Tableau 4
MENAGES RURAUX POSSEDANT DES ENTREPRISES NON-AGRICOLES

	Pourcentage qui possède des entreprises non-agricoles
Ménages agricoles dans la région de Kutus	21
Ménages agricoles dans la région rurale de Kismayo	28
Ménages de gardiens de troupeaux dans la région de Kismayo	22

Source: Calculé à partir de la base de données de l'enquête pour SARSA 1988a et 1988b.

Les données de l'étude indiquent une corrélation entre l'investissement dans les entreprises urbaines par ménage agricole et les niveaux de revenus agricoles. Dans la région de Kutus, la proportion des ménages agricoles qui possèdent des entreprises en ville allait de 0% pour les ménages dans le quintile le plus pauvre jusqu'à 45% pour les ménages dans le quintile de revenu agricole le plus élevé. On ne dispose pas de données comparables pour les exploitants agricoles de la région de Kismayo, mais parmi les ménages de gardiens de troupeaux, 82% de ceux qui possèdent un magasin en ville et 64% de ceux qui ont d'autres affaires en ville faisaient partie du tiers des ménages de l'échantillon avec le revenu le plus élevé.

Les interviews avec les exploitants agricoles ont indiqué que ceux-ci avaient bien calculé leurs investissements qui sont effectivement fonction des niveaux de revenus tirés de l'agriculture. Lorsque les revenus agricoles augmentent, les exploitants investissent souvent dans des entreprises non-agricoles pour diversifier leurs sources de revenus et compenser les risques liés à une trop grande dépendance de l'agriculture, cela leur permet également de retirer des rendements élevés des capitaux investis. Au fur et à mesure qu'ils prospèrent grâce à ces activités diverses, ils ont tendance à faire des investissements plus importants dans la production agricole. Ces conclusions concordent avec les résultats de Freeman et Norcliffe (1980), Haggblade et al. (1987), Kitching (1977), et d'autres.

Les revenus de l'agriculture figurent également dans les stratégies économiques générales de nombreux des ménages urbains. Le Tableau 5 indique qu'une proportion relativement élévée des ménages dans les petites villes dans les régions de Kutus et Kismayo pratiquent l'agriculture et gardent les troupeaux et un plus grand nombre encore touchent un salaire pour ces activités. Les interviews avec les ménages des villes dans les régions de Kutus et Kismayo indiquent que, dans de nombreux cas, les valeurs sociales, l'héritage et les possessions de la famille jouent un rôle important et expliquent que de nombreux ménages en ville possèdent des fermes ou des troupeaux. Peu importe, ces biens sont pris très sérieusement et leur rendement entre dans les calculs de risques pris par ces ménages pour les entreprises urbaines.

Tableau 5
MENGAGES URBAINS PRATIQUANT L'AGRICULTURE OU GARDANT DES TROUPEAUX

	Pourcentage des revenus tirés de*	
	Exploiter sa propre ferme, garder son propre troupeau	Salaire pour travail agricole ou garder les troupeaux
Ménages urbains dans la région de Kutus	32	15
Ménages urbains dans la région de Kismayo	50	20

* Certains ménages peuvent être en même temps travailleurs indépendants et salariés pour les activités agricoles.
Source: Calculé à partir de la base de données de l'enquête pour SARSA pour 1988a et 1988b.

Est-ce que les systèmes de différents produits agricoles ont des conséquences très différentes en ce qui concerne l'accroissement des revenus des ménages de la région?

On pourrait être tenté de répondre intuitivement par l'affirmative et pourtant les études régionales considèrent souvent l'agriculture comme un agrégat économique. Faut-il donc analyser les caractéristiques séparées et les possibilités de multiplication de revenus de la fourniture des facteurs de production, de la commercialisation et des dépenses de consommation pour différents produits agricoles d'une région? Le Tableau 6 nous permet de comparer trois types d'indicateurs des régions de Kutus et de Kismayo qui aident à répondre à cette question.

Tableau 6
INDICATEURS DE POSSIBILITES DE MULTIPLICATION DES REVENUS REGIONAUX POUR LES PRINCIPAUX ARTICLES AGRICOLES

	Pourcentage de rentrées de fonds pour les ménages régionaux provenant de		
	Achat de facteurs de production	Marges de commercialisation	Caractéristiques des dépenses de consommation liées aux revenus nets des producteurs
Région de Kutus			
café	45	24	GA, H
maïs	50	78	PA, F
tomates	40	50	?, ?
Région de Kismayo			
maïs	96	58	PA, ?
bananes	48	36	--0--
bétail	91	61	PA, ?
lait	81	91	PA, F

GA/PA = Grands achats/petits achats
H/F = Responsabilité d'achat hommes/femmes
* Fondé sur les données finales régionales, telles que décrites dans Tableau 3.
Source: Calculé à partir de la base de données de l'enquête SARSA 1988a et 1988b.

Il est frappant de noter combien dans la région de Kismayo les achats de facteurs de production pour la culture des bananes qui représentent des rentrées de fonds pour les ménages régionaux sont faibles comparés aux achats de facteurs de production pour les autres produits agricoles. Il est également frappant de noter que ce niveau se situe dans la même fourchette qui s'applique à tous les autres produits agricoles dans la région de Kutus. Les facteurs de production autres que la main-d'oeuvre pour la production de bananes dans la région de Kismayo et pour tous les produits agricoles dans la région de Kutus sont fournis dans le cadre d'arrangements monopolistiques avec des organisations nationales qui fonctionnent essentiellement à l'extérieur des économies régionales. Si, à Kutus, les négociants privés peuvent vendre des facteurs de production agricole, ils ne sont guère encouragés à le faire à cause des contrôles de prix qui ne leur permettent pas de réaliser des marges bénéficiaires suffisantes. Par conséquent, la multiplication régionale des

revenus provenant de la vente des facteurs de production pour ces articles agricoles est limitée essentiellement pour des raisons macro-politiques. En ce qui concerne le maïs, le bétail et le lait dans la région de Kismayo, la multiplication de revenus locaux provenant des dépenses pour les facteurs de production est limitée principalement par les niveaux de production et les techniques de production connexes.

Les revenus pour les ménages régionaux provenant de la commercialisation des principaux articles agricoles sont nettement plus faibles pour le café dans la région de Kutus et pour les bananes dans la région de Kismayo que pour les autres produits agricoles. Cela est également dû à la situation monopsone qui contourne largement les économies régionales. Le maïs dans la région de Kutus est vendu à de petits marchands sur le marché libre pour la consommation locale et par l'intermédiaire de négociants plus importants pour le compte d'organisations parapubliques qui exportent les produits régionaux. On peut constater que les négociants locaux participent activement à ces échanges car les marges de commercialisation du maïs représentent d'importantes rentrées de fonds pour les ménages régionaux. Dans la région de Kutus, les tomates sont surtout cultivées pour les marchés extérieurs vers lesquels elles sont acheminées surtout par des négociants qui résident à Nairobi. Cela explique les niveaux modestes de revenus locaux provenant de la commercialisation des tomates.

Les rentrées de fonds au niveau local provenant de la commercialisation du maïs sont inférieures à ce qu'elles pourraient être pour les raisons susmentionnées. Un système d'approvisionnement local plus fiable encouragerait davantage les échanges locaux. Le chiffre pour le bétail est un peu plus faible à cause de l'oligopsone détenu par les compagnies commerciales localisées à Mogadishu qui contrôlent le marché d'exportation. Le volume absolu de recettes locales provenant de la commercialisation du lait est limité essentiellement à cause d'une faible capacité de production et de commercialisation pour ce produit extrêmement périssable.

Malheureusement, on ne dispose que de peu de données d'enquêtes fiables en ce qui concerne les dépenses de consommation liées aux recettes nettes provenant de produits agricoles particuliers dans les régions de Kutus et Kismayo. Toutefois, les données indiquent que les dépenses de consommation importantes des ménages par exemple les frais scolaires, les soins médicaux, les grandes dépenses pour les habits et les biens de consommation durables tendent à avoir une incidence moins élevée sur la multiplication des revenus régionaux que les dépenses de consommation journalières telles que les aliments, l'habillement ordinaire, les biens de consommation fongibles, le transport et les services fonctionels. Les travaux de construction constituent souvent une exception. En ce qui concerne l'Afrique, Downing et Santer (1988) lors de leur examen approfondi des différentes études de cas et de leur analyse complémentaire des données provenant des enquêtes sur les

échanges urbains-ruraux de la région de Kutus souligent trois autres points pertinents. Premièrement, il arrive fréquemment que les femmes et les hommes dans les familles d'exploitants agricoles sont chargés de cultures différentes. Deuxièmement, les femmes et les hommes contrôlent souvent l'utilisation des recettes provenant de leurs cultures respectives. Troisièmement, les femmes ont tendance à utiliser leurs revenus pour des petits achats ménagers qu'elles effectuent près de leur domicile alors que les hommes font des achats plus importants pour lesquels ils se déplacent plus loin.

La troisième colonne sur le Tableau 6 donne les caractéristiques des dépenses de consommation effectuées avec les recettes nettes à la production provenant des principaux articles agricoles. Dans la région de Kutus, les paiements aux exploitants agricoles pour le café sont versés en sommes forfaitaires plusieurs fois par an. Cela, conjugué au fait que les exploitants agricoles peuvent obtenir des crédits pour leurs achats de consommation en fonction des comptes qu'ils détiennent dans la coopérative de café et que ce produit est généralement planté par les hommes, signifie que les revenus du café sont surtout utilisés pour les grands achats. Mais les planteurs de café sont parmi les plus prospères de la région et, par conséquent, une grande partie des constructions des ménages et des constructions en vue d'investissement sont financées par les recettes nettes provenant du café.

Le maïs est un produit de base. Il est généralement stocké après la moisson et les 41% de la moisson dans la région de Kutus qui sont commercialisés sont vendus en petites quantités lorsqu'on a besoin d'argent pour les dépenses. Les faits indiquent que le maïs est souvent cultivé par les femmes et que les dépenses liées aux recettes nettes du maïs ont un impact très important sur la multiplication des revenus régionaux. Les tomates qui sont vendues localement sont avant tout une culture commerciale dans la région de Kutus. Les données dont on dispose sur l'utilisation des recettes nettes provenant des tomates sont peu concluantes en partie parce que le volume absolu des recettes et la superficie consacrée aux tomates étaient relativement modestes au moment de l'enquête.

Dans la région de Kismayo, la plupart des cultivateurs de maïs sont pauvres et les recettes tirées de la petite partie de la moisson qui est vendue sont utilisées pour les achats quotidiens dont une grande partie représente des revenus pour les ménages régionaux. Dans l'ensemble, les recettes nettes des bananes vont à l'extérieur de la région. Les recettes nettes du bétail sont généralement utilisées pour les travaux d'entretien domestiques et apportent des revenus complémentaires importants dans la région. Les gardiens de troupeaux les plus aisés investissent souvent dans les économies urbaines de la région, mais certains faits anecdotiques suggèrent qu'ils transfèrent également une partie de leurs revenus à

l'extérieur de la région. La production de lait se situe près des centres urbains, surtout les grands centres, où ce produit est commercialisé. La production et la commercialisation incombent aux femmes et les recettes nettes sont généralement utilisées pour de petits achats qui ont un impact important sur la multiplication des revenus locaux.

Par conséquent, les systèmes de ces divers produits comportent des possibilités très différentes pour encourager l'expansion et la diversification économique régionale. Pour certains de ces produits, on pourrait obtenir les avantages les meilleurs et les plus rapides en prenant des mesures qui augmenteraient la participation locale à la fourniture des facteurs de production et aux activités de transformation et de commercialisation. Pour d'autres, la priorité serait d'améliorer l'accès des exploitants agricoles à un plus grand choix de biens et services locaux, et pour d'autres encore qui sont déjà bien intégrés dans l'économie régionale, il conviendrait de prendre des mesures pour qu'ils démarrent des entreprises. Saisir les meilleures possibilités demande que l'on connaisse l'impact d'une culture et les caractéristiques d'un produit, les caractéristiques du point de vue espace, les rôles des femmes et des hommes, les technologies, les systèmes sociaux, les modes de commercialisation, les cadres institutionnels et les macro-politiques uniques à chaque système de produits.

RECOMMANDATIONS DES ETUDES ET CONCLUSIONS

Les recommandations d'intervention tirées des recherches sur les échanges ruraux-urbains effectuées dans les régions de Kutus et Kismayo dans le cadre du projet SARSA sont présentées sous forme récapitulative dans le tableau 7: On a fait seize recommendations pour la région de Kutus et vingt et une pour la région de Kismayo. Le tableau présente dix exemples pour chacune des régions. Une discussion plus approfondie des recommandations, leur bien-fondé et impact est présentée dans SARSA (1988a et 19988b).

La première colonne du tableau 7 indique le système d'articles agricoles qui correspond le mieux à chaque recommandation; c'est-à-dire, le système de produits pour lesquels les indicateurs se sont le mieux révélés. Mais dans tous les cas, les avantages iraient bien au-delà du système particulier des produits agricoles pour encourager une multiplication des revenus et une croissance économique plus importante dans la région et dans de nombreux cas ces interventions seraient également avantageuses pour les producteurs d'autres articles agricoles.

Les interventions recommandées ne constituent pas une stratégie et elles ne sont pas non plus données en ordre de priorité. En fait, ce sont des interventions qu'on soumet à la réflexion des responsables locaux et nationaux pour qu'ils puissent décider parmi les priorités et les affectations de

ressource compétitives. Pourtant, ces interventions renferment une approche stratégique visant à améliorer les fonctions qui incombent au secteur public en vue de soutenir l'activité économique constructive du secteur privé. Les recommandations qui semblent hazarder des conjonctures sur les forces du marché comme, par exemple, de petits locaux pour des ateliers à Kutus, se rapportent en fait à des initiatives des collectivités locales pour que celles-ci encouragent des activités du secteur privé pour lesquelles il existe une demande et une capacité d'investissement ainsi que des barrières provenant ailleurs que du marché.

La colonne finale dans le Tableau 7 spécifie le principal objectif de chaque intervention conformément aux résultats visés par les interventions des échanges ruraux urbains mentionnés à la fin de la section II. Là aussi, la plupart des interventions répondront à plus d'un des quatre objectifs. Par exemple, "privatiser les soins vétérinaires et les travaux de forages" dans la région de Kismayo permettrait non seulement une plus grande multiplication des revenus régionaux mais augmenterait également les rendements pour les gardiens de troupeaux puisque l'on réduirait ainsi les coûts des facteurs de production et on améliorait la disponibilité de ceux-ci.

Les interventions sont regroupées en trois catégories: investissement matériel, capitaux institutionnels et macro-politique. Les investissements matériels à eux seuls bien qu'étant bénéfiques n'arriveront à réaliser qu'une partie de leur potentiel à cause du contexte politique et institutionnel actuel des régions de Kutus et Kismayo. En fait, ce sont les réformes macro-politiques qui sont les plus suceptibles parmi les interventions régionales d'avoir l'impact le plus important et le plus immédiat du point de vue mobilisation des revenus dans les deux régions. Les études sur les échanges ruraux urbains conjuguées aux recommandations d'intervention spécifique apportent d'amples preuves à cet effet.

Tableau 7
INTERVENTIONS RECOMMANDEES AUX FINS D'ETUDES
DANS LES REGIONS DE KUTUS ET KISMAYO

Système Objectif article agr.	Intervention	premier
	REGION DE KUTUS	
	Investissement matériel	
Tous	Certaines infrastructures commerciales à Kutus	AEEAV
Tous	Locaux ou petits ateliers à Kutus	AMMRG
Café	Dépôt pour ramassage et facteurs de production pour le café à Kutus	AEEAV
Café	Améliorer les tronçons de routes dans le Nord	AREA
Tomates	Dépot pour entasser en gros la marchandise	AVANA
Tomates	Améliorer les tronçons de routes dans le Sud-Est	AREA
	Capitaux institutionnels	
Tous	Fonds de roulement pour prêts aux petites entreprises à Kutus	AMMRG
Tomates	Coopérative de commercialisation des tomates à Kutus	AVANA
	Macro-politique	
Tous	Allégement des contrôles pour les prix des facteurs de production agricole	AEEAV
Mais	Allégement des contrôles sur la commercialisation des prix du maïs	AREA
	Investissements matériels	
Tous	Remise en état des routes reliant les petites et grandes villes	AMMRG
Tous	Extension du réseau électrique à la ville de Jamaame	AMMRG
Maïs	Mini-périmètre d'irrigation agricole près du fleuve Jubba	AREA
Bétail	Forage complémentaire à des lieux stratégiques	AREA
Bétail	Améliorer les routes de desserte pour les petites villes	AEEAV
	Capitaux institutionnels	
Maïs	Gestion participative de l'utilisation de l'eau du fleuve	AREA
Lait	Coopérative de commercialisation du lait à Kismayo	AREA

Tableau 7
INTERVENTIONS RECOMMANDEES AUX FINS D'ETUDES
DANS LES REGIONS DE KUTUS ET KISMAYO
(suite)

REGION DE KISMAYO

	Macro-politique	
Tous	Alléger les contrôles de prix pour les produits	AVANA
Bananes	Libéraliser la commercialisation et l'approvisionnement en facteurs de production	AEEAV
Bétail	Privatiser les soins vétérinaires et les opérations de forage	AMMRG

AREA = Augmenter les rendements pour les exploitants agricoles
AVANA = Augmenter la valeur ajoutée non agricole
AEEAV = Augmenter les échanges exploitations agricoles-villes
AMMRG = Augmenter par d'autres moyens la multiplication des revenus régionaux

Etant donné que les études des échanges ruraux-urbains dans les régions de Kutus et Kismayo prêtent une attention particulière aux échanges ruraux urbains, au système des principaux articles agricoles et au contexte et à son influence, elles ont souligné les relations entre les macro-politiques particulières et le processus de croissance économique locale. Par exemple, l'étude de la région de Kutus a apporté des preuves empiriques montrant que les contrôles des prix et de la commercialisation entravent les possibilités d'échanges ruraux-urbains même si le Gouvernement fait des investissements importants pour étendre le rôle des villes-marchés. Dans la région de Kismayo, les politiques publiques qui cherchent à maximiser les recettes en devises étrangères ont des effets adverses sur la situation économique et la base de ressources de la région, elles freinent, de surcroît, les énergies productives dont dépendent ces recettes. Les études sur les échanges ruraux-urbains rendent inéluctable la conclusion selon laquelle l'objectif d'expansion et de diversification économique dans les régions rurales demande au préalable des réformes et investissements complémentaires aux niveaux national et local.

Les études sur les échanges ruraux-urbains ont placé les relations entre les zones rurales et urbaines dans une nouvelle perspective. Avant même que les études ne soient entreprises, la plupart d'entre nous aurait convenu que le concept d'un développement séparé entre les zones rurales et urbaines n'est pas valide et que les villes et leur arrière pays ont des liens au niveau de la production, de la commercialisation et de la consommation qui dans une très large mesure rendent interdépendante leur expansion économique. Mais les

études ont révélé un tissu multi-dimensionnel d'interdépendance économique et ménagère très intriqué dont on n'avait pas jusqu'à présent mesuré l'ampleur.

Ce tissu se modifie constamment et ne peut peut-être jamais être déroulé complètement aux fins d'analyses: Les ménages d'exploitants agricoles possèdent des entreprises en villes, les ménages urbains possèdent des exploitations agricoles, les ménages d'exploitants agricoles vivent dans des villes, les citadins retirent des salaires d'entreprises rurales agricoles et non-agricoles, les membres des ménages d'exploitants agricoles gagnent des salaires dans les entreprises en ville, ect. La main-d'oeuvre, les capitaux et les articles de base vont et viennent entre l'arrière pays et la ville en quête du meilleur rendement, hésitant entre les risques à court et à long terme et répondant aux impératifs sociaux-culturels. Les activités économiques des exploitations agricoles et des villes sont reliées de manière organique non seulement en tant qu'entité indépendante mais également en tant que composante des économies des ménages qui sont autant d'entreprises diversifiées. Le calcul de l'optimum économique risque d'être assez évasif.

Cela témoigne fortement en faveur de stratégies de développement régional qui visent à améliorer les marchés locaux en diminuant les coûts des transactions et en supprimant les barrières à l'entrée et à la mobilité des ressources -- c'est-à-dire en améliorant l'efficacité des structures du marché et en facilitant l'expansion du marché -- plutôt qu'à instaurer des stratégies qui tentent de définir et de desservir directement les meilleurs intérêts économiques des ménages régionaux. Pour planifier des interventions conformes à cette approche, les études des régions de Kutus et Kismayo confirment l'utilité d'un cadre de recherche tel que celui sur les échanges ruraux-urbains qui est de petite envergure, axé sur les systèmes, qui ne constitue pas une norme, qui est orienté vers les échanges ruraux-urbains et qui peut être élargi progressivement et de manière cohérente pour répondre aux nouveaux besoins.

NOTES

(1) Les bases théoriques des échanges ruraux-urbains ont été décrites pour la première fois par le même auteur dans "Means, Motivators and Markets in Rural Regional Development" (Bar-El et al. 1987). Depuis, on a entrepris, dans le cadre de SARSA, des travaux de recherche sur le terrain concernant les échanges ruraux-urbains au Kénya, en Somalie et au Zaïre. Ces travaux ont permis de perfectionner et d'élaborer les échanges ruraux-urbains dont il est question dans le présent document. L'auteur était le directeur des études sur le terrain mais de nombreux associés du projet SARSA ont participé à ces travaux et ont contribué à l'élaboration du cadre de recherche. Le nom de ces personnes figure dans SARSA (1987, 1988a, 1988b). Les résultats des travaux sur le terrain de SARSA ont été synthétisés par Jeanne Downing et Gerald Karaska avec l'auteur de ces lignes dans SARSA (1988c), dont proviennent

certaines parties de ce document. En outre, ce travail a bénéficié de l'assistance de Eric Chetwynd, John Grayzel, et Daniel Dworkin, du Bureau du développement rural et institutionnel de l'USAID.

(2) Les études des échanges ruraux-urbains au Kénya, en Somalie et au Zaïre ont indiqué que les trois principaux produits agricoles représentaient environ 90% des revenus agricoles moyens pour les exploitants agricoles des régions de l'étude.

(3) Les petites villes son définies en raison de leur fonction dans la région de Kismayo mais la plupart ont une population qui se situe dans la fourchette des 2.000 à 8.000 habitants.

(4) De nombreux auteurs renvoient à ce fait. Notamment Freeman et Norcliffe (1980), Haggblade, et al. (1987), Bureau international du travail (1982), Kitching (1977), et Matlon (1979).

REFERENCES

Bar-El, Raphael, Avrom Bendavid-Val et Gerry Karaska (éds.). 1987. Patterns of Change in Developing Rural Regions. Boulder, Co. Westview Press. Pages 9-20.

Bell, Clive, Peter Hazell et Roger Slade. 1982. Project Evaluation in Régional Perspective: A Study of an Irrigation Project in Northwest Malaysia. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Downing, Jeanne et Jennifer Santer. 1988. Women in Rural-Urban Exchange: Implications for Intervention Identification and Methodology. Rapport des activités de recherche de SARSA pour l'USAID. Worcester, MA: Clark University.

Freeman, Donald B. et G.B. Norcliffe. 1980. "Nonfarm Activities in Market Centres of Central Province, Kenya." Canadian Journal of African Studies, Vol. 14, No. 3, pages 503-517.

Haggblade, Steve, Peter Hazell, James Brown. 1987. Farm Nonfarm Linkages in Rural Sub-Saharan Africa: Empirical Evidence and Policy Implications. Document de travail No. ARU 67 du Département du développement agricole et rural, Washington, D.C.: Banque mondiale.

Hazell, Peter et Ailsa Roell. 1983. Rural Growth Linkages: Household Expenditure Patterns in Malaysia and Nigeria. Rapport de recherche No. 41. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.

Bureau international du travail. 1982. Rural-Urban Gap and Income Distribution (A Comparative Sub-Regional Study): The Case of Lesotho. Addis Ababa, Ethiopie: Bureau international du travail, Programme de formation professionnelle en Afrique.

Kitching, G.N. 1977. Economic and Social Inequality in Rural East Africa: The Present as a Clue to the Past. Monographie No. 1 du Centre for Development Studies. Swansea: Université de Swansea.

Krishna, Raj. 1976. Rural Unemployment: A Survey of Concepts and Estimates for India. Document de travail des services de la Banque No. 23. Washington, D.C.: Banque mondiale.

Matlon, Peter J. 1979. Income Distribution Among Farmers in Northern Nigeria: Empirical Results and Policy Implications. Document sur l'économie rurale en Afrique No. 18. East Lansing: Michigan State University, Department of Agricultural Economics.

Mellor, John W. 1976. The New Economics of Growth. Ithaca, NY: Cornell University Press.

Mellor, John W. et Mohinder Mudahar, 1974. Stimulating a Developing Economy with Modernizing Agricultural Sector: Implications for Employment and Economic Growth in India. Document périodique No. 76 de l'économie agricole de Cornell. Ithaca, NY: Cornell University.

Rangarajan, C. 1982. Agricultural Growth and Industrial Performance in India. Rapport de recherche No. 33. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.

SARSA (A. Bendavid-Val, S. Geinstfeld, B. Rassas et M. Silberfein). 1987. Rural-Urban Dynamics in the Bandundu Region of Zaire. Rapport de recherche SARSA pour l'USAID. Worcester MA: Clark University.

SARSA (A. Bendavid-Val, H. Evans, B. Lewis, M. Murray et P. Ngau). 1988a. Rural-Urban Exchange in Kutus Town en Its Hinterland. Rapport de recherche SARSA pour l'USAID et le Gouvernement du Kénya. Worcester, MA: Clark University.

SARSA (A. Bendavid-Val, M. Cullen, H. Evans et P. Little). 1988b. Rural-Urban Exchange in the Kismayo Region of Somalia. Rapport de recherche SARSA pour l'USAID et le Gouvernement de la Somalie. Worcester, MA: Clark University.

SARSA (A. Bendavid-Val, J. Downing et G. Karaska). 1988c. Rural-Urban Dynamics Synthesis Report. Rapport SARSA pour l'USAID. Worcester, MA: Clark University.

La délégation Mauritanienne

GROUPE FRANCHOPHONE NO. 1

"Comment renforcer la politique de développement rural de manière à prendre en compte les facteurs que sont les villes marchés"

Question No. 1. Quelle politique de développement rural pour renforcer les villes marchés?"

a. Organisation de l'espace rurale

Sur le plan humain: Par l'organisation des paysans en coopératives afin qu'ils bénéficient de ristournes pouvant financer les petits projects d'équipements. Par une bonne politique de formation à la gestion, sous-tendue par une alphabétisation fonctionelle.

Sur le plan matériel: Par la création de centres de collectes de produits agricole et de magasins de stockage et par la création de pistes pour faciliter l'écoulement des produits.

Sur le plan technique: Par la vulgarisation de nouvelles techniques

b. Décentralisation des services au profit du monde rural

Question No. 2. Quels sont les obstacles à la mise en oeuvre d'une politique coordonnée pour la planification cohérente d'un programme?

Il y avait deux sortes d'obstacles à la mise en oeuvre d'une bonne politque coordonnée pour la planification cohérente d'un programme.

1. ECONOMIQUES ET TECHNIQUES

- Modicité de moyens financiers
- Manque d'infrastructures
- Faiblesses du système de commercialisation des produits agricoles
- Absence de prix incitateurs
- Faiblesse des structures nationales de recherche.

2. POLITIQUES ET INSTITUTIONNELS

- Mauvaise intégration des projets
- Non implication des populations dans la conduite des projets
- Absence de concertation et de coordination entre le pouvoir central et les instances d'exécution au niveau local
- Absence de décentralisation du pouvoir de décision
- Identification insuffisante des besoins réels des populations par les cadres nationaux.

- Insuffisance de l'étude des programmes à soumettre aux Bailleurs de Fonds.
- Insuffisance de liasons recherche/développement

Question No. 3. Quelles sont les actions qui doivent être entreprises dans le cadre de l'élaboration d'une politique et de la planification d'un programme pour assurer une meilleure intégration des villes marchés dans des stratégies?

- Assurer une décentralisation effective sur les plans financiers, matériels et humains en renforçant les pouvoirs locaux.

- Associer les populations locales à l'identification et à l'élaboration des projets

- Assurer la sensibilisation et la formation de l'ensemble des acteurs (paysans coopérateurs - femmes productrices et femmes commerçantes)...

- Elaborer une politique de prix incitateurs aux producteurs.

- Mettre en place des infrastructures adaptées au niveau local (routes, magasins de stockage).

- Garantir des débouchés aux produits locaux

- Promouvoir les produits locaux

- Développer des unités de transformation dans les villes marchés.

GROUPE FRANCOPHONE NO. 2

"Le renforcement de la politique de développement urbain lié aux besoins du développement rural"

Comme préalable à toutes discussions, nous avons tenu à nous accorder sur le contenu du concept "villes marchés". Devant les difficultés à faire le consensus sur une approche, les approches analytiques (prenant en compte les distinctions opérées entre les villes) et globalisantes (prenant en compte l'ensemble du systême urbain donc même les capitales des Etats, centres d'échanges).

Question No. 1. Quelles sont les politiques nécessaires pour mieux intégrer le développement rural dans une politique de développement urbain?

Le renforcement des villes-marchés passe, après l'adaptation des critères et leur définition à chaque pays, par l'élaboration de politique de :

1. réforme insitutionnelle et administrative comme la décentralisation que permet l'autonomie administrative et financière.
2. restructuration de l'armature urbaine mettant en relief les fonctions économiques.
3. promotion de leur dynamique interne.
4. désenclavement des campagnes.
5. développement ou appui de leurs vocations productives originelles.
6. mécanisation agricole.
7. recherche agricole.
8. promotion et garantie des prix à la production.
9. formation des producteurs.
10. formation et emploi des jeunes ruraux.
11. formation et emploi des femmes.
12. transport urbain et régional.
13. promotion de l'emploi dans ces villes pour améliorer les revenus des citadins.

14. agriculture orientée en fonction des besoins des populations vivant dans ces villes.

Mais l'élaboration de ces différentes politiques n'est pas sans rencontrer des obstacles.

Question No. 2. Quels sont les obstacles à l'élaboration d'une politique coordonnée de développement urbain que mène à une planification cohérente d'un programme?

1. difficultés d'élaboration de stratégies de développement local intégré.

2. absence de plans cadastraux.

3. absence de banques de données socio-économiques.

4. conflits dans les rapports de production.

A ces quatre premiers obstacles s'ajoutent des insuffisances :

5. insuffisance et/ou inadéquation des schèmas de développement urbain.

6. insuffisance des ressources financières.

7. insuffisance et ou mauvaise répartition des ressources humaines dans les zones rurales.

8. manque de coordination dans les actions interministérielles.

Manque de concertation avec les acteurs notamment des petits producteurs lors de l'élaboration des programmes d'action. Ceci entraîne le désinteressement de ces acteurs ou des actions dispersées.

Cette situation est aggravée par :

9. l'incohérence des politiques de financement des gouvernements et des bailleurs de fonds.

Tous ces obstacles constatés peuvent être contournés grâce à certaines actions.

Question No. 3. Quelles sont les actions qui doivent être entreprises dans le cadre de l'élaboration d'une politique et de la planification d'un programme pour mieux les intégrer dans la planification du développement urbain?

1. identifier des critères des villes marchés.

2. élaborer des stratégies de développement local intégré quelque soient les difficultés.

3. élaborer des plans cadastraux pour assurer une bonne gestion financière.

4. améliorer l'infrastructure rurale urbaine et régionale.

5. accompagner les transferts de compétences de moyens adéquats.

6. mettre en place une fiscalité locale pour promouvoir le développement des villes marchés.

7. mettre en place une réglementation et une politique de promotion des petits exploitants.

8. assurer une bonne coordination des actions entre des ministères pour promouvoir le développement des villes marchés.

9. identifier et mettre en relief dans le cadre des schèmas de développement urbain les infrastructures, les équipements et autres services pouvant favoriser le développement économique des villes marchés.

10. établir et identifier les projets en associant êtroitement les populations pour éviter d'éventuelles résistances et assurer un bon accueil des projets.

11. répartir de manière adéquate les ressources humaines dans les zones rurales en fonction des besoins de développement économique et social.

12. promouvoir l'utilisation et le contrôle des instruments et poids de mesure.

13. faciliter l'accès à la terre.

14. promouvoir des politiques nationales de développement des villes marchés et assurer une coordination des politiques de financement des bailleurs de fonds.

15. mise en place d'infrastructures commerciales et de filières financières.

16. faire un diagnostic civique qui consiste dans la collecte de données sur les indicateurs du développement urbain et dans la constitution de banques de données.

17. favoriser le développement des services nécessaires au monde rural : crédit, administration.

18. introduction des technologies de transformation de produits agricoles.

19. améliorer l'habitat.

20. mise en place des équipements socio-culturels et éducatifs.

21. faciliter l'accès au crédit.

22. faciliter l'accès aux intrants : pesticides, engrais, semences, outils...

23. distribuer l'énergie et l'eau au profit du monde rural.

24. assurer le transport urbain et régional.

25. entretenir les pistes agricoles.

26. organiser les producteurs.

27. former les producteurs.

28. mise en place de mouvements coopératifs.

29. création d'unités de stockage et de conditionnement des produits.

GROUPE ANGLOPHONE No. 1

"Renforcer les politiques de croissance rurale et de développement urbain de manière à prendre en compte les facteurs que sont les villes marchés"

Question No. 1: Quels politiques et programmes sont nécessaires pour renforcer le lien entre les villes marchés et le développement rural?

Politiques et programmes de soutien:

1. Etablir des critères de sélection des centres de croissance pour le développement rural. Les centres de croissances sont des villes marchés qui connaissent déjà une certaine croissance au niveau de leurs activités ou qui ont le potentiel d'arriver à cette croissance.

Exemple de la Gambie; trois villes qui sont au carrefour des réseaux de commerce et de transport dans un[illegible].

2. Mettre sur pied des politiques spécifiques pour les centres qui ont été choisis. Ces politiques devraient envisager l'utilisation des terres dans et autour de la ville marché, les types d'investissements nécessaires dans l'infrastructure dans et autour de la ville marché (par exemple, routes principales et routes de desserte, électricité, alimentation en eau, aménagement de stockage pour les produits agricoles, structures de marché et infrastructures sociales, équipement éducatif et sanitaire, etc.)

   Le programme de mise en oeuvre de ces politiques demande que l'on prenne les bonnes décisions d'investissement qui accordent la priorité aux mesures pouvant accélérer la croissance des villes marchés.

3. Promouvoir le développement agricole, c'est-à-dire encourager une production excédentaire pouvant être commercialisée.

   Ce développement peut être réalisé avec une bonne politique de commercialisation qui encourage les exploitants agricoles à produire davantage. Cela demande qu'on dispose de la gamme des facteurs de production afin de pouvoir augmenter les rendements.

   Une fois que l'on a choisi la politique de promotion de la production agricole, il convient de mettre en place le programme qu'il faut pour mettre en oeuvre cette politique.

   Cette politique, suivant les circonstances particulières d'un pays, peut consister à fixer un prix plancher pour un article agricole donné et les organismes chargés de la commercialisation et les négociants privés vont acheter les produits à ce prix, tout en sachant que la concurrence est la meilleure solution pour tout le monde, exploitants agricoles, négociants, etc. car elle permet d'utiliser le plus efficacement possible les maigres ressources.

On peut également, dans le cadre d'un programme qui encourage la production excédentaire, organiser des coopératives agricoles pour mobiliser les ressources nécessaires pour acheter les facteurs de production agricole nécessaires en vue d'augmenter les rendements.

4. Délimiter clairement les pouvoirs et responsabilités en matière de prise de décisions -- par exemple, les questions relevant du pouvoir central et celles relevant des collectivités locales. Il est important que les décisions de politique qui ont des conséquences directes pour les habitants et l'espace se prennent de concert avec les collectivités locales.

Le programme de mise en oeuvre de cette politique peut demander un renforcement des compétences des collectivités locales en matière de réalisation de projets de développement ainsi qu'une meilleure connaissance des possibilités de développement économique de la région.

5. Renforcer l'autonomie financière et l'indépendance au niveau local.

Le programme de mise en oeuvre de cette politique peut prévoir que les usagers des équipements mis en place par les autorités des villes marchés payent des redevances et peut également prévoir la création de caisses d'épargne rurales pour pouvoir mobiliser les capitaux nécessaires aux fins de développement.

6. Coordonner les buts spatiaux et sectoriels du développement rural. S'assurer que les projets et politiques sectoriels sont compatibles.

Question No. 2: Quels sont les obstacles qui entravent la formulation de ces politiques ou la planification des programmes?

Obstacles ou contraintes:

1. Insuffisance de données ou d'informations pour étayer les décisions politiques et la planification des programmes.

2. Pénurie des ressources nécessaires pour mettre en place les politiques et les programmes, pouvant s'agir d'un manque de personnel qualifié, d'un manque de compétences administratives, d'une pénurie de ressources financières, etc.

3. L'opposition entre certains intérêts bien établis et les changements proposés dans les politiques et leurs programmes connexes.

Il s'agit ici d'une opposition provenant d'une part des normes et traditions socio-culturelles et d'autre part des groupes et structures politiques en place. Cela se traduit surtout par une apathie politique face aux changements qui s'avèrent peut-être nécessaires.

4. La question de l'accessibilité -- on se trouve ici devant le dilemme équité ou rentabilité -- comment répondre aux demandes régionales qui peuvent être contraires à l'utilisation la plus rentable des maigres ressources.

5. Manque de participation des habitants au processus décisionnel aux niveaux régional ou national.

   Les décisions en ce qui concerne le niveau local sont prises dans la capitale.

   Les décisions en ce qui concerne le niveau rgonal sont prises et données d'en haut c'est-à dire dans la capitale.

6. Manque d'harmonie entre les politiques sectorielles et spatiales.

Question 3: Quelles sont les mesures nécessaires pour venir à bout de ces obstacles de manière à mieux intégrer les aspects de la croissance rurale dans la planification du développement urbain et à mieux intégrer les facteurs des villes marchés dans les stratégies de la croissance rurale?

1. Effectuer des enquêtes statistiques pour réunir les données nécessaires (recensement et autres types d'enquêtes).

   - A cette fin, il faudra peut-être faire appel aux bailleurs de fonds pour une assistance technique à court terme.

   - Il s'agit de mettre en place des compétences locales de collecte et d'analyse des données qui pourront être maintenues dans le temps.

   - Il s'agit de coordonner toutes les activités de collecte des données (par les bailleurs de fonds et les organisations gouvernementales) en établissant une banque de données centrale, ce qui permettra de combiner toutes les données sectorielles au sein d'une seule organisation.

2. Mettre sur pied des programmes de formation permettant d'acquérir les compétences nécessaires dans le moyen et long terme.

   - Une assistance technique à court terme peut être nécessaire de la part des bailleurs de fonds.

   - Les programmes devraient comporter un mécanisme de recouvrement des coûts aux fins d'assurer leur pérennité, peut-être par le truchement d'un système de redevances.

   - Une réforme administrative en vue de renforcer les compétences pour la planification et la mise en oeuvre des politiques et programmes des municipalités et villes marchés.

3. Insister sur la formation, dispensée sous diverses formes, y compris les campagnes par mass média, les séminaires pour certains fonctionnaires, les programmes d'échange, afin de diffuser l'information, surtout celle concernant les avantages possibles de ces politiques et programmes.

   - Encourager la création de nouvelles associations qui représentent tous les participants au système de commercialisation rural. Les villes marchés et les localités qui mobilisent plus de ressources devraient attirer des investissements complémentaires -- il s'agirait d'un système qui assure sa propre survie et qui donne la préférence à la rentabilité et non à l'équité.

   - Inclure autant que possible les groupes qui existent de manière à ce qu'ils bénéficient aussi de certains des changements proposés.

   - Démocratiser -- élection de politiciens qui soutiennent les politiques et programmes favorisant le développement des villes marchés et la croissance rurale.

   - Effectuer de meilleures analyses étayées par danvantage de données pour convaincre les politiciens à changer de point de vue et partant de reconnaître les avantages des changements de politiques proposés. Il s'agit surtout d'insister sur les aspects spatiaux de leurs programmes sectoriels.

4. Reconnaître qu'il s'agit d'un compromis et qu'il y a des limites aux réalités politiques dont il faut tenir compte. Certaines ressources peuvent être allouées à la région même si cela ne constitue pas leur meilleure utilisation.

   - "Réorienter" le point de vue des responsables politiques.

   - "Eduquer" les responsables politiques pour leur montrer les éventuels coûts et avantages des politiques et des changements proposés.

5. Décentraliser le pouvoir, permettre une plus grande autonomie locale, entreprendre un processus de réforme politique.

   - Election locale des responsables, réforme administrative, autonomie financière au niveau local: pouvoir de mobiliser et d'utiliser les ressources conformément aux priorités et besoins locaux.

   - Encourager la création de groupes d'auto-assistance locaux afin de mobiliser les ressources pour pouvoir atteindre les objectifs.

6. Coordonner la formulation des politiques entre les ministères sectoriels en prêtant une attention particulière aux implications spatiales de ces politiques sectorielles.

   - Il est nécessaire que les politiques spatiales et sectorielles soient cohérentes.

GROUPE FRANCOPHONE NO. 3

"Renforcement de l'efficacite des partenaires sur le terrain"

Le groupe III a jugé nécessaire de définir le concept de ville-marché, et pour ce groupe, la ville-marché peut-être considerée comme une agglomération ou un centre dont la position géographique et les activités principales favorisent les échanges de produits agricoles et non-agricoles entre son hinterland (arriére-pays) et les autres centres urbains.

Son rayon d'action peut être local, régional national et international.

Question No. 1. Quels roles doivent jouer les collectivités locales et le secteur privé (formel et informel) pour dynamiser les villes marchés?

Quels sont donc les rôles des opérateurs pour rendre une ville-marché dynamique?

A) Rôles des collectivités locales:

- La collectivité doit mettre en place des infrastructures de base (voie de desserte, construction et/ou aménegement des marchés, magasins de stockage, sanitaires...)

- Concevoir et orienter des programmes de développement de la région,

- Organiser, transformer, et commercialiser les produits agricoles,

- Créer des conditions favorables à l'émergence du secteur privé formel et informel,

- Favoriser l'expression des populations,

- Asssurer la sécurité des personnes et des biens.

B) Rôles du secteur privé:

- Participer à la commercialisation des produits agricoles (achat, transport, vente),

- Participer à l'approvisionnement en produit de première nécessité,

- Servir de support et d'aide à la réalisation des objectifs de développement.

Question No. 2. Quels sont les obstacles qui s'opposent:

- à l'efficacité des collectivités locales?
- au dynanisme du secteur privé formel?
- au dymanisme du secteur privé informel?

L'expérience des différents pays a montré que les villes marchés tout comme le secteur privé (formel et informel) exerçant dans ces localités rencontrent des difficultés.

Les obstacles suivants ont été identifiés:

Les obstacles au développement:

A) Au niveau des collectivités locales

- Incohésion sociale et politique
  - Opposition au tendances politiques
  - Conflicts ethniques, religieux

- Insuffisance des moyens financiers
- Lourdeurs et tracasseries administratives
- Mauvaise gestion des ressources disponibles

B) Au niveau du secteur privé formel et informel

- Manque d'infrastructure de base
- Manque de support administrafif
- Ressources financières peu disponibles
- Manque d'informations sur les prix et sur les débouchés
- Manque de personnel qualifié
- Manque de créativité
- Aléas climatiques ne permettant pas le garantie de la production
- Incertitudes du marché
- Réseaux de commercialisation inadéquats
- Absence de politique d'incitation de l'initiative privée
- Insécurité des personnes et des biens

Question No. 3. Quelles sont les actions qui doivent être entreprises dans le cadre de l'élaboration d'une politique et de la planification d'un programme pour mieux les intégrer dans la planification du développement urbain?

Pour lever ces différents obstacles et accoître la vitalité des villes-marchés, les actions prioritaires suivantes sont recommandées.

Au renforcement

A) de la capacité de gestion des collectivés locales:

- Formation du personnel
- Conception et élaboration des programmes d'action réalistes,
- Rendre effective la décentralisation,

- Mise en place des techniques appropriées pour la mobilisation des ressources financières,
- Création des unités génératrices de revenus

B) secteur privé (formel et informel):

- Adapter le code des investissements,
- Alléger la procédure administrative,
- Inviter et encourager l'investissement du secteur privé national,
- Accélérer la formation des nationaux dans la gestion des affaires,
- Faciliter l'accès au crédit humain,
- Renforcer et déconcentrer les chambres de commerce,
- Encourager la diversification des activités.

C) participation des femmes:

- Sensibilisation et formation pour amener les femmes à entreprendre des activités lucratives,

- Accélérer leur regroupement par catégories socio-professionnelles,
- Faciliter leur accès au crédit et à la propriété foncière,
- Constituer des fonds de garantie,
- Implanter des crêches dans les villes-marchés.

GROUPE ANGLOPHONE No. 2

"Renforcer les compétences des intervenants dans le domaine"

Si l'on veut mettre en place des villes marchés dynamiques, on a besoin au niveau local de services et de personnes dans le secteur commercial capables de réaliser efficacement un certain nombre d'activités.

Question 1: Quels rôles devraient jouer les responsables des collectivités locales et du secteur privé (formel et informel) dans la mise en place de villes marchés dynamiques?

a. les collectivités locales sont légalement tenues de mettre en place l'infrastructure de base, marchés, centres sociaux, écoles, etc.;

b. on ne peut pas s'attendre à ce que le secteur privé installe l'équipement et fournisse le matériel et les services;

c. les collectivités locales doivent encourager les initiatives du secteur privé, lui facilitant par exemple l'acès aux ressources et à l'information;

d. les collectivités locales doivent connaître le potentiel des zones et promouvoir une utilisation maximale des ressources, surtout dans le domaine agricole;

e. les collectivités locales doivent répondre aux besoins et aspirations des groupes locaux aussi bien urbains que ruraux; et

f. les collectivités locales doivent encourager le dialogue avec le secteur privé.

Question 2: Quels sont les obstacles entravant le bon fonctionnement des collectivités locales?

a. les collectivités locales sont limitées par le manque de pouvoir, de responsabilité, de ressource, d'information et de personnel qualifié pour réaliser ces fonctions;

b. les ordres du jour politiques sont différents (entre le niveau local et national): les responsables locaux sont nommés par le Gouvernement central; la politique nationale ne répond pas aux besoins locaux; l'affectation des ressources favorise les priorités du Gouvernement central;

c. des structures gouvernementales très centralisées signifient qu'on prend du retard au niveau des décisions et qu'on ne tient pas toujours compte des besoins locaux;

d. il peut y avoir conflit entre les responsables traditionnels et les responsables des collectivités locales; et

e. l'évasion fiscale dans le secteur privé et la corruption parmi les autorités officielles.

Quels sont les obstacles qui freinent le dynamisme du secteur privé?

a. les collectivités locales harcèlent le secteur privé avec des règlements excessifs, de longues procédures d'approbation et des contrôles répititifs;

b. il existe des conflits entre les éléments du secteur privé, informel contre formel, on cherche à contourner le système, d'où perte d'efficacité;

c. manque d'infrastructures: voirie, structure de marché et entretien;

d. manque de diffusion de l'information sur les ressources, les possibilités, etc.;

e. manque de stabilité politique;

f. manque d'accès au crédit; et

g. communication irrégulière avec le Gouvernement quant aux questions importantes pour le secteur privé.

Question 3: Quelles sont les mesures nécessaires pour renforcer les services et les capacités de gestion au niveau local?

a. Il convient d'apprendre aux représentants officiels locaux l'importance des secteurs formel et informel. A cet effet, il serait bon de dispenser une formation des formateurs pour les responsables officiels et un apprentissage et une formation sur le tas dans le secteur informel;

b. L'information doit être diffusée du niveau local jusqu'à la base si l'on veut faciliter les rapports, la collaboration et le dialogue. Les décisions seront plus judicieuses si elles reposent sur des informations;

c. les collectivités locales devraient faire des études pour identifier les obstacles et mettre au point des plans pour venir à bout de ces obstacles;

d. Il convient de prendre des mesures pour changer les politiques publiques qui nuisent aux petites entreprises (secteur informel). Pour cela, il sera peut-être nécessaire de faire des études et de créer des syndicats d'entreprises;

e. Les collectivités locales devraient identifier des avantages et s'assurer que des avantages existent pour ceux qui cherchent à passer du secteur informel au secteur formel

f. Améliorer les systèmes de commercialisation et de transport par le biais d'études qui cernent les domaines problèmatiques et proposent des solutions;

g. Mobiliser une épargne locale pour disposer de crédit au niveau local;

h. Améliorer les systèmes commerciaux et inclure toutes les marchandes et productrices par le biais d'une formation et de la création d'associations ou coopératives de femmes;

i. Améliorer les avantages pour les femmes en établissant une structure tarifaire équitable et en leur permettant de posséder leur propre matériel (par exemple les véhicules)

j. Encourager le dialogue entre le Gouvernement et le secteur privé (associations de marché)

GROUPE FRANCOPHONE NO. 4

"Stratégies d'investissement dans les villes-marchés en vue de la promotion du développement rural"

Le groupe IV conscient de la disparité des situations socio-économiques entre les différents pays de l'Afrique Sub-Saharienne et dans les Etats au niveau des diverses localités estime que la nature des investissements prioritaires qu'il convient de mettre en place dans une perspective dynamique des échanges "villes-marchés" - zone rurale doit procéder obligatoirement d'une étude préalable.

Cette étude doit permettre, en considérant que la problématique du développement des villes en vue du développement rural, est un aspect d'une problèmatique globale du développement national, et à l'intérieur du pays du développement régional:

- la mise en évidence des goulots d'étranglement,
- la détermination des équipements nécessaires et des actions à mener,
- la mise en place des stratégies d'investissement.

Après des discussions fructueuses et poussant plus loin leurs investigations les membres du groupe ont convenu que quelque soit la région ou le pays, la fonction de ville-marché ne peut être valable pour une localité que dans la mesure où il y existe 4 types d'équipements ou structures, à savoir:

1) Des équipements de base qui sont relatifs à:
   - l'adduction de l'eau
   - la production et la distribution de l'électricité

2) Des structures d'appui à la production rurale agricole et non agricole à savoir :
   - un centre d'encadrement des paysans et des artisans
   - un centre d'approvisionnement en input et d'aménagement des parcelles agricoles
   - des services de réparation des matériels et outillages
   - un service de financement de la production

3) Des équipements permettant la collecte et la commercialisation des produits ruraux tels que:
   - des magasins de stockage
   - des petites unités de transformation et de conditionnement des produits
   - des marchés fonctionnels
   - des services décentralisés de financement de la commercialisation

4) Les services généraux en direction des populations à savoir :
- des infrastructures sanitaires, éducatives et sociales.

S'agissant de l'ordre chronologique de la mise en place des investissements, le groupe insiste sur la nécessité que celui-ci soit fondé sur les résultats d'une étude pertinente préalable. Toutefois préoccupé par la faiblesse des ressources disponibles dans nos pays dans un contexte de crise économique les membres privilégient les investissements productifs et rentables, mais précisent que la notion de rentabilité ne doit pas être appréciée par rapport au court terme seulement.

La planification du développement de la ville-marché en vue de la promotion du milieu rural, doit tenir compte à la fois des actions du secteur public et de celles du secteur privé.

Le groupe soulignant la difficulté qu'il y a pour appréhender les activités du secteur privé informel de loin le plus important, préconise la coordination des actions et opérations des secteurs structurés aussi bien publics que privés, par les services de l'Etat et des collectivités locales décentralisées. Pour cela le groupe suggère la création de structures de coordination au niveau central et au niveau local permettant la concertation entre partenaires publics et privés.

Dans cette concertation l'Etat et les collectivités doivent créer les conditions de non désengagement des activités et de la promotion du secteur privé, et adopter des politiques économiques incitatives vis à vis de lui mais doivent éviter de tomber dans une privatisation sans discernement des activités dont ils ont la charge.

GROUPE ANGLOPHONE No. 3

Stratégies d'investissement dans les villes-marchés pour promouvoir la croissance rurale"

Introduction

Avant de répondre aux questions de la discussion, le groupe a jugé nécessaire de clarifier le concept des villes-marchés. A l'issue d'une séance d'idées, le groupe a proposé la définition suivante d'une ville-marché:

Les villes-marchés ne sont pas des capitales mais elles ne sont pas non plus des marchés périodiques de village. Ce sont des établissements humains où les biens et services sont échangés à un ou plusieurs endroits bien délimités par le biais de filières d'interaction établies et où se déroulent des fonctions bien distinctes. Les villes-marchés servent d'intermédiaires pour la collecte et la distribution de biens et permettent d'intensifier les activités de production et de commercialisation. Cette définition se fonde sur les hypothèses suivantes:

- La région a un potentiel de croissance économique et dispose de politiques favorables à la croissance.
- Le Gouvernement est prêt à libéraliser le marché par le biais de politiques de détermination des prix, taux d'intérêt, etc.
- Il existe un certain degré de décentralisation au niveau du processus décisionnel et des échanges de ressources.

Question 1. Quels sont les investissements auxquels il faudrait accorder la priorité dans le cadre des projets de développement des villes-marchés?

Le développement des zones d'approvisionnement autour des marchés est un élément pivot de la croissance économique. Il est nécessaire de procéder à une série d'investissements pour relier, d'une part, les villes-marchés et les zones d'approvisionnement voisines et, d'autre part, la ville-marché et le niveau de marché qui se situe juste au-dessus. Le groupe a identifié deux séries d'investissements.

La première série d'investissements (INVESTISSEMENTS DU TYPE A) sont ceux qui permettent l'échange de biens et services. Il sont définis par les catégories suivantes:

Catégorie 1: Les investissements qui établissent un accès entre les marchés, tels que:

- les routes
- les transports/dépôts pour véhicules
- les services de soutien pour les transports
- les moyens de communication

Catégorie 2: Les investissements qui permettent de collecter et de distribuer les facteurs de production et la production, tels que:

- les marchés de collecte
- les marchés-gare et marchés de gros
- le financement
- le stockage
- les services

Les investissements ne sont pas en ordre prioritaire mais se déroulent selon le processus élaboré à la question 2.

La série d'investissements suivants (INVESTISSEMENTS DE TYPE B) sont ceux qui créent une valeur ajoutée. S'agissant de:

- l'agro-alimentaire pour la production et le traitement des graines de semence; répartition et distribution des engrais; manutention du fourrage et des engrais; conditionnement pour les produits horticoles; traitement des graines oléagineuses; égrenage du coton; séchage et décorticage du café; fermentation du cacao; extraction du jus des fruits; séchage des fruits et des légumes; mise en conserve, congélation et dessiccation des tomates; etc

- stockage à froid pour les produits horticoles, les fruits, la viande, le poisson, les produits laitiers

- services publics tels que l'eau, l'électricité, le ramassage des déchets, les services postaux, le téléphone

- marchés de gros

- petites et moyennes entreprises qui vendent et fabriquent des pièces de rechange, s'occupent de l'entretien, lubrification et les autres services pour l'industrie de transformation; les garages; les stations d'essence

- valorisation des ressources humaines, écoles, formation professionnelle, etc.

- services sociaux, tels que le ramassage des ordures

institutions financières des zones rurales

Là aussi, l'ordre prioritaire pour les investissements du type B est donné dans la question 2.

Question 2. Quel devraient être l'ordre et la séquence relative de ces investissements.

L'ordre et la séquence de ces investissements sont liés aux conditions spécifiques de chaque pays et sont donc particulières pour chaque ville-marché.

Pour déterminer l'ordre et la séquence de ces investissements, on suggère les critères et directives suivants:

1. Faire les investissements du type A (c'est-à-dire les investissements qui permettent les mouvements de biens et services) avant de faire les investissements du type B qui sont source de valeur ajoutée.

2. Déterminer quels sont les investissements du type A qu'il faudrait réaliser et effectuer des études d'inventaire et de faisabilité pour ce type d'investissement.

   - Déterminer où se situent les principales lacunes dans les activités génératrices de revenus

   - Trouver les liens entre les activités génératrices de revenus qui ont le meilleur potentiel de recettes complémentaires (articles dominants)

   - Cibler un groupe de petits et moyens producteurs

3. Déterminer quels sont les investissements de type B qu'il faudrait réaliser et effectuer des études d'inventaire et de faisabilité pour ce type d'investissement.

Face à un certain nombre d'investissements possibles du type B, nous suggérons de parier sur les "choix les plus sûrs":

> Viser les petites et moyennes entreprises qui ont des liens en amont et en aval avec les producteurs et les négociants des principaux produits de la région.

Viser les petites et moyennes entreprises qui produisent et/ou échangent des services et des biens de consommation avec les ménages qui produisent les articles agricoles.

Note: Une étude de faisabilité devrait être assortie des questions suivantes: (a) Est-ce que le projet est réalisable? (b) Quelle est la rentabilité, pas seulement du point de vue recettes directes, mais aussi du point de vue multiplication des revenus dans la région. (c) Les interventions sont classées par (a) et (b), c'est-à-dire rentabilité la plus élevée, etc.

Question 3. Comment peut-on coordonner les projets d'investissement entre les diverses organisations des secteurs public et privé?

Une fois qu'on a défini plusieurs stratégies d'investissement, il faut songer aux moyens de mettre en oeuvre cette stratégie de manière coordonnée avec les organisations des secteurs public et privé.

A cette fin, nous proposons de mettre en place, dans la ville-marché retenue, un comité de développement pour les investissements (comité d'investissements). Les principaux intervenants et les décideurs des secteurs public et privé devraient faire partie de ce comité, par exemple, des membres des collectivités locales, du secteur privé agricole et non agricole et des groupes communautaires.

Ce comité aurait pour mandat de:

1. mettre au point des plans d'action qui tiennent compte des éléments mentionnés ci-dessus, par exemple identifier les ressources existantes pour certains investissements spécifiques;

2. déterminer les moyens permettant de mobiliser des ressources, nouvelles ou complémentaires, pour des investissements qui ne sont pas encore financés.

La création d'un tel comité permettra d'assurer que les divers groupes participent au processus. L'ordre prioritaire des investissements sera très largement soutenu, ce qui permettra d'utiliser plus efficacement les maigres ressources. Les éventuels investisseurs et bailleurs de fonds auront en face d'eux une entité bien définie, ce qui facilitera les échanges tout au long de la participation au processus de développement.

Suivant la situation de chaque pays, il est conseillé de créer un tel comité dans un cadre légal et de lui confier un mandat ou de faire une charte.

Bien que l'on réalise que d'éventuels obstacles puissent se présenter au niveau de la création d'un tel comité, provenant surtout de la part des

Viser les petites et moyennes entreprises qui produisent et/ou échangent des services et des biens de consommation avec les ménages qui produisent les articles agricoles.

Note: Une étude de faisabilité devrait être assortie des questions suivantes: (a) Est-ce que le projet est réalisable? (b) Quelle est la rentabilité, pas seulement du point de vue recettes directes, mais aussi du point de vue multiplication des revenus dans la région. (c) Les interven-tions sont classées par (a) et (b), c'est-à-dire rentabilité la plus élevée, etc.

Question 3. Comment peut-on coordonner les projets d'investissement entre les diverses organisations des secteurs public et privé?

Une fois qu'on a défini plusieurs stratégies d'investissement, il faut songer aux moyens de mettre en oeuvre cette stratégie de manière coordonnée avec les organisations des secteurs public et privé.

A cette fin, nous proposons de mettre en place, dans la ville-marché retenue, un comité de développement pour les investissements (comité d'investissements). Les principaux intervenants et les décideurs des secteurs public et privé devraient faire partie de ce comité, par exemple, des membres des collectivités locales, du secteur privé agricole et non agricole et des groupes communautaires.

Ce comité aurait pour mandat de:

1. mettre au point des plans d'action qui tiennent compte des éléments mentionnés ci-dessus, par exemple identifier les ressources existantes pour certains investissements spécifiques;

2. déterminer les moyens permettant de mobiliser des ressources, nouvelles ou complémentaires, pour des investissements qui ne sont pas encore financés.

La création d'un tel comité permettra d'assurer que les divers groupes participent au processus. L'ordre prioritaire des investissements sera très largement soutenu, ce qui permettra d'utiliser plus efficacement les maigres ressources. Les éventuels investisseurs et bailleurs de fonds auront en face d'eux une entité bien définie, ce qui facilitera les échanges tout au long de la participation au processus de développement.

Suivant la situation de chaque pays, il est conseillé de créer un tel comité dans un cadre légal et de lui confier un mandat ou de faire une charte.

Bien que l'on réalise que d'éventuels obstacles puissent se présenter au niveau de la création d'un tel comité, provenant surtout de la part des

politiciens ou du secteur privé qui ont des intérêts acquis et solidement établis, il ne fait aucun doute que si l'on veut arriver à mieux coordonner les activités d'investissements des secteurs public et privé, un tel comité relève d'une réelle nécessité.

Des bailleurs de fonds comme l'USAID pourraient aider à la création de ces comités en finançant (a) des séminaires qui regrouperaient des représentants des organisations des secteurs public et privé et (b) des études de faisabilité et d'évaluation du secteur. Les bailleurs de fonds pourraient également co-financer un développement d'envergure plus générale.

Présentation des plans d'action nationaux

SYNTHESE DES PLANS D'ACTION NATIONAUX

Pendant la dernière séance de la conférence sur "Les villes-marchés et le développement rurale", les délégations de chacun des pays participants se sont consacrées à la préparation de plans d'action nationaux. Ces plans décrivent l'expérience de chaque pays en ce qui concerne les politiques et programmes axés sur les villes-marchés, analysent brièvement pourquoi ces politiques et programmes ont réussi ou échoué et présentent des recommandations en vue de mesures futures permettant d'intégrer les villes-marchés dans la planification du développement rural et les besoins de développement rural dans la planification urbaine, surtout en ce qui concerne les villes-marchés. Ces plans d'action ne sont pas élaborés pour être des documents de politique officielle mais sont une réflexion de la part des participants de la conférence sur le type de mesures qui permettraient de faire progresser le développement des villes-marchés dans leurs pays respectifs.

Expérience acquise jusqu'à ce jour

Peu de pays ont promulgué des politiques explicites pour les villes-marchés. Récemment, le Rwanda et la Gambie ont formulé des plans qui analysent tout particulièrement les centres urbains secondaires en se penchant sur les liens qu'ils entretiennent avec les zones rurales et leurs efforts pour apporter les services et infrastructures nécessaires pour répondre à ces objectifs. D'autres pays ont élaboré des plans du même ordre qui n'ont pas encore été mis en oeuvre. La majorité des pays représentés à la conférence ont indiqué que, même s'ils n'avaient pas élaboré des politiques spécifiques pour les villes-marchés, ils avaient pris de nombreuses mesures relatives au développement rural et des villes secondaires, mesures qui s'inscrivent dans une approche destinée aux villes-marchés.

Ces mesures s'inscrivent dans le cadre de nombreux objectifs dont le plus courant semble être le désir de freiner l'exode rural et de promouvoir des modes de développement territorial équitables (parité ville-campagne). On a également cité comme objectif l'accroissement de la production agricole, l'autosuffisance alimentaire, l'augmentation des revenus des ménages et la prestation de services urbains de base dans les centres secondaires.

Même si la sélection des villes-marchés en vue d'investissements demande que l'on analyse des fonctions liées au développement rural qui sont généralement assumées par les villes, nombreuses des délégations participantes ont indiqué que la sélection des villes se faisait fréquemment en fonction des rôles administratifs plutôt que des activités économiques et de soutien des fonctions administratives.

Toutes les délégations ont cité la décentralisation comme la politique en place qui renforce l'approche des villes-marchés. Dans certains pays, l'Etat a déconcentré les services des ministères techniques dans les régions alors que d'autres pays ont créé des collectivités locales autonomes ou semi-autonomes. La décentralisation, surtout sous cette dernière forme, a généralement été récente. Les collectivités locales sont composées d'habitude de conseils élus soutenus par le personnel administratif, elles disposent d'un certain niveau de responsabilité pour mobiliser les recettes, fournir les services et mettre en place l'infrastructure.

Le programme qui a été le plus souvent identifié en deuxième lieu concerne la mise en place d'une infrastructure rurale et urbaine. Plus de la moitié des plans d'action ont relevé les programmes d'infrastructure réalisés par l'Etat, les collectivités locales ou les organisations parapubliques de développement. L'équipement le plus courant était les routes dans les régions rurales, l'infrastructure économique dans les centres secondaires tels que les marchés, les aménagements de stockage, les abattoirs et l'infrastructure urbaine de base telle que la voirie, l'électricité, l'eau, et les parcelles viabilisées.

Un certain nombre de délégations ont également cité les opérations de crédit destinées généralement aux producteurs ruraux (particuliers ou coopératives) et aux collectivités locales (pour les investissements dans l'équipement).

Plusieurs des pays ont noté que les activités qu'ils avaient entreprises s'inscrivaient dans un programme global de libéralisation économique et que, par conséquent, la déréglementation de la production agricole et les politiques de détermination de prix qui se fondent sur le marché s'inscrivaient dans la stratégie visant à accroître la croissance rurale. Cependant, seuls quelques rares plans mentionnaient de manière spécifique une participation accrue du secteur privé à l'économie en tant qu'objectif ou but des programmes. Deux des pays, le Congo et le Burundi, ont indiqué que les recherches relatives aux circuits de commercialisation agricole, surtout dans les villes-marchés, étaient également un élément de leur programme national en cours.

Raisons expliquant la réussite et l'échec

Malgré le nombre important de mesures prises, les délégations ont relevé de nombreux facteurs qui ont entravé la réussite des programmes. Les contraintes les plus courantes semblent être le manque ou l'inadéquation de l'infrastructure et une mauvaise gestion des politiques et programmes.

Une mauvaise gestion des politiques et programmes se rapporte avant tout au manque de coordination au niveau national (du point de vue formulation des politiques et conception des programmes) et au niveau local (du point de vue conception et mise en oeuvre des projets). Et, tel qu'on peut s'y attendre, il y a eu coordination insuffisante entre les ministères techniques et les secteurs public et privé. La délégation du Burkina Faso a évoqué les politiques de développement rural et urbain d'avant 1983 comme étant "juxtaposées" plutôt que coordonnées. Un second problème de gestion est lié à la centralisation excessive des décisions techniques en ce qui concerne, entre autres, les projets de développement et le crédit. Une des délégations a cité la mauvaise gestion des entreprises publiques comme une cause d'échec.

Même si la mise en place de l'infrastructure constitue un des grands domaines d'activités, la pénurie d'équipement approprié est perçue comme une des principales causes du manque de développement des villes-marchés. Dans de nombreux cas, les délégations ont indiqué que les besoins d'infrastructure restaient élevés, surtout en ce qui concerne la voirie et les aménagements de stockage. Dans de nombreux cas, les plans d'infrastructure ont été mal faits et ne correspondent pas aux besoins du développement. Par exemple, les villes ont été retenues en raison de leur fonction administrative plutôt que de leur activité économique. Dans un des plans d'action, on mentionnait que les établissements locaux de crédit avaient été établis en fonction du nombre de fonctionnaires et non sur la base des besoins des opérateurs économiques. On a également cité que les plans d'infrastructure avaient été faits en tenant uniquement compte des besoins des citadins: on n'a pas cherché à intégrer les liens économiques possibles avec les zones rurales avoisinantes.

De nombreuses délégations ont cité la pénurie de ressources financières pour les investissements d'infrastructure, surtout au niveau local. Les raisons en sont notamment l'absence d'activité économique, l'absence d'autonomie financière locale et la mauvaise gestion financière au niveau local.

Expliquant les raisons qui ont fait que les programmes axés sur les villes-marchés ont échoué, deux des délégations ont indiqué qu'on ne prêtait pas une attention suffisante aux besoins du secteur privé et qu'on ne coordonnait pas les activités avec ce secteur.

Actions futures

En recommandant des mesures futures pour renforcer le rôle des villes-marchés dans la croissance rurale, la plupart des délégations ont identifié l'infrastructure comme étant le besoin le plus urgent. Les besoins en matière d'infrastructure sont partagés, pratiquement à part égale, entre les routes et autres moyens de transport dans les zones rurales, l'infrastructure urbaine

fondamentale (eau, électricité), et l'infrastructure liée aux activités économiques susceptibles de promouvoir l'emploi dans le secteur privé. Ce dernier type d'infrastructure englobe notamment les marchés, les aménagements de stockage et les installations agro-alimentaires. On a également cité des installations pour répondre aux besoins des femmes, notamment des crèches. Outre l'infrastructure, plusieurs délégations ont mentionné le besoin d'établir ou de renforcer les compétences locales nécessaires pour entretenir la voirie et les autres équipements fondamentaux.

On a également relevé les besoins en matière de formation, notamment la diffusion d'informations sur les conditions et les prix du marché pour les producteurs, le renforcement des compétences de gestion pour les petites entreprises, les collectivités locales et les femmes entrepreneurs. La gestion financière a été citée comme constituant le principal besoin en matière de formation pour les collectivités locales.

De nombreuses délégations ont jugé qu'il était nécessaire de renforcer la participation locale dans le processus de développement soit en créant des mécanismes locaux tels que les groupements féminins soit en poursuivant la décentralisation. Elles pensaient qu'une des manières de renforcer la décentralisation consistait à augmenter les ressources financières et le pouvoir de décision des collectivités locales.

De nombreuses délégations ont proposé des mesures pour améliorer la planification et la coordination des politiques et pour intégrer plus pleinement le concept des villes-marchés dans le processus de planification. Au niveau national, une délégation a proposé de créer un comité de coordination ministériel et plusieurs autres ont proposé des structures locales ou régionales pour coordonner les activités des collectivités locales, des services ministeriels et du secteur privé. Si l'on utilise le cadre des villes-marchés, il faudrait une meilleure coordination entre les divers intervenants du développement mais, en même temps, ce cadre permettrait d'intégrer leurs actions.

On a également jugé qu'il fallait de meilleures compétences en matière de recherche et de gestion des données à l'appui de l'élaboration des politiques et programmes des villes-marchés. Les domaines de la recherche, comme fondement de la sélection des investissements dans les petites villes, portent notamment sur les échanges des produits agricoles, les besoins des zones rurales, les liens entre les zones urbaines et rurales, la base et les activités économiques dans les centres secondaires. La mise sur pied d'une banque de données nationale améliorerait la capacité de gérer des données et apporterait une base uniforme pour le processus décisionnel.

D'autres mesures visant à renforcer les politiques des villes-marchés concernent notamment la création d'institutions de crédit pour les petites

entreprises et les collectivités locales (investissements dans l'équipement), la décentralisation du pouvoir de décision en matière de crédit et une meilleure accessibilité au crédit pour les petites entreprises et les femmes entrepreneurs.

LISTE DES PARTICIPANTS

NOM ET PRENOMS	TITRE	PAYS
ALIMI Abida	RESPONSABLE CELLULE CONTROLE DES ENTREPRISES PUBLIQUES & SEMI-PUBLIQUES, MINISTERE DE LA JUSTICE	BENIN
DJANKAKI Cossi Claude	DIRECTEUR DES ETUDES ET DE LA PLANIFICATION, MINISTERE DE L'INTERIEUR ET DE L'ADM. TERRITORIALE	BENIN
GBAGUIDI Ludolphe	ADMINISTRATEUR CIVIL, MINISTERE DU PLAN ET DE LA STATISTIQUE	BENIN
SARE Sillas	D.G.A. DU MINISTERE DU PLAN ET DE LA STATISTIQUE, CHARGE DES ACTIVITES DES SIRECTIONS PROVINCIALES	BENIN
BENON Pascal	DEP/MINISTERE ADMINISTRATION TERRITORIALE	BURKINA FASO
KAGONE Tampouraogo Sekou	CONSEILLER TECHNIQUE AU MINISTRE D'AGRICOLE	BURKINA FASO
KOUSSOUBE Issa	CHARGE DE PROGRAMME, USAID	BURKINA FASO
LY Bassirou	DIRECTEUR AMENAGEMENT TERRITOIRE DU MINISTERE DU PLAN ET DE LA COOPERATION	BURKINA FASO
PARE Raphael	CHEF DIVISION HABITAT D.E.P./ MINISTERE EQUIPEMENT	BURKINA FASO
TRAORE Nouou	CONSEILLER DES AFFAIRES ECONOMIQUES	BURKINA FASO
YILI Thomas	CONSEILLER DES AFFAIRES ECONOMIQUES	BURKINA FASO
BIZINDAVYI Leopold	DIRECTEUR DES MARCHES LOCAUX, MINISTERE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE	BURUNDI
NOBERA Epithas	DIRECTEUR GENERAL CHARGE DE LA PLANIF. AGRICOLE & ANIMALE, MINISTERE DE AGRICULTURE & L'ELEVAGE	BURUNDI
MOLU Marc	DIRECTEUR ADJOINT, MINISTERE DE L'AGRICULTURE	CAMEROON

NAMES	TITLE	COUNTRY
NKOA TSIMI Theodore	CHEF SERVICE DES ETABLISSEMENTS HUMAINS, MINISTERE DU PLAN ET DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE	CAMEROON
ZOGDOULE Germain	SOUS-DIRECTEUR, DISTRIBUTION ET CONSOMMATION, MIN. DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL ET COMMERCIAL	CAMEROON
LOPES DOS SANTOS Lucio SPENCER	ARCHITECTE, MINISTERE DES COLLECTIVITES LOCALES ET DE L'URBANISME	CAPE VERDE
BOUESSO Maurice	INGENIEUR DES TRAVAUX STATISTIQUES	CONGO
ANOH Boko	AGENT, DIRECTION DES COLLECTIVITES LOCALES, MINISTERE DE L'INTERIEUR	COTE D'IVOIRE
ATTAHI Koffi	DIRECTEUR, CENTRE DE RECHERCHES ARCHITECTURALES ET URBAINES	COTE D'IVOIRE
BELLEAU Claude	CHARGE DE PROGRAMME, UNDP	COTE D'IVOIRE
BEYNA Jean-Michel	CONSEILLER TECHNIQUE, MINISTERE DE L'INTERIEUR	COTE D'IVOIRE
COUILLAUD Michel	ECONOMISTE, DIRECTION ET CONTROLE DES GRANDS TRAVAUX	COTE D'IVOIRE
COULIBALY Samba	DIRECTEUR DE LA PAIMINDUSTRIE, MINISTERE DE L'AGRICULTURE	COTE D'IVOIRE
COULIBALY Lenissongui	VICE-PRESIDENT CHARGE DES RELATIONS INTER-COMMUNALS, UNION DES VILLES ET COMMUNES DE C.I.	COTE D'IVOIRE
DAO Mariam	CIGE	COTE D'IVOIRE
DIAN Boni	DIRECTEUR ENA	COTE D'IVOIRE
DIARRA Ousmane	DIRECTEIR DE L'AMENAGEMENT DU TERRI 'IRE ET DE LA SENSIBILISAT., MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU PLAN	COTE D'IVOIRE
DIGBEU Netchi Pierre	ECONOMISTE, DIRECTION DE AGRICULTURE, MINISTERE DE L'AGRICULTURE	COTE D'IVOIRE
DJOBO BENJAMIN Esso	CONSEILLER TECHNIQUE, MINISTERE DE L'INTERIEUR	COTE D'IVOIRE

NAMES	TITLE	COUNTRY
DOUKOURE Yaya	AGENT, DIRECTION DES COLLECTIVITES LOCALES, MINISTERE DE L'INTERIEUR	COTE D'IVOIRE
FOFANA KONE Maman	DIRECTEUR DE L'INFORMATION ET DE LA DOCUMENTATION, MINISTERE DE LA PROMOTION DE LA FEMME	COTE D'IVOIRE
FRONDO Yao	PROFESSEUR A L'ENSTP	COTE D'IVOIRE
GBIDI Guede Jean	S/DIRECTEUR DE LA TUTELLE ET DE LA REGLEMENTATION DIRECTION DES COLLECTIVITES LOCALES, MINIS. INTER.	COTE D'IVOIRE
GOGONE-BI Botty Maxime	AGENT, DIRECTION DES COLLECTIVITES LOCALES, MINISTERE DE L'INTERIEUR	COTE D'IVOIRE
HANDLER Howard Raymond	DIRECTEUR ADJOINT, REDSO/WCA	COTE D'IVOIRE
HARDING Phillipe	DIRECTEUR DU GOVERNEMENT LOCAL, MINISTERE DE L'INTERIEUR	COTE D'IVOIRE
KORCHHOFER Damaris	ASSISTANT ATTACHE DE PRESSE, USIS	COTE D'IVOIRE
KOUA Ehounou Albert	DIRECTEUR DES OPERATIONS, MINISTERE DE LA PROMOTION DE LA FEMME	COTE D'IVOIRE
KOUA BROU Isaac	S/DIRECTEUR DE LA PLANIFICATION URBAINE, MINISTERE DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME	COTE D'IVOIRE
KOUADIO Wilson	CONSEILLER TECHNIQUE, MINISTERE DE LA CONSTRUCTION ET DE L'URBANISME	COTE D'IVOIRE
KOUKOUGNON Richard	CHARGE DE L'AIDE ET DE MINI-PROJETS, MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES	COTE D'IVOIRE
LEFRY Zonkouan Lucien	CHEF DE SERVICE DE L'ANIMATION SOCIALE, MINISTERE DES AFFAIRES SOCIALES	COTE D'IVOIRE
N'GUESSAN Seguy Mathieu	DIRECTEUR DE LA PROGRAMMATION ET DE L'INCITATION ECONOMIQUE, MINISTERE DE L'INDUSTRIE ET DU PLAN	COTE D'IVOIRE
OGOU Marie Josiane	CHARGEE DE PRESSE, USIS	COTE D'IVOIRE
OKOIN Mambo	INGENIEUR AGRO-ECONOMISTE, DIRECTION ET CONTROLE DES GRANDS TRAVAUX	COTE D'IVOIRE

NAMES	TITLE	COUNTRY
OUATTARA Almany Mahama	AGENT, DIRECTION DES COLLECTIVITES LOCALES, MINISTERE DE L'INTERIEUR	COTE D'IVOIRE
TIABAS OULAI Zran Berthe	DIRECTRICE REGIONALE DES AFFAIRES SOCIALES, MINISTERE DES AFFAIRES SOCIALES	COTE D'IVOIRE
TUI Digbe	CHARGE DE COOPERATION AVEC LES ETATS-UNIS, MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES	COTE D'IVOIRE
YEMAN Francois	AGENT, DIRECTION DES COLLECTIVITES LOCALES, MINISTERE DE L'INTERIEUR	COTE D'IVOIRE
BENDAVID-VAL Avrom	SARSA/CLARK UNIVERSITE	ETATS UNIS
CHETWYND Eric	BUREAU POUR LE DEVELOPPEMENT INSTITUTIONAL ET RURAL, USAID	ETATS UNIS
GOW David	ANTHROPOLOGUE, DEVELOPMENT ALTERNATIVES, INC.	ETATS UNIS
LUDOVIC DE LYS Yolanda	CONSULTANT	ETATS UNIS
OTTERBEIN Julie	RESPONSABLE DE L'AMENAGEMENT URBAIN ET DE L'HABITAT, PRE/H, USAID	ETATS UNIS
POULIN Joseph Roger	ECONOMISTE, DEVELOPMENT ALTERNATIVES, INC.	ETATS UNIS
RONDINELLI Dennis	CHARGE DE POLITIQUES PRINCIPAL, RESEARCH TRIANGLE INSTITUTE	ETATS UNIS
SWANBERG Kenneth	CONSEILLER, FINANCEMENT DES PROJETS AGRO-INDUSTRIELS ET DE DEVELOPPEMENT RURAL, USAID	ETATS UNIS
WEINSTEIN Warren	ADMINISTRATEUR ASSISTANT ASSOCIE, AFR/PRE/MDI, USAID	ETATS UNIS
EYI-METOU Martin	DIRECTEUR GENERAL ADJOINT DE L'AGRICULTURE, MINISTERE DE L'AGRICULTURE	GABON
NDOUTOUME Marie Genevieve	CONSEILLERE TECHNIQUE AUPRES DU MINISTERE DE L'ADMINISTRATION TERRITORIALE	GABON

NAMES	TITLE	COUNTRY
CEESAY Momodou Alasan	DIRECTEUR GENERAL DE LA SOCIETE CITRO PRODUCTS LIMITED	GAMBIE
HERLEHY Thomas J.	CHARGE DES PROJETS/PROGRAMMES, USAID	GAMBIE
JATTA Famara	PLANIFICATEUR AU MINISTERE DE LA PLANIFICATION ECONOMIQUE ET DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL	GAMBIE
SAGNIA Sutay Kali	DIRECTEUR PAR INTERIM DU DEPT. DE LA PLANIFICATION MINISTERE DE L'ADMINISTRATION DU TERRITOIRE	GAMBIE
KUNTUA-ATTA Sarah Goldie	SECRETAIRE SOUS-REGIONAL DU PNDC DU DISTRICT DE MFANTSIMAN DANS LA REGION DU CENTRE	GHANA
KWAME Benedicta Yaswa	RESPONSABLE DE LA PLANIFICATION AU MINISTERE DES FINANCES ET DE LA PLANIFICATION ECONOMIQUE	GHANA
LUTTERODT Faustina	DIRECTEUR ADJOINT CHARGE DE COMMERCIALIZATION ET CREDIT, MINISTERE DE L'AGRICULTURE	GHANA
NUTAKOR Wisdom	ASSISTANT AU CHARGE DES PROJETS, USAID	GHANA
OCLOO Esther	PRESIDENTE DE LA FEDERATION GHANEENNE DES FEMMES D'AFFAIRES	GHANA
CAMARA Ismael	DIRECTEUR DES ETUDES, PROJECT ET PLANIFICATION	GUINEE
CONDE Amara	DIRECTEUR GENERAL ADJOINT DE LA DIVISION DE LA FORMATION ET DE LA PROMOTION RURALE...	GUINEE
SIDIBE Moussa	DIRECTEUR GENERAL, SECRETARIAT D'ETAT A LA DECENTRALISATION	GUINEE
SY SAVANE Djiguiba	DIRECTEUR GENERAL ADJOINT DE LA COOPERATION INTERNATIONALE, MINISTERE DE L'AGRICULTURE	GUINEE
BACAR Mane	DIRECTEUR, 4EME ZONE (BULAMA), MINISTERE DE DEVELOPPEMENT RURAL	GUINEE BISSAU

NAMES	TITLE	COUNTRY
MIRANDA Mario M. Silva	DIRECTEUR DU GECI-MAIRIE DE BISSAU	GUINEE BISSAU
TIRVENGADUM Partiben	RESPONSABLE DE L'URBANISME ET DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ET DE L'ENVIRONEMENT	ILE MAURICE
BEEBE Maria	DIRECTRICE DU PROJET POUR LE SOUTIEN DES ENTREPRISES NON-GOUVERNEMENTALES ET ORG. PRIVEES USAID/L	LIBERIA
KULAH Alfred	RESPONSABLE DE L'ASSOCIATION POUR LA PROMOTION DE LA PRODUCTIVITE (PFP)	LIBERIA
WARITAY Mohamed	COORDINATEUR DES SERVICES DE VULGARISATION, PFP/L	LIBERIA
PHIRI B.M.	DIRECTEUR DES COLLECTIVITES LOCALES	Malawi
CISSE Abdourhamane Yoro	AGENT DU CONSEIL NATIONAL DU PLAN, CHARGE DE LA PLANIFICATION REGIONALE ET DU DEVELOPPEMENT URBAIN	MALI
GUISSE Aguibou	CONSEILLER TECHNIQUE, MINISTERE DE L'ADMINISTRATION ET DU DEVELOPPEMENT A LA BASE	MALI
KEITA Nambala Boubocor	CHEF, DIVISION DE PLANNING, DEVELOPPEMENT DE HAUTE VALLEE	MALI
SAKO Karamoko	CHEF DE LA SECTION DU DEVELOPPEMENT RURAL DU PROJET URBAIN DU MALI	MALI
TRAORE Moriba	CHEF DU PROJET D'INTEGRATION VILLES-CAMPAGNE	MALI
TRAORE Kariba	DIRECTEUR NATIONAL DE L'URBANISME ET DE LA CONSTRUCTION	MALI
GILBOY Andrew	CONSEILLER EN RESSOURCES HUMAINES DE LA MISSION, USAID	MAURITANIE
OISIDINA Cheikmany	PRESIDENT FEDERATION AGRICULTURE	MAURITANIE
SARR Mamadou	DIRECTEUR DE LA TOPOGRAPHIE	MAURITANIE
SOW Deyna	MAIRE DE ROSSO	MAURITANIE

NAMES	TITLE	COUNTRY
VERGES Michel	MAIRE DE KIFFA	MAURITANIE
WANE Hamdou-Rabby	CHEF DE LA PLANIFICATION, MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL	MAURITANIE
AMADOU Ousseini S.	CHEF DU DEPARTMENT DU PLAN, MADOUA ARONDISSEMENT, MINISTERE DU PLAN	NIGER
ARI BOULAMA Boulama Issa	CHEF DU DEPARTMENT DU PLAN, MAINE SOROA ARRONDISSEMENT, MINISTERE DE L'INTERIEUR	NIGER
GNEGNE Maimouna	CHARGEE D'ETUDES	NIGER
IBRAHIM Fati	CHEF, DEPT COMMERCIALISATION PRODUITS AGRICOLE, MIN. DU COMMERCE, L'INDUSTRIE, ET L'ARTISANAT	NIGER
KERST Michael	RESPONSABLE DES PROJETS SPECIAUX, USAID/NIGER	NIGER
MARTIN Frank	ECONOMISTE, USAID	NIGER
SERIBA Coulibaly Moussa	INSPECTEUR ADJOINT DE PROMOTION HUMAIN, CHEF DE SERVICE D'ETUDES REGIONALES ET AMENAGEMENT DU TERR	NIGER
ADALEMO Isaac	PROFESSEUR, UNIV. DE LAGOS	NIGERIA
ADEJUWON Adeniran	DIRECTEUR ADJOINT, BUREAU DE LA PLANIFICATION ET DU BUDGET	NIGERIA
KIGGUNDU Rhemie	ASSISTANT AU DIRECTION DES PROJETS VILLES-MARCHES, USAID/OUGANDA	OUGANDA
KYOBE Jack London Pony	SOUS SECRETAIRE:CHEF DU DEPT. DE LA PLANIFICATION DU MINISTERE DES COLLECTIVITES LOCALES	OUGANDA
ONGAR David Okullo	ECONOMISTE PRINCIPAL, MINISTERE DU PLAN ET DU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE	OUGANDA
SSEMAKULA Richard E.	RESPONSABLE REGIONAL, MINISTERE DE L'AGRICULTURE	OUGANDA

NAMES	TITLE	COUNTRY
FARRA-FROND Francois	SECRETAIRE GENERAL DE LA CHAMBRE DE COMMERCE, DE L'INDUSTRIE ET DE L'AFTISANAT LOCAL	REP CENTRAFRICAINE
NKUSI Juvenal	DIRECTEUR DE LOGEMENT ET DE L'HABITAT	RWANDA
NTENGAYIRE Bibiane	REPRESENTANTE DE L'ASSOCIATION DUTERIMBERE/WWB RWANDA, BANQUE COMMERCIALE DU RWANDA	RWANDA
DIEYE Abdoulaye Makha	CHEF DE CABINET, MINISTERE DE L'URBANISME ET DE L'HABITAT	SENEGAL
N'DIAYE Makhtar	DIRECTEUR DE L'ACTION COOPERATIVE MINISTERE DU DEVELOPPEMENT RURAL	SENEGAL
N'DIAYE LO Khardiata	DIRECTRICE DE LA FAMILLE ET DES DROITS DE LA FEMME, MINISTERE DU DEVELOPPEMENT SOCIAL	SENEGAL
OUEDRAOGO Ismael	ECONOMISTE D'AGRICULTURE, ISRA	SENEGAL
SAGNA Robert	MINISTRE DE LA COMMUNICATION	SENEGAL
SANE Landing	DIRECTEUR DE L'URBANISME	SENEGAL
SIBY Waguim	CONSEILLER EN ORGANISATION	SENEGAL
SOW Fatou	CHEF DEPARTEMENT SCIENCES SOCIALES	SENEGAL
TOP Baba	DIRECTEUR DE LA PLANIFICATION, MINISTERE DU PLAN	SENEGAL
MORRIS Paul D.	ECONOMISTE, USAID/TCHAD	TCHAD
OUMAR TAHAR Yaide	DELEGUE DE GOUVERNEMENT, CHEF DE LA MISSION DE REHABILITATION DU B.E.T.	TCHAD
KENKOU Kossi Gnanri	PROFESSUER DE SOCIOLOGIE, UNIVERSITE DU BENIN	TOGO
MARGUERAT Yves	CHERCHEUR SCIENTIQUE, O.R.S.T.O.M.	TOGO
KASSENGA Ali Zibuka	CHEF ADJOINT, BUREAU D'ANALYSE ECONOMIQUE, SERVICE D'ETUDE ET PLANIFICATION	ZAIRE

NAMES	TITLE	COUNTRY
KASSONGO Shuyaka	INSPECTEUR REGIONAL AGRICOLE POUR LE SHABA	ZAIRE
KATANGA Malumba	DIRECTEUR DE L'ANTENNE REGIONALE	ZAIRE
MANTEKILA Lutete Shato	CHEF DE DIVISION, AGRICULTURE, DIRECTION DES SECTEURS PRODUCTIFS, DEPARTEMENT DU PLAN	ZAIRE
MVUALA Mansinsa	COORDINATEUR DU PROJET DE DEVELOPPEMENT ALIMENTAIRE ET DES MARCHES	ZAIRE
NKOY Baumbu	COORDINATEUR DU PROJET DE DEVELOPPEMENT ALIMENTAIRE ET DES MARCHES	ZAIRE
BADINGA Samuel B.	DIRECTEUR DU DEPARTEMENT DES PROJETS CENTRAUX	BAD
SPRING Anita	RESPONSABLE DU SERVICE DE PROMOTION DU ROLE DE LA FEMME DANS LA PRODUCTION AGRICOLE ET DEVEL. RURAL	FAO
MULLIGAN Paul F.	DIRECTEUR ASSISTANT, ANALYST DE PROGRAMME ET EVALUATION, USAID	REDSO/WCA
LIPPE Michael	DIRECTEUR REGIONAL, RHUDO/ESA	RHUDO/ESA
MOHAN Charles	ECONOMISTE, RHUDO/ESA, USAID	RHUDO/ESA
ABERG Julie	RHUDO/WCA	RHUDO/WCA
DEI Carleene Hope	RHUDO/WCA, USAID	RHUDO/WCA
ENDERS Michael	DIRECTEUR ADJOINT, RHUDO/WCA	RHUDO/WCA
GIDDINGS Stephen	DIRECTEUR REGIONAL, RHUDO/AFRIQUE DE L'OUEST ET DU CENTRE	RHUDO/WCA
JOHNSON Scott	RHUDO/WCA	RHUDO/WCA
KOUADIO Amoin Jeanne	SECRETAIRE BILINQUE, RHUDO/WCA	RHUDO/WCA
LEBRETON Jean-Michel	RHUDO/WCA	RHUDO/WCA
LY Djenebou	ASSISTANT ADMINISTRATIF, RHUDO/WCA	RHUDO/WCA

NAMES	TITLE	COUNTRY
MAGAGULA Malika	ASSISTANT DE PROGRAMME, RHUDO/WCA	RHUDO/WCA
MINIS Henry P., Jr.	COORDINATEUR DE FORMATION, RHUDO/WCA	RHUDO/WCA
OUMAR Pierrette	RHUDO/WCA	RHUDO/WCA
BIAU Daniel	CONSEILLER TECHNIQUE, CNUEH-HABITAT	UNCHS HABITAT