

**LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION
DES CEREALES AU BURKINA FASO**

TOME III

DOCUMENTS DE TRAVAIL 1-4

**CONSTANCE M. McCORKLE
CHARLES A. MAY
ELLEN JEAN SZARLETA
CHRISTOPHER R. PARDY**

Centre de recherche sur le développement économique
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs
Université du Wisconsin

1987

P. 111

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME III DOCUMENTS DE TRAVAIL 1-4

FIERTE, PREFERENCE ET PRATIQUE: DECISIONS DES
CULTIVATEURS CONCERNANT L'ECOULEMENT DES
CEREALES DANS UNE COMMUNAUTE BURKINABE CONSTANCE M. McCORKLE

SECURITE CEREALIERE AU NIVEAU DES EXPLOITATIONS
AU BURKINA FASO CHARLES A. MAY

EXCEDENTS COMMERCIAUX AU BURKINA FASO: UNE ETUDE
DES SCHEMAS D'ECOULEMENT DES CEREALES ELLEN JEAN SZARLETA

COMPORTEMENT RELATIF AUX VENTES DE CEREALES DANS
LES FAMILLES D'EXPLOITANTS DE QUATRE VILLAGES
DU BURKINA FASO CHRISTOPHER R. PARDY

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par

Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan

et

International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour

L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

LISTE DES SIGLES

ACDE	Agence Canadienne pour le Développement de l'Enfance
ADRK	Association pour le Développement de la Région de Kaya
ADS	Agricultural Development Support Project
AVV	Autorité des Aménagements des Vallées des Volta
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BICIA	Banque International pour le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture
BIR	Bureau des Institutions Rurales
CDG	Centre de Gestion
CDR	Comité pour la Défense de la Révolution
CDRY	Comité de Développement de la Région de Yako
CEDRES	Centre d'Etudes et de Documentation pour la Recherche en Economie Sociale
CENATRIN	Centre National pour le Traitement d'Information
CERCI	Centre d'Etudes et de Recherches sur les Cultures Irriguées
CFJA	Centre de Formation de Jeunes Agriculteurs
CIDR	Centre International pour le Développement Rural
CILSS	Comité Permanent Inter-état de Lutte Contre la Sécheresse dans le Sahel
CNCA	Caisse Nationale de Crédit Agricole
COE	Conseil Oecuménique des Eglises
COOP	[Groupement villageois] coopératif
CRED	Center for Research on Economic Development
CRS	Catholic Relief Services (CATHWEL)
CSPPA	Caisse de Stabilization des Prix des Produits Agricoles
CTFT	Centre Technique Forestier Tropical
DAAF	Direction des Affaires Administratives et Financières
DEP	Direction des Etudes et Projets
DIRC	Direction des Institutions Rurales et du Crédit
DSA	Direction des Services Agricoles
ESSEC	Ecole Supérieure des Sciences Economiques
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FCFA	Francs CFA (50 FCFA = 1 franc français)
FDC	Fonds de Développement Communautaire/Save the Children
FDR	Fonds de Développement Rural
FED	Fonds Européen de Développement
FEER	Fonds de l'Eau et de l'Equipement Rural
FOVODES	Fondation Voltaïque du Développement et de la Solidarité
FSU	Farming Systems Unit
GS	Groupement [villageois] spontané
GVPC	Groupement villageois précoopératifs
HER	Direction des Services de l'Hydraulique et de l'Equipement Rural
HIMO/PSTP	Programmes de travaux publics à haute intensité de main-d'oeuvre
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
ICRISAT	International Crop Research Institute for the Semi-arid Tropics
IFPRI	International Food Policy Research Institute
IGHV	Institut Géographique de la Haute Volta

INSD	Institut National de la Statistique et de la Démographie
IR	Institutions Rurales
IRAT	Institut de Recherche Agronomique Tropicale
IRCT	Institut de Recherches du Coton et des Textiles Exotiques
IRHO	Institut de Recherches pour les Huiles et Oléagineux
MCH	Maternal and Child Health
MCODIM	Ministère de Commerce, du Développement Industriel et des Mines
MDR	Ministère de Développement Rural
MET	Ministère de l'Environnement et du Tourisme
OFNACER	Office National des Céréales
OMR	Organisation du Monde Rural
ONAC	Office National du Commerce Extérieur
ONBI	Office National des Barrages et de l'Irrigation
ONERA	Office National d'Exploitation des Ressources Animales
ONG	Organisation non gouvernementale
ORANA	Organisme de Recherches sur l'Alimentation et la Nutrition Africaines
ORD	Organisme Régional de Développement
OVPB	Organisation des Volontaires des Pays-Bas
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAN	Plan Alimentaire National
PDAHB	Projet de Développement Agricole des Hauts-Bassins
PDAOV	Projet de Développement Agricole de l'Ouest Volta
PDRI	Projet de Développement Rural Intégré
PIS/AFRICARE	Plan Intérieur de Séquénega
PPIB	Plan de Parrainage International de Boulsa
PPIK	Plan de Parrainage International de Kaya
PVOV	Projet Vivrier de l'Ouest Volta
RR	Reconnaissance Rapide
SAFGRAD	Semi-Arid Food Grain Research and Development Program
SATA	Service de l'Alimentation et de la Technologie Alimentaire
SIX S	Se Servir de la Saison Sèche en Savanne et au Sahel
SOFITEX	Société Voltaïque des Fibres Textiles
SOVOLCOM	Société Voltaïque de Commercialisation, maintenant appelée FASO YAAR
TWIS	Training Women in Sahel
UGVO	Union des Groupements Villageois de l'Oudalan
USAID	United States Agency for International Development
UVOCAM	Union Voltaïque de Coopératives Agricoles Maraîchères

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION
DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME III

PREMIER DOCUMENT DE TRAVAIL

FIERTE, PREFERENCE ET PRATIQUE:
DECISIONS DES CULTIVATEURS CONCERNANT L'ECOULEMENT
DES CEREALES DANS UNE COMMUNAUTE BURKINABEE

CONSTANCE M. McCORKLE

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
1. INTRODUCTION	1
2. L'ETUDE VILLAGEOISE.	5
2.1 Le Village de Dankui.	5
2.1.1 Le village et sa population.	5
2.1.2 Ecologie et agriculture.	15
2.2 Le programme de recherche	23
2.2.1 Sujets	23
2.2.2 Conception et méthodologie de la recherche	25
3. LES ROLES MULTIPLES DES CEREALES VIVRIERES DE BASE DANS LA VIE VILLAGEOISE.	29
3.1 Introduction.	29
3.2 Les rôles et l'importance des céréales vivrières.	32
3.2.1 Consommation journalière	32
3.2.2 Echange de lait contre des céréales.	43
3.2.3 Echange de céréales contre du dolo	45
3.2.4 Echange d'une céréale contre une autre	46
3.2.5 Céréales fournies lors des réunions de travail	47
3.2.6 Paiements en nature récompense de la main-d'oeuvre agricole	50
3.2.7 Semences	52
3.2.8 Alimentation animale	53
3.2.9 Versements aux éleveurs.	55
3.2.10 Tribut	56
3.2.11 Dons et dîmes.	58
3.2.12 Réserves rituelles	62
3.2.13 Consommation cérémonielle et sociale	64
3.2.14 Ventes effectuées à partir de la production céréalière de la concession.	66
3.2.15 Ventes "privées"	80
3.3 Conclusion.	82
4. PRISE DE DECISION PAR LES CULTIVATEURS CONCERNANT LA COMMERCIALISATION.	85
4.1 Echelle des préférences commerciales.	85
4.1.1 Description et conception.	85
4.1.2 Sujets et administration	89

	<u>Page</u>
4.2 Analyse des résultats de la MPS par échantillon total et par group ethnique	90
4.2.1 Coton.	92
4.2.2 Volaille	96
4.2.3 Calebasses	97
4.2.4 Noix de karité	97
4.2.5 Sésame	99
4.2.6 Petits ruminants	100
4.2.7 Arachide	103
4.2.8 Porcins.	104
4.2.9 Haricots	105
4.2.10 Prêts accordés les parents	106
4.2.11 Prêts accordés par le groupe des cultivateurs.	108
4.2.12 Mobylettes/motocyclettes	110
4.2.13 Riz.	111
4.2.14 Maïs	113
4.2.15 Bovins	113
4.2.16 Prêts accordés par les commerçants	116
4.2.17 Petit mil et sorgho.	118
4.2.18 Bicyclettes et charrettes.	121
4.3 Conclusion: Critères et processus relatifs à la prise de décisions.	122
5. CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS STRATEGIQUES	129
APPENDICES	135
REFERENCES CITEES.	155

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Page</u>
2.1 Recensement villageois: Dankui	8
2.2 Produits et services disponibles aux trois marchés fréquentés le plus souvent par les habitants de Dankui	16
2.3 Echantillon villageois: Dankui	24
3.1 Budget céréalier annuel au niveau de la concession.	30
3.2 Consommation "journalière" annuelle de céréales de base par groupe de richesse relative	35
3.3 Nombre de concessions de l'échantillon par nombre et groupe ethnique, appartenant à chaque groupe de richesse relative. . .	37
3.4 Catégories de transactions céréalieres dans lesquelles se classent les cultivateurs	42
3.5 Réunions de travail organisées en 1983.	49
3.6 Dons et dîmes sous forme de céréales.	60
3.7 Circuit préféré de commercialisation céréalière par saison et par quantité.	75
3.8 Circuit commerciaux utilisés le plus souvent selon les renseignements fournis par les cultivateurs	77
3.9 Calendrier "normal" de la majorité des transactions céréalieres déclaré par les cultivateurs.	78
4.1 Catégories de préférences commerciales.	87
4.2 Classement relatif des préférences commerciales pour l'échantillon entier et par groupe ethnique	91
4.3 Classement des préférences commerciales par age et par groupe de richesse relative.	93
A.1 Unités de production: Matlon/Sherman	138
A.2 Unités de production: Dankui	138
A.3 Unités de consommation: Matlon/Sherman et Dankui	138

LISTE DES SCHEMAS OU FIGURES

	<u>Page</u>
2.1 Carte de la région de Dankui.	6
2.2 Plan général de Dankui.	14
4.1 Schéma annuel des ventes de petits ruminants.	102
4.2 Calendrier préféré et classement des options de mobilisation de revenus parmi les catégories de préférences commerciales . .	123
4.3 Récapitulation des priorités abstraites/idéales de mobilisation de revenus de la part des cultivateurs de Dankui.	124

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

Ce document fait partie d'une série de rapports préparée dans le cadre du volet Etudes villageoises du Projet de l'USAID et du CRED sur le développement de la commercialisation des céréales au Burkina Faso (Contrat N°686-0243). Le but global de la recherche effectuée dans le cadre des Etudes villageoises consistait à examiner les stratégies adoptées par les cultivateurs en prenant des décisions relatives à la commercialisation des céréales, ceci dans le contexte plus large des ressources totales à la disposition des unités économiques et des schémas caractéristiques de leur gestion de ces ressources. Le présent rapport aborde cette question du point de vue anthropologique.

Le Chapitre 1 présente le site de l'étude -- la communauté de Dankui, qui réunit plusieurs groupes ethniques et qui se situe dans la zone de production céréalière importante de la Volta Noire. En premier lieu, ce chapitre examine la composition ethnique et la structure politique de la communauté, les aspects essentiels de son organisation résidentielle et sociale, les activités de ses habitants en dehors de l'agriculture et, finalement, les schémas de fréquentation des marchés. En second lieu, on présente un aperçu du contexte écologique et du système agricole du village, en soulignant l'abondance des ressources végétales et animales -- sauvages et domestiques -- qui sont à la disposition des cultivateurs de Dankui. A la fin du chapitre, on examine le programme de recherche, y compris la sélection des échantillons, la définition des unités de l'analyse, les principaux sujets de recherche et les méthodes appliquées.

Le Chapitre 2 -- le véritable coeur de ce rapport -- donne une description approfondie de l'importance primordiale des cultures céréalières de base dans la vie économique, nutritionnelle, politique, sociale et idéologique d'un village de cultivateurs au Burkina Faso. Dans tous ces domaines, on examine également le grand impact des mauvaises récoltes céréalières enregistrées pendant les années de sécheresse. Ce chapitre commence par mettre au point les nombreuses formes d'écoulement des céréales appliquées par les cultivateurs en dehors des marchés. Dans un pays comme le Burkina Faso -- où l'agriculture de subsistance domine et, d'après les estimations, seulement 20 pour cent de la production céréalière totale

arrivent au marché ou passent par les mains des commerçants de céréales-- cette mise au point est critique. A moins de connaître les transactions céréalières se produisant en dehors des marchés, ainsi que les utilisations prioritaires auxquelles les céréales sont destinées, il est difficile de comprendre à quel moment, à quel endroit et pour quelle raison les cultivateurs choisissent (ou ne choisissent pas) de commercialiser une partie de leur récolte céréalière. Pour comprendre l'importance des transactions céréalières commerciales, ainsi que le raisonnement sur lequel ces transactions sont basées, il convient de tenir compte du contexte plus large de toutes les formes d'écoulement des céréales. Dans cet esprit, une des découvertes les plus frappantes de la recherche anthropologique est l'existence d'un "code d'honneur" socioculturel complexe s'appliquant à l'écoulement des céréales. Ce code constitue dans l'ensemble un programme de gestion des stocks céréalières communautaires qui s'avère prudent, rentable et susceptible de profiter à la communauté entière. Le code est particulièrement précis au sujet des ventes de céréales.

Sur la base de ces résultats, le Chapitre 3 comporte un examen systématique des priorités de la commercialisation en comparaison avec les principales options, au niveau des cultures et du crédit, dont disposent les habitants de Dankui. Il analyse les données obtenues par le biais d'un exercice contrôlé de classement que l'anthropologue du Projet a élaboré sur place dans le but d'éclaircir la priorité accordée aux ventes de céréales par rapport aux autres stratégies de formation de revenu appliquées par les cultivateurs. Ajouté aux commentaires d'ordre qualitatif exprimés par les enquêtés, plus les résultats des entrevues approfondies effectuées antérieurement, cet exercice de classement révèle un accord très général parmi les différents groupes ethniques, les différentes générations, les familles riches et pauvres concernant les stratégies idéales de formation de revenu. Cette unanimité d'opinions classe la commercialisation des produits céréalières de base comme étant une très faible priorité dans l'unité agricole typique à Dankui -- par opposition au coton, le "roi" de la formation de revenu.

Le dernier chapitre résume les principaux concepts et résultats de l'étude et examine leurs ramifications générales en ce qui concerne la planification gouvernementale et les efforts futurs dans le domaine de la

recherche et du développement. Finalement, une annexe de méthodologie présente certains aspects techniques de la recherche effectuée.

CHAPITRE 2

L'ETUDE VILLAGEOISE

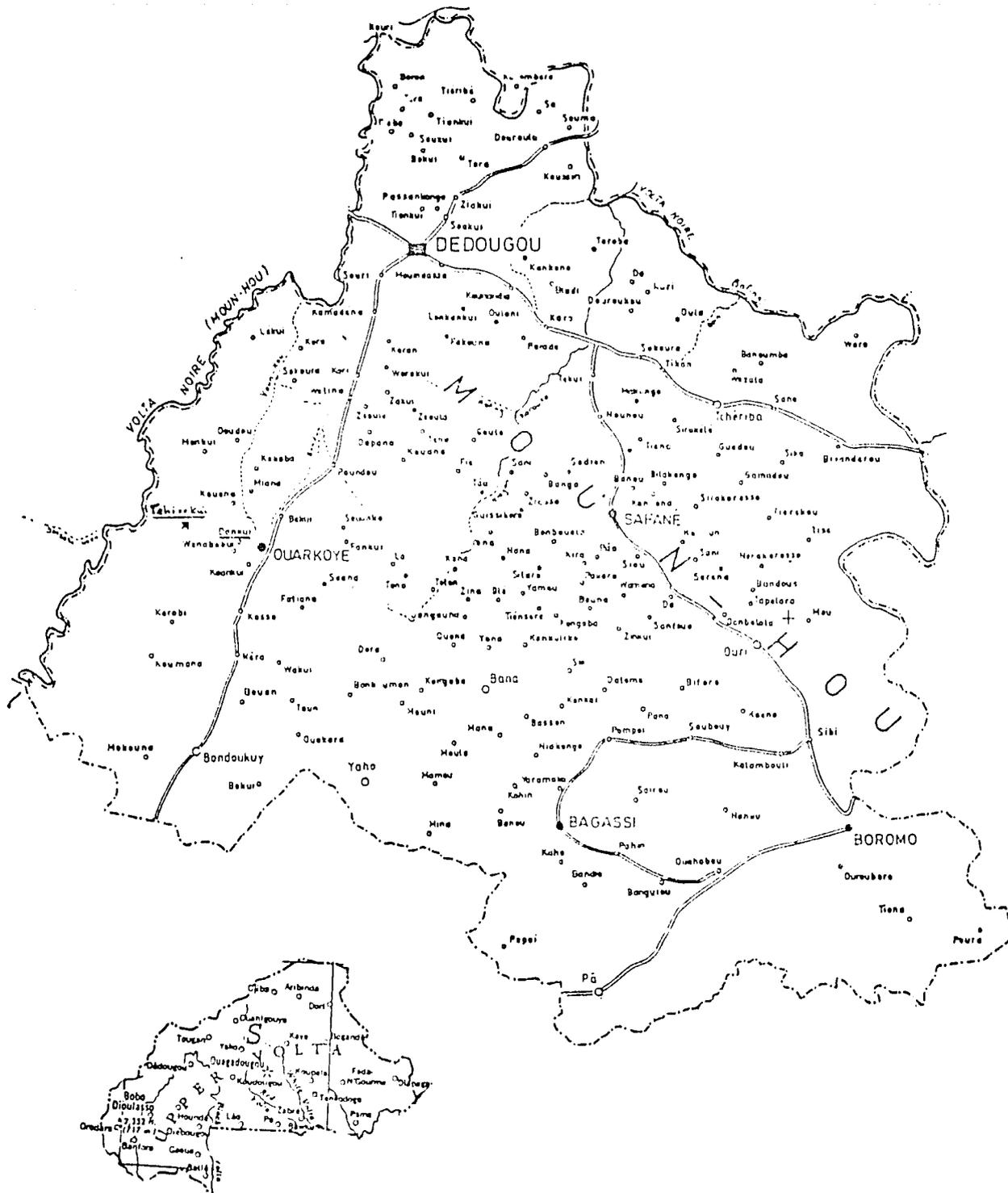
2.1 LE VILLAGE DE DANKUI

2.1.1 Le village et sa population

Le village de Dankui se situe dans la région de la Volta Noire du Burkina Faso. Il est à 25 km environ à l'Est du fleuve qui porte le même nom et à approximativement 12 degrés 6' de latitude Nord et 3 degrés 42' de longitude Ouest (voir Figure 2.1). Malheureusement, on ne peut préciser ni les limites ni l'étendue du village du fait que, d'après l'ORD (Organisme régional de développement), il n'existe pas de statistiques concernant la superficie totale des communautés rurales au Burkina Faso. Sur le plan politique, cependant, Dankui fait partie du département de Ouarkoye dans la province de Moun-Hou (autrefois la sous-préfecture de Ouarkoye et la préfecture de Dédougou). De Dédougou, on peut accéder au village en suivant la route qui mène directement à Bobo-Dioulasso, vers le Sud, sur une distance de 46 km, puis en tournant vers l'Ouest à la "ville" de Ouarkoye (appelée Waranko localement), située au bord de la route, pour suivre une piste difficile et non goudronnée sur une distance de 4 km. D'après Capron (1973: 103), Dankui fut un parmi plusieurs villages rasés par les Français lors d'une action offensive de grande envergure destinée à supprimer la révolte Bwa en 1915-16. On peut supposer que l'histoire contemporaine du village remonte à sa reconstruction subséquente.

Il est impossible de procéder à une description plus approfondie de Dankui sans examiner le caractère complexe de sa composition ethnique. Selon le recensement villageois effectué par le CRED en novembre 1983, la population totale de 851 habitants comprend cinq groupes ethniques différents. Les proportions relatives sont: 33 pour cent de Bwaba, l'un des deux principaux groupes "Bobo"¹ du Burkina Faso et la tribu dominante dans l'Est de la région de la Volta Noire; 30 pour cent de Mossi, le groupe

¹Très souvent dans la littérature, de même que dans le langage non technique, les Bwaba sont connus sous le nom de Bobo Oulé, c'est-à-dire "Bobo rouge", par opposition aux Bobo Fing. Les premiers parlent une langue voltaïque, le Bwamu, et les derniers, une langue Mandé. Pour un examen approfondi de l'histoire de la nomenclature ethnique dans cette région du Burkina Faso, voir Capron (1973) et Le Moal (1957).



SCHEMA 2.1

CARTE DE LA REGION DE DANKUI

ethnique majoritaire du pays; 30 pour cent de Peuls ou de Fulani, les éleveurs très connus dans la littérature anthropologique; 5 pour cent de Dafing; et 1 pour cent de Samo. Il y a lieu de considérer que ces pourcentages sont approximatifs, compte tenu des limites du recensement et des variations saisonnières importantes de la population (voir ci-dessous). Le Tableau 2.1 présente un résumé plus complet des résultats du recensement.

Chacun des cinq groupes a sa propre langue. Les résultats du recensement indiquent que la majorité de la population parlent également le lingua franca de la région, le Djoula, mais seule une minorité restreinte-- composée presque exclusivement de jeunes adultes et d'enfants -- ont quelques notions du français. Les sept langues sont mutuellement inintelligibles.

Pour ce qui est des idéologies, tous les Mossi et Fulani de Dankui sont des musulmans, au moins de façon nominale, comme le sont par ailleurs la majorité des Dafing et des Samo. Le christianisme -- sous forme de protestantisme évangélique -- a pénétré dans quatre concessions Bwa. A l'exception d'une seule famille dont l'idéologie est une forme irrégulière d'islamisme, les Bwaba pratiquent ce que les ethnologues français appellent "animisme", mais, dans ce cas, il s'agit d'un animisme étroitement lié au culte des ancêtres.

Les Bwaba sont, bien entendu, le groupe ethnique dominant et indigène de Dankui. La structure politique du village est très traditionnelle. Le chef héréditaire et son conseil des sages, tous des Bwaba, sont investis de l'autorité. Ces dignitaires représentent les deux principaux lignages locaux, Mana et Tamini, plus le lignage de griots de Dembélé. Le chef de village actuel remplit également le rôle de chef de terre² et celui de président du Groupement villageois de Dankui, fondé en 1976. A l'exception d'un seul sous-lignage égal de Mana, toutes les concessions paient tribut au chef de village chaque année -- soit en céréales (Bwaba et Mossi) soit en bétail (Fulani).

Outre les Bwaba et une seule famille de Fulani qui a toujours été présente dans la zone, les autres groupes sont des immigrants récents. Selon

²Selon la tradition, les rôles de chef de village et de chef de terre sont remplis par deux personnes distinctes qui représentent deux sous-lignages différents de Mana. Mais la personne qui aurait normalement rempli le poste de chef de terre à Dankui s'est convertie au protestantisme et, par conséquent, n'a plus le droit de remplir cette fonction.

TABLEAU 2.1
RECENSEMENT VILLAGEOIS: DANKUI

Groupe Ethique	Nombre de concession ^a	Nombre de ménages	Nombre de personnes	% de la population globale du village	Taille moyenne des ménages	Taille moyenne des concessions
Bwaba	30	54	286	33%	5,3	9,5
Mossi	26	34	254	30%	7,5	9,8
Fulani	34	50	257	30%	5,1	7,6
Dafing	5	7	44	5%	6,3	8,8
Samo	2	3	10	1%	3,3	5,0
TOTAL	97	148	851	99% ^b	5,7	8,8

NOTES: (a) Dans toutes les catégories, "concession" s'applique d'une manière générale à un groupe de personnes lié par des liens de parenté et organisé de façon patrilinéaire (ou agnatique) qui présente les caractéristiques suivantes: corésidentiel; interdépendent sur le plan économique dans une majorité des fonctions associées à la production, à la consommation et à la distribution; dirigé par un seul homme chef de concession. "Ménage" s'applique à tout homme marié et à toutes les personnes à sa charge - épouses, enfants célibataires, frères et soeurs cadets, mère âgée, enfants en tutelle, etc. Très souvent la concession comprend un seul homme marié et correspond donc à la définition du ménage.

(b) Total de 99% en raison de l'arrondissement des chiffres.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

les histoires orales très précises, les Mossi ont commencé à s'installer dans la communauté il y a quinze ans seulement. On peut supposer que la fertilité supérieure des terres agricoles et la densité inférieure de la population sont les principaux facteurs qui les ont attirés dans la région de la Volta Noire. Ce dernier facteur a sans doute contribué à la volonté du chef de village d'accorder des droits usufruitaires à des "étrangers". Les immigrants Fulani à Dankui ne sont arrivés qu'à partir du milieu et de la fin des années 70. Le chef de village leur a permis de camper sur les terres de son lignage dans le district de Koro -- une zone qui est aujourd'hui en jachère.

A présent, les trois principaux groupes ethniques ont leurs propres "voisinages" qui sont distincts les uns des autres. Le noyau de population qui constitue Dankui à proprement parler est habité par les Bwaba. Sur le plan socioculturel -- mais non forcément sur le plan visuel ou géographique -- il est divisé en cinq quartiers selon les différences de lignage mineur dominant et de caste. Les cinq divisions sont: Benowazin, le quartier du chef de village; Boenowazin, le quartier le plus prestigieux après celui du chef; Koenowazin, dominé par le lignage Tamini; Penkonowazin, le siège d'un sous-lignage autrefois important de Mana qui ne compte plus aujourd'hui qu'un membre; et Kakowazin, le quartier des griots, autrement dit les tisserands/musiciens. Le quartier Mossi se trouve à approximativement 5 km à l'Ouest du noyau Bwa. Ce quartier et les terres tout autour portent le nom de Dar Es Salaam. Le nom du quartier Fulani, qui se situe à 4 km environ vers le Nord, est le même que celui du district qui le contient: Koro. Lorsqu'il y a une réunion au niveau du village ou un projet communautaire, les chefs de quartier et les représentants de chacun des trois groupes y participent. Par contraste, les Dafing et les Samo ne sont pas identifiés avec des quartiers particuliers et n'ont aucun porte-parole généralement reconnu.

Les trois quartiers des différentes tribus se distinguent clairement sur le plan architectural:

les maisons des Bwaba sont en forme rectangulaire et leurs concessions étendues et labyrinthiques renferment leurs greniers; les maisons rondes des Mossi sont construites en adobe avec un toit de chaume en forme de cône; les maisons des Fulani sont les structures traditionnelles à dôme (dans ce cas, en paille) des peuples nomades et semi-nomades.

Les schémas de résidence présentent des variations saisonnières à l'intérieur des trois groupes différents. Le plus souvent, les Bwaba ont deux résidences distinctes -- une première qui se trouve dans le noyau de population qui constitue Dankui et une seconde en brousse à proximité des champs. Au cours de la campagne agricole (de mai à janvier), les familles sont dispersées dans la campagne, à une distance par rapport au village qui atteint parfois 19 km. A cette époque, le village lui-même est habité exclusivement par les très jeunes, les très anciens et les membres de la communauté dont les activités agricoles sont limitées, par exemple les tisserands/musiciens. Ceux qui restent au village cultivent de petites parcelles de maïs, de tabac et de légumes. A la fin de la récolte et des ventes de coton (décembre - janvier), tout le monde prend ses affaires et rentre au village. On y reste jusqu'au début des pluies -- normalement au mois de mai -- puis les semailles recommencent.

Un certain nombre de Mossi à Dankui se déplacent de la même façon mais, dans leur cas, il s'agit d'une résidence dans la ville avoisinante de Ouarkoye et d'une autre résidence de brousse à Dar Es Salaam. Finalement, bon nombre de Fulani mènent une vie semi-nomade après la récolte, parcourant toute la région à la recherche de sources d'eau et de fourrage pour leurs animaux ainsi que pour ceux d'autrui. Parfois des familles entières de Fulani s'absentent de leur campement à Dankui; en revanche, il se produit aussi que seuls les jeunes hommes se déplacent avec les troupeaux, confiant leurs femmes et leurs enfants aux soins du foyer paternel.

Outre ces mouvements résidentiels saisonniers, on observe à Dankui l'exode post-récolte classique de jeunes hommes et d'hommes adultes, mariés et célibataires, qui quittent le village pour chercher du travail dans les principales villes du Burkina Faso et dans les pays avoisinants.

La composition des ménages et des concessions des trois principaux groupes ethniques est similaire à Dankui dans la mesure où elle est patrilinéaire et polygynique. (Cette polygynie n'est pas forcément localisée, cependant; certains Mossi et Fulani ont également des femmes dans d'autres villages ou régions.) Les concessions regroupant plusieurs familles sont structurées le plus souvent de façon patrilinéaire. Pourtant, il est parfois difficile de définir avec précision les limites d'une concession donnée. Ceci est dû au fait -- constaté par ailleurs à tous les sites étudiés par le CRED -- que les pratiques relatives à la production, la

consommation et la distribution ne coïncident pas dans tous les cas avec les différentes unités de parenté ou de résidence.

Par exemple, il peut se produire qu'un père et ses fils (ou un groupe de frères) cultivent chacun un champ séparé et entretiennent chacun un lieu de stockage personnel, alors qu'ils collaborent entre eux pour ce qui est de la contribution, de la préparation et de la consommation de produits alimentaires. Le schéma est même plus complexe dans la mesure où les femmes Bwa et Mossi peuvent, elles aussi, cultiver un champ à part et entretenir un lieu de stockage personnel, en exerçant un contrôle partiel ou entier sur l'utilisation de leur production. Un système de coopération semblable à celui présenté ci-dessus pour le cas de la consommation s'applique également à l'élevage. Des groupes paternels ou agnatiques qui autrement sont tout à fait indépendants sur le plan économique peuvent réunir leurs troupeaux, engager un seul Fulani pour s'en occuper et confier toutes les décisions relatives à l'élevage à un seul membre du groupe (normalement l'ainé). En ce qui concerne la distribution, un chef de ménage qui est autrement autonome peut compter dans une large mesure sur un parent masculin qui s'occupe de la commercialisation et de l'achat de céréales pour son compte. Il se produit également que les femmes qui préparent et qui vendent le dolo (la bière indigène de sorgho)³ achètent auprès de leurs maris les quantités de céréales dont elles ont besoin (directement ou sur crédit). En bref, les types exacts de collaboration économique qui existent à l'intérieur d'une concession, ainsi que les limites à cette collaboration, ne peuvent être identifiés que d'une manière empirique.

Quant aux métiers en dehors de l'agriculture, les griots et les forgerons Bwa constituent chacun une caste endogame. Les derniers jouissent d'un standing social et ritualiste particulièrement haut. Ils fabriquent l'outillage agricole et les articles ménagers de base -- par exemple le mortier et le pilon pour piler les céréales -- dont toute famille agricole a besoin. Dans une large mesure, les forgerons ont également la responsabilité de sculpter les masques cérémoniels. Par ailleurs, bon nombre de forgerons figurent aujourd'hui parmi les cultivateurs considérés

³A Dankui, seuls les Bwaba préparent, vendent et consomment le dolo. Souvent les gens de l'extérieur caractérisent et même désignent les trois principaux groupes ethniques selon leur boisson préférée: le dolo, chez les Bwaba; le zomcom (eau pimentée à base de farine de petit mil), chez les Mossi; et le lait, chez les Fulani.

comme les "meilleurs" et les plus producteurs de la communauté. Par contraste, les griots constituent en quelque sorte une caste inférieure d'"esclaves" à Dankui. Cette position inférieure tient au fait que les griots font très peu d'agriculture, travaillant presque exclusivement comme tisserands. En conséquence, ils sont parfois obligés de mendier leur nourriture auprès des autres villageois. Outre le tissage, les griots remplissent les rôles de "crieur public", de "linguiste" au service du chef et, lors des cérémonies au niveau du village, de musicien.

A part les forgerons et les griots, il n'existe que deux métiers traditionnels à Dankui, et dans les deux cas il s'agit d'un travail à temps partiel. Dankui compte un instituteur coranique, qui est Fulani, et un chaman/guérisseur, qui est Bwaba. Une demi-douzaine d'hommes Mossi font un commerce régulier d'articles ménagers ou de poissons séchés comme principale source de revenu. Dans le secteur moderne, mais travaillant à temps partiel seulement, on trouve une sage-femme et un secouriste; tous deux ont reçu une formation de base en matière de santé dans la ville avoisinante. Il n'y a pas d'école, ni donc de professeur, à Dankui. Il n'y a pas non plus de magasin ni de boutique, même rudimentaire. En revanche, le village possède une banque de céréales grande et solide, construite en 1980 avec un financement accordé par l'ORD. Finalement, il existe un vulgarisateur de l'ORD installé dans le village qui est chargé de fournir un appui technique aux producteurs de coton et d'autres cultures.

En plus, presque tous les villageois -- hommes et femmes -- participent à certaines activités non agricoles à intervalles irréguliers ou pendant certaines saisons. Par exemple, bon nombre d'hommes de tous les groupes ethniques vont de temps en temps à la chasse ou à la pêche durant toute l'année. Pour se faire un peu d'argent au cours de la saison sèche, les Mossi et/ou les Bwaba font parfois d'autres sortes de travail: la menuiserie rudimentaire, la fabrication de briques, la maçonnerie simple, la couture, le tissage de nattes, la vannerie, la construction de ruches, le ramassage et la vente de bois de chauffage et, enfin, la vente au détail de boissons de fabrication industrielle.

Chez les Bwaba, parmi les principales activités féminines figurent la préparation de dolo et la fabrication de poterie très fine; dans les deux cas il s'agit surtout d'une activité de saison sèche. Les femmes Fulani font le commerce de lait durant toute l'année, mais la production est

naturellement plus importante pendant la saison des pluies. Les femmes de tous les groupes ethniques vendent parfois des plats cuisinés tels que les galettes sautées ou emmiellées à base de farine de haricot, de petit mil ou de sorgho; le zombala, un condiment très apprécié que les femmes préparent à base des graines du néré; le beurre de karité; diverses boissons et bouillies à base de céréales mais non alcoolisées; et, chez les Fulani, une sorte de fromage blanc. Ces produits sont parfois vendus au marché mais il arrive plus souvent que les femmes de Dankui les vendent en allant de domicile à domicile dans leur village ou dans les villages avoisinants.

En ce qui concerne les marchés, les habitants de Dankui se rendent chaque vendredi au marché hebdomadaire de Tchiookui (appelé également Badala), situé à 12 km au Nord-Ouest du noyau de population (voir Figure 2.2). Pour eux, Tchiookui -- qui aurait été établi en 1977 -- représente "notre propre marché de brousse". Selon la taxinomie de Sherman (1984:103), Tchiookui peut être considéré comme un "marché de brousse de taille moyenne". Tchiookui présente à la fois certaines des caractéristiques d'un marché de brousse "petit" et "important" d'après ce système de classification, par exemple:

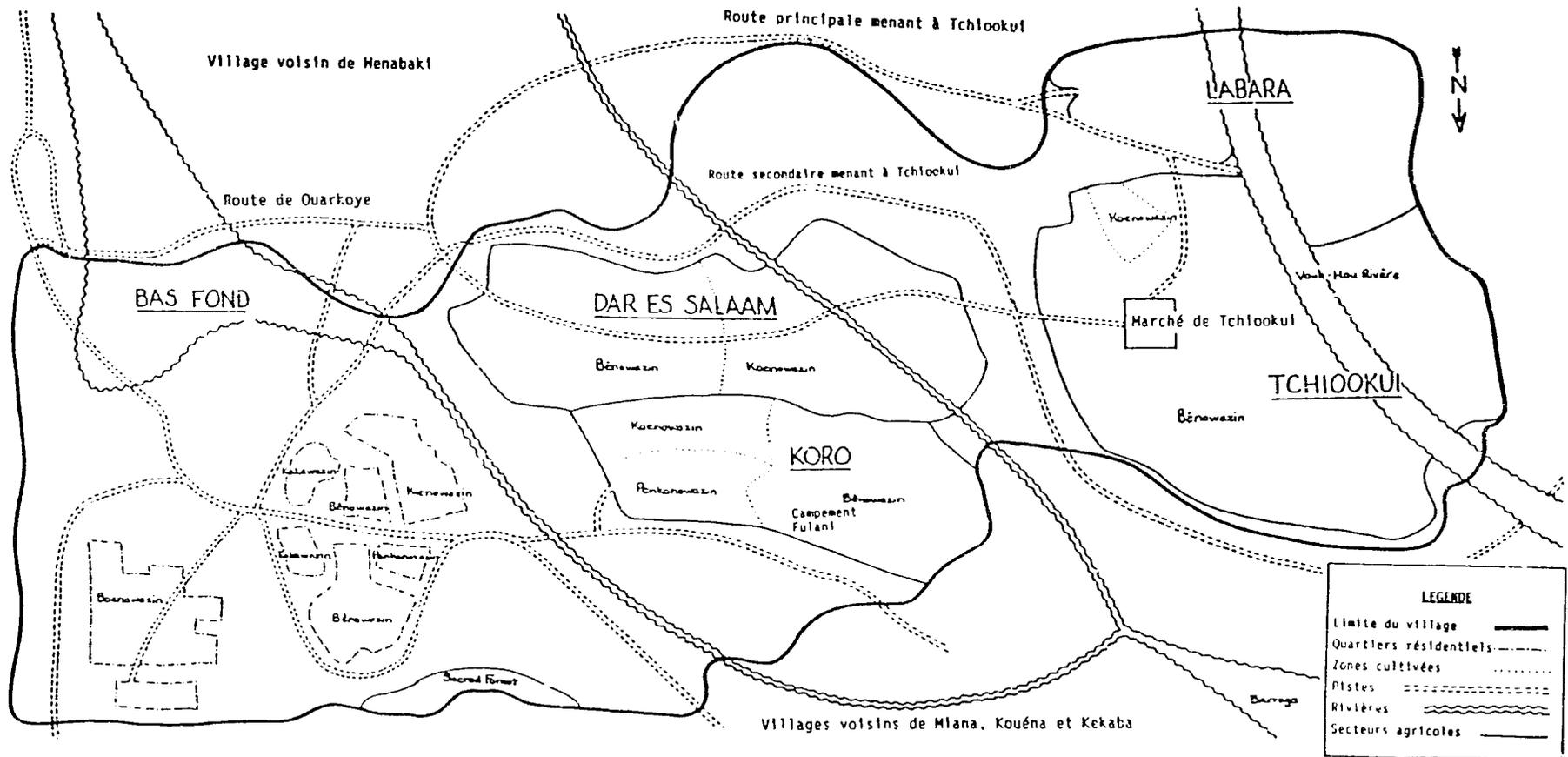
"petit"

situé entre plusieurs villages
importance particulière accordée aux articles ménagers tels que
le savon, les piles, le sel, le sucre, les cigarettes, les
tissus, les vêtements
présence d'un commerçant résident de céréales
visité par des commerçants de la région pendant la récolte;

"important"

accès à un éventail plus large de produits et de services (pièces
et réparation de mobylettes, bouchers, tailleurs, bars) grâce
au camionnage

Afin d'effectuer des achats spéciaux et/ou de rendre visite aux parents et aux amis, les villageois se déplacent de temps en temps pour assister aux marchés de Koumana (le marché le plus important et le plus dynamique de la région; comme celui de Tchiookui, il se tient le vendredi), de Fakena (le dimanche), de Doudou (le dimanche), de Moonkui (le lundi), de Kouena (le jeudi) et de Kekaba (le vendredi). (Voir Figure 2.1 encore une fois.) Finalement, les habitants de Dankui se rendent régulièrement à la ville avoisinante de Ouarkoye pour y effectuer de petits achats; pour obtenir des services plus sophistiqués ou plus rapides que ceux qui sont disponibles à Tchiookui; pour boire et se distraire avec les amis; pour présenter des



SCHEMA 2.2 PLAN GENERAL DE DANKUI

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

documents officiels; pour assister à un service religieux, à une réunion politique, à une cérémonie ou à un match de football; etc.

Le Tableau 2.2 — basé sur la recherche effectuée par la volontaire du Corps de la paix Margaret Stack au cours d'une semaine de consultation dans la région de Dankui — présente les quantités relatives de produits et de services qui sont disponibles aux marchés de Tchicookui, de Ouarkoye et de Koumana par rapport à un marché typique en saison sèche. Les chiffres du tableau représentent le nombre de vendeurs auprès desquels on peut acheter le produit ou le service indiqué. (Dans le cas où la personne vend plusieurs produits, on la classe selon le produit le plus abondant de son stock.) Le Tableau 2.2 et les notes d'explication qui le suivent montrent bien la diversité qui existe dans la région en ce qui concerne les types et l'importance des marchés.

2.1.2 Ecologie et agriculture

Dankui se trouve carrément à l'intérieur de la zone écologique soudanienne du Burkina Faso, entre la zone sahélienne au Nord et la zone soudano-guinéenne au Sud-Ouest. La pluviométrie annuelle moyenne de la région oscille entre 600 et 1000 mm et les sols varient beaucoup (Peron et al., 1975:17). De surcroît, le village de Dankui jouit de ressources en eaux souterraines relativement abondantes. Deux ruisseaux traversent ses champs, qui se situent à proximité d'un affluent important (le Vouh-Hou) du fleuve Volta Noire. Dans leur ensemble, ces caractéristiques écologiques se traduisent par une richesse de flore et de faune naturelles; sur le plan domestique, elles permettent également de cultiver une bonne variété de plantes et d'élever divers types d'animaux.

En ce qui concerne tout d'abord l'environnement naturel, tout visiteur dans la région est frappé par la variété étonnante de comestibles sauvages de l'écologie de Dankui. Ceux qui sont les plus connus sont les produits fournis par plusieurs espèces d'arbre, par exemple le karité, le néré, le baobab, le tamarinier et le kapokier. Chacun de ces arbres produit une combinaison comestible de feuilles, de graines, de fleurs, de noix, d'huile, de moelle ou de fruits que l'on peut décortiquer, sécher, piler, rôtir, blanchir, bouillir, tamiser, mettre en purée, consommer à l'état frais, etc., afin de préparer une multitude de plats différents. Nous ne sommes pas qualifiés pour identifier les autres espèces, d'ailleurs nombreuses, qui se prêtent à ces mêmes utilisations. Citons toutefois quelques exemples:

TABLEAU 2.2			
PRODUITS ET SERVICES DISPONIBLES AUX TROIS MARCHES FREQUENTES LE PLUS SOUVENT PAR LES HABITANTS DE DANKUJI			
	23-3-84		24-3-84
	KOUKANA	TCHIOKOUKI	OUARKOYE
1. Paniers		2	
2. Boissons en bouteille	16	3	3
3. Pain	4		24
4. Brochettes	2	1	0 ⁰
5. Bouchers	1	1	5
6. Produits chimiques	1		
7. Vêtements: traditionnels	2		
8. modernes	43	9	1
9. mixtes	6	6	
10. Tissus (de fabrication domestique et industrielle)	11	3	2
11. Condiments	71	47	35 ^c
12. Ustensiles de cuisine et seaux	3	2	
13. Fil de coton ou fil artisanal	1		
14. Poisson séché	15	4	8
15. Vendeurs de céréales (cultivateurs)	16 ^d		
16. Volaille	3	4	
17. Fruits	12		12
18. Calebasses	7	2	4
19. Bijoux	8	4	
20. Bois de kola	11	7	3
21. Textes coraniques	1		
22. Bétail	2 ^e	2	
23. Heubles fabriqués localement	3		
24. Hattes	3		2
25. Mécaniciens	16	4	3
26. Articles de cuisine en métal	6	2	
27. Lait	17	5	
28. Marchandises mixtes	15	11	3
29. Pièces de motocyclette, de mobylette et de bicyclette	11	1	
30. Chapeaux musulmans	2	1	
31. Poteries	3	3	
32. Plats cuisinés	34	13	13
33. Réparation de radios	1		
34. Corde et sac de puits	2		
35. Réparation de machines à coudre	1		
36. Cordonniers	5	3	2
37. Chaussures	10	1	0 ^f
38. Forgerons	9	1	
39. Tailleurs	4	1	1
40. Tabac	6	5	5
41. Médicaments traditionnels	4	1	
42. Vendeuses de céréales mixtes	51 ^g	20 ^g	11 ^g
43. Légumes	19		8
44. Réparation de montres	3		
45. Soudeurs	1	1	

NOTES: (a) A Ouarkoye, on vend le pain à l'extérieur du marché dans une boutique ou à un poste de vente du café. Nous avons compris ces éléments dans notre analyse du fait que Ouarkoye est assez unique. Il s'agit à la fois d'un marché absentéiste (examiné plus tard) et d'un marché élargi, c'est-à-dire que l'on vend des produits dans la rue de chaque côté du marché.

(b) Il existe un boucher qui vend des brochettes mais dont la principale occupation consisté à vendre la viande de boucherie.

(c) Il y a 35 vendeurs de condiments au marché de Ouarkoye, dont seulement les 20 pour cent sont présents en même temps. Ceci explique la raison pour laquelle nous appelons Ouarkoye un "marché absentéiste". Les vendeurs se rendent au marché, étalent leurs produits en quantités commercialisables, puis repartent. Ils reviennent à la fin de la journée pour ramasser les pièces posées sur leur plateau par les acheteurs. Il ... apparemment plus journée ailleurs.

(d) Dans cette catégorie de cultivateurs vendeurs de céréales, nous trouvons: 11 qui vendaient le riz non décoratif; 3, les pois des champs; 2, le petit mil.

(e) Le marché comportait deux postes de vente du bétail: l'un pour les ânes.

(f) A Ouarkoye on vend les chaussures dans les boutiques.

(g) Répartition des vendeuses de céréales mixtes dans les trois marchés:

	Koukama	Ichlookui	Ouarkoye
riz local décoratif	20	3	0
arachide	16	9	1
petit mil	7	4	2
pois des champs	2	3	0
sorgho rouge	2	0	1
niébé	1	1	1
sésame	1	0	0
riz non décoratif	1	0	0
riz importé	1	0	6

un arbre qui produit un fruit ovale appelé localement la liane; un autre dont les bourgeons sont utilisés pour préparer le couscous indigène; un troisième qui produit un fruit jaune dont le goût ressemble à celui de la pomme; et, enfin, toute une variété de buissons et d'arbustes dont les feuilles délicieuses ont un goût qui ressemble à celui des épinards. Outre les produits comestibles de ces arbres sauvages, il paraît que l'environnement riche de Dankui fournit une grande gamme d'autres produits sauvages, par exemple des prunes, des raisins, des petits pois, du miel et au moins trois types de tubercules nutritifs.

Chez les animaux également il existe un grand nombre d'options alimentaires. Pour autant que nous sachions et dans les limites des aptitudes descriptives des enquêtés, parmi ces options figurent: plusieurs espèces ressemblant à l'antilope; le singe; le porc-épic; l'agouti; le lynx; le lapin et plusieurs autres rongeurs ressemblant au rat; la perdrix, la pintade sauvage, le faucon, le héron, le carouge et une multitude d'espèces ressemblant au pigeon ou à l'hirondelle qui sont prises au piège en masse au moyen d'une technique ingénieuse utilisant du papier "attrape-mouche"; le python et d'autres serpents; au moins deux types de lézards; la carpe, l'anguille et deux autres poissons pour lesquels on ne connaissait pas le terme français; les termites, les larves d'abeilles, les chenilles, les vers de karité et une araignée énorme qui fréquente les champs d'arachide.

Il y a lieu d'ajouter entre parenthèses que, à Dankui, l'utilisation de ces ressources sauvages ne se limite pas à la consommation personnelle: plusieurs plantes et animaux cités ci-dessus sont souvent commercialisés. Il s'agit notamment de diverses espèces d'antilope, de poisson et d'oiseau; tous les produits fournis par les arbres; ainsi que les produits non comestibles ramassés par les villageois, par exemple le bois de chauffage et le bois dur.

La liste des plantes et des animaux domestiques est presque aussi longue. Les villageois de Dankui cultivent les cultigènes suivants: le coton, le sorgho blanc, le sorgho rouge, le millet d'Afrique, le maïs blanc et jaune, le sésame, le riz, deux variétés d'arachide, le niébé, un type de haricot rouge, le pois fourrager, le fonio, des courges et des Calebasses, le tabac, le melon, la mangue, plusieurs espèces de ketmie, le piment, le gombo, le concombre, l'aubergine, la courgette, la tomate et l'oignon. Une étude effectuée en avril 1983 par l'ORD/INSD (Institut national scientifique

et démographique) a cité également le manioc et la patate douce. Parmi le cheptel figurent les bovins, les ovins, les caprins, les asins, les porcins, les poulets et les pintades.

Ici encore, certains produits sont destinés non seulement à la consommation mais également à la vente, bien que le degré de commercialisation varie beaucoup. Le coton, le sésame, le tabac, les courges, les Calebasses, les fruits et les cultures maraichères sont pour la plupart des cultures de rapport. (Cependant, en ce qui concerne les mangues, il semble qu'une bonne partie de la récolte soit consommée par les enfants du village avant d'arriver au marché.) Pareillement, les villageois sont disposés à commercialiser l'arachide, le riz et le bétail. Les céréales de base sont vendues également mais, comme nous le verrons plus tard, leur commercialisation est beaucoup plus compliquée.

Le nombre et la variété de cultigènes à Dankui font que le calendrier de travail devient très chargé et assez complexe au cours de la campagne agricole. Il est évident que tous les ménages ne produisent pas toutes les cultures. En effet, il est difficile de parler en termes généraux des types spécifiques de cultures et de l'importance relative accordée à chacune de ces cultures par l'ensemble des villageois. Le choix de cultigènes et les proportions relatives dépendent en partie du groupe ethnique et reflètent non seulement les préférences culturelles en faveur de certains aliments, ainsi que les habitudes et les connaissances agricoles de la région natale du groupe ethnique, mais également l'importance relative accordée aux autres ressources de subsistance (telles que le bétail) et, à Dankui, l'accès différentiel à diverses qualités de terres. Par exemple, seuls les Mossi cultivent le fonio; en plus, ils produisent la plupart des courges et des Calebasses cultivées dans la communauté. Le tabac est cultivé exclusivement par les femmes Bwa d'un certain âge. Le sésame également est produit surtout par les Bwaba. Les Fulani ne produisent jamais de coton; en effet, ils se limitent essentiellement à la culture de sorgho et de maïs et produisent parfois une quantité restreinte de petit mil et de niébé. Il est d'ailleurs vrai que les terres accordées aux Fulani sont parmi les plus pauvres du village.

Dans ces limites, il est toutefois possible d'avancer certaines généralisations. Le sorgho et le maïs constituent de loin les principales cultures vivrières des trois groupes ethniques. Les quantités de petit mil

produites à Dankui sont faibles; d'après les déclarations répétées des enquêtés, ceci tient au fait que les sols locaux ne favorisent pas cette culture. Le coton, l'arachide et -- lorsque les précipitations sont normales -- le riz sont cultivés presque universellement par les Bwaba et les Mossi. Le coton en particulier est devenu la principale culture de rapport de ces deux groupes. Comme source de recettes agricoles, le coton est suivi par les noix de karité et, chez les Bwaba, le sésame. Les Fulani, bien entendu, comptent sur l'aspect animal de l'agriculture pour se procurer des espèces.

En ce qui concerne les animaux, tous les villageois font au moins l'élevage de volaille. La grande majorité des villageois possèdent également des ovins et des caprins. A l'exception des Fulani, bon nombre ont également un ou plusieurs ânes. Seuls les Bwaba font l'élevage de porcins. Les bovins constituent, bien entendu, l'animal le plus prestigieux en Afrique. Bien que tous les villageois aspirent à l'élevage de bovins, les trois quarts seulement de toutes les concessions à Dankui possèdent des bovins à l'heure actuelle. Toujours à l'exception des Fulani, il se produit souvent que le "troupeau" bovin d'une concession ne compte en réalité que les boeufs de trait pour le labourage.

A ce propos, il existe un grand nombre de charrues à Dankui. D'après le recensement villageois effectué par le CRED, 70 pour cent de toutes les concessions Bwa possèdent au moins une charrue alors que cinq concessions en possèdent deux. Chez les Bwaba, la charrue à traction bovine est de loin le type le plus courant. Les 39 pour cent des concessions Mossi qui possèdent une charrue se divisent presque également entre les charrues à traction bovine et celles à traction asine. Seules deux sur 34 concessions Fulani ont déclaré qu'elles possèdent une charrue. Outre les Fulani, donc en tenant compte de tous les autres groupes ethniques à Dankui, la possession de charrues par concession s'établit à 68 pour cent en moyenne. Mais les villageois qui n'ont pas de charrue ont tout de même accès à cette technologie dans la mesure où ils peuvent louer une charrue auprès d'un propriétaire.

Une description intégrale du système agricole de Dankui comporte forcément un aperçu de son régime foncier et de son utilisation des terres. La Figure 2.2 montre qu'il est possible de distinguer entre quatre secteurs qui diffèrent les uns des autres dans ces domaines. On remarque en premier

lieu le bas-fond, un terrain bas relativement marécageux consacré exclusivement à la production rizicole. Ce terrain est administré par le chef de village/chef de terre qui répartit les parcelles à intervalles irréguliers lorsque celles-ci n'ont pas été cultivées pendant plusieurs années. En principe, chaque habitant de Dankui a droit à une parcelle dans le bas-fond: il suffit d'en demander une au chef. Mais, en réalité, seuls les Bwaba et les Mossi cultivent cette zone, puisque les Fulani ne s'intéressent nullement à la production rizicole. Presque tous les Bwaba, ainsi que la majorité nette des Mossi, cultivent le riz. Les cultivateurs divisent leurs parcelles en deux, consacrant une moitié à la production rizicole et laissant l'autre moitié en jachère pendant deux à trois ans, puis alternant les deux utilisations.

Le secteur appelé Labara appartient exclusivement à Boenowazin, le quartier Bwa semi-autonome mentionné ci-dessus. Ce terrain aurait été cédé à Boenowazin il y a 27 ans par le grand-père du chef de village actuel. Le chef de quartier assure aujourd'hui l'administration de cette zone, avec, pour la forme, l'approbation du chef de terre. A la différence des autres Bwaba de Dankui, les habitants de Boenowazin ont tous leurs champs de brousse à l'intérieur de cette zone.

Les champs de brousse des autres habitants Bwa alternent de temps en temps entre le secteur de Koro et celui de Dar Es Salaam. La partie Ouest de ce dernier secteur porte le nom plus particulier de Tchicookui. Les terres des deux secteurs sont divisées essentiellement entre les quartiers de Boenowazin et de Koenowazin, mais Penkonowazin retient quelques parcelles à Koro. Naturellement, la plus grande superficie dans chaque secteur est réservée au quartier du chef de village. Par ailleurs, en tant que chef de Boenowazin ou en tant que chef de terre de tout le village, il est chargé d'administrer directement ou indirectement toutes ces zones.

A présent, et depuis 25 ans environ, les villageois Bwa cultivent des champs dans le secteur Dar Es Salaam/Tchicookui. Avant cette période -- de 1917 environ à 1960, selon l'histoire orale -- ils avaient des champs dans le secteur Koro. Le chef de village affirme que, à sa connaissance, cette alternance entre les différents secteurs est typique depuis le tournant du dernier siècle. Il remarque que les sols fertiles de Dar Es Salaam/Tchicookui favorisent nettement la production de sorgho et de maïs, alors que les sols plus sablonneux de Koro conviennent mieux à la production

de petit mil et d'arachide. Le chef a remarqué également que le passage d'un secteur à l'autre a parfois été conditionné par les prix relatifs du marché de ces différentes cultures.

Les villageois se servant de la traction animale cultivent leurs champs de façon intensive, sans prévoir une période de jachère mais en pratiquant une rotation systématique des cultures et en appliquant des engrais. De cette manière, un "bon" exploitant -- c'est-à-dire un cultivateur qui effectue trois ou quatre sarclages au cours de la campagne agricole -- pourrait cultiver les mêmes terres pendant dix à quinze ans. Un "mauvais" exploitant qui n'effectue qu'un seul sarclage annuel serait peut-être obligé d'abandonner ses champs après cinq ans seulement; on dit que ceci s'applique également aux villageois qui continuent à cultiver manuellement. Dans les deux cas, les terres abandonnées sont laissées en jachère pendant 15 à 20 ans, "jusqu'à ce que les grands arbres reviennent".

Examinons rapidement l'histoire agricole plus contemporaine de Dankui, notamment en ce qui concerne la production de céréales. Une étude effectuée en avril 1983 par l'ORD/INSD classe Dankui comme étant un village de production céréalière excédentaire (par contraste avec production déficitaire ou autosuffisante). Lorsque nous avons abordé la question des récoltes récentes, cependant, les villageois ont répondu d'une voix unanime que, au cours des deux dernières années, la production globale était "mauvaise", la récolte de 1983 étant encore pire que celle de 1982; que la production au cours des deux années précédentes était "bonne"; et, enfin, que celle des trois années antérieures était "excellente". En effet, c'est uniquement au cours de cette période plus reculée que quelques membres de l'échantillon se souviennent d'avoir pu constituer des stocks de céréales suffisamment grands pour durer facilement jusqu'à la récolte suivante. Un des meilleurs cultivateurs déclare que, deux ans et demi plus tard, il possédait toujours un certain stock de céréales qui datait de sa récolte de 1980. Bon nombre d'autres cultivateurs déclarent que leurs stocks constitués après les récoltes de 1979 et de 1980 ont duré pendant un an et demi ou deux ans.

Les enquêtés relativement jeunes parlent avec regret de cette période d'abondance, lorsque leurs associations de travail ont gagné tellement de céréales en récompense de leur main-d'oeuvre qu'ils ont pu organiser d'immenses fêtes de dolo et de danse. Pareillement, leurs aînés parlent

avec fierté des dîmes importantes et des dons de céréales qu'ils ont pu offrir à l'époque. Mais ces souvenirs s'opposent de façon frappante à la réalité de 1983-84. Nous aborderons maintenant la conception de la recherche mais, dans le chapitre suivant, nous procéderons à un examen approfondi des multiples utilisations et de l'importance critique des céréales vivrières à Dankui, sur le plan non seulement économique et nutritionnel mais également social et culturel. En ce faisant, nous prêterons une attention particulière aux incidences d'une mauvaise récolte sur tous ces domaines.

2.2 LE PROGRAMME DE RECHERCHE

Les recherches menées dans le cadre de cette étude ont été effectuées entre août 1983 et août 1984. En ce qui concerne les recherches anthropologiques, le travail sur le terrain date de la période entre octobre 1983 et fin mai 1984, avec des visites de suivi effectuées au niveau du village après cette période.

2.2.1 Sujets

Les sujets de la recherche, autrement dit l'échantillon, ont été choisis au hasard et nous avons essayé de stratifier cet échantillon selon les proportions ethniques du village établies par le recensement du CRED. Cependant, les Samo et les Dafing de Dankui ont été exclus du tirage pour plusieurs raisons. Suivant l'opinion des villageois et de l'auteur, ces deux groupes constituent des éléments non représentatifs de la communauté, n'englobant que 6 pour cent de la population totale. Ils sont en quelque sorte "à l'écart" -- sur le plan non seulement statistique mais également géographique et historique. Ils sont installés, depuis relativement peu de temps d'ailleurs, à l'extrême limite de Dankui. Finalement, compte tenu des contrastes déjà complexes qui distinguent les trois principaux groupes ethniques, on a jugé que la participation de ces deux autres groupes servirait à compliquer inutilement le nombre de variables indépendantes relatives à l'appartenance ethnique qu'il faudrait contrôler, sans pour autant apporter une contribution importante en ce qui concerne la collecte d'un ensemble représentatif de données.⁴

Le Tableau 2.3 présente l'échantillon visé par la recherche. Sauf indication contraire dans le texte, les trente concessions de l'échantillon ont fourni les données servant de base aux analyses qui figurent dans toutes les sections suivantes de ce rapport. Nous avons choisi la concession comme unité de base de l'analyse du fait qu'elle constitue le niveau structurel auquel toutes les principales décisions économiques sont prises-- concernant, par exemple, l'achat d'une charrue, la vente d'un boeuf, l'organisation d'une réunion de travail, le financement d'un mariage, le

⁴Pour un examen plus approfondi des procédures d'échantillonnage adoptées et des sujets ajoutés ultérieurement à l'échantillon afin de remplir certaines conditions statistiques de l'analyse économique, voir les autres rapports de cette série.

TABLEAU 2.3				
ECHANTILLON VILLAGEOIS: DANKUI				
Groupe ethnique	Nombre de concessions	Nombre de ménages	Nombre de personnes	Taille moyenne des concessions
Bwaba	14	19	116	8,3
Mossi	9	11	87	9,7
Fulani	7	11	50	7,1
TOTAL	30	41	253	8,4
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.				

financement d'un membre de la concession qui se lance dans un métier ou qui commence des études ou, pour donner un exemple qui se rapproche du sujet de cette étude, le problème de déterminer dans quel endroit, à quel moment et en quelle quantité il convient de commercialiser des céréales.

Plusieurs remarques s'imposent concernant les individus qui figurent (et qui ne figurent pas) dans l'échantillon. En premier lieu, deux concessions de griots ont été incluses. Bien que cette caste "à part" représente une partie non négligeable de la population indigène, elle fait très peu d'agriculture, comme nous l'avons déjà constaté: quant aux céréales, elle ne cultive que le maïs. En conséquence, il est parfois expédient d'exclure les griots -- ainsi que les Fulani -- lorsqu'il s'agit d'effectuer certains des calculs qui suivent, ceci afin d'éviter d'obscurcir la situation agricole ou commerciale majoritaire. Inversement, le hasard a voulu qu'aucune concession d'un lignage très important à Dankui -- celui qui est le plus nombreux et le plus puissant après celui du chef -- ne figure dans l'échantillon (notons que l'unique concession qui possède un tracteur à Dankui fait partie de ce lignage). La situation aurait pu être gênante mais a été mitigée par l'embauche provisoire d'un membre très connu de ce lignage pour aider l'équipe du CRED dans ses recherches.

En revanche, le nom d'un des deux "chefs des jours" du village (un responsable qui devine les jours les plus propices aux cérémonies) a été tiré; selon des sources fiables, celui-ci est le plus riche de tous les Bwaba à Dankui après le propriétaire du tracteur mentionné plus haut. Les deux concessions considérées les plus riches de toutes les concessions Mossi à Dankui ont également fait partie de l'échantillon; dans un cas il s'agit de la concession du chef de quartier Mossi. Bien que le chef de village lui-même n'ait pas figuré dans l'échantillon, trois de ses conseillers politiques les plus proches et un de ses fils ont été choisis. L'échantillon a également compris un forgeron. Parmi les Mossi, plusieurs individus qui font du commerce ont été inclus. Enfin, une veuve Bwa a été choisie -- ainsi que l'ivrogne du village.

2.2.2 Conception et méthodologie de la recherche

Une variété de techniques se sont imposées sur le terrain en raison de la gamme diverse de questions à aborder dans le cadre de la recherche -- par exemple: les budgets céréaliers au niveau des ménages; le comportement commercial réel et idéal des villageois concernant, d'une part, les céréales

et, d'autre part, l'utilisation d'autres ressources; les marchés et les commerçants de céréales au niveau local; les problèmes de transport; les banques de céréales; le crédit; le stockage; et ainsi de suite. Ces éléments seront examinés rapidement ici et présentés en plus ample détail dans les sections appropriées du texte ou en annexe.

Pour les membres de l'échantillon, la principale tâche a consisté à répondre à une série de trois questionnaires formels, dont chacun était plus approfondi que le précédent. Ces trois instruments ont été appliqués successivement à des intervalles de deux mois environ. En gros, le protocole initial visait trois buts: vérifier les données quantitatives enregistrées au cours du premier trimestre de recherche au niveau villageois (d'octobre à décembre 1983); obtenir auprès des producteurs une description de leurs stratégies d'échange de céréales ainsi qu'une idée des quantités concernées, pendant une année de sécheresse et en temps "normal"; et, en ce qui concerne l'écoulement des céréales, réunir les renseignements de base et les connaissances qui sont nécessaires pour élaborer une méthodologie convenant aux futures recherches sur la prise de décisions dans le domaine de la commercialisation.

Le second protocole visait essentiellement "le cas du coton" dans la mesure où il est devenu de plus en plus évident que toute analyse de la commercialisation des céréales à Dankui doit tenir compte de cette culture concurrentielle. Ce questionnaire avait pour but secondaire de réunir des renseignements plus approfondis sur les échanges de céréales et sur la fréquentation des marchés de la part des cultivateurs. Le troisième (et dernier) protocole représentait surtout un effort de "combler les lacunes" mais, là encore, nous avons abordé plusieurs questions critiques concernant le rapport entre le coton et les céréales, par exemple l'emploi d'engrais, la rotation des cultures et le calendrier des ventes. Dans l'ensemble, ces trois questionnaires ont exigé en moyenne sept heures d'entrevues intensives par concession et constituent la principale source des données sur lesquelles se base cette étude. Le lecteur qui désire consulter ces questionnaires trouvera des exemplaires en annexe.

Outre les entrevues, nous avons effectué un classement contrôlé-- appelé l'"Echelle des préférences commerciales" ("Marketing Preference Scale": MPS) -- auprès de tous les chefs de concession Bwa et Mossi de l'échantillon. Cette échelle a été élaborée sur le terrain et se base sur

les renseignements fournis dans le cadre des premières entrevues intensives et par d'autres sources. Elle était destinée spécifiquement à remplir la mission du CRED consistant à examiner comment les cultivateurs prennent leurs décisions relatives à la commercialisation des céréales. La structure et les résultats de la MPS seront examinés de manière approfondie ci-après.

Nous avons demandé à trois sources bien informées (dont aucune n'appartenait à l'échantillon) d'effectuer une autre tâche de classement. En se servant d'une variante de la technique de Silverman (1966), elles ont élaboré un indice global de richesse relative s'appliquant à toutes les concessions dans l'échantillon. La méthode exacte de cette tâche et les résultats obtenus sont présentés en annexe. Les classements de richesse relative sont utilisés dans les analyses comparatives figurant dans le texte.

Toutes ces méthodes de recherche ont naturellement été appuyées par l'outil anthropologique classique, à savoir, l'observation des participants. Dans ce cas précis, cette observation a exigé toute une gamme d'activités: nous avons regardé à l'intérieur des greniers; pilé et broyé les céréales; appris à distribuer des quantités de céréales avec une gourde en forme de louche, comme le font les femmes au marché; examiné diverses qualités de produits; rendu visite aux concessions des commerçants afin de peser leurs unités de mesure; fréquenté le marché pour observer et parfois même pour aider dans les transactions; bu du dolo; trait des vaches; etc.

D'autres aspects plus spécifiques de l'analyse des marchés locaux ont rendu nécessaire l'utilisation d'autres méthodologies. Par exemple, l'examen des routes et des coûts de transport nous a parfois contraints à mesurer les distances en jeep ou en motocyclette, vu l'insuffisance des renseignements cartographiques dans les zones les plus éloignées de la région et dans celles qui n'ont été peuplées que récemment. L'étude des marchés locaux nous a conduits à les mesurer et à dresser une carte de leurs limites physiques; à dénombrer les vendeurs et les types de produits vendus; à effectuer des entrevues sans limites fixes auprès des chefs de marché et des commerçants établis depuis longtemps, ceci dans le but d'éclaircir l'histoire des marchés; et, enfin, à discuter avec les représentants du CDR (Comité de Défense pour la Révolution) et du Groupement villageois local concernant les changements récents survenus dans le commerce céréalier local. Dans le cadre d'autres études visant les différents types et niveaux

de commerçants de céréales dans la région, il s'agissait de noter par écrit la vie d'un échantillon de tels individus. Nous avons également consulté les commerçants sur la question délicate des ventes anticipées de céréales effectuées par les cultivateurs de Dankui; certains commerçants ont même eu la gentillesse de nous permettre d'examiner leurs propres registres de ces transactions.

En bref, une grande variété de données ont été recueillies grâce à l'utilisation d'une gamme de techniques différentes. Il n'est pas possible de présenter toutes ces données ici mais, directement ou indirectement, nous nous en servirons dans la mesure où elles s'appliquent aux divers sujets de l'étude. Par ailleurs, nous espérons pouvoir disposer, avant de rédiger ce rapport, d'au moins quelques-uns des résultats quantitatifs détaillés provenant des recherches économiques effectuées à Dankui, afin de contrebalancer ainsi les résultats tirés des données plus qualitatives, basées souvent sur des souvenirs, qui caractérisent les recherches anthropologiques. Malheureusement, les résultats quantitatifs seront disponibles dans un an seulement. En conséquence, ce rapport cherche à déterminer, dans la mesure du possible, à quel point les stratégies "idéales" d'écoulement de céréales, selon les descriptions données par les cultivateurs, sont parfois différentes de ce que nous avons observé (par d'autres moyens) comme étant leur comportement "réel". Il sera nécessaire, en fin de compte, de combiner systématiquement ces deux types de données avant de comprendre à fond les bases multiples des stratégies adoptées par les cultivateurs lorsqu'il s'agit de prendre une décision relative à la commercialisation de leurs céréales -- ainsi que les réalités qui parfois obligent les cultivateurs à s'écarter de ces stratégies.

CHAPITRE 3

LES ROLES MULTIPLES DES CEREALES VIVRIERES DE BASE DANS LA VIE VILLAGEOISE

3.1 INTRODUCTION

Ce chapitre présente des exemples de budgets céréaliers au niveau de la concession pour chacun des trois principaux groupes ethniques à Dankui. Ces budgets incorporent les nombreux types d'écoulement de céréales identifiés au cours de nos recherches. Les renseignements présentés ici sont tirés essentiellement des premières entrevues intensives (voir Annexe A). Un des principaux buts de cet exercice consiste à démontrer les rôles multiples des céréales vivrières en assurant, pour les familles de cultivateurs à Dankui, une vie confortable et satisfaisante --- encore une fois, sur le plan non seulement nutritionnel et économique mais également social et culturel. Comme nous l'avons expliqué dans l'Introduction, un second but, étroitement lié au premier, consiste à éclaircir, dans la mesure du possible, l'impact sur tous ces domaines d'une année de mauvaises récoltes. En troisième et dernier lieu, ces budgets céréaliers simples fournissent une heuristique permettant d'aborder et d'examiner certaines croyances idéologiques et contraintes sociales relatives à l'écoulement des céréales. Par exemple, dans le cadre du mandat de recherche du CRED, un résultat particulièrement important qui ressort de l'étude est l'application de sanctions sociales dans le cas de la commercialisation irréfléchie des céréales appartenant à la famille.

Le Tableau 3.1 présente ces budgets exemplaires. Leur structure et leur justification nécessitent quelques remarques explicatives. Premièrement, le tableau présente uniquement l'écoulement, et non l'acquisition, de céréales. Deuxièmement, toutes les unités de céréales sont présentées en tines. Nous employons cette mesure parce qu'elle est la plus familière aux cultivateurs de Dankui de tous les groupes ethniques: en général, au moment d'une vente, les cultivateurs mesurent leurs céréales en tines et, lorsqu'ils parlent des cultures céréalieres, le plus souvent ils expriment les quantités en tines. Parfois, les Mossi parlent d'un certain nombre de "paniers" de céréales (une mesure utilisée au moment de la récolte) car, à la différence des Bwaba, les Mossi entreposent leurs céréales sans battage. Néanmoins, ils peuvent normalement convertir les

TABLEAU 3.1			
BUDGET CEREALIER ANNUEL AU NIVEAU DE LA CONCESSION (DEPENSES SEULEMENT) (sorgho, en tines) ^a			
	Bwaba	Mossi	Fulani
Consommation annuelle "ordinaire" ^b	104	175 ^d	77
Eventail	48-180	48-432	48-144
Echange de lait contre des céréales	3	0	0 (6 réçues)
Echange de dolo contre des céréales ^a	1	0	0
Céréales fournies lors des réunions de travail ^a	5	4	2
Eventail	0-17	0-5.5	0-3
Paiements en nature en récompense de la main-d'oeuvre agricole	4	3	0
Semences	1,5	0,5	
Alimentation animale	4	6	2,5
Versements céréaliers aux éleveurs ^b	1,5	0	0 (1,5 received)
Tribut	2	2	0
Dons et dîmes	3	5	4
Réserves rituelles	1	0	0
Consommation cérémonielle et sociale	?	?	?
Ventes effectuées à partir de la production céréalière de la concession ^c 12		17	0
Eventail	0-36	0-60	-
NOTES: (a) Sorgho blanc et rouge confondu.			
(b) Moyennes réelles basées sur les données déclarées par les cultivateurs en 1983-4.			
(c) Moyennes réelles basées sur les ventes déclarées à partir de la récolte de 1982; voir le texte.			
(d) Ce chiffre est anormalement élevé en raison du déséquilibre de l'échantillon: cinq concessions sur six appartenant au groupe de richesse I (voir Tableaux 2.2 et 2.3) étaient des Mossi - y compris le chef de quartier Mossi dont les dépenses associées à la consommation "ordinaire" sont exceptionnelles.			
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.			

paniers en tines sans difficulté. En principe, une tine égale le sixième d'un sac de 100 kg, soit 16,7 kg. Mais, en réalité, la tine typique à Dankui se conforme à l'unité de l'ORD et comporte obligatoirement un petit "chapeau", c'est-à-dire un tas conique de céréales coiffant le récipient. Par conséquent, le poids d'une tine s'approche de 18 kg lorsque celle-ci est remplie de sorgho ou de petit mil. Pour les conversions, le lecteur peut se servir de ce dernier chiffre.

Troisièmement, dans le but de simplifier l'analyse, on considère que les unités présentées au Tableau 3.1 se rapportent au sorgho seulement, cette culture étant de loin la principale céréale produite, consommée et commercialisée/échangée à Dankui. Le sorgho est également la céréale visée le plus souvent par les différents postes de budget du tableau -- à l'exception, bien entendu, de certaines catégories telles que les semences. Seront examinées lors de l'analyse approfondie de chaque catégorie les exceptions moins évidentes: ainsi que les possibilités de remplacement-- par exemple, sur le plan de la consommation cérémonielle et sociale.

En effet, notre but ici n'est pas de calculer avec précision tous les mouvements de différentes céréales et d'autres ressources vers et depuis les membres de l'échantillon. D'autres rapports de cette série abordent cette tâche difficile en adoptant une approche plus monolithique et économétrique. L'objet des budgets céréaliers exemplaires est plus modeste: d'esquisser, de manière générale mais toutefois complète, l'écoulement des céréales de base dans une unité agricole typique à Dankui, ceci pour chacun des principaux groupes ethniques. Par conséquent, sauf indication contraire dans le texte, les chiffres présentés au Tableau 3.1 constituent les réponses moyennes, ou les réponses les plus représentatives, obtenues pendant les entrevues approfondies et s'appliquant à une année de récoltes normales ou bonnes.

Il est évident que la définition de "typique" pose certains problèmes. Outre les différences ethniques, il existe des variations importantes, même à l'intérieur d'une petite communauté burkinabée, en ce qui concerne la richesse relative, le standing social, le prestige associé aux divers lignages, la taille des concessions, leur composition par âge et par sexe et donc leur capacité productive; parmi les autres facteurs susceptibles d'accuser une variation figurent les spécialisations professionnelles et les niveaux d'instruction. Néanmoins, les chiffres exemplaires présentés au

Tableau 3.1 peuvent être considérés comme étant représentatifs d'une concession de taille moyenne (donc en évitant les extrêmes démographiques) de chaque groupe ethnique à Dankui. L'utilisation de ces chiffres de référence comme point de départ permet d'effectuer, dans tous les cas où elles sont pertinentes, un examen systématique des variations dues aux différences sur le plan de la richesse ou de la taille de la concession-- ainsi que de toute autre variable exerçant un impact important sur le poste budgétaire en question. Finalement, lorsque les données nécessaires sont disponibles, l'analyse de chaque catégorie budgétaire termine avec une comparaison entre les chiffres s'appliquant à une année normale ou bonne, d'une part, et le schéma d'écoulement déclaré ou prévu par les cultivateurs pendant une année de sécheresse, 1983, d'autre part. Signalons que, partout dans le texte, "cette année" se rapporte à la situation ethnographique de 1983-84, alors que "l'année dernière" signifie donc la campagne agricole précédente, 1982-83.

3.2 LES ROLES ET L'IMPORTANCE DES CEREALES VIVRIERES

3.2.1 Consommation journalière

Pour la plupart des concessions, la consommation journalière constitue naturellement la catégorie de dépense céréalière la plus importante -- ainsi que le but primordial de la production céréalière à Dankui. Nous employons les termes "tous les jours" et "journalier" pour indiquer la consommation régulière en dehors de toute signification socioculturelle -- autrement dit, les repas ordinaires dans la concession. Cette catégorie englobe également (tout simplement parce qu'il est impossible de les distinguer des portions servies dans la concession) les nombreuses portions de plats cuisinés que les familles de tous les groupes ethniques distribuent constamment à d'autres concessions en signe de parenté, d'amitié ou de communitas. A l'heure du dîner, un grand nombre de femmes et d'enfants traversent le village en portant des bols tout chauds, retraçant ainsi les liens qui existent à l'intérieur d'une société peu tournée vers l'extérieur. Une jeune mariée peut envoyer à la concession paternelle une portion de ce qu'elle prépare; pareillement, la femme du frère cadet peut envoyer une portion à la concession du frère aîné de son mari. Un chef de lignage reçoit régulièrement des portions fournies par les concessions de son

lignage en reconnaissance de son autorité et, de la même manière, une veuve âgée reçoit des portions fournies par les concessions de ses fils en signe de respect. L'échange réciproque de repas sert également à entretenir de bonnes relations avec les parents par alliance et les voisins. En particulier, les femmes du quartier s'entraident en échangeant quelques portions supplémentaires lorsque des personnes arrivent à l'improviste à l'heure du dîner. Les orphelins qui ne sont plus jeunes et les handicapés reçoivent en général des dons sous forme de plats chauds.

Le lecteur doit noter que, à la différence de la plupart des postes budgétaires qui seront examinés, les quantités présentées ici représentent les moyennes, par groupe ethnique, de la consommation réelle en 1983-84, sur la base des estimations fournies par les membres de l'échantillon. Nous avons permis aux enquêtés de donner leurs estimations sous la forme qui semblait, pour eux, la plus naturelle -- que ce soit par jour, par semaine ou par mois et en dixièmes de tine, en tines ou en sacs de 100 kg. En réalité, la grande majorité a choisi de répondre en nombre de tines consommées par jour ou par semaine. Ensuite, nous avons converti ces estimations en quantités annuelles: ces derniers chiffres figurent au Tableau 3.1. Bien que 1983 ne représente guère une année normale ou bonne, nous avons jugé que ces informations se rapportant au présent ethnographique seraient les plus utiles dans cette catégorie -- d'ailleurs la plus importante -- du budget. Ajoutées aux données provenant des recensements et d'autres sources, elles permettent d'examiner avec plus de précision les relations qui existent entre la consommation journalière et la richesse relative ou entre la consommation et la composition actuelle des concessions.

Le Tableau 3.1 présente les moyennes ainsi établies aussi bien que les éventails des réponses. Avant de procéder à un niveau plus approfondi de l'analyse, il est presque inutile de dire que la consommation journalière des grandes concessions est supérieure à celle des petites concessions. D'une manière générale, ce fait se reflète même dans une comparaison rudimentaire, par groupe ethnique, de la taille moyenne des concessions de l'échantillon, présentée au Tableau 2.3, avec les chiffres figurant au Tableau 3.1: les Fulani -- qui ont, en moyenne, des concessions plus petites -- sont caractérisés par un niveau inférieur de consommation journalière moyenne de céréales; l'inverse s'applique aux Mossi.

En ce qui concerne les Fulani, il est évident que d'autres facteurs entrent en jeu. Leur production céréalière globale est nettement inférieure à celle des autres groupes vu que les femmes participent peu aux travaux des cultures (l'idéal étant qu'elles n'y participent point), alors que les hommes sont obligés de diviser leur temps entre l'élevage et l'agriculture. En outre, les Fulani eux-mêmes font la remarque que leur stock de céréales est moins varié. Lorsque toute la récolte de maïs a été consommée, ils se contentent en général de ne consommer que le sorgho jusqu'à la prochaine récolte. En conséquence, par rapport aux deux autres groupes, les 77 tines de sorgho indiquées au Tableau 3.1 constituent un pourcentage plus élevé de leur consommation céréalière annuelle. On peut toutefois supposer que le régime alimentaire des Fulani est complété par davantage de viande (même s'il ne s'agit que des restes) et de lait -- mais cette supposition devra être vérifiée sur le plan empirique à partir des inventaires de consommation dressés par l'équipe économique.

Le Tableau 3.2 fournit une substructure de la consommation de céréales vivrières en fonction de deux variables: la richesse relative et la taille de la concession. Les catégories de richesse figurant dans le tableau sont dérivées des classements de Silverman et sont utilisées uniformément dans toutes les parties de ce rapport. Pour chaque catégorie de richesse relative, la taille moyenne d'une concession est calculée de trois façons différentes: en fonction du nombre total de membres, en unités de production appropriées à chaque groupe ethnique et, finalement, en unités de consommation. (Voir l'annexe pour une explication de ces unités.)

Plusieurs résultats, dont aucun n'est particulièrement surprenant, ressortent des calculs simples et directs du Tableau 3.2. Par rapport aux concessions moins aisées, les concessions relativement riches consomment davantage de céréales de base. Ceci est vrai que l'on tienne compte simplement de la consommation annuelle brute ou, ce qui est plus révélateur, de la consommation par unité de consommation. Le Tableau 3.2 montre également qu'il existe une relation directe entre la consommation, la richesse relative de la concession et la capacité productive de la main-d'œuvre disponible. De même, l'appartenance ethnique est liée -- par le biais de l'équation taille/richeesse -- aux autres catégories du Tableau 3.2. Nous avons pressenti ce résultat plus haut, mais il ressort plus clairement

TABLEAU 3.2

CONSOMMATION "JOURNALIERE" ANNUELLE DE CEREALES DE BASE
PAR GROUPE DE RICHESSE RELATIVE^a

Groupe de richesse relative ^b	Consommation moyenne annuelle (tines)	Nombre de membres en moyenne ^d	Unités de prod. en moyenne ^d	Unités de consom. en moyenne	Consommation moyenne annuelle par unité de consom. (tines)
I. "riche"	221	12,5	6,7	8,1	27
II. "demi-riche"	105	7,4	4,2	5,0	21
III. "moyen" ou "demi-pauvre"	103	8	3,5	5,4	19
IV. "pauvre" ^c	81	7,2	3,2	4,7	17

NOTES: (a) Rappelons que cette analyse est limitée au sorgho; les autres céréales font partie du régime alimentaire par certaines saisons, lors des repas rituels ou pour varier le régime habituel. Ainsi, il serait impossible de calculer une estimation calorifique de la consommation globale de céréales sur la base de ces données ou des données présentées ailleurs dans ce rapport.

(b) Les groupes sont classés ici selon les termes employés le plus souvent par les juges (puis traduits par nous) pour décrire leur classement. Ci-après nous utiliserons seulement le chiffre romain correspondant pour désigner un groupe spécifique.

(c) N = 29 dans ce tableau; nous n'avons pas obtenu de données sur une concession Fulani appartenant au Groupe IV.

(d) Voir l'annexe pour la dérivation de ces unités.

du Tableau 3.3, qui présente la composition ethnique de chaque catégorie de richesse relative.

Quelques autres remarques s'imposent concernant le Tableau 3.2. Le calcul de la consommation annuelle moyenne de sorgho (en kilo) par personne pour quatre catégories de richesse relative donne les résultats suivants: I 318 kg, II 255 kg, III 232 kg, IV 202 kg. Selon toutes les estimations courantes du minimum céréalier nécessaire par personne, ces chiffres, qui s'appliquent exclusivement au sorgho, sont hauts. La FAO considère que, pour atteindre le minimum calorique nécessaire de 2,370 kilocalories par personne et par jour, le Burkinabé moyen doit consommer 180 kg de céréales par an. L'USAID considère que le minimum céréalier nécessaire s'établit à 192 kg par an, alors que, d'après le Gouvernement burkinabé, le total nécessaire atteint 215 kg (Haggblade 1984:52 ff.). Haggblade propose 205 kg comme une norme nationale de consommation céréalière nécessaire mais estime que cette valeur représente sans doute une évaluation prudente. Il est intéressant de noter que Saul (1982:218) calcule un minimum annuel nécessaire de 240 kg de céréales par personne.

L'écart entre ces deux groupes de chiffres peut être dû à plusieurs facteurs différents. En premier lieu, les estimations de la FAO et de plusieurs autres sources sont probablement trop basses dans la mesure où elles ne tiennent pas compte de la contribution calorique des céréales utilisées dans la préparation du dolo (ibid.:54). En second lieu, ces chiffres officiels représentent un minimum absolu, alors que bon nombre de personnes jouissent sans doute d'un niveau de consommation céréalière au-dessus de la moyenne, notamment dans la région Sud-Ouest, dont Dankui fait partie. Dans une étude comparative de la production alimentaire et des données anthropométriques, Haggblade affirme que:

La conclusion principale est que la disponibilité des aliments est beaucoup plus élevée dans le Sud-Ouest que dans les autres régions. On peut supposer que sa consommation alimentaire est supérieure également, étant donné que les niveaux de revenu sont les plus élevés dans cette région qui constitue le centre de la production cotonnière de la Haute-Volta... Les données anthropométriques confirment clairement les tendances suggérées par les chiffres sur la production alimentaire - c'est-à-dire que le niveau nutritionnel du Sud-Ouest est supérieur à celui d'autres régions (ibid.:12).

En troisième lieu, lorsque nous réexaminons le chiffre présenté au Tableau 3.2 indiquant la consommation par le groupe le plus pauvre (202 kg),

TABLEAU 3.3

NOMBRE DE CONCESSIONS DE L'ECHANTILLON PAR NOMBRE GROUPE ETHNIQUE, APPARTENANT A CHAQUE GROUPE DE RICHESSE RELATIVE

Groupe de richesse relative ^a	Mossi	Bwaba	Fulani
I	5	1	0
II	3	4	0
III	0	3	3
IV	1	6	4
TOTAL	9	14	7 30

NOTE: (a) I représent le groupe le plus aisé; IV, le groupe le plus démuné.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

nous trouvons que ce résultat ne diffère pas beaucoup de la plupart des estimations du minimum nécessaire -- sans oublier que le chiffre de 202 kg se rapporte exclusivement au sorgho, alors que les estimations tiennent compte de toutes les céréales.

Outre ces considérations, il existe plusieurs facteurs méthodologiques et autres capables de fausser en quelque sorte les données sur Dankui. Rappelons que les chiffres sont tirés des déclarations faites par les chefs de concession et non de l'observation directe. Il est possible que les enquêtés, en faisant leurs déclarations, aient donné des estimations trop élevées afin de paraître très compétents en tant que cultivateurs et gestionnaires (Mahir Saul: communication personnelle), ou encore, il se peut qu'ils aient cité des normes de consommation idéales plutôt que réelles. Par ailleurs, il est possible que les hommes enquêtés ne soient pas toujours conscients du niveau exact de consommation dans leur concession -- au moins dans les cas où les femmes sont autorisées à retirer des céréales directement du grenier selon les besoins, par contraste avec le système traditionnel qui veut que le chef de concession se charge lui-même de la distribution des céréales. Dans les deux cas, il n'est pas exclu que les femmes puissent prendre une petite portion des céréales destinées à la consommation familiale, à l'insu de tout le monde, pour l'utiliser dans le petit commerce ou dans d'autres formes d'échange.

En ce qui concerne ces estimations de consommation apparemment élevées fournies par les enquêtés, il existe toutefois un autre facteur qui semble plus probable et sans doute plus important. Il s'agit des quantités de céréales consommées sous forme de plats offerts aux amis et aux parents en dehors de la concession, dont nous avons déjà parlé au début de ce chapitre, aussi bien que des plats servis aux nombreux amis et membres de la famille élargie qui passent souvent aux heures des repas. Autrement dit, le nombre de personnes qui sont nourries par une concession peut dépasser largement le nombre de personnes qui y vivent. Finalement, il nous semble que les déclarations des cultivateurs concernant la consommation journalière annuelle englobent également un certain niveau de consommation cérémonielle et sociale. Les recherches économiques menées par le CREID comprennent des questionnaires sur la consommation tous les quinze jours: lorsque ces données seront disponibles, elles serviront peut-être à éclaircir ces questions.

Comme mentionné plus haut, cette section devrait terminer par une comparaison entre une année où les récoltes sont normales ou bonnes et une année où elles sont mauvaises. Malheureusement, par négligence cette question n'a pas été posée pour cette catégorie du budget. Néanmoins, il serait fort intéressant d'enregistrer les opinions des cultivateurs concernant la relation entre leur régime alimentaire et le succès relatif de la récolte -- ainsi que les stratégies qu'ils adoptent pour combler les lacunes en céréales vivrières de base. Est-ce que les villageois se contentent de "se serrer la ceinture"? Essaient-ils d'acheter un stock supplémentaire de sorgho pour éviter de diminuer leur consommation de cette céréale qui est à la base de leur régime alimentaire? Ou, par contre, si l'on prend l'exemple d'une année où la production est très faible et les prix réels du marché (par contraste avec les prix officiels) accusent une hausse importante, les cultivateurs essayeront-ils plutôt de combler les lacunes en effectuant des achats d'une céréale "de luxe", telle que le riz, dont la disponibilité est supérieure et le prix comparable? En revanche, étant donné la richesse de l'écologie de Dankui, les familles arrivent-elles peut-être à compenser leur déficit céréalier au moyen du ramassage de produits comestibles non cultivés? Ou encore, ce qui semble le plus logique, mélangent-elles ces différentes stratégies?

L'équipe économique s'est chargée de l'observation minutieuse de la consommation et des achats de produits vivriers au niveau des ménages: les résultats obtenus serviront sans doute à éclaircir ces questions dans une large mesure. En attendant, cependant, certains résultats tirés des entrevues intensives effectuées dans le cadre des recherches anthropologiques, notamment en ce qui concerne les questions relatives au laps de temps, peuvent s'avérer révélateurs. Par exemple, les cultivateurs ont clairement subi des problèmes de production déficitaire cette année. Sur les 30 concessions de l'échantillon, trois seulement ont déclaré que les stocks de sorgho et de petit mil qu'elles avaient récoltés en novembre et décembre 1983 étaient sûrs de durer pendant toute la soudure, jusqu'à la première récolte de maïs au mois de septembre 1984. En outre, tous les enquêtés sauf un ont affirmé qu'il ne leur restait plus de sorgho ou d'autres céréales au début de la récolte de 1983; celui qui faisait exception a déclaré qu'il lui restait "un tout petit peu". Neuf enquêtés (3 Mossi et 6 Fulani) ont déclaré que toute leur production céréalière de cette

année a été consommée entre un et quatre mois après la récolte. Par contraste, en 1982 la production céréalière de 14 sur 30 enquêtés a suffi pour durer jusqu'à, ou même au-delà de (8 sur 14), la première récolte de maïs en 1983. Pour tout l'échantillon, en 1983-84 les concessions disposent en moyenne d'un stock de céréales inférieur de 2,6 mois¹ à celui de 1982-83, lorsque le déficit moyen a atteint seulement 0,6 mois de consommation. En bref, on s'attend cette année à un déficit céréalier moyen de plus de 3 mois.

Comment les cultivateurs de Dankui réagissent-ils à cette situation? En premier lieu, il paraît qu'ils acceptent très logiquement de limiter les ventes de sorgho. Un examen de ces transactions basé sur les données temporelles s'appliquant aux enquêtés Mossi et Bwa (à l'exception des griots)² révèle que seulement 24 pour cent des cultivateurs avaient effectué des ventes de sorgho cette année avant la fin des premières entrevues intensives, alors que, l'année précédente, 62 pour cent des enquêtés avaient effectué au moins quelques ventes de sorgho. De surcroît, parmi les cultivateurs ayant déclaré des ventes en 1982-83 et en 1983-84 (transactions directes et anticipées confondues), les quantités moyennes par cultivateur étaient de 25,3 et de 6 tines respectivement. Même en admettant la possibilité de réponses évasives, vu la nature délicate des ventes anticipées, la différence entre ces résultats est instructive.

Finalement, tous les enquêtés sauf un ("Peut-être, s'il y en a assez") dans ce même groupe ont indiqué qu'ils n'envisageaient pas d'effectuer d'autres ventes à partir des stocks céréaliers de leur concession pendant le reste de l'année. Ils ont ajouté spontanément d'autres remarques, par exemple: "Si j'en vends encore, je souffrirai par la suite"; "Déjà ma famille n'a plus de petit mil"; et, au dire d'un vieillard résigné, "Je ne

¹Le chiffre exact oscille entre +1 mois de sorgho stocké (2 concessions), aucun changement (6 concessions) et un déficit supérieur à celui de l'année dernière à raison de 1 à 10 mois (18 concessions). Quatre enquêtés n'étaient pas sûrs de l'importance du changement; ce calcul exclut donc ces individus, aussi bien que les deux concessions de griots.

²Les Fulani affirment qu'il ne leur arrive jamais de vendre une portion de leurs céréales vivrières, ce qui nous semble exact. Nous n'avons jamais observé un tel cas à Dankui, ni même entendu parler d'un cas pareil dans le passé. Dans une large mesure, ceci s'applique également aux griots Bwa.

peux même pas vendre du sorgho pour m'acheter un peu de tabac. Si je vous disais le contraire, ce serait un mensonge."

Ainsi, pendant une année de mauvaises récoltes, les cultivateurs ont tendance à vendre moins de céréales. Un autre résultat, aussi peu surprenant et encore une fois très logique, est qu'ils en achètent davantage. Les recherches anthropologiques fournissent une variété de données intéressantes servant à confirmer ce résultat. Dans le cadre des questions relatives au laps de temps, nous avons demandé aux cultivateurs de se placer dans une des cinq catégories possibles de transaction -- d'après Ouédraogo (1983) et Sherman (1984) -- selon leurs pratiques normales à l'égard de la commercialisation céréalière annuelle. Le terme "normales" a été défini en rapport avec ce qui s'est produit au cours des dix dernières années, mais les enquêtés ont souvent donné des réponses plus complètes, par exemple: "depuis que j'ai commencé à cultiver" ou "depuis que je me suis installé ici (dans la région de la Volta Noire)". Nous avons également posé à chaque homme certaines autres questions plus précises concernant les transactions effectuées au cours des cinq années précédentes, afin de confirmer la catégorie dans laquelle il s'était placé. Ensuite nous avons comparé ces résultats avec les ventes qu'il avait déclarées en 1983-84, en tenant compte non seulement des échanges déjà effectués mais également des échanges prévus. Le Tableau 3.4 présente les résultats.

Les changements qui ressortent du Tableau 3.4 sont assez évidents, mais il convient d'ajouter que trois enquêtés ont noté, d'un ton plutôt choqué, qu'ils étaient obligés d'effectuer des achats de céréales pour la première fois de leur vie agricole. Un autre enquêté -- celui que le tableau décrit comme étant "incertain" -- a expliqué que, en raison d'une série de faibles récoltes au cours des trois dernières années, il avait l'impression d'être pris dans une spirale de plus en plus serrée consistant en des ventes anticipées et des achats d'urgence répétés. En bref, bien que les données présentées ici ne répondent pas directement à la question de changements éventuels au niveau de la consommation journalière pendant une année de mauvaises récoltes, il est évident que les cultivateurs qui rencontrent un problème de déficit modifieront de manière dramatique leurs pratiques relatives à la commercialisation de céréales vivrières dans le but de protéger le bien-être nutritionnel de leur famille.

TABLEAU 3.4

CATEGORIES DE TRANSACTIONS CEREALIERES DANS LESQUELLES
SE CLASSENT LES CULTIVATEURS

	"Normalement"	"Cette année"
Ventes seulement	5	1
Achats et ventes, mais davantage de ventes	2	0
Achats et ventes, mais davantage d'achats	2	3
Achats seulement	4	15
Aucune transaction	9	3
Incertain	1	1
TOTAL	23 ^a	23 ^a

NOTE: (a) Les sept concessions Fulani n'ont pas été enquêtées à ce sujet du fait qu'elles ne vendent jamais de céréales.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

3.2.2 Echange de lait contre des céréales

Pendant une année normale, bon nombre de Bwaba échangent auprès des Fulani une partie de leur sorgho contre du lait, le volume de la céréale étant égal à celui du lait³. Le riz et le petit mil peuvent parfois être échangés de la même manière. Les hommes et les femmes effectuent de telles transactions, mais celles-ci se produiraient plus souvent chez les femmes. Les mères Bwa "achètent" fréquemment du lait pour leurs enfants; dans un cas pareil, une femme doit utiliser le plus souvent une portion de ses propres stocks céréaliers. Ceux-ci sont constitués dans une large mesure par: le travail qu'elle fait dans son champ "personnel"; les paiements en nature qu'elle reçoit en échange de l'aide fournie à d'autres personnes au moment de la récolte ou du battage et du vannage des céréales; et le "don" obligatoire que le mari Bwa doit donner à chacune de ses femmes après la récolte en récompense de la main-d'œuvre agricole qu'elles fournissent durant toute l'année.

Naturellement, il existe une grande variation dans cette catégorie budgétaire parmi les différentes concessions Bwa. Par exemple, celles qui possèdent et gardent leurs propres vaches laitières ne participent que rarement, voire jamais, à ce genre d'échanges, alors que le contraire s'applique aux concessions qui n'ont pas de vaches laitières mais qui ont un grand nombre de petits enfants. Parmi les familles qui échangent des céréales contre du lait, une quantité de trois tines par an semblerait représentative.

Par opposition aux Bwaba, tous les Mossi sauf un⁴ de l'échantillon de Dankui déclarent qu'ils n'échangent jamais de céréales contre du lait. Une explication courante est que "le lait est exactement comme l'eau". Comme un

³Les recherches effectuées à Dankui ne fournissent aucune preuve que ce taux d'échange varie parfois en fonction de la disponibilité différentielle, et donc de la valeur vénale relative, du lait et des céréales. Les enquêtés Bwa et Fulani ont nié l'existence d'une telle variation et ces derniers affirment qu'ils refuseraient tout échange où on leur offrait un volume de céréales inférieur au volume de lait. Malheureusement, nous n'avons pas posé cette question aux femmes; elles auraient peut-être donné une autre réponse, bien que cela nous paraisse peu probable. Les données existantes suggèrent plutôt que les transactions sous forme de troc sont simplement remplacées par des transactions contre de l'argent lorsque la valeur des céréales dépasse celle du lait.

⁴Cet homme indique qu'il n'effectue ce genre de transaction que rarement et, de surcroît, qu'il n'échange jamais que du "mauvais" sorgho.

enquêté l'a patiemment expliqué à notre anthropologue incompréhensive, "Ce serait idiot d'échanger une portion de céréales contre du lait parce qu'il faudrait par la suite ajouter une autre portion de céréales au lait". Autrement dit, le lait et les céréales ne jouissent pas de la même valeur ethnonutritionnelle, donc la personne qui échange des céréales contre du lait fait une mauvaise affaire. Il est évident que les Mossi et les Bwaba de Dankui n'accordent pas la même importance au lait en tant que produit vivrier. Mais il convient de signaler également que, parmi les Mossi de l'échantillon, toutes les concessions sauf une qui sont propriétaires de bovins gardent leurs propres troupeaux. Il se produit rarement que les Mossi obtiennent du lait auprès des Fulani et, dans ces cas, ils paient en espèces.

En examinant ces échanges du point de vue d'un autre groupe ethnique, cependant, nous trouvons que plusieurs Fulani déclarent que leurs femmes peuvent obtenir entre un et deux sacs de sorgho par an en échange de lait. En comparant ce chiffre à la consommation journalière moyenne de ce groupe ethnique, soit 77 tines (12,8 sacs) par an, nous constatons que ces échanges peuvent jouer un rôle important dans le budget céréalier d'une concession Fulani. De surcroît, comme un chef de concession nous l'a expliqué, de telles transactions revêtent une importance particulière au moment de la soudure, lorsque les stocks céréaliers de la famille ont déjà été épuisés depuis longtemps et que les réserves en espèces et en bétail sont sérieusement réduites.

Quel est l'impact d'une année de mauvaises récoltes sur le commerce laitier? La réponse est prévisible. Les villageois réduisent immédiatement leur consommation de lait "acheté" et, lorsqu'ils en "achètent", ils paient exclusivement en espèces. Par exemple, parmi les Bwaba ayant déclaré que "normalement" ils échangent des céréales contre du lait, un seul déclare qu'il a effectué une telle transaction cette année. Un des enquêtés a souligné qu' "Il est impossible de distribuer des céréales de cette manière maintenant"; c'est-à-dire que ce genre de transaction serait jugé irréfléchi. Le résultat probable est une diminution des normes nutritionnelles des très jeunes enfants et des Fulani. Pour ce qui est des premiers, leur ration de lait est coupée. En ce qui concerne les Fulani, plusieurs facteurs entrent en jeu: pendant une année de sécheresse, l'insuffisance des ressources fourragères se traduit par une diminution de

la production laitière, ce qui réduit en conséquence les ventes/échanges et/ou la consommation personnelle de lait; par ailleurs, vu les prix élevés du marché, les Fulani peuvent être obligés de réduire également leur consommation de céréales.

3.2.3 Echange de céréales contre du dolo

Cette catégorie du budget ne s'applique naturellement qu'aux Bwaba non protestants de Dankui. Même au cours d'une année normale, elle représente en général une dépense mineure, mais cette catégorie du budget est toutefois intéressante et instructive: intéressante du fait que, à notre connaissance, cette forme de troc ne figure nulle part dans la littérature; et instructive dans la mesure où elle révèle l'importance des moeurs à l'égard de la gestion des stocks céréaliers de la famille.

Les règles appliquées à ce genre d'échange sont les mêmes que pour le lait: la transaction consiste à échanger un volume donné de céréales (invariablement du sorgho) contre un volume égal de bière. Mais, comme dans le cas de l'opinion des Mossi concernant les échanges de céréales contre du lait, les Bwaba estiment qu'il s'agit ici d'une "mauvaise affaire" dans la mesure où l'on considère que le même volume de céréales non transformées peut donner approximativement trois fois plus de dolo.

Ce qui est encore plus important, cependant, c'est que cette pratique est généralement désapprouvée, étant considérée comme un gaspillage purement égoïste et irréfléchi de céréales. Le pire des cas se produit lorsqu'un chef de concession effectue de telles transactions en se servant de céréales produites de façon collective, car on estime qu'il s'agit d'un abus de confiance dans la mesure où on lui aura confié la gestion des stocks. Pour reprendre les paroles d'un villageois âgé, "une telle personne dissipe la subsistance de sa famille". Mais cela n'empêche pas que certains s'y adonnent, en particulier pendant les semaines qui suivent la récolte, lorsque l'ambiance est très gaie au village et les stocks céréaliers semblent suffisants pour durer toujours. Et, à n'importe quel moment de l'année, un homme qui a trop bu peut être peu disposé à cesser de boire faute tout simplement d'argent. Il peut promettre à la dolotière qu'il paiera par la suite en sorgho puis continuer à boire librement.

D'après les villageois, les chefs de concession relativement jeunes sont plus disposés à adopter ce comportement, bien que leurs aînés s'égarerent parfois également. Si une personne qui s'adonne à la boisson a eu une bonne

récolte, le village n'en parlera pas beaucoup. Mais si, au moment de la soudure, cette personne n'a plus de céréales, ses parents et ses voisins lui rappelleront son imprévoyance et iront peut-être jusqu'à lui refuser toute aide pour cette raison. Comme nous le verrons, ce souci général au niveau du village entier concernant la gestion prudente des stocks de céréales de la concession représente un thème courant dans les commentaires exprimés par de nombreuses personnes à l'égard de l'écoulement des céréales.

Pour terminer, il convient de signaler qu'il existe tout de même une situation particulière où les échanges de sorgho contre du dolo sont acceptables sur le plan social: lorsque des personnes méritant un certain accueil arrivent à l'improviste à la concession. Dans un tel cas, un Américain aurait tendance à partir en vitesse à un magasin qui reste ouvert en permanence, bien que les articles y coûtent peut-être plus cher que les prix normaux; pareillement, un hôte Ewa peut avoir recours à une dolotière du village qui a passé la journée à préparer de la bière et, s'il manque d'argent, l'hôte acceptera peut-être d'effectuer un échange de sorgho contre du dolo. Certains enquêtés ont déclaré que, au cours d'une année où ils reçoivent beaucoup de visiteurs, il leur arrive de dépenser de cette manière jusqu'à 5 tines de céréales.

3.2.4 Echange d'une céréale contre une autre

Tardivement, nous avons identifié une autre sorte d'échange à Dankui: celui d'une céréale contre une autre. Ici encore, il s'agit d'échanger des volumes égaux quelles que soient les valeurs relatives du marché des différentes céréales concernées. Le sorgho, le petit mil et le riz produit localement ont été cités spécifiquement comme objets de ce genre d'échange; il est probable que le maïs figure également dans ces transactions. Ces échanges se produisent lorsqu'une famille estime que ses stocks d'une céréale sont surabondants alors que ses stocks d'une autre lui paraissent déficitaires. Dans un cas pareil, la famille essaie de trouver quelqu'un dont la situation est exactement le contraire dans le but d'effectuer un échange qui profitera aux deux parties. Apparemment ce genre d'échange se produit le plus souvent au moment des fêtes, lorsque les villageois échangent du sorgho ou du petit mil contre du riz local non décortiqué pour préparer leurs repas de fête. Mais nous n'avons pas obtenu de données sur de tels échanges.

3.2.5 Céréales fournies lors des réunions de travail

En ce qui concerne l'utilisation de la main-d'oeuvre familiale, les cultivateurs rencontrent souvent un déficit ou un goulet d'étranglement, que ce soit au niveau de la préparation du sol, des semailles, du billonnage, du sarclage ou --- ce qui se produit le plus souvent --- de la récolte. Ces déficits peuvent être dus à plusieurs facteurs différents: un niveau de production qui dépasse les prévisions; une maladie, un décès ou un déplacement inattendu à l'intérieur de la famille; ou le simple fait de dépasser exprès la main-d'oeuvre disponible au niveau de la concession en élargissant la superficie de ses champs. Dans de tels cas, les villageois organisent en général des réunions de travail destinées à combler la lacune en main-d'oeuvre. La "liste d'invités" peut être basée sur diverses structures sociales: le lignage, les parents, les voisins ou même les locataires "étrangers"; l'Association des femmes du Groupement villageois; un groupe similaire de femmes du quartier de Boenowazin et un autre qui regroupe les femmes Dafiny de Tchiookui; l'Association des jeunes Bobo, composée de garçons Ewa qui se liquent pour gagner de l'argent dans le but d'organiser des soirées dansantes et des matchs de football; son équivalent Mossi, appelé Naam; et, enfin, le Songtaba Mossi, une organisation qui réunit des hommes et des garçons qui, par charité, fournissent de la main-d'oeuvre aux nécessiteux.

A certaines exceptions près (c'est-à-dire les parents proches, les locataires, le Songtaba et les groupes Fulani informels d'entraide), l'hôte est obligé d'accorder un salaire journalier à chaque travailleur⁵. Sans exception, il doit également fournir un repas copieux à tous les travailleurs; de surcroît, il distribue en général des noix de kola, du tabac ou de la confiserie et parfois, chez les Ewaba, du dolo. Il arrive qu'une concession organise plusieurs réunions de travail au cours de la campagne agricole. En 1983, sur les 30 membres de l'échantillon, 18 avaient organisé au moins une réunion de ce genre; sur les 18, 13 avaient organisé entre deux et cinq réunions de travail. Au total, 3 réunions de travail, réunissant en moyenne 17 personnes chacune, ont été déclarées. Cependant,

⁵En 1983, le taux était de 300 FCFA par jour pour les hommes et de 100 à 250 FCFA pour les femmes, selon la tâche (100 pour les semailles, 150 pour la cueillette du coton, 250 pour le sarclage). Au cours de la période pendant laquelle nous avons effectué nos recherches, le taux de change du FCFA a oscillé autour de 400 francs par dollar US.

plusieurs enquêtés ont indiqué que le nombre de réunions de travail organisées cette année était nettement inférieur à la norme-- particulièrement à l'époque de la récolte, vu qu'"il n'y avait pas grand-chose à récolter", pour reprendre les paroles exaspérées d'un des villageois enquêtés. Il convient de noter également que, sur les 43 réunions, une seule a visé la récolte céréalière; dans la majorité des cas il s'agissait de la cueillette du coton. Ceci explique en partie le pourcentage plus élevé de réunions de travail parmi les Bwaba, étant donné que ceux-ci produisent des quantités de coton beaucoup plus importantes que les Mossi.

En tout état de cause, la consommation céréalière annuelle due à la nécessité de fournir des repas et des boissons lors des réunions de travail peut atteindre un volume important au niveau de la concession individuelle, même au cours d'une année de mauvaises récoltes. Un membre de notre échantillon, un Bwaba qui a organisé trois réunions de travail, estime qu'il a consommé de cette manière un total de 17 tines de sorgho, de petit mil et de maïs. Il se peut que ce niveau de consommation constitue un exemple extrême en 1983, mais il donne toutefois une idée générale des quantités qui peuvent être consommées pendant une année excellente, lorsque les réunions de travail revêtent une importance particulière. Les pressions pesant sur la main-d'oeuvre familiale peuvent monter rapidement à mesure que le calendrier de la récolte des différentes cultures devient de plus en plus compliqué. Il se produit souvent que, au moment exact où les cultivateurs se pressent pour entreposer les céréales mûries pour éviter des pertes éventuelles dues aux oiseaux ou à une pluie tardive, ils sont obligés également d'accélérer la cueillette du coton avant que les capsules ne jaunissent, ne tombent par terre ou ne soient transportées par le vent et, pareillement, avant que les troupeaux bovins ne soient mis dans les parcelles à côté pour brouter les chaumes, dans la mesure où ceux-ci risquent de piétiner en même temps les champs de coton.

Les chiffres présentés au Tableau 3.1 indiquent la consommation céréalière due à l'organisation de réunions de travail au cours d'une année de récoltes normales ou bonnes (par rapport à excellentes ou mauvaises). Il s'agit d'estimations approximatives basées sur les niveaux médians déclarés par les enquêtés en 1983. Le Tableau 3.5 résume d'autres données sur les réunions de travail que nous avons obtenues pendant les entrevues intensives. Un résultat plutôt surprenant qui ressort d'une analyse plus

TABLEAU 3.5			
REUNIONS DE TRAVAIL ORGANISEES EN 1983			
	Bwaba	Mossi	Fulani
Pourcentage de l'échantillon ayant organisé une réunion de travail	78%	33%	57%
Nombre total de réunions de travail	28	10	5
Nombre moyenne de réunions de travail par concession	2	1	1.75
Participation globale (à 39 réunions) ^a	444 (-1)	162 (-3)	53
Participation moyenne par réunion (39 réunions) ^a	16 (-1)	23 (-3)	11
<p>NOTE: (a) Ces données ne sont pas complètes parce que deux enquêtés n'ont pas pu se rappeler le nombre de personnes ayant participé à leurs réunions organisées par les deux enquêtés. Nous avons donc omis ces quatre réunions en calculant la participation totale et la participation par réunion.</p>			
<p>Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.</p>			

approfondie des données est le fait que les concessions les plus aisées de l'échantillon ont organisé moins de réunions de travail. En moyenne, le Groupe de richesse I a organisé seulement 0,6 réunion en 1983, alors que le Groupe II en a organisé 3 et les Groupes III et IV, 1. Il semblerait que ce résultat reflète la disponibilité supérieure de la main-d'oeuvre dans les concessions aisées. Certaines entrevues laissent penser également que les cultivateurs relativement aisés peuvent avoir recours à des salariés plutôt permanents⁶.

Finalement, les réunions de travail représentent un aspect commun et souvent critique de la production agricole à Dankui. La consommation céréalière sous forme de repas et de boissons servis lors de ces réunions peut atteindre un niveau important. En effet, dans le cas où le cultivateur organise des réunions de travail afin d'augmenter la production de céréales, on pourrait dire qu'"il faut des céréales pour en produire". Cette observation s'applique d'autant plus à la catégorie suivante du budget--paiements en nature en récompense de la main-d'oeuvre agricole.

3.2.6 Paiements en nature en récompense de la main-d'oeuvre agricole

Pour les cultivateurs de Dankui, cette pratique représente une autre manière d'atténuer le problème de la pénurie de la main-d'oeuvre. Du point de vue des femmes -- les principales participantes à cette activité -- les paiements en nature reçus en récompense du travail fourni à l'époque de la récolte, du battage et du vannage des céréales constituent un élément important de l'acquisition de stocks céréaliers personnels. Ayant constitué un tel stock personnel, une femme peut l'utiliser pour compléter les repas des enfants ou de la concession, pour la commercialisation ou, finalement, pour effectuer du petit commerce en vendant des boissons et des plats cuisinés au cours de la période creuse de la saison sèche. Selon nos enquêtés, lorsque les récoltes sont bonnes, une femme assidue peut acquérir

⁶Par exemple, l'individu classé comme étant l'enquêté le plus riche de notre échantillon a versé 25.000 FCFA (plus les repas) à un travailleur qu'il a engagé pour la durée de la campagne de 1982. Cet individu nous a expliqué que la présence d'un employé de qualité rend superflues les réunions de travail. Il nous a donné l'impression que, de son point de vue, cette pratique constitue une meilleure solution au problème de la pénurie de la main-d'oeuvre. Dans une communication personnelle récente, l'économiste Gary Christiansen note que des résultats similaires ressortiront probablement des recherches effectuées par l'ICRISAT.

jusqu'à 12 tines de céréales sous forme de paiements en nature, mais un volume plus typique serait de deux à quatre tines.

Pour ce qui est des dépenses annuelles tombant dans cette catégorie du budget, les chiffres de 1983 ne sont pas très utiles. Une concession de l'échantillon a payé deux tines de sorgho contre une assistance fournie au moment du vannage. Mais aucun membre de l'échantillon n'a déclaré avoir reçu un paiement dans le cadre de la récolte céréalière -- tout simplement du fait que "cette année pratiquement personne n'a eu besoin d'aide", comme un des enquêtés nous l'a expliqué.

Malheureusement, comme dans le cas de la consommation journalière, ici encore nous n'avons pas recueilli de données s'étalant dans le temps. Par conséquent, le chiffre présenté à cette catégorie budgétaire pour les Bwaba constitue en réalité une extrapolation très approximative basée sur les déclarations que nous avons enregistrées à l'égard des paiements en céréales reçus par les femmes de plusieurs membres de l'échantillon en 1983. Les femmes Fulani ne font pas de travail agricole de ce genre et, à notre connaissance, les hommes Fulani ne se font jamais engager de cette manière; donc la valeur de zéro que le budget leur attribue dans cette catégorie semble exacte. La valeur attribuée aux Mossi est faible également du fait qu'aucune déclaration de céréales ainsi obtenues n'a été enregistrée en 1983. Par ailleurs, un chef de concession nous a affirmé que "les femmes de Dar Es Salaam ne font pas ce travail". En revanche, les Mossi de l'échantillon déclarent qu'ils ont distribué des sacs de sorgho à des hommes de la famille qui résident au Yatenga mais qui sont venus en visite et qui ont donc participé à la récolte et à d'autres tâches agricoles. Dans ce cas, il n'est pas évident s'il s'agit d'un paiement en nature ou d'un don. Enfin, pendant une année normale, il se produirait également que les commerçants Mossi locaux qui font le commerce de céréales donnent du sorgho en récompense de la main-d'oeuvre agricole fournie au cours de la soudure, autrement dit les mois de juin, de juillet et d'août. On dit qu'une journée de travail correspond à deux à trois dixièmes d'une tine.

En bref, ce sujet mérite une étude plus approfondie -- notamment en ce qui concerne son rôle dans les activités économiques des femmes. Les enquêtes formelles effectuées par le CRED à Dankui ont commencé trop tard dans la campagne agricole de 1983 pour identifier bon nombre de paiements en nature -- si bon nombre il y avait. Mais le suivi minutieux de la campagne

de 1984 devrait permettre un aperçu plus complet de cette catégorie d'écoulement de céréales.

3.2.7 Semences

Les villageois Bwa et Mossi sont de l'avis que, pour être sûre, une concession doit retenir au moins une tine de sorgho pour les semences. Parmi les Mossi (dont les concessions sont en général plus grandes), plusieurs enquêtés ont exprimé l'opinion qu'il est plus prudent de prévoir une tine et demie. Il est clair que les Fulani ont besoin de moins de semences -- peut-être une demi-tine -- dans la mesure où leurs cultures sont moins importantes. Des quantités inférieures d'autres céréales sont également nécessaires. Chaque année, presque tous les cultivateurs de Dankui choisissent avec soin puis entreposent séparément des semences provenant de leur propre production. Seulement deux membres de l'échantillon ne partageaient pas ce point de vue: un Mossi et un griot ont expliqué qu'il leur arrive souvent de s'approvisionner en semences au marché.

Naturellement, le fait de consommer son propre stock de semences représente un acte extrême. Le riz constitue l'unique exception à cette règle, ne présentant apparemment pas la même valeur ethnonutritionnelle et sociale que le sorgho, le petit mil et le maïs. Lorsque les pluies sont mauvaises sur plusieurs années de suite, la plupart des cultivateurs de Dankui abandonnent la production rizicole; à ce stade, ils finissent souvent par consommer leurs semences. Au moment de recommencer la production rizicole, ils se contentent d'acheter des semences de remplacement.

En dehors du riz et à l'exception du Mossi et du griot qui s'approvisionnent au marché, tous les membres de l'échantillon ont indiqué qu'il ne leur arrive "jamais" de consommer leurs semences. Mais dans ce contexte, il faut entendre que "jamais" s'applique exclusivement aux années normales. Au cours de la première entrevue intensive, trois Fulani et un Mossi ont avoué qu'ils avaient déjà consommé toutes leurs semences -- pour la première fois de leur vie agricole dans deux cas. Un autre Mossi et un Bwaba ont exprimé le souci qu'ils seraient peut-être obligés de faire autant cette année, également pour la première fois.

Ces déclarations ne paraissent guère étonnantes lorsque nous les examinons à la lumière d'autres déclarations concernant le nombre élevé de champs improductifs en 1983. Seulement trois cultivateurs sur les 30

membres de l'échantillon ont indiqué qu'ils n'ont pas eu de parcelles improductives. Tous les autres avaient au moins un champ dans cette catégorie; dix, six et neuf concessions ont déclaré des parcelles improductives de sorgho, de petit mil et de maïs respectivement. Plusieurs enquêtés ont ajouté que cette situation n'était "pas du tout normale".

3.2.8 Alimentation animale

Les résultats obtenus jusqu'à présent aux autres sites étudiés par le CRED indiquent qu'il est possible que cette catégorie budgétaire s'applique presque exclusivement à Dankui. Même à Dankui, il existe une grande variation d'une concession à l'autre en ce qui concerne la qualité, la quantité et la fréquence de l'alimentation en céréales de divers types d'animaux domestiques. Sans entrer dans de plus amples détails, cependant, on peut tirer plusieurs conclusions générales.

En premier lieu, à une exception près (un griot qui donne du maïs à ses poulets), le sorgho constitue l'unique céréale donnée aux animaux. Il s'agit pour la plupart de ce que les villageois appellent du mauvais sorgho, autrement dit le produit duquel une transformation normale ne suffit pas pour enlever le péricarpe. Mais il arrive également que les villageois y rajoutent du bon sorgho -- "ce que nous mangeons nous-mêmes". Cette pratique vise presque toujours l'alimentation de volaille. Certains villageois expliquent qu'il leur arrive même de prévoir des achats de sorgho pour l'aviculture. Tous les membres de l'échantillon sauf deux déclarent qu'ils donnent normalement des céréales à leur volaille; deux Fulani, cependant, ont précisé que, chez eux, cette pratique se limite à l'alimentation des poules pondeuses.

Les bovins et les asins ne jouissent pas de ces avantages particuliers accordés à la volaille. Seulement trois et quatre concessions, respectivement, ont indiqué qu'elles distribuent des céréales à ces espèces d'une manière plus ou moins régulière; pour ce qui est des bovins, seuls les boeufs de trait en reçoivent normalement. Par contre, d'autres enquêtés ont indiqué qu'ils préparent une pâte spéciale à base de sorgho et de sel qu'ils donnent aux bovins ou aux asins malades. Quelques hommes ont ajouté qu'il leur arrive parfois de donner du bon et du mauvais sorgho à ces espèces en forme de récompense après une journée où le travail consistant à labourer un champ ou à tirer une charrette a été particulièrement pénible. Trois

personnes seulement ont déclaré qu'elles donnent parfois des céréales aux ovins ou aux caprins. Naturellement, on n'en donne jamais aux porcins⁷.

Il est plus difficile d'établir des généralisations concernant les quantités de céréales données au bétail. Les postes budgétaires du Tableau 3.1 représentent la moyenne arrondie des réponses fournies par l'échantillon pour une année normale. Mais, comme l'éventail des réponses le montre, les quantités varient beaucoup d'une concession à l'autre selon l'importance des troupeaux et la forme d'élevage appliquée. Néanmoins, les entrevues intensives ont confirmé clairement que la plupart des concessions donnent à leur volaille la majorité des céréales destinées à l'alimentation animale⁸. Dans la mesure où les céréales distribuées à la volaille englobent parfois une portion achetée et propre à la consommation humaine, l'importance économique de cette pratique n'est pas négligeable. Comme nous le verrons plus tard lors de l'examen des préférences au niveau de la commercialisation, la volaille joue un rôle important, du point de vue des cultivateurs, dans la solution des problèmes liés à une pénurie de liquidité à court terme: elle permet d'obtenir rapidement de l'argent liquide. Comparée aux autres animaux appartenant à la famille, la volaille constitue une sorte de compte courant — par opposition aux bovins, qui représentent le compte d'épargne par excellence des cultivateurs burkinabés. Les villageois essaient d'entretenir convenablement leur compte courant au moyen de l'alimentation régulière de leur volaille.

Au cours d'une année de mauvaises récoltes, cependant, il n'est pas toujours possible de suivre cette pratique. Quatre membres de l'échantillon déclarent qu'ils ont suspendu l'alimentation de tous leurs animaux cette année. L'un des quatre, un Mossi d'un certain âge, décrit sa situation d'un ton humoristique: chaque fois qu'il veut attraper un poulet pour l'emmener

⁷Cependant, comme la plupart des espèces domestiques, les porcins reçoivent les résidus de péricarpes humides qui restent après le pilage et le rinçage du sorgho.

⁸La plupart des enquêtés ont indiqué qu'ils donnent une poignée de sorgho par jour à leur volaille. Afin de déterminer la quantité de céréales que cela représente par an, nous avons compté une à une, puis pesé, 365 poignées de céréales, ce qui donne un résultat minimum de 2,4 tines par an. Mais, en réalité, bon nombre de villageois distribuent à leur volaille davantage de céréales. Ajoutons entre parenthèses que les villageois se donnent de la peine pour ramasser des termites destinés également à l'alimentation de la volaille.

au marché, il doit le poursuivre avec acharnement, ne disposant pas de suffisamment de céréales pour lui en donner même une poignée comme appât. Une cinquième personne, un Fulani, avait réduit la fréquence de l'alimentation de sa volaille, passant d'une fois par jour à une fois tous les deux jours. D'autres Fulani se plaignent qu'ils n'arrivent plus à fournir une aide nutritionnelle au bétail malade et, en général, bon nombre de villageois ont diminué les quantités d'aliments fournies à toutes les espèces d'animaux domestiques. En bref, pendant une année de mauvaises récoltes, les animaux et, indirectement, les villageois eux-mêmes en souffrent.

3.2.9 Versements aux éleveurs

Certains cultivateurs à Dankui -- en particulier des Bwaba mais également des Mossi -- s'arrangent avec des Fulani du village pour que ces derniers s'occupent d'une partie ou de l'ensemble de leurs troupeaux. Une telle décision de la part d'un cultivateur peut être due à l'incapacité de la main-d'oeuvre familiale d'assurer cette tâche ou au désir de mieux soigner les troupeaux. Plusieurs types d'accord sont établis entre les cultivateurs et les éleveurs. A l'éleveur revient naturellement tout le lait produit par les animaux confiés à ses soins. En outre, il est compensé à intervalles plus ou moins réguliers sous forme d'animaux, d'argent liquide, de sorgho ou d'une combinaison de ces derniers. Dans notre échantillon, la majorité des contrats de ce genre se sont basés sur un versement mensuel en argent (de 500 à 2000 FCFA) et en céréales (d'une à deux tines)⁹.

De tels accords profitent aux deux partenaires, mais d'une manière particulière aux Fulani, qui peuvent ainsi accroître sensiblement leur faible production céréalière grâce à une augmentation relativement petite du travail associé à l'élevage (sauf au cours de la saison sèche, lorsqu'il faut puiser des quantités importantes d'eau pour abreuver les troupeaux). Plusieurs Fulani ont indiqué qu'ils préfèrent un accord qui comporte un paiement partiel en céréales à un accord où ils ne touchent que de l'argent.

⁹Seul un Mossi de l'échantillon a engagé un éleveur. La rémunération de ce dernier s'effectue exclusivement sous forme d'argent liquide, ce qui explique le résultat de zéro présenté à cette catégorie du Tableau 3.1. Il n'est pas évident si cette pratique s'applique d'une manière générale à tous les accords établis entre les Mossi et les Fulani de Dankui ou si, par contre, il existe d'autres types d'accord.

Pendant une année de sécheresse -- situation qui provoque une baisse dramatique des valeurs animales et une augmentation sérieuse des prix céréaliers -- de tels accords offrent aux éleveurs au moins un minimum de sécurité alimentaire, pour ce qui est des céréales de base, aussi bien qu'une certaine protection contre les vicissitudes du marché.

3.2.10 Tribut

A l'exception des griots et du quartier Bwa semi-autonome de Boenowazin¹⁰, tous les habitants de Dankui doivent payer tribut annuel au chef de village. Pour les Bwaba et les Mossi, le tribut consiste normalement¹¹ en deux tines de sorgho. Les Fulani donnent souvent un poulet ou une pintade par concession ou, ce qui s'est produit l'année dernière, ils donnent un boeuf en tant que paiement collectif. Le tribut rendu au chef est un signe de respect et -- dans la mesure où celui-ci est le chef du lignage fondateur de Dankui et, par conséquent, le "propriétaire titulaire" des terres du village -- sert également à affirmer son autorité et à le remercier d'une manière semi-symbolique vu que c'est lui qui accorde les droits usufruitiers. Nous disons bien "semi-symbolique" car un chef de concession qui ne paie pas de tribut sans s'expliquer auprès du chef de village court en principe le risque de perdre ses droits usufruitiers. (Ceci s'applique davantage aux familles étrangères qu'aux Bwaba.)

En dernière analyse, une bonne partie du tribut payé en céréales ou en volaille sera redistribuée dans l'accomplissement des devoirs propres au chef -- sous forme, par exemple, de repas et de boissons servis lors des cérémonies traditionnelles présidées par le chef, de sacrifices qu'il doit faire au nom du village, d'appui fourni au griots, de dons accordés aux nécessiteux et de repas offerts en signe d'amitié aux visiteurs de l'extérieur¹². Ces mouvements de céréales et d'animaux vers et depuis la

¹⁰En tant qu'"esclaves" et "mendiants", les griots ne sont pas obligés de donner une contribution. Les habitants de Boenowazin versent leur tribut en céréales au chef de quartier, qui est également le chef du lignage le plus important de Boenowazin.

¹¹Cependant, les familles nécessiteuses, celles qui n'ont rien récolté, les veuves, etc. sont souvent dispensées de payer tribut.

¹²Par exemple: les commerçants qui sont de passage; les responsables de l'ORD, de l'HER et d'autres organismes; même le personnel insatiable du CRED, y compris les anthropologues, les économistes, les directeurs, les superviseurs, les enquêteurs, etc.

concessions du chef servent effectivement à élucider et à renforcer les multiples éléments de la structure sociale, politique, idéologique et économique de Dankui. Pendant une année de sécheresse, cependant, cette structure peut commencer à s'effondrer. Par exemple, cette année un certain nombre de concessions ont été obligées de réduire de moitié les paiements en forme de céréales qu'elles versent au chef; d'autres n'ont pu rien payer. Les Fulani ont invoqué le dénuement en refusant en masse de payer le moindre tribut. Il en est résulté des réunions pleines de vociférations, toute une série d'affirmations et de contradictions et, enfin, des mois entiers de conflit entre les dirigeants Bwa et Fulani¹³. A l'heure actuelle, la question n'a toujours pas été résolue.

Une réduction marquée du tribut payé au chef peut troubler non seulement le calme politique mais également d'autres aspects de la vie au village. Il peut se produire qu'un dignitaire de passage ne sera pas convenablement reçu et, en conséquence, que la communauté perdra la face ou même des fonds. Les nécessiteux recevront peut-être moins d'assistance alimentaire au moment exact où ils en auront le plus besoin. Ou encore, certains détails des cérémonies et des sacrifices seront peut-être négligés, ce qui provoquera peut-être les ancêtres, déchainant leur colère aux dépens des villageois, des cultures ou du bétail sous forme de maladie, de destruction, de sécheresse, etc.¹⁴ Sans pour autant vouloir exagérer le caractère critique de la situation, il convient de souligner l'idée principale: lorsque la récolte céréalière s'avère gravement déficitaire, les villageois risquent de constater une baisse de leur niveau de vie en général, ainsi qu'un appauvrissement nutritionnel et économique en particulier. La section suivante reviendra là-dessus.

¹³A un moment donné, le chef a déclaré avec emportement que chaque Fulani doit lui payer deux tines de sorgho en punition de leur révolte. Etant clairement extravagante, cette demande a été retirée peu après: les récoltes entières de certaines familles Fulani n'auraient même pas atteint ce volume, alors que pour d'autres, deux tines représenteraient le quart environ de toute leur production en 1983. Par ailleurs, la tradition veut que les Fulani paient en animaux plutôt qu'en céréales.

¹⁴Cet argument amusera sans doute le lecteur, mais il faut reconnaître l'importance du stress psychologique entraîné par de tels soucis.

3.2.11 Dons et dîmes

Au cours d'une année normale, les Bwaba (à l'exception des griots) et les Mossi de Dankui distribuent des dons de céréales à plusieurs catégories de personnes. (Les Fulani, disposant de relativement peu de céréales, ne suivent cette pratique que rarement.) Les parents -- de toutes sortes-- constituent bien entendu une catégorie de bénéficiaires particulièrement favorisée. Par exemple, chacun de ces deux groupes ethniques estime apparemment qu'il faut obligatoirement offrir un don de céréales à une soeur mariée qui rend visite à la concession. Au moment de la récolte, souvent le chef de concession distribue des céréales à ses beaux-parents, toujours aux veuves de son père et parfois aux autres veuves de son lignage. Certains villageois Bwa donnent des céréales également aux fils et aux frères qui travaillent dans la ville avoisinante de Dédougou. Il arrive assez rarement que des Mossi envoient des céréales à leurs parents qui sont restés au Yatenga. Plusieurs enquêtés Mossi ont expliqué qu'ils leur en ont envoyé surtout pendant les premières années qu'ils ont passé dans la Volta Noire. Mais ils ont vite appris que, compte tenu de la valeur des céréales plus des frais de transport, les parents au Nord pouvaient se procurer les mêmes quantités localement au même -- voire à un meilleur -- prix. "C'est pourquoi on se contente maintenant d'envoyer de l'argent." Néanmoins, lorsque des parents viennent séjourner à Dankui, ils sont presque sûrs de recevoir un dor de céréales avant de repartir chez eux.

Outre les parents, les personnes âgées, malades et invalides constituent un second groupe de bénéficiaires de dons de céréales. En effet, plusieurs Bwaba ont déclaré qu'ils ont l'habitude, lorsque la récolte est bonne, de vider les greniers et de distribuer tout ce qui reste du stock de l'année précédente à "ceux qui ne peuvent plus cultiver". Les Mossi et les Bwaba sont motivés à donner des céréales à ce groupe par compassion et par devoir civique. Mais les Bwaba ajoutent que le fait d'offrir de tels dons leur permet également de jouir de la bénédiction et des prières des bénéficiaires. Pour cette même raison, les Bwaba animistes et protestants distribuent des céréales respectivement aux griots et aux sages de l'église, alors que les Mossi de Dankui donnent l'aumône sous forme de céréales aux marabouts qui sont de passage.

A l'époque de la récolte, il peut arriver que l'on distribue des dons à plusieurs autres personnes en signe d'amitié: les voisins aux champs, en

récompense des outils agricoles prêtés ou de la main-d'oeuvre fournie ou d'une aide générale apportée durant la campagne; les amis chez qui on descend lors d'un voyage à un village ou un marché éloigné et auprès de qui on reçoit souvent des conseils ou une assistance au moment d'effectuer un achat important de céréales ou d'autres articles; les partenaires dans le domaine de l'élevage, c'est-à-dire ceux avec qui on confond régulièrement les troupeaux pour que chaque intéressé s'occupe à tour de rôle du troupeau entier; et les partenaires "pratik", autrement dit les commerçants avec qui le cultivateur entretient souvent une relation de longue date et qui lui accordent en général certains avantages en matière de crédit. Finalement, il se produit souvent que les villageois offrent des dons de céréales au moment des funérailles afin d'aider les affligés à couvrir les dépenses énormes que représentent les repas et les boissons servis lors des cérémonies.

Dans la communauté Mossi et Fulani, il existe encore une autre sorte de don de céréales --- le Zakat. Parmi les Fulani de Dankui, le Zakat représente en effet l'unique élément figurant régulièrement dans cette catégorie du budget. Ces dîmes en nature englobent un dixième de la production céréalière de la concession. Elles sont distribuées aux élèves et aux instituteurs de l'école coranique, au personnel de la mosquée, aux marabouts, etc., pour remercier Allah après la récolte. Certains enquêtés Mossi ont décrit une seconde sorte de dîme en nature. Le dernier jour du Ramadan, lorsque les Mossi cessent de jeûner et commencent à faire festin, on donne à la mosquée, aux mendiants, aux élèves de l'école coranique, etc., une quantité de céréales égale à celle que consomme la concession au cours d'une journée ordinaire.

Le Tableau 3.6 présente les dîmes et les dons de céréales distribués par les membres de l'échantillon après les récoltes de 1982 et de 1983. Pour deux raisons, il convient d'examiner surtout les tendances générales qui ressortent de ces données. En premier lieu, pour les enquêtés il a parfois été difficile de se rappeler avec précision de toutes les dépenses effectuées pendant plus d'une année. Néanmoins, les réponses sont sans doute plus ou moins exactes dans la mesure où nous avons demandé aux enquêtés de fournir non seulement les quantités de céréales distribuées mais également les noms des bénéficiaires; lorsque des trous de mémoire se sont produits, nous avons encouragé les enquêtés en évoquant les autres groupes

TABLEAU 3.6
DONS ET DIMES SOUS FORME DE CEREALES^a
(en tines)

	Récolte de 1982		Récolte de 1983	
	Au total	En moyenne	Au total	En moyenne
Bwaba (N=10)	28	2,8	15,5	1,5
Mossi (N=8)	35	4,3	18	2,2
Fulani (N=6)	19	3,1	4	,6
Total ^b (N=24)	82	3,4	37,5	1,5

NOTES: (a) Ces données ont été analysées et examinées en fonction des groupes de richesse relative, mais aucune tendance distincte, n'a été observée.

(b) Quatre enquêtes qui étaient incapables de donner un chiffre pour au moins une des récoltes ont été omis, de même que les deux concessions de griots. Les griots reçoivent des céréales et n'en donnent pas.

sociaux susceptibles d'avoir reçu de tels dons. En second lieu, il est possible que d'autres dons supplémentaires prélevés de la récolte de 1983 aient été effectués plus tard en 1984, après la date de l'entrevue. Dans ce cas, les dons distribués tardivement auront été enregistrés lors des questionnaires économiques approfondis et, le cas échéant, nous pourrions modifier le tableau en fonction des résultats obtenus. Cependant, l'écart risque de ne pas être très important, vu que pratiquement tous les enquêtés ont clairement indiqué qu'ils n'avaient pas l'intention -- ni même, en réalité, la capacité -- de distribuer d'autres dons de céréales. Comme l'a dit un villageois, "Que puis-je faire? Déjà les quantités ne suffisent pas pour nourrir la famille." Lorsqu'on a soulevé la question de parents qui réclament des céréales, ce villageois a ajouté d'un ton lugubre, "Là il y aura un problème."

Malgré ces facteurs limitants, les tendances qui ressortent du Tableau 3.6 sont claires et nettes. Elles donnent une idée précise de l'influence d'une année de sécheresse sur cette catégorie du budget: les dons et les dîmes sont réduits d'une manière dramatique, en particulier chez les Fulani, dont les ressources sont déjà limitées. Cinq concessions sur les sept ménages Fulani de l'échantillon, plus quatre concessions Mossi, n'ont pu distribuer aucune dîme cette année; par contraste, seulement quatre membres de l'échantillon étaient incapables d'en distribuer l'année dernière. Pareillement, les neuf concessions Mossi et trois familles Bwa n'ont pu accorder aucune autre sorte de don cette année. Parmi tous les groupes ethniques, il semblerait que, dans l'ensemble, les dons et les dîmes aient diminué de moitié entre 1982¹⁵ et 1983.

Les conséquences de cette réduction sont facilement prévisibles dans la mesure où elles correspondent aux conséquences évoquées à la section précédente. Sur le plan purement alimentaire, les personnes âgées et handicapées risquent d'en souffrir directement -- tout comme, dans certains cas, divers fervents musulmans. Outre les répercussions nutritionnelles, cependant, sont compromises également les relations sociales entre les

¹⁵Rappelons que les récoltes de 1982 ont été faibles également. Dans le but de présenter une estimation normale de dons et de dîmes au Tableau 3.1, nous avons donc ajouté une tine de plus au total distribué par chaque groupe ethnique en 1982. Il est vrai que cet ajustement est quelque peu arbitraire, mais il nous semble que les résultats obtenus représentent en réalité une évaluation prudente.

villageois en général et entre l'individu et ses dieux. Les familles n'arrivent plus à satisfaire aux devoirs civiques et aux obligations envers leurs parents. Sur le plan matériel, elles ne peuvent pas non plus confirmer et renforcer convenablement les autres liens importants en dehors de la parenté. A mesure que les liens sociostructurels s'affaiblissent, les possibilités d'entraide économique basées sur ces liens risquent de s'amoinrir pareillement. En ce qui concerne les dieux, tant que l'être humain n'arrive pas à les apaiser, à les louer et à les remercier, ils sont susceptibles de se venger. De surcroît, l'incapacité de satisfaire à ses engagements idéologiques de base peut entraîner un niveau de stress débilitant ainsi qu'une perte d'autojustification de la part des croyants.

3.2.12 Réserves rituelles

Cette catégorie du budget s'applique exclusivement aux Bwaba. En termes simples, il s'agit de la croyance que le grenier ne doit jamais être tout à fait vide. Ce qui n'est peut-être pas évident au premier abord, cette notion provient en fait de la doctrine essentielle de l'envoûtement: "on ne crée rien à partir de rien". Une fois vide, un grenier sera peut-être toujours vide. Par conséquent, les Bwaba essaient de laisser au moins une tine de sorgho au fond de leur grenier principal. En outre, il faut que ce restant provienne des céréales produites par la concession elle-même; en tout état de cause il ne doit représenter ni un don ni un achat. On ne peut consommer ces réserves rituelles qu'au moment de les remplacer en entreposant la récolte de l'année suivante. Sinon, d'après nos enquêtés, la prochaine récolte ne donnera rien. Même dans le cas où la concession a épuisé tous ses autres stocks de céréales vivrières, les réserves rituelles doivent demeurer intactes.

Les Bwaba essaient de respecter cette maxime magique même au cours des années de faibles récoltes. Dans un tel cas, certains cultivateurs préfèrent entreposer leurs céréales dans des sacs plutôt que les greniers, ceci parce qu'ils estiment que cela ne vaut pas la peine de réparer et de fumiger les structures tout simplement pour stocker une faible quantité de céréales qui sera vite consommée. En cas pareil, on constitue une réserve rituelle sous forme d'une tine de céréales en sac.

Il est inutile de dire que ce qui précède représente la situation idéale. Nous ne pouvons pas savoir si une famille finirait par consommer sa réserve rituelle si les temps étaient vraiment difficiles. Nous n'avons pas

entendu parler d'une telle situation et nous n'avons pas voulu insister là-dessus. Mais il est évident qu'une telle action serait une affirmation de faillite céréalière aussi accablante que le fait de consommer son stock de semences -- voire plus accablante, en réalité, dans la mesure où l'on ne peut pas remplacer ses réserves rituelles par des dons ou par des achats. De surcroît, le fait de consommer les semences n'entraîne que des risques d'ordre naturel et économique, alors que l'épuisement des réserves rituelles soulève la possibilité de représailles surnaturelles et puissantes.

Pour terminer, il convient de noter que, lors d'une séance d'entrevue spéciale, nous avons interrogé les Mossi concernant les ramifications idéologiques de l'écoulement des céréales. En nous inspirant d'un examen de la documentation disponible sur le Yatenga, nous avons posé des questions spécifiques à l'égard de la fermeture et de l'ouverture cérémonielles des greniers au cours de l'année, des interdictions relatives au maniement des stocks céréaliers de la part des femmes, des journées jugées peu propices pour retirer les céréales stockées, des sacrifices qui sanctionnent la consommation de la nouvelle récolte et ainsi de suite.

Nous étions étonnés par l'hilarité provoquée par ces questions; nos enquêtés n'ont pas pu se tenir et ont explosé de rire. Lorsque la situation s'est calmée, les aînés nous ont solennellement félicités d'avoir bien étudié nos leçons, puis ils nous ont expliqué que ces coutumes animistes ont effectivement été suivies dans le temps -- et le sont toujours par certaines personnes âgées qui sont restées dans leur région natale -- mais que les Mossi de Dar Es Salaam sont tous de bons musulmans. En conséquence, ils ne s'intéressent point à ces pratiques païennes. Afin de mettre ce point en lumière, ils ont fait des remarques telles que: "Depuis que nous avons embrassé l'islamisme, cela nous est égal que les femmes regardent à l'intérieur des greniers"; "Personne ici n'observe cette vieille cérémonie associée à la récolte du sorgho rouge"; et "Si nous avons besoin de céréales, c'est simple, nous en retirons [du grenier]". (Il est inutile de dire que, à ce stade, nous nous sentions plutôt ridicules.) La séance s'est terminée avec une affirmation récapitulative: "En tant que musulmans, nous faisons tout ce que nous voulons de nos céréales."

3.2.13 Consommation cérémonielle et sociale

Cette section concerne une forme de consommation familiale qui revêt une certaine signification culturelle, c'est-à-dire les céréales mises à part par rapport à celles qui sont destinées aux repas ordinaires de tous les jours. Cette catégorie du budget est plutôt imprécise dans la mesure où il s'agit non seulement de sorgho mais également de riz et de petit mil, ce qui explique la présence des points d'interrogation au Tableau 3.1. Etant partiellement comprise dans plusieurs postes budgétaires déjà analysés, elle ne mériterait peut-être pas un examen séparé si les enquêtés ne l'avaient pas soulignée dans certains cas. Nous proposons donc de l'aborder ici surtout en tant qu'éventuel thème de recherche plus approfondie.

Ce thème s'est posé le plus souvent en réponse à une question de l'entrevue intensive: "Cette année, pendant combien de temps pensez-vous que vos stocks céréaliers vont durer?" Dans presque tous les cas, les enquêtés ont d'abord exprimé une réserve -- "Si je ne reçois pas trop de visiteurs" ou "S'il n'y a pas de décès dans la famille" -- avant de répondre à la question. De telles réserves assument une importance particulière du point de vue des chefs de concession du fait que, à la différence des fêtes ordinaires (voir ci-dessous), il n'est pas toujours possible de prévoir les visites, les décès, etc. Un nombre excessif de visiteurs inattendus ou les funérailles occasionnées par un seul décès peuvent réduire les stocks céréaliers de la concession à tel point que la consommation journalière est mise en danger.

Lorsque les parents d'une femme mariée arrivent à l'improviste, par exemple, il peut en résulter que les demandes sur la concession sont importantes. Sans doute que bon nombre d'hommes américains partagent secrètement ce point de vue sur le plan socio-interactif, mais dans une société patrilineaire où la mariée a une valeur vénale ou d'échange, ce qui est le cas chez les Bwaba et les Mossi, la tradition exige de recevoir le fournisseur de la mariée avec prodigalité et d'une manière concrète et matérielle. Parmi les demandes conséquentes sur la concession figurent une pression considérable sur les stocks céréaliers sous forme de boissons et de repas spéciaux et les dons de céréales. Les Mossi de Dankui se plaignent davantage de la présence de familles entières de "visiteurs" provenant de leur région natale qui s'installent pendant des mois et des mois (puis finissent parfois par s'installer définitivement dans la région). Il est

nécessaire de nourrir cette catégorie de personnes également à partir des stocks constamment diminuants de la concession. Quant aux funérailles, il est inutile d'en parler longuement. Un peu partout en Afrique de l'Ouest, ces rites peuvent entraîner des dépenses qui égalent ou même dépassent les revenus annuels de la concession. Les rites continuent pendant plusieurs jours et chaque jour il faut recevoir et nourrir une centaine de personnes. Lorsque nous avons abordé la question délicate de la préparation éventuelle de funérailles, quelques cultivateurs de Dankui nous ont avoué qu'ils essaient par prudence de mettre de côté une réserve supplémentaire de céréales lorsqu'il existe dans la concession une personne âgée ou infirme qui risque de rejoindre bientôt ses ancêtres. Sinon, on court le risque d'être ruiné.

Outre ces dépenses sociales et cérémonielles imprévisibles, il faut tenir compte également des fêtes annuelles ordinaires. Les plus importantes sont Noël, le Nouvel An et, chez les musulmans, le Tabaski et le Ramadan. Ces moments de l'année exigent naturellement un festin, y compris des repas copieux -- souvent à base de riz, la céréale vivrière de luxe -- et des quantités importantes de bière indigène (chez les Bwaba) ou d'une boisson préparée à base de farine de petit mil (chez les Mossi). On doit prévoir un tel festin également dans le cas d'un mariage ou d'un baptême musulman ou protestant. Finalement, les chefs de lignage ont souvent des obligations cérémonielles spéciales. Par exemple, chez les Bwaba les chefs de lignage sont responsables de l'organisation des sacrifices et des fêtes qui viennent tout de suite après la récolte et qui signalent le début de la consommation des céréales nouvellement récoltées.

Dans l'ensemble, les dépenses céréalieres occasionnées par les obligations cérémonielles et sociales peuvent représenter une somme importante au cours de l'année. Il serait intéressant de calculer la valeur exacte de cette somme, d'effectuer une comparaison à ce sujet entre les années de bonnes et de mauvaises récoltes et, enfin, de déterminer si les concessions relativement aisées dépensent davantage de céréales dans cette catégorie budgétaire -- ou davantage de types de céréales -- que les concessions relativement démunies. Comme dans le cas de la consommation journalière, nous pouvons espérer que les données obtenues au cours de deux saisons d'administration des enquêtes économiques détaillées permettront d'effectuer une évaluation comparative et plus précise de ces utilisations.

3.2.14 Ventes effectuées à partir de la production céréalière de la concession

Comme le titre de cette section le montre bien, cette catégorie du budget concerne les ventes effectuées à partir de la production céréalière conjointe de la concession. De telles transactions exigent l'approbation du chef de la concession qui remplit en fait le rôle de directeur de l'entreprise -- à la différence des transactions effectuées à partir d'un stock personnel, où il s'agit d'une décision purement individuelle. Rappelons que les chiffres présentés au Tableau 3.1 représentent les ventes annuelles au niveau de la concession; autrement dit, ils n'englobent pas forcément la totalité des ventes céréalières effectuées par tous les membres de la concession. Cette distinction peut expliquer en partie les faibles quantités indiquées au tableau, mais il existe plusieurs autres facteurs qui entrent en jeu également.

Par exemple, le Tableau 3.1 porte exclusivement sur le sorgho; il est vrai d'ailleurs que les concessions individuelles ne commercialisent que rarement une quantité importante d'une autre céréale vivrière (maïs, petit mil, riz).¹⁶ Mais il est plus pertinent de signaler ici que -- outre sans doute les années des meilleures récoltes céréalières -- bon nombre de concessions à Dankui vendent davantage de noix de karité, de sésame, d'arachide et parfois même de niébé et de haricot (sans parler du coton) que de céréales vivrières. Compte tenu de ces autres cultures, les ventes céréalières contribuent relativement peu aux revenus agricoles globaux de nombreuses familles.

Les chiffres présentés au Tableau 3.1 paraissent tout de même faibles. Les villageois eux-mêmes considèrent que la vente annuelle de moins de 30 tines (cinq sacs de 100 kg) de céréales constitue un niveau de commercialisation "petit" pour la concession. (Au-delà de dix sacs est considéré "beaucoup".) Il est possible que les chiffres présentés au Tableau 3.1 soient relativement bas du fait qu'ils représentent les ventes

¹⁶L'unique famille à Dankui qui possède un tracteur constitue une exception à cette règle. Grâce à cette technologie, elle arrive à produire et à commercialiser le maïs à une échelle commerciale. Mais elle n'a pas été choisie comme membre de notre échantillon lors du tirage au hasard. La vente annuelle la plus importante d'une céréale vivrière en dehors du sorgho effectuée par un membre de l'échantillon au cours des deux dernières années s'est chiffrée à six tines de maïs.

moyennes de l'échantillon (sans compter les Fulani et les griots) effectuées à partir de la récolte de 1982.¹⁷ Rappelons que les rendements ont été faibles en 1982, donc il est à croire que les ventes effectuées en 1982 par le village entier ne sont pas représentatives des transactions effectuées au cours d'une année "bonne" ou "normale". Cependant, parmi les membres de l'échantillon du CRED, 33 pour cent seulement ont déclaré que leurs ventes en 1982-83 avaient été inférieures à la norme, alors que 29 pour cent ont indiqué que l'importance des ventes n'avait pas changé et, paradoxalement, 38 pour cent ont déclaré que les ventes avaient augmenté.

En tout état de cause, il nous paraît plus probable que la distorsion des chiffres du Tableau 3.1 relatifs aux ventes est due à la réticence des villageois à évoquer les ventes anticipées effectuées au cours de la soudure. En bref, celles-ci peuvent prendre deux formes différentes: en échange d'un crédit en espèces qu'il faudra rembourser au moment de la récolte au taux d'une tine de céréales par 500 FCFA empruntés (le taux standard en 1983); ou en échange d'un stock d'urgence de céréales vivrières obtenu auprès d'un commerçant -- dans ce cas, chaque tine reçue doit être remboursée avec trois tines de la même céréale au moment de la récolte. Dans les deux cas, quelle que soit la date de la transaction ou la durée du prêt, le taux d'intérêt nominal est de 50 pour cent, si nous basons nos calculs sur les valeurs vénales saisonnières des céréales. Pour donner un exemple qui se base sur les données de 1983, une tine de céréales achetée auprès d'un commerçant pendant la soudure aurait coûté 1500 FCFA; son prix tout de suite après la récolte s'était établi à 750 FCFA seulement. Autrement dit, il s'agirait de rembourser un prêt de 500 FCFA en espèces avec des céréales valant 750 FCFA; et un crédit d'une tine de céréales, valant 1500 FCFA, avec des céréales valant 2250 FCFA. Finalement, nous précisons bien "taux d'intérêt nominal" parce que plus de la moitié des enquêtés ont indiqué d'un ton amer que les commerçants ont tendance à

¹⁷Ces chiffres nous ont semblé les plus réalistes au moment de la première entrevue intensive -- non seulement du fait que l'on ne pouvait guère s'attendre à ce que les enquêtés se souviennent avec précision des transactions commerciales effectuées plus d'une année avant, mais également du fait que les ventes effectuées à partir de la récolte de 1983 pouvaient en principe continuer à se produire au cours du reste de l'année 1984. Dans tous les cas, on n'aurait certainement pas pu accepter les ventes de 1983-84 comme étant représentatives d'une année "bonne" ou "normale".

utiliser une tine qui est plus grande que la tine ordinaire pour mesurer les remboursements sous forme de céréales.

Malgré le fait que nous avons rappelé aux enquêtés de tenir compte des transactions anticipées dans leur calcul des ventes annuelles effectuées en 1982-83 et en 1983-84 et, par ailleurs, de nous signaler ces transactions en particulier, il est peu probable que tous les enquêtés l'aient fait. En effet, une comparaison discrète avec les renseignements fournis par les commerçants locaux indique que certains membres de l'échantillon ont passé leurs ventes anticipées sous silence. (Il est intéressant de noter que la plupart de ces individus étaient des chefs de concession relativement jeunes; voir ci-dessous). Au cours de la première entrevue, seuls quatre enquêtés (trois Bwaba et un Mossi) ont affirmé qu'ils avaient effectué de telles transactions en 1982. Seuls deux enquêtés ont fait un tel aveu pour l'an 1983 -- bien que le volume des ventes anticipées effectuées par les cultivateurs de Dankui ait été supérieur, selon les commerçants locaux, au volume de l'année précédente. Tous les six se sont empressés de se défendre en évoquant les faibles rendements céréaliers des deux années passées, les cas de maladie dans leur famille, l'erreur de ne pas avoir semé du coton et encore d'autres prétextes.

Il est évident que les ventes anticipées constituent une source de honte sociale. On estime correctement qu'elles représentent une preuve de mauvaise planification de la part de ceux qui sont chargés de gérer les ressources de la concession. Pour cette raison, les villageois sont généralement réticents à en parler. Dans le but d'aborder ce sujet quasi tabou, la deuxième entrevue intensive a posé une question générale: "Pensez-vous que la plupart des habitants de Dankui/Dar Es Salaam effectuent des ventes céréalières anticipées auprès des commerçants pendant une année typique? Ou cette pratique se limite-elle à quelques individus ou à une certaine catégorie de personnes?"

Les réponses à cette question impersonnelle ont été plus révélatrices, bien que, sur les neuf membres Mossi de l'échantillon, six aient refusé ici encore d'exprimer leur opinion. Néanmoins, sur les 16 autres enquêtés (un Bwaba n'ayant pas répondu), dix ont affirmé que, au cours d'une année donnée, bon nombre ou même la majorité des cultivateurs de Dankui effectuent des ventes anticipées, soit auprès des commerçants céréaliers locaux, soit auprès du groupement de cultivateurs du village. Un Mossi a ajouté que

"ceci explique notre crise céréalière actuelle". Un Bwaba a exprimé l'avis qu'il serait très difficile d'effectuer des ventes anticipées pendant la soudure de 1984 parce que tellement de cultivateurs avaient manqué à leurs engagements en 1983. "Les commerçants n'accepteront plus d'accorder beaucoup de crédit."

En réponse à la deuxième partie de la question, plus de la moitié des enquêtés ont pensé que les chefs de concession relativement jeunes ont particulièrement tendance à effectuer des ventes anticipées. Ils ont expliqué que les jeunes recherchent constamment de l'argent afin de pouvoir acheter du carburant pour leurs motocyclettes ou mobylettes, vadrouiller dans la région, boire avec les amis, "faire le weekend" et, dans certains cas malheureux, pourvoir aux plaisirs d'une femme frivole qui attache de l'importance aux fanfreluches.

En bref, bien que les ventes anticipées ne soient déclarées que rarement, il paraît qu'elles constituent une catégorie fréquente de dépense céréalière à Dankui. On dit qu'elles se produisent le plus souvent parmi les chefs de concession relativement jeunes, qui sont plus sensibles à l'attrait des styles de vie et des biens de consommation modernes. Mais au cours d'une année de faibles récoltes, lorsque les stocks de céréales sont vite épuisés, de nombreuses familles se tournent vers les ventes anticipées comme un moyen de combler le vide de la soudure. Dans un tel cas, ces transactions peuvent représenter une portion considérable des ventes céréalières annuelles de la concession. Cependant, vu la honte sociale associée naturellement à ces transactions, il n'est pas facile d'obtenir des données fiables sur les quantités exactes. Il conviendra de mener d'autres recherches plus approfondies sur ce type de vente et sur les méthodologies qui conviennent le mieux à une telle étude.

En ce qui concerne les ventes directes, le moins qu'on puisse dire est que ce type de vente représente souvent un sujet encore plus complexe. Le chercheur doit évaluer les différences qui existent entre le comportement idéal et réel et examiner par ailleurs les sanctions sociales s'opposant à (en comparaison avec l'approbation sociale de) ce genre de transaction à divers moments de l'année ou dans le cadre de diverses stratégies de production au niveau des différentes concessions. Avant de procéder à l'analyse quantitative, il est utile de fournir une vue d'ensemble qualitative de ce qu'on peut appeler les "sentiments de vente". Deux

principes de base ont souvent été évoqués par les enquêtés lorsque nous avons abordé la question des ventes de céréales. Les deux concepts peuvent être traduits approximativement par les antonymes "honte" et "honneur". La commercialisation des céréales produites au niveau de la concession constitue soit un acte honteux, qu'il faut donc effectuer secrètement puis cacher des parents et des voisins, soit un acte honorable, voire une contribution civique, susceptible de rehausser le prestige de l'individu.

Comment et dans quelles circonstances peut-on distinguer entre ces deux extrêmes? Les diverses réponses à la question sont tout à fait conditionnelles. Comme dans le cas des ventes anticipées, les ventes importantes de céréales au moment de la récolte sont normalement désapprouvées. Le sentiment général est que, toutes choses égales, ce genre de vente équivaut à un jeu de hasard non autorisé où les biens communs sont en péril. Les prix sont toujours faibles à cette époque. En outre, comme un vieux sage nous l'a expliqué, "L'avenir est imprévisible." Un autre enquêté a remarqué que "Ceux qui vendent des céréales au moment de la récolte ont oublié les difficultés de la soudure." En effectuant des ventes céréalières irréfléchies, un homme se présente comme étant un mauvais administrateur des ressources que la concession lui aura confiées. En conséquence, il menace non seulement l'existence économique de sa propre concession mais également celle de ses parents et de ses amis dans la mesure où il compte peut-être sur leurs stocks céréaliers, souvent restreints eux aussi, pour couvrir ses propres pertes.

Ainsi, dans toute la communauté d'une manière générale, il existe un sentiment fondamental contre les ventes céréalières jugées risquées qui peuvent rétrospectivement s'avérer excessives et prématurées. Celui qui effectue une telle vente essaie donc de la dissimuler. Il peut arriver qu'il sorte sous couvert de nuit pour se rendre dans un marché éloigné où il effectue la transaction, de manière à ce que personne en dehors de sa concession immédiate ne soit au courant. S'il se produit plus tard dans l'année qu'il ne dispose pas de suffisamment de céréales, il peut alors espérer échapper aux sanctions sociales et économiques que son acte irréfléchi pourrait entraîner. Ces sanctions se présentent sous forme de bavardage sans fin et de refus directs, de la part de son réseau social, de fournir une assistance quelconque, que ce soit en nature ou en espèces. Comme un enquêté nous l'a expliqué, "Tout le village parlera de moi si je

vend mes céréales. Et plus tard, si j'ai besoin d'en acheter ou d'en emprunter, on refusera de m'aider en me disant, 'Va voir celui à qui tu as vendu tes céréales et demande-lui de te les revendre!'" Si un homme continue à mal gérer les ressources céréalières de la concession, sa femme et ses enfants finiront par l'abandonner; il se trouvera tout seul ou, en mettant les choses au mieux, il sera réabsorbé dans une concession avec laquelle il a des liens de parenté, mais ceci en tant que membre dépendant.

Il existe toutefois plusieurs conditions dans lesquelles les ventes au moment de la récolte sont jugées acceptables. Ceci est naturellement le cas lorsque la récolte est exceptionnellement bonne, assurant un surplus net même après avoir pris en compte toutes les demandes éventuelles sur les stocks céréaliers de la famille. Un cultivateur peut vendre un tel surplus à un commerçant ou à d'autres personnes sans "honte". Mais le fait d'effectuer des ventes importantes à cette époque de l'année peut tout de même laisser l'impression que le vendeur est égoïste et cherche, pour reprendre les termes d'un des villageois, "à faire spectacle de son succès en tant que cultivateur". Néanmoins, l'individu peut échapper à de tels soupçons et même se faire "honneur" en effectuant une vente auprès du groupement villageois de cultivateurs au moment de la récolte. On considère qu'une telle transaction représente un signe de civisme. "Et de toute manière," comme un des enquêtés nous l'a expliqué, "nous pouvons toujours racheter les mêmes céréales en cas de besoin." Une autre situation où les ventes céréalières importantes sont socialement acceptables est en fait un sous-ensemble de la situation excédentaire. Quelques cultivateurs prennent la décision de ne pas cultiver de coton et intensifient en conséquence leur production céréalière. Pour ces individus, les ventes céréalières deviennent la principale source de revenus agricoles.

Finalement, des ventes relativement petites peuvent être effectuées en décembre et en janvier pour combler les lacunes financières occasionnées par les fêtes, les impôts nationaux, le remboursement de prêts et les frais de scolarité. Il arrive parfois que les revenus de la vente de noix de karité en octobre et en novembre sont épuisés, que les revenus de la récolte de sésame sont faibles et que la SOFITEX (la compagnie cotonnière parapublique) accuse du retard en effectuant son programme d'achat, ce dernier facteur étant le plus déterminant. En cas pareil, les ventes de céréales vivrières (qui sont rapides et faciles) représentent une option de mobilisation de

revenus de dernière heure lorsqu'il devient évident que les revenus cotonniers ne seront pas disponibles à temps pour couvrir diverses dépenses, y compris celles associées aux fêtes.

Après les premiers mois qui suivent la récolte, la honte imputée aux ventes céréalieres deviennent d'une manière générale moins sévère à mesure que l'année avance. Les demandes imprévues sur les stocks céréaliers de la concession en raison des visiteurs qui arrivent à l'improviste¹⁸, d'un décès éventuel ou d'une autre situation critique auront (ou n'auront pas) été remplies; ainsi devient-il plus facile d'évaluer avec précision la suffisance des stocks qui restent par rapport aux besoins connus de la concession. A mesure que les nouvelles cultures commencent à pousser en juin et en juillet, les cultivateurs peuvent commencer à évaluer leur récolte perspective. De surcroît, les prix céréaliers augmentent progressivement, passant par leur apogée vers la fin du mois d'août. Au cours de la soudure, entre mai et août, les cultivateurs qui décident qu'ils ont un surplus peuvent commencer à vendre des quantités aux moins fortunés.

Dans le cadre de la logique des sentiments généraux vis-à-vis des transactions céréalieres, les achats effectués au cours de la soudure sont considérés comme un signe "honteux" d'une mauvaise gestion de la concession. En revanche, le fait de vendre des céréales à cette époque est jugé "honorabile". Tout le village témoigne du respect envers celui qui effectue des ventes céréalieres pendant la soudure et reconnaît sa compétence en tant que planificateur. En ce qui concerne les céréales vivrières, il a pu satisfaire à ses obligations au niveau de la concession et, en principe, à ses obligations sociales et cérémonielles également. En outre, il a réussi à créer un excédent qu'il peut maintenant commercialiser, grâce à sa propre production et/ou à des achats intelligents de céréales: les deux cas reflètent une gestion compétente de ressources agricoles et autres. Finalement, il a su effectuer les ventes de son excédent au moment où le marge bénéficiaire est le plus élevé.

Celui qui arrive à vendre une partie de son stock céréalier au cours de la soudure jouit également d'un certain prestige dans la mesure où le village le considère comme une sorte de bienfaiteur. Le raisonnement qui

¹⁸La plupart des visites se produisent pendant la période creuse de la saison sèche. En avril et mai, donc au début de la nouvelle campagne agricole, tout le monde rentre chez lui pour s'occuper des cultures.

justifie cette remarque n'est pas tout de suite évident. Il se base sur une obligation morale qui est diffuse mais pourtant générale et selon laquelle les meilleurs cultivateurs/administrateurs doivent offrir l'excédent qui leur reste pendant la soudure aux parents, aux amis, aux voisins et, en général, aux habitants du village, plutôt qu'aux "étrangers" et aux commerçants. Celui qui dispose de céréales à vendre avertira en premier lieu ses parents et ses amis; par la suite il en parlera peut-être au niveau du village entier. S'il lui reste un certain stock excédentaire même après ces démarches, il pourra envisager d'autres formes d'écoulement.

Par ailleurs -- sur ce point tous les membres de l'échantillon sauf un ont été d'accord -- l'idéal consiste à accorder certains avantages aux parents, aux amis et aux voisins. Ces avantages peuvent prendre la forme d'un rabais général de 100 FCFA par tine de céréales par rapport au prix actuel du marché (trois enquêtés); d'un rabais qui représente un certain pourcentage (parmi treize enquêtés, le rabais accordé a oscillé entre 7 et 59 pour cent, avec un rabais moyen de 23 pour cent); d'une mesure supplémentaire de céréales (deux enquêtés); ou d'un don pur et simple. Par contraste, dans presque tous les cas (outre les ventes d'urgence), un "étranger" qui effectue un achat céréalier au niveau de l'exploitation payera le prix actuel du marché, quelle que soit la saison.

En tout état de cause, tous les membres de l'échantillon sauf les Fulani estiment que l'individu est moralement obligé de vendre ou de donner des céréales à ceux avec qui il entretient des relations sociales tant que cela ne porte aucun préjudice à la consommation familiale. Les remarques faites par nos enquêtés confirment l'envergure de cette obligation: "Si j'ai du sorgho et eux (les parents et les amis) n'en ont pas, je ne peux pas les abandonner à la faim"; "Il faut rendre service à ceux qui souffrent"; "On ne sait jamais, on peut très bien se trouver un jour dans la même situation."

Compte tenu de ces responsabilités morales, dans un sens les producteurs disposant d'un surplus gèrent un stock de sécurité communautaire qu'ils distribuent au moment où les besoins sont les plus pressants. Les autres villageois apprécient ce service rendu et leur accordent du respect et du prestige en récompense. Par opposition exacte aux administrateurs peu responsables -- qui non seulement mettent en péril le bien-être de leur propre concession mais représentent également un fardeau pesant sur les

ressources générales des parents et du village -- les bons administrateurs qui arrivent à produire un surplus de céréales vivrières constituent un atout important qui profite à toute la communauté.

Pour terminer notre examen des sentiments à l'égard des transactions céréalières, il convient de noter que, du point de vue de la communauté, le véritable idéal consisterait à éviter toute transaction ou, autrement dit, à être complètement autosuffisant en céréales, et également à disposer d'un certain excédent de soudure ou de fin d'année à distribuer sous forme de dons. Bien que peu de cultivateurs soient capables de remplir ces conditions rigoureuses avec régularité, plusieurs membres de l'échantillon ont affirmé qu'ils ont réussi à les remplir dans le passé. (Il est peu surprenant de constater que la grande majorité de ces individus appartiennent aux deux groupes les plus aisés.) A ces modèles de vertu est réservé naturellement le plus haut "honneur".

Le Tableau 3.7 résume, par saison et par quantité, les préférences exprimées par les enquêtés relatives aux différents circuits de commercialisation céréalière. Plusieurs options commerciales jugées socialement acceptables et examinées ci-dessus ressortent du tableau -- par exemple, la préférence à l'époque de la récolte en faveur des ventes auprès du groupement villageois de cultivateurs et, pendant la soudure, auprès des réseaux sociaux. Le tableau montre également la forte répugnance qui existe à tout moment de l'année à l'égard des ventes effectuées auprès des commerçants de céréales. Les cultivateurs de Dankui se méfient profondément des commerçants. En réponse à une question sur les transactions effectuées auprès des commerçants, dix-huit sur vingt-deux enquêtés ont déclaré que les commerçants abusent de la bonne volonté des cultivateurs. Les commentaires d'ordre qualitatif provoqués par cette question ont confirmé l'image stéréotypée très négative que les villageois se font des commerçants.

Par exemple, plusieurs enquêtés ont raconté des anecdotes où un volume de céréales mesuré par le cultivateur chez lui diminue mystérieusement lorsque mesuré par le commerçant. (En réponse à une question antérieure, 2 pour cent des enquêtés ont indiqué qu'ils prennent toujours la mesure en tines de leurs céréales avant d'effectuer une vente au marché ou auprès d'un commerçant.) Les écarts cités oscillent entre 10 et 25 pour cent. D'autres enquêtés ont évoqué le souvenir de disputes animées au sujet de ventes anticipées et de prêts obtenus auprès de commerçants qui ont tenté d'une

TABLEAU 3.7				
CIRCUIT PREFERE DE COMMERCIALISATION CEREALIERE PAR SAISON ET PAR QUANTITE ^a				
Préfère vendre à:	A la récolte		Pendant la soudure	
	Petite quantité ^b	Grande quantité	Petite quantité	Grande quantité
Groupe des cultivateurs ^c	7	13	0	2
Parents, voisins, amis	4	1	15	6
Marché	6	1	3	3
Commerçants de céréales	2	0	0	2
OFNACER	1	2	0	2
Autre ^d	0	2	2	5
Préfère ne pas vendre à cette époque	0	1	0	0

NOTES: (a) N=20 dans ce Tableau parce que les Fulani et les griots ont été omis alors qu'un Bwaba n'a pas donné de réponse.

(b) Une petite quantité a été définie comme étant égale ou inférieure à trois tines, soit le poids maximum de céréales que l'on puisse transporter avec une bicyclette normale. Une grande quantité est donc considérée comme étant supérieure à trois tines.

(c) En réalité, tous les achats effectués par le groupe des cultivateurs se produisent au moment de la récolte ou se classent dans la catégorie d'achats anticipés.

(d) Les options citées dans cette catégorie comprennent: les préparatrices de dolo; les accords préalables individuels établis entre le vendeur et un client non commerçant qui viendra ramasser les céréales à l'exploitation; et "chaque personne qui se présente à ma porte".

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

manière flagrante de tromper ou d'exploiter les cultivateurs. Un enquêté a affirmé que les commerçants de céréales complotent de réduire les prix céréaliers à l'époque de la récolte. Un autre s'est plaint des bénéfices excessifs touchés par les commerçants, citant en particulier un incident en 1982 où le commerçant a d'abord acheté un sac de 100 kg de sorgho à 3000 FCFA, puis l'a revendu au bout de quelques heures à 5000 FCFA. Dans l'ensemble, les villageois partagent une image stéréotypée des commerçants qui correspond parfaitement à une remarque faite par un des villageois: "Le jour où le commerçant n'arrive pas à faire une transaction malhonnête, il n'en fait pas du tout!"

Bien que les cultivateurs préfèrent ne pas négocier avec les commerçants, ne pas effectuer des achats (mais plutôt des ventes) pendant la soudure, ne pas établir des contrats anticipés et, en réalité, ne pas participer au commerce céréalier sous toutes ses formes, il faut reconnaître que les stratégies idéales ne correspondent pas toujours aux pratiques réelles. Les Tableaux 3.8 et 3.9 confirment cet écart. Le premier montre, entre autres, que les commerçants constituent en fait une catégorie de partenaire commercial plus répandue que laisse croire le stéréotype villageois. Inversement, rares sont ceux qui effectuent en réalité des ventes régulières auprès du groupement de cultivateurs ou au cours de la soudure, malgré "l'honneur" associé à ces activités. Pareillement, le Tableau 3.9 donne à penser que les ventes anticipées et celles effectuées au moment de la récolte sont plutôt ordinaires. Ce qui n'est pas étonnant, l'analyse de ces mêmes données en fonction des différents groupes de richesse relative montre que 80 pour cent des membres les plus démunis de l'échantillon déclarent qu'ils effectuent la plupart de leurs ventes au moment de la récolte et/ou d'une manière anticipée, par contraste avec 0 pour cent du groupe le plus aisé. Les résultats sont à peu près les mêmes dans le cas des achats effectués pendant la soudure -- malgré la "honte" associée à ce genre d'achat et en dépit de la maxime villageoise selon laquelle les achats destinés à compléter les stocks céréaliers de la concession doivent être effectués en novembre, en décembre et en janvier, lorsque les prix sont bas. Encore une fois, l'analyse par groupe de richesse relative révèle que 62 pour cent des deux catégories les plus démunies se trouvent dans la nécessité d'effectuer des achats pendant la

TABLEAU 3.8		
CIRCUIT COMMERCIAUX UTILISES LE PLUS SOUVENT SELON LES RENSEIGNEMENTS FOURNIS PAR LES CULTIVATEURS		
	Ouï	Non
Voisins, amis, "chaque personne qui se présente à ma porte", épouses ^b	10	13
Commerçants	7	16
Parents (à l'exception des épouses)	5	18
Marché	3	20
Groupe des cultivateurs	2	21
<p>NOTES: (a) Les Fulani ne sont pas compris du fait qu'ils n'effectuent pas de ventes, donc N=23 dans ce Tableau.</p> <p>(b) Les enquêtés ont distingué entre leurs épouses et les autres parents parce que les hommes vendent régulièrement des céréales à leurs épouses, qui font par la suite du petit commerce de plats et de boissons à base de céréale.</p>		
Université du Michigan. La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.		

TABLEAU 3.9			
CALENDRIER "NORMAL" DE LA MAJORITE DES TRANSACTIONS CEREALIERES DECLARE PAR LES CULTIVATEURS			
	Bwaba	Mossi	Fulani
<u>Vend normalement</u>			
A la récolte et/ou de manière anticipée	6	1	0
Pendant toute l'année	1	2	0
Pendant la soudure	0	2	0
Jamais	<u>7</u>	<u>4</u>	<u>7</u>
Total	14	9	7
<u>Achète normalement</u>			
A la récolte et/ou de manière anticipé	2	0	0
Pendant toute l'année	2	0	0
Pendant la soudure ^a	6	4	2
Jamais	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>1</u>
Total	14	9	7
NOTE: (a) Comprend les achats directs aussi bien que les achats à crédit qu'il faudra rembourser au moment de la récolte.			
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.			

soudure. Par contraste, cette nécessité ne s'applique qu'à 27 pour cent des membres des deux groupes les plus aisés.

Il existe tout de même un domaine où le réel rejoint l'idéal: il s'agit du marché. Comme le montre le Tableau 3.8, il se produit rarement que les cultivateurs de Dankui vendent des céréales dans les marchés -- bien qu'ils n'hésitent pas à utiliser ce même circuit pour acheter des céréales lorsqu'il n'y a aucune source qui soit meilleur marché ou plus commode. De telles transactions ne sont pas interdites par des restrictions d'ordre socioculturel à proprement parler¹⁹, mais il existe toutefois un sentiment général, fondé sur le bon sens, qui donne à penser que le fait de se rendre au marché simplement pour vendre des céréales constitue un gaspillage de temps et d'énergie et, par ailleurs, une forme d'écoulement relativement peu utile.

Les remarques exprimées par plusieurs enquêtés de l'échantillon ont fait preuve de cette attitude générale. "Il y a toujours quelqu'un ici (à la concession) qui veut acheter des céréales; pourquoi donc est-ce que je vais me fatiguer en portant des céréales jusqu'au marché?" "Cela prend trop de temps quand on veut vendre au marché." "Le groupement de cultivateurs est plus rapide. Et il ne triche pas avec une tine qui dépasse les dimensions normales. Par la suite je peux obtenir un crédit auprès du groupement. Et de cette manière tout le village profite d'un stock de réserve." "Je trouve facilement des acheteurs ici dans le village." "Pourquoi est-ce que j'irai au marché quand je peux vendre mon sorgho au même prix en restant chez moi ou auprès d'un commerçant? A tout moment il existe un prix du marché généralement admis; si les commerçants et les autres n'arrivent pas à trouver des céréales au marché, ils sont obligés d'en chercher dans les concessions individuelles. Et puis je n'ai pas de charrette pour transporter les céréales." De nombreux enquêtés ont évoqué en particulier le problème de pouvoir assurer le transport au marché d'une certaine quantité de céréales. Ils considèrent très logiquement que le transport représente de toute manière une difficulté évitable dans la mesure où les commerçants, les préparatrices de dolo, le groupement de cultivateurs

¹⁹Cependant, un Mossi particulièrement dévot nous a expliqué d'une manière cryptique qu'il refuse d'effectuer des ventes dans les marchés parce qu'il est marabout.

et les acheteurs individuels sont presque toujours disposés à assurer le transport à partir de l'exploitation.

Outre ces considérations tangibles relatives à la fatigue, au temps dépensé, au prix et au transport qui tendent à décourager les transactions effectuées au marché, il convient de se rappeler que les ventes effectuées en dehors des marchés profitent au cultivateur d'une manière intangible—au moins à l'intérieur de son réseau social. De telles ventes lui rapportent de "l'honneur" et, par ailleurs, entraînent une obligation socioéconomique réciproque selon laquelle ceux qui bénéficient d'une transaction qu'il accepte d'effectuer doivent faire autant (c'est-à-dire accepter de lui vendre des céréales à des conditions préférentielles) en cas de besoin futur. L'idéal consistant à effectuer des ventes auprès de son propre réseau social présente d'autres avantages également. De telles ventes évitent le souci d'une réciprocité extrêmement négative, ce qui peut se produire lors d'une transaction effectuée auprès d'un commerçant. De surcroît, les ventes effectuées en dehors des marchés sont particulièrement commodes pendant la soudure. A cette époque, qui correspond aux semailles, la main-d'œuvre est très recherchée et, pour reprendre les paroles d'un des enquêtés, "Personne ne peut s'éloigner beaucoup de ses champs." Les ventes au prix du marché effectuées auprès des "étrangers" qui se rendent à la concession pendant cette période rapportent un bénéfice certain. Pour ce qui est des parents et des amis, les économies relatives à la fatigue, au transport et au temps consacré qui sont possibles grâce aux ventes effectuées pendant la soudure peuvent facilement compenser une bonne partie de la perte occasionnée par l'octroi d'éventuels rabais. En bref, le fait de se conformer aux pratiques idéales en matière de commercialisation permet de minimiser la perte économique réelle et, en même temps, de maximiser le bénéfice social réel.

3.2.15 Ventes "privées"

Cette dernière catégorie ne figure pas dans les budgets du Tableau 3.1 du fait qu'elle ne constitue pas une dépense qui concerne la concession entière. Par ailleurs, les entrevues anthropologiques intensives effectuées auprès des chefs de concession n'ont pas visé les ventes de ce genre en particulier, donc nous ne pouvons pas juger de leur importance. Les renseignements suivants sont présentés dans l'intention de stimuler d'autres

recherches plus approfondies, notamment au sujet de l'économie des activités féminines.

Comme nous l'avons déjà expliqué, les ventes privées de céréales et, plus fréquemment, de plats cuisinés et de boissons à base de céréales n'exigent pas l'approbation commune dans la mesure où les céréales nécessaires sont prélevées sur les stocks personnels. De tels stocks sont constitués de plusieurs manières: les dons; les achats à crédit ou au comptant; rarement, le troc; et, plus souvent, la main-d'oeuvre agricole—qu'il s'agisse d'une part personnelle du produit récolté dans les champs cultivés par la concession entière, du produit d'un champ individuel cultivé surtout "l'après-midi et le vendredi" ou, enfin, des paiements en nature.

Comme dans le cas des échanges de céréales contre du lait, il paraît que cette catégorie concerne surtout les femmes, du moins chez les Bwaba. (Dans notre échantillon, aucune concession Mossi ou Fulani n'a déclaré que ses membres féminins participent à ce genre de transaction.) Il n'est pas étonnant que la préparation de dolo constitue l'activité principale dans cette catégorie. En effet, chaque concession Bwa ordinaire²⁰ de l'échantillon comptait au moins une femme qui prépare du dolo destiné à la vente. Selon les enquêtés, les quantités de sorgho consommées à cette fin oscillent entre trois et huit tines par préparatrice de dolo pendant une année normale. A notre connaissance, toutes les préparatrices font germer les graines elles-mêmes; nous ne sommes pas au courant, en tout cas, de ventes intermédiaires de malt, qui se produisent en revanche fréquemment dans la région du plateau Mossi (cf. Saul, 1981).

A ce titre, il convient de noter que, chez les Bwaba, le dolo n'est ni vendu ni consommé publiquement dans les marchés — à la différence de certaines régions Mossi, Lobi et autres dans le pays. Au contraire, les Bwaba consomment le dolo dans la concession de la préparatrice ou dans une autre maison désignée comme la taverne du jour. Néanmoins, les pratiques des Bwaba de Darkui ressemblent à celles des Mossi dans la mesure où les femmes qui font le commerce de bière ou d'autres comestibles n'ont pas le droit, à de rares exceptions près, de prélever directement des céréales

²⁰Dans ce contexte, "ordinaire" se traduit par l'exclusion des protestants et des griots, naturellement, ainsi que de l'unique veuve qui est chef de concession et de l'ivrogne du village. Les femmes de ce dernier l'ont abandonné à son sort depuis longtemps.

appartenant à toute la concession. Elles ont toutefois le droit d'acheter des céréales auprès de leur mari et, par ailleurs, de lui vendre de la bière: "il n'existe aucune propriété conjugale conjointe; les mères ou les femmes ont des budgets séparés" (ibid.:751).

A part le dolo, seulement trois concessions de l'échantillon ont déclaré la présence de membres féminins qui vendent régulièrement d'autres produits cuisinés à base de céréales. Il s'agit dans les trois cas de petites galettes à base de farine de sorgho, de petit mil ou de blé. Encore une fois, cette forme de commerce ne se produit pas dans le marché même: les femmes font du porte-à-porte à Dankui et dans les villages avoisinants.

En bref, il conviendra de prêter une plus grande attention aux transactions céréalières effectuées à un niveau plus individuel que celui de la concession. Il nous paraît probable qu'il existe d'autres activités qui se déroulent à ce niveau inférieur et qui rejoignent peut-être les exemples fournis par Mahir Saul (communication personnelle) s'appliquant aux Bobo et relatifs aux échanges directs de céréales contre des condiments ou contre une quantité de semences d'arachide. Il conviendra également d'étudier davantage l'utilisation des stocks personnels (s'il en existe) appartenant aux membres masculins de rang inférieur de la concession.

3.3 CONCLUSION

Ce chapitre a tenté de décrire l'importance primordiale des céréales vivrières de base dans l'existence d'une communauté burkinabée. Les nombreuses fonctions remplies par une seule céréale -- dans ce cas précis, le sorgho -- paraissent d'autant plus impressionnantes lorsque nous tenons compte du fait que le village en question se situe à l'intérieur d'une des zones écologiques les plus riches du pays, où l'on trouve une abondance d'autres produits agricoles, forestiers et fluviaux. Presque toutes les études effectuées sur l'agriculture sahélienne reconnaissent l'importance critique des cultures céréalières dans les adaptations techno-environnementales se produisant à l'intérieur de cette région de l'Afrique de l'Ouest. Mais rares sont celles qui sont passées au-delà d'un examen des utilisations économiques et nutritionnelles immédiates pour analyser comment, et dans quelle mesure, les céréales contribuent également à la vie sociale, cérémonielle et cognitive.

En effet, à Dankui les céréales ne sont guère un simple produit parmi plusieurs autres qu'on pourrait vendre ou consommer. Elles constituent, certes, la base nutritionnelle du régime villageois, mais elles représentent également la monnaie qui permet d'effectuer toutes sortes d'échange social, politique et idéologique (ainsi qu'économique); par ailleurs, elles sont une des principales mesures de la valeur d'un homme. En cas de sécheresse, tous ces domaines sont affectés. Il est peu étonnant, donc, que l'écoulement des céréales vivrières de base est conditionné par de nombreuses prescriptions et proscriptions d'ordre socioculturel, par une sorte de "code d'honneur" et par des tabous. En outre, ces croyances ne constituent pas une simple broderie culturelle sans valeur pratique; au contraire, elles comportent des conseils utiles concernant la gestion prudente, profitable et (sur le plan civique) avantageuse des stocks céréaliers. Comme nous l'avons déjà constaté, ces maximes sont particulièrement précises à l'égard des différentes formes d'écoulement commercial. En dernière analyse, les céréales ne sont pas un produit commercialisable préférentiel à Dankui à l'heure actuelle.

Dans la mesure où les résultats obtenus dans une petite communauté peuvent être appliqués à d'autres régions du pays, il n'est guère étonnant non plus que seulement 20 pour cent environ de la production céréalière du Burkina Faso passent par les marchés et/ou le réseau de commerçants (Timothy Mooney, Jacqueline Sherman: communications personnelles). Du point de vue des habitants de Dankui, l'importance des céréales dans la satisfaction de nombreux besoins carrément en dehors du marché ou liés en partie seulement au marché est tellement grande que la concession moyenne ne peut pas consacrer une part considérable de ses stocks aux ventes jugées "asociales" -- c'est-à-dire celles qui sont effectuées au marché et/ou auprès d'"étrangers", de commerçants anonymes ou d'organisations impersonnelles telles que l'OFNACER. Ces ventes exigent souvent une dépense de temps supplémentaire, posent des difficultés particulières, offrent des avantages incertains en ce qui concerne les bénéfices et ne conduisent ni à une sorte de récompense sociale ni à une obligation économique mutuelle. Elles servent uniquement à mobiliser des revenus.

Pour ce qui est de la mobilisation pure et simple de revenus, cependant, les cultivateurs de Dankui disposent de plusieurs autres options dans le domaine de la commercialisation -- notamment le coton, le bétail,

les noix de karité et le sésame. Ces possibilités représentent une différence marquée par rapport aux régions du Burkina Faso où les conditions agroclimatiques sont plus difficiles et où, à part le bétail, les céréales constituent non seulement l'aliment de base mais également la culture de rapport la plus praticable. Le chapitre suivant comportera une analyse systématique des priorités et des stratégies de commercialisation à Dankui, en soulignant le rôle des ventes céréalières par rapport aux autres options dans le domaine de la commercialisation et de la mobilisation de revenus.

CHAPITRE 4

PRISE DE DECISION PAR LES CULTIVATEURS CONCERNANT LA COMMERCIALISATION

4.1 ECHELLE DES PREFERENCES COMMERCIALES

Ce chapitre vise à remplir la mission du CRED consistant à étudier la base de la prise de décision par les cultivateurs concernant la commercialisation de leurs céréales par opposition aux autres ressources à leur disposition. Afin d'aborder le sujet directement, l'anthropologue du projet à élaboré sur le terrain un test contrôlé de classement appelé l'Echelle des préférences commerciales (Marketing Preferences Scale: MPS). Cet outil nous a permis d'étudier de manière systématique les priorités commerciales des cultivateurs de Dankui: quels sont les produits, par ordre de préférence, qu'ils chercheraient à vendre afin de satisfaire les besoins de la famille en argent liquide et, en revanche, quels sont les produits qu'ils accepteraient de vendre plus rarement ou seulement dans des conditions particulières? Le test a permis non seulement de classer les produits par ordre de préférence mais également d'examiner le raisonnement idéal -- autrement dit, le "pourquoi", ceci dans des circonstances contrôlées -- qui explique la manière dont un cultivateur établit ses priorités.

4.1.1 Description et conception

La MPS a comporté 20 catégories différentes à classer par ordre de préférence selon l'approche suivante: "S' vous aviez besoin d'argent et si vous disposiez de ces différentes possibilités d'en obtenir, quel serait votre premier choix et pourquoi? Quel serait votre deuxième choix et pourquoi? Quel serait votre troisième choix et pourquoi?" En effet, d'une manière générale on pourrait appeler le test "l'échelle des options de mobilisation de revenus", dans la mesure où il tient compte non seulement des produits qui peuvent être vendus/commercialisés,¹ mais également des

¹Le terme "préférences commerciales" est peut-être trompeur dans un autre sens également. Plusieurs des produits que nous avons demandé aux cultivateurs de Dankui de classer ne passent que rarement (par exemple, les principales cultures vivrières) ou ne passent presque jamais (par exemple, les bovins, les ovins, les caprins, les véhicules) par le marché traditionnel. Mais ces produits sont néanmoins soumis aux principes du marché. Rappelons que la plupart des transactions effectuées dans le

dispositions prises au sujet de crédit ou de prêts — deux autres sources possibles d'argent liquide. Nous avons incorporé ces dernières options parce qu'il nous a semblé important de déterminer si, dans certains cas, les cultivateurs préféreraient emprunter de l'argent ou s'endetter au lieu de commercialiser des animaux de valeur, un stock céréalier critique ou des facteurs de production de base tels que les charrues et les charrettes. La conception initiale de la MPS prévoyait également l'inclusion de divers types de main-d'oeuvre salariée. Mais nous avons fini par omettre cet aspect pour deux raisons. Premièrement, les chefs de concession — qui prennent la plupart des décisions commerciales — effectuent rarement des travaux salariés.² Deuxièmement, la gamme des possibilités était trop diverse et trop complexe pour permettre une présentation visuelle (voir ci-dessous).

Les 20 catégories que nous avons proposées aux cultivateurs ont été identifiées sur la base des essais préliminaires³ et des pratiques et produits réels du village ressortant des entrevues anthropologiques intensives. Le Tableau 4.1 présente les différentes catégories avec quelques remarques descriptives.

village se produisent entre des concessions individuelles ou entre un commerçant et un cultivateur individuel en dehors du marché.

²Les fils à charge et les frères cadets sont les personnes les plus susceptibles d'effectuer des travaux salariés relativement importants. Néanmoins, étant des membres complètement intégrés dans leur concession, ils ne participent en général qu'aux emplois temporaires de la saison sèche ou, pendant la campagne agricole, au travail effectué dans les champs appartenant à d'autres villageois par un groupe de personnes du même âge.

³Dans le cadre des essais préliminaires, nous avons d'abord analysé 24 catégories différentes; par la suite nous en avons éliminé quatre. Trois des catégories rejetées représentaient en fait des facteurs de production de base: les boeufs de trait, les asins et les charrues. Il n'est pas étonnant que les cultivateurs ont constamment reculé devant l'option de vendre de tels articles. Une telle vente équivaldrait à une déclaration de faillite agricole. Nous avons retenu les charrettes et les bicyclettes parmi les 20 rubriques du test final dans l'intention d'enregistrer cette attitude — et, ici encore, les enquêtés ont protesté bruyamment contre la simple idée de vendre ces facteurs critiques. La quatrième catégorie que nous avons éliminée était le tissu fait à la maison: dans la mesure où cette catégorie ne s'appliquait qu'aux deux concessions de griots de l'échantillon, elle s'est avérée peu intéressante. L'élimination des quatre catégories a simplifié la tâche de classement et a permis, par la même occasion, d'améliorer l'applicabilité générale et la vraisemblance du test.

TABLEAU 4.1
CATEGORIES DE PREFERENCES COMMERCIALES

1. Sorgho (blanc et/ou rouge)
2. Petit mil
3. Maïs (jaune et/ou blanc)
4. Riz local
5. Sésame
6. Arachide
7. Haricots (blancs et/ou rouges)
8. Noix de karité
9. Coton
10. Louches et/ou Calebasses
11. Volaille (poulets et/ou pintades)
12. Petits ruminants (ovins et/ou caprins)
13. Bouvins (à l'exception des boeufs de trait)
14. Porcins
15. Charrette à traction bovine ou asine
16. Bicyclette
17. Mobylette ou motocyclette
18. Prêt accordé par un parent
19. Prêt accordé par le groupe des cultivateurs ou par un de ses membres
20. Prêt accordé par un commerçant

Chacune des 20 catégories a été présentée à l'aide d'une photographie polaroid en couleur. A l'origine, nous avons employé des dessins au trait. Mais, lors des essais préliminaires effectués auprès des villageois n'appartenant pas à l'échantillon, ces dessins se sont souvent révélés trop abstraits ou, dans le cas par exemple des rubriques 18 à 20, trop confus pour qu'on puisse les déchiffrer correctement. Il fallait absolument une approche visuelle étant donné que seul un chef de concession de l'échantillon était capable de lire et d'écrire avec facilité. De toute manière, nos enquêtés ont été très satisfaits des photos en couleur. La tâche de classement leur a clairement plu; ils l'ont considérée comme un jeu intéressant et l'ont remplie en général d'une manière rapide et assurée. Sans doute que cet exercice a constitué un changement agréable après les visites antérieures de l'anthropologue qui comportait habituellement des heures entières de questions ennuyeuses.

En examinant l'élaboration de l'échelle, il convient d'évoquer également les produits qui n'ont pas été compris dans la liste des options commerciales. A cet égard, la prise de décision a parfois été difficile. En principe, l'échelle aurait pu incorporer toute la gamme de produits où les membres de la concession en dehors du chef peuvent avoir des droits individuels de propriété et peuvent en conséquence prendre des décisions relatives à la commercialisation. Il s'agit des produits provenant: (1) des champs personnels cultivés surtout l'après-midi et le vendredi -- par exemple, l'arachide, les pois des champs, la tomate, l'oignon, le gombo, le piment, le tabac, divers condiments et fines herbes; (2) de la cueillette-- par exemple les tubercules sauvages, le néré, le fruit et les feuilles du baobab, le bois de chauffage, etc.; (3) de la chasse et de la pêche; (4) des activités économiques féminines; et (5) des activités artisanales.

Bien que toutes ces activités puissent rapporter des revenus non négligeables, la majorité des villageois, comme nous l'avons déjà expliqué, les effectuent à certaines saisons seulement ou d'une manière très irrégulière. En tout état de cause, il s'imposait de tenir compte des limites de la patience des enquêtés ainsi que de leur capacité de classer par ordre hiérarchique une longue liste de catégories différentes. Même les 20 éléments de base finalement choisis ont parfois pesé sur ces limites. En conséquence, nous avons pris la décision de distinguer entre les sources secondaires de revenus commerciaux, telles que celles que nous venons de

citer, et les principales cultures vivrières et de rapport produites à Dankui, représentées par les rubriques 1 à 4 du Tableau 4.1.

4.1.2 Sujets et administration

Par contraste avec les entrevues intensives -- qui ont été effectuées conjointement auprès de chaque chef de concession de l'échantillon et de ses chefs de ménage subalternes -- la MPS a été administrée auprès d'un sous-groupe délimité. Premièrement, elle a été limitée aux chefs de concession du fait que, comme nous l'avons déjà vu, ces individus se réservent en général le droit de prendre les principales décisions relatives à l'écoulement des articles visés par la MPS. Deuxièmement, tous les griots et Fulani ont été exclus pour la simple raison qu'il ne leur arrive jamais de commercialiser leur faible production céréalière. Troisièmement, l'unique femme de l'échantillon qui remplissait le rôle de chef de sa concession a été exclue également, ceci pour deux raisons. La perte de son mari était encore relativement récente, donc elle n'avait pas encore pris l'habitude de prendre des décisions relatives à la commercialisation au nom de la concession entière; et, de toute manière, sa vue baissait avec l'âge, à tel point qu'elle n'arrivait plus à distinguer les images de la MPS. Compte tenu de toutes ces contraintes, nous avons fini par sélectionner un total de 20 enquêtés, dont 11 Bwaba et 9 Mossi.

L'administration de la MPS auprès de ces 20 enquêtés a été précédée d'une explication détaillée de son objet et de sa structure. En particulier, nous avons fait comprendre aux sujets participants à l'exercice qu'il s'agissait d'évaluer des éventualités. Nous voulions éviter qu'ils pensent à leur situation particulière (par exemple, un sujet donné pouvait ne pas être propriétaire de bovins ou d'une mobylette) ou aux contraintes temporelles (par exemple, le fait que les noix de karité sont ramassés et vendus de septembre à novembre, alors que la commercialisation du coton se produit normalement en décembre et janvier).

Les sujets participant à l'exercice ont pu comprendre sa portée générale, grâce aux explications fournies, et ont effectué la tâche convenablement. Mais cela ne leur a pas empêché d'exprimer quelques commentaires concernant la nature artificielle et abstraite de la MPS. Heureusement, ces observations ont plutôt servi à renforcer l'exercice dans la mesure où elles ont constitué une mise à garde relativiste par rapport à la tâche de classement sinon abstraite et idéaliste. Par exemple, un

cultivateur pouvait remarquer que, en général, il préférerait vendre article X avant article Y, sauf au mois de Z (ou dans d'autres circonstances particulières), pendant lequel Y ne serait pas très abondant et obtiendrait en conséquence un prix de marché élevé. Ou encore, un sujet pouvait noter que, en fait, il choisirait plutôt d'espacer dans le temps les ventes d'un article donné pour qu'elles coïncident avec les époques de l'année pendant lesquelles la concession aurait normalement besoin d'espèces ou la demande cérémonielle de l'article serait particulièrement élevée. Par ailleurs, un cultivateur pouvait expliquer en détail pourquoi et dans quelles circonstances il préférerait vendre un certain article à un commerçant plutôt qu'à un parent ou à un autre villageois. En outre, les enquêtés évoquaient souvent les facteurs qui pouvaient les contraindre à abandonner leur stratégie de commercialisation préférée.

En bref, la MPS s'est révélée être un exercice heuristique très utile pour la définition des priorités idéales et réelles des cultivateurs de Dankui dans le domaine de la commercialisation. Elle nous a permis également de mieux comprendre le raisonnement sur lequel se base une décision de commercialiser — ou de ne pas commercialiser — des céréales ou d'autres ressources. Les sections suivantes présentent une analyse des résultats de la MPS en tenant compte non seulement des résultats quantitatifs mais également des explications d'ordre qualitatif fournies par les cultivateurs et des données supplémentaires tirées des entrevues intensives.

4.2 ANALYSE DES RESULTATS DE LA MPS PAR ECHANTILLON TOTAL ET PAR GROUPE ETHNIQUE

Le tableau 4.2 présente le classement global des catégories figurant dans la MPS aussi bien que leur classement respectif par groupe ethnique. Une valeur faible signifie que les cultivateurs sont généralement très disposés à vendre l'article en question afin de mobiliser des espèces; une valeur élevée signifie, au contraire, que les cultivateurs sont peu disposés à vendre l'article. Pour calculer le degré de concordance entre les classements effectués par deux groupes différents, nous avons employé le coefficient de corrélation de classement de Spearman — ce que nous appelons la valeur P (rhô) ou "R". Les valeurs et leurs niveaux de signification sont calculés selon les formules suivantes (Ferguson, 1966: 217, 220).

quantités suffisantes de céréales en grains ou en épis, qui vailent la peine d'être mesurées. Certains ménages faisaient preuve de réticence car ils craignaient d'encourir un manque à gagner lors de la pesée des céréales. Dans certains cas, les unités de mesure elles-mêmes s'étaient égarées au cours de l'année, ou bien étaient hors de service. Tous ces problèmes pourraient être évités si, pour les besoins de l'étude, une unité de mesure type était utilisée pour les céréales en grains et en épis, si elles étaient distribuées à chaque famille incluse dans l'échantillon et si des unités de rechange étaient gardées en réserve. Les participants se verraient attribuer ces unités de mesure et seraient priés de signaler les transactions de céréales basées sur l'utilisation d'un tel système. A l'évidence, ces unités de mesure devraient être distribuées avant la récolte. Il serait probablement bon que plusieurs exemplaires du type utilisé pour la pesée des céréales en grains et en épis soient remis à chaque ménage, voire un de chaque type et à chacune des personnes interrogées. A titre d'exemple, l'omniprésent bol en plastique ou en métal s'avérerait utile pour mesurer les céréales en grains alors que les paniers tressés localement conviendraient mieux pour mesurer les céréales en épis. Une telle tentative de normalisation des unités de mesure -- lesquelles seraient mises gracieusement à la disposition des ménages participant à l'étude -- pourrait être présentée comme un moyen de les récompenser d'avoir accepté de participer aux travaux de recherche. Si certains ménages venaient à persister dans l'utilisation de leurs anciennes unités de mesure, il pourrait alors leur être demandé de déterminer l'équivalent de ces unités. Celles qui seraient distribuées ne devraient pas être présentées comme des unités homologuées par le gouvernement car elles pourraient introduire à l'avenir un élément de partialité dans la collecte de données sur les transactions. Elles pourraient avoir d'autres conséquences. Si les villages inclus dans l'échantillon devaient, par la suite, être identifiés comme des villages où tous les habitants ont eu accès à des unités de mesure normalisées et homologuées par le gouvernement, une telle situation pourraient conduire certains commerçants à faire des affaires ailleurs. Un village qui viendrait à se réclamer de telles informations ponctuelles et de telles unités de mesure type, ne refléterait pas les spécificités actuelles des marchés de village burkinabés.

CHAPITRE 4

CARACTERISTIQUES REGIONALES

Tel qu'indiqué auparavant, les travaux de recherche assignés visaient à étudier des villages situés dans des régions à production excédentaire et déficitaire. Le choix s'est porté sur la province du Yatenga, dans le centre-nord du pays, une région déficitaire qui offrait un intérêt pour le projet, et sur son chef-lieu: Ouahigouya, où a été établie la base opérationnelle de recherches.

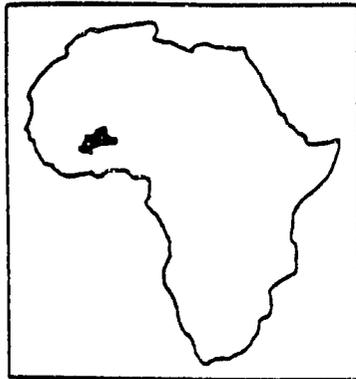
Les provinces occidentales de Sourou et de Mou Houn (elles faisaient partie jadis de la province de la Volta Noire) ont été choisies en raison de leur production excédentaire et, le chef-lieu de Dédougou, comme base d'opérations.

4.1 PROVINCE DU YATENGA

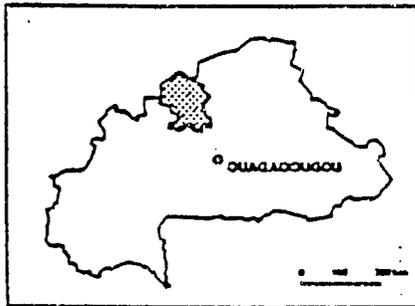
Une région à production déficitaire, dominée par une agriculture de subsistance, ne permet pas au cultivateur de produire suffisamment pour répondre aux besoins alimentaires de sa famille; il doit, par conséquent, prendre des dispositions pour compenser ce déficit. Les éléments variables entraînant une région à devenir un importateur net de denrées alimentaires sont multiples et, dans le cas du Yatenga, surtout d'ordre agro-climatiques. Ce chapitre, consacré aux caractéristiques régionales, examine les raisons du déficit chronique des cultures vivrières au Yatenga, et il décrit brièvement la situation dans les deux villages choisis dans le cadre de l'étude.

Le Yatenga, une province du Burkina Faso, est situé entre 13 et 14 degrés de latitude nord et sa superficie est de 12.297 kilomètres carrés. Son altitude varie de quelque 600 à 900 mètres et ses parcours, situés dans une zone de savane arbustive, sont ponctués de coteaux. La province était autrefois divisée en six régions: Ouahigouya, Gourcy, Séguénéga, Titao, Thiou et Koumbri. Depuis la révolution du 4 août 1983 et dans un souci de décentralisation, le nombre de ces régions a été porté de six à quinze. Les deux villages sélectionnés sont situés dans les anciennes régions de Ouahigouya et de Koumbri. (Voir carte 4.1)

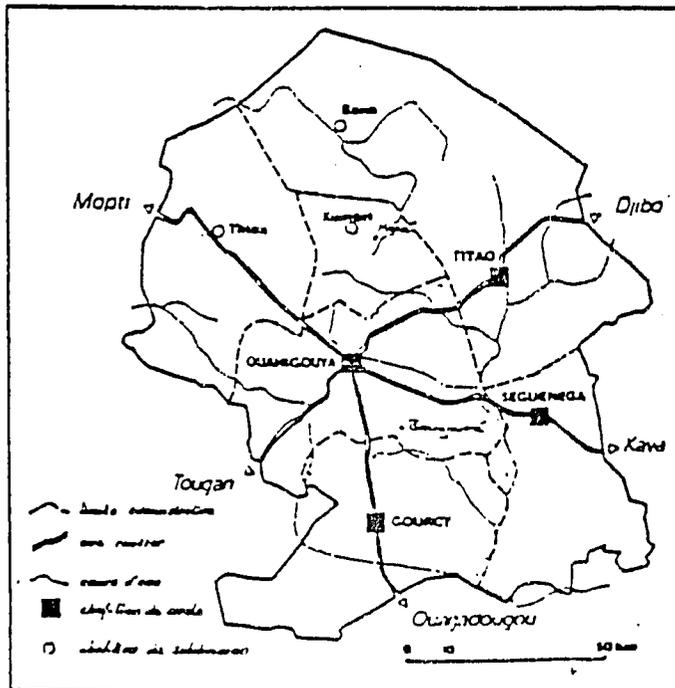
CARTE 4.1 EMLACEMENT DES VILLAGES ETUDIES (YATENGA)



la Haute-Volta en Afrique



le Yatenga en Haute-Volta



*Ouahigouya
au Yatenga*

Au plan démographique, les estimations varient selon les sources et sont constamment influencées par les flux migratoires. Toutefois, et selon l'ORD, la population du Yatenga était estimée en 1983-1984 à près de 608.000 habitants, soit une densité d'environ 49 habitants au kilomètre carré contre 24 pour le reste du territoire national. Toujours selon ces statistiques de l'ORD, cette population est répartie dans les six cents villages que compte la province.

Les propriétés physico-chimiques des sols au Yatenga laissent en général à désirer. Ils se caractérisent par une faible couche d'humus, donc par un manque de matières organiques et par un mauvais drainage. L'érosion est considérée comme un problème majeur dans toutes les régions du Yatenga. La dégradation des sols est accélérée par la surexploitation des terres arables due à la forte densité de la population dans la région.

Les précipitations au Yatenga varient de 500 à 800 mm par an. En général, l'hivernage commence en mai et se termine en octobre. Le régime des pluies dans cette région a un caractère erratique et localisé. Il n'est pas rare que plusieurs millimètres d'eau tombent sur un village alors qu'à cinq kilomètres de là, pas une seule goutte de pluie n'a effleuré le sol. Ces tornades, irrégulières et très localisées, créent un climat d'incertitude pour le petit exploitant agricole. De surcroît, cette alternance pluviométrique s'accompagne d'un nombre restreint de jours de pluie. A titre d'exemple, en 1981-1982 les précipitations enregistrées en l'espace de 48 jours atteignaient en moyenne 602 mm, alors qu'en 1982-1983, elles ne dépassaient pas 412 mm pour une période de 35 jours. Le Yatenga souffre en outre des vagues de sécheresse qui affectent périodiquement toute la partie du Sahel située en Afrique de l'ouest. La région est actuellement en proie à une telle vague de sécheresse.

Les principales activités relevées dans une zone agro-climatique aussi ingrate et capricieuse se limitent aux cultures vivrières que sont le petit mil et le sorgho, et à l'élevage qui est extensif. La préférence va au mil et au sorgho car ils n'exigent pas de sols très fertiles ni d'abondantes chutes de pluie. Ils peuvent supporter un bref temps de dormance entre les périodes marquées par des précipitations irrégulières; leur court cycle de croissance convient parfaitement à la brièveté de l'hivernage et ils peuvent également résister à la forte chaleur ambiante. Le cheptel est important. En raison de leur mobilité les animaux ont ainsi la possibilité de tirer

partie des pâturages arrosés par des pluies éparses. Par ailleurs, aucun indice n'a permis de déceler une infestation de la région par la mouche tsé qui est apte à transmettre des trypanosomes au bétail.

Dans ce contexte agro-climatique incertain, Ouahigouya joue un rôle de plaque tournante commerciale et de centre d'échanges socio-économiques. Fondée vers 1780 par Naba Kango, le 26ème souverain du Yatenga, Ouahigouya comptait en 1984 plus de 30.000 habitants; elle était la 4ème plus grande ville du Burkina Faso. Ouahigouya est en outre un point de convergence de tous les principaux flux régionaux de biens et de services et ceci vaut tout particulièrement pour le commerce des céréales. Malgré la forte densité de population dans cette province et l'importance de Ouahigouya en tant que centre commercial, le Yatenga ne dispose d'aucune route goudronnée; son réseau se limite à quelques routes dont la surface a été simplement aménagée ou nivelée. L'éventail des groupes ethniques qui résident à Ouahigouya, est représentatif des principales ethnies concentrées dans le reste de la province: Mossi, Peul, Samo, Yarcé et Fulsé. Les Mossi sont de loin majoritaires et leur langue: le Moré, est parlée dans toute la province.

La production agricole chroniquement déficitaire constatée dans la région du Yatenga, est à imputer à l'effet cumulatif d'un appauvrissement des sols, d'une faible pluviométrie et d'une forte densité de population. En 1926, des administrateurs coloniaux français faisaient déjà état d'importations au Yatenga de céréales en provenance de la région de la Volta Noire et de ce qui est devenu le Mali, un pays voisin. Les contraintes agro-climatiques de la région du Yatenga ont conduit les cultivateurs à s'efforcer de transiger face aux vicissitudes de leur environnement et d'arrêter des stratégies culturelles et de commercialisation appropriées.

4.1.1 Mené - Sous-région de Koumbri

Situé à 45 kilomètres au nord-est de Ouahigouya, Mené est le plus septentrional des cinq sites de villages sélectionnés par le CRED. Un tiers de ses quelque 2.200 habitants, appartiennent au groupe ethnique Fulsé et le reste à l'ethnie Mossi. Une pluralité d'entre eux sont musulmans, et il y a lieu de noter, en passant, la magnifique mosquée qui a été construite par les villageois. Mené dispose aussi de deux types de banques de céréales et, depuis onze ans, des services d'un agent de vulgarisation agricole.

La principale culture de la région est le mil en raison des faibles précipitations enregistrées dans le secteur septentrional du Yatenga et de ses sols sableux, qui conviennent à cette graminée. Mené a en outre la particularité d'être doté d'un important marché villageois qui, selon la tradition mossi, se tient tous les trois jours. Il attire régulièrement les habitants de nombreux petits villages avoisinants. La création de ce marché, qui remonte au début des années 1940, avait d'ailleurs exigé l'autorisation de l'administrateur colonial de l'époque. Les deux commerçants autochtones qui, au niveau local, dominent le marché de Ouahigouya font régulièrement la navette entre ce chef-lieu et Mené. Des moyens de transport locaux assurent la liaison entre Ouahigouya et Mené, les jours de marché.

Lorsque les chutes annuelles de pluies sont satisfaisantes, les agriculteurs locaux vendent parfois de petites quantités de céréales, mais si les circonstances le leur permettent, ils préfèrent généralement les stocker pour de longues durées. Mené est connu dans la région pour son marché céréalier et Youba, un village voisin, pour son marché aux bestiaux. Bien que les cultivateurs se soient déclarés partisans du stockage longue durée il ne s'agit toutefois pas d'une pratique largement répandue. Cependant ces réserves témoignent, indiscutablement, tout comme le bétail, d'une certaine aisance et permet de parer à de futures situations d'urgence telles que: mauvaises campagnes ou sécheresse. Quand les récoltes sont insuffisantes, il appert que les ventes de bétail constituent pour les agriculteurs la principale source de revenus leur permettant de se procurer les céréales nécessaires pour satisfaire à leurs besoins alimentaires. Dans les années maigres -- cela a été le cas en 1983-1984 où les récoltes ont été mauvaises -- l'aide alimentaire fournie par des pays étrangers joue un rôle crucial, pour alléger les difficultés financières auxquelles les ménages d'agriculteurs se heurtent en pareilles circonstances.

4.1.2 Bougouré - Sous-région de Oulé

Bougouré est situé à 34 kilomètres au sud-est de Ouahigouya; ses quelque 1.500 habitants appartiennent tous à l'ethnie Mossi et leurs croyances religieuses ont, dans l'ensemble, un caractère traditionnel. Aucune banque de céréales n'est installée dans le village et la plus proche

se trouve à 7 kilomètres, c'est-à-dire à Ziga. L'agent de vulgarisation agricole, responsable de Bougouré, opère également à partir de Ziga.

Le sorgho blanc, est préféré aux autres cultures vivrières, encore que l'on trouve aussi une certaine quantité de petit mil. Le marché de Bougouré se tient tous les trois jours; cependant, il est moins important à tous égards que celui de Mené. Aucun commerçant attitré n'est installé à Bougouré. Ce marché est donc fréquenté principalement par les cultivateurs eux-mêmes, leurs femmes, les petits revendeurs de villages voisins ou des petits marchands itinérants. Aucun commerçant en grains ne s'est rendu au marché de Bougouré depuis plus de trois ans et aucun service de transport local n'est prévu pendant les jours de marché.

Les stratégies adoptées par les ménages de cultivateurs de Bougouré sont tout à fait semblables à celles des habitants de Mené: on y préfère le stockage longue durée et les ventes de bétail, qui, là aussi, représentent la principale source de revenus. Toutefois, il existe une différence notable entre ces deux villages: les habitants de Bougouré doivent parcourir 34 kilomètres à bicyclette pour se rendre à Ouahigouya afin d'acheter des céréales au marché ou au bureau de vente de l'OFNACER. La région située au sud-est de Ouahigouya, dans la sous-région de Oulé, est dépourvue de marchés où un cultivateur puisse se rendre en ayant la certitude qu'il pourra se procurer les céréales dont il a besoin. La distance à parcourir influence également les stratégies de commercialisation. Il est des moments dans le courant de l'année où il est impossible de trouver des céréales dans certains marchés locaux. Le cultivateur doit parcourir des distances de plus en plus grandes, au prix d'une perte de temps accrue, simplement pour satisfaire aux besoins alimentaires de sa famille.

4.2 PROVINCES DE SOUROU ET DE MOU HOUN (ANCIENNEMENT INTEGREES A LA VOLTA NOIRE)

L'ancienne province de la Volta Noire a été morcelée à l'issue de la révolution d'août 1983 et trois nouvelles provinces ont été créées: Mou Houn, Sourou et Kossi. Les villages sélectionnés dans les secteurs à production excédentaire ayant été choisis avant ce réaménagement des régions politiques, ils faisaient donc partie, naguère, de régions administratives différentes. La collecte des données n'a été nullement affectée par ce redécoupage puisque la mise en place des nouvelles administrations n'était

pas terminée au moment où cette étude s'achevait. Les deux villages qui avaient été choisis à l'origine se trouvent maintenant respectivement dans les provinces de Sourou et de Mou Houn. Aucune étude n'était prévue dans la troisième nouvelle province de Kossi, qui faisait autrefois partie de celle de la Volta Noire. (Voir carte 4.2)

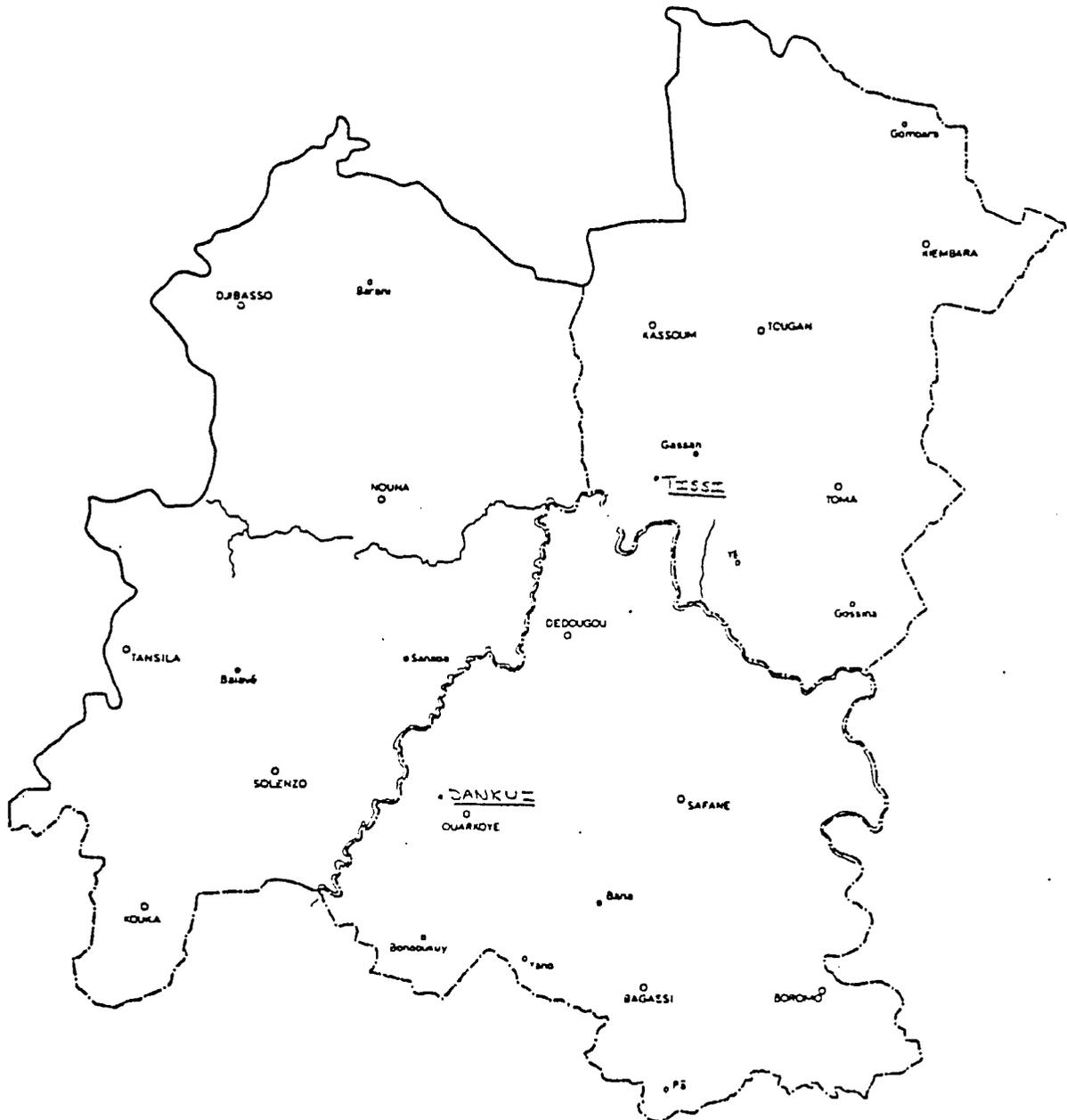
L'ancienne Volta Noire -- en l'absence de données détaillées disponibles au niveau de la nouvelle province continuera, pour les besoins de la cause, d'être désignée sous ce nom, dans cette étude -- se distingue, au plan géographique, par la présence de la rivière Volta Noire, qui a la particularité d'être la seule, au Burkina, à maintenir un certain débit tout au long de l'année. Cette rivière, qui décrit une large boucle dans la région, est alimentée par un affluent, le Sourou, qui l'a rejoint juste au nord du chef-lieu de Dédougou. Les vallées fertiles de la Volta Noire étaient devenues inhabitables en raison de l'onchocercose, mieux connue sous le nom de cécité des rivières. Grâce aux campagnes de pulvérisations systématiques entreprises, par l'Organisation mondiale de la santé (OMS), pour éradiquer la mouche simule ou vecteur de l'onchocercose, certaines régions ainsi assainies sont redevenues habitables.

En plus de ses ressources hydrauliques relativement abondantes, la région de la Volta Noire recèle des terres infiniment plus fertiles que celles du Yatenga. Les rendements obtenus à l'hectare sont plus élevés pour la plupart des cultures qui sont d'ailleurs plus diversifiées. La région, dans sa presque totalité, est à classer dans la catégorie de : zone agro-climatique soudanaise.

L'ancienne Volta Noire bénéficie en outre de plus grandes précipitations; elles sont de l'ordre de 600 à 1000 mm par an. La fertilité accrue des sols contribue à une meilleure infiltration des eaux de pluies et de ruissellement. De nombreux terrains humides sont spécialement aménagés pour la culture du riz et du maïs. La pluviométrie est, également, très localisée dans l'ancienne Volta Noire et, à l'instar du Yatenga et du reste du Burkina, le régime annuel des pluies varie entre les villages qui, pourtant, sont voisins.

Sous l'ancien régime politique la province de la Volta Noire était divisée en six régions: Boromo, Dédougou, Solenzo, Koungny, Nouna et Tougan. Les sous-régions actuelles sont réparties à travers les trois nouvelles provinces que sont: Sourou, Mou Houn et Kossi. La population totale de

CARTE 4.2 EMBACEMENT DES VILLAGES ETUDIÉS (ANCIENNE VOLTA NOIRE)



Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

l'ancienne Volta Noire était estimée en 1983-1984 à quelque 730.000 habitants.

Les principales cultures vivrières de la région sont les sorghos rouge et blanc et, tel que mentionné plus haut, le maïs. Il faut y ajouter le petit mil qui n'est pas cultivé à grande échelle en raison de la nature des sols et de la pluviométrie. Le petit mil pousse mieux dans les sols sableux et semi-arides. Les cultures de rapport, principalement le coton et les arachides, constituent une importante source de revenus pour les agriculteurs de l'ancienne Volta Noire. Les autres cultures de rapport incluent le sésame et les noix de karité. Le coton est surtout cultivé dans la partie méridionale de cette région et les arachides dans sa partie septentrionale. En raison de l'importance de ses cultures vivrières et de rapport, l'ancienne Volta Noire est considérée comme l'une des principales régions agricoles du pays. L'attention que lui portent la SOFITEX et l'OFNACER, en apporte un témoignage. La SOFITEX, est une entreprise semi-publique qui exerce un monopole verticalement intégré. Elle a pour centres d'intérêt: la production, le ramassage et la commercialisation. L'OFNACER, une organisation parapublique, se charge de la commercialisation des céréales au Burkina. Il est de notoriété que l'OFNACER ne contrôle que 20% du marché céréalier au Burkina Faso.

Dédougou, un chef-lieu de province, est situé à 400 kilomètres à l'ouest de Ouagadougou, à 180 kilomètres au nord de Bobo-Dioulasso et à 210 kilomètres au sud-ouest de Ouahiyouga. Lorsque l'on regarde une carte du Burkina, l'on s'aperçoit que Dédougou est idéalement situé en plein coeur de l'une des plus riches régions agricoles du pays, et qu'il est pratiquement équidistant des principales villes commerciales du Burkina Faso. Toutefois, Dédougou est en soi une petite ville et son marché est modeste. Il faut peut-être attribuer cette situation au fait que la quasi totalité des opérations de prises en charge des produits agricoles livrés en vrac s'effectuent sur place, dans les régions rurales, d'où les produits sont acheminés vers Bobo-Dioulasso ou vers Ouahigouya; ce qui signifie qu'ils ne transitent pas nécessairement par Dédougou. L'OFNACER possède toutefois un important entrepôt à la périphérie de Dédougou et un bureau de vente à proximité du marché de Dédougou. Il faut peut-être aussi attribuer son isolement au fait que le réseau routier de la région ne comporte aucune route goudronnée, encore que celles en terre battue soient assez

régulièrement entretenues. Toutefois, la route directe reliant Bobo-Dioulasso à Dédougou est particulièrement mauvaise.

L'ancienne Volta Noire est peuplée de divers groupes ethniques: les Dafing et les Samo dominent dans la partie septentrionale de la région et les Bobo dans le sud. L'on a parfois tendance à confondre les Bobo-Oulé, qui parlent une langue voltaïque, avec les Bobo-fing dont la langue est d'origine Mandé. Il y a également lieu de noter un large afflux de Mossi et de Peul, originaires du plateau Mossi de la Volta Noire et d'autres régions situées plus au sud, afflux qui a fait l'objet de nombreux commentaires. (Eicher. Baker. 1982, p. 232).

L'ancienne Volta Noire bénéficie de rendements généralement plus élevés à l'hectare grâce à des pluies plus abondantes, des ressources hydrauliques plus vastes et des terres plus fertiles qu'ailleurs dans le pays. Compte tenu de ce facteur et de la faible densité relative de la population, il en résulte une production céréalière par habitant, qui est habituellement supérieure aux besoins à satisfaire localement. (Voir le tableau 4.1 consacré à la production céréalière par habitant). Cette conjoncture favorable permet presque chaque année à l'ancienne Volta Noire, d'être un exportateur net de céréales.

4.2.1 Tissi - Province de Sourou. Sous-région de Gassan

Situé à 60 kilomètres au nord de Dédougou, Tissi n'est pas doté de son propre marché. En conséquence, nombre des transactions s'effectuent, en général, latéralement; il s'agit d'une sorte de porte à porte où les liens de parenté entrent souvent en ligne de compte. Le marché le plus fréquenté se trouve à Gassan, à 9 kilomètres au nord-est où l'OFNACER vend des céréales par l'intermédiaire de l'ORD. En règle générale, les marchés de cette région opèrent sur la base d'un cycle de cinq jours. La banque de céréales de Tissi représente les intérêts de l'OFNACER; toutefois, la récolte de 1983-1984 s'est avérée insuffisante pour garantir le succès de la campagne d'achats. Tissi n'est desservi par aucun système de transport motorisé; les villageois doivent utiliser des bicyclettes, des mobylettes ou des charrettes à l'âne et souvent se rendre à pied dans les villages voisins, pour s'y approvisionner.

A l'instar des habitants de la région septentrionale de l'ancienne Volta Noire, ceux de Tissi appartiennent surtout à l'ethnie Dafing; quelques

TABLEAU 4.1
CEREALES DISPONIBLES PAR HABITANT^a

Année	Centre	Centre- Est	Centre- Nord	Centre- Ouest	Est	Hauts- Bassins	Yatenga	Sahel	Bougouriba	Volta Noire	Total
1971	131,32	127,68	177,94	71,549	164,03	127,28	99,991	67,155	260,97	167,59	135,21
1972	136,32	131,43	153,30	87,972	162,12	112,86	106,97	49,821	256,63	162,95	133,00
1973	125,31	119,35	145,79	111,55	41,206	111,57	96,621	49,956	122,45	136,41	111,40
1974	207,24	111,91	156,74	167,81	197,84	184,39	143,90	105,27	110,91	128,11	158,79
1975	152,10	182,80	169,19	191,33	195,90	175,83	152,68	106,61	165,95	284,40	180,33
1976	129,99	126,76	127,00	83,178	203,00	128,37	100,78	98,892	148,44	226,25	135,30
1977	146,97	133,59	151,87	87,569	214,39	138,20	111,02	72,294	153,02	269,52	148,33
1978	127,18	127,83	147,71	108,11	200,63	191,07	115,14	119,72	168,47	224,55	150,77
1979	152,84	145,51	129,62	97,987	208,68	174,61	99,954	98,874	176,63	241,86	151,50
1980	127,26	156,84	93,621	85,713	120,21	172,10	57,807	99,313	184,56	188,80	126,21
1981	159,25	153,28	159,54	107,39	156,71	182,12	99,636	146,80	189,86	211,38	155,93
1982	149,04	121,18	105,60	78,534	165,65	197,70	76,078	122,07	187,26	237,99	142,26
1983	129,51	166,23	100,98	100,93	153,28	152,34	74,306	77,924	153,07	204,25	130,53

SOURCE: Bulletins statistiques du Ministère du développement rural.

NOTE: ^aAvailable production calculated as regional production less 15% for losses and seed.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

familles Mossi et Peul originaires d'autres régions, y résident également. Les habitants de ce village sont de fervents musulmans, et l'on compte, parmi les ménages Dafing, un grand nombre de marabouts qui enseignent le Coran. Non loin de là, à 7 kilomètres à l'est, une mission catholique anime un centre maternel et infantile où il est procédé à la pesée des enfants en bas âge et à la distribution d'aliments d'appoint, pour un prix modique.

Les principales cultures vivrières pratiquées à Tissi sont le sorgho rouge et blanc et, dans une moindre mesure, celle du petit mil. La préférence dans les cultures de rapport va aux arachides et aux haricots. Les Dafing qui habitent Tissi cultivent le sorgho rouge aux fins d'auto-consommation et non pour préparer du dolo, tel que constaté dans d'autres régions et chez d'autres groupes ethniques au Burkina Faso (Saul.1980). Une stricte adhérence aux préceptes du Coran interdit aux villageois de Tissi de fabriquer du dolo. Par ailleurs, quand les récoltes accusent des excédents, les habitants de Tissi vendent des céréales; cependant les faibles précipitations enregistrées pendant la campagne de 1983-1984 les ont contraints à restreindre de telles ventes. Des quatre villages choisis à l'origine dans le cadre de notre analyse, c'est celui de Tissi qui a continué de vendre le plus de céréales.

4.2.2 Dankui - Province de Mou Houn, Sous-région de Ouarkoye

Dankui est situé à 50 kilomètres au sud de Dédougou et à 25 kilomètres à l'est de la rivière Volta Noire. Il a, de tous temps, été peuplé de Bobo-Oulé auxquels se sont joints, au cours des 16 dernières années, des Mossi et des Peul. La population de Dankui est composée à 33 % de Bobo-Oulé, à 30 % de Mossi, à 30% de Peul et de quelques familles appartenant aux ethnies Samo et Dafing.

Il n'existe pas de marché à proprement parler à Dankui, si ce n'est celui de Tchicookui. Il s'agit d'un marché de brousse qui se tient à la périphérie de Dankui et dont se réclament les cultivateurs de ce village. Le marché de Tchicookui se déroule sur un terrain appartenant à la communauté de Dankui, mais ceux qui habitent à proximité du marché en question estiment qu'il leur appartient de plein droit. Cette situation résulte du fait que nombre de cultivateurs disposent d'habitations séparées sur des terres qu'ils possèdent à proximité de Tchicookui ou bien parce qu'ils ne désirent plus être associés ou n'ont plus de liens avec le village de Dankui. En

réalité, il semble qu'il s'agisse purement et simplement de "forfanterie" car, personne ne se voit interdire l'accès du marché, dont le cycle est de sept jours.

Dankui a pour principales cultures vivrières le sorgho et le maïs, avec toutefois une nette préférence pour le sorgho blanc. Sa seule culture de rapport est le coton qui constitue la principale source de revenus pour les agriculteurs de la région. Au moment de la commercialisation de la récolte, la SOFITEX aménage trois points d'achats dispersés. Cette stratégie a le mérite de tenir compte à la fois des spécificités ethniques des habitants de Dankui, y compris de ceux qui résident "à sa périphérie", et des pratiques culturelles de cette collectivité. Ce système démontre, en outre, l'importance attachée par la SOFITEX à procéder, en temps voulu, aux opérations de ramassage de la récolte du coton, dans les régions rurales. La production cotonnière et le monopole vertical intégré exercé par la SOFITEX se traduisent pour les agriculteurs par un plus large accès: aux crédits de campagne, aux engrais, aux pesticides et aux moyens de traction. Tous ces services sont fournis par la SOFITEX ou par l'ORD, afin d'inciter les cultivateurs à produire du coton. L'élevage constitue une autre source importante de revenus pour les agriculteurs de Dankui et notamment l'aviculture qui occupe une place de choix. Les Bobo font le commerce des porcins alors que chez les Mossi et les Peul, dont la plupart sont musulmans, un tel élevage est exclu.

La localité de Ouarkoye, située à 4 kilomètres de là, abrite le siège administratif de la région, de même qu'un entrepôt de l'OFNACER où les cultivateurs de Dankui et des villages environnants se procurent des céréales. Il existe une banque de céréales à Dankui, mais elle est inopérante surtout en raison du peu d'intérêt qu'elle suscite et de l'absence de personnel administratif qualifié.

CHAPITRE 5

PARTICIPATION EXOGENE A LA SECURITE CERÉALIÈRE

Ce rapport est centré sur le processus décisionnel suivi par le cultivateur en ce qui concerne la sécurité céréalière aux niveaux ménager et régional. Il est exclu de chercher à comprendre la stratégie arrêtée par l'exploitant agricole si l'on ne se familiarise pas, au préalable, avec le contexte dans lequel ses décisions sont prises. Le précédent chapitre traitait du milieu naturel et du contexte social des quatre villages étudiés dans le cadre de notre projet. Ce chapitre définira le rôle joué par d'autres acteurs de premier plan en matière de sécurité céréalière; à l'influence qu'ils exercent sur le marché et il sera également question de la conjoncture économique qui confronte l'agriculteur.

Les trois participants exogènes qui exercent une influence majeure sont: l'OFNACER (une semi-entreprise d'Etat qui a pour vocation de commercialiser les céréales), les banques de céréales et les commerçants en grains qui travaillent pour leur compte. Le poids que représentent ces trois institutions dans les régions proches des quatre villages sélectionnés dans le cadre de l'échantillon, va donc être examiné ici. Le rôle de ces institutions a fait l'objet de maints articles et analyses à l'échelon national et dans diverses publications traitant notamment de l'OFNACER (Enger:1981); des banques de céréales (Kat:1983) et du système de commercialisation privé (CRED:1977 et 1987, Tome I).

5.1 OFNACER

Le rôle joué par l'OFNACER dans les quatre villages étudiés consistait essentiellement à épauler les consommateurs. Aucune vente directe à l'OFNACER n'a été enregistrée pendant l'année au cours de laquelle les données ont été recueillies. En revanche, il s'est avéré, pendant la même période, que les cultivateurs de ces quatre villages s'étaient directement ravitaillés auprès de l'OFNACER. Les quantités de céréales achetées par les

cultivateurs étaient, semble-t-il, liées aux approvisionnements disponibles (le niveau des stocks de l'entrepôt de l'OFNACER était-il suffisant?) et à son emplacement (le dépôt de l'OFNACER était-il situé à une distance accessible aux villageois?). Aucun des villages étudiés n'avait facilement accès à un point de vente ou d'achat géré par l'OFNACER.

Mené, quant à lui, disposait d'un petit entrepôt de l'OFNACER situé à 15 kilomètres au nord-ouest, c'est-à-dire à Koumbri où se trouve le siège administratif de la sous-région. Son approvisionnement était irrégulier et les renseignements fournis sur l'état de ses stocks se faisait de bouche à oreille, le plus souvent par l'intermédiaire de personnes qui se rendaient à Koumbri le jour de son marché ou pour y résoudre des questions administratives. L'OFNACER avait à Titao, à 28 kilomètres au sud-est de Mené, un important dépôt qui était beaucoup plus fiable. Lors de la collecte des données sur les cultivateurs faisant partie de l'échantillon, des notes ont été prises sur ceux qui se rendaient à Titao pour acheter des céréales à l'entrepôt de l'OFNACER.

A Bougouré, qui comme le village de Mené est situé dans la région déficitaire du Yatenga, on a vu des cultivateurs faisant partie de l'échantillon, parcourir les 34 kilomètres qui les séparaient de Ouahigouya et du principal entrepôt régional de l'OFNACER. A distance égale, ils le préféraient à celui possédé par l'OFNACER au siège de la sous-région de Gourcy, car ses approvisionnements étaient plus réguliers.

En ce qui concerne le village de Tissi, situé dans une région accusant des excédents, le plus proche dépôt de l'OFNACER se trouvait à Gassan soit à 9 kilomètres, où il était géré avec le concours de représentants de l'ORD affectés au siège administratif de cette sous-région. Les approvisionnements de ce dépôt étaient irréguliers et il était souvent difficile, en raison des autres tâches confiées au personnel de l'ORD, de contacter à un quelconque moment l'agent commercial. De tous les villages qui faisaient partie de l'échantillon, Tissi était le plus désavantagé en ce qui concerne l'accès aux services offerts par l'OFNACER, au consommateur.

Dankui, le second village sélectionné dans une région à production excédentaire, avait à sa disposition un entrepôt de l'OFNACER placé sous les auspices du siège administratif de la sous-région de Ouarkoye, qui se trouvait à 4 kilomètres. Toutefois, une situation analogue à celle de Tissi a été constatée: le gardien de l'entrepôt, qui était responsable des livres

comptables et qui cumulait les fonctions d'agent de police, n'était pas souvent disponible. Il était néanmoins plus facile de le contacter que l'actif représentant officiel de l'ORD. Les stocks étant plus régulièrement reconstitués, les cultivateurs inclus dans l'échantillon sélectionné à Dankui effectuaient leurs gros achats à l'entrepôt de l'OFNACER à Ouarkoye.

5.2 BANQUES DE CEREALES

Dans chacun des villages choisis, à l'exception de Bougouré, il existait une structure tenant lieu de banque de céréales. L'étude entreprise a révélé de grandes disparités quant à leur efficacité. Les différences sont peut-être à imputer à un manque de capitaux, d'expertise administrative ou encore d'intérêt étant donné que les coopératives villageoises, qui les gèrent, n'en distinguent pas toujours la nécessité.

En revanche, les banques de céréales installées dans la province du Yatenga revêtent une importance majeure. On les trouve généralement dans des municipalités plus modestes que celles qui abritent des entrepôts de l'OFNACER. Elles sont gérées localement par les responsables des coopératives de village. Il existe deux types distincts de banques de céréales dans la région : celles de l'ORD qui sont subventionnées par le gouvernement et celles qui sont alimentées par des fonds privés. En février 1984, le nombre de banques établies dans la province se décomposait comme suit : 21 d'entre elles opéraient sous l'égide de l'ORD, alors que 26 autres avaient un caractère privé. Chaque banque préfère acheter des céréales dès la campagne terminée lorsque les prix sont avantageux et revendre ces stocks au cours de la période difficile précédant la prochaine campagne au moment où les réserves alimentaires s'épuisent et que la tendance est à la hausse. Les 26 banques privées mentionnées ci-dessus sont toutes financées par une organisation internationale se réclamant des Six S ("Se Servir de la Saison Sèche en Savane et au Sahel"). Le consortium des Six S regroupe le gouvernement suisse, Miséréon, l'Action de Carem, le Comité catholique de la lutte contre la faim et pour le développement, le Cébéma et le Conseil coopératif du Québec. Créée au début des années 1970, l'organisation des Six S visait à mettre en oeuvre un programme de réhabilitation et de développement principalement au Sahel, programme financé par les gouvernements suisse et canadien, de même que par des groupements religieux.

Depuis 1980, les Six S épaulent le "groupement naam", un système institué au Yatenga.

Le "groupement naam" offre une alternative à la coopérative de village proposée par l'ORD. Son action s'inspire du traditionnel système social Mossi qui, au Yatenga, est fondé sur une sorte d'investissement humain. Il n'est pas rare de constater la présence dans un village d'un "groupement villageois", parrainé par l'ORD, et d'un "groupement naam" des Six S. Il peut s'agir d'une tâche où chacun démontre son savoir-faire; il se peut aussi que les deux groupements partagent certains de leurs membres mais ils ont tous deux pour vocation de se mettre à la disposition de tous les membres d'une communauté villageoise.

Il existe à Mené deux banques de céréales: l'une est financée par les Six S, l'autre par l'ORD; toutes deux sont bien gérées. Tous les cultivateurs, même ceux résidant dans des villages avoisinants, peuvent s'y procurer des céréales; toutefois, seuls les habitants du village où est située la banque sont habilités à les acheter à crédit. L'expérience a démontré aux administrateurs de la banque que le taux de défaut de paiement était beaucoup trop élevé chez leurs clients résidant hors du village. Les approvisionnements en céréales constituent une source de préoccupation majeure pour les administrateurs de banques installées dans des villages situés dans des régions déficitaires, car la demande dépasse largement les ressources disponibles. Les banques de céréales sont donc tributaires de sources extérieures pour reconstituer leurs stocks, lorsqu'ils viennent à s'épuiser. En 1983, la banque de l'ORD à Mené avait été en mesure de se procurer quelque 12 tonnes de céréales au cours de sa campagne d'achats. Toutefois, une rupture de stocks l'a contrainte à se réapprovisionner à l'entrepôt de l'OFNACER à Ouahigouya. Cette instabilité a pour conséquence d'empêcher les banques de céréales d'accroître leur part du marché dans les communautés rurales qu'elles sont censées servir.

Il n'existait pas, lors de cette étude, de banque de céréales à Bougouré; la plus proche, qui était fort bien gérée, se trouvait à Ziga, un village distant de 7 kilomètres où certains cultivateurs se rendaient pour se ravitailler. Ceci montre que les banques de céréales ne s'opposent pas à l'achat de leurs stocks par des cultivateurs résidant hors de leur périmètre d'action. Ajoutons que la banque de céréales de Ziga était coiffée par l'ORD.

Tel que souligné précédemment, la "raison d'être" des banques de céréales installées dans des régions accusant des excédents est différente. En leur qualité d'agents de l'OFNACER et de la SOFITEX, ces banques se doivent de constituer des stocks de réserve dans les régions rurales. Les coopératives villageoises qui gèrent les banques de céréales dans l'ancienne Volta Noire, s'intéressent essentiellement au ramassage des produits agricoles et non à leur distribution. Elles représentent davantage un instrument qui permet de soutenir les prix d'achat au producteur qu'une institution appuyant les prix à la consommation, or tel est le cas dans les régions accusant des déficits. Selon des estimations de l'ORD, la campagne d'achats menée dans l'ancienne Volta Noire a permis d'acquérir environ 2.000 tonnes de céréales par l'intermédiaire des coopératives villageoises, agissant au nom de l'OFNACER (Ministère du développement rural, 1982:10). La majorité des banques de céréales créées dans l'ancienne Volta Noire sont financées par l'ORD.

Il y a lieu de noter que les banques de céréales situées à Tissi et à Dankui, deux villages accusant des excédents, avaient réduit leurs activités pendant la période coïncidant avec notre étude. Les résultats défavorables de la campagne avaient, à l'évidence, limité leurs opérations d'emmagasinage en vrac et avaient donc largement contribué à restreindre la marge des excédents à commercialiser. Au cours de la campagne agricole de 1983-1984 ces deux banques n'ont procédé à aucune transaction dans les deux villages en question. Les cultivateurs de Tissi ont dû, par conséquent, s'adresser à la banque de céréales de Gassan pour s'y procurer les quantités minima dont ils avaient besoin. Les agriculteurs de Dankui n'ont fait aucun achat appréciable auprès des banques de céréales de la région. Ce détail témoigne à nouveau de la fonction des banques de céréales dans les régions accusant des excédents où elles ont pour rôle d'engranger ces excédents et non de se transformer en centres de distribution, comme c'est le cas au Yatenga.

5.3 SYSTEME DE COMMERCIALISATION PRIVE

Le dernier des participants exogènes à la sécurité céréalière au Burkina Faso est le commerçant qui travaille pour son compte. Tel qu'indiqué dans le chapitre traitant de méthodologie, les villages inclus dans l'échantillon ont été sélectionnés en fonction de leurs différents

accès à des marchés locaux. Il s'agissait d'un choix qui allait du village disposant d'un marché important à celui qui n'en possédait pas dans son périmètre immédiat.

Dans les années de bonne pluviosité, Mené exporte du petit mil car ses sols sableux sont particulièrement bien adaptés à cette culture. Mené est doté en outre d'un système de commercialisation privé bien agencé, qui comprend deux gros commerçants, quatre d'envergure moyenne et de nombreux petits marchands. Les céréales sont parfois achetées au détail en très petites quantités, c'est-à-dire par sac de 100 kilos. Tous ces commerçants habitent à Mené; toutefois, ceux qui brassent le plus d'affaires sont propriétaires également de résidences et de magasins au chef-lieu de Ouahigouya. Les quatre commerçants de moyenne importance se bornent à acheter et à vendre des céréales dans les secteurs limitrophes et il n'est peut-être pas exclu qu'ils s'approvisionnent chez les gros commerçants en vertu d'accords et que ces derniers leur consentent des prêts. Quant aux petits marchands, il s'agit dans la plupart des cas de femmes résidant à Mené ou dans ses environs. Celles qui habitent des villages voisins se rendent fréquemment à Mené pour y vendre leurs produits et elles préfèrent regagner leur domicile le même jour. Ce débouché permet aux femmes de cultivateurs de Mené de se procurer des céréales, de les stocker et de les revendre pendant les jours de marché.

Les petits marchands et les commerçants de moyenne importance traitent surtout avec les cultivateurs de la région proche de Mené alors que les gros commerçants doivent souvent se rendre à Ouahigouya et même à Bobo-Dioulasso, afin de satisfaire à la demande au plan local. Certains de ces stocks sont cédés aux commerçants d'importance moyenne qui les vendent au détail dans le village. De leur côté, les gros commerçants procèdent également à des ventes au détail pendant toute la durée du marché de Mené, afin de consolider les contacts commerciaux noués de longue date avec les cultivateurs. Ces commerçants du "terroir" font en sorte que le village ait des céréales à sa disposition d'un bout à l'autre de l'année.

Bougouré offre un contraste saisissant en comparaison du marché bien établi de Mené. Aucun commerçant ne réside dans le village et seuls des petits marchands fréquentent Bougouré dans le cadre de tournées régulières des marchés lorsqu'ils ont des produits céréaliers à vendre. Ce marché "étriqué" offre un débouché principalement aux cultivateurs ou à leurs

femmes. Il a été constaté que les personnes faisant partie de l'échantillon qui avaient acheté ou obtenu un sac de 100 kilos de céréales dans un autre lieu (Ouahigouya, Bérenga, etc.) et ce afin de satisfaire à leurs propres besoins, devaient en vendre une partie au marché afin de couvrir les frais de transport encourus pour ramener le sac à Bougouré.

Ces mêmes personnes se souvenaient que les gros commerçants se rendaient jadis à Bougouré et y procédaient à des transactions jusqu'en 1980; mais en raison des faibles précipitations enregistrées dans la région, aucun commerçant n'a visité le village depuis cette période.

Les coûts de plus en plus prohibitifs entourant la commercialisation des céréales a conduit un agriculteur, qui l'avait pratiquée, à reprendre son ancien métier. Ce cultivateur, qui faisait partie de notre échantillon, a révélé en outre que l'entrepôt proche du marché de Bougouré, où il stockait des céréales n'a plus de toit. En général, aucun sac de céréales n'est acheté ou vendu sur le marché de Bougouré. Seules de petites quantités sont vendues au détail et se limitent à environ 16 kilos.

Aucun marché établi n'existait au village de Tissi. Il était tributaire du village de Gassan et de diverses autres communautés pour écouler la majeure partie de ses produits. Le marché de Gassan était bien achalandé et malgré la multiplicité de ses acheteurs et vendeurs, il s'avérait que les habitants de Tissi, qui faisaient partie de l'échantillon, avaient coutume de procéder à leurs transactions de céréales à domicile ou chez un voisin. C'était également le cas lorsqu'ils se rendaient dans d'autres petits villages de la région où il n'existait pas de marché. Dans ce type de transactions les liens de parenté constituent un facteur important. Un parent qui réside dans un village voisin, non seulement constitue une source d'information sur la disponibilité des surplus à vendre mais peut aussi jouer le rôle d'agent pour la livraison en vrac au consommateur-acheteur. La persistance d'un tel mode d'opérer dans cette région semble résulter de l'absence de marchés établis dans les villages.

Une situation analogue, mais moins prononcée, existe à Dankui, le second village à accuser des excédents. Les cultivateurs procèdent à des ventes et à des achats au moment de la campagne agricole, et ce à partir de cases construites à titre temporaire dans les champs. Ce type de transactions est mené parallèlement aux ventes et achats pratiqués à domicile, observées à Tissi. La différence, dans le cas de ces deux

villages dans la région excédentaire, est l'importance croissante du marché à Tchiookui qui, quoique situé loin du centre du village de Dankui, est le plus proche des champs actuels de quelques cultivateurs. Il y a deux commerçants résidents qui fréquentent Tchiookui, qui cultivent aussi.

CHAPITRE 6

PRESENTATION DES RESULTATS

Cette section présente les résultats agrégés concernant les villages à partir de la base de données sur la consommation, les achats, les ventes, quantités reçues et les quantités données de céréales. L'examen de ces données dans le temps, les mois de l'année et l'espace, selon le lieu où s'effectue la transaction, fera apparaître les stratégies fondamentales appliquées par les cultivateurs pour satisfaire leurs besoins de sécurité céréalière. Les sorties de céréales provenant du ménage (ventes et quantités données) seront étudiées en premier lieu, puis nous aborderons les entrées de céréales (achats et quantités reçues) enregistrées village par village. Nous traiterons également de la consommation villageoise groupée.

Les données sur lesquelles se fondent notre exposé ne sont pas présentées par suite de la découverte récente d'une erreur.¹ Cette erreur modifiera certaines des valeurs absolues, mais pas les schémas ni les valeurs relatives. Le présent chapitre se concentre sur les schémas de transaction observés dans l'espace, le temps et les débouchés; il établit des comparaisons relatives. Ces résultats devraient rester valables après la correction des données.

6.1 MENE

6.1.1 Sorties de céréales

Mené se caractérise par la rareté de ses transactions. Les ventes effectuées correspondaient principalement aux petites quantités écoulées par les épouses des cultivateurs. La pointe de mars traduit essentiellement les activités des femmes qui disposent d'un capital limité et doivent acheter au moment où le prix des céréales est en baisse. Certaines femmes utilisent leurs achats de céréales pour préparer des mets locaux à vendre les jours de marché. Il semble exister deux groupes de ventes, l'un après la récolte et

¹Toute personne intéressée par les données des Etudes villageoises est priée de s'adresser aux services d'International Agricultural Programs à l'Université du Wisconsin, Madison, WI. 53706, U.S.A.

l'autre juste avant. Dans cette région, la récolte se produit généralement en octobre et en novembre.

Toutes les ventes de céréales de l'échantillon ont été réalisées sur la place du marché de Mené. Etant donné que toutes les ventes ont eu lieu sur le marché, on n'a pas constaté de changement avec le temps dans les préférences du lieu choisi pour les transactions. La désagrégation des données pourrait indiquer des ventes minimales dans d'autres marchés voisins mais l'écrasante majorité des données montrera que Mené est le village privilégié des ventes.

Les dons de céréales peuvent être aussi importants que les ventes dans la société Burkinabé. La quantité totale de céréales donnée au cours de l'année était légèrement supérieure à celle des ventes de céréales. La pointe de janvier correspond aux dons postérieurs aux récoltes pour célébrer les festivals et la fête musulmane appelée "zaka". La seconde pointe, en septembre, est liée au festival musulman de Tabaski qui a lieu le 6 septembre 1984. Pour les Musulmans, ce sont les dons qui caractérisent cette période.

6.1.2 Entrées de céréales

Les données concernant les entrées de céréales sont plus spectaculaires que celles des sorties dans les villages de la région déficitaire. A l'évidence, ceci tient au fait que les cultivateurs des régions déficitaires doivent compenser les lacunes de leur production au moyen d'achats ou de tout autre apport de céréales (dons, contributions, etc.). Alors que les ventes portaient sur des quantités approchant 100 kilogrammes ou moins par mois, les achats atteignaient le plus souvent plusieurs milliers de kilogrammes par mois.

Les données agrégées n'accusent pas de tendance marquée dans le sens d'une préférence temporelle en ce qui concerne les achats. Il se peut que lorsqu'on disposera des données sur les classes de revenus comprises dans l'échantillon, la désagrégation selon les groupes de revenus révélera des préférences temporelles. Nous sommes immédiatement intéressés par les changements observés dans le temps au niveau du type de céréales achetées. Le petit mil, la céréale préférée à Mené pour des raisons gustatives, est la céréale la plus achetée de décembre à mars. Le sorgho blanc occupe une place importante en avril et mai. Les achats se tournent vers le riz en avril et mai pour le mois musulman du jeûne appelé Ramadan. Durant ce mois,

les Musulmans jeûnent pendant les heures diurnes et consomment d'importantes quantités et différents types d'aliments à la tombée de la nuit. Le riz continue de dominer après le Ramadan étant donné que les cultivateurs constatent que la différence de prix entre le riz et les céréales moins fines s'est atténuée. Les achats de riz reprennent le dessus pour la Tabaski en septembre; en octobre, près du quart de tous les achats visent le riz puisque les céréales moins fines ont atteint leur niveau de pointe et les cultivateurs optent pour le riz comme substitut capable de nourrir un plus grand nombre de personnes à quantité égale.

Juin marque l'apparition de l'aide alimentaire dans les villages; la céréale la plus courante est le sorgho rouge américain qui représente entre 20 et 50 pour cent de tous les achats de céréales durant les mois de juin, juillet et août. En août, le maïs procuré par des commerçants privés, qui ont acheté cette céréale à des intermédiaires venant des régions côtières du Ghana et de la Côte d'Ivoire, fait surface sur le marché de Mené. De juillet à octobre, l'aide alimentaire de la nouvelle récolte et le maïs ou le riz importé représentent environ 50 pour cent de tous les achats de céréales de l'échantillon.

La prépondérance du marché local est évidente, mais il convient également de noter l'importance croissante des banques de céréales. Plus d'un quart de tous les achats du village ont été effectués auprès des banques de céréales (soit l'ORD soit Six S). On constate en outre que les achats de l'aide alimentaire ont été effectués soit auprès de l'OFNACER soit auprès des banques de céréales. Les achats effectués au marché sont rares voire nuls.

Les mois de décembre, janvier et février sont caractérisés par la prépondérance du marché en ce qui concerne les achats de petit mil. En mars et avril, on a constaté une préférence pour le sorgho et une hausse spectaculaire des achats des banques de céréales. Ceci a coïncidé avec la décision des banques de céréales d'entamer les ventes du stock correspondant à leur campagne d'achat de 1983-84. La banque de céréales de l'ORD a voulu reporter les ventes à une date ultérieure de la saison, mais les pressions publiques en faveur des ventes hâtives, en raison de la mauvaise récolte, l'a incitée à modifier l'époque de la campagne de vente.

Très rapidement, en mai, les stocks de la banque de céréales ont été épuisés par suite des achats des cultivateurs; les achats de ménage à ménage

ont pris de l'importance. Les banques de céréales ont retrouvé leur position sur le marché de Mené en procédant à des ventes d'aide alimentaire en juin et ce jusqu'en novembre. L'aide alimentaire, principalement du sorgho rouge américain, correspond à des achats de gros effectués à l'entrepôt de l'OFNACER à Ouahigouya. Un consortium de cultivateurs, de commerçants et de membres du Comité local pour la défense de la Révolution (CDR, comités d'action politique formés après la Révolution) s'est adressé à l'OFNACER pour obtenir les céréales. Grâce à l'intervention des commerçants "du pays", qui étaient autorisés à traiter avec l'OFNACER, les céréales étaient transportées vers le village au moyen de leurs camions.

Pour le reste de l'année, les commerçants privés récupèrent une portion de leur part du marché en vendant du riz et du maïs. Le riz, ancienne céréale "de luxe", fait désormais concurrence aux céréales locales en raison de la cherté de ces dernières. Le maïs était importé du Ghana et de la Côte d'Ivoire où les récoltes avaient été bonnes en 1984.

Seul le sorgho, le petit mil et le sorgho rouge américain, donné à titre d'aide alimentaire, ont été reçus comme dons. Les ménages qui avaient originellement acheté du sorgho rouge, allaient, à leur tour, redistribuer cette céréale moyennant des dons aux autres familles vivant à l'intérieur et à l'extérieur du village. Les contributions en céréales étaient envoyées aux ménages de l'échantillon par des membres familiaux situés en dehors du village qui disposaient d'une production excédentaire. Le gros de ces contributions céréalières et des autres dons de céréales ont lieu durant les mois de soudure: juillet, août et septembre. Ceci tient non seulement à la largesse des donateurs mais aussi à l'accentuation des demandes d'aide faites à cette époque de l'année.

La comparaison de la consommation telle qu'elle se présente dans le temps avec les achats tels qu'ils se présentent dans le temps, notamment pour le petit mil, est très révélatrice. Le petit mil est consommé toute l'année et équivaut à 50 pour cent et souvent davantage de la totalité des céréales consommées. Les achats de petit mil, en revanche, semblent diminuer avec le temps, ce qui signifie qu'il existe une autre source de petit mil qu'utilisent les cultivateurs à mesure que se rapproche la période de soudure. Il existe, en fait, une autre source de petit mil: la réserve des cultivateurs. Les cultivateurs préfèrent acheter un grand pourcentage de leurs besoins de consommation céréalière sur le marché au début de

l'année, étant donné que les prix sont peu élevés et que l'offre est abondante. A mesure que les prix augmentent et que l'offre s'amenuise, les cultivateurs doivent recourir de plus en plus à leurs propres réserves afin de satisfaire leurs besoins de consommation céréalière. Lorsqu'on disposera des informations relatives aux groupes socio-économiques, il sera intéressant de voir si cette stratégie est limitée aux cultivateurs appartenant à une certaine catégorie socio-économique.

6.2 BOUGOURE

6.2.1 Sorties de céréales

Bougouré est le village le plus pauvre de l'étude, ce qui explique dans une large mesure le comportement des cultivateurs dans ce second village de la zone déficitaire. De très petites quantités de céréales sont vendues au cours de l'année. Les ventes les plus importantes du village interviennent en novembre, juste après la récolte; elles constituent un exemple classique des ventes "forcées", qui se rencontrent souvent parmi les ménages agricoles démunis. "Forcées" dans ce sens que les besoins monétaires sont élevés à cette époque de l'année et que le cultivateur ne peut pas attendre l'époque de l'année où les prix sont élevés. La pénurie générale des ventes traduit à l'évidence une situation de production déficitaire.

Les ventes qui ont lieu se répartissent presque également entre les ventes sur la place du marché et les ventes des ménages. Ce phénomène traduit la faiblesse du marché (par le volume peu important des échanges) à Bougouré. La plupart des ventes "forcées" enregistrées en novembre ont été effectuées au niveau des ménages; il se peut que cela tienne au fait que certains cultivateurs vendent à d'autres cultivateurs qui souhaitent faire des achats peu importants.

Le volume de céréales données est élevé en comparaison des montants négligeables qui sont vendus. Pour Bougouré, la pointe des dons de céréales intervient à l'époque de la récolte et par la suite, lorsque les festivals traditionnels ont lieu et que les Musulmans du village doivent donner leur "zaka" à une personne défavorisée.

6.2.2 Entrées de céréales

Les achats sont nettement supérieurs aux ventes et la préférence des villageois de Bougouré pour le sorgho blanc, par opposition au petit mil,

est évidente. Dès le début du mois de mai, et pendant toute la durée de l'étude, les achats de l'aide alimentaire ont constitué un élément majeur des achats céréaliers effectués à Bougouré. Les lieux où interviennent ces achats sont déterminés par l'OFNACER dont les entrepôts se situaient à Ouahigouya et Gourcy, à 34 kilomètres environ de Bougouré. Une fois encore, tous les achats de l'aide alimentaire provenaient de l'OFNACER, tandis qu'une certaine quantité de sorgho blanc était procurée par les banques de céréales des villages avoisinants (notamment Ziga).

Les achats de l'OFNACER se multipliaient à mesure que l'année avançait; ils ont atteint leur point culminant en septembre pendant la soudure. Les cultivateurs de Bougouré obtenaient des approvisionnements de céréales assez réguliers aux entrepôts de l'OFNACER. Les achats effectués auprès de la banque de céréales ont culminé en avril, comme on l'a constaté pour Mené, lorsque la banque liquide la totalité du stock constitué par sa campagne d'achat dans un laps de temps assez court au début de l'année. Etant donné que la principale banque de céréales de Ziga (à 7 kilomètres de Bougouré) n'avait pas obtenu d'aide alimentaire ni trouvé aucune autre source d'approvisionnement supplémentaire au cours de l'année, son importance sur la place du marché a été réduite à néant. Les cultivateurs ont été contraints de se rendre à Ouahigouya ou Gourcy pour trouver des céréales.

Les contributions sont très importantes par rapport aux entrées de céréales dans le village. Les parents qui vivent dans des zones agro-climatiques plus favorables envoient des céréales, et les membres du ménage qui vont visiter ces ménages achètent et envoient des céréales chez eux. Les périodes de pointe se produisent plus tôt à Bougouré, d'avril à juillet, qu'à Mené du fait que les pénuries étaient plus aiguës à Bougouré et que les demandes de céréales faites par les parents intervenaient peu de temps après la nouvelle année. Tard dans l'année, une certaine quantité de maïs est également reçue; il se peut qu'elle provienne de parents ou qu'elle corresponde à des redistributions du maïs acheté au marché après avoir été amené des pays côtiers.

Les données de consommation indiquent des poids faibles au début de l'étude. Ceci tient aux problèmes rencontrés par l'enquêteur au début de la collecte des données, problèmes qui ont été résolus par la suite. Malgré cette lacune qui grève les données sur la consommation de Bougouré, nous pouvons faire un certain nombre de remarques intéressantes. Le sorgho blanc

domine généralement les données de consommation jusqu'à ce que la nouvelle culture de petit mil soit récoltée en octobre, époque à la quelle le petit mil domine le schéma de consommation. Ceci laisse supposer que la plupart des cultivateurs de Bougouré ne peuvent pas se permettre de stocker leur production et achètent leurs céréales à l'époque de la récolte lorsque les prix sont en baisse. Ceci étant, Bougouré est le village le plus pauvre de l'échantillon; il se peut que des questions de revenus influencent la stratégie voulant qu'ils achètent leurs achats de céréales au marché pour satisfaire leurs besoins de consommation au début de l'année et qu'ils reportent la consommation de leur propre production.

6.3 TISSI

6.3.1 Sorties de céréales

Le plus gros volume de ventes de céréales a été enregistré à Tissi, le village situé le plus au nord qui ait été choisi dans la région excédentaire. La majorité des ventes ont eu lieu juste après la récolte. Un second groupe de ventes intervenu juste avant la récolte durant les mois d'août, de septembre et d'octobre pourrait correspondre au fait que certains cultivateurs attendent de vendre à l'époque où les prix sont les plus élevés. Le gros des données traduit néanmoins des ventes "forcées" ayant lieu aux alentours de la récolte ou juste après. Une fois de plus, à partir du moment où les catégories de revenus deviennent disponibles, la désagrégation des données permettra de mieux comprendre ce phénomène des ventes.

L'aspect le plus frappant des données de Tissi réside dans l'importance des ventes réalisées par les ménages et sur le terrain dans les informations relatives aux transactions. Seule une petite quantité de ventes ont lieu au marché. Bien entendu, Tissi ne possède pas son propre marché, ce qui explique dans une très grande mesure le fait que les cultivateurs aient recouru aux ventes des ménages et sur le terrain. L'interprétation des événements est limitée car on ne dispose pas de données codées concernant la localisation des ventes de janvier, notamment pour les ventes substantielles de petit mil qui ont eu lieu durant ce mois. L'examen subséquent des questionnaires originaux a révélé l'exclusion de ces données au cours de la saisie des données. La majorité des ventes de cette époque ont également

été effectuées dans les foyers, généralement par les épouses des cultivateurs de l'échantillon. Le total brut des céréales données au village dépasse de loin les ventes totales brutes.

La forte pointe de novembre reflète le caractère islamique de Tissi, qui incite la plupart des Musulmans à donner leur "zaka" après la récolte. Tissi se caractérise par un autre élément qui explique l'importance de ces dons de céréales postérieurs à la récolte. Les forgerons de Tissi ne s'adonnent pas à la culture et par conséquent chaque cultivateur remet une offrande des céréales nouvellement récoltées au forgeron qui a travaillé à ses outils durant la campagne agricole. Il semblerait que le fait que les forgerons s'abstiennent de cultiver la terre les libère durant la campagne agricole de manière à pouvoir réparer, remplacer ou fabriquer des outils agricoles sur la demande des cultivateurs. Les cultivateurs ne rétribuent pas les services ainsi rendus; en revanche, ils offrent des céréales à l'issue de la récolte. Ceci représente essentiellement une division du travail au niveau villageois. On remarquera qu'en faisant abstraction des dons de novembre pour la "zaka" et les services des forgerons, le total des dons excède encore le total des ventes brutes. L'accentuation des dons entre juin et septembre traduit très probablement la compensation des équipes d'ouvriers travaillant aux champs.

6.3.2 Entrées de céréales

Les achats de céréales de Tissi révèlent une préférence pour les sorghos rouge et blanc. Il s'y achète également une certaine quantité de petit mil, ce qui peut correspondre aux goûts des membres Mossi et/ou Fulani de l'échantillon. On notera ici l'importance des achats de sorgho rouge durant toute l'année et des achats de riz jusqu'au mois de septembre et au festival musulman du Ramadan. Comme nous l'avons signalé dans le cas de Mené, il se peut qu'il intervienne également une certaine substitution du riz.

Les données relatives à l'emplacement des achats sont tout aussi frappantes que celles qui concernent les ventes, l'importance du marché remplaçant celle des ménages et des achats sur le terrain. Ce phénomène, à quoi s'ajoutent les données sur l'emplacement des ventes, reflète clairement l'absence de marché à Tissi. On remarquera en outre la modestie des achats auprès de l'OFNACER et de la banque de céréales par contraste avec la situation de Yatenga. Les achats de l'OFNACER et de la banque de céréales

ont eu lieu durant la soudure de juin à septembre. Cependant, ils ont été minimes si on les compare avec les achats effectués au niveau des ménages durant toute l'année. La quantité d'achats effectués au marché a été relativement stable pendant l'année et il sera très intéressant de désagréger ces informations pour découvrir quels marchés ont été préférés par les cultivateurs de Tissi. Enfin, la courbe générale des données d'achat considérées sous un aspect temporel se situe vers la fin de l'année, ce qui donne à penser que les cultivateurs ne sont pas en mesure de tirer parti des prix peu élevés liés à la période postérieure aux récoltes. Il se peut que ces données contiennent une distribution bimodale "cachée" qui deviendra apparente lorsqu'elle sera examinée dans le cadre des catégories de revenus. La première articulation de ce système bimodal correspondrait aux cultivateurs nantis qui font leurs achats au marché au début de l'année afin de profiter des prix faibles, sans consommer leur propre production jusqu'à ce que les prix montent et que l'approvisionnement des marchés s'épuise. La seconde articulation se situerait plus tard dans l'année, à l'époque où les cultivateurs démunis achètent des céréales du fait qu'ils ne sont pas en mesure d'en acheter immédiatement après la récolte.

Sous l'angle temporel, les données concernant les céréales reçues révèlent des dons remis aux équipes de travail envoyées aux champs durant les mois de juillet et d'août. Mais le gros des dons est remis après la récolte pour la "zaka" et les festivals. Les données relatives à la consommation corroborent le fait que le sorgho rouge est consommé au lieu de servir à produire de la bière, comme c'est souvent le cas dans le sud du Burkina Faso. Toutefois, le sorgho blanc est également consommé, de même que le petit mil. La consommation du gros mil est nettement plus importante que les achats de cette sorte de mil; ceci traduit probablement la consommation de la production domestique de cette céréale. Le mil résiste davantage à la sécheresse et il se peut qu'il ait représenté la culture céréalière la plus rentable pour l'exploitant de Tissi en 1983, année de faible pluviométrie.

6.4 DANKUI

6.4.1 Sorties de céréales

Le comportement des cultivateurs de Dankui est nettement influencé par le fait que le village est situé sur une zone qui produit du coton. Bon nombre d'agriculteurs de Dankui cultivent le coton comme principale culture de rente. Après la récolte du coton, qui a généralement lieu en décembre puis en janvier, la SOFITEX rassemble et pèse la production de chaque exploitant pendant les jours de marché désignés à cet effet dans le village. Néanmoins, les exploitants sont rarement payés à temps et doivent généralement attendre un à deux mois avant de toucher leur dû. Par conséquent, au début de l'année les cultivateurs doivent vendre des quantités relativement modestes de céréales, uniquement pour satisfaire leurs besoins monétaires immédiats. Les ventes de céréales consécutives au premier trimestre de l'année sont rares voire inexistantes à partir du moment où les exploitants ont touché l'argent de leur coton. Ceci constitue la réaction classique des agriculteurs, vendre des céréales uniquement pour satisfaire à leurs besoins monétaires immédiats, dans un système de production dominé par les cultures de rente dont les paiements par un acheteur jouissant du monopole sont souvent en retard. Telle est précisément la situation que connaît Dankui.

En ce qui concerne l'emplacement des ventes, Dankui se rapproche de Tissi puisque la majorité des ventes ont lieu en dehors du marché, dans les foyers du village ou dans la campagne. La seule différence est que les marchés de Tchiookoi et d'ailleurs revêtent une plus grande importance à Dankui que dans les marchés voisins de Tissi. La majorité des ventes qui suivent immédiatement la récolte ont lieu dans les foyers des exploitants, en dehors des villages. Les ventes du marché et des foyers gagnent en importance à mesure que les exploitants regagnent leur foyer permanent au village, aux environs de la nouvelle année.

Comme dans tous les villages présentés, les quantités brutes de céréales données excèdent sensiblement les ventes de céréales. Les agriculteurs des régions étudiées préfèrent ne pas vendre de céréales, notamment durant une année où le manque de précipitations nuit à la production agricole. Ici également, les dons suivent la récolte, soit pour les festivals traditionnels, soit pour les "zakas" musulmanes. De mai à

septembre, les dons de céréales sont essentiellement liés au travail agricole. Tout au long de l'année, et ceci vaut également pour les autres villages, les mariages, les fiançailles, les funérailles et les baptêmes sont des occasions d'offrir des céréales.

6.4.2 Entrées de céréales

Les données relatives aux achats considérées sous leur aspect temporel semblent constituer un exemple plus marqué du comportement d'achat bimodal noté auparavant. Nous attendons les résultats de l'analyse des avoirs pour éprouver cette hypothèse. L'histogramme donne à penser que des achats de riz ont lieu vers la Ramadan et se poursuivent jusqu'à la Tabaski. Les données relatives aux lieux d'achat sont intéressantes du fait de l'importance que revêt un entrepôt de l'OFNACER dans une région généralement excédentaire. Il serait intéressant de savoir si ces ventes de l'OFNACER reflètent simplement la mauvaise campagne de 1983-84 ou si elles constituent un phénomène annuel. A part cela, une grande quantité d'achats intervient dans d'autres foyers, mais la place du marché prend de l'importance comme lieu de transactions.

Les achats effectués à l'OFNACER s'observent essentiellement durant la soudure de juillet à octobre, et même jusqu'en novembre. Les achats de céréales réalisés au niveau des foyers semblent revêtir un caractère bimodal, tout comme les achats groupés pris dans leur ensemble. Les banques de céréales se font remarquer par leur absence et ne jouent aucun rôle dans les stratégies liées aux achats céréaliers qu'adoptent les exploitants de Dankui, principalement du fait qu'aucune banque de céréales ne fonctionne dans la région.

Les céréales reçues se répartissent sur toute l'année, ce qui traduit une dispersion naturelle des naissances, des décès et des mariages, événements caractérisés par les dons de céréales. La pointe du maïs, en septembre, correspond au début de la nouvelle récolte et aux dons de céréales remis aux "griots" qui ne s'adonnent guère ou pas à l'agriculture. Les griots transmettent l'histoire verbalement et font de la musique à l'occasion des réceptions entourant le travail agricole de la région, mais ils ne pratiquent guère l'agriculture eux-mêmes. Les grands dons concernent également un autre bénéficiaire: la veuve non remariée qui faisait partie de l'échantillon de Dankui.

Les villageois de Dankui consomment également du sorgho rouge. Toutefois, une partie de leur sorgho rouge sert à produire de la bière, notamment parmi les Bwaba non musulmans. Les périodes de pointe de la consommation ont lieu entre juin et août, ce qui traduit peut-être une hausse des besoins de consommation par suite des travaux agricoles effectués dans les champs à cette époque de l'année. La culture de petit mil arrive en octobre et est consommée ensuite tandis que le maïs qui mûrit avant le petit mil est généralement rôti et mangé directement dans les champs, de sorte qu'il échappe généralement à l'enquête sur la consommation.

CHAPITRE 7

SYNTHESE DES RESULTATS

Cette monographie a tenté de présenter les principaux acteurs concernés par la sécurité céréalière du Burkina Faso et d'analyser leurs différents rôles à l'aide des données collectées au niveau de l'exploitation pour la campagne agricole 1983-84. Cette dernière section examine chaque participant individuellement à la lumière des informations présentées sur l'analyse desdites données au niveau agrégé des villages. Le rapport conclut en décrivant les possibilités d'amélioration, étant donné les rôles définis par les données, en ce qui concerne la sécurité céréalière du Burkina Faso.

7.1 OFNACER

Qu'il vende directement à partir de ses entrepôts ou par ses transactions de gros avec les banques de céréales, l'OFNACER exerce effectivement une incidence sur la communauté rurale, et sur l'offre et le prix des céréales. Il se trouve néanmoins aux prises avec la double contrainte décrite par Lelé (Valdés, 1981:104), à savoir une situation où l'organisme semi-public est confronté par une demande de consommation accrue alors que ses stocks baissent par suite de la diminution des excédents commercialisés au cours d'une année de production céréalière déficitaire. La réaction de l'OFNACER a consisté à augmenter les approvisionnements en se tournant vers l'aide alimentaire afin de satisfaire cette demande. D'aucuns estiment que la dépendance de l'OFNACER vis-à-vis de l'aide alimentaire correspond à près de 80 pour cent de l'ensemble de ses ventes (Enger, 1981:X.4).

7.2 BANQUES DE CEREALES

Les banques de céréales varient considérablement d'un village à l'autre et d'une région à l'autre. Celles de Yatenga semblent représenter des participants de marché efficaces lorsqu'elles ont des céréales à vendre. Les banques de céréales de l'ancienne Volta Noire sont plus efficaces en tant qu'agents de gros pour les acheteurs extérieurs, principalement l'OFNACER et la SOFITEX. La variation entre les régions peut être imputée

aux objectifs fixés pour les banques de céréales au moment de leur création. Les banques de Yatenga sont considérées comme des centres de distribution tandis que celles de l'ancienne Volta Noire sont des agents de collecte. La variation entre les régions est généralement attribuée aux lacunes administratives et au manque de capital (Pfluger 1984:26 et Kat 1983:Chapitre VI, 3). Cependant, on néglige souvent de prendre en compte le besoin d'assurer un approvisionnement stable aux banques de céréales jouant le rôle de centres de distribution. Les données obtenues des présents travaux de recherche indiquent qu'une banque de céréales bien gérée pourrait capturer une portion plus importante du marché si les approvisionnements étaient adéquats l'année durant.

7.3 MARCHE PRIVE

Le marché privé semble varier dans son aptitude à assurer la sécurité céréalière au niveau de la consommation à l'instar des banques de céréales. Les marchés de Yatenga sont plus établis et ont, si des négociants locaux sont intéressés, un approvisionnement régulier de céréales. Les marchés restreints, tels que Bougouré, résultent en partie de l'absence de cette sorte de négociant dans la communauté. D'autres raisons, souvent invoquées par les négociants eux-mêmes, de ne pas fournir un "reflux" de céréales dans ces marchés restreints incluent: la faiblesse de l'offre, le taux accru des défauts de remboursement du crédit dans les zones chroniquement déficitaires et l'accentuation des demandes de dons directs.

Une autre preuve de la non-homogénéité du marché privé à l'échelle nationale réside dans l'importance étonnamment restreinte du marché privé tant pour les ventes que pour les achats dans les zones de production excédentaire. L'économie de marché n'a pas encore réussi à prendre le pas sur les échanges traditionnels qui ont lieu entre les ménages. Dans les parties du Yatenga où le marché privé est bien établi, par exemple Mené, les achats et les ventes des ménages sont minimes.

Dans d'autres régions dotées de marchés bien établis, le commerce privé peut apporter une contribution majeure à la sécurité céréalière. Leur aptitude à réagir aux stimuli économiques est nettement plus rapide que celle de l'OFNACER à caractère semi-public. On notera l'importation de maïs ghanéen et ivoirien fraîchement récolté dans l'extrême nord du pays à Mené.

Les principaux négociants de Ouahigouya entretiennent des contacts téléphoniques journaliers avec d'autres grands centres de commercialisation du pays, notamment Ouagadougou et Bobo-Dioulasso, dans le but d'obtenir des informations sur le marché. Les négociants qui connaissent le marché et disposent des ressources nécessaires pour agir sont à même de faire face aux circonstances économiques difficiles à bref délai. Toutefois, ces négociants constituent une ressource humaine rare au Burkina Faso et sont loin de pouvoir maîtriser les échanges dans tous les coins du pays.

7.4 CULTIVATEURS

La constatation principale qui se dégage des données est l'aversion des cultivateurs dans les régions étudiées à l'égard des ventes de céréales, notamment au cours d'une année de production déficitaire. Du fait qu'ils préfèrent conserver leur propre production de céréales pour leur consommation domestique, les cultivateurs donnent à penser qu'ils n'ont confiance ni dans le gouvernement ni dans le marché pour ce qui est de leur fournir un approvisionnement alimentaire adéquat à un prix correspondant à la demande rurale réelle. Aux dires de Lelé (Valdés, 1981: 216), "la sécurité rurale est très fortement liée à l'autosuffisance rurale". Lelé ajoute que le producteur rural est parfaitement conscient de cette réalité et qu'il est temps que le gouvernement urbain ajuste sa façon de penser et ses options stratégiques de manière à refléter les stratégies des cultivateurs. Dans une situation de ce genre, où les stratégies des cultivateurs visant à satisfaire en premier lieu les besoins d'autosuffisance constituent une priorité absolue, les prix (en tant qu'incitation) exerceront une incidence moindre sur les excédents commercialisés que sur la quantité de production excédentaire par rapport aux besoins de suffisance. Dans les régions où le risque interannuel d'échec cultural est élevé (par exemple Yatenga), les excédents annuels par rapport aux besoins de suffisance ne seront pas forcément commercialisés, mais plutôt mis en stockage à long terme au niveau de l'exploitation. Un tel comportement a été observé, notamment parmi les ménages aisés, dans l'échantillon.

7.5 POSSIBILITES D'AMELIORER LA SECURITE CEREALIERE AU BURKINA FASO

Chacun des acteurs de la scène que représente la sécurité céréalière au Burkina Faso est indispensable. Le fait que les différents rôles n'aient pas été clairement définis est la source d'une confusion majeure pour les observateurs de même que pour les participants. Il n'était pas rare que des changements radicaux et soudains apportés à la conception des rôles de l'OFNACER et du marché privé au cours des années soixante-dix (Enger, 1981:VIII.1). La volonté manifestée par les principaux participants pour trouver, souvent à force d'essais et d'erreurs, leurs créneaux de commercialisation respectifs a contribué à l'incertitude globale liée à la sécurité céréalière au Burkina Faso. Une amélioration marquée consisterait à définir clairement chaque rôle, ce qui aurait pour effet non seulement d'aider les planificateurs à établir les priorités mais aussi à conforter la confiance des producteurs ruraux. C'est dans ce sens que nous formulons les suggestions suivantes en ce qui concerne le rôle de chaque participant.

L'OFNACER devrait reconnaître explicitement que sa force principale réside dans la distribution des céréales, notamment l'aide alimentaire. La collecte des céréales produites à l'échelle domestique ne devrait être tentée que dans les régions connues comme étant excédentaires. Les banques de céréales devraient toucher les fonds nécessaires pour effectuer des achats sur le compte de l'OFNACER dans les régions excédentaires où elles sont actuellement situées. Les achats directs de l'OFNACER, par l'intermédiaire de ses agents, devraient se concentrer sur les régions excédentaires dépourvues de banques de céréales opérationnelles.

Dans les régions déficitaires, l'OFNACER doit agir en qualité de grossiste de céréales auprès des banques de céréales s'occupant de revendre les céréales au détail. Ceci accroîtra la distribution de l'approvisionnement de l'OFNACER dans les régions déficitaires et constituera une source d'approvisionnement stable pour les banques de céréales. L'OFNACER doit conserver ses opérations de détail uniquement dans les principales zones urbaines dépourvues de banques de céréales. Les banques de céréales représentent un phénomène rural. En coopérant directement avec les banques de céréales, l'OFNACER tirera parti des institutions locales qui émergent. Dans le même temps, l'OFNACER doit s'engager vis-à-vis des banques avec lesquelles il décide de traiter à

contribuer à la formation nécessaire pour répondre aux besoins administratifs des banques de céréales. Les banques de céréales doivent, néanmoins, conserver leur indépendance par rapport à l'OFNACER.

L'aide alimentaire peut certainement jouer un rôle dans la stabilisation de l'approvisionnement céréalier à l'OFNACER. Les données indiquent que l'aide alimentaire acheminée par l'OFNACER et les banques de céréales atteignent réellement les communautés rurales éloignées. Comme toujours, l'aide alimentaire devrait être limitée dans son envergure de manière à éviter qu'elle ne provoque des glissements indésirables dans les préférences des consommateurs ou ne diminue les incitations à la production. Il semble que le sorgho rouge américain, le plus couramment cultivé dans les villages de l'échantillon, respecte ces restrictions. Toutefois, pour que l'OFNACER soit en mesure d'assurer un approvisionnement céréalier stable, il convient que des engagements à long terme soient pris par le bailleur de fonds. L'instauration d'un approvisionnement de cette sorte permettrait à l'OFNACER de fixer ses priorités de distribution à l'avance en prenant compte de l'arrivée opportune des approvisionnements alimentaires dans les régions déficitaires rurales.

Les banques de céréales dont la distribution régionale est plus étendue que celle des entrepôts de l'OFNACER sont plus directement accessibles pour les cultivateurs ruraux. C'est ainsi que les cultivateurs de Bougouré étaient obligés de parcourir 34 kilomètres au plus fort de la campagne agricole pour acheter de l'aide alimentaire à Ouahigouya. Ceci pouvait parfois représenter un déplacement d'un à trois jours selon la file d'attente aux magasins de détail de l'OFNACER et l'état de la route vers Ouahigouya. Un approvisionnement régulier, fourni par l'entremise de l'OFNACER, à la banque de céréales de Ziga située à 7 kilomètres de Bougouré aurait évité au cultivateur ou à son jeune fils de perdre du temps et de délaissier le travail aux champs pendant la campagne agricole. La perte d'un à trois jours de travail peut être cruciale dans une région dont la pluviométrie est capricieuse.

Les banques de céréales ne devraient pas freiner leur propre campagne d'achat, mais la disponibilité du stock et du capital de l'OFNACER atténuera les contraintes dans lesquelles elles travaillent actuellement. Une autre source d'approvisionnement pourrait consister en la création de banques "soeurs" entre les régions excédentaires et déficitaires. Ces dispositions

doterait les banques des régions déficitaires d'une offre supplémentaire et les banques des régions excédentaires d'une demande supplémentaire. Le transport devrait être organisé par le truchement du secteur privé moyennant un coût fixé par sac de 100 kilogrammes, évitant ainsi l'inefficacité inhérente à l'acheminement général des stocks vers un entrepôt centralisé. Les ORD pourraient céder leur rôle dans le développement des banques céréalières à l'OFNACER, l'agent du gouvernement chargé de la commercialisation, et se concentrer sur les activités de production.

Le marché privé peut continuer à compléter la sécurité céréalière du Burkina Faso. Ses activités peuvent être améliorées en libéralisant les échanges et en investissant dans les transports et les communications. On considérerait que l'association OFNACER/banque de céréales accentuerait la concurrence au niveau des échanges céréaliers. Mais l'OFNACER devrait continuer de traiter avec le marché privé par le biais de contrats de fourniture avec les commerçants lorsque les céréales doivent être livrées à un entrepôt régional particulier en vue de leur distribution en gros. Les ventes au détail assurées par les banques de céréales permettraient de garantir un approvisionnement stable dans les marchés restreints où le "reflux" du commerce privé est minime.

Jusqu'ici, nos suggestions se sont axées sur la stabilisation de l'offre par des moyens institutionnels. Mais comme nous l'avons fait remarquer plus haut, il existe une seconde cause de l'insécurité alimentaire: les prix. A partir du moment où les approvisionnements sont fournis, ils doivent être vendus à un prix qui correspond à la demande effective de la communauté rurale. Le problème fondamental réside dans les revenus agricoles qui sont directement liés à la production agricole. C'est là qu'apparaît la double contrainte voulant que les revenus agricoles et l'offre céréalière diminuent simultanément les années accusant une pluviométrie insuffisante. L'agriculteur se trouve dans une situation extrêmement difficile où les prix augmentent alors que son revenu baisse. Les années de précipitations insuffisantes, il n'y a guère moyen d'intervenir à moins de subventionner le coût des céréales par le biais de l'OFNACER et des banques de céréales. L'aide alimentaire doit jouer un rôle majeur pour contribuer aux tentatives engagées par le gouvernement afin de préserver le capital agricole en subventionnant les ventes de céréales. Dans l'ensemble, les revenus agricoles n'augmenteront que si la production

s'intensifie, ce qui exige de renforcer la recherche sur les systèmes de production au Burkina Faso.

Outre l'appui que l'association OFNACER/banque de céréales fournirait aux revenus agricoles les années de production faible, la même disposition contribuerait à maintenir le capital dans les zones rurales. Dans la situation actuelle du Burkina Faso, tant l'OFNACER que les commerçants privés "rapatrient" la majorité de leurs "bénéfices" dans les zones urbaines. Dans l'association OFNACER/banque de céréale, une portion des marges serait capturée par les coopératives villageoises qui gèrent les banques de céréales. Ces profits seraient réinvestis dans la communauté rurale dans le cadre des autres activités menées par les coopératives villageoises. Ces activités consistent généralement en programmes visant à améliorer la production, comme par exemple la conservation de l'eau et du sol, le reboisement, les engrais et la mécanisation. Une fois de plus, les agriculteurs ont devancé les planificateurs urbains en reconnaissant les problèmes qui les confrontent et en cherchant des solutions à ces problèmes. L'association OFNACER/banque de céréales pourrait contribuer à atténuer les contraintes de capital des régions rurales en augmentant le revenu agricole.

REFERENCES CITEES

- Center for Research on Economic Development (CRED). Marketing, Price Policy and Storage of Food Grains in the Sahel: A Survey. Prepared for the Comité Permanent Inter-Etats de Lutte Contre la Secheresse dans le Sahel/Club du Sahel and sponsored by the U.S. Agency for International Development, Ann Arbor: University of Michigan, 1977.
- Eicher, Carl K. and Baker, Doyle C. Research on Agricultural Development in Sub-Saharan Africa: A Critical Survey. Michigan State University, East Lansing 1982.
- Eicher, Carl K. and Staatz, John M. (eds.). Agricultural Development in the Third World. The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London, 1984.
- Green, Ira. Grain Markets in the Volta Noire Region of Upper Volta: A Study in Marketing Efficiency. Master's Thesis, University of Wisconsin, Madison, 1984.
- Haggblade, Steve. An Overview of Food Security in Upper Volta. USAID Report, Ouagadougou 1984.
- Kat, Jan. Cereal Banks in Upper Volta: Review of Concepts, Performance and Impact. Report submitted to FAO, Rome, 1983.
- Matlon, Peter J. and Spencer, Dunstan S. Increasing Food Production in Sub-Saharan Africa: Environmental Problems and Inadequate Technological Solutions. American Journal of Agricultural Economics, Vol. 66, No. 5, Dec. 1984, p. 671.
- Ministère du Développement Rural. Rapport d'Activités: Campagne Agricole 1982-83. Dédougou, 1983.
- Ouédraogo, Ismael. A Socioeconomic Analysis of Farmer's Food Grain Marketing Linkages and behavior in Eastern Upper Volta. Ph.D. Dissertation, Michigan State University, East Lansing 1983.
- Pfluger, Walter. Protection des Stocks Par Les Petits-Paysans: Organization et Fonction des Banques de Céréales au Yatenga/Haute Volta. Report prepared for GTZ-Eschborn, West Germany, 1984.
- Ronco Consulting Corporation. An Analysis of the Marketing Position of the National Cereals Office (OFNACER). Report prepared for USAID-Ouagadougou, 1981.
- Sanhouidi, Bouri Jean-Victor. La Mise en Marche des Céréales de Base (Mil/Sorgho) en Haute-Volta: Structure, Fonctionnement et Efficacité des Circuits de Commercialisation. Master's Thesis, University of Laval, Faculte des Sciences de l'Agriculture et de l'Alimentation, 1979.

- Saul, Mahir. Beer, Sorghum and Women: Production for the Market in Rural Upper Volta. Africa 51(3), 1981.
- Saul, Mahir. Stratification and Leveling in the Farming Economy of a Voltaic Village. Ph.D. Dissertation, Indiana University, Bloomington 1982.
- Sherman, Jacqueline. Grain Markets and the Marketing Behavior of Farmers: A Case Study of Manga, Upper Volta. Ph.D. Dissertation, University of Michigan, Ann Arbor 1984.
- Timmer, C. Peter, Falcon, Walter P., Pearson, Scott R. Food Policy Analysis. The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London, 1983.
- Valdés, Alberto (ed.). Food Security for Developing Countries. Westview Press, Boulder, 1981.

LA DYNAMIQUE DE LA C
DES CEREALES AU I

TOME I:

DOCUMENT DE TI

EXCEDENTS COMMERCIAUX AU BURKINA FASO:
UNE ETUDE DES SCHEMAS D'ECOULEMENT DES CEREALES

ELLEN JEAN SZARLETA

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

TABLE DES MATIERES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES TABLEAUX	v
CHAPITRE	
UN INTRODUCTION	1
DEUX EXAMEN DE LA LITTERATURE	3
2.1. Littérature concernant l'effet sur l'offre	3
2.2. Littérature concernant l'effet sur l'excédent commercialisé	4
2.3. Résumé	8
TROIS DESCRIPTION DES CARACTERISTIQUES REGIONALES	11
3.1. Yatenga: la région déficitaire	11
3.2. Provinces de Sourou et Mou Houn: deux régions excédentaires	14
3.3. Hauts-Bassins: une région excédentaire	16
QUATRE DESCRIPTION DE LA SITUATION ECONOMIQUE DES VILLAGES ECHANTILLONS	19
4.1. Ecoulement des céréales: ventes annuelles de céréales	19
4.2. Ecoulement des céréales: quantités données	27
4.3. Ecoulement des céréales: consommation	33
4.4. Acquisition des céréales: achats	40
4.5. Acquisition des céréales: quantités reçues	47
4.6. Ventes et quantités données nettes de céréales	50
4.7. Production des céréales: récolte	57
4.8. Cheptel de bovins et de petits ruminants	63
CINQ LE MODELE DE REPONSE A COURT TERME DE L'EXCEDENT COMMERCIALISE	71
5.1. Suppositions	71
5.2. Définition de l'excédent commercialisé	72
5.3. Hypothèses	73
5.4. Estimations	74
5.5. Résultats des estimations: excédent commercialisé	79
5.6. Résultats des estimations: consommation	79
5.7. Résultats des estimations: propension marginale à commercialiser	79
SIX CONCLUSIONS	87
BIBLIOGRAPHIE	91
APPENDICE	93

LISTE DES TABLEAUX

<u>TABLEAUX</u>	<u>PAGE</u>
3.1. Estimations des situations déficitaires/excédentaires régionales (en tonnes)	12
4.1. Ventes brutes annuelles de céréales	20
4.2. Ventes totales de céréales par unité d'équivalent consommation	21
4.3. Nombre total d'unités d'équivalent consommation dans chaque village	22
4.4. Ventes brutes annuelles de céréales	24
4.5. Pourcentage des ménages participant à la ventes des céréales	26
4.6. Quantités annuelles de céréales données	28
4.7. Pourcentage de ménages effectuant des cadeaux et des échanges en nature	29
4.8. Pourcentage de récolte représenté par les cadeaux/les transferts	31
4.9. Pourcentage de récolte représenté par les ventes de céréales	32
4.10. Classement des villages pour les trois mesures de comportement d'écoulement des céréales	34
4.11. Consommation annuelle de céréales par unité d'équivalent consommation	36
4.12. Consommation annuelle de céréales Toutes cultures confondues	37
4.13. Consommation annuelle de céréales: par culture	38
4.14. Consommation de céréales en pourcentage de la récolte	41
4.15. Achats bruts annuels de céréales	43
4.16. Volume de céréales achetées par unité d'équivalent consommation	44
4.17. Achats bruts annuels de céréales	45
4.18. Pourcentage des ménages participant à l'achat de céréales	48
4.19. Quantités annuelles de céréales reçues	49
4.20. Pourcentage de ménages recevant des dons en céréales ou des paiements en nature	51
4.21. Quantités annuelles de céréales reçues par unité d'équivalent consommation	52

- 4.22. Ventes annuelles nettes de céréales
- 4.23. Volume de ventes nettes de céréales par unité d'équivalent consommation
- 4.24. Ventes annuelles nettes de céréales: par culture
- 4.25. Quantités annuelles nettes de céréales données
- 4.26. Volume annuel net de céréales données par unité d'équivalent consommation
- 4.27. Récolte de 1983-1984: toutes récoltes confondues
- 4.28. Récolte de 1983-1984 par unité d'équivalent consommation
- 4.29. Récolte de 1983-1984: par culture
- 4.30. Cheptel
- 4.31. Pourcentage de moutons et de chèvres dans chaque village
- 4.32. Cheptel de moutons
- 4.33. Cheptel de chèvres
- 5.1. Fonction de l'excédent commercialisé: estimations des coefficients d'équation logarithmique du premier degré
- 5.2. Fonction de consommation: estimations des coefficients d'équation logarithmique du premier degré
- 5.3. Propensité marginale à la fonction d'excédent: estimations des coefficients d'équation logarithmique du premier degré

CHAPITRE UN INTRODUCTION

Les effets des changements de prix et de production sur les ménages se consacrant à la culture de subsistance ont fait l'objet de nombreuses études économiques dans les pays développés et en développement. L'identification des facteurs qui influencent la réaction des exploitants à l'offre et leur comportement de commercialisation est devenue un problème d'une importance croissante, alors que dans les pays en développement, notamment en Afrique, la situation de la production alimentaire a empiré.

Depuis 1970, la production de céréales pour l'alimentation humaine a baissé de deux pour cent par an (Banque mondiale 1984, p. 2). Au Burkina Faso (anciennement la Haute-Volta), on a assisté à une tendance à la baisse de la production alimentaire. Les décideurs ont pleinement pris conscience du problème et de la détérioration des conditions qu'il pourra entraîner si la tendance se confirme.

De décembre 1983 à novembre 1984, le Centre de recherches sur le développement économique (Université du Michigan), en collaboration avec les Programmes agricoles internationaux (Université du Wisconsin), a étudié la commercialisation des céréales au Burkina Faso. Dans le cadre de ce projet mixte, les chercheurs du Centre et des Programmes ont rassemblé des données sur les ventes et les schémas d'achat des exploitants, outre des données sur la consommation, l'entreposage, la récolte et les comportements d'échange des exploitants dans le Yatenga, la Volta Noire et les régions des Hauts-Bassins du Burkina Faso. Avant de procéder à l'analyse du comportement de commercialisation des céréales des exploitants au Burkina Faso, un bref compte-rendu des travaux antérieurs sera présenté afin de permettre de mieux saisir les divers contextes dans lesquels les prises de décision des exploitants ont été étudiées. Cette approche contribuera très certainement à guider ces recherches qui visent à étudier la question de la commercialisation des céréales au Burkina Faso dans les conditions défavorables d'une production alimentaire décroissante.

Les sections suivantes du rapport incluront une description des caractéristiques de chacune des régions dans lesquelles étaient situés les villages échantillons. La connaissance des particularités sociales et physiques de ces régions est essentielle si l'on veut comprendre la

situation alimentaire dans laquelle se trouvent les exploitants et analyser leurs schémas de prise de décision.

En vue de compléter la description générale des régions, nous avons présenté une analyse détaillée de la situation économique de chacun des villages échantillons. Les activités d'écoulement et d'acquisition du ménage sont résumées pour chaque village. Les ventes, la consommation et les transferts (les quantités données) constituent les possibilités d'écoulement du ménage alors que les achats de céréales et les quantités reçues représentent les activités d'acquisition. On trouvera également la situation de chaque village en matière de récolte (en octobre 1983) ainsi que le cheptel de bovins et de petits ruminants.

Dans la cinquième section de ce document, nous avons défini un modèle des effets à court terme sur l'excédent commercialisé que nous avons utilisé dans l'analyse. Nous avons présenté nos suppositions, nos hypothèses et les résultats des estimations empiriques du modèle. Le document se termine par un résumé des résultats obtenus par les recherches.

CHAPITRE DEUX

EXAMEN DE LA LITTÉRATURE

La littérature traitant la question des effets des changements de prix et de production sur les exploitants se consacrant à la culture de subsistance peut être classée en fonction de deux approches différentes. La première approche examine la réaction de l'exploitant aux changements de prix et de production du point de vue de l'offre. Avec cette méthode, on évalue les effets des changements de prix et de stocks et d'un certain nombre d'autres variables sur le rendement et/ou la superficie. La seconde approche examine les conséquences d'un groupe similaire de variables sur l'excédent commercialisé des exploitants.

2.1 LITTÉRATURE CONCERNANT L'EFFET SUR L'OFFRE

En général, la littérature concernant l'effet sur l'offre a conclu que les exploitants dans les pays en développement sont sensibles aux changements de prix et par conséquent, aux incitations du marché. Les preuves étayant cette hypothèse ont été avancées par des économistes tels que T. W. Schultz, N. L. Dantwala, W.P. Falcon, M. Nerlove et J. Behrman, entre autres.

L'hypothèse selon laquelle les exploitants d'une agriculture en développement réagiront rapidement, normalement et de manière efficace aux changements relatifs de prix a été essentiellement appuyée par T. W. Schultz (Behrman, 1968, p. 3). Il affirme que l'exploitant faisant de la culture de subsistance, réalisant les risques et les incertitudes auxquels il doit faire face, réagira à l'instar des exploitants des pays développés. Behrman, Dantwala et W. P. Falcon sont de l'avis de Schultz. Behrman, dans son étude sur la réaction de l'offre en matière de production rizicole en Thaïlande, a utilisé un modèle nerlovien dynamique de réaction de l'offre. Il conclut que les exploitants des pays en développement économique réagissent largement et dans une mesure significative aux incitations économiques (Behrman, 1968, p. 2-3). Dantwala et Falcon identifient tous deux les exploitants comme des hommes dont la logique économique les pousse à réagir aux incitations du marché. Ils soulignent que la réaction aux changements dans les prix relatifs se constate dans la modification de la

composition de la production. W. P. Falcon a conclu que les effets des changements du prix du coton sur la superficie dans le Punjab s'élevait à +0,40 pour la période allant de 1933-34 à 1958-59. Aux Etats-Unis, pour la même période, les coefficients n'atteignaient que 0,35 pour le coton (Falcon, 1964, p. 584-85). Falcon a en outre conclu que l'on avait suffisamment de raison de croire que les prix relatifs espérés auraient également un effet important sur le rendement du coton. L'analyse de Falcon englobait aussi un modèle de superficie pour le blé au Punjab. Ce modèle a donné une réaction aux prix à court terme de 0,1 à 0,2, ce qui a confirmé que même une culture vivrière importante réagissait aux fluctuations de prix. (Falcon, 1964, p. 588).

Dans l'analyse de Falcon, les estimations d'élasticité s'appliquaient à des denrées uniques plutôt qu'à une production globale. Il convient également de noter que Falcon, tout comme Behram, fait la distinction entre les effets des changements de prix sur la superficie et sur le rendement. La superficie, plus directement contrôlée par l'exploitant, est considérée par certains comme étant l'image plus fidèle du rendement attendu par l'exploitant que ne l'est le rendement qui, lui, est soumis à des variations climatiques et à des variations d'intrants en main-d'oeuvre et en capital. Dans de nombreuses circonstances dans les pays en développement, les schémas des précipitations peuvent constituer un facteur déterminant d'une récolte ou de son absence. Ce qui, naturellement, échappe totalement à l'exploitant.

2.2 LITTÉRATURE CONCERNANT L'EFFET SUR L'EXCÉDENT COMMERCIALISÉ

Le second groupe d'économistes a étudié le problème de la sensibilité en utilisant les modèles d'excédent commercialisé. La définition du terme "excédent commercialisé" a été quelque peu débattue. La définition de ce terme est importante pour déterminer les variables indépendantes utilisées dans l'analyse.

Par le passé, on a défini l'excédent commercialisé (M) comme étant la production culturelle totale d'un ménage (Q) moins la consommation du ménage (C). Cela est dérivé de l'identité de la production (1):

$$(1) Q = C + M$$

où Q est la production totale de la culture de subsistance, C la consommation de la culture par le ménage et M représente la quantité vendue.

Toquero et al. supposent que la production peut avoir deux fonctions comme on l'a noté plus haut; elle peut être consommée ou vendue. (Toquero, 1975, p. 705). Il a supposé que le revenu du ménage de l'exploitant provient uniquement de la production rizicole et que les besoins sont satisfaits par la consommation du riz et de biens divers qui sont achetés avec les espèces provenant des ventes de céréales. Toquero et al. affectent à la consommation une fonction d'excédent commercialisé et une fonction de demande.

La fonction d'excédent commercialisé, $M(P,Q)$, est exprimée en fonction du prix du riz, d'un indice de prix des denrées non rizicoles et de la production du riz. A partir de l'identité, on peut maintenant montrer que la consommation (C) est égal à la production (Q) moins les commercialisations (M):

$$(2) C = Q - M(P,Q)$$

où P est égal au prix du riz divisé par l'indice de prix des denrées non rizicoles.

On suppose en outre que la quantité de riz produite est une fonction de P . Cette hypothèse s'oppose à celle de W. Haessel qui affirme que dans une économie fermée plus ou moins auto-suffisante, le prix est endogène au système plutôt qu'exogène.

Haessel dérive également une fonction d'excédent commercialisé. Toutefois, il soutient que la production de céréales est écoulée de trois façons plutôt que de deux; les céréales sont consommées, vendues et transférées aux non-exploitants. On suppose que ces transferts de céréales sont déterminés contractuellement et, par conséquent, qu'ils sont exogènes au système. Ils consistent en paiements en nature pour le fermage et les salaires, etc.

Pour Haessel, l'identité de la production est définie de la façon suivante:

$$(3) Q = C + M + T$$

où Q est égal à la production, C est égal à la consommation, M est égal aux commercialisations et T est égal aux transferts aux non-exploitants.

Puisque nous avons déjà supposé que T était exogène, notre identité devient:

$$(4) Q - T = C + M$$

si l'on définit R comme $Q - T$, la décision de l'exploitant revient à écouler R d'une de ces deux manières: le ménage peut consommer ou vendre sa production (Haessel, 1975, p. 111).

$$(5) R = C + M$$

Les commercialisations sont alors définies comme la négative de la consommation, soit:

$$(6) -C = M - R$$

Il choisit d'évaluer l'équation de la consommation pour déterminer les élasticités de prix et de revenus de la consommation à domicile et de l'excédent commercialisé.

Le modèle de Haessel est utilisé pour analyser de façon critique les travaux réalisés par Bardhan sur la réaction de l'excédent commercialisé en matière de prix et de production en Inde du Nord. Son modèle est basé sur l'idée que dans des villages raisonnablement auto-suffisants, le prix des céréales est endogène au système. Il est affecté par la quantité produite et par la quantité commercialisée; par conséquent, il peut donner des estimations cohérentes des paramètres sans toutefois pouvoir être englobé dans un modèle OLS d'excédent commercialisé. La procédure OLS ne serait correcte que si le prix était exogène au système (Haessel, 1975, p. 111).

Néanmoins, Dennis Chinn n'est pas d'accord avec la formulation de Haessel d'un modèle d'excédent commercialisé. Haessel suppose de façon explicite que les ventes ou la consommation par l'exploitation ne font que se compléter, ce qui, selon Chinn, limite l'approche de Haessel. Il affirme que cette hypothèse simplifie considérablement l'analyse et néglige la possibilité supplémentaire offerte à l'exploitant d'ajouter (ou de soustraire) des stocks existants (Chinn, 1976, p. 584).

Outre l'examen des activités d'entreposage du ménage d'exploitants, Chinn considère également la possibilité que les exploitants participent à des activités de troc. Au lieu de supposer que les écoulements en nature sont fixés par des arrangements contractuels (c'est-à-dire qu'ils sont insensibles aux changements de prix), il considère que le troc ou les écoulements en nature sont une composante de l'excédent commercialisé (Chinn, 1976, p. 584). Le modèle d'excédent commercialisé simple présenté

plus haut a donc été élargi à:

$$(3) Q = M + B + E + C + S$$

où Q, M et C correspondent aux définitions précédentes, B représente le riz faisant l'objet de troc pour les articles de consommation du ménage, E représente les céréales utilisées pour les débours en nature, notamment les impôts et le fermage et S les stocks de fin d'année. Le modèle de Chinn a été évalué en utilisant les données de séries chronologiques. Ce modèle, contrairement à celui de Toquero et al. ou de Haessel, reconnaît explicitement la possibilité que les exploitants participent à des activités d'entreposage au cours de l'année ou d'une année à l'autre.

L'excédent commercialisé, MS, est défini par Chinn de la façon suivante:

$$(4) MS = M + B + E$$

En utilisant ce modèle, Chinn a procédé à l'évaluation des équations pour quatre des composantes de la production en prenant S comme reste. La cinquième équation estimée était pour la production.

Une analyse chronologique de l'excédent commercialisé a également été réalisée par D. K. Bhattacharya dans son étude sur la commercialisation du blé dans les états du Punjab en Inde Haryana. Son analyse a consisté à utiliser un système de dépenses linéaires dynamiques où les paramètres sont évalués pour un éventail de minimums de subsistance qui ne sont pas constants dans le temps (Bhattacharya, 1980, p. 6).

On suppose que l'exploitant maximise sa satisfaction des besoins (on suppose une forme fonctionnelle de Stone-Geary).

(7)

$$\log (x_1 - \gamma_1)$$

soumise à:

(8)

$$W + P_1 X_1 = \sum_{i=1}^k P_i X_i + E + S$$

en supposant une solution interne, nous avons:

(9)

$$x_i = \gamma_i + \beta_i / P_i [W_i + P_1 X_1 - \sum_{i=1}^k P_i \gamma_i - E - S]$$

avec un excédent commercialisé donné par:

(10)

$$M_{x_2} = X_1 - x_1 = Y_1 (\beta_1 - 1) + (1 - \beta_1) X_1 + \beta_1 / P_1 \sum_{i=2}^k P_i Y_i + \beta_1 / P_1 [E+S]$$

(11)

$$\sum_{i=1}^k \beta_i = 1, \quad 0 < \beta_1 < 1$$

Dans ce modèle:

- X: toutes les denrées consommées par le ménage;
- x_1 : la denrée qui est également produite par le ménage;
- Y_i : le niveau de subsistance minimum requis pour chaque denrée consommée;
- W: la richesse de l'exploitant avant la production;
- X_1 : la quantité totale de la production de x_1 ;
- P_{x_1} : le prix du marché de la quantité X qui peut être vendue;
- P: le prix de toutes les autres denrées;
- E: les dépenses contractuelles;
- S: le niveau d'épargne souhaitable;

$X_1 - x_1$: l'excédent commercialisé.

La spécification d'un système dynamique pour l'évaluation de la consommation et du comportement d'achat de l'exploitant constitue la contribution de Bhattacharya. Grâce à l'utilisation d'une simple fonction d'ajustement pour la différence entre le niveau d'épargne souhaitable et l'épargne réelle, Bhattacharya a également créé un système dynamique dans un cadre statique.

2.3 RESUME

L'examen ci-dessus identifie deux approches utilisées dans l'analyse de la sensibilité des prix. Tout d'abord, il y a la théorie de la réaction de la production qui identifie les élasticités à long terme des prix de l'offre. Ensuite, nous avons la théorie d'un excédent commercialisé qui examine la sensibilité des prix à long et/ou à court terme. Il convient de

noter que l'élasticité à long terme de l'excédent commercialisé est une combinaison à la fois de l'élasticité à long terme des prix de la production et de l'élasticité à court terme de l'excédent commercialisable. (Bardhan, 1970, p. 51).

Si nous envisageons une période de temps suffisamment longue pour un ajustement complet de la production face aux changements de prix, nous pouvons montrer la relation entre l'élasticité à long terme des prix de la production, l'élasticité à court terme de l'excédent commercialisé et l'élasticité à long terme de l'excédent commercialisé. (Pour une dérivation complète de cette relation, il convient de se référer à K. Bardhan, 1970.)

Bardhan soutient que l'élasticité à long terme des prix de la production sera vraisemblablement positive, alors que l'élasticité à court terme de l'excédent commercialisé peut pencher dans un sens ou dans l'autre. (Bardhan, 1970, p. 51.) L'élasticité à long terme des prix de l'excédent commercialisé dépendra de l'ampleur et de la tendance de l'élasticité des prix à court terme. Si la tendance de l'élasticité des prix de l'offre est positive, de même que l'élasticité à court terme des prix de l'excédent commercialisé, l'élasticité à long terme des prix de l'excédent commercialisé est également positive. Néanmoins, si l'élasticité à long terme des prix de la production est positive et si l'élasticité à court terme des prix de l'excédent commercialisé est négative, la tendance de l'élasticité à long terme des prix de l'excédent commercialisé dépendra de l'ampleur relative de ces élasticités. Si la valeur absolue de l'élasticité à court terme des prix de l'excédent commercialisé est plus élevée que celle de l'offre, l'élasticité à long terme des prix de l'excédent commercialisé sera négative; si elle est inférieure à l'élasticité à long terme des prix de l'excédent commercialisé, elle sera positive.

Il est essentiel d'avoir une définition explicite du type de réaction analysée. Si nous avons identifié l'analyse de la réaction à long terme comme étant appropriée, nous devons alors faire la distinction entre une réaction de l'offre à long terme et une réaction de l'excédent commercialisé. La ou les denrées examinées doivent être soigneusement identifiées. L'identification de la réaction au niveau de l'offre des denrées agricoles globales est un problème différent de l'identification de

la réaction des céréales au niveau de l'offre. La détermination de cette dernière implique la définition d'un groupe de denrées homogènes et fait la distinction entre les cultures de rapport et celles qui sont consommées à domicile.

CHAPITRE TROIS

DESCRIPTION DES CARACTERISTIQUES REGIONALES

Avant de traiter la question de la réaction de l'excédent commercialisé chez les ménages d'exploitants, il faut d'abord comprendre celui dans lequel évoluent les exploitants. Pour cette raison, nous allons tout d'abord présenter une brève description générale des régions dans lesquelles sont situés les villages étudiés. Nous mettrons l'accent sur l'identification des caractéristiques socio-économiques et agroclimatiques prédominantes des régions. Cet examen sera suivi d'une analyse descriptive plus détaillée de chacun des villages, notamment de l'examen des activités d'achat et de vente des céréales ainsi que des autres activités qui sont importantes pour comprendre les processus de prise de décision en matière de commercialisation des exploitants burkinabés. L'année de l'analyse débute le 1er décembre 1983 et se termine le 30 novembre 1984.

3.1 YATENGA: LA REGION DU DEFICITTAIRE: MENE ET BOUGOURE

De 1971 à 1983, la province du Yatenga s'est uniformément caractérisée par d'importants déficits céréaliers. Les chiffres calculés sur une évaluation des besoins alimentaires s'élevant à 192 kilos par personne montrent que le déficit le plus faible au cours de cette période s'élevait à 20.840 tonnes en 1975. C'est en 1980 qu'on a enregistré le déficit le plus élevé avec une estimation de 77.563 tonnes supplémentaires nécessaires pour satisfaire les besoins alimentaires du Yatenga (voir Tableau 3.1). La nature déficitaire de la province est très représentative de la majeure partie du Burkina Faso; par conséquent, on a choisi dans cette province deux villages pour représenter le comportement de l'exploitant dans un système agricole de subsistance dont la production ne peut satisfaire les besoins de consommation.

La population de la province du Yatenga, actuellement divisée en quinze sous-provinces, a été estimée en 1983-1984 à 608.000 habitants (mai 1985, p. 40). Elle est environ deux fois plus dense que celle du pays pris dans son ensemble. Les sols de cette région n'ont pas de grande valeur agronomique; il s'agit de sols minces qui souffrent de problèmes d'érosion. Les précipitations moyennes annuelles dans cette région sur une

TABLEAU 3.1

ESTIMATIONS DES SITUATIONS DEFICITAIRES/EXCEDENTAIRES REGIONALES (EN TONNES)

Année	Centre	Centre Est	Centre Nord	Centre Ouest	Est	Hauts-Bassins	Yatenga	Sahel	Bougouriba	Volta Noire	Total
1971	-53.461	-24.313	- 8.297	- 88.551	-10.626	-35 209	-45.544	-41.323	23.035	-14.501	-298.894
1972	-49.944	-23.320	-23.221	- 77.916	-11.563	-43.842	-42.771	-47.772	21.974	-17.546	-315.924
1973	-60.886	-28.407	-28.232	- 61.304	-59.413	-45.281	-48.834	-48.579	-23.995	-34.185	-439.116
1974	14.156	-31.876	-21.929	- 18.750	2.334	- 4.361	-25.062	-30.181	-28.462	-39.930	-184.059
1975	-37.705	- 3.725	-14.414	- .528	1.585	- 9.426	-20.840	-30.228	- 9.299	58.767	- 65.811
1976	-59.594	-26.880	-41.796	- 87.275	4.554	-37.733	-49.169	-33.612	-15.855	22.157	-325.204
1977	-44.042	-24.472	-26.285	- 85.215	9.427	-32.438	-44.457	-43.932	-14.422	51.007	-254.831
1978	-64.497	-27.337	-29.494	- 69.715	3.702	- 570	-42.888	-26.959	- 8.847	21.809	-244.798
1979	-39.630	-20.177	-42.232	- 79.440	7.271	-10.868	-52.281	-35.294	- 5.887	33.952	-244.590
1980	-66.682	-15.506	-67.783	- 91.407	-31.803	-12.637	-77.563	-35.777	- 2.900	- 2.220	-404.281
1981	-34.317	-17.385	-22.755	- 74.032	11.406	- 6.380	-54.309	-17.718	- 846	13.661	-225.491
1982	-45.794	-32.365	-61.605	-100.984	-12.093	3.634	-69.321	-27.903	- 1.910	32.973	-315.371
1983	-67.741	-11.982	-65.988	- 82.419	-18.081	-26.530	-71.557	-46.315	-15.961	8.942	-397.635

SOURCE: May, C. 1985, pg. 9.

NOTE: *Calculés en besoins alimentaires (192 kg/personne) moins la production disponible.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

période de vingt-cinq (25) ans étaient de 800 millimètres avec une moyenne de 250 millimètres tombant pendant les mois d'août (Jeune Afrique, 1975, p. 14).

Le mil est la principale culture de cette région. On le cultive seul et en association avec le sorgho blanc ou l'arachide dans certaines zones. Dans cette région, les bovins et les petits ruminants sont très importants pour les agriculteurs. On compte plus de dix (10) bovins par kilomètre carré dans la région du Yatenga et le nombre de petits ruminants dépasse vingt (20) par kilomètre carré. Les bovins et les petits ruminants revêtent une importance économique supplémentaire dans une région où les précipitations sont imprévisibles dans une même année agricole ou d'une année sur l'autre. Toutefois, il faut se souvenir que ces animaux sont également soumis aux conditions climatiques. La sécheresse qui a affecté une grande partie de l'Afrique a décimé une bonne part des troupeaux.

Les deux villages échantillons situés dans la province du Yatenga sont Mené et Bougouré. Mené est le village le plus au Nord des cinq (5) villages échantillons; il se trouve à 45 kilomètres au nord-est de Ouahigouya dans la sous-province de Koumbri. Les 2.200 habitants sont composés pour environ un tiers (1/3) de Fulsé, les deux-tiers (2/3) restants étant d'origine Mossi (mai 1985, p. 43-44).

Un grand marché de village a lieu tous les trois jours à Mené. Par conséquent, les exploitants ont un accès relativement aisé aux céréales par comparaison aux exploitants des autres villages de la région qui n'ont pas de marché local auquel participer. Ces villageois doivent parcourir des routes difficiles, notamment pendant l'hivernage, pour atteindre le centre de commercialisation de Ouahigouya ou les marchés locaux environnants. Bougouré est un exemple de ce type de village; c'est le second village échantillon dans la province de Yatenga.

Au sud-est de Ouahigouya, à 34 kilomètres, se trouve le village de Bougouré. Les habitants Mossi sont le groupe ethnique prédominant de ce village d'environ 1.500 habitants (mai 1985, p. 45). Un petit marché de village se tient tous les trois jours à Bougouré mais il ne revêt pas l'importance du marché de Mené. Les transactions commerciales ont lieu entre les exploitants, leurs épouses et les petits commerçants. Du fait que l'offre de céréales sur le marché de Bougouré est instable, un exploitant de Bougouré devra se déplacer plus longtemps et sur de plus

longues distances qu'un exploitant de Mené s'il a besoin de céréales. L'incertitude des exploitants à l'égard de l'offre en céréales dans ce village est plus élevée si l'on considère l'accessibilité du marché.

3.2 PROVINCES DE SOUROU ET MOU HOUN: DEUX REGIONS EXCEDENTAIRES: TISSI ET DANKUI

Les provinces de Sourou et Mou Houn font partie de l'ancienne province de la Volta Noire. Les villages de Tissi et Dankui ont été choisis avant la nouvelle répartition administrative des unités politiques et sont maintenant situés dans deux provinces séparées.

Pour plus de clarté, nous appellerons la région la Volta Noire tout au long de l'analyse car tous les chiffres publiés pour la période qui nous intéresse font allusion à la région sous le nom de Volta Noire. L'ancienne Volta Noire est actuellement composée de trois provinces: Sourou, Mou Houn et Kossi.

De 1971 à 1983, la Volta Noire a connu huit (8) années excédentaires et cinq (5) années déficitaires en matière de disponibilité alimentaire. Le déficit le plus important s'est produit en 1974 lorsque les besoins alimentaires ont dépassé la disponibilité de 39.930 tonnes. De 1975 à 1983, des excédents se sont régulièrement produits à l'exception de 1980. Cette année-là, il n'y a pas eu une seule région au Burkina Faso où la production ait dépassé les besoins alimentaires. La disponibilité des excédents dans cette région allait de 8.942 tonnes en 1983 à 58.767 tonnes en 1975.

En 1983-1984, l'ancienne Volta Noire comptait environ 730.000 habitants. La densité démographique de cette région correspond à peu près à la moyenne nationale de 24 habitants au kilomètre carré.

Les sols de la région sont composés de sols hydromorphiques qui retiennent l'eau temporairement. Ce sont de bons sols pour la plantation du sorgho et, dans certains cas, du riz. On cultive également du coton dans la partie méridionale de cette région. Le mil n'est pas bien adapté aux sols de cette région.

Sur une période de vingt-cinq (25) ans, les précipitations annuelles moyennes de la région se sont élevées à neuf cent (900) millimètres avec une moyenne annuelle de deux-cent soixante-quinze (275) millimètres au mois d'août (Jeune Afrique, 1975, p. 14). L'élevage du bétail et des petits

ruminants est moins important dans cette région que dans la province de Yatenga mentionnée plus haut. Par contraste avec les dix (10) bovins par kilomètre carré de la province de Yatenga, on trouvera un chiffre légèrement inférieur en Volta Noire, qui peut aller de sept à dix bovins par kilomètre carré. Les petits ruminants sont au nombre de dix (10) à vingt (20) par kilomètre carré.

L'élevage sédentaire de petits ruminants et de bovins en coopération avec les éleveurs Peul prédomine dans cette région. L'élevage par transhumance n'est que très limité.

Le village échantillon du CRED/IAP de Tissi est situé dans la province de Sourou, à soixante (60) kilomètres au nord de Dedougou. Etant donné qu'il n'existe pas de marché local à Tissi, les villageois qui souhaitent vendre et/ou acheter des céréales se rendent la plupart du temps au marché de Gassan, situé à neuf (9) kilomètres au nord-est de Tissi. Dans cette région, la commercialisation a lieu tous les cinq (5) jours. Les exploitants ont également la possibilité de vendre des céréales à l'OFNACER par l'intermédiaire de la banque de céréales qui existe à Tissi.

Parmi les cultures de Tissi, on trouve le sorgho rouge et blanc et le mil. Les traditions musulmanes respectées par le groupe ethnique prédominant des Wafing interdisent l'utilisation du sorgho rouge pour brasser la bière. Le brassage du sorgho rouge est une pratique répandue chez le groupe ethnique des Bobo.

Le groupe ethnique des Bobo comprend deux sous-groupes: les Bobo-Oulé et les Bobo-Fing. Dankui, le second village échantillon situé en Volta Noire est composé pour un tiers de Bobo-Oulé. A Dankui, de même qu'à Tissi, les villageois doivent sortir du village s'ils veulent participer au marché. La majorité des exploitants participent au marché de brousse de Tchiokui. Les achats se font également dans l'entrepôt de l'OFNACER à Ouarkoye, situé à quatre (4) kilomètres à l'est de Dankui. On trouve à Dankui la culture des deux sorghos, du mil, du maïs et du riz. Le coton, qui est acheté par la SOFITEX, organisation para-étatique, est une importante culture de rapport dans ce village.

3.3 HAUTS-BASSINS: UNE REGION EXCEDENTAIRE: BARE

Il a été nécessaire d'élargir l'étude à une autre région excédentaire typique du Burkina Faso du fait de la variabilité des conditions climatiques dans les provinces de Sourou et Mou Houn. Un site de village à vingt-cinq (25) kilomètres au sud-est de Bobo-Dioulasso a été intégré au projet du CRED/IAP grâce à des efforts de collaboration avec l'anthropologue Mahir Saul.

Lorsque l'on considère les chiffres des besoins alimentaires (192 kilos/personne) moins la production disponible, la province des Hauts-Bassins a connu une année excédentaire, 1982 (voir Table 3.1), au cours de la période allant de 1971 à 1983. C'est en 1973 que l'on a constaté le déficit le plus important avec 45.281 tonnes. Toutefois, malgré ces chiffres régionaux, le village qui a été inclus dans l'échantillon était à l'évidence un village excédentaire caractérisé par d'importantes activités de marché (achat et vente).

Le sol tropical ferreux de cette région est riche en fer. Il est caractérisé par des matériaux sédimentaires contenant du quartz, de l'argile, du fer et parfois de l'aluminium. Ces sols sont acides et perméables. On trouve également dans cette région un sol utrophique qui est bien oxygéné et riche en éléments minéraux et végétaux.

Les sols et le climat de cette région sont bien adaptés à la plantation du sorgho blanc et rouge, du maïs, du coton et de l'arachide outre les cultures moins importantes telles que le sésame et les haricots. Sur une période de vingt-cinq (25) ans, les précipitations annuelles moyennes sont d'environ mille cent (1.100) millimètres avec une moyenne de trois-cent vingt-cinq (325) millimètres au mois d'août qui est le dernier mois de la saison des pluies. Les schémas d'élevage du bétail sont semblables à ceux de l'ancienne région de la Volta Noire du pays avec sept (7) à dix (10) bovins par kilomètre carré et une moyenne de dix (10) à vingt (20) petits ruminants dans la même zone mesurée.

Dans le village de Baré (situé à vingt-cinq (25) kilomètres au sud-est de Bobo-Dioulasso), les Eobo-Fing sont le groupe ethnique prédominant. Il y a un petit nombre d'éleveurs Peul qui résident de façon temporaire à Baré pendant la saison agricole. La situation particulièrement favorable de Baré a été repérée par les exploitants migrants. Les conditions agro-

climatiques du Burkina Faso ont forcé les habitants du Nord à migrer vers le Sud. Néanmoins, les résidents de Baré ont pris des mesures pour endiguer l'afflux de migrants à la recherche de terres à cultiver dans cette zone plus fertile. Les membres du groupe ethnique Mossi (à l'exception de deux personnes qui vivent maintenant dans le village) n'ont pas le droit de passer la nuit au village. Cette mesure est appliquée pour empêcher que les multitudes de migrants Mossi n'accaparent la terre.

Il existe un marché à Baré depuis février 1983. Avant cela, Baré n'avait pas de marché; il y avait cependant deux marchés locaux, un au Nord et un au Sud, qui servaient les villageois de Baré. Yegruesso (à dix kilomètres au Nord) et Soumoussou (à neuf kilomètres au Sud) sont tous deux fréquentés aussi bien par les commerçants locaux que par les petits commerçants. De surcroît, les exploitants se rendent également à Bok - Dioulasso pour participer au deuxième marché le plus important du Burkina Faso. Le transport vers et à partir de ce marché est quelquefois assuré par un taxi de brousse. La marche à pied, la bicyclette ou le scooter sont également des moyens de transport populaires pour se rendre au marché de Bobo-Dioulasso.

Nous avons vu que les villages incorporés dans l'étude de la commercialisation des céréales sont représentatifs d'une variété de conditions agroclimatiques et socio-économiques au Burkina-Faso. Il est important de s'en souvenir lorsque l'on tente d'identifier les schémas d'achat et de vente des céréales. C'est encore plus important si l'on essaie d'analyser la réaction des exploitants aux changements de politique. Dans ce cas, nous examinerons la réaction à court terme des exploitants en matière de commercialisation au Burkina Faso à certaines variables de politiques: prix et production.

Pour résumer, nous pouvons dire qu'il est possible d'identifier les villages comme appartenant à deux régions dont les besoins alimentaires diffèrent. Mené et Bougouré sont situés dans une région qui, de façon typique, a des besoins alimentaires qui dépassent la production. Ce domaine devrait illustrer le comportement d'acquisition des exploitants et la réaction des consommateurs aux variables de politique. Bien que des ventes aient lieu, la majorité des gens sont des acheteurs nets de céréales. Dans la région déficitaire, un village, Mené, représente les villages dont l'accès aux marchés est relativement facile alors que

Bougouré est un village où la sécurité céréalière est plus précaire car l'offre céréalière des marchés de brousse environnants est instable et les marchés dont l'offre est régulière ne sont pas facilement accessibles.

Les villages de Tissi et de Dankui sont tous deux desservis par des marchés de brousse avoisinants alors que les villageois de Baré ont accès aux marchés le long de la route allant vers Goua ainsi qu'au marché du village lui-même. Il est également desservi par le grand marché régional de Bobo-Dioulasso.

L'éventail des activités culturelles va d'une production de mil essentiellement dans les villages du Nord à une variété de cultures céréalières et de rapport produites à Baré. Ces différences suggèrent qu'une approche analytique régionalisée pourra être nécessaire lorsque l'on étudiera la question de la réaction des exploitants et les potentiels disponibles pour accroître l'excédent commercialisé au Burkina-Faso. Cela deviendra plus clair lorsque l'on examinera la situation économique de chaque village sur la période d'un an allant de décembre 1983 à novembre 1984.

CHAPITRE QUATRE

DESCRIPTION DE LA SITUATION ECONOMIQUE DES VILLAGES ECHANTILLONS

Nous passons maintenant à la présentation d'une analyse descriptive du comportement du ménage agricole dans les villages échantillons au cours de la période d'un an allant de décembre 1983 à novembre 1984.

Le projet de commercialisation des céréales du CRED/IAP a rassemblé des données sur les schémas de vente et d'achat des exploitants, outre des données sur la consommation, l'entreposage, la récolte et le comportement d'échange des exploitants dans les régions de Yatenga, de la Volta Noire et des Hauts-Bassins du Burkina Faso.

Nous commencerons par une description du comportement de ventes céréalières des exploitants pendant la période d'un an définie ci-dessus. Tout au long de l'analyse qui suit, les céréales feront allusion à une mesure globale de sorgho rouge, de sorgho blanc, de mil, de fonio, de maïs, de riz et d'assistance alimentaire. L'assistance alimentaire céréalière s'est présentée sous deux (2) formes -- sorgho des Etats-Unis et maïs des Catholic Relief Services.

4.1 ECOULEMENT DES CEREALES: VENTES ANNUELLES DE CEREALES

Les exploitants des villages échantillons ont un comportement de ventes de céréales très divers. Le volume de céréales vendues s'échelonne de 30.001,30 kilos dans le village de Baré à 75,16 kilos vendus dans le village septentrional de Bougouré (voir Tableau 4.1). Il est néanmoins difficile d'évaluer exactement le comportement de vente en étudiant les chiffres à un niveau si global.

Par conséquent, nous avons calculé une mesure du volume total de ventes de céréales par consommateur qui est équivalent dans chaque village (voir Tableau 4.2). Nous constatons toujours que Baré représente le volume le plus important de ventes de céréales par unité d'équivalent consommation.¹ Dans ce village, 84,09 kilos par unité d'équivalent consommation ont été vendus, alors que les ventes de Bougouré de 0,27 kilo par unité d'équivalent consommation ne sont que minimales (voir Tableau 4.3).

¹ Pour une explication de la définition des unités d'équivalence consommation, voir l'Appendice 1.

TABLEAU 4.1

VENTES BRUTES ANNUELLES DE CEREALES
TOUTES CULTURES CONFONDUES
DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984

Ventes brutes (Kg)					
	N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
<u>VILLAGE</u>					
Méné	7,00	1.175,15	167,88	170,11	3,48
Bougouré	6,00	75,16	12,53	12,69	0,22
Baré	47,00	30.001,30	638,33	1.307,35	88,76
Tissi	24,00	2.042,90	85,12	116,33	6,04
Dankui	3,00	505,64	168,55	147,97	1,59
Tous	87,00	33.800,20	388,51	997,83	100,00
NOTES: N = nombre d'observations SUM = total du village en kilos MEAN = moyenne du village STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total					
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.					

TABLEAU 4.2	
VENTES TOTALES DE CEREALES DU VILLAGE PAR UNITE D'EQUIVALENT CONSOMMATION (Kg/UEC)	
Village	Ventes du village/UEC*
Méné	4,64 (1,87)**
Bougouré	,265
Baré	84,09
Tissi	8,36
Dankui	2,49
<p>NOTES: *Somme de toutes les ventes de céréales des ménages dans le village/nombre total d'unités d'équivalent consommation dans le village.</p> <p>**Moins les commerçants de maïs.</p>	
<p>Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.</p>	

TABLEAU 4.3	
NOMBRE TOTAL D'UNITES D'EQUIVALENT CONSOMMATION DANS CHAQUE VILLAGE	
VILLAGE	VCEQ*
Méné	253,20
Bougouré	283,53
Baré	356,77
Tissi	244,51
Dankui	202,80
NOTE: *VCEQ: nombre total d'unités d'équivalent consommation.	
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.	

Suivait Tissi avec un volume total de ventes de céréales de 2.042,90 kilos vendus dans l'année par les ménages d'exploitants échantillons. Dans ce village, 8,36 kilos par unité d'équivalent consommation (UEC) ont été vendus. Il est intéressant de noter la différence relativement importante de volume des ventes de céréales entre Baré (le vendeur du plus gros volume) et Tissi (le second vendeur), village également situé dans une zone du pays généralement excédentaire. Cela suggère qu'il peut y avoir, même dans la région excédentaire, des variations importantes entre les exploitants burkinabés. Pendant la même période d'un an, Baré a vendu plus de dix (10) fois le volume de céréales vendues à Tissi. Dankui, un autre village dans une région excédentaire du Burkina Faso, n'a vendu que 505,54 kilos de céréales. Exprimé en unités d'équivalent consommation, ce volume représente 2,49 kilos par UEC.

Les deux villages, qui ont représenté les volumes les plus élevés de ventes de céréales, présentaient également le pourcentage le plus important de participants au processus de commercialisation. Pratiquement tous (94 pour cent) les exploitants de Baré ont vendu un peu de céréales. A Tissi, 60 pour cent des ménages ont vendu des céréales. Seul un petit nombre d'exploitants de Dankui ont vendu des céréales et seuls 7,1 pour cent de l'échantillon ont vendu des céréales. On a constaté une participation plus importante aux ventes de céréales dans les villages du Nord, à Mené (15,9 pour cent) et Bougouré (14,3 pour cent). Nous avons supposé, pour expliquer le faible volume de ventes de céréales de Dankui, que puisque ce village cultive et vend un volume important de coton, les besoins financiers des exploitants sont satisfaits grâce aux ventes de coton. Cela peut expliquer en partie le faible volume de ventes de céréales et d'activités de commercialisation dans ce village.

Nous allons maintenant identifier les céréales vendues par ceux qui participent aux activités de commercialisation dans ces villages (voir Tableau 4.4).

Baré, situé à vingt-cinq (25) kilomètres du centre de brassage de dolo de Bobo-Dioulasso, vend le volume le plus important de sorgho rouge qui est la céréale utilisée pour le brassage du dolo. Le sorgho rouge est également la culture dont le volume récolté est le plus important à Baré. Cela suggère que les exploitants pourront réagir aux marchés potentiels environnants pour leur culture. A l'évidence, le sorgho rouge est

TABLEAU 4.4						
VENTES BRUTES ANNUELLES DE CEREALES PAR RECOLTE DECEMBRE 1983 TO NOVEMBRE 1984						
Ventes brutes (en kg)						
		N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
VILLAGE	CULTURE					
Méné	SORROUG	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	SORBLAN	2,00	32,40	16,20	0,00	0,10
	MIL	4,00	403,55	100,89	94,88	1,19
	MAIS	2,00	700,00	350,00	212,13	2,07
	RIZ	1,00	39,20	39,20	0,00	0,12
	CRS*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	USSORG*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bougouré	SORROUG	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	SORBLAN	5,00	40,26	8,05	8,36	0,12
	MIL	1,00	27,90	27,90	0,00	0,08
	MAIS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	RIZ	1,00	7,00	7,00	0,00	0,02
	CRS*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	USSORG*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Baré	SORROUG	46,00	21.509,70	467,60	700,01	63,64
	SORBLAN	13,00	4.523,32	347,95	556,19	13,38
	MIL	6,00	445,85	74,31	69,35	1,32
	MAIS	14,00	3.463,72	247,41	252,76	10,25
	RIZ	2,00	58,80	29,40	13,86	0,17
Tissi	SORROUG	8,00	1.085,44	135,68	146,98	3,21
	SORBLAN	13,00	457,69	35,21	28,98	1,35
	MIL	6,00	297,70	49,62	54,17	0,88
	MAIS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	RIZ	3,00	202,07	67,36	96,98	0,60
Dankui	SORROUG	1,00	144,00	144,00	0,00	0,43
	SORBLAN	3,00	361,64	120,55	74,84	1,07
	MIL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	MAIS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	RIZ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tous		131,00	33.800,20	258,02	490,24	100,00
<p>NOTES: *CRS = aide alimentaire des Catholic Relief Services/USSORG: aide alimentaire américaine en sorgho</p> <p>N = nombre de ménages SUM = total du village en kilos MEAN = moyenne du village STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total</p>						
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.						

également consommé par ces exploitants mais en quantités moins importantes par comparaison aux autres céréales. Les ventes de sorgho rouge représentent 71,69 pour cent de toutes les ventes de céréales à Baré. Cette céréale est également celle qui est vendue en plus gros volume à Tissi, 53,1 pour cent de toutes les ventes des exploitants de Tissi étant des ventes de sorgho rouge. Les exploitants de ce village ont vendu un volume plus important de sorgho blanc (71,5 pour cent de céréales vendues à Dankui). Le maïs constitue le volume vendu le plus important suivi du mil. A Mené, le maïs a été vendu par des exploitants se consacrant au commerce de céréales de petite échelle. Le maïs était apporté du Nord du Ghana et acheté et vendu par un petit nombre d'exploitants/commerçants résidant à Mené (mai, 1985, p. 76). A Bougouré, les seules cultures vendues ont été le mil et le sorgho blanc et ils n'ont été vendus qu'en petites quantités: 27,90 kilos et 40,26 kilos respectivement.

Si nous étudions la participation à la vente des céréales par les exploitants, nous constatons que, de façon typique, il n'y a qu'un petit nombre de vendeurs pour chaque culture. Cela est vrai pour toutes les cultures à l'exception du sorgho rouge à Baré. Dans ce cas, 90 pour cent des ménages se consacrent à la vente du sorgho rouge. Le second pourcentage (32,5 pour cent) des exploitants se consacrant à la vente d'une culture spécifique provient du groupe d'exploitants de Tissi qui vendent du sorgho blanc.

Néanmoins, on ne constate en général qu'un petit nombre de vendeurs par volume vendu, à l'exception du sorgho rouge à Baré et du sorgho blanc dans le village de Tissi (voir Tableau 4.5). Bien que peu de personnes aient participé à la commercialisation de céréales à Dankui, près de la moitié de l'échantillon (47,6 pour cent) a donné des céréales en cadeau ou en échange de services. Constance McCorkle détaille l'importance de ces échanges dans son rapport (voir Volume III, Rapport de recherches N°1). Selon C. McCorkle, les céréales sont échangées contre du dolo, du lait, de la main-d'oeuvre ou contre d'autres céréales. C'est à Tissi que la participation à ce segment de l'économie villageoise est la plus élevée (87,5 pour cent).

TABLEAU 4.5
POURCENTAGE DES MENAGES PARTICIPANT A LA VENTE DES CEREALES

Village	Pourcentage de participants	Classement
Méné	15,00 (9%)*	3**
Bougouré	14,30	4
Baré	94,00	1
Tissi	60,00	2
Dankui	7,10	5

NOTES: *Pourcentage calculé sur la base des ventes de céréales moins les commerçants de maïs.

**Classement utilisant le pourcentage de participants calculé lorsque l'on a retiré les commerçants de maïs.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

4.2 ECOULEMENT DES CEREALES: QUANTITES DONNEES

L'écoulement des céréales par des circuits non commerciaux joue un rôle important dans l'économie des ménages d'exploitants. Le volume des céréales offertes en cadeau ou en échange de main-d'oeuvre ou d'autres services dans tous les villages s'élevait à 17.578,9 kilos. Il est équivalent à 53,2 pour cent du volume total de céréales vendu (voir Tableau 4.6).

La participation à cette activité d'écoulement était plus élevée que la participation aux ventes dans tous les villages à l'exception de Baré (voir Tableau 4.7). Cela illustre l'importance potentielle sociale et économique des échanges et des dons de céréales dans les villages où le taux de participation à la commercialisation des céréales est faible. Les céréales vont toujours d'un ménage à l'autre sans passer par le marché.

A Bougouré, qui est le village avec le plus petit nombre de vendeurs, nous constatons que 40,5 pour cent des ménages fournissent des céréales par le réseau des échanges. Par rapport au nombre de ménages qui vendaient, trois (3) fois plus échangeaient ou donnaient leurs céréales. En volume, près de huit (8) fois le volume de céréales vendues ont été écoulées de cette manière. Environ 597 kilos ont été donnés ou échangés, alors que seulement 75,16 kilos ont été vendus.

Le volume annuel moyen de quantités données par ménage participant à Bougouré était de 35,15 kilos, comparé à un volume annuel moyen de 416,92 kilos par ménage effectuant une transaction à Tissi. Les ménages d'exploitants de Mené ont distribué les céréales à un niveau moyen se rapprochant de celui de l'autre région déficitaire, Bougouré. Le volume moyen en kilos par ménage effectuant une transaction s'élevait à 39,64 kilos. Enfin, le volume total du village de Dankui s'élevait à 1.913,03 kilos avec une moyenne de 95,65 kilos par ménage participant (voir Tableau 4.6).

Les exploitants de Baré n'ont pas signalé dans nos enquêtes une participation aux transactions d'échange. Cette observation nous a paru tout à fait suspecte et, après avoir examiné les données de plus près, nous avons constaté que les cadeaux étaient souvent faits sous forme d'argent liquide ou de biens de consommation, comme les cigarettes. Il serait intéressant d'entreprendre une étude plus approfondie de la composition des

TABLEAU 4.6

QUANTITES ANNUELLES DE CEREALES DONNEES
TOUTES CULTURES CONFONDUES
DECEMBRE 1983 TO NOVEMBRE 1984

Quantités données (en kg)					
	N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
<u>VILLAGE</u>					
Méné	12,00	475,70	39,64	52,21	2,71
Bougouré	17,00	597,57	35,15	37,22	3,40
Baré	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tissi	35,00	14.592,60	416,93	528,87	83,01
Dankui	20,00	1.913,03	95,65	109,07	10,88
All	84,00	17.578,90	209,27	386,77	100,00

NOTES: *Données rassemblées sur une période de cinq mois débutant en juillet 1984 et se terminant le 30 novembre 1984.

N = nombre de ménages
SUM = total du village en kilos
MEAN = moyenne du village
STD = écart standard
PCTSUM = pourcentage total

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4.7		
POURCENTAGE DES MENAGES EFFECTUANT DES CADEAUX ET DES ECHANGES EN NATURE		
Village	Pourcentage de participants	Classement
Méné	27,20	4
Bougouré	40,50	3
Baré*	0,00	5
Tissi	87,50	1
Dankui	47,60	2

NOTE: *Données rassemblées au cours d'une période de cinq mois débutant en juillet 1984 et se terminant le 30 novembre 1984.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

quantités données. Néanmoins, on peut supposer que l'argent liquide et les biens de consommation sont une forme de cadeau très appréciée dans un village où la sécurité alimentaire céréalière pose moins de problèmes.

Il est possible d'analyser l'importance relative des ventes de céréales et les quantités de céréales échangées ou données en examinant le pourcentage de récolte correspondant à chaque activité d'écoulement sur la base d'un village. Dans trois des cinq villages, le volume de céréales données/échangées en pourcentage de la récolte dépasse le volume des ventes en pourcentage de la récolte. Le cas de Tissii est particulièrement intéressant car les montants donnés/échangés représentent 68,68 pour cent du volume récolté dans le village, alors que les ventes représentent moins de 10 pour cent de la récolte de Tissii (voir Tableau 4.8 et 4.9). A Dankui, autre village situé dans la région typiquement excédentaire de la Volta Noire, les ventes de céréales représentaient un plus petit pourcentage de la récolte que les céréales utilisées dans des transactions de cadeaux/échange. L'équivalent de 10,28 pour cent du volume de la récolte a été distribué de cette manière. Ces transactions représentent 3,78 fois le volume de céréales vendues.

Bougouré est le troisième village dans lequel le volume de céréales données/échangées en pourcentage de la récolte dépassait celui des céréales vendues sur la récolte. Baré et Mené ont tendance à s'orienter dans la direction opposée. Si, toutefois, à Mené, nous retirons les ventes céréalières de maïs qui n'étaient pas représentatives du comportement de commercialisation de la production personnelle, nous nous apercevons que le volume de céréales échangées par rapport à la récolte est exactement égal au volume des ventes par rapport à la récolte, soit 12,7 pour cent. A Baré, l'équivalent de 14,7 pour cent de la récolte ont été vendus et, comme on l'a dit plus haut, aucuns cadeaux ou échanges de céréales n'ont été signalés.

Ce dernier fait est réfutable. Il est tout à fait vraisemblable que ces transactions ont eu lieu, ne serait-ce qu'en petites quantités, mais elles n'apparaissent nulle part, ou apparaissent sous la forme de dolo. Le dolo est la bière locale qui est produite à partir du sorgho rouge. Il est utilisé à de nombreuses fins, notamment pour payer les services et pour entretenir la bonne entente entre amis ou établir des relations amicales

TABLEAU 4.8	
POURCENTAGE DE RECOLTE REPRESENTÉ PAR LES CADEAUX/LES TRANSFERTS	
Village	Pourcentage
Méné	1,27
Bougouré	7,45
Baré*	0,00
Tissi	68,68
Dankui	10,28

NOTE: *Données rassemblées pour une période de cinq mois débutant en juillet 1984 et se terminant le 30 novembre 1984.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4.9	
POURCENTAGE DE RECOLTE REPRESENTE PAR LES VENTES DE CEREALES	
Village	Pourcentage
Méné	3,14 (1,27)*
Bougouré	,94
Baré	14,17
Tissi	9,61
Dankui	2,72
NOTE: *Sans le maïs.	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

avec de nouveaux associés. Toutefois, les ventes à Baré représentaient le pourcentage le plus important de récolte sur les cinq villages.

Le classement de ces villages par trois catégories -- par rapport au volume de céréales vendu, au volume vendu par unité d'équivalent consommation et par rapport au volume de ventes en pourcentage de la récolte -- est identique dans tous les cas. Cela suggère que si la récolte augmente, le volume de céréales vendu en pourcentage de la récolte augmentera également. En résumé, le village présentant le volume de ventes le plus important par unité de consommation est également le village présentant le volume de ventes le plus important en pourcentage de la récolte. Cette tendance se confirme dans le classement des cinq villages (voir Tableau 4.10).

Dans le classement des villages sur la base du volume de céréales utilisées dans les transactions d'échange, on ne constate pas de relation similaire à celle citée pour les ventes. Baré, comme on l'a dit plus haut, ne signale pas de participation à cette activité et par conséquent, le village avec la récolte la plus importante présente le pourcentage le plus faible de céréales données par récolte (0 pour cent). Néanmoins, nous pouvons dire qu'en général les céréales écoulées dans des transactions autres que le marché représentent une proportion de récolte plus importante dans les régions excédentaires que dans les régions déficitaires (à l'exception de Baré).

4.3 ECOULEMENT DES CEREALES: CONSOMMATION

Il convient d'apporter quelques éclaircissements pour présenter l'analyse descriptive des données rassemblées sur la consommation. Tout d'abord, Baré, cinquième village ajouté à l'échantillon, ne dispose de données sur la consommation que pour la période de cinq (5) mois débutant en juillet 1984. Cette période a largement coïncidé avec celle de la soudure au Burkina Faso. On ne dispose pas de données sur la consommation avant cette période. Par conséquent, tous les chiffres mentionnés s'appliquent à une période de six (6) mois. Deuxièmement, nous estimons que, du fait de la multitude de facteurs sociaux et économiques, les données sur la consommation sont probablement les moins exactes en ce qui concerne l'utilisation des céréales par les exploitants. Avec ces facteurs

TABLEAU 4.10
 CLASSEMENT DES VILLAGES POUR LES TROIS
 MESURES DE COMPORTEMENT D'ECOULEMENT DES CEREALES

Village	Volume de ventes	Volume de ventes/UEC	Volume/Récolte
Méné	4*	4*	4*
Bougouré	5	5	5
Baré	1	1	1
Tissi	2	2	2
Dankui	3	3	3

NOTE: *Classement utilisant les chiffres ne tenant pas compte des commerçants en maïs de Méné.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

à l'esprit, on peut alors procéder à l'examen des schémas de consommation dans chaque village.

Les équivalents de consommation ont été calculés pour chaque individu dans le village et calculés globalement par rapport aux unités de décision et ensuite par rapport aux villages. On trouvera à l'Appendice 1 les coefficients affectés à chaque individu, outre une explication plus exhaustive du calcul de l'équivalent consommation (voir Appendice 1).

La consommation des céréales par consommateur a ensuite été calculée pour les quatre (4) villages d'origine, puis il a été procédé à une évaluation pour la période de six (6) mois au cours de laquelle la consommation a été suivie à Baré. C'est dans le village de Mené que la consommation annuelle par unité d'équivalent consommation était la plus élevée avec 364,30 kilos par UEC (voir Tableau 4.11). L'estimation de consommation par UEC pour Baré est de 294,50 kilos. Tissi est le village qui se classe troisième en matière de consommation de céréales. Dans ce village, le volume moyen annuel consommé s'élevait à 251,12 kilos par unité d'équivalent consommation. La consommation de Dankui s'élève à 196,57 kilos par unité d'équivalent consommation et celle de Bougouré à 154,07 kilos/UEC.

Une unité d'équivalent consommation est égale à un homme de plus de 16 ans présent dans le ménage pour la période complète (12 mois). Il est possible de calculer les équivalences en kilogrammes correspondantes en consommation en multipliant le coefficient de l'équivalent consommation pour le groupe d'âge et de sexe correspondant par la consommation estimée/UEC dans chaque village (voir Appendice 1).

La composition de la consommation en céréales reflète les préférences de goûts pour les céréales. Ces goûts varient d'un village à l'autre selon la saveur, la disponibilité des céréales, les choix de production et les options de commercialisation. La céréale préférée de Mené est le mil qui représente 63 pour cent de toutes les céréales consommées. A Mené, pratiquement tous les ménages d'exploitants consommaient du mil et du sorgho blanc qui formaient 28,9 pour cent de toutes les céréales consommées à Mené. Il est intéressant de noter que seul un ménage avait consommé de l'aide alimentaire américaine en sorgho (voir Tableaux 4.12 et 4.13).

Les schémas de consommation à Bougouré sont à l'opposé de ceux de Mené, le sorgho blanc étant la consommation dont le volume est le plus important.

TABLEAU 4.11	
CONSOMMATION ANNUELLE DE CEREALES PAR UNITE D'EQUIVALENT CONSOMMATION (kg/UEC)	
Village	Consommation/UEC*
Méné	364,3
Bougouré	154,07
Baré	= 294,32
Tissi	251,12
Dankui	196,57
<p>NOTES: *Volume total de cereales consommées dans le village/nombre total d'unités d'équivalent consommation dans chaque village.</p> <p>**Approximation basée sur les chiffres pour une période de six mois..</p>	
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.	

TABLEAU 4.12					
CONSOMMATION ANNUELLE DE CEREALES TOUTES CULTURES CONFONDUES DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984					
Consommation (kg)					
	N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
<u>VILLAGE</u>					
Méné	44,00	92.242,30	2.096,42	1.941,61	31,55
Bougouré	43,00	43.747,10	1.017,37	549,73	14,96
Baré*	51,00	52.537,70	1.030,15	930,36	17,97
Tissi	41,00	63.948,80	1.559,73	1.047,79	21,87
Dankui	42,00	39.866,60	949,21	522,45	13,64
Tous	221,00	292.343,00	1.322,80	1.198,59	100,00

NOTES: *Consommation pour la période de six mois débutant en juin 1984 et se terminant le 30 novembre 1984.

N = nombre de ménages
SUM = total du village en kilos
MEAN = moyenne du village
STD = écart standard
PCTSUM = pourcentage total

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4.13

CONSUMMATION ANNUELLE DE CEREALES: PAR CULTURE
DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984

CONSUMMATION (kg)	Sorgho rouge	Sorgho blanc	Mil	Fonio	Maïs	Riz	Aide aliment. CRS	Aid aliment. US/Sorgho	TOTAL
N** Méné	5,00	43,00	43,00	0,00	28,00	0,00	0,00	1,00	
Bougouré	3,00	42,00	40,00	0,00	10,00	0,00	0,00	2,00	
Baré	43,00	48,00	43,00	0,00	49,00	0,00	0,00	0,00	
Tissi	36,00	38,00	38,00	0,00	6,00	0,00	0,00	0,00	
Dankui	37,00	41,00	39,00	0,00	17,00	0,00	0,00	0,00	
SUM Méné	829,30	26.698,20	58.158,40	0,00	6.511,49	0,00	0,00	45,00	
Bougouré	280,77	26.577,50	16.344,10	0,00	326,17	0,00	0,00	157,50	
Baré	6.892,64	17.997,10	9.755,42	0,00	15.857,70	0,00	0,00	0,00	
Tissi	24.747,60	23.946,60	12.523,00	0,00	184,22	0,00	0,00	0,00	
Dankui	12.886,90	17.912,50	7.641,12	0,00	1.426,17	0,00	0,00	0,00	
MEAN* Méné	165,86	620,89	1.352,52	0,00	232,55	0,00	0,00	45,00	
Bougouré	93,59	632,80	408,60	0,00	32,62	0,00	0,00	78,75	
Baré	206,81	374,94	226,87	0,00	323,63	0,00	0,00	0,00	
Tissi	687,43	530,17	329,55	0,00	30,10	0,00	0,00	0,00	
Dankui	348,29	436,89	195,93	0,00	83,89	0,00	0,00	0,00	
STD** Méné	135,10	653,34	1.578,17	0,00	334,99	0,00	0,00	0,00	
Bougouré	71,56	398,90	263,16	0,00	45,40	0,00	0,00	15,91	
Baré	207,81	412,47	377,73	0,00	289,30	0,00	0,00	0,00	
Tissi	996,24	450,42	301,58	0,00	27,91	-0,00	-0,00	0,00	
Dankui	316,03	352,35	189,45	0,00	87,16	-0,00	-0,00	0,00	
PCT-SUM** Méné	0,29	9,22	20,08	0,00	2,25	-0,00	-0,00	0,02	
Bougouré	0,10	9,17	5,64	0,00	0,11	-0,00	-0,00	0,05	
Baré	3,07	6,21	3,37	0,00	5,47	-0,00	-0,00	0,00	
Tissi	8,54	8,27	4,32	0,00	0,06	-0,00	-0,00	0,00	
Dankui	4,45	6,18	2,64	0,00	0,49	-0,00	-0,00	0,00	
								100,00	

NOTES: *Arrondi au chiffre rond le plus proche

**N = nombre de ménages STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total

***Du fait que la moyenne a été arrondie, le pourcentage total est égal à 101.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

La consommation totale annuelle moyenne à Bougouré s'élevait à 632,8 kilos par ménage. La consommation du mil était secondaire en ce qui concerne le volume, mais la fréquence à laquelle il est consommé (nombre de ménages consommant du mil) était pratiquement équivalente à celle du sorgho blanc.

Dans la province des Hauts-Bassins, on constate que le village de Baré consomme très nettement du sorgho blanc. Au cours de la période d'étude de six mois, la consommation moyenne du sorgho blanc était de 374,94 kilos par ménage. Tous les ménages d'exploitants ont consommé une certaine quantité à la fois de sorgho blanc et de maïs. La seconde céréale préférée pour cette période était le maïs, suivi du mil et enfin du sorgho rouge. La consommation du maïs reflète la période au cours de laquelle les données ont été rassemblées et qui comprend la soudure et la période de la récolte. C'est au début de la période de la récolte que la plus grande quantité de maïs est consommée car c'est la première céréale à être récoltée. Il n'est pas possible de l'entreposer très longtemps et par conséquent il est consommé grillé directement dans le champ. A Baré, chaque céréale était consommée par au moins 86 pour cent des ménages.

La forte préférence pour la consommation du maïs était beaucoup moins prononcée dans le village de Tissé qui n'en a consommé que 184,22 kilos. La consommation de sorgho rouge et de sorgho blanc représentent respectivement 40,3 pour cent et 39 pour cent de toutes les céréales consommées à Tissé. A Dankui, les schémas de consommation ne sont pas tellement différents puisque 77,3 pour cent de la consommation est composée de ces deux céréales. Une différence évidente apparaît entre les deux villages lorsqu'on examine la consommation de maïs. Dankui a consommé près de huit (8) fois le volume de maïs consommé à Tissé, et pourtant le maïs ne joue toujours qu'un rôle mineur dans la consommation de céréales à Dankui (3,6 pour cent des céréales alimentaires consommées).

La situation des ménages d'exploitants en ce qui concerne les schémas de consommation et de production peut nous éclairer sur la capacité des exploitants à satisfaire leurs besoins alimentaires par leur propre production et par conséquent sur les choix faits par les exploitants entre les ventes et les échanges de céréales destinées à la consommation à domicile.

Dans les quatre (4) villages, il est évident que les exploitants consomment davantage qu'ils ne produisent. Il n'est pas possible de tirer

la même conclusion pour Baré du fait qu'aucune donnée n'est disponible. Les ménages d'exploitants consomment, dans tous les cas, plus de deux fois la quantité qu'ils produisent et, à Bougouré, la consommation dépasse cinq fois la production si l'on se base sur les chiffres globaux des villages (voir Tableau 4.14). La différence la plus importante de consommation et de récolte peut avoir résulté de la faible récolte de 1983-84 due au manque de précipitations opportunes dans cette région au cours de la saison agricole. Ce phénomène explique également les chiffres des autres villages pour la consommation/récolte annuelle. Néanmoins, il est évident que la consommation excède la production même dans les zones excédentaires du pays.

La présence d'aide alimentaire dans les schémas de consommation de céréales des ménages d'exploitants semble relativement peu importante dans ces villages. Il existe plusieurs raisons à cela, notamment les sous-estimations de consommation de ces céréales du fait de pressions sociales et la redistribution de ces céréales de moindre qualité au lieu de la production personnelle. Toutefois, les achats d'aide alimentaire ont été déclarés.

Afin de poursuivre la description de l'économie des ménages d'exploitants dans les villages échantillons, nous allons nous tourner à présent vers l'examen du comportement d'acquisition des céréales qui englobe l'achat de céréales et l'acceptation de ces dernières sous forme de cadeaux ou de paiements en nature.

4.4 ACQUISITION DES CEREALES: ACHATS

Après avoir examiné le comportement d'achat des exploitants dans les régions de Yatenga, de la Volta Noire et des Hauts-Bassins, il est possible de conclure que dans toutes les régions, les achats de céréales jouent un rôle important dans l'économie du ménage. Le volume de céréales acheté dépasse le volume vendu dans tous les villages, à l'exception de Baré. Cela est également vrai si nous étudions le volume des céréales vendues par unité d'équivalent consommation.

Le volume des céréales acheté à Mené dépasse celui des quatre (4) autres villages; les ménages d'exploitants de ce village ont acheté

TABLEAU 4.14
 CONSOMMATION DE CEREALES EN POURCENTAGE
 DE LA RECOLTE

Village	Consommation du village/Récolte*
Méné	2,47
Bougouré	5,45
Baré**	**
Tissi	2,89
Dankui	2,14
NOTES: *Total de la consommation de céréales dans chaque village/volume total de céréales récolte. **Il n'est pas possible de faire les calculs de Baré du fait de données incomplètes.	
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.	

30.339,70 kilos au cours de l'année. Si nous retirons le maïs acheté par les petits exploitants/commerçants, le volume total vendu s'élevait à 29.639,70 kilos, soit 117,06 kilos/UEC (voir Tableaux 4.15, 4.16 et 4.17). Le mil a été acheté par 95,45 pour cent des ménages échantillons. Le volume moyen par ménage acheteur était de 309,25 kilos. A Mené, le mil était également la céréale consommée en quantités les plus importantes. Les ménages de Mené ont consommé plus de quatre (4,48) fois le volume de mil acheté. Sur le total de 26.639,7 kilos achetés, 43,8 pour cent de ces céréales (mis à part le maïs) était du mil. L'importance du sorgho blanc dans la consommation (il se situe en seconde position) a également été illustrée par le schéma d'achat des villages. Le sorgho blanc est le second volume de céréales acheté à Mené.

Les achats d'assistance alimentaires à Mené sont plus importants que la quantité d'aide alimentaire consommée, ce qui laisse entendre que l'aide alimentaire pourra être redistribuée plus tard par l'intermédiaire de la participation des exploitants à des activités d'échange ou lors de cadeaux. Actuellement, les informations concernant cette possibilité ne sont pas disponibles. Les achats d'aide alimentaire américaine en sorgho à Mené s'élevaient à 2.767,50 kilos, alors que les chiffres de la consommation montrent que 45 kilos de céréales sont consommés par les membres de l'échantillon. Les achats de riz étaient minimes (3,8 pour cent) dans le schéma d'acquisition des ménages d'exploitants.

Le schéma d'achat de Tissi reflète également les schémas de consommation dans ce village. Environ 48 pour cent des céréales achetées à Tissi étaient du sorgho blanc consommé par 95 pour cent des ménages. Le sorgho blanc constitue une céréale de base favorite pour la consommation puisque 39 pour cent des céréales consommées étaient constitués par du sorgho blanc. L'importance de la consommation du sorgho rouge est similaire (40,3 pour cent). Le volume moyen annuel de sorgho rouge par ménage acheteur était de 337,14 kilos, comparé au volume annuel moyen des achats de sorgho blanc s'élevant à 393,41 (voir Tableau 4.17). Le sorgho rouge se plaçait en seconde position dans les achats de céréales à Tissi, qui est le village avec le deuxième volume d'achats de céréales enregistré. A Tissi, le volume de céréales acheté par unité d'équivalent consommation s'élevait à 98,82 kilos.

TABLEAU 4.15

ACHATS BRUTS ANNUELS DE CEREALES
TOUTES CULTURES CONFONDIJES
DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984

Achats bruts (kg)					
	N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
<u>VILLAGE</u>					
Méné	44,00	(26.639,70)* 30.339,70	689,54	502,19	29,28
Bougouré	41,00	18.419,60	449,26	360,70	17,78
Baré	45,00	15.107,10	335,71	391,82	14,58
Tissi	38,00	24.163,40	635,88	795,43	23,32
Dankui	40,00	15.575,50	389,39	377,65	15,03
All	208,00	103.605,00	498,10	519,01	100,00

NOTES: *Achats bruts sans le maïs.

N = nombre de ménages
SUM = total du village en kilos
MEAN = moyenne du village
STD = écart standard
PCTSUM = pourcentage total

TABLEAU 4.16	
VOLUME DE CEREALES ACHETES PAR UNITE D'EQUIVALENT CONSOMMATION	
Village	Achats/UEC*
Moné	119,88 (117,06)**
Bougouré	64,97
Baré	42,34
Tissi	98,82
Dankui	76,80
NOTES: *Volume total de céréales achetées dans chaque village/nombre total d'unités d'équivalent consommation.	
**Sans les commerçants de maïs.	
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.	

TABLEAU 4.17						
ACHATS BRUTS ANNUELS DE CEREALES PAR CULTURE DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984						
Achaats bruts (kg)						
		N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
VILLAGE	CULTURE					
Méné	SORROUG	6,00	432,84	72,14	77,36	0,42
	SORBLAN	40,00	8.493,02	212,33	148,96	8,20
	MIL	42,00	12.988,60	309,25	379,42	12,54
	MAIS	33,00	4.444,71	134,69	130,28	4,29
	RIZ	31,00	1.032,97	33,32	42,46	1,00
	CRS*	3,00	180,00	60,00	25,98	0,17
	USSORG*	22,00	2.767,50	125,80	75,64	2,67
Bougouré	SORROUG	2,00	59,01	29,50	5,96	0,06
	SORBLAN	39,00	9.347,79	239,69	259,11	9,02
	MIL	9,00	461,60	51,29	46,64	0,45
	MAIS	12,00	305,75	25,48	26,39	0,30
	RIZ	24,00	302,92	12,62	22,37	0,29
	CRS*	16,00	1.845,00	115,31	46,38	1,78
	USSORG*	35,00	6.097,50	174,21	130,21	5,89
Baré	SORROUG	29,00	7.549,02	260,31	248,30	7,29
	SORBLAN	16,00	2.068,59	129,29	117,91	2,00
	MIL	10,00	738,75	73,88	52,50	0,71
	MAIS	10,00	430,76	43,08	32,94	0,42
	RIZ	37,00	4.320,01	116,76	265,32	4,17
Tissi	SORROUG	26,00	8.765,66	337,14	499,48	8,46
	SORBLAN	30,00	11.802,30	393,41	529,39	11,39
	MIL	17,00	1.394,96	82,06	107,36	1,35
	MAIS	8,00	189,95	23,74	12,95	0,18
	RIZ	33,00	2.010,59	60,93	81,58	1,94
Dankuf	SORROUG	33,00	5.344,10	161,94	199,03	5,16
	SORBLAN	38,00	8.597,39	226,25	225,77	8,30
	MIL	13,00	1.000,63	76,97	90,79	0,97
	MAIS	9,00	543,20	60,36	57,70	0,52
	RIZ	14,00	90,17	6,44	9,98	0,09
Tous		637,00	103.605,00	162,65	251,96	100,00

NOTES: *CRS = Aide alimentaire des Catholic Relief Services/USSOEG: Aide alimentaire en sorgho.

N = nombre de ménages
SUM = total du village en kilos
MEAN = moyenne de village
STD = écart standard
PCTSUM = pourcentage total

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Le classement des villages restants en termes de volume total de céréales achetées et de volume acheté par UEC est le suivant: Bougouré se place troisième en volume total acheté et quatrième en volume acheté par unité d'équivalent consommation; Dankui est quatrième en volume total de céréales achetées et change de place avec Bougouré pour devenir troisième en volume acheté par UEC; Baré est placé en dernier dans les deux catégories. Il convient de noter que le village (Baré), dont le volume total de ventes est le plus important, présentait le volume total d'achats le moins important et le plus petit volume d'achats de céréales par unité d'équivalent consommation.

Toutefois, le schéma d'achat de Baré n'a pas reflété son comportement de consommation. Le sorgho rouge a composé le volume de céréales acheté le plus important et la consommation de sorgho rouge n'a représenté que le plus faible pourcentage du volume total de céréales consommées. Le pourcentage de ménages d'exploitants consommant du sorgho rouge (86 pour cent) est plus important que le pourcentage de ménages achetant du sorgho rouge (58 pour cent), ce qui signifie que les ménages d'exploitants non acheteurs mangent leur propre production de sorgho rouge ou ont reçu du sorgho rouge au cours d'échanges. Le sorgho rouge qui a été acheté peut avoir été utilisé pour la consommation ou pour le brassage du dolo. Les recherches réalisées ultérieurement révéleront si ce sorgho a été acheté, ainsi qu'on en a formulé l'hypothèse, en grande partie par les femmes qui préparaient le dolo. Les observations sur le terrain suggèrent que cela peut être exact et qu'un petit pourcentage de sorgho rouge acheté a été utilisé pour la consommation.

Les schémas d'achat de céréales à Bougouré et Dankui ont suivi les schémas de consommation de Mené et Tissi. La consommation de sorgho blanc à Bougouré a lieu dans tous les ménages et 92,8 pour cent des ménages ont acheté cette céréale. Le volume moyen des achats de sorgho blanc à Bougouré était le plus élevé de toutes les céréales avec 239,69 kilos. Il était suivi des achats de sorgho américain qui n'a pas été consommé à Bougouré et dont le volume était équivalent. Les ménages d'exploitants de Dankui ont consommé et acheté le volume le plus important de sorgho blanc par comparaison à toutes les autres céréales. Les achats de sorgho rouge en volume total et moyen par ménage acheteur se placent derrière ceux du sorgho blanc. Cette céréale a été achetée par 78,6 pour cent de tous les

ménages et consommée par 88 pour cent. La participation des ménages d'exploitants à l'achat de céréales alimentaires a été très élevée dans tous les villages. Dans pratiquement tous, la participation a approché les 100 pour cent (voir Tableau 4.18).

4.5 ACQUISITIONS DES CEREALES: QUANTITES RECUES

Le transfert de céréales entre ménages dans les villages ou entre eux est le résultat d'échanges de cadeaux, d'achats de céréales ou de paiements en céréales pour des services rendus. Le volume des céréales reçues dans les villages échantillons est légèrement plus faible que celui qui est donné, bien que le nombre de bénéficiaires (109) dépasse le nombre des distributeurs (84) pour l'échantillon dans son ensemble. Le pourcentage de ménages qui a reçu des céréales dans trois des villages (Tissi, Bougouré et Mené) était de 50 pour cent ou plus alors qu'environ 30 pour cent des ménages d'exploitants dans les deux villages restants (Baré, Dankui) étaient des bénéficiaires des transferts de céréales.

En examinant le Tableau 4.19, nous pouvons voir que 61,46 pour cent de toutes les céréales reçues par la totalité de l'échantillon ont été acquies par les villageois de Tissi qui ont également à l'origine de la quantité la plus importante de flux de céréales sous la forme de transferts. Dans le cas de quantités données, les villageois de Tissi ont écoulé 83,01 pour cent de toutes les céréales données dans tous les échantillons.

Le volume de céréales reçu s'est élevé à plus d'un tiers du volume des céréales consommées à Tissi. Soixante-quinze (75) pour cent de l'échantillon de Tissi a reçu des céréales et la moyenne du village pour les ménages bénéficiaires s'élevait à 294,91 kilos. En ce qui concerne le volume brut des céréales reçues, les villages peuvent être classés de la façon suivante, en commençant par le plus important: 1) Tissi, 2) Bougouré, 3) Mené, 4) Dankui. On ne constate aucune différence si l'on classe les villages en se basant sur le pourcentage des membres échantillons qui ont reçu ces céréales.

Il nous est impossible de faire des comparaisons en utilisant les données de Baré car les chiffres de volume donnés représentent des données rassemblées pour une période de cinq mois au lieu d'un an qui débute en juillet 1984 et s'achève le 30 novembre 1984. Nous pouvons toutefois faire

TABLEAU 4.18		
POURCENTAGE DES MENAGES PARTICIPANT A L'ACHAT DE CEREALES		
Village	Pourcentage de participants	Classement
Méné	100,00	1
Bougouré	97,60	2
Baré	90,00	5
Tissi	95,00	4
Dankui	95,20	3

Université du Michigan. La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4.19

QUANTITES ANNUELLES DE CEREALES RECUES
TOUTES CULTURES CONFONDUES
DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984

Quantités reçues (kg)					
	N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
<u>VILLAGE</u>					
Méné	22,00	1.817,16	82,60	106,30	12,62
Bougouré	28,00	1.893,91	67,64	103,33	13,16
Baré*	15,00	1.246,56	83,19	79,40	8,66
Tissi	30,00	8.847,24	294,91	384,67	61,46
Dankui	14,00	591,26	42,23	46,33	4,11
Tous	109,00	14.396,10	132,07	236,63	100,00
<p>NOTES: *Représente les données rassemblées pendant la période de juillet 1984-novembre 1984.</p> <p>N = nombre de ménages SUM = total du village en kilos MEAN = moyenne du village STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total</p>					
Université du Michigan. La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.					

un certain nombre d'observations. Au cours de cette période, 30 pour cent de l'échantillon a reçu des céréales et le volume reçu moyen s'élevait à 83,10 kilos. La période de rassemblement des données pour la quantité de céréales reçues à Baré comprend la soudure au cours de laquelle on pourrait s'attendre à ce que les transferts de céréales entre ménages soient élevés et, par conséquent, à ce que le volume de céréales reçues le soit aussi. Néanmoins, le village de Baré ne participe que peu à cette activité.

Les besoins en céréales au cours de cette période sont probablement moindres dans ce village que dans les autres du fait de ses excédents. L'obligation sociale de donner aux ménages moins nantis est peut-être moins forte dans ce cas. Cela correspondrait à la conclusion avançant qu'aucune céréale (bien que cela soit suspect) n'a été donnée en cadeau ou échangée ainsi qu'à l'hypothèse selon laquelle, dans les situations véritablement excédentaires, les biens de consommation durables et l'argent liquide deviennent des solutions de rechange importantes aux transferts de céréales entre ménages (voir Tableau 4.20).

Le volume total de quantités reçues par unité d'équivalent consommation montre que 36,18 kilos par UEC ont été reçus à Tissi, 7,18 kilos à Mané, 6,68 kilos à Boucouré et 2,92 kilos à Dankui (voir Tableau 4.21). Le classement reste inchangé par rapport à celui qui a été mentionné plus haut. Les volumes importants de céréales reçues et données à Tissi peuvent éventuellement refléter la composition démographique du village essentiellement musulman. Les descriptions saisonnières des activités d'écoulement ont été abordées par May, qui montre également que c'est en novembre qu'est reçu et donné le volume le plus important de céréales. Il suggère que ce maximum est représentatif du caractère islamique de ce village (voir Volume III, Document de Travail N°2).

Il convient à présent de résumer la situation nette de chacun des villages en ce qui concerne les schémas de comportement d'écoulement et d'acquisition des céréales. Nous allons étudier deux indices: les ventes nettes et les quantités données nettes.

4.6 VENTES ET QUANTITES DONNEES NETTES DE CEREALES

Aux fins de cette analyse, les ventes nettes sont définies comme les ventes brutes moins les achats bruts de céréales. Nous avons défini la

TABLEAU 4.20		
POURCENTAGE DE MENAGES RECEVANT DES DONS EN CEREALES OU DES PAIEMENTS EN NATURE		
Village	Pourcentage de participants	Classement
Méné	50,00	3
Bougouré	66,67	2
*Baré	30,00	*
Tissi	75,00	1
Dankui	33,30	4
NOTE: *Baré: les données ne sont disponibles que pour la période débutant en juillet 1984 et se terminant le 30 novembre 1984.		

TABLEAU 4.21

QUANTITES ANNUELLES DE CEREALES RECUES
PAR UNITE D'EQUIVALENT CONSOMMATION (kg/UEC)

Village	Quantités reçues/UEC*
Méné	7,18
Bougouré	6,68
Baré **	**
Tissi	36,18
Dankui	2,92

NOTES: *Volume total de céréales reçues dans chaque village/nombre total d'unités d'équivalent consommation.

**Données non disponibles pour les calculs.

situation de chaque village en nous basant sur les ventes globales annuelles nettes de céréales et sur un niveau déglobalisé, les ventes nettes de chaque céréale étant analysées séparément dans un village.

Nous avons constaté qu'au cours de la période d'étude d'un an, quatre des villages avaient des achats bruts plus élevés que les ventes brutes. Baré est le seul village présentant des ventes de céréales dépassant les achats et, de ce point de vue, c'est un village excédentaire. La valeur moyenne des ventes nettes pour Baré est de 297,88 kilos par ménage (voir Tableau 4.22).

Mené est le village présentant le déficit le plus important en volume total, en volume total par ménage et en volume total par UEC. Les achats dépassent les ventes de 28,465 kilos ². Cela ne signifie pas nécessairement que le village est dans une situation très difficile en ce qui concerne l'auto-suffisance alimentaire (bien que cela puisse être vrai), puisque les exploitants peuvent consommer une quantité suffisante de leur propre production. Cependant, on peut dire que les ventes de céréales jouent un rôle mineur par comparaison aux achats de céréales dans ce village.

Il n'existait pas de schéma logique montrant que les villages de la zone déficitaire avaient une position de ventes nettes plus négative que les villages excédentaires. Tissi avait la position nette négative la plus élevée avec -90,47 kilos/UEC. Les ventes nettes/UEC à Mené s'élèvent à -115,19. Le village restant de la région de la Volta Noire, Dankui, présente des ventes nettes se situant à -74,31 kilos par UEC et la position de Bougouré montre l'une des différences négatives les moins importantes entre les ventes et les achats. (-64,698 kilos/UEC) (voir Tableaux 4.23 et 4.24).

L'évaluation des quantités nettes données ou des quantités données moins les quantités reçues montre que les deux villages des régions déficitaires qui présentent des ventes nettes négatives présentent également des quantités données nettes négatives. A Mené, les quantités nettes par UEC s'élevaient à -5,29 kilos par unité d'équivalent consommation et à Bougouré à -4,57. Dans la zone excédentaire de la Volta Noire, les deux villages ont des quantités données nettes positives et la quantité de céréales données dépasse celle des céréales données. A Tissi, la quantité de

² Sans le maïs.

TABLEAU 4.22					
VENTES ANNUELLES NETTES DE CEREALES TOUTES RECOLTS CONFONDUES DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984					
Ventes nettes (en kilos)					
	N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
<u>VILLAGE</u>					
Méné	44,00	-(28.465,00) -29.165,00	-662,83	492,32	41,78
Bougouré	42,00	-18.344,00	-436,77	361,19	26,28
Baré	50,00	14.894,20	297,88	1.361,26	-21,34
Tissi	39,00	-22.121,00	-567,19	807,94	31,59
Dankui	40,00	-15.070,00	-376,75	379,34	21,59
Tous	215,00	69.805,00	-324,67	876,29	100,00
NOTES: N = nombre de ménages SUM = total du village en kilos MEAN = moyenne du village STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total					
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.					

TABLEAU 4.23	
VOLUME DES VENTES NETTES DE CEREALES PAR UNITE D'EQUIVALENT CONSOMMATION	
Village	Ventes nettes/UEC*
Méné	-115,19
Bougouré	-64,698
Baré	41,74
Tissi	-90,47
Dankui	-74,31

NOTE: *Volume total de ventes nettes dans chaque village/nombre total d'unités d'équivalent consommation dans chaque village.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4.24						
VENTES ANNUELLES NETTES DE CEREALES PAR CULTURE DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984						
Ventes nettes (kilos)						
		N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
VILLAGE	CULTURE					
Méné	SORROUG	6,00	- 432,84	- 72,14	77,36	0,62
	SORBLAN	40,00	- 8.460,60	-211,52	149,82	12,12
	MIL	42,00	-12.585,00	-299,65	373,05	18,03
	MAIS	33,00	- 3.744,70	-113,48	91,99	5,36
	RIZ	31,00	- 993,77	- 32,06	43,72	1,42
	CRS*	3,00	- 180,00	- 60,00	25,98	0,26
	USSORG*	22,00	- 2.767,50	-125,80	75,64	3,96
Bougouré	SORROUG	2,00	- 59,01	- 29,50	5,96	0,08
	SORBLAN	40,00	- 9.307,50	-232,69	256,06	13,33
	MIL	10,00	- 433,70	- 43,37	50,60	0,62
	MAIS	12,00	- 305,75	- 25,48	26,39	0,44
	RIZ	24,00	- 295,92	- 12,33	22,18	0,42
	CRS*	16,00	- 1.845,00	-115,31	46,38	2,64
	USSORG*	35,00	- 6.097,50	-174,21	130,21	8,74
Baré	SORROUG	47,00	13.960,60	297,03	766,22	-20,00
	SORBLAN	26,00	2.454,73	94,41	467,08	- 3,52
	MIL	16,00	- 292,90	- 18,31	93,52	0,42
	MAIS	23,00	3.032,96	131,87	244,37	- 4,34
	RIZ	37,00	- 4.261,20	-115,17	265,26	6,10
Tissi	SORROUG	30,00	- 7.680,20	-256,01	492,95	11,00
	SORBLAN	36,00	-11.345,00	-315,13	507,99	16,25
	MIL	19,00	- 1.097,30	- 57,75	113,48	1,57
	MAIS	8,00	- 189,95	- 23,74	12,95	0,27
	RIZ	53,00	- 1.808,50	- 54,80	72,32	2,59
Dankui	SORROUG	33,00	- 5.200,10	-157,58	203,81	7,45
	SORBLAN	38,00	- 8.235,80	-216,73	226,02	11,80
	MIL	13,00	- 1.000,60	- 76,97	30,79	1,43
	MAIS	9,00	- 543,20	- 60,36	57,70	0,78
	RIZ	14,00	- 90,17	- 6,44	9,98	0,13
Tous		698,00	-69.805,00	-100,01	345,35	100,00
<p>NOTES: *CRS = Aide alimentaire des Catholic Relief Services USSORG = Aide alimentaire américaine en sorgho</p> <p>N = nombre de ménages SUM = total du village en kilos MEAN = moyenne du village STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total</p>						
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.						

céréales donnée par UEC est de 23,50 kilos et la valeur de Dankui est 3,6 fois moindre avec 6,52 kilos par UEC (voir Tableau 4.25 et 4.26).

Nous allons maintenant faire un bref résumé de la récolte pour 1983-84 et du cheptel au début de l'étude. On parle du cheptel, parce qu'il représente une importante source de revenus qui peut se substituer aux ventes de céréales disponibles aux ménages.

4.7 PRODUCTION DES CEREALES: LA RECOLTE

Il est possible d'examiner la situation relative de chaque village en ce qui concerne la production de céréales en observant les chiffres de la récolte de céréales par unité d'équivalent consommation. Dans ce cas, on utilise l'unité d'équivalent consommation pour mesurer la taille du ménage. Du fait que nous n'abordons pas la question du potentiel de production, nous avons pensé que cette mesure, plutôt que les unités d'équivalent production, est plus appropriée pour l'analyse descriptive.

La récolte moyenne par ménage était plus élevée dans le village de Baré (2,775,57 kilos/ménage) (voir Tableau 4.27). Baré présente également la valeur la plus élevée de production par unité d'équivalent consommation (381,206 kilos) (voir Tableau 4.28). La récolte de Mené se plaçait seconde en volume total et en volume par UEC, ce dernier s'élevant à 147,39 kilos par UEC. La récolte de céréales à Mené était environ cinq fois supérieure à celle de Bougouré. La valeur de la récolte totale par UEC de Dankui et Tissé se situe dans un éventail de dix kilos. C'est entre ces deux villages situés dans l'ancienne Volta Noire que l'on constate la plus petite différence dans le volume de céréales récoltées.

Une analyse du volume récolté par culture dans chaque village montre que c'est Mené qui récolte la plus grande quantité de mil, suivi du sorgho blanc. Bougouré présente le classement opposé en volume de céréales récoltées; le volume de sorgho blanc récolté est environ deux fois plus important que celui du mil (voir Tableau 4.29).

A Baré, la récolte des céréales reflète les schémas de commercialisation et de consommation. La céréale le plus volontiers vendue est le sorgho rouge qui représente également le volume le plus important de céréales récoltées. Le sorgho blanc, le plus volontiers consommé, se place second en volume de céréales récoltées.

TABLEAU 4.25					
QUANTITES ANNUELLES NETTES DE CEREALES DONNEES TOUTES RECOLTES CONFONDUES DECEMBRE 1983 A NOVEMBRE 1984					
Quantités nettes (en kilos)					
	N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
<u>VILLAGE</u>					
Méné	28,00	-1.341,50	- 47,91	115,46	- 42,15
Bougouré	31,00	-1.296,30	- 41,82	105,67	- 40,73
Baré*	15,00	-1.246,60	- 83,10	79,40	- 39,17
Tissi	39,00	5.745,37	147,32	469,73	180,51
Dankui	27,00	1.321,77	48,95	109,41	41,53
Tous	140,00	3.182,78	22,73	275,37	100,00
<p>NOTES: *Le calcul des quantités nettes à Baré utilise les données pour la période de juillet 1984 à novembre 1984.</p> <p>N = nombre de ménages SUM = total du village en kilos MEAN = moyenne du village STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total</p>					
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.					

TABLEAU 4.26	
VOLUME ANNUEL NET DE CEREALES DONNEES PAR UNITE D'EQUIVALENT CONSOMMATION (en kilos/UEC)	
Village	Quantités nettes/UEC*
Méné	-5,30
Bougouré	-4,572
Baré**	**
Tissi	23,50
Dankui	6,52
<p>NOTES: *Volume total des quantités nettes données dans chaque village/nombre total d'unité d'équivalent consommation.</p> <p>**Données non disponibles pour le calcul d'une mesure comparable pour une période d'un an..</p>	
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.	

TABLEAU 4.27
 RECOLTE DE 1983-1984
 TOUTES RECOLTES CONFONDUES

Récolte (en kilos)					
	N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
<u>VILLAGE</u>					
Méné	41,00	37.319,20	910,22	1.109,24	16,87
Bougouré	42,00	8.016,59	190,87	202,66	3,62
Baré	49,00	136.003,00	2.775,57	2.524,11	61,48
Tissi	38,00	21.247,10	559,13	835,38	9,61
Dankui	39,00	18.619,70	477,43	900,91	8,42
Tous	209,00	221.206,00	1.058,40	1.716,73	100,00
NOTES: N = nombre de ménages SUM = total du village en kilos MEAN = moyenne du village STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total					
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.					

TABLEAU 4.28
 RECOLTE DE 1983-84 PAR UNITÉ
 D'EQUIVALENT CONSOMMATION (en kilos/UEC)

Village	Récolte/UEC*	Classement
Méné	147,39	2
Bougouré	28,27	5
Baré	381,21	1
Tissi	86,90	3
Dankui	76,15	4

NOTE: *Récolte de céréales totale du village en kilos/Nombre total d'unités d'équivalent consommation dans le village.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4.29
RECOLTE DE 1983-1984
PAR CULTURE

Récolte						
		N	SUM	MEAN	STD	PCTSUM
VILLAGE	CULTURE					
Méné	SORBLAN	17,00	9.089,46	534,67	642,60	6,29
	MIL	31,00	24.724,40	797,56	991,72	17,12
	MAIS	1,00	7,85	7,85	0,00	0,01
Bougouir�	SORBLAN	40,00	5.141,41	128,54	174,69	3,56
	MIL	40,00	2.850,49	71,26	63,74	1,97
	MAIS	1,00	7,85	7,85	0,00	0,01
Baré	SORROUG	13,00	23.731,80	1.825,52	1.695,02	16,43
	SORBLAN	14,00	17.985,90	1.284,71	967,18	12,45
	MIL	9,00	9.976,50	1.108,50	1.477,54	6,91
	MAIS	11,00	16.091,50	1.462,86	1.169,86	11,14
Tissi	SORROUG	17,00	10.393,70	611,39	972,00	7,20
	SORBLAN	9,00	2.526,35	280,71	263,51	1,75
	MIL	15,00	5.068,70	337,91	315,04	3,51
Dankui	SORROUG	14,00	7.887,14	563,37	1.365,54	5,46
	SORBLAN	20,00	4.783,64	239,18	212,74	3,31
	MTL	20,00	3.579,64	178,98	192,90	2,48
	MAIS	4,00	496,60	124,15	87,58	0,34
	RIZ	1,00	78,40	78,40	0,00	0,05
Tous		277,00	144.421,00	521,38	901,66	100,00

NOTES: N = nombre de ménages
SUM = total du village en kilos
MEAN = moyenne du village
STD = écart standard
PCTSUM = pourcentage total

Les préférences en matière de consommation et de commercialisation pour le sorgho rouge à Tissi correspondent au volume de sorgho rouge récolté dans ce village. Le volume de sorgho rouge vendu à Tissi représente environ 10 pour cent du volume récolté. Néanmoins, la récolte de Dankui, est moins représentative de ces schémas. Un volume absolu plus important de sorgho blanc a été consommé et vendu alors que le volume de sorgho rouge était le volume de céréales récolté le plus important. Du fait de la participation à la commercialisation de céréales était si basse à Dankui (7 pour cent), il est difficile d'en conclure quoi que ce soit en ce qui concerne la relation entre les schémas de comportement de production et de ventes. Ce que nous trouvons à Dankui, et qui n'existe dans aucun des quatre autres villages, c'est une récolte de riz (78,4 kilos). Dans cette région, où le climat se prête davantage à la production de riz, certains ménages ont diversifié leurs activités de production et ont inclus la riziculture.

4.8 CHEPTEL DE BOVINS ET PETITS RUMINANTS

Il existe certains points communs entre les régions lorsqu'on examine les données sur le bétail. Ces données, qui ont été utilisées pour réaliser cette analyse ont été rassemblées au début de la période de l'étude. Cette période de recensement a été choisie parce qu'il semblait que le bétail détenu à ce moment serait représentatif du potentiel d'une nouvelle répartition des activités des ménages pour la période de l'analyse. Dans la région septentrionale du pays, le nombre de bovins (c'est-à-dire les boeufs et les vaches) ne diffère que peu dans les deux villages. Les ménages échantillons de Mené détiennent cinquante-trois têtes et Bougouré cinquante-six.

Le nombre de bovins dans la région de la Volta Noire est le double de celui du Yatenga. On pense que la tendance en matière de propriété de bétail est inverse. De façon typique, la région du Nord du pays est considérée comme ayant le plus grand nombre de bovins par kilomètre carré. Bien que nous ne disposions pas de chiffre comparable, on pourrait s'attendre, en se basant sur les tendances précédemment identifiées, à trouver un plus grand nombre de bovins dans les régions du Nord. Il est possible que le nombre de bovins ait beaucoup diminué dans cette région au

cours des dernières années du fait des récoltes de céréales médiocres. Lorsque cela se produit, les exploitants dépendent davantage de la vente des animaux et sur les envois de fonds pour satisfaire leurs besoins d'argent liquide. Toutefois, nous ne disposons pas de données d'une année sur l'autre sur le cheptel des bovins et cette hypothèse ne peut donc être vérifiée. Il nous faut également mentionner que la concentration de bovins par kilomètre carré peut ne pas être en général si élevée dans cette région du pays que dans les parties septentrionales du Burkina Faso où résident les éleveurs Peul.

C'est le village de Baré qui détient le plus grand nombre de bovins. Ceux-ci se répartissent également entre les vaches et les bœufs dans toutes les tranches d'âge (voir Tableau 4.30). Les bovins sont un signe de richesse, outre le fait qu'ils assurent la sécurité de ces exploitants. Ils ne sont que rarement vendus, à moins que l'exploitant ne se trouve dans une situation critique.

Par ailleurs, à Baré, les petits ruminants constituent une valeur plus aisément disponible. Baré est le village qui compte le nombre le moins élevé de petits ruminants. Nous étudierons ultérieurement de manière plus approfondie les raisons de cet état de choses. On peut supposer que le nombre de petits ruminants moins important à Baré comparé à la région du Nord est dû à de nombreuses ventes de ruminants l'année précédente.

La récolte de 1982/83 à Baré n'était pas aussi abondante que les années passées et par conséquent, les exploitants ont pu avoir vendu leur moutons et leurs chèvres pour satisfaire leurs besoins de consommation. Du fait de l'absence de données d'une année sur l'autre sur le cheptel, nous ne pouvons envisager cette hypothèse. Toutefois, nous pouvons identifier les propriétaires de petits ruminants dans notre échantillon, puis identifier les caractéristiques de ces ménages afin de déterminer le rôle des petits ruminants comme possibilité alternative d'investissements producteurs de revenus dans chacune des régions.

La composition des petits ruminants à Baré (qui englobe à la fois les moutons et les chèvres) penche vers les chèvres puisque 68 pour cent des petits ruminants possédés sont des chèvres. A Dankui, les petits ruminants possédés sont également divisés entre les chèvres et les moutons. Tissi a environ 100 moutons ou chèvres de plus que Baré ou Dankui. A mesure que l'on se rapproche du Nord, la tendance se confirme. On y possède davantage

TABLEAU 4.30

CHEPTEL .. PAR SEXE ET AGE: CHEPTEL AU PREMIER RECENSEMENT

		Boeufs 0-5 ans.	Boeufs 5-10 ans.	Boeufs 10+ ans.	Vaches 0-5 ans.	Vaches 5-10 ans.	Vaches 10+ ans.	Tous	TOTAL***
N**	Méné	6	4	0	5	3	0	18	138
	Bougouré	9	3	1	3	2	0	18	
	Bare	14	13	3	4	2	2	38	
	Tissi	12	4	4	6	6	1	33	
	Dankui	12	6	0	6	7	0	31	
SUM	Méné	9	23	0	12	9	0	53	478
	Bougouré	20	9	10	6	11	0	56	
	Bare	36	27	5	41	35	4	148	
	Tissi	39	14	9	17	22	9	110	
	Dankui	40	15	0	21	35	0	111	
MEAN*	Méné	2	5	0	2	3	0	3	3
	Bougouré	2	3	10	2	6	0	3	
	Bare	3	2	2	10	18	2	4	
	Tissi	3	4	2	3	4	9	3	
	Dankui	3	3	0	4	5	0	4	
STD**	Méné	1	10	0	2	3	0	5	4
	Bougouré	1	2	0	1	6	0	3	
	Bare	2	1	1	13	18	0	6	
	Tissi	3	1	2	2	2	0	2	
	Dankui	2	1	0	2	6	0	3	
PCT-SUM**	Mean	2	5	0	3	2	0	12	101
	Bougouré	4	2	2	1	2	0	11	
	Bare	8	6	1	9	7	1	32	
	Tissi	8	3	2	4	5	2	24	
	Dankui	8	3	0	4	7	0	22	
NOTES: *Arrondi au chiffre rond le plus proche									
**N = nombre de ménages STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total									
***Du fait que la moyenne a été arrondie, le pourcentage total de tous les villages est égal à 101.									
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.									

de petits ruminants et les troupeaux contiennent davantage de moutons que de chèvres. Les moutons représentent 64,8 pour cent des petits ruminants détenus à Mené et 58,1 pour cent à Bougouré (voir Tableaux 4.31, 4.32 et 4.33).

TABLEAU 4.31
POURCENTAGE DE MONTONS ET DE CHEVRES DANS CHAQUE VILLAGE

Village	Moutons(%)*	Chèvres(%)*	Nombre total de petits ruminants
Méné	64,80	35,20	284
Bougouré	58,33	41,67	241
Baré	31,90	68,10	141
Tissi	56,30	43,70	238
Dankui	52,70	47,30	146

NOTE: *Pourcentages du nombre total de petits ruminants détenus dans chaque village.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4.32

CHEPTEL DE MOUTONS - VENTILE PAR SEXE ET AGE: CHEPTEL AU PREMIER RECENSEMENT

Mouton:		Agneau 0-1 ans.	Agneau 1-2 ans.	Brebis 2-5 ans.	Brebis 5-10 ans.	Brebis 10+ ans.	Béleir 2-5 ans.	Bélier 5-10 ans.	Bélier 10+ ans.	TOUS	TOTAL***
N**	Mené	25	23	14	0	0	3	3	0	68	186
	Bougouré	4	2	13	2	0	20	1	0	42	
	Baré	3	2	1	1	0	3	0	0	10	
	Tissi	12	6	8	3	0	14	2	1	46	
	Dankui	5	1	3	1	0	6	3	1	20	
SUM	Mené	68	58	35	0	0	9	14	0	184	580
	Bougouré	8	4	33	5	0	89	1	0	140	
	Baré	13	12	4	3	0	13	0	0	45	
	Tissi	35	18	19	14	0	39	6	3	134	
	Dankui	36	1	11	1	0	20	7	1	77	
MEAN*	Mené	3	3	3	0	0	3	5	0	17	94
	Bougouré	2	2	3	3	0	4	1	0	15	
	Baré	4	6	4	3	0	4	0	0	21	
	Tissi	3	3	2	5	0	3	3	3	22	
	Dankui	7	1	4	1	0	3	2	1	19	
STD**	Mené	2	1	2	0	0	2	4	0	11	63
	Bougouré	1	1	3	2	0	3	0	0	10	
	Baré	3	0	0	0	0	4	0	0	7	
	Tissi	4	3	2	6	0	2	1	0	18	
	Dankui	9	0	4	0	0	2	2	0	17	
PCT-SUM**	Méné	6	6	3	0	0	1	1	0	17	52
	Bougouré	1	0	3	0	0	8	0	0	12	
	Baré	1	1	0	0	0	1	0	0	3	
	Tissi	3	2	2	1	0	4	1	0	13	
	Dankui	3	0	1	0	0	2	1	0	7	

NOTES: *Arrondi au chiffre rond le plus proche
 **N = nombre de ménages STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total
 ***Du fait que la moyenne a été arrondie, le pourcentage total de tous les villages est égal à 101.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 4.33

CHEPTEL DE CHEVRES - PAR SEXE ET AGE: CHEPTEL AU PREMIER RECENSEMENT

Chèvres:	Chevreau 0-1 ans.	Chevreau 1-2 ans.	Bouc 2-5 ans.	Bouc 5-10 ans.	Bouc 10+ ans.	Chèvre 2-5 ans.	Chèvre 5-10 ans.	Chèvre 10+ ans.	TOUS	TOTAL ***
N**										
Méné	12	8	2	0	0	14	1	0	37	166
Bougouré	1	2	7	1	1	16	0	0	28	
Bare	9	3	4	1	0	16	5	0	38	
Tissi	9	3	9	0	2	11	4	0	38	
Dankui	9	3	4	2	0	7	0	0	25	
SUM										
Méné	27	18	3	0	0	50	2	0	100	470
Bougouré	1	6	16	1	2	75	0	0	101	
Bare	26	5	6	1	0	44	13	0	96	
Tissi	29	12	18	0	11	28	6	0	104	
Dankui	26	8	9	5	0	21	0	0	69	
MEAN*										
Méné	2	2	2	0	0	4	2	0	12	74
Bougouré	1	3	2	1	2	5	0	0	14	
Bare	3	2	2	1	0	3	3	0	14	
Tissi	3	4	2	0	6	3	2	0	20	
Dankui	3	3	2	3	0	3	0	0	14	
STD**										
Méné	1	2	1	0	0	3	0	0	7	47
Bougouré	0	1	2	0	0	5	0	0	8	
Bare	2	1	1	0	0	2	2	0	8	
Tissi	2	3	1	0	4	2	1	0	13	
Dankui	2	2	3	2	0	2	0	0	11	
PCT-SUM**										
Mean	3	2	0	0	0	5	0	0	10	46
Bougouré	0	1	2	0	0	7	0	0	10	
Bare	2	1	1	0	0	4	1	0	9	
Tissi	3	1	2	0	1	3	1	0	11	
Dankui	2	1	1	0	0	2	0	0	6	
NOTES: *Arrondi au chiffre rond le plus proche										
**N = nombre de ménages STD = écart standard PCTSUM = pourcentage total										
***Du fait que la moyenne a été arrondie, la pourcentage total pour tous les villages est égal à 101.										
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.										

CHAPITRE CINQ

LE MODELE DE REPONSE A COURT TERME DE L'EXCEDENT COMMERCIALISE

5.1 Suppositions

Le modèle d'excédent commercialisé présenté ici est basé sur un certain nombre d'hypothèses que nous allons maintenant définir. Les résultats des estimations empiriques du modèle seront présentés dans une section ultérieure.

Nous allons tout d'abord définir l'écoulement de la production en utilisant l'identité suivante:

$$(1) \text{ HARV} = \text{GSKGY} + \text{AMIGIV} + \text{CONSUM} + \text{STORAGE}$$

La production de la récolte (HARV) peut être écoulée de quatre (4) façons. Le ménage peut vendre ses céréales (GSKGY), les donner sous la forme de cadeaux ou de paiements en nature en échange de services rendus (AMIGIV); elles peuvent également être consommées (CONSUM) ou entreposées (STORAGE).

Puisque le modèle à présenter est un modèle de réponse à court terme de l'excédent commercialisé au Burkina Faso, notre première hypothèse avancera que la production (HARV) est exogène ou fixe pour la période d'un an de l'étude.

Nous ne supposons pas, comme le fait Haessel, que la consommation et les ventes ne font que se compléter. Nous sommes d'accord avec Dennis L. Chinn lorsqu'il dit que, si l'on considère que la consommation et les ventes ne sont que des compléments, on "néglige le choix supplémentaire qui s'offre à l'exploitant, à savoir simplement ajouter (ou soustraire) aux stocks existants." (Chinn, 1976, p. 583).

Notre seconde hypothèse avance que les dépenses en nature font l'objet de contrats et par conséquent, ne réagissent pas aux changements de prix et de production. Le fait que les dépenses en nature de céréales représentent un pourcentage élevé de la récolte, parfois plus important que celui des ventes de céréales, laisse supposer que cette variable pourra jouer un rôle de premier ordre dans l'explication du comportement de vente des exploitants. L'échange de céréales est un moyen possible de redistribution

entre les exploitants, ce qui empêche la participation au marché. Il s'effectue pour une série de raisons, notamment les obligations sociales et le paiement de services rendus.

Ces échanges sont des fonctions de variables stochastiques telles que les décès, les naissances, les mariages, les précipitations (qui déterminent en partie le besoin de main-d'oeuvre et de variables non stochastiques telles que les fêtes religieuses annuelles reconnues et fêtées et les cérémonies pour les rites de passage. Par conséquent, on estime que les céréales données/échangées doivent être considérées comme un facteur dans le modèle déterminant la réponse de l'excédent commercialisé des ménages.

L'entreposage (STORAGE) est également considéré comme une variable indépendante du modèle. Il peut être pris comme un reste positif ou négatif ou calculé comme stock final.

5.2 DEFINITION DE L'EXCEDENT COMMERCIALISE

La quantité de céréales vendues (GSKGY) est prise comme mesure de l'excédent commercialisé:

$$(2) MS + GSKGY$$

et on suppose que l'excédent commercialisé est une fonction des variables suivantes:

$$(3) MS = GSKGY (HARV, PRICES, AMIGIV, STORAGE)$$

Trois autres variables seront utilisées dans l'évaluation empirique du modèle. SUMCEQD est utilisé comme indice de la taille de la famille; SUMCEQD est le nombre d'unités d'équivalent consommation par ménage. CATSREQ et TOTCASHE seront également inclus. CATSREQ est une mesure pondérée des bovins et des petits ruminants appartenant à chaque ménage au début de l'étude. TOTCASHE est le nombre total d'hectares plantés en cultures de rapport pour chaque ménage. Ces deux dernières variables ont été utilisées comme indices des possibilités alternatives de création de liquidités.

Nous allons maintenant examiner brièvement l'aspect consommation de notre modèle. Nous sommes également intéressés par l'étude de la réponse de la consommation aux prix annuels moyens des céréales (PRICE), à la production de céréales (HARV) et au nombre d'unités de consommation

(SUMCEQD) dans le ménage. Nous supposons que la consommation est fonction de ces trois variables. Il sera important de comparer la réponse de l'excédent commercialisé et la réponse de la consommation dans le ménage en ce qui concerne ces variables.

Afin de simplifier la terminologie, nous allons définir le modèle de base à court terme de l'excédent commercialisé de la façon suivante:

$$(4) G = g(H, P, A, E, S)$$

où $G = GSKGY$, soit les ventes annuelles brutes en kilos
 $H = HARV$, soit le volume de céréales récoltées
 $P = PRICE$, soit le prix moyen des céréales
 $A = AMIGIV$, soit la valeur du volume de céréales données ou échangées
 $E = STORAGE$, soit le stock final de céréales entreposées
 $S = SUMCEQD$, soit le nombre d'unités d'équivalent consommation.

Le modèle de consommation peut être défini de la façon suivante:

$$(5) C = f(H, P, S)$$

où $C = CONSUM$, soit la consommation annuelle de céréales
 $H = HARV$, soit le volume de céréales récoltées
 $P = PRICE$, soit le prix moyen des céréales
 $S = SUMCEQD$, soit le nombre d'unités d'équivalent consommation.

L'estimation de ce modèle nous donnera l'élasticité des prix à court terme de l'offre d'excédent commercialisé, soit

$$(6) p = \frac{G}{P} \frac{P}{G}$$

ainsi que l'élasticité des résultats à court terme de l'excédent commercialisé, soit

$$(7) h = \frac{G}{H} \frac{H}{G}$$

5.3 HYPOTHESES

Nous allons maintenant présenter les hypothèses que nous avons formulées en ce qui concerne les réponses en matière de prix et de production de l'excédent commercialisé et de la consommation à court terme. Ces hypothèses ont été formulées pour les ménages vendant des céréales. Enumérons d'abord celles qui s'appliquent à la réaction à court terme de l'excédent commercialisé:

- (1) Le volume des céréales vendues (GSKGY) par le ménage augmentera si le prix des céréales (PRICE) augmente.
- (2) Une augmentation de la production de la récolte (HARV) entraînera une augmentation du volume des céréales vendues (GSKGY).
- (3) Il existe une relation négative entre la valeur du volume des céréales données (AMIGIV) et le volume des céréales vendues (GSKGY).
- (4) On suppose qu'à mesure que le nombre d'unités de consommation augmente (SUMCEQD), le volume de céréales vendues diminue (GSKGY).
- (5) On suppose que les deux sources alternatives de création de liquidités (CASTREQ, TOTCASHE) ont une relation négative par rapport aux ventes de céréales (GSKGY). A mesure que la disponibilité de sources alternatives de création de liquidités augmente, les ventes de céréales diminuent.

Les hypothèses que nous avons formulées pour notre équation de consommation sont les suivantes:

- (1) Le prix des céréales a une relation négative avec la consommation de céréales.
- (2) Il existe une relation positive entre la production et la consommation. Une augmentation de la production entraînera une augmentation de la quantité de céréales consommées.
- (3) Lorsque les exigences de la famille augmentent, par conséquent, lorsque le nombre d'unités d'équivalent consommation augmente, la consommation augmente elle aussi.

5.4 ESTIMATIONS

L'objectif de cette étude a consisté à déterminer les facteurs qui influencent l'offre d'excédent commercialisé de céréales au Burkina Faso. Le modèle qui a été présenté dans la section précédente a été utilisé pour estimer les équations pour l'excédent commercialisé. Les variables utilisées dans l'analyse étaient GSKGY, HARV, SUMCEQD, AVYPR, AMIGIV, TOTCASHE et CATSREQ. On a supposé que STORAGE représentait le reste.

La variable dépendante, ou GSKGY, est le volume total (en kilos) de céréales vendues par le ménage pendant la période allant de décembre 1983 à novembre 1984. Les céréales incluses dans la mesure composite, de même que dans les autres variables définies à partir des autres céréales, comprennent le sorgho rouge, le sorgho blanc, le mil, le fonio, le maïs, le riz et l'assistance alimentaire. En combinant ces céréales en une seule

mesure, nous supposons qu'elles se remplacent les unes les autres au lieu de se compléter.

La variable dépendante (GSKGY) doit être expliquée par cinq variables indépendantes dont la première est la production de céréales (HARV). Cette variable consiste en un volume total de céréales récoltées au cours de la campagne agricole 1983-84. Six des céréales précédemment mentionnées (à l'exclusion de l'aide alimentaire) sont incluses dans cette variable.

Il est également supposé que la taille du ménage est un facteur influençant la quantité de céréales vendues. C'est pour cette raison que la seconde variable, SUMCEQD, est incluse dans l'analyse. Cette variable est une mesure pondérée du nombre d'unités d'équivalent consommation dans chacun des ménages. (Voir Appendice I.) Nous pensons que puisque cette variable est une mesure pondérée, elle reflète plus exactement la composition des ménages que les mesures par habitant qui comptent également chaque individu, quels que soient leur âge et/ou leur sexe.

La troisième variable indépendante dans l'analyse est AVYPR, ou prix moyen de vente des céréales par ménage. Aux fins de cette analyse, le prix sera considéré comme exogène et indépendant de la quantité de production.

AMTGIV est la quatrième variable de notre modèle. Comme nous l'avons expliqué plus tôt, il s'agit d'une variable mesurant la valeur de la quantité de céréales données au cours de la période allant de décembre 1983 à novembre 1984.

STORAGE est pris comme reste. Il ne sera pas explicitement traité dans ce document.

Nous sommes également intéressés par l'étude de la relation qui existe entre la quantité de céréales consommées et le prix annuel moyen des céréales (PRICE), la production de céréales (HARV) et la taille de la famille (SUMCEQD). Pour cette raison, nous estimerons également une équation pour les activités de consommation du ménage. Il convient de se souvenir que l'ensemble de données pour la consommation est incomplet du fait de la courte période pour laquelle les données ont été rassemblées à Baré. Par conséquent, l'équation de consommation n'est estimée que pour quatre des villages échantillons: Mené, Tissi, Dankui et Bougouré.

On trouvera au Tableau 5.1 les résultats des régressions ordinaires par la méthode des moindres carrés des excédents commercialisés. Tous les modèles ont été estimés pour le sous-groupe de vendeurs de céréales. Les

estimations pour l'échantillon dans son ensemble seront effectuées dans des analyses ultérieures car on ne disposait pas de suffisamment de temps pour apporter les corrections nécessaires dues aux déformations qui se produisent si les modèles sont estimés pour l'échantillon dans son ensemble.

La réponse de l'excédent commercialisé des vendeurs de céréales dans les cinq villages a été estimée dans les modèles 1A à 4A. Du fait de variations considérables des variables dépendantes entre les ménages vendeurs de céréales, nous avons estimé les équations logarithmique du second degré. En utilisant cette forme, nous obtenons des variables qui sont normalement réparties.

$$(1) \text{ GSKGY} = \beta_0 + \beta_1 \text{HARV} + \beta_2 \text{SUMCEQD}$$

: (A) estimé pour les vendeurs de tous les villages

$$(2) \text{ GSKGY} = \beta_0 + \beta_1 \text{HARV} + \beta_2 \text{SUMCEQD} + \beta_3 \text{PRICE}$$

: (A) estimé pour les vendeurs de tous les villages

$$(3) \text{ GSKGY} = \beta_0 + \beta_1 \text{HARV} + \beta_2 \text{SUMCEQD} + \beta_3 \text{PRICE} + \beta_4 \text{AMTGIV}$$

: (A) estimé pour les vendeurs de tous les villages

$$(4) \text{ GSKGY} = \beta_0 + \beta_1 \text{HARV} + \beta_2 \text{SUMCEQD} + \beta_3 \text{PRICE} + \beta_4 \text{AMTGIV} \\ + \beta_5 \text{CATSREQ} + \beta_6 \text{TOTCASHE}$$

: (A) estimé pour les vendeurs dans tous les villages

Le modèle de consommation (Tableau 5.2) est également estimé sous une forme logarithmique. Toutefois, il convient de se souvenir que cette équation a été estimée pour l'échantillon de vendeurs de céréales dans quatre des villages au lieu de cinq. Nous avons exclu Baré du fait de données incomplètes.

$$(5) \text{ CONSUM} = \beta_0 + \beta_1 \text{HARV} + \beta_2 \text{SUMCEQD} + \beta_3 \text{PRICE}$$

: (A) estimé pour les vendeurs de tous les villages

On pourra trouver aux Tableaux 5.1 et 5.2 les estimations d'équation logarithmique du premier degré. Les coefficients représentent les élasticités constantes puisque les équations sont du premier degré. Nous ferons allusion à ces équations tout au long de l'analyse suivante. Puisque nous nous intéressons à l'identification de ces variables qui ont une influence sur la décision de l'exploitant de vendre des céréales, l'étude de ces variables sera présentée en premier.

TABLEAU 5.1

FONCTION DE L'EXCEDENT COMMERCIALISE: ESTIMATIONS DES COEFFICIENTS
D'EQUATION LOGARITHMIQUE DU PREMIER DEGRE

Variable dépendante	Variables indépendantes								
GSKGY (N=86)	INTERCEPT*	HARV*	SUMCEQD*	PRICE*	AMTGIV*	CATSREQ*	TOTCASHE*	R ² **	Adj R ²
Modèle 1:	-,6643 (-,746)	,8237 (7,303)	-,0521 (-,0,12)					,4032 (28,378)	,3890
2A	,7300 (,566)	,7889 (6,895)	-,0429 (-,259)	-,2843 (-,1,486)				,4187 (19,926)	,3977
3A	1,3757 (1,028)	,7061 (5,659)	-,0502 (-,306)	-,2524 (-,1,324)	-,0531 (-,1,605)			,4364 (15,872)	,4089
4A	1,3275 (0,927)	,7063 (5,425)	-,0579 (-,329)	-,2551 (-,1,26)	-,0494 (-,1,337)	-,0125 (-,094)	,0100 (,223)	,4368 (10,340)	,3945

NOTES: *Les statistiques "t" figurent entre parenthèses.

**Les valeurs "F" figurent entre parenthèses.

N = nombre d'observations.

Université du Michigan. La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 5.2

FONCTION DE CONSOMMATION: ESTIMATIONS DES COEFFICIENTS
D'EQUATION LOGARITHMIQUE DU PREMIER DEGRE

Variable dépendante	Variables indépendantes					
CONSUM*** (N=39)	INTERCEPT*	HARV*	SUMCEQD*	PRICE*	R ² **	Adj R ²
Modèle 5A	4,8081 (15,197)	,2496 (3,911)	,1802 (1,901)	+,0538 (,382)	,2497 (3,993)	,1872

NOTES: *Les statistiques "t" figurent entre parenthèses.

**Les valeurs "F" figurent entre parenthèses.

***Estimations pour quatre villages -- n'inclut pas Baré.

N = nombre d'observations.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

5.5 RESULTATS DES ESTIMATIONS: EXCEDENT COMMERCIALISE

Dans nos modèles, l'excédent commercialisé est défini comme la quantité de céréales vendues. Dans notre premier modèle nous supposons que la quantité de céréales vendues est fonction de la production des récoltes des années précédentes (1983-84) et du nombre d'unités d'équivalent consommation dans un ménage.

Nous avons constaté que ces variables expliquent une grande partie de la variation dans les ventes brutes de céréales au Burkina Faso. Lorsqu'on procède à l'estimation de l'équation pour les vendeurs de céréales, notre modèle est significatif au niveau 0,01 et explique environ 40 pour cent de la variation dans les ventes brutes de céréales. La production ou la récolte est significative au niveau 0,01 et l'élasticité de la production de l'excédent commercialisé est de 0,82. Dans ce modèle, nous avons également constaté que le nombre d'unités d'équivalent consommation dans un ménage n'a pas un effet significatif au niveau 0,01 sur le volume de céréales vendues.

Si nous élargissons notre modèle pour inclure à la fois la production et le prix ainsi que les unités d'équivalent consommation, nous pouvons alors envisager le second modèle. Pour le sous-groupe de vendeurs de céréales, cette régression est également significative au niveau d'importance 0,01.

Néanmoins, le prix n'est pas significatif au niveau 0,01, alors que la production est hautement significative à ce niveau. Le fait que le prix ne soit pas significatif suggère que ceux qui vendent agissent essentiellement pour répondre au niveau de production atteint au moment de la récolte de l'année précédente. Environ 40 pour cent de la variation des ventes brutes de céréales des vendeurs de céréales sont expliqués par ces variables.

Les deux modèles précédents n'abordaient pas directement la question de l'écoulement des céréales par l'intermédiaire de transactions dans les ménages, entre ménages et entre villages. Si, toutefois, nous souhaitons examiner la possibilité que le montant de céréales transférées est important dans la décision de vente du ménage d'exploitants, nous devons introduire explicitement cette variable dans notre modèle. Nous étudierons ultérieurement la possibilité que les transferts de céréales soient considérés comme une variable endogène plutôt qu'exogène. Pour des analyses futures, nous émettrons l'hypothèse que la quantité de céréales

transférées est fonction de la production de céréales, du prix moyen des céréales et de certaines autres variables socio-économiques et démographiques. Nous proposons l'utilisation d'un système d'équation simultané afin d'évaluer la réaction de l'excédent commercialisé des ménages lorsqu'on considère que la quantité de céréales transférées est endogène.

On estime que cette dernière variable est importante pour l'analyse du comportement de ventes des exploitants du fait du volume véritable des céréales échangées de cette manière. Si l'on s'intéresse aux demandes compétitives de l'utilisation de céréales dans un pays où la production de céréales est insuffisante pour la population indigène, il sera très important d'examiner les schémas d'échanges de céréales. Nous pouvons identifier, grâce à l'inclusion de cette variable dans l'analyse, les facteurs qui existent en relation avec la quantité de céréales vendues.

Pour le moment, toutefois, les résultats préliminaires présentés seront basés sur la supposition que la quantité de céréales transférées est exogène. L'équation de ventes a été évaluée avec les variables indépendantes suivantes: récolte, prix moyen annuel, nombre total d'unités d'équivalent consommation dans le ménage et valeur de la quantité de céréales transférées par le ménage. Il s'agit là du modèle trois (3).

La relation qui existe entre les ventes de céréales des ménages vendeurs et la valeur de la quantité de céréales données est significative au niveau 0,11 et liée négativement aux ventes. Les ménages vendeurs répondent de façon positive aux augmentations de production alors que le coefficient de HARV est significatif au niveau 0,01. Nous constatons également que PRICE est significatif, mais seulement au niveau 0,19. Il a une relation négative avec les ventes brutes. Ces résultats étayent également l'hypothèse selon laquelle les vendeurs vendent parce qu'ils ont un niveau de production qui leur permet d'écouler ce qui peut être considéré comme des céréales "excédentaires".

La relation négative évaluée dans les modèles deux et trois est contradictoire avec l'hypothèse de comportement des vendeurs de céréales. Nous étudierons ultérieurement ce résultat de manière plus approfondie; néanmoins, pour le moment, nous souhaitons apporter quelques explications à ces faits.

Il est possible d'expliquer une réaction de prix négative de la façon suivante: les exploitants ont besoin d'argent liquide dans la période qui suit la récolte et choisissent par conséquent de vendre leurs céréales à ce moment-là. Cette période qui suit la récolte coïncide avec la période de faibles prix des céréales et les exploitants vendent les céréales lorsque le prix de celles-ci est au plus bas. Les exploitants ne vendent pas nécessairement leurs céréales lorsque les prix sont les plus élevés car il manquent "d'excédent" ou même d'entrepôt de subsistance pour les céréales.

Les ménages vendeurs de céréales peuvent se diviser en deux sous-groupes. Le premier groupe est composé de vendeurs de petits volumes de céréales. Ces vendeurs peuvent réagir de la façon décrite ci-dessus. Pour ce groupe de vendeurs de petits volumes, on suppose qu'il existe une relation négative entre le volume de céréales vendues et le prix de ces céréales. Le second sous-groupe, composé de vendeurs de volumes importants de céréales, vend un pourcentage de céréales plus élevé en réaction à une augmentation du prix des céréales. L'échantillon sera ventilé et les équations appropriées évaluées pour tester ces hypothèses ultérieurement.

Certains économistes ont avancé une autre explication à la réaction négative des ménages agricoles aux prix. Dans le cas de l'agriculture de subsistance, le ménage participe au marché en tant que consommateur et producteur. L'effet des changements de prix se répercutent donc dans le domaine des activités de production et de consommation du ménage. Il est alors possible de décomposer un changement de prix de céréales en un effet de substitution et un effet de revenu. L'effet de substitution est généralement considéré comme négatif; une augmentation (diminution) du prix d'une denrée (céréales) impliquerait une diminution (augmentation) de la consommation de cette denrée. Toutefois, par l'effet de revenu, une augmentation (diminution) du prix d'une denrée entraînera, s'il s'agit d'une denrée normale, une augmentation (diminution) de la consommation de cette denrée. Dans le cas d'une augmentation de prix, si l'effet de revenu compense l'effet de substitution, le ménage commercialise une plus petite partie de ses céréales. L'augmentation de prix des denrées aboutit à une diminution de la quantité vendue.

Nous ne pourrions pas évaluer cette hypothèse immédiatement, mais celle-ci fera néanmoins l'objet d'une étude à travers la formulation d'un modèle

de production du ménage qui permettra de tenir compte des effets de revenu et de substitution d'un changement de prix.

Le modèle trois (3) fera également l'objet d'une réévaluation dans le cadre d'un système simultané d'équations. Cela nous apportera des détails sur la réaction des exploitants aux variables mentionnées plus haut.

Il a été estimé que la décision de vendre des céréales peut être influencée par deux facteurs supplémentaires. Du fait que les exploitants ne sont pas seulement confrontés au choix de vendre ou de ne pas vendre leurs céréales, il convient de considérer les autres sources de création de liquidités. Celles-ci englobent la vente de cultures de rapport et la vente de bovins et/ou de petits ruminants. Il a été décidé que ces variables (ventes de cultures de rapport, de bovins et/ou de petits ruminants) devaient être incluses dans l'analyse. Le quatrième modèle élargit le troisième et comprend une mesure pondérée du nombre de bovins et de petits ruminants au premier recensement. Cela représente le cheptel disponible pour l'écoulement au cours de l'année agricole qui suit. En outre, la superficie totale de cultures de rapport cultivées pour chaque ménage a été prise comme mesure de la disponibilité d'une source alternative de création de liquidités.

Dans le modèle quatre (4), aucun de ces facteurs n'était significatif au niveau 0,01. Il peut y avoir plusieurs raisons à cela. Il est possible que ces variables présentent une variabilité élevée de leur importance saisonnière, ce qui n'apparaît pas dans le modèle global d'un an. S'il fallait réévaluer les équations, pour des périodes particulières, de la vente de bovins, de petits ruminants et de cultures de rapport, on suppose qu'au cours de certaines périodes, l'effet de ces sources alternatives de création de liquidités serait important.

Il est également possible que l'on puisse développer des mesures plus exactes de l'influence des sources alternatives de création de liquidités. Au lieu d'utiliser le cheptel de départ de bovins et de petits ruminants pour mesurer une source alternative de création de liquidités, il est possible d'utiliser une mesure de la liquidation du cheptel. La seconde mesure peut poser un problème car les diminutions de cheptel peuvent également être dues à des raisons non commerciales telles que la mort des animaux ou au fait que les exploitants ne se "rappellent" pas bien. Une autre possibilité de formulation des possibilités de création de liquidités

à partir de l'utilisation de cultures de rapport consiste à faire usage de la valeur des cultures de rapport vendues au lieu de la mesure de superficie de cultures de rapport précédemment mentionnée.

En résumé, si nous supposons que l'excédent commercialisé du ménage d'exploitant est égal à la quantité de céréales vendues sur le marché et que la quantité ou valeur de céréales transférées par des circuits non commerciaux est exogène au système de même que la production, la consommation et les modifications de cheptel, nous pouvons tirer certaines conclusions à partir de nos modèles.

Tout d'abord, il est possible de dire que la récolte ou la production totale est la variable qui influence la quantité de céréales vendues dans l'échantillon et dans le groupe de vendeurs. Cette variable est hautement significative dans toutes les versions des modèles. L'élasticité de production de l'excédent commercialisé est positive dans tous les cas, sauf un.

L'élasticité de prix de l'excédent commercialisé est calculé uniquement dans le cas où PRICE était significatif au niveau 0,01. En utilisant ce critère, nous n'avons pas pu calculer une élasticité de prix puisque les résultats montraient que les ménages d'exploitants vendeurs de céréales ne réagissaient pas aux prix et par conséquent nous n'avons pas calculé les élasticités de prix pour ce groupe.

Si l'on considère le volume important de céréales transférées par des circuits non commerciaux, il convient de soulever la question du caractère exogène de AMTGIV. Si l'on suppose que cette variable est exogène, la présente analyse sert de guide exact pour identifier les facteurs qui influencent la vente de céréales. Si, par ailleurs, ces montants ne correspondent pas à des variables économiques telles que le prix et la production et si, de surcroît, ils influencent les ventes de céréales (de façon directe et indirecte par le biais des prix et de la production), il conviendra alors d'estimer un système simultané.

Les travaux préliminaires, exprimés par les modèles trois et quatre suggèrent que pour les vendeurs de céréales, la relation qui existe entre la valeur des céréales transférées et le volume de céréales vendues n'est pas significative au niveau 0,01.

L'inclusion des deux mesures de possibilités alternatives de création de liquidités ne nous a pas permis de tirer des conclusions positives quant

aux effets de ces variables sur les ventes de céréales. Dans les analyses ultérieures de la question de la réaction à court terme de l'excédent commercialisé au Burkina Faso, des mesures améliorées de ces possibilités de création de liquidités seront utilisées.

5.6 RESULTATS DE L'ESTIMATION: CONSOMMATION

Les variables utilisées dans l'estimation de l'équation de la consommation sont CONSUM, HARV, SUMCEQD et PRICE. CONSUM représente la consommation annuelle de céréales dans chaque ménage; les autres variables ont déjà été définies.

L'équation estimée s'est avérée significative au niveau 0,01 avec un R au carré de 0,2497. HARV et SUMCEQD se sont révélés tous deux liés de façon positive à la consommation annuelle. HARV était significatif au niveau 0,01. SUMCEQD et PRICE n'étaient pas significatifs au niveau 0,01. Il a été conclu qu'un niveau de 0,1 était adéquat pour le nombre d'unités d'équivalent consommation ou SUMCEQD.

On estime que l'effet d'une modification de 1 pour cent dans le nombre d'unités d'équivalent consommation entraînera un changement de 0,18 pour cent dans la consommation. La consommation du ménage réagit également positivement à des changements de production. L'estimation de paramètre de la variable de production est de 0,2496. Il est supposé que l'absence de réaction au prix de la part des ménages d'exploitants est le résultat de leur besoin constant de céréales, notamment dans la zone déficitaire.

La réaction à la production suggère qu'une partie de l'augmentation de la production est affectée à la consommation des céréales. Il s'agit là d'un pourcentage relativement important de l'augmentation de la production par rapport aux réactions à la production des ventes de céréales.

5.7 RESULTATS DE L'ESTIMATION: PROPENSION MARGINALE A COMMERCIALISER

Les résultats de l'estimation de la propension marginale au modèle de commercialisation sont extrêmement significatifs au niveau 0,01 et expliquent 37 pour cent de la variation de la propension marginale à commercialiser (voir Tableau 5.3). Dans ce cas, il est important de noter que le modèle nous montre que la production est liée de façon positive à la

TABLEAU 5.3

PROPENSION MARGINALE A COMMERCIALISER: ESTIMATIONS DES COEFFICIENTS
D'EQUATIONS LOGARITHMIQUES DU PREMIER DEGRE

Variable dépendante	Variables indépendante				
MPM (N=86)					
MPM	INTERCEPT*	HARV*	HARV2*	R ² **	Adj R ²
Modèle 6A	3,6629 (16,386)*	,0008 (5,168)	-3,4 -08 (2,614)	,3746 (25,158)	,3597
<p>NOTES: *Les statistiques "t" figurent entre parenthèses. **Les valeurs "F" figurent entre parenthèses. ***Estimation pour quatre villages -- n'inclut pas Baré. N = nombre d'observations.</p>					
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.					

propension marginale à commercialiser. Lorsque la production augmente, la propension marginale à commercialiser augmente également. Toutefois, cette augmentation ne se fait pas à un taux constant ou croissant, mais plutôt à un taux décroissant; alors que la production augmente, le taux auquel la propension marginale à commercialiser augmente est inférieure à celui de l'augmentation de la production.

Cela suggère que lorsque la production augmente, le pourcentage de l'augmentation de la production consacrée à la consommation augmente puisque, comme l'illustre le modèle, la propension marginale à commercialiser est négative. Ces résultats correspondent clairement aux conclusions du modèle de consommation.

CHAPITRE SIX

CONCLUSIONS

Les recherches de ce rapport se sont concentrées sur l'identification de la réaction des exploitants aux changements d'un certain nombre de variables politiques. De façon plus spécifique, nous avons examiné la réaction de l'excédent commercialisé du groupe de ménages d'exploitants qui vend des céréales au cours de la période d'un an allant de décembre 1983 à novembre 1984. Nous avons également présenté, pour compléter cette analyse de la réaction de l'excédent commercialisé, les résultats de l'analyse de la consommation réalisée pour quatre des cinq villages.

La principale conclusion de ce rapport est que le sous-groupe des vendeurs de céréales réagit davantage aux changements de production. Un changement de 1 pour cent dans la production aboutit à une modification de 0,82 pour cent dans la quantité de céréales vendues dans notre modèle de base (1). Il convient toutefois de noter que cette réaction n'est pas une réponse proportionnelle à un changement de production; on ne commercialise pas la totalité de l'augmentation de la production.

Nos conclusions n'étaient pas l'hypothèse que les vendeurs de céréales réagissent à court terme au prix. Le prix ne s'est pas révélé être une variable significative des modèles de l'équation de l'excédent commercialisé.

Alors que nous élargissons notre étude en englobant les méthodes alternatives pour obtenir de l'argent liquide, l'aspect saisonnier de notre analyse a pris de l'importance. A l'évidence, afin de pouvoir pleinement évaluer le caractère adéquat du choix de l'exploitant entre les denrées à vendre, il convient de diviser la période d'un an en "saisons de commercialisation" adéquates. Les compensations ou le coût d'opportunité de la vente d'une denrée changent au cours d'une période d'un an. Nous estimons que pour comprendre la réaction de l'excédent commercialisé des exploitants, il est nécessaire d'examiner les différentes solutions qui se présentent aux exploitants au moment où a été fait le choix de vendre les céréales.

Examinons maintenant le rôle des transferts de céréales. En supposant que les transferts de céréales (le volume de céréales données) sont exogènes, nous sommes arrivés à la conclusion que cette utilisation

alternative des céréales, bien que non significative au niveau 0,01, était significative à un niveau plus élevé que celui des prix (au niveau 0,11 pour les transferts, par comparaison au niveau 0,19 pour les prix); le signe négatif sur cette variable indique des utilisations de céréales qui sont en compétition.

L'utilisation des céréales dans les transferts est en concurrence avec le choix des ménages de vendre ses céréales sur le marché. Il convient de se souvenir que l'importance de la relation (au niveau 0,01) n'est pas prouvée par cette analyse; par conséquent, nous ne pouvons pas à présent déclarer quoi que ce soit quant à l'importance de l'utilisation des céréales dans les transferts lorsque l'exploitant décide de commercialiser ses céréales.

Les recommandations de politique générale qui peuvent être formulées pour l'heure sont limitées par l'ampleur de cette analyse. Compte tenu des suppositions avancées précédemment, nos résultats suggèrent que c'est par l'intermédiaire de la production que l'on peut affecter de la manière la plus directe le choix de commercialisation d'un exploitant. La plus grande élasticité de réaction a été associée avec la production. A court terme, cela suggère que le volume de céréales récoltées joue un rôle important dans le choix de vendre. Par conséquent, si les exploitants disposent d'un volume "suffisant" de céréales, ils sont alors prêts à les vendre. La motivation qui pousse les exploitants à vendre n'est pas remise en question; il semble que la capacité à vendre ait davantage d'importance.

Cela correspond aux conclusions anthropologiques de Constance McCorkle qui suggère qu'il existe une hiérarchie de comportement de commercialisation (voir Volume III, Rapport de recherches N°1). La commercialisation des céréales n'a pas lieu à moins qu'il n'y ait véritablement un "excédent". Les exploitants qui participent au marché lorsque survient une augmentation de la production commercialisent plus de 80 pour cent de cette augmentation puisqu'ils ont déjà dépassé le niveau "d'excédent" prédéterminé et la réaction est relativement importante par rapport à celle du prix.

Les politiques affectant le prix sont considérées dans cette analyse comme étant moins effectives en comparaison de celles qui étayeraient une augmentation de la production disponible à l'exploitant à court terme. Il convient de répéter que les résultats n'examinent pas la réaction à long

terme et par conséquent qu'il n'est pas possible d'étudier dans ce contexte la réaction de l'offre aux prix. Il se peut qu'à long terme, la production ou l'offre ne réagissent pas aux prix. Toutefois, nous n'avons pas envisagé ce problème. Nous avons constaté qu'à court terme (un an), la réaction de l'excédent commercialisé à un changement de prix n'est pas important ou que les ventes de céréales à court terme ne réagissent pas de manière significative à des changements de prix. Par conséquent, il est difficile de formuler des recommandations en ce qui concerne les politiques de prix en utilisant ce cadre d'analyse. Néanmoins, nous pouvons souligner qu'à court terme, la décision d'un exploitant de commercialiser ses céréales est le résultat direct du volume de production disponible dans le ménage, alors que le prix qui prévaut n'a pas de signification empirique.

BIBLIOGRAPHIE

- Bardhand, Kalpana. "Price and Output Response of Marketed Surplus of Foodgrains: A Cross Sectional Study of Some North Indian Villages." American Journal of Agricultural Economics 52 (1970): 51-61.
- Behrman, J.R. Supply Response in Underdeveloped Agriculture: A Case Study of Four Major Agricultural Crops in Thailand, 1937-1963. Northland-Holland (Amsterdam), 1968.
- Bhattacharya, D.K. "Marketed Surplus of Foodgrains in a Dynamic Linear Expenditure System: A Study on Indian Agriculture." University of Leicester Discussion Paper No. 20 (September 1980).
- Chinn, Dennis. "The Marketed Surplus of a Subsistence Crop: Paddy Rice in Taiwan." American Journal of Agricultural Economics (August 1976): 583-587.
- Falcon, Walter P. "Farmer Response to Price in a Subsistence Economy: The Case of West Pakistan." American Economic Review Papers and Proceedings. 54 (May 1964): 580-591.
- Haessel, Walter. "The Demand for Agricultural Commodities in Ghana: An Application of Nonlinear Two-Stage Least Squares with Prior Information." American Journal of Agricultural Economics 58 (May 1976): 3341-345.
- Haessel, Walter. "The Price and Income Elasticities of Home Consumption and Marketed Surplus of Foodgrains." American Journal of Agricultural Economics (February 1975): 111-115.
- Institut National d'Education de Haute Volta. Géographie de la Haute Volta. (Paris: EDICEF, 1981).
- Johnston, J. Econometric Methods. New York: McGraw Hill, 1972.
- Laclavé, Georges. Atlas de la Haute-Volta. (Paris: Editions Jeune Afrique, 1975).
- May, Charles. "Farm Level Grain Security in Burkina Faso." Master's Thesis. University of Michigan, Ann Arbor, 1985. (Also Research Report No. 2, Volume III, The Dynamics of Grain Marketing in Burkina Faso; CRED, University of Michigan, 1987.)
- McCorkle, Constance. "Pride, Preference and Practice: Farmers' Grain Disposal Decisions in a Burkinabé Community." The Dynamics of Grain Marketing in Burkina Faso, Volume III, Research Report No. 1. (Ann Arbor, MI: CRED, University of Michigan, 1987).
- Nerlove, Marc. The Dynamics of Supply: Estimation of Farmers' Response to Price. (Baltimore: The John Hopkins Press, 1958).

- Sherman, Jacqueline. Grain Markets and the Marketing Behavior of Farmers: A Case Study of Manga, Upper Volta. Ph.D. Dissertation, University of Michigan, Ann Arbor, 1984.
- Toquero, Zenaida, Bart Duff, Teresa Anden-Lacsina, and Yujiro Hayanii. "Marketable Surplus Functions for a Subsistence Crop: Rice in the Philippines." American Journal of Agricultural Economics (November 1975): 705-709.
- Yotopoulos, Pan A., Lawrence J. Lau, and Wu-Long Lin. "Microeconomic Output Supply and Factor Demand Functions in the Agriculture of the Province of Taiwan." American Journal of Agricultural Economics (May 1976): 333-340.
- The World Bank. Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action. (Washington, D.C.: World Bank, 1981).
- The World Bank. Toward Sustained Development in Sub-Saharan Africa: A Joint Program of Action. (Washington, D.C.: World Bank, 1981).

APPENDICE 1

Poids des équivalents consommation

Sexe/âge	0-4	5-9	10-15	16
Homme	,2	,5	,75	1
Femme	,2	,5	,7	,75

SOURCE: Sherman, J. 1984, pg. 106.

Unité d'équivalent consommation (par personne) = nombre de mois présent/12x poids approximatif de la table ci-dessus (selon l'âge et le sexe de la personne).

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION
DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME III

DOCUMENT DE TRAVAIL 4

COMPORTEMENT RELATIF AUX VENTES DE CEREALES DANS LES FAMILLES
D'EXPLOITANTS DE QUATRE VILLAGES DU BURKINA FASO

CHRISTOPHER R. PARDY

Elaboré pour
Purdue University Farming Systems
Unit of the Semi-Arid Food Grain Research and Development Program
(USAID: AFR-C-1472)

et

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
LISTE DES TABLEAUX	v
1. INTRODUCTION	1
1.1 La toile de fonds	2
2. METHODOLOGIE	5
2.1 Le mode d'étude	5
2.2 Les éléments variables.	6
3. RESULTATS ET DISCUSSION.	9
3.1 Ventes annuelles de céréales.	9
3.2 Analyse de regression	19
3.3 Comportement saisonnier	30
4. CONCLUSIONS ET IMPLICAITONS STRATEGIQUES	37
ANNEXE	39
REFERENCES CITEES.	41

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tables</u>	<u>Page</u>
1. Ventes brutes annuelles de céréales par village	10
2. Dissankuy: Moyenne des ventes annuelles brutes de céréales des ménages producteurs et non-producteurs de coton	12
3. Nédogo, Poédogo, et Diapangou: Moyenne des ventes annuelles brutes des cultures commerciales et vivrières.	13
4. Ventes brutes annuelles de céréales par niveau de richesse. . .	15
5. Ventes annuelles brutes de céréales ventilées par culture pour quatre villages du Burkina Faso.	16
6. Récolte de céréales pour quatre villages du Burkina Faso, 1983.	18
7. Modèles de regression utilisés pour expliquer la variation des ventes annuelles de céréales.	21
8. Nédogo: Résultats de la regression des trois modèles utilisés pour expliquer la variation des ventes annuelles de céréales	23
9. Dissankuy: Résultats de la regression pour les trois modèles utilisés pour expliquer la variation des ventes annuelles de céréales	24
10. Poédogo: Résultats de la regression pour les trois modèles utilisés pour expliquer la variation des ventes annuelles de céréales	25
11. Diapangou: Résultats de la regression pour les trois modèles utilisés pour expliquer la variation des ventes annuelles de céréales	26
12. Poédogo: Résultats de la regression pour les trois modèles utilisés pour expliquer la variation des ventes annuelles de riz.	29
13. Poédogo and Diapangou: Résultats de regression pour les trois modèles utilisés pour expliquer la variation des ventes annuelles autres que les ventes de riz	31
14. Ventes brutes de céréales ventilées par trimestre pour quatre villages du Burkina Faso.	33
15. Ventes brutes de céréales ventilées par trimestre pour chaque groupe de richesse	35

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

Les recherches entreprises dans l'ouest africain sur le comportement des ménages agricoles, en matière de commercialisation des céréales, suscitent une attention croissante. L'importance de l'interaction constatée entre la politique de commercialisation des cultures vivrières et la sécurité alimentaire est apparue depuis les graves vagues de sécheresse du début des années 70.

L'une des questions-clés de la recherche sur la commercialisation des céréales a trait au comportement des ménages agricoles qui vendent des céréales. Formuler une politique efficace exige au préalable de saisir les composantes entourant ces ventes. Une fois ces composantes cernées, il est dès lors possible d'élaborer une politique visant à encourager l'augmentation des surplus commercialisés au niveau du secteur primaire et, par conséquent, d'accroître la sécurité alimentaire.

Il est deux variables économiques qu'une telle politique peut tenter d'influencer: les prix et la production. Dans le premier cas, il suffirait de concevoir des programmes qui permettent d'exercer une influence sur les prix payés aux producteurs. Il y a lieu de noter que le gouvernement du Burkina Faso s'efforce déjà de le faire, par l'entremise de son office de commercialisation. Mais il est également un fait que les efforts déployés pour influencer les prix à la production et prévenir la flambée des prix à la consommation s'avèrent souvent coûteux pour le gouvernement. La nécessité et l'efficacité de ces interventions sur le marché, constituent d'importantes mesures à cerner.

Les politiques qui affectent la production peuvent entraîner des interventions au niveau de la recherche et de la vulgarisation. La mise au point de technologies requiert des investissements dont le but, à long terme, est d'augmenter la production agricole. Par contre les programmes de vulgarisation cherchent généralement à stimuler l'adoption de méthodes qui ont déjà fait leurs preuves pour accroître la production dans le court terme.

Faire intervenir les pouvoirs publics au niveau des prix et de la production, par le biais de subventions gouvernementales et de main d'oeuvre spécialisée, équivaut à enclencher un double mécanisme, qui est compétitif. Comprendre l'influence exercée par les prix et les extrants sur le comportement des ventes à la production pourrait contribuer à une meilleure affectation des ressources qui, au demeurant, sont limitées.

Cette analyse a pour objectif¹ d'identifier les facteurs qui influencent les ménages lors des ventes de céréales. Ceci constitue une première démarche vers l'élaboration de politiques susceptibles d'accroître la quantité de céréales vivrières commercialisées par les agriculteurs au Burkina Faso.

Le rapport est divisé en quatre chapitres. Le premier offre un aperçu des quatre villages où il a été procédé à des recherches. Le second décrit la méthodologie suivie pour la collecte des données ainsi que les variables utilisés dans l'analyse. Le troisième est consacré aux résultats obtenus ainsi qu'à une discussion de l'analyse, elle-même divisée en deux parties: l'une examine le comportement des ventes annuelles de céréales, l'autre le comportement des ventes intra-annuelles. Le quatrième et dernier chapitre est axé sur les conclusions et l'impact des politiques.

1.1 LA TOILE DE FONDS

L'analyse présentée ici a trait à quatre des villages ciblés dans le cadre de l'étude entreprise par la FSU/SAFGRAD: Nédogo, Poédogo, Dissankuy et Diapangou. Ces villages ont été abondamment décrits par ailleurs, de même que l'ensemble des données utilisées dans cette analyse (FSU/SAFGRAD 1982; Lan, et al. 1983; Ohm, Nagy, Pardy 1984). Des informations générales concernant chaque village sont brièvement indiquées ci-après.

¹ La recherche sur le terrain, décrite dans le présent rapport, a été entreprise sous l'égide de l'université Purdue par la FSU/SAFGRAD ou section de recherches des systèmes agricoles du programme de développement et de recherche des céréales vivrières dans les zones semi-arides, et financée par l'Agence américaine pour le développement international (AFR-C-1472). L'analyse a été effectuée à l'université du Wisconsin par le bureau des programmes agricoles internationaux et co-financé dans le cadre d'une sous-traitance, en collaboration de l'USAID, contrat (AFR-0243-C-00-2063-00) et du Centre de recherche sur le développement économique, de l'université du Michigan.

Nédogo est situé dans la région du Plateau central à quelque 30 kilomètres au nord-ouest de Ouagadougou. En raison des fortes pressions démographiques exercées, les périodes de mises en jachère se sont trouvées écourtées, ce qui a eu pour résultat d'amoinrir la fertilité des sols. Le régime annuel des pluies à Nédogo varie entre 700 et 800 mm. L'assolement est dominé par les céréales, principalement par le petit mil (soit 57% des terres cultivées), suivi du sorgho blanc (21%). L'arachide constitue la principale culture de rapport à Nédogo (Lang, et al. 1983).

Poédogo est situé dans la partie méridionale du Plateau central près de Manga où se trouve un actif marché céréalier. Les précipitations annuelles dans ce village sont de l'ordre de 800 à 900 mm. A l'instar de Nédogo, la culture des céréales est pratiquée sur la plupart des terres mises en valeur (92%); toutefois, les sorghos et plus particulièrement le sorgho blanc y occupent une place relativement plus importante. Les arachides représentent la principale culture non céréalière.

Dissankuy est situé dans la région relativement fertile de la Volta Noire, à environ 120 kilomètres au nord de Bobo-Dioulasso. Les superficies cultivables sont moins limitées que sur le plateau central et les rendements plus élevés en ce qui concerne la culture des céréales. Les chutes de pluies annuelles varient entre 800 à 900 mm; la culture cotonnière occupe environ 15% des terres (Lang, et al. 1983). Les cultures non céréalières incluent les arachides et les noix bambara bien que la première l'emporte sur la seconde (Lang 1984).

Le village de Diapangou, où les précipitations annuelles sont de l'ordre de 700 à 800 mm, est situé dans une région où les terres arables sont abondantes, c'est-à-dire à l'est de Ouagadougou et à quelque 25 kilomètres de Fada. La culture itinérante est pratiquée dans ce village (FSU/SAFGRAD 1982), de même que la culture associée du mil et du sorgho blanc, le mil dominant dans la proportion d'environ 75 à 90% (Lang 1984). L'arachide constitue, par ailleurs, la plus importante des cultures non céréalières (Lang, et al.1983).

CHAPITRE 2 METHODOLOGIE

2.1 LE MODE D'ETUDE

Dans les villages de Nédogo, de Poédogo et de Dissankuy les données ont été collectées auprès de 30 ménages sélectionnés au hasard. A Diapangou, 30 ménages ont également été choisis au hasard parmi ceux qui disposaient de traction animale. L'emploi du terme de ménage est à associer, dans le cadre de cette étude, à une unité de production et de consommation. Lors d'entrevues mensuelles, chaque chef de ménage a été invité à fournir des données afin de faire le point sur ses stocks de céréales et sur son cheptel, de même que sur ses recettes et dépenses en matière de grains et d'animaux.

Les données ont été recueillies entre mai 1983 et janvier 1985. L'analyse présentée ici utilise un sous-ensemble de ces données et reflète le comportement enregistré sur les ventes qui ont eu lieu entre octobre 1983 et septembre 1984. De mai à octobre, les ménages et les enquêteurs ont eu le temps de se familiariser avec le projet d'étude, ce qui a eu pour résultat d'accroître la qualité des données collectées.

Les entrevues étaient effectuées au niveau du chef du ménage et visaient à obtenir des éléments d'information fournis de mémoire. Il était, en outre, invité à fournir des données sur les stocks possédés par d'autres membres faisant partie du ménage et sur leurs transactions. Ces derniers étaient eux-mêmes souvent interrogés si le chef du ménage n'était pas en mesure de fournir l'information sollicitée et pour corroborer les données ainsi recueillies. Les femmes étaient également consultées sur leurs propres stocks et transactions et sur la consommation du ménage. Les entrevues ménagées avec les femmes dépendaient des moeurs du village et s'il était toléré qu'un enquêteur de sexe masculin soit autorisé à questionner les femmes faisant partie d'un ménage. Les propriétaires de stocks étaient aussi interrogés.

Les données collectées au cours de telles entrevues étaient directement inscrites sur les questionnaires, par les enquêteurs. Les quantités mentionnées par les agriculteurs étant exprimées en mesures locales, celles-

ci ont été converties en kilogrammes, sur la base de facteurs de conversion déterminés dès le début de l'étude. Afin d'établir des estimations sur la consommation au niveau de chaque ménage, il a été demandé à chacun d'entre eux d'utiliser une mesure unique, lorsqu'il puisait dans ses stocks. Ce mode de procéder visait à uniformiser, autant que faire se peut, les données recueillies sur la consommation. Des agriculteurs se sont intéressés à cette enquête à laquelle ils ont réagi avec enthousiasme, car ils avaient le sentiment qu'elle les aidait à mieux gérer leurs stocks de céréales.

En avril 1984, plusieurs ménages ayant donné l'impression de ne pas vouloir coopérer, ont été éliminés de l'échantillonnage aléatoire. Cette analyse porte uniquement sur les ménages qui ont participé tout au long de l'année à l'enquête, c'est-à-dire d'octobre 1983 à septembre 1984. Lors de la phase même de l'analyse, il a été décidé d'exclure les ménages dont les ventes semblaient davantage refléter une entreprise commerciale qu'une entreprise agricole.

2.2 LES ELEMENTS VARIABLES

L'ensemble des données a été analysé sur la base des techniques descriptives et dites de régression. L'objectif visé était de déterminer les facteurs qui permettent d'expliquer les variations existant dans les ventes de céréales parmi les ménages des quatre villages étudiés. Les ventes peuvent être examinées sous deux angles, soit sous forme de volume brut commercialisé par les ménages d'agriculteurs soit en tant que ventes, déduction faite des achats, ou ventes nettes. Les ventes nettes permettent de mesurer la quantité nette de céréales mise sur le marché par un ménage. Certaines cultures sont entreprises puis vendues, afin d'obtenir l'argent nécessaire pour se procurer d'autres produits agricoles présentant davantage d'intérêt pour la consommation. Le chiffre reflétant des ventes nettes tiendraient donc compte de ce comportement. Des éléments variables indépendants ayant un rapport avec les ventes nettes, permettraient en fait d'expliquer la différence qui existe entre les ventes et les achats. En d'autres termes, les chiffres qui indiquent des ventes nettes tiendraient compte de facteurs influençant à la fois les achats et les ventes et non pas simplement le comportement relatif aux ventes. Etant donné que le présent rapport se borne à identifier les facteurs qui affectent les ventes de

céréales, le produit des ventes brutes l'a emporté sur le produit des ventes nettes en tant qu'élément variable pertinent et subordonné.

Il faut entendre par ventes brutes de céréales le volume total du mil, du maïs, du riz, des sorghos rouge et blanc commercialisés au cours de l'année allant d'octobre 1983 à septembre 1984. Cette période correspond à une campagne de commercialisation, tel qu'indiqué par les variations de stocks céréaliers. La récolte des principales cultures céréalières a lieu entre septembre et décembre. En conséquence, les stocks atteignent leur point culminant en décembre, puis diminuent jusqu'à la prochaine récolte. L'analyse est, par conséquent, fondée sur les cessions de céréales opérées durant la campagne de commercialisation qui a suivi la récolte de 1983.

Plusieurs éléments variables indépendants ont été introduits au cours de l'analyse. Les unités animales ont été définies en tant que dotation du ménage incluant les moutons, les chèvres et le bétail, ce dernier constituant la base de l'unité animale. Les petits ruminants ont été pesés en utilisant un prix des facteurs de 0,06 inspiré par la valeur relative de chaque espèce animale, elle-même basée sur des observations faites sur les ventes de ce type. La récolte de céréales de 1983 a été chiffrée à partir d'informations recueillies sur les stocks avant-récolte, les recettes et les dépenses et sur les stocks après-récolte. Il a été procédé de même pour la production et la consommation à partir de données fournies par le recensement d'avril 1984 et d'unité de conversion tel que mentionné dans le document Annexe 1. Les migrations saisonnières sont importantes au Burkina Faso et le nombre de personnes faisant partie d'un ménage peut varier sensiblement au cours de l'année. Avril 1984 représente, dans cette analyse le point de départ de la saison des cultures, une époque de l'année où tous ceux qui y participent activement, sont censés être à pied d'œuvre. Quoiqu'il en soit, aucune donnée n'était disponible sur les changements intervenant dans la composition du ménage ni sur leur ordre de grandeur. L'élément variable de prix représente le prix moyen annuel de toutes les céréales, basé sur l'observation de transactions. L'élément variable relatif à la mise en valeur d'hectares à des fins commerciales incluait la superficie totale qui a été consacrée, pendant la campagne de 1983, à la culture des arachides et du coton-graine.

L'analyse a été effectuée au niveau villageois et par tranches d'avoirs. Pour ce faire, des catégories ont été établies de manière à

répartir les ménages, qui faisaient partie de l'échantillon, au sein de quatre groupes, sur la base de la valeur totale de leur cheptel à la fin de la récolte (décembre 1983) et de la valeur de leurs biens d'équipements agricoles en 1984.

CHAPITRE 3

RESULTATS ET DISCUSSION

3. VENTES ANNUELLES DE CEREALES

Pendant la période de douze mois écoulée entre octobre 1983 et septembre 1984, 79 pour cent des ménages sondés ont vendu des céréales. Cela représente un volume moyen par ménage de 388 kg de céréales par an. En termes de volume total, les ventes brutes ont sensiblement varié selon les quatre villages étudiés (Tableau 1). Diapangou représente le plus gros volume de céréales vendues pendant l'année avec 31 pour cent du total des quatre villages, suivi par Poédogo (28 pour cent), Nédogo (26 pour cent) et Dissankuy (15 pour cent).

Ce classement est différent lorsque les ventes annuelles de céréales sont exprimées par ménage. En termes de ventes par ménage, Poédogo arrive en tête, suivi par Diapangou, Dissankuy et Nédogo. Lorsqu'on divise les ventes de céréales par le nombre total de ménages, le classement donne Poédogo, Diapangou, Nédogo et Dissankuy. Poédogo et Diapangou se classent également en tête en termes de ventes de céréales par producteur équivalent parmi tous les ménages et les ménages vendeurs. Les ménages vendeurs de Dissankuy ont vendu moins que les ménages de Poédogo et Diapangou, à la fois par ménage et par unité de production. Dissankuy, qui se trouve dans la région fertile de la Volta Noire, arrivait au dernier rang des indicateurs de vente parmi les villages plus productifs de l'échantillon. Ces résultats pourraient indiquer que les politiques de commercialisation ont un effet potentiel relativement supérieur dans les régions fertiles du Burkina Faso.

Les conclusions concernant Dissankuy sont intéressantes au niveau de l'effet de la production de coton sur les ventes céréalières. Dans ce village, la production de coton est une importante culture de rapport: 78 pour cent des exploitants de l'échantillon cultivaient du coton en 1983. Les données suggèrent que, pour le village dans son ensemble, les ventes de céréales étaient inférieures, tant en termes de volume total que par ménage dans les villages non producteurs de coton. En fait, sur les 21 ménages de l'échantillon ne vendant pas de céréales, 14 venaient de Dissankuy (67 pour cent).

TABLEAU 1					
VENTES BRUTES ANNUELLES DE CEREALES PAR VILLAGE					
	Ventes brutes				
	Vendeurs			Echantillon	
Village	Somme (kg)	Par ménage	Par Producteur équivalent	Par ménage	Par Producteur équivalent
Nédogo	8.033	286,89	42,76	277,00	42,13
Poédogo	8.799	488,83	82,70	419,00	71,42
Dissankuy	4.859	373,77	72,31	179,96	39,47
Diapangou	9.765	443,86	79,98	390,60	71,49
Total	31.456	388,35		308,39	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Afin de tester l'hypothèse selon laquelle la production de coton à Dissankuy a un effet sur les ventes annuelles de céréales, on a comparé les ventes moyennes des ménages producteurs et non producteurs de coton. Si la production de coton à Dissankuy est liée à la baisse des ventes des ménages, certains ménages pourraient en fait ne vendre aucune céréale. Par conséquent, les données pertinentes comprendraient tous les ménages de l'échantillon à Dissankuy, à la fois ceux qui ont vendu et ceux qui n'ont pas vendu de céréales. Bien que la moyenne annuelle des ventes de céréales des ménages producteurs de coton soit supérieure à celle des ménages ne produisant pas de coton, les données ne suffisent pas pour conclure que les moyennes étaient sensiblement différentes (Tableau 2). Cela tient principalement à l'important écart-type des ventes moyennes de céréales pour les deux groupes, ainsi qu'au petit nombre d'observations.

Afin d'étudier plus en détail l'effet des cultures commerciales sur les ventes de céréales, on a comparé les ventes moyennes brutes des ménages producteurs et non producteurs de cultures commerciales pour tous les villages sauf Dissankuy. On a combiné toutes les observations de la série de données pour tous les villages afin d'augmenter le nombre d'observations pour le groupe producteur et non producteur de cultures commerciales. Les cultures commerciales comprenaient l'arachide et le coton; étant donné que seulement un ménage produisait du coton à l'extérieur de Dissankuy (ce ménage produisait également de l'arachide), on compare les ventes annuelles moyennes de céréales des producteurs et des non-producteurs de coton.

Les données indiquent que les ventes annuelles moyennes de céréales des ménages producteurs de cultures commerciales étaient supérieures à celles des ménages non producteurs de cultures commerciales, tant pour les ménages vendant des céréales que pour l'ensemble de l'échantillon (Tableau 3). Les résultats sont significatifs.

En termes de richesse, les ménages agricoles sont un groupe extrêmement hétérogène. En conséquence, les ventes de céréales varient fortement entre les ménages, même à l'intérieur d'un village donné. Il est probable que les ménages qui ont d'autres sources de capital de liquidation, comme des animaux, se comportent différemment des autres. La richesse en matériel agricole peut affecter la productivité d'un ménage et, par conséquent, la quantité de céréales à vendre. Il est probable que les ménages possédant ces éléments de richesse ont un comportement similaire.

TABLEAU 2

DISSANKUY: MOYENNE DES VENTES ANNUELLES BRUTES DE CEREALES DES MENAGES
PRODUCTEURS ET NON PRODUCTEURS DE COTON

Groupe	Vendeurs				Echantillon			
	N	Moyenne	Ecart- type	Statistique T	N	Moyenne	Ecart- type	Statistique T
Producteurs de coton	10	426,40	286,50	1,5526 ^a	21	203,05	290,78	1,1158 ^a
Non producteurs de coton	3	198,33	200,27		6	99,17	166,87	

NOTE: ^aAucune différence significative à 0,10.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 3

NEDOGO, POEDOGO, ET DIAPANGO: MOYENNE DES VENTES ANNUELLES BRUTES DES CULTURES COMMERCIALLES ET VIVRIERES

Groupe	Vendeurs				Echantillon			
	N	Moyenne	Ecart-type	Statistique T	N	Moyenne	Ecart-type	Statistique T
Commerciales	62	412,10	434,71	2,7254***	69	370,29	430,38	2,3015***
Vivrier	6	174,50	165,27		6	174,50	165,27	

NOTE: ***Significatif à 0,05.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

Comme on pouvait le prévoir, les groupes à niveau de richesse très faible et faible représentent une moindre proportion des ventes totales de céréales que les groupes à niveau de richesse moyen et élevé (Tableau 4). La relation entre la richesse et le volume de vente, cependant, n'était pas strictement linéaire. En fait, les exploitants les plus riches représentaient une moindre proportion des ventes annuelles totales que les exploitants à niveau de richesse moyen (28 pour cent contre 34 pour cent).

Par ménage, cependant, la relation entre la richesse et les ventes est directe. Les ménages appartenant au groupe à niveau de richesse supérieur vendaient en moyenne davantage que les ménages de tout autre groupe, que l'on considère les ménages vendeurs ou l'ensemble des ménages les plus riches. Parmi les ménages vendeurs, le groupe le plus riche accusait des ventes moyennes plus de 3,5 fois supérieures à celles du groupe le moins riche. Les politiques visant à augmenter les ventes nettes peuvent donc influencer plus fortement les exploitants les plus riches que les exploitants les moins riches.

Il est intéressant de noter que, si l'on étudie les résultats en termes de producteur équivalent, le groupe à niveau de richesse faible vendait plus de céréales que le groupe à niveau de richesse moyen (Tableau 4). Cette observation vaut pour les ménages vendeurs et pour l'ensemble de l'échantillon.

Le classement des villages en fonction des ventes brutes varie au sein des groupes de richesse. En termes de volume, Dissankuy représente encore la plus faible proportion de ventes de céréales dans trois des quatre groupes de richesse.

Chaque village représente une région différente du pays et des systèmes de culture différents. Les données de vente (Tableau 5) traduisent ces différences. A Nédogo, situé sur le Plateau central, le petit mil représentait la plus forte proportion des ventes de céréales pendant l'année, avec 37 pour cent du total dans ce village. Les sorghos blanc et rouge étaient aussi d'importantes récoltes, représentant respectivement 26 et 25 pour cent des ventes de céréales de Nédogo. A Dissankuy, le sorgho blanc représentait 83 pour cent des céréales vendues. Le petit mil se situait au deuxième rang par importance des céréales commerciales vendues dans ce village. A Diapangou, on cultive et on récolte le sorgho et le

TABLEAU 4					
VENTES BRUTES ANNUELLES DE CEREALES PAR NIVEAU DE RICHESSE					
Vendeurs				Echantillon	
Village Niveau de richesse	Summe (kg)	Par ménage	Par Producteur équivalent	Par ménage	Par Producteur équivalent
Très faible	2.147	153,36	29,90	89,46	19,87
Faible	9.851	394,04	73,24	328,37	60,92
Moyen	10.755	413,65	65,36	370,86	60,22
Elevé	8.703	543,94	77,22	458,05	69,51
Total	31.456	388,35		308,39	

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU 5							
VENTES ANNUELLES BRUTES DE CEREALES VENTILEES PAR CULTURE POUR QUATRE VILLAGES DU BURKINA FASO							
Culture							
Village	Sorgho rouge	Sorgho blanc	Petit mil	Riz	Maïs	Petit mil/ Sorgho ^a	Total
Nédogo	2.059 ^b	2.022	2.984	433	535	--	8.033
	25,63 ^c	25,17	37,15	5,39	6,66	--	100
Poédogo	3.812	1.204	--	3.783	--	--	8.799
	43,32	13,68	--	42,99	--	--	100
Dissankuy	--	4.030	789	--	40	--	4.859
	--	82,94	16,24	--	,82	--	100
Diapangou	--	439	--	97	--	9.229	9.765
	--	4,50	--	,99	--	94,51	100

NOTES: ^aAssociation petit mil/sorgho.
^bSomme en kg.
^cPourcentage du total.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

petit mil ensemble, ce qui explique l'importance des ventes de cette combinaison de cultures dans ce village.

A Nédogo, Dissankuy et Diapangou, la combinaison des céréales vendues reflète étroitement la récolte de 1983 (Tableau 6). Par exemple, à Nédogo, le petit mil représentait le plus gros chiffre de vente et la plus forte proportion de la récolte, tandis que le sorgho blanc représentait 26 pour cent de la récolte et un quart des céréales vendues. Le sorgho rouge représentait 18 pour cent de la récolte de 1983 et 26 pour cent des céréales vendues. La proportion relativement supérieure des ventes de sorgho rouge par rapport à la récolte peut s'expliquer par le fait que le sorgho rouge n'est pas une culture vivrière importante. Le riz, une culture secondaire en termes de ventes, était cultivé à des fins commerciales; on a vendu 86 pour cent de la récolte de riz de 1983. A Dissankuy, le sorgho blanc représentait 83 pour cent des ventes de céréales et 76 pour cent de la récolte. Le petit mil arrivait en troisième place pour les ventes et la récolte. Il est intéressant de noter qu'on a vendu une plus grande proportion de la récolte de petit mil que dans le cas du sorgho blanc, ce qui reflète ici encore les préférences alimentaires. A Diapangou, l'association petit mil/sorgho représentait l'essentiel des ventes et de la récolte.

Poédogo suivait le même schéma que les trois autres villages en termes de vente de sorgho rouge: une récolte importante associée à un gros volume de vente. En revanche, la structure était différente pour le riz; à Poédogo, le riz représentait une grande proportion des ventes de céréales (43 pour cent), mais seulement 10 pour cent de la récolte de 1983. En fait, on a vendu plus de riz que n'en a produit de la récolte de 1983. Comme on s'y attendait, le riz n'occupait pas une superficie appréciable à Poédogo. Seulement trois pour cent des terres cultivées par les exploitants de l'échantillon étaient consacrés au riz en 1983. Les reports de stock de riz étaient négligeables; les achats bruts de riz étaient importants, représentant 22 pour cent du total des achats de céréales entre octobre 1983 et septembre 1984 pour les ménages vendeurs.

Ces conclusions indiquent que le riz joue peut-être un rôle différent dans l'économie de Poédogo que les autres céréales. Le rapport élevé des ventes de riz par rapport à la récolte de riz corrobore la conclusion selon

TABLEAU 6
RECOLTE DE CEREALES POUR QUATRE VILLAGES DU BURKINA FASO, 1983

Culture							
Village	Sorgho rouge	Sorgho blanc	Petit mil	Riz	Maïs	Petit mil/Sorgho ^a	Total
Nédogo	7.005 ^b	10.281	19.632	502	1.453	--	38.873
	18,02 ^c	26,45	50,50	1,29	3,74	--	100
Poédogo	22.762	3.233	5.255	3.641	464	--	35.355
	64,38	9,14	14,86	10,30	1,31	--	100
Dissankuy	--	25.052	7.577	--	180	--	32.809
	--	76,36	23,09	--	,55	--	100
Diapangou	--	1.592	--	582	1.530	42.096	45.800
	--	3,48	--	1,27	3,34	91,91	100

NOTES: ^aAssociation petit mil/sorgho.
^bSomme en kg.
^cPourcentage du total.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

laquelle les ventes de riz dépendent autant des achats que de la production rizicole.

3.2 ANALYSE DE REGRESSION

L'objectif de cette analyse était d'expliquer la variation des ventes annuelles de céréales parmi les ménages. Plusieurs facteurs devraient expliquer le volume de céréales qu'un ménage peut vendre. Dans les ménages d'exploitants réalisant de très faibles bénéfices, le volume de la récolte de céréales influence sans doute fortement les ventes. Le volume de la récolte est lui-même directement lié à la capacité de production de l'exploitation. Une mesure de la capacité de production est le nombre d'unités de production dans le ménage. Les unités de production et la récolte étant directement liés, l'inclusion de ces deux variables aurait produit une relation multiple colinéaire. Cette analyse essaie d'étudier les ventes annuelles en termes de répartition des céréales dans le temps. C'est pourquoi on a choisi d'inclure les chiffres de récolte plutôt que les unités de production à titre de variable indépendante.

Dans les ménages d'exploitants à activités multiples, les ventes de céréales constituent une parmi plusieurs sources de revenu possibles. Les ventes de bétail en sont une autre. La population de petits ruminants et de gros bétail devrait contribuer à prélever le volume de céréales vendues, bien qu'il soit difficile de faire des conjectures sur le sens de l'association. Les ménages possédant moins d'animaux peuvent vendre plus de céréales pour faire face à leurs besoins de trésorerie. En revanche, les ménages se livrant à un important commerce céréalier peuvent faire appel aux ventes animales pour compléter cette activité.

Les ventes de cultures commerciales représentent également une alternative aux ventes de céréales comme source de revenu. Les cultures commerciales ont été identifiées comme un facteur éventuellement important dans la section précédente du rapport. L'analyse de régression inclut la superficie consacrée aux cultures commerciales comme variable explicative, au lieu des chiffres de vente de cultures commerciales.

La politique des prix constitue un moyen d'action pour le gouvernement du Burkina Faso pour tenter d'augmenter le volume des excédents commercialisés par les exploitants. A l'heure actuelle, le Conseil de

commercialisation national tente d'établir un prix d'achat minimum pour les producteurs de céréales. Cette analyse essaie de déterminer l'effet du prix sur les ventes de céréales.

Les unités de production influencent les possibilités de production d'un ménage. De même, on peut s'attendre à ce que le nombre de consommateurs influence le volume de céréales vendues pendant l'année. Prenons deux ménages ayant le même volume de céréales à leur disposition, mais avec un nombre différent de consommateurs. Après avoir pourvu à ses besoins de consommation, le ménage qui se trouve face à un nombre inférieur de consommateurs aura un plus grand volume de céréales à sa disposition. Par conséquent, les unités de consommation devraient être inversement proportionnelles aux ventes.

Sur la base de ces variables, on a utilisé trois modèles de régression différents pour expliquer la variation des ventes annuelles de céréales parmi les ménages (Tableau 7). Le premier modèle est simple. Il établit la relation entre les ventes annuelles et les unités animales, la récolte et les unités de consommation. Le deuxième modèle ajoute le prix, tandis que le troisième ajoute la superficie des cultures commerciales et le prix. Les variables n'ayant pas une distribution normale, on a transformé toutes les variables en logarithmes naturels. Au moyen de la technique ordinaire des moindres carrés, on a effectué une régression de ces trois modèles par rapport aux ventes totales entre octobre 1983 et septembre 1984. Les régressions ont été effectuées par groupe de richesse et par village, à raison d'une observation par ménage dans la régression.

Lorsque les régressions ont été effectuées au moyen du premier et du second modèle sur les observations des ménages appartenant aux groupes de divers niveaux de richesse, on n'a obtenu aucun résultat statistiquement significatif. Le troisième modèle a pu expliquer une variation statistiquement significative des ventes brutes pour seulement une des douze combinaisons de modèles et groupes de richesse. Lorsque les régressions ont été effectuées par groupes de richesse au moyen des trois modèles modifiés pour inclure des variables fictives afin de tenir compte des effets des villages, les résultats étaient identiques: la méthode de régression n'expliquait pas une variation statistiquement significative dans les ventes annuelles de céréales. Ces conclusions ne corroborent pas l'hypothèse initiale selon laquelle le comportement de vente était plus homogène entre

TABLEAU 7		
MODELES DE REGRESSION UTILISES POUR EXPLIQUER LA VARIATION DES VENTES ANNUELLES DE CEREALES		
Modèle		
Premier	Deuxième	Troisième
LANUNITES ^a LRECOLTE ^b LCONSOMMATEURS ^c	LANUNITES LRECOLTE LCONSOMMATEURS LPRIX ^d	LANUNITES LRECOLTE LCONSOMMATEURS LESPECES ^e LPRIX
<p>NOTES: ^aLogarithme naturel de la population de caprins, d'ovins et de bovins en décembre 1983. Caprins et ovins convertis en un équivalent basé sur un facteur de 0,06 des bovins dérivé des données de vente.</p> <p>^bLogarithme naturel de la récolte totale de céréales en 1983, calculée en fonction du report, des entrées, des sorties et des stocks de décembre 1983.</p> <p>^cLogarithme naturel des consommateurs équivalents calculés au moyen des informations du recensement de 1984 et des facteurs de conversion présentés à l'Annexe 1.</p> <p>^dLogarithme naturel du prix moyen annuel des céréales.</p> <p>^eLogarithme naturel de la surface consacrée à l'arachide et au coton pendant la campagne 1983.</p>		
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.		

les groupes de richesse qu'entre les villages. Il semble que les différences entre les villages l'emportent sur les similarités de comportement des ventes s'expliquant par des niveaux de richesse similaires.

A la lumière des résultats de l'analyse par niveau de richesse, on a réestimé chaque modèle par village. Pour Nédogo (Tableau 8), les trois modèles ont produit des régressions statistiquement significatives au niveau de probabilité de 0,05. L'inclusion du prix dans le second modèle, et du prix et de la superficie des cultures commerciales dans le troisième, n'a pas amélioré sensiblement la valeur explicative de ces modèles par rapport au modèle de base. La valeur explicative du modèle de base à Nédogo était relativement élevée, donnant un R^2 de 51 pour cent.

Les résultats de Dissankuy étaient statistiquement significatifs au niveau 0,05 pour les trois modèles utilisés (Tableau 9). Le R^2 obtenu dans chaque modèle était égal à 77, 78 et 80 respectivement. La réduction de l'erreur obtenue en utilisant le second modèle, cependant, n'a pas été suffisante pour conclure qu'il avait une meilleure valeur explicative que le premier, pas plus que les résultats ne soutiennent la conclusion selon laquelle le troisième modèle explique davantage la variation que le second.

Les résultats de Poédogo et Diapangou étaient déconcertants. Aucun des modèles n'a produit une régression statistiquement significative (Tableaux 10 et 11). A Poédogo, le troisième modèle a produit le ratio F le plus élevé, indiquant que le prix et la superficie consacrée aux cultures commerciales peuvent expliquer en grande partie les ventes de céréales. Le petit nombre d'observations dans les données de Poédogo rend inévitablement difficile l'estimation d'une équation de régression. Pour les données de Diapangou, le premier modèle a permis le mieux d'expliquer la majeure partie de la variation des ventes, avec une valeur F égale à 0,2385. Tous les ménages possédaient des moyens de traction animale, ce qui peut influencer leur comportement de vente d'une manière qui n'est pas prise en compte par les modèles.

Pour Nédogo et Dissankuy, les résultats de régression indiquent qu'entre 51 et 77 pour cent des ventes annuelles de céréales peuvent s'expliquer par le modèle de régression basé sur la population animale, la récolte et les unités de consommation. A Nédogo, sur les variables testés, seule la récolte de 1983 a un coefficient statistiquement significatif. L'équation de régression n'inclut donc que cette variable. Sur les quatre

TABLEAU 8					
NEDOGO: RESULTATS DE LA REGRESSION DES TROIS MODELES UTILISES POUR EXPLIQUER LA VARIATION DES VENTES ANNUELLES DE CEREALES					
Modèle 1					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur_F	R ²
Modèle	3	20,7265	6,9088	8,233***	,5072
Erreur	24	20,1394	,8391		
Total	27	40,8659			
PARAMETRES ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique_T		
Intersection	-4,6103	3,0632	-1,505		
LANUNITES	,0324	,1453	,223		
LRECOLTE	1,3643	,3746	3,642***		
LCONSOMMATEURS	-,0027	,5008	-,005		
Modèle 2					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur_F	R ²
Modèle	4	20,7938	5,1984	5,957***	,5088
Erreur	23	20,0721	,8727		
Total	27	40,8659			
PARAMETRES ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique_T		
Intercept	-7,2976	10,1708	-,717		
LANUNITES	,0081	,1720	,047		
LRECOLTE	1,3383	,3933	3,402***		
LCONSOMMATEURS	,0145	,5145	,028		
LPRIX	,6179	2,2257	,278		
Modèle 3					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur_F	R ²
Modèle	5	20,7939	4,1588	4,558***	,5088
Erreur	22	20,0720	,9124		
Total	27	40,8659			
PARAMETRES ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique_T		
Intercept	-7,2880	10,4273	-,639		
LANUNITES	,0081	,1758	,046		
LRECOLTE	1,3359	,4437	3,011***		
LCONSOMMATEURS	,0130	,5395	,024		
LESPECES	,0031	,2492	,013		
LPRIX	,6190	2,2773	,272		
NOTE: ***Significatif au niveau 0,05.					

TABLEAU 9					
DISSANKUY: RESULTATS DE LA REGRESSION POUR LES TROIS MODELES UTILISES POUR EXPLIQUER LA VARIATIONS DES VENTES ANNUELLES DE CEREALES					
Modèle 1					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	3	13,3971	4,4657	10,133***	,7716
Erreur	9	3,9663	,4407		
Total	12	17,3634			
PARAMETRES ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique T		
Intercept	1,8202	3,3354	,546		
LANUNITES	,2768	,1159	2,387***		
LHARVEST	1,5545	,4527	3,434***		
LCONSUMERS	-1,5685	,5581	-2,810***		
Modèle 2					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	4	13,4910	3,3727	6,968***	,7770
Erreur	8	3,8725	,4841		
Total	12	17,3634			
PARAMETRES ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique T		
Intercept	3,7033	5,5232	,671		
LANUNITES	,3012	,1335	2,255**		
LRECOLTE	1,6051	,4884	3,287***		
LCONSUMATEURS	-1,6491	,6129	-2,691***		
LPRIX	-,4249	,9649	-,440		
Modèle 3					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	5	13,8211	2,7642	5,462***	,7960
Erreur	7	3,5423	,5060		
Total	12	17,3634			
PARAMETRES ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique T		
Intercept	3,4516	5,6558	,610		
LANUNITES	,2499	,1527	1,610		
LRECOLTE	1,6180	,4996	3,239***		
LCONSUMATEURS	-1,7529	,6397	-2,740***		
LESPECES	,2057	,2546	,808		
LPRIX	-,3810	,9881	-,386		
NOTES: ** et *** indiquent un niveau de signification de 0,10 et 0,05 respectivement.					

TABLEAU 10					
POEDOGO: RESULTES DE LA REGRESSION POUR LES TROIS MODELES UTILISES POUR EXPLIQUER LA VARIATION DES VENTES ANNUELLES DE CEREALES					
Modèle 1					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
<u>Source</u>	<u>DF</u>	<u>Somme des carrés</u>	<u>Carré moyen</u>	<u>Valeur F</u>	<u>R²</u>
Modèle	3	4,3118	1,4373	,871 ^a	,1573
Erreur	14	23,0960	1,6497		
Total	17	27,4078			
Modèle 2					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
<u>Source</u>	<u>DF</u>	<u>Somme des carrés</u>	<u>Carré moyen</u>	<u>Valeur F</u>	<u>R²</u>
Modèle	4	10,2306	2,5577	1,936 ^a	,3733
Erreur	13	17,1772	1,3213		
Total	17	27,4078			
Modèle 3					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
<u>Source</u>	<u>DF</u>	<u>Somme des carrés</u>	<u>Carré moyen</u>	<u>Valeur F</u>	<u>R²</u>
Model	5	12,5925	2,5185	2,040 ^a	,4594
Error	12	14,8154	1,2346		
Total	17	27,4078			
NOTE: ^a Pas significatif au niveau 0,10.					
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.					

TABLEAU 11					
DIAPANGO: RESULTATS DE LA REGRESSION POUR LES TROIS MODELES UTILISES POUR EXPLIQUER LA VARIATION DES VENTES ANNUELLES DE CEREALES					
Modèle 1					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
<u>Source</u>	<u>DF</u>	<u>Somme des carrès</u>	<u>Carrè moyen</u>	<u>Valeur F</u>	<u>R²</u>
Modèle	3	3,2457	1,0819	1,540 ^a	,2042
Erreur	18	12,6472	,7026		
Total	21	15,8929			
Modèle 2					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
<u>Source</u>	<u>DF</u>	<u>Somme des carrès</u>	<u>Carrè moyen</u>	<u>Valeur F</u>	<u>R²</u>
Modèle	4	3,4732	,8683	1,189 ^a	,2185
Erreur	17	12,4197	,7306		
Total	21	15,8929			
Modèle 3					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
<u>Source</u>	<u>DF</u>	<u>Somme des carrès</u>	<u>Carrè moyen</u>	<u>Valeur F</u>	<u>R²</u>
Modèle	5	3,5619	,7124	,924 ^a	,2241
Erreur	16	12,3310	,7707		
Total	21	15,8929			
NOTE: ^a Pas significatif au niveau 0,10.					
Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.					

villages étudiés, Néddogo se trouvait dans la région la moins productive. En 1983, les ménages de Nédogo ont récolté le plus faible volume de céréales des cinq villages. Nédogo est située sur le Plateau central fortement peuplé, reçoit le moins de précipitations et a les sols les moins fertiles. Les résultats de régression indiquent que, dans la situation de Nédogo, les ventes de céréales dépendent fortement de la production.

A Dissankuy, les variables relatives à la population animale et à la récolte avaient des coefficients élevés. Les ménages de Dissankuy possédant le plus gros cheptel étaient caractérisés comme ayant aussi les plus grosses ventes de céréales. Cette conclusion corrobore l'hypothèse selon laquelle les chiffres élevés de ventes de céréales et de la population animale sont complémentaires. La variable relative aux unités de consommation était également significative à Dissankuy et avait un coefficient négatif; dans ce village, les ménages les plus susceptibles de vendre avaient un moins grand nombre de bouches à nourrir. Ce résultat soutient l'hypothèse voulant que les ménages qui ont les plus gros besoins de consommation sont moins en mesure de vendre que ceux qui ont des besoins de consommation plus restreints, du moins à Dissankuy. Dans les situations où les conditions agricoles sont meilleures, les considérations de production sont importantes, mais les décisions sur le nombre de consommateurs à satisfaire le sont également.

La production de coton est une activité importante à Dissankuy. Pour l'ensemble de l'échantillon, 16 pour cent de la surface cultivée en 1983 étaient consacrés à la production de coton. Il est surprenant qu'on n'ait pas attribué un coefficient supérieur à la superficie de coton. Une autre formulation aurait peut-être donné un résultat différent. Les ventes de coton peuvent jouer un rôle important comme source de revenu de substitution. L'utilisation de la valeur des ventes de coton plutôt que de la superficie consacrée au coton dans un modèle de régression pourrait éventuellement mieux expliquer les ventes de céréales. Il importe d'étudier cette question plus en détail.

L'analyse descriptive des données de vente de Poédogo a indiqué qu'on a vendu plus de riz en 1984 qu'on en a récolté en 1983. Le riz était également une culture importante en termes de volume de vente. Afin d'étudier le rôle du riz dans les ventes de Poédogo, on a réévalué les modèles de régression pour les ventes de riz, d'une part, et pour les ventes

de toutes les céréales sauf le riz, d'autre part. On a recalculé les variables dépendantes correspondant à la récolte et au prix pour prendre en compte uniquement les cultures qui fournissent des données de vente à la variable dépendante.

Pour les ventes de riz, le modèle de base n'a pas prédit une part statistiquement significative de la variation des ventes (Tableau 12). Les deuxième et troisième modèles ont produit des régressions statistiquement significatives des ventes de riz (au niveau de 0,05), bien que les données disponibles ne permettent pas de conclure que le troisième modèle explique une plus grande part de la variation que le second.

L'utilisation du second modèle, qui inclut le prix, a donné une valeur R^2 de 84 pour cent. Le point d'intersection, ainsi que les variables du prix, de la récolte et du consommateur équivalent avaient tous des coefficients significatifs. Puisqu'une telle proportion de la récolte de riz est commercialisée, il n'est pas surprenant que le coefficient du prix soit significatif et positif. Le coefficient positif de la variable de la récolte indique que des récoltes de riz volumineuses sont associées à d'importantes ventes de riz. C'est là une conclusion à la fois évidente et importante. Comme à Nédogo et à Dissankuy, la récolte est une variable importante pour expliquer les ventes de riz (à Poédogo).

Haessel a affirmé que dans les villages autosuffisants la question du caractère endogène du prix est importante pour un modèle des excédents commercialisés. L'inclusion de la production et des prix comme variables exogènes risquerait de fausser les estimations par la méthode des moindres carrés ordinaires. Une réestimation de son modèle au moyen de la méthode des moindres carrés à deux phases révèle que certains résultats diffèrent sensiblement (Haessel 1975). On a conservé le prix et la production comme variables explicatives en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires dans le modèle. Une analyse plus poussée suggère d'utiliser la méthode des moindres carrés à deux phases. Puisque la récolte de riz était inférieure aux ventes de riz, cependant, le prix du riz peut être exogène dans une certaine mesure.

La régression des ventes annuelles de céréales autres que le riz n'a pas abouti à une régression significative dans l'un quelconque des trois modèles. Comme c'était le cas lorsque les ventes totales étaient la variable dépendante, le modèle comprenant le prix et la surface cultivée a

TABLEAU 12					
POEDOGO: RESULTATS DE LA REGRESSION DES TROIS MODELES UTILISES POUR EXPLIQUER LA VARIATION DES VENTES ANNUELLES DE RIZ					
Modèle 1					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DF	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	3	6,0093	2,0031	2,790 ^a	,4819
Erreur	9	6,4619	,7180		
Total	12	12,4713			
Modèle 2					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DF	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	4	10,4976	2,6244	10,637 ^{***}	,8417
Erreur	8	1,9737	,2467		
Total	12	12,4713			
PARAMETRE ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique T		
Intercept	-31,5684	7,4922	-4,214 ^{***}		
LANUNITES	-,0581	,2030	-,286		
LRECOLTE	,2173	,0669	3,249 ^{***}		
LCONSOMMATEURS	2,0071	,5556	3,613 ^{***}		
LPRIX	5,0840	1,1920	4,265 ^{***}		
Modèle 3					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DF	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	5	10,5059	2,1012	7,484 ^{***}	,8424
Erreur	7	1,9654	,2808		
Total	12	12,4713			
PARAMETRES ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique T		
Intercept	-31,3062	8,1369	-3,847 ^{***}		
LANUNITES	-,0681	,2243	-,304		
LRECOLTE	,2118	,0782	2,708 ^{***}		
LCONSOMMATEURS	2,0052	,5928	3,383 ^{***}		
LESPECES	-,0198	,1154	,172		
LPRIX	5,0340	1,3045	3,859 ^{***}		
NOTES: ^a pas significatif au niveau 0,10.					
***Significatif à 0,05, respectivement.					

donné la valeur F la plus élevée. Pédogo se trouve dans une région fertile, souvent appelée la capitale du dolo au Burkina Faso en raison de l'importance de la production de bière de sorgho comme activité commerciale. Poédogo est également située près d'un marché actif. Pour ces raisons, il est peu probable que le prix joue un rôle plus important dans la détermination des ventes de céréales que dans les autres villages. Les ventes autres que les ventes de riz provenaient principalement du sorgho rouge et il est logique de supposer que le comportement de vente du sorgho rouge contient des éléments pris en compte par aucun des modèles de régression. Il se peut que les données ne reflètent pas correctement l'utilisation du sorgho rouge dans la production de bière. La taille de l'échantillon peut également constituer un problème qui limite l'intérêt des modèles.

Dans le but d'expliquer le comportement de vente céréalière à Diapangou et Poédogo, on a combiné les observations pour ces deux villages et réestimé les trois modèles pour les ventes autres que le riz. Les résultats indiquent que ni le premier ni le second modèle n'a pu expliquer une part significative de la variation des ventes annuelles de céréales autres que le riz. A notre surprise, l'utilisation du troisième modèle a produit une régression significative, avec un coefficient significatif et positif pour la superficie consacrée aux cultures commerciales (Tableau 13). La valeur R^2 résultante de 27 pour cent indique que le modèle a une valeur explicative du modèle relativement élevée. Ces résultats confirment par ailleurs qu'il convient de rejeter l'hypothèse selon laquelle la surface consacrée aux cultures commerciales (et, par assimilation, les ventes de cultures commerciales) est négativement associée aux ventes de céréales. Cela semble contredire les statistiques descriptives sur les ventes de céréales à Dissankuy. L'explication peut avoir trait aux différents rôles du coton et de l'arachide comme cultures commerciales.

3.3 COMPORTEMENT SAISONNIER

Le marché céréalière est hautement saisonnier au Burkina Faso. On peut s'attendre à ce que l'évolution des prix influence le comportement de vente. Cette section se propose de décrire le comportement saisonnier des ménages de producteurs étudiés. Le schéma des précipitations au Burkina Faso donne

TABLEAU 13					
POEDOGO ET DIAPANGO: RESULTATS DE REGRESSION DES TROIS MODELES UTILISES POUR EXPLIQUER LA VARIATION DES VENTES ANNUELLES AUTRES QUE LES VENTES DE RJZ					
Modèle 1					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	3	4,8358	1,6120	1,196 ^a	,1038
Erreur	31	41,7658	1,3473		
Total	34	46,6016			
Modèle 2					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	4	5,9054	1,4763	1,088 ^a	,1267
Erreur	30	40,6962	1,3565		
Total	34	46,6016			
Modèle 3					
ANALYSE DE LA VARIANCE					
Source	DE	Somme des carrés	Carré moyen	Valeur F	R ²
Modèle	5	12,5150	2,5030	2,129 ^{**}	,2686
Erreur	29	34,0866	1,1754		
Total	34	46,6016			
PARAMETRE ESTIMATIFS					
Variable	Paramètre estimatif	Erreur type	Statistique T		
Intercept	-1,9398	5,3016	-,366		
LANUNITES	,2366	,1760	1,344		
LRECOLTE	,0258	,2927	,088		
LCONSOMMATEURS	,1788	,5955	,300		
LESPECES	-,3322	,1401	2,371 ^{***}		
LPRIX	,8312	,9319	,892		
NOTES: ^a Pas significatif au niveau 0,10					
** et *** indiquent un niveau de signification de 0,10 et 0,05 respectivement.					

lieu à une saison sèche et une saison des pluies distinctes. La récolte des céréales a généralement lieu entre octobre et décembre. Après quoi, les stocks de céréales s'amenuisent pour atteindre leur niveau minimum pré-récolte pendant la soudure, qui dure de juillet à septembre. En dépit des efforts de stabilisation des prix déployés par le conseil national de commercialisation, les prix subissent de fortes fluctuations pendant une année agricole donnée, en réponse à la périodicité des précipitations et aux effets de l'offre et de la demande sur le marché. Compte tenu de ces données, on peut diviser l'année agricole en quatre périodes: la récolte d'octobre à décembre, la saison sèche de janvier à mars, la saison chaude d'avril à juin et la saison des pluies de juillet à septembre. Cette division correspond à celle de Sherman (1984).

Les modes de comportement de vente observés diffèrent pour les quatre villages étudiés (Tableau 14). A Nédogo, le principal volume de céréales s'est vendu pendant la période janvier-mars, représentant 40 pour cent du total des ventes pour ce village. La période de juillet à septembre représentait le plus gros volume de vente de céréales par ménage. Cette période avait un volume de vente global inférieur mais le chiffre supérieur par ménage s'explique par le nombre inférieur de ménages vendeurs. Le schéma de Diapangou était similaire à celui de Nédogo. Dans ces villages, moins de ménages vendaient pendant la soudure (juillet-septembre), mais chacun plus que dans toute autre période. Cette conclusion suggère que peu de ménages vendent lorsque les prix sont les plus favorables. Les ménages qui peuvent vendre pendant la période de prix favorable vendent cependant une quantité supérieure au volume de vente moyen pendant le reste de l'année.

A Poédogo, les ventes plus importantes se sont déroulées pendant la récolte de 1983. Ces ventes ont représenté 48 pour cent du volume de vente annuel. En termes de ménages vendeurs, la période de la récolte représente également le plus fort pourcentage de vente de l'année, bien que cette période soit suivie de près par la période juillet-septembre. Les données de Dissankuy présentent une image plus mitigée. On a vendu légèrement moins de céréales pendant la période de juillet à septembre que de janvier à mars (1.599 kg contre 1.640 kg), mais le même nombre de ménages vendaient des céréales dans les deux périodes, d'où un volume similaire par ménage

TABLEAU 14					
VENTES BRUTES DE CEREALES VENTILEES PAR TRIMESTRE POUR QUATRE VILLAGES DU BURKINA FASO					
Village	Trimestre				total annuel ^a
	octobre-décembre	janvier-mars	avril-juin	juil - sept	
Nédogo	20 ^b	27	18	10	
	1.749 ^c	3.216	1.420	1.648	8.033
	21,77 ^d	40,03	17,68	20,52	100
	87,45 ^e	119,11	78,89	164,80	107,11
Poédogo	17	15	11	7	
	4.204	2.091	868	1.636	8.799
	47,78	23,76	9,86	18,59	100
	247,29	139,40	78,91	233,71	175,98
Dissankuy	4	9	6	9	
	790	1.640	830	1.599	4.859
	16,26	33,75	17,08	32,91	100
	197,50	182,22	138,33	177,67	173,54
Diapangou	7	20	5	7	
	1.024	5.196	845	2.700	9.765
	10,49	53,21	8,65	27,65	100
	146,29	259,80	169,00	385,71	250,38

NOTES: ^aOctobre 1983-septembre 1984.
^bNombre de ménages vendant pendant la période.
^cSomme en kg.
^dPourcentage du total annuel.
^eVentes brutes par ménage vendeur en kg.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

vendeur. Comme à Poédogo, le plus gros montant de vente par ménage se situait dans la période d'octobre à décembre.

Les ventes de la période sèche à Dissankuy pourraient être influencés par l'échelonnement des paiements pour la production de coton. Si ces paiements sont tardifs, les ventes de céréales représentent une autre source de revenu. Les données montrent que sept des neuf vendeurs pendant la saison sèche produisaient également du coton. Sans données sur les dépenses et les rentrées de fonds associées au coton, cependant, il n'est pas possible de tester cette hypothèse.

On pourrait s'attendre à ce que l'échelonnement des ventes de céréales d'un ménage donné soit lié au niveau de richesse de ce ménage. La richesse représente les autres sources de revenu disponibles pour faire face aux besoins de trésorerie. Les ménages les plus riches sont plus en mesure de tirer parti des fluctuations des prix du marché. Pour les quatre groupes de richesse, la majorité des ménages a vendu pendant la période janvier-mars (Tableau 15). Sauf pour le groupe le plus riche, la période de la récolte représentait la deuxième période de vente la plus probable pour un ménage. Bien que la plus grande proportion des ménages vendeurs soient actifs de janvier à mars, cette période représentait le plus grand volume de céréales vendues uniquement pour les groupes au niveau de richesse le plus faible et le plus élevé. Le groupe ayant un niveau de richesse faible a vendu le plus gros volume par ménage vendeur pendant la période de bas prix entre octobre et décembre, mais à peine moins (197 kg contre 216 kg) par ménage vendeur entre juillet et septembre que pendant la récolte. Les données indiquent que, bien que les ménages ayant un niveau de richesse faible et moyen soient moins nombreux à vendre pendant la période de juillet à septembre, le volume de vente était relativement plus important que pendant les autres périodes de l'année.

En ce qui concerne les périodes de prix supérieurs, il semble que les ménages les plus riches étaient des vendeurs plus actifs que les ménages les plus pauvres. Pendant la période d'avril à juin, le groupe le plus riche assurait la plus grande partie des ventes de céréales, à la fois en volume global et par ménage. Bien que le groupe ayant un niveau de richesse moyen vende un volume inférieur au groupe de niveau de richesse faible, le montant moyen de la vente était supérieur. La période d'avril à juin était

TABLEAU 15					
VENTES BRUTES DE CEREALES VENTILEES PAR TRIMESTRE POUR CHAQUE GROUPE DE RICHESSE					
Niveau de richesse	Trimestre				
	octobre-décembre	janvier-mars	avril-juin	juil - sept	total annuel ^a
Très faible	8 ^b	13	4	4	
	448 ^c	1.206	85	408	2.147
	20,87 ^d	56,17	3,96	19,00	100
	56,00 ^e	92,77	21,25	102,00	74,03
Faible	18	21	16	9	
	3.896	2.962	1.224	1.769	9.851
	39,55	30,07	12,43	17,96	100
	216,44	141,05	76,50	196,56	153,92
Moyen	17	21	12	14	
	2.150	3.583	1.008	4.014	10.755
	19,99	33,31	9,37	37,32	100,00
	126,47	170,62	84,00	236,71	168,05
Elevé	5	16	8	6	
	1.273	4.392	1.646	1.392	8.703
	14,63	50,47	18,91	15,99	100
	254,60	274,50	205,75	232,00	248,66

NOTES: ^aOctobre 1983-septembre 1984.
^bNombre de ménages vendant pendant la période.
^cSomme en kg.
^dPourcentage du total annuel.
^eVentes brutes par ménage vendeur en kg.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

également la période pendant laquelle la plus grande proportion des ménages les plus riches vendaient.

En juillet-septembre, lorsque les prix atteignaient leur niveau maximum, le groupe de richesse moyenne comptait le plus grand nombre de ménages capables de vendre et vendait effectivement plus que tout autre groupe. Le groupe de richesse moyenne vendait à la fois le plus grand volume et le plus gros montant par ménage vendeur pendant la période de prix élevé de juillet à septembre qu'à toute autre période de l'année. Il semble significatif que, pour tous les groupes sauf le plus pauvre, au moins 30 pour cent des ménages (qui ont vendu à un moment ou à un autre de l'année) prenaient part à l'activité commerciale pendant la période de hauts prix entre juillet et septembre. Il est également intéressant de noter que le groupe de richesse moyenne compte la plus grande proportion de vendeurs actifs entre juillet et septembre. Cette observation, conjuguée au fait que ce groupe a vendu le plus grand volume et le plus gros montant par ménage entre juillet et septembre, confirme que le groupe de richesse moyenne est le plus en mesure de tirer parti des fluctuations de prix.

Le groupe de faible richesse semble effectuer les ventes les plus fréquentes. Dans ce groupe, 56 pour cent des ménages vendeurs effectuaient des ventes dans trois des quatre périodes étudiées, comparé à respectivement 46 pour cent et 38 pour cent pour les groupes de richesse moyenne et supérieure. Cette conclusion indique que les ménages des groupes ayant un niveau de richesse faible et moyen étaient actifs dans un plus grand nombre de périodes que ceux du groupe le plus riche. Cette stratégie correspond à la nécessité d'avoir une rotation supérieure pour les ménages moins riches.

En bref, ces résultats tendent à confirmer la conclusion que la richesse est associée à la possibilité de vendre pendant les périodes de prix supérieurs. Il n'est cependant pas évident que les ménages les plus riches vendent régulièrement un volume global ou par ménage supérieur pendant les périodes de prix élevés. La mesure de richesse utilisée dans cette analyse a été déterminée dans une grande mesure par le cheptel. Le comportement du groupe le plus riche peut refléter dans une plus grande mesure l'influence du marché animal que celle du marché céréalier. En outre, il convient de se rappeler que, si des différences existent dans le niveau de richesse des ménages, les écarts de richesse sont rarement considérables.

CHAPITRE 4

CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS STRATEGIQUES

L'analyse des ventes annuelles de céréales pour la période d'octobre 1983 à septembre 1984 a révélé que, bien que 80 pour cent des ménages de l'échantillon aient vendu, les niveaux absolus sont faibles. Par ailleurs, il existe de fortes variations entre les ménages. Cette série de données contient un petit nombre d'observations et est par conséquent très sensible à l'influence des observations individuelles des ménages. On a légèrement atténué les variations en éliminant les cas extrêmes.

L'analyse des ventes de céréales a mis en évidence deux points intéressants et éventuellement importants. Le premier est l'effet de la récolte ou de la production sur les ventes de céréales. A Nédogo, qui se trouve sur le Plateau central, la récolte est le principal déterminant des ventes de céréales. Sur les quatre villages, Nédogo a les précipitations et les conditions pédologiques les plus favorables. Dans cette situation, la production est probablement la principale contrainte affectant la quantité de céréales vendues. Cette conclusion élémentaire pourrait également être significative. Elle suggère que, dans des conditions marginales, il est peut-être nécessaire de relever la production avant d'enregistrer une hausse appréciable des ventes.

A Dissankuy, caractérisée par des conditions plus productives de fertilité des sols et de précipitations, la production semble également constituer un déterminant essentiel des ventes de céréales. Dans ce village, une grande proportion de la surface cultivée était consacrée à la production de cultures commerciales. Le ménage qui consacre ses ressources en main-d'oeuvre et en terres aux cultures commerciales a moins de possibilités de produire des céréales. Les ventes de céréales peuvent donc dépendre lourdement de la récolte, une fois que les besoins de consommation du ménage sont pris en compte. Cela peut expliquer l'importance de l'unité de consommation dans les résultats de Dissankuy. Pour Dissankuy, les résultats suggèrent une hypothèse à étudier plus en profondeur: quelle est l'influence de la production de coton sur les ventes de céréales? Dans cette analyse, il n'a pas été possible de fournir une réponse définitive. Les résultats combinés de Poédogo-Diapangou indiquent que les ventes d'arachide sont directement liées aux ventes de céréales. Il semble que les

différentes cultures commerciales affectent différemment les ventes de céréales. Une fois que la relation entre les cultures commerciales et les ventes de céréales sont établies, les responsables de la politique agricole devront déterminer les meilleurs moyens d'influencer la distribution des terres entre les cultures commerciales et les cultures vivrières.

Les résultats de Poédogo sont importants par leurs implications au niveau de la politique des prix. Il se trouve que les prix et la production sont d'importantes variables pour expliquer la variation des ventes de riz entre les ménages d'exploitants. L'analyse a également révélé que les ventes de riz dépassent le volume de riz récolté. Le prix joue donc un rôle important lorsqu'une grande partie de la récolte est vendue.

Il est très possible que le prix détermine la quantité mise en vente pour les cultures caractérisées par une proportion similaire entre les ventes et la production et joue aussi un rôle déterminant dans les régions qui présentent des possibilités commerciales analogues à celles observées à Poédogo. La politique des prix représenterait un domaine d'intervention éventuel pour les pouvoirs publics dans le but d'augmenter le montant des ventes de céréales en l'occurrence. Il reste cependant à déterminer si le fonctionnement du marché ne produit pas des prix supérieurs à ce que le gouvernement peut supporter. Il convient par ailleurs d'étudier plus en détail l'influence du prix sur la production.

On a observé des différences considérables dans le comportement de vente selon les villages. Dans quatre des villages étudiés parce qu'ils sont représentatifs des régions et du comportement régional de vente au Burkina Faso, il importe de prendre ces différences en compte dans la formulation et la mise en oeuvre de la politique de commercialisation.

Une brève analyse descriptive du comportement sur une année indique des fluctuations considérables dans le volume de vente de céréales. Une politique tenant compte de ces variations saisonnières au niveau des prix et de l'offre atteindrait plus efficacement ses objectifs.

ANNEXE 1

FACTEURS DE CONVERSION UTILISES POUR CALCULER LES
PRODUCTEURS ET CONSOMMATEURS EQUIVALENTS

Age	Producteur		Consommateur	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Années				
0 - 4	0	0	,20	,20
5 - 9	,25	,25	,50	,50
10 - 15	,80	,50	,75	,70
16 - 55	1,00	,80	1,00	,75
56 +	,70	,50	1,00	,75

SOURCE: Matlon, Peter J. 1977. "The size distribution, structure, and determinants of personal income among farmers in the north of Nigeria." Thèse de doctorat, Université Cornell.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

REFERENCES CITEES

- FSU/SAFGRAD. 1982. FSU/SAFGRAD Annual Report. Purdue University, W. Lafayette, Indiana.
- Haessel, Walter. Feb. 1975. "The Price and Income Elasticities of Home Consumption and Marketed Surplus of Foodgrains." American Journal of Agricultural Economics. Pp. 111-115.
- Lang, Mahlon G., Ronald P. Cantrell, Herbert W. Ohm and Sibiri Sawadogo. 1983. FSU/SAFGRAD Annual Report. Purdue University, W. Lafayette, Indiana.
- Lang, Mahlon G., Michael Roth and Paul Preckel. 1984. Risk Perception and Risk Management by Farmers in Burkina Faso. Purdue University, W. Lafayette, Indiana.
- Matlon, Peter J. 1977. The Size, Distribution, Structure, and Determinants of Personal Income Among Farmers in the North of Nigeria. Ph.D. Thesis, Cornell University, Ithaca. New York.
- Ohm, Herbert W., Joseph C. Nagy and Christopher R. Pardy. 1984. FSU/SAFGRAD Annual Report. Purdue University, W. Lafayette, Indiana
- Sherman, Jacqueline R. 1984. Grain Markets and the Marketing Behavior of Farmers; A Case Study of Manga, Upper Volta. Center for Research on Economic Development. Ann Arbor, Michigan.

TABLEAU 4.2			
CLASSEMENT RELATIF DES PREFERENCES COMMERCIALES POUR L'ECHANTILLON ENTIER ET PAR GROUPE ETHNIQUE			
	Total	Bwaba	Mossi
Coton	1	1	1
Volaille	2	2	3
Calebasses	3	3	2
Noix de karité	4	4	4
Sésame	5	5	5.5
Petits ruminants	6	6	5.5
Arachide	7	10	7
Porcins	8	9	9
Haricots	9	11	8
Prêt accordé par un parent	10	7.5	12.5
Prêt accordé pr le groupe de cultivateurs	11	7.5	16
Mobylette/motocyclette	12	12	10.5
Riz	13	14	12.5
Maïs	14	13	14
Bovins	15	15	10.5
Prêt accordé par un commerçant	16	16	18
Petit mil	17	18	15
Sorgho	18	17	17
Bicyclette	19	19	19
Charrette	20	20	20

NOTE: $R = 0,88$
 $\rho > 0.01.01$
 $t = 7.95$
 $\rho > .001$

R ou ρ (rho) de Spearman:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{N(N^2 - 1)}$$

t-test (bilatéral):

$$t = \rho \sqrt{\frac{N - 2}{1 - \rho^2}}$$

$$df = 2$$

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{N(N^2 - 1)} \quad \text{test bilatéral} \quad t = \rho \frac{N - 2}{1 - \rho}$$

Pour les 20 rubriques de la MPS, $R > 0,53$ et $t > 2,88$ sont significatifs au niveau de signification de 0,01; $t > 3,92$ est significatif au niveau de signification de 0,001.

L'analyse vise chaque rubrique à tour de rôle, d'abord en examinant le classement global de la rubrique puis en abordant, par groupe ethnique, la question d'éventuelles différences. A ce sujet, il convient toutefois de noter que les Bwaba et les Mossi partageant en général le même avis, en ce qui concerne les classements globaux, du moins lorsque $R = 0,88$ et $t = 7,95$ au Tableau 4.2. Pour toutes les rubriques, aucune variation statistiquement significative n'a été enregistrée entre les valeurs accordées par les deux groupes. Enfin, nous avons également calculé les différences de classement par tranche d'âge (de 0 à 50 ans et au-dessus de 50 ans) et par groupe de richesse relative. Néanmoins, les valeurs "R" et les tests "t" ont uniformément confirmé l'accord général de l'ensemble de l'échantillon, quelle que soit la variable sociale ou économique soumise à l'analyse. Le lecteur en trouvera les résultats au Tableau 4.3. Mais nous ne les examinerons pas dans le texte en raison de la concordance très uniforme et, pour ce qui est des groupes de richesse relative, des effectifs très restreints de l'échantillon.

4.2.1 Coton

Le coton est indiscutablement la culture de rapport par excellence à Dankui. Pour la plupart des Bwaba et des Mossi, il constitue la principale source de revenu agricole. Parmi les cultivateurs de coton de l'échantillon pour lesquels on disposait de données, les revenus bruts provenant de la vente de cette culture se sont chiffrés à 30.238 FCFA en moyenne, même en 1983, qui était une année de sécheresse. (Les revenus individuels oscillaient entre 39.000 et 325.000 FCFA.) Au cours des quinze dernières années, selon les enquêtés, la production cotonnière commerciale à Dankui a pris un essor prodigieux. Ce résultat trouve d'ailleurs un parallèle à l'échelle nationale, où le taux de croissance de la production cotonnière a dépassé celui de la production céréalière (Steve Haggblade: communication personnelle; pour une analyse statistique détaillée, voir Haggblade, 1984). En effet, dans son examen de la baisse de la production céréalière par habitant constatée au Burkina Faso depuis 1960, ce chercheur exprime

TABLEAU 4.3
 CLASSEMENT DES PREFERENCES COMMERCIALES PAR AGE
 ET PAR GROUPE DE RICHESSE RELATIVE

Age (de 0 à 50 ans contre plus de 50 ans)

R = 0,92

t = 9,85

Groupe de richesse relative^a

	I	II	III	IV
I.				
II.	0,96/14,22			
III.	0,73/4,51	0,76/50		
IV.	0,86/7,75	0,83/6,45	0,75/4,89	

NOTE: (a) Les valeurs R sont suivies par les résultats du test bilatéral.
 Il s'agit encore une fois de $R > 0,53$, $p > 0,01$ et de $t > 3,92$,
 $p > .001$.

l'opinion que "l'augmentation rapide de la production cotonnière au cours des 20 dernières années a certainement contribué à ce phénomène, servant à détourner les ressources agricoles depuis les cultures vivrières envers la production non alimentaire" (ibid.: 19, 22).

Cette tendance a été renforcée directement par les campagnes conjointes SOFTTEX/ORD offrant aux agriculteurs un programme intéressant de crédit, de vulgarisation technique, de transport et, enfin, de prix garanti et d'achat assuré. Les villageois notent que le coton est aujourd'hui devenu, grâce à cet appui compréhensif ainsi qu'à sa plus grande résistance à la sécheresse, une culture de rapport beaucoup plus sûre que les céréales. Plusieurs remarques exprimées par les habitants de Dankui nous aident à comprendre pourquoi ils ont classé le coton en première position et, pareillement, pourquoi ils préfèrent effectuer des ventes de coton plutôt que des ventes de céréales ou d'autres produits. En voici, sous forme de paraphrase, quelques exemples tirés de la MPS et des entrevues intensives:

A la différence des céréales, on peut vendre toute sa production de coton le même jour. (Bon nombre d'enquêtés ont souligné cet avantage de la commercialisation cotonnière.)

Vous obtenez une somme d'argent importante en un seul coup, ce qui vous permet en revanche d'effectuer des achats importants (parmi les exemples cités figurent le bétail, les charrues, les boeufs de trait, les charrettes) ou de résoudre des problèmes majeurs. Par contre, les revenus céréaliers se présentent sous forme de petites sommes irrégulières qui ne permettent pas de faire grand-chose. (Il s'agit encore une fois d'une remarque exprimée par plusieurs enquêtés.)

On peut être sûr de vendre toute sa production de coton. Les conditions d'achat sont très spécifiques et les prix sont fixes. (A la différence de certains circuits de commercialisation céréaliers, ici le cultivateur ne risque pas d'être fraudé.)

Les revenus cotonniers arrivent juste au moment où nous en avons le plus besoin -- en janvier. (Les enquêtés ont cité en particulier la nécessité, à cette époque, de payer leurs impôts et de rembourser les prêts accordés par le groupement de cultivateurs.)

Par ailleurs, le prix du coton est déjà élevé, alors que, pour vendre des céréales contre un bon prix, il faut attendre la soudure.

Les terres de Dankui conviennent mieux au coton qu'au sorgho, d'autant plus lorsque la pluviométrie est faible.

Les céréales coûtent encore plus cher qu'auparavant -- et le coton ne se mange pas.

Même une petite récolte de coton rapporte des revenus non négligeables.

Il faut des engrais qui restent dans le sol plus une couche d'humus due à la décomposition des feuilles du cotonnier si on veut vraiment que les cultures céréalières réussissent l'année suivante. (La rotation du coton avec les cultures céréalières est presque universelle.) On peut acheter en conséquence moins d'engrais pour les céréales. (Une majorité nette des enquêtés ont cité ce facteur.)

Les avantages enregistrés ont donc été nombreux; en revanche, nos enquêtés ont mentionné deux inconvénients seulement associés au coton en tant que culture de rapport -- dans les deux cas, cependant, il s'agissait d'un problème concernant la production plutôt que la commercialisation. Cent pour cent de l'échantillon ont remarqué que le coton exige davantage de travail que les céréales; et 47 pour cent des enquêtés ayant répondu à la question ont déclaré que le coton entraîne une dégradation du sol plus importante que toutes les autres cultures. Mais, pour reprendre les paroles d'un de nos enquêtés, même ce dernier aspect est considéré résoluble, "vu tous les engrais que nous utilisons maintenant".

Nous pouvons résumer en quelque sorte la question de la commercialisation du coton par rapport à celle des céréales en citant trois derniers commentaires exprimés par nos enquêtés dans le cadre de l'étude sur les préférences commerciales. Ces commentaires nous semblent tout à fait caractéristiques:

"Le coton est bon pour la vente. Sinon, qu'est-ce qu'on peut en faire? Mieux vaut la vente du coton que celle de la nourriture de la concession."

"Il n'est pas bon de vendre les céréales. On sera peut-être obligé d'en racheter quelques mois plus tard à un prix plus élevé."

"Les céréales, c'est quelque chose que l'homme ne doit pas vendre."

Les réponses sont claires. Le tout dernier commentaire exprime parfaitement la réaction générale de la part des enquêtés lorsque nous avons abordé la question de la commercialisation éventuelle de céréales et d'autres produits dans le cadre de l'étude sur les préférences commerciales.

4.2.2 Volaille

Nous avons déjà abordé l'importance de la volaille en tant qu'objet préféré de la commercialisation dans la section sur l'alimentation animale. Comme nous l'avons mentionné dans cette section, les ventes de volaille représentent un moyen rapide et facile d'obtenir une petite somme d'argent pendant toute l'année. Il est facile d'effectuer une telle vente en faisant du porte-à-porte, en s'adressant aux commerçants de volaille ou en se rendant au marché ou même aux approches du marché. Plusieurs enquêtés ont indiqué que la volaille constitue pour eux la première solution en cas de besoin inattendu d'un peu d'argent. Certains ont ajouté qu'ils seraient disposés à commercialiser l'ensemble de leur volaille avant de toucher à d'autres articles jugés critiques: les céréales, les bovins et les facteurs de production ont été cités le plus souvent parmi tous les articles figurant sur la liste de préférences commerciales.

Malgré la nature imprévisible des ventes spontanées répondant à un besoin inattendu, il existe un cycle saisonnier approximatif en ce qui concerne la commercialisation de la volaille, avec deux sommets, d'abord en décembre et en janvier puis entre le mois de mars et le mois de mai. Pendant la première période, la demande de volaille est élevée en raison des fêtes. Il est d'ailleurs vrai que les oiseaux sont particulièrement gras et robustes à cette époque, ayant glané les restes des céréales dans les champs récoltés et aux aires de battage. Ces deux facteurs expliquent pourquoi les ventes de volaille obtiennent le prix le plus élevé de toute l'année pendant les mois de décembre et de janvier.

Le deuxième sommet, qui se produit entre mars et mai, est dû à deux conditions. En premier lieu, grâce au glanage des champs effectué de novembre à janvier, la valeur nutritive de la nourriture consommée par la volaille augmente sensiblement et entraîne une hausse du taux de la reproduction et de celui de la survie. Les poussins sortant de leur coquille à cette époque atteignent un poids commercialisable en quelques mois. Pendant la période de mars à mai, il peut s'avérer intéressant de vendre quelques-uns de ces nouveaux oiseaux pour plusieurs raisons: les oiseaux sont plus susceptibles aux maladies se déclarant pendant ces mois de chaleur et de sécheresse; il est de plus en plus difficile de les nourrir; vers le mois de mai et le début de la soudure (époque des semis), il est souvent utile de disposer d'une certaine somme d'argent liquide pour

financer une réunion de travail agricole ou pour acheter des céréales vivrières supplémentaires; finalement, depuis plusieurs années, une des principales fêtes musulmanes (Ramadan) se produit pendant la soudure.

Enfin, pour éviter que le lecteur tire la mauvaise conclusion que les recettes des ventes de volaille sont forcément faibles, signalons que de nombreux cultivateurs à Dankui obtiennent des revenus importants grâce à l'aviculture. Un cultivateur Bwaba est supposé gagner plus de 100.000 FCFA par an de cette manière. (Ayant examiné ses animaux, cette supposition nous semble probable.) Un cultivateur Mossi de l'échantillon a déclaré que les recettes de ses ventes de volaille peuvent atteindre de 50.000 à 60.000 FCFA au cours de l'année.

4.2.3 Calebasses

La plupart des familles de Dankui cultivent au moins quelques calebassiers pour leur propre utilisation, mais cette culture n'est produite en quantité importante que lorsqu'elle est destinée à la vente. Comme nous l'avons déjà expliqué, les Mossi de Dankui sont plus disposés que les Bwaba à cultiver le calebassier comme culture de rapport, ce qui explique son classement légèrement inférieur dans le cadre de l'étude sur les préférences commerciales. Les calebasses sont généralement vendues en vrac en janvier et en février, lorsqu'elles sont déjà bien séchées, et les commerçants se spécialisant dans la vente de calebasses passent à cette époque pour constituer leur stock annuel. Néanmoins, une concession Mossi de l'échantillon a déclaré qu'elle effectue des ventes au détail, augmentant ainsi ses bénéfices.

Les enquêtés affirment qu'il leur est possible d'obtenir des recettes non négligeables grâce à la vente de calebasses lorsque les pluies sont bonnes et que la culture donne donc de bons résultats. Mais, ce qui est plus important, plusieurs enquêtés ont expliqué que, pour eux, les calebasses sont comme la volaille dans la mesure où elles permettent d'obtenir en temps opportun une petite somme d'argent et donc d'éviter, ou tout au moins de reporter, une vente "honteuse" de céréales à l'époque de la récolte.

4.2.4 Noix de karité

Classée numéro quatre parmi tous les articles figurant sur la liste des préférences commerciales, la noix de karité représente une source de revenu extrêmement souple pendant toute l'année. Elle peut être vendue tôt ou tard

dans la saison, sous forme séchée ou fumée, et peut même constituer l'objet d'une vente anticipée. Chaque option présente certains avantages. Les ventes anticipées auprès des commerçants locaux (les mêmes qui font le commerce des céréales) peuvent être effectués au mois d'août ou même plus tôt, un peu avant le commencement de la cueillette des noix. Ces transactions -- qui n'entraînent aucune honte -- peuvent mobiliser l'argent nécessaire pour organiser une réunion de travail, pour effectuer un achat de céréales de fin de soudure ou pour acheter d'autres produits vivriers destinés à compléter la récolte de maïs en septembre ou en octobre.

Le prix de ce produit augmente progressivement du mois d'août au mois de novembre. En novembre, les commerçants effectuent leurs derniers achats puis envoient les noix à Bobo-Dioulasso. Les noix de karité achetées par les commerçants auront préalablement été séchées au soleil par le vendeur, mais, en principe, elles doivent subir un traitement commercial contre les vers au cours des premiers mois, sinon elles seront abîmées. Par contraste, il est possible de conserver les noix fumées pendant une année au minimum. De toute manière, les cultivateurs qui peuvent remettre leurs ventes jusqu'au mois de novembre obtiendront des bénéfices nettement supérieurs. Selon les résultats donnés par les commerçants locaux concernant le volume annuel de ces transactions, la noix de karité constitue une des principales sources d'argent liquide à Dankui⁴.

Les préparatrices de grandes quantités de beurre de karité font concurrence avec les commerçants lors du ramassage des noix. Il s'agit de femmes qui essaient en général de constituer un stock annuel de noix de karité au moment où les commerçants sont également en train d'en acheter-- ce qui fait que le prix augmente. Mais, à la différence de ces derniers, les femmes continueront à acheter des noix durant toute l'année si elles constatent que leur stock ne sera pas suffisant. Etant conscients de cette possibilité, certains villageois produisent un supplément de noix de karité fumées, en dehors de leur consommation personnelle, pour en vendre aux préparatrices de beurre de karité lorsque le prix sera plus élevé. (Les meilleures noix sont destinées en général à un fumage.) Il arrive parfois

⁴En ce qui concerne les prix de la noix de karité et les quantités commercialisées pendant la campagne agricole de 1984, les questionnaires économiques approfondis fourniront sans doute des renseignements plus exacts sur les ventes directes et anticipées de noix séchées et fumées se produisant à diverses époques de l'année.

qu'une femme du village qui prépare et qui vend une certaine quantité de beurre de karité effectuée de tels achats auprès de son propre mari⁵.

Finalement, si un villageois trouve qu'il a un besoin pressant d'argent, le prix élevé obtenu pour les noix fumées vers la fin de l'année l'encouragera peut-être à vendre une partie des réserves de la concession— et à serrer en quelque sorte la "ceinture lipidique" de la famille. La majorité des enquêtés participant à l'étude sur les préférences commerciales ont soulevé cette possibilité et ont indiqué qu'elle représente une stratégie de commercialisation tout à fait acceptable. Citons quelques autres commentaires concernant la vente des noix de karité:

Le prix est supérieur à celui de l'arachide.

Selon un autre enquêté, il est préférable de vendre la noix de karité plutôt que l'arachide pour que les enfants puissent consommer celle-ci. "On peut vendre la karité très tôt, avant que les nouvelles cultures ne soient prêtes à récolter."

Un troisième enquêté nous a dit que "la noix de karité est la première chose à ramasser".

"Je vendrais tout mon stock de karité avant de toucher aux stocks céréaliers."

4.2.5 Sésame

Il suffit d'examiner rapidement le rôle relatif du sésame comme objet de la commercialisation. Outre les quantités relativement petites réservées à la consommation domestique, cette culture céréalière est destinée délibérément à la vente. Son importance en tant que produit alimentaire est faible au niveau de la concession; plusieurs enquêtés ont expliqué que le sésame est "simplement une sauce" alors que d'autres ont soutenu que "le sésame n'est pas une céréale comme les autres" et que "les autres céréales sont les seules 'vraies' céréales".

⁵Les droits de propriété concernant le karité et d'autres arbres ne sont pas toujours clairs. Il semble pourtant que ces droits reviennent au cultivateur qui utilise les champs où se trouvent les arbres en question—seulement nous ne savons pas dans quelle mesure cette règle s'applique aux immigrés. Pour les femmes du village, les droits de propriété se limitent aux noix qu'elles auront cueillies dans la brousse. Il conviendrait de prévoir des études plus approfondies sur la question de l'appartenance des arbres et des droits aux produits arboricoles. La FSU/SAFGRAD a récemment commencé à examiner cette question et ses enquêtes devraient produire quelques "fruits" au cours des mois prochains.

Le sésame se vend en général auprès des commerçants locaux, soit sous forme de vente anticipée, soit au moment de la récolte. Il semble, cependant, que le groupe des cultivateurs effectue parfois des ventes de sésame également. Plus tard dans l'année, en cas de besoin d'une petite somme d'argent, les cultivateurs de Dankui déclarent qu'ils seraient très disposés à prélever une partie du stock familial et à envoyer leur femme au marché de Ouarkoye pour vendre cette céréale par louche.

Signalons que le sésame occupe une place plutôt unique dans le système agricole. Il peut être semé comme culture "de dernière heure" au mois d'août. Il semble qu'il exige un seul raclage, un seul sarclage (voire aucun sarclage) et une seule bonne pluie pour donner de bons résultats. Ainsi, vers le mois d'août, le cultivateur qui trouve qu'il dispose d'un peu de temps et de main-d'oeuvre supplémentaires prévoit souvent un dernier semis tardif pour augmenter ses recettes. Ce qui est encore plus important, le sésame constitue, le cas échéant, une culture de rapport d'appoint pendant une année de mauvaise pluviométrie. Comme un enquêté nous l'a expliqué, lorsque les cultivateurs voient que certains de leurs champs de sorgho ou de petit mil ne vont pas aboutir à une récolte valable, ils se pressent pour ressemer ces champs en sésame et ajouteront parfois d'autres parcelles de sésame s'ils ont le temps. Les recettes des ventes de sésame seront utilisées pour acheter un stock de céréales de base, comme ce qui s'est produit pendant la sécheresse de 1983.

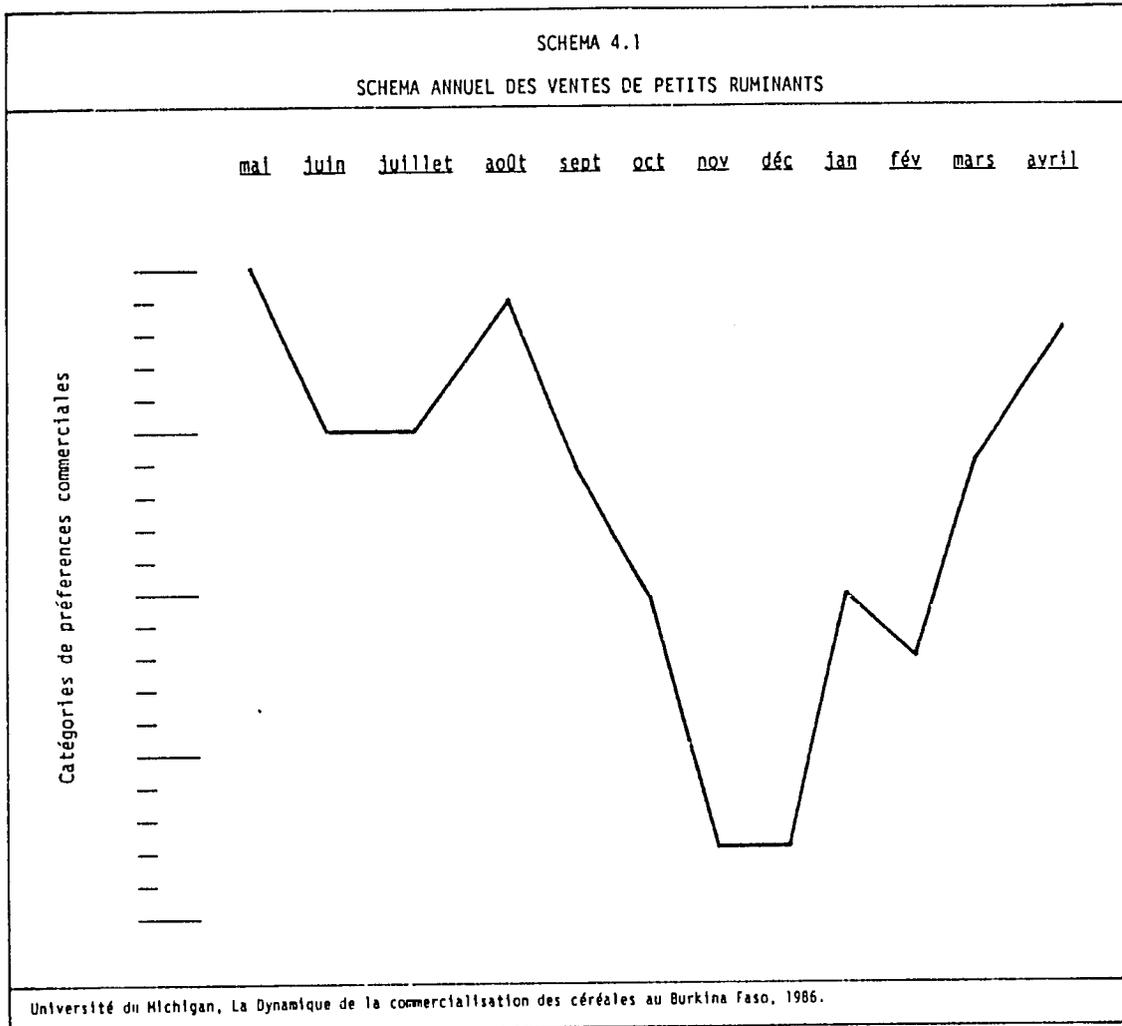
4.2.6 Petits ruminants

Le rôle commercial des petits ruminants ressemble à celui de la volaille, seulement les ventes de petits ruminants sont envisagées surtout lorsque le cultivateur a besoin d'une somme d'argent plus importante. Les villageois sont disposés à vendre un mouton ou une chèvre "pour satisfaire un besoin" ou "pour résoudre un petit problème". En ce qui concerne l'étude sur les préférences commerciales, un Bwaba de l'échantillon a exprimé le sentiment général en nous expliquant que "je garde des moutons et des chèvres comme sauvegarde au cas où j'aurai besoin d'argent". Dans le même esprit, un Mossi de l'échantillon a remarqué que "les moutons et les chèvres sont destinés à la vente, alors que les céréales sont destinées à la consommation". D'autres enquêtés ont ajouté que, comme dans le cas de la volaille, il est toujours facile de trouver un acheteur — que ce soit parmi

les commerçants itinérants spécialisés dans le bétail, les autres habitants du village ou les bouchers de Cuarkoye.

Les ventes de petits ruminants se produisent durant toute l'année. Néanmoins, elles sont moins fréquentes du mois de septembre au mois de février, période où les cultivateurs disposent de plusieurs autres produits commercialisables et où — pour reprendre les paroles d'un de nos enquêtés — "les animaux mangent correctement, donc on ne veut pas les vendre". Cependant, vers le mois de mars, les ventes commencent à se multiplier pour diverses raisons. Les troupeaux sont devenus gras, ayant brouté et glané les chaumes après la récolte, mais trouvent maintenant que le fourrage devient de plus en plus rare à mesure qu'avance la saison sèche. Le propriétaire a donc intérêt à éliminer les animaux les moins robustes avant que ceux-ci (et leur marché vénale) ne disparaissent entièrement. A mesure qu'avance la soudure, bon nombre de familles ressentent le besoin d'obtenir de l'argent pour acheter des céréales vivrières. Et pendant la soudure (qui correspond aux semailles) il existe une demande de viande légèrement élevée à cause des réunions de travail organisées à cette époque. Finalement, certains enquêtés ont également indiqué que la nécessité d'attacher les petits ruminants à un pieu pendant la campagne agricole (pour qu'ils n'entrent pas dans les champs) peut exiger tellement de travail qu'il s'avère parfois préférable de vendre quelques animaux.

L'application itérative et mensuelle de l'étude sur les préférences commerciales nous a permis, grâce à la participation d'un enquêté extrêmement patient, de suivre le point de vue d'un cultivateur en ce qui concerne l'importance relative, à diverses époques de l'année, de la vente de petits ruminants par opposition à celle des 19 autres produits commercialisables figurant sur la liste des préférences commerciales. La Figure 4.1 présente le schéma ainsi défini. Le sommet relativement faible se produisant au mois de janvier est dû à l'augmentation de la demande de viande au moment des fêtes. Notre enquêté a expliqué le sommet observé au mois d'août en citant les effets cumulatifs des maladies se déclarant au cours de la saison pluvieuse qui sont susceptibles de frapper les troupeaux vivant dehors aussi bien que les facteurs décrits ci-dessus concernant la soudure (= époque des semailles). D'autres enquêtés ont ajouté que le mois d'août est le meilleur moment de prévoir des ventes du fait que, vu l'augmentation des ressources fourragères pendant la saison des pluies, les



animaux auront déjà compensé une bonne partie de la perte pondérale subie durant la saison sèche.

4.2.7 Arachide

Comme dans le cas du sésame, l'arachide est considérée comme un produit destiné à une sauce plutôt que comme un produit alimentaire de base. Les Mossi en particulier partagent ce point de vue, déclarant, par exemple, que "l'arachide ne compte pas beaucoup dans l'alimentation de ma famille"; "ma famille n'en consomme pas beaucoup"; "l'arachide ne suffit pas pour faire un repas"; "on mange les arachides en attendant le plat principal; je préfère les vendre et garder plutôt un stock de petit mil". Les Bwaba ont exprimé moins souvent les mêmes sentiments, mais il est clair que les Bwaba et les Mossi estiment tous les deux que l'arachide constitue un produit qui convient parfaitement à la commercialisation.

La plupart des ventes d'arachide s'effectuent auprès des commerçants locaux. Il s'agit encore une fois des mêmes commerçants qui font le commerce de céréales et de noix de karité. Au mois de décembre ils se présentent aux concessions de leur clientèle pour ramasser les céréales qui leur sont dues en récompense des ventes anticipées ou pour acheter, le cas échéant, d'autres céréales. Etant conscients de l'approche des fêtes et sachant qu'ils devraient prévoir en conséquence certaines dépenses, les cultivateurs profitent souvent de cette occasion pour vendre aux commerçants plusieurs tines d'arachide. Des ventes anticipées d'arachide sont également effectuées, mais il semble que, dans ce cas, les principaux acheteurs ne sont pas les commerçants mais plutôt les femmes âgées du village. En effet, l'arachide remplit la même fonction que le dolo, les galettes et le zombala (condiment de nééré) dans la mesure où elle constitue un des produits commercialisés le plus souvent par les femmes de Dankui. Celles-ci cultivent l'arachide dans leur champ personnel ou achètent une certaine quantité pour la revendre par la suite; les arachides peuvent être vendues non décortiquées, décortiquées ou, enfin, décortiquées et bouillies; les femmes font ce commerce devant leur maison, au marché ou en faisant du porte-à-porte.

L'arachide peut être commercialisée à n'importe quelle époque de l'année et son prix, comme celui de la plupart des cultures vivrières, augmente progressivement au cours de la période qui suit la récolte, atteignant son sommet pendant la soudure. Le cultivateur intelligent essaie

de reporter à cette époque au moins une portion de ses ventes annuelles. Mais, comme dans le cas du sésame et du karité fumé, les villageois sont disposés à vendre une partie de leur stock d'arachide, quelle que soit la saison, lorsqu'un besoin d'une petite somme d'argent s'annonce ou que les produits commercialisables de préférence, par exemple la volaille et les petits ruminants, ne sont pas disponibles.

4.2.8 Porcins

Il est intéressant de noter que les Bwaba et les Mossi de Dankui accordent à ce produit la même position dans la liste des produits commercialisables -- malgré le fait que, étant musulmans, les Mossi de Dankui ne pratiquent pas l'élevage de porcins. Pour eux, l'exercice consistant à classer l'importance de l'élevage de porcins était donc purement hypothétique (mais, heureusement, inoffensif). Pour les Bwaba, par contre, la fonction des porcins est essentiellement celle des petits ruminants -- à la différence qu'un porcine de bonne taille peut rapporter deux fois plus qu'un petit ruminant moyen. En conséquence, pratiquement tous les porcins sont destinés à la commercialisation. Un de nos enquêtés a été particulièrement étonné par notre question sur l'importance commerciale des porcins et a répondu indirectement: "Quelle autre raison peut-il y avoir pour les élever?", ce qui donne à penser que, si ce n'était pas pour des raisons commerciales, le cultivateur typique ne pratiquerait pas l'élevage de porcins vu la difficulté associée à ce type d'élevage. Les habitants de Dankui se plaignent que les porcins consomment trop d'aliments et que par ailleurs ils écrasent et détruisent souvent des choses. Ce qui est encore pire, ils arrivent à pénétrer dans les greniers et consomment des stocks personnels, créant ainsi des tensions et de la rancune entre les propriétaires des porcins et leurs voisins.

Néanmoins, le porcine représente une option profitable -- surtout, comme un villageois nous l'a expliqué, "si tu l'égorges toi-même puis vend la viande". Ainsi, le propriétaire peut garder les entrailles et même une partie de la viande pour sa propre consommation, tout en réalisant un bénéfice appréciable. Comme dans le cas de plusieurs autres produits, le porc est souvent l'objet de la vente porte-à-porte. Il est rarement nécessaire d'aller jusqu'au marché dans la mesure où des consommateurs de viande sont normalement tout près. Cette pratique est fréquente pendant la saison sèche, lorsque le fourrage devient rare. La cochonnée est parfois

vendue à cette époque également. Néanmoins, il semble que la majorité des ventes se produisent en décembre et en janvier, lorsque les Bwaba en particulier tiennent à procurer cette viande considérée prestigieuse pour les fêtes.

4.2.9 Haricots

Les haricots comprennent le niébé et une autre sorte de petit haricot réniforme. La récolte a lieu vers la fin du mois de septembre et continue en octobre. Les cultivateurs qui obtiennent une bonne récolte de haricots en vendent une partie à cette époque dans certains cas, comme le font ceux dont la récolte de haricots a été passable ou mauvaise mais qui ont par ailleurs besoin d'argent après la soudure. Le maïs est également disponible en septembre ou en octobre, mais les cultivateurs préfèrent ne pas vendre cette culture critique si possible, étant donné qu'elle constitue la céréale d'appoint jusqu'à la fin du mûrissement du sorgho et du petit mil, vers la fin du mois de novembre.

Les enquêtés Bwa indiquent que les ventes de haricots effectuées en septembre et en octobre se font de préférence auprès des femmes du village qui feront le commerce de beignets à base de farine de haricot pendant le reste de l'année. Ces femmes sont pressées d'obtenir leur stock annuel à cette époque, lorsque le prix des haricots est le plus bas. Après le mois d'octobre, le prix commence à monter progressivement et atteint son sommet vers le mois de février. Au cours de cette période -- la période la plus froide de l'année -- les haricots constituent un produit alimentaire très apprécié du fait "qu'ils rechauffent bien le corps". L'opinion des villageois est tout à fait correcte dans la mesure où la teneur protéique plus élevée du niébé et du haricot, par rapport à celle des céréales, aide à lutter contre le stress associé au froid. Certains des villageois soutiennent même que "si tu manges un peu de haricots, tu n'auras plus faim toute la journée". A Dankui, le cultivateur prudent garde une partie de sa récolte de haricots en réserve, sans les décortiquer, jusqu'au mois de février, puis envoie une épouse au marché de Ouarkoye ou de Tchicookui pour effectuer des ventes mesurées en louches. Ceci n'est pas toujours facile, cependant, dans la mesure où les haricots sont apparemment difficiles à conserver. Selon les villageois, il faut consommer ce produit alimentaire avant un mois ou deux après le décortilage, sinon il risque de se produire une infection de vers. Les haricots non décortiqués résistent mieux aux

vers. Néanmoins, plusieurs enquêtés participant à l'étude sur les préférences commerciales ont indiqué qu'ils préfèrent éviter le risque d'infection en consommant et/ou en vendant leur produit rapidement.

4.2.10 Prêts accordés par les parents

Cette option de mobilisation d'argent liquide marque une division nette et réelle précisément au point moyen des classements effectués dans le cadre de l'étude sur les préférences commerciales. A l'exception peu étonnante du "compte d'épargne" de la concession (c'est-à-dire les bovins), tous les autres articles en dehors des prêts constituent soit des céréales vivrières de base soit des investissements majeurs sous forme d'équipement. C'est également à ce stade que nous trouvons les premières indications d'une disparité réelle qui existe entre les Bwaba et les Mossi: les Mossi sont beaucoup moins disposés à demander un prêt d'argent, quelle que soit la source. En cas de besoin, ils sont plus disposés à vendre leur bovins, leur moyen de transport de luxe (mobylette, motocyclette) ou une céréale vivrière de base (riz). Par contraste, les Bwaba préfèrent emprunter de l'argent plutôt que de prévoir la vente forcée de ces produits ou d'autres produits. Néanmoins, lorsqu'un prêt est nécessaire, la grande majorité des enquêtés dans les deux groupes préfèrent s'adresser en premier lieu aux parents. Ceci n'est guère surprenant. A la différence des prêts accordés par les autres sources de financement, ceux qui sont accordés par les parents ne comportent aucune obligation de payer des intérêts. Ce facteur a été cité le plus souvent par les enquêtés pour expliquer leur préférence en faveur des prêts accordés par les parents. Les commentaires exprimés par les enquêtés révèlent certaines autres considérations:

"Il est normal de s'adresser d'abord aux parents plutôt qu'à d'autres personnes en dehors de la famille." (Plusieurs enquêtés ont exprimé ce sentiment.)

"Un parent aura confiance en moi et en ma capacité de rembourser le prêt."

"En cas de besoin immédiat, on peut obtenir un prêt auprès d'un parent plus rapidement qu'auprès d'autres personnes."

"L'argent circule constamment entre les parents. Il est plus logique de demander un prêt à un parent qu'à un commerçant parce qu'on évite ainsi la possibilité de dispute ainsi que le risque d'être mené devant la police ou devant la justice."

"Je peux prendre plus de temps avant de rembourser un parent. Un commerçant voudrait me mener devant la police si le remboursement était en retard." Ou, pour reprendre les paroles d'un autre enquêté, "Un commerçant ne sera pas compatissant avec moi."

"Mes parents essaient toujours de me comprendre et de comprendre mes problèmes, mais un commerçant serait capable de m'humilier devant tout le monde." (Ce commentaire tient du fait que, lorsqu'un villageois doit de l'argent à un commerçant, ce dernier se présentera à la famille du débiteur pour réclamer son argent. De surcroît, il fera peut-être des commérages sur le débiteur et sur sa famille dans l'espoir de les pousser à rembourser le prêt. Ce sont en général les premières démarches adoptées par celui qui a octroyé le prêt avant d'envisager un recours à d'autres mesures plus sévères telles que la confiscation de biens ou un appel à la police.)

Dans le même esprit: "Un parent ne parlera pas du prêt." Et, pour reprendre les paroles d'un autre enquêté: "Si je reçois un prêt auprès de quelqu'un qui n'est pas mon parent, cette personne risque de parler de moi dans une taverne. Elle dira peut-être que j'ai emprunté même plus que le montant réel, ce qui fait que je serai humilié."

"Je préfère emprunter de l'argent à un parent — ou même à un commerçant — plutôt que de vendre mes céréales vivrières."

En ce qui concerne l'avant-dernier commentaire, approximativement la moitié des enquêtés ayant participé à l'étude sur les préférences commerciales ont souligné l'importance de la discrétion et/ou de l'honneur personnel lorsqu'il s'agit de demander un prêt. Comme la vente irréfléchie des céréales vivrières destinées à la consommation familiale, le fait d'emprunter de l'argent peut constituer un acte honteux indiquant une mauvaise gestion des ressources communes⁶ — en particulier lorsque l'argent nécessaire est destiné à satisfaire les besoins essentiels de la concession, autrement dit les besoins que l'on aurait pu et aurait dû prévoir. Il est naturel que les villageois préfèrent éviter une telle situation honteuse et que, par ailleurs, ils estiment que leur secret sera plus sûr lorsque celui qui octroie le prêt est un parent. Selon nos enquêtés, il existe une autre raison valable de se soucier du caractère secret du prêt; cette seconde raison est étroitement liée au désir naturel d'éviter les sanctions sociales

⁶Il existe, bien entendu, des exceptions -- par exemple, un cas de maladie ou un décès inattendu dans la famille ou encore un achat important d'équipement agricole.

et la honte. Dès que le bruit court que telle personne n'est pas forte en gestion et connaît une situation financière difficile, on estime que cette personne pose un risque d'insolvabilité et, en conséquence, il lui sera difficile d'obtenir un autre prêt -- quelle que soit la source de financement -- en cas de besoin. Ici encore, nous trouvons que les notions socioculturelles de "honte" et d'"honneur" revêtent du bon sens commercial.

4.2.11 Prêts accordés par le groupe des cultivateurs

Les prêts octroyés par le groupe des cultivateurs (GC) peuvent être distribués de deux manières différentes: soit directement aux membres du GC, soit indirectement à ceux qui ne sont pas membres mais par l'intermédiaire de membres qui ont demandé un prêt à leur propre nom. Ainsi, les fonds du GC sont en principe disponibles à tout le village. En pratique, cependant, les activités du GC, ainsi que l'appartenance au GC, sont totalement dominées par les Bwaba; les Mossi et, en particulier, les Fulani de Dankui accèdent beaucoup plus difficilement à cette source de crédit. Ceci explique pourquoi les Mossi ont classé cette option de mobilisation d'argent liquide en 16e position, par comparaison avec la position 7,5 accordée par les Bwaba.

En général, les prêts octroyés par le GC ne sont disponibles qu'à une seule époque de l'année, conformément à une décision prise par le groupe. On choisit le plus souvent une période pendant la soudure. En 1983, par exemple, les prêts ont été distribués en mai et en juin; en 1984, à une époque antérieure (en mars et en avril) pour permettre aux bénéficiaires d'effectuer des achats de céréales considérés déjà critiques. Tous les prêts doivent être remboursés au mois de janvier de l'année suivante à un taux d'intérêt de 50 pour cent. Ceux qui ne peuvent pas rembourser leur prêt à cette époque doivent le rembourser au mois de janvier de l'année d'après, cette fois à un taux d'intérêt de 100 pour cent. Les intérêts sont en réalité les mêmes qui sont imposés par les commerçants, mais les villageois préfèrent demander un prêt au groupe des cultivateurs du fait qu'ils craignent les représailles des commerçants en cas de remboursement tardif. Ces représailles peuvent comporter une situation de "honte" et des commérages (comme nous l'avons déjà expliqué) ou même la confiscation de biens, une poursuite en justice et la possibilité d'aller en prison. Les commerçants sont considérés beaucoup plus comme étant des adversaires et le groupe des cultivateurs comme étant des amis. Pour reprendre les paroles

d'un enquêté, "Nous sommes des camarades. Nous travaillons ensemble et nous nous connaissons."

Les enquêtés ont également expliqué qu'ils ont surtout tendance à demander un prêt au GC lorsqu'ils ont besoin d'une somme d'argent vraiment importante (égale ou supérieure à 30.000 FCFA, selon un des enquêtés). Plusieurs personnes ont ajouté qu'un tel prêt leur permettrait de consolider leur dette dans la mesure où elles pourraient consacrer une partie du prêt accordé par le GC au remboursement des parents auprès de qui elles auraient emprunté de l'argent antérieurement. A l'encontre de la tendance générale des commentaires concernant les prêts obtenus auprès des parents, deux enquêtés nous ont expliqué qu'ils préfèrent demander un prêt au GC -- dans un cas, parce que l'enquêté pense que ses parents exigeraient sans doute des justifications excessives avant de lui attribuer un prêt; dans l'autre, parce que la personne préfère que ses parents demeurent une option de mobilisation d'argent liquide de dernier recours: "Ainsi, je peux leur montrer que j'ai vraiment tout essayé avant de m'adresser à eux." Par ailleurs, plusieurs enquêtés Mossi nous ont précisé -- tout en classant les prêts accordés par le groupe des cultivateurs et par les commerçants en 19e et en 20e position respectivement, surtout pour nous faire plaisir dans le cadre de l'étude sur les préférences commerciales -- que, en réalité, ils n'emprunteraient jamais de l'argent à ces sources. Il s'agit des intérêts imposés et -- d'une manière indirecte, à notre avis -- de la proscription de l'usure chez les Mossi.

Finalement, il convient de noter que, outre les prêts accordés pendant la soudure, le groupe des cultivateurs effectue des ventes céréalières anticipées vers le mois de septembre, tout comme les commerçants. Les céréales sont entreposées dans la banque de céréale du GC lorsqu'on les ramasse au mois de janvier, puis elles sont revendues pendant la soudure suivante. S'il reste des stocks après les ventes préférentielles effectuées auprès des membres, le GC acceptera de distribuer des céréales à crédit au mois d'août suivant. Le remboursement en nature se fait en principe au mois de janvier, avec des intérêts de 50 pour cent, versés également en nature. Ces types de transaction représentent pour les cultivateurs de Dankoui des options possibles en dehors des commerçants. Cependant, comme un enquêté l'a signalé et comme une comparaison indépendante des comptes du GC et des commerçants locaux le confirme, il est très facile pour le cultivateur

malavisé de dépasser largement ses capacités de remboursement en raison de la combinaison de trois options possibles: les ventes anticipées auprès des commerçants en août, les prêts de céréales accordés à crédit par le GC à la même époque et, enfin, les autres ventes anticipées auprès du GC au mois de septembre. En janvier, le cultivateur risque de trouver qu'il est incapable de rembourser ses créanciers et qu'il doit en conséquence supporter la "honte" associée au manquement à ses engagements ou au fait d'avoir effectué des ventes excessives de céréales au moment de la récolte.

4.2.12 Mobylettes/motocyclettes

A Dankui les propriétaires de mobylettes et de motocyclettes sont nombreux. Nous avons compris cette catégorie dans la liste de préférences commerciales comme une sorte de "carte libre" afin d'examiner dans quelle mesure l'option de vendre un article coûteux et de luxe peut influencer les décisions relatives à la commercialisation de céréales vivrières de base ou d'autres ressources importantes telles que les bovins. Comme on pouvait s'y attendre, la majorité (60 pour cent) des enquêtés ont répondu qu'ils préféreraient vendre leur mobylette ou leur motocyclette plutôt que leurs ressources bovines. Quant aux céréales vivrières, seulement un enquêté sur les 20 enquêtés de l'échantillon a indiqué qu'il accepterait peut-être de vendre des céréales (dans ce cas précis, du sorgho) avant de vendre son moyen de transport motorisé. Mais le sentiment universel est que les mobylettes et les motocyclettes, bien que pratiques et prestigieuses, peuvent exacerber les problèmes financiers éventuels en raison des coûts éternels de carburant et d'entretien. Comme le montre le fait que les bicyclettes ont été classées en 19e position et comme, d'ailleurs, les enquêtés nous l'ont constamment expliqué, il est presque universellement admis que les cultivateurs peuvent s'occuper de toutes leurs affaires agricoles, commerciales et autres à condition d'avoir une bicyclette. Enfin, les enquêtés ont été de l'avis que le cultivateur qui se trouve dans l'obligation de vendre un article aussi difficile à obtenir qu'une mobylette ou qu'une motocyclette envisagera très probablement une vente au mois d'août ou de septembre, la période à laquelle les ressources ménagères tombent à leur point le plus bas. En effet, plusieurs ventes de ce genre effectuées en août et en septembre 1983 ont été citées comme preuves.

Les commentaires suivants sont tout à fait représentatifs des sentiments exprimés par nos enquêtés:

"Je vendrais la mobylette et garderais ma bicyclette parce que les mobylettes tombent souvent en panne et que les réparations coûtent cher."

Pour reprendre les paroles d'un second enquêté: "Une bicyclette n'a jamais besoin de réparations mécaniques compliquées et ne consomme aucun carburant." Un troisième enquêté a ajouté que: "Si j'ai tellement besoin d'argent, comment est-ce que je pourrais me procurer du carburant?"

"Si j'avais vraiment un grand problème financier, je vendrais la mobylette/motocyclette et me déplacerais à bicyclette. Mais dans ce cas, je n'accepterais certainement pas de vendre ma bicyclette."

"Je pourrais obtenir davantage d'argent en vendant la mobylette/motocyclette qu'en vendant mes céréales."

Un enquêté qui était en train de classer les préférences commerciales a expliqué que "Je préfère garder mes bovins. Ils peuvent au moins se multiplier, ce qui n'est pas vrai d'une mobylette." (Plusieurs enquêtés ont fourni cette même explication.)

4.2.13 Riz

Lorsque les villageois ont en principe épuisé pratiquement toutes les autres options de mobilisation d'argent à leur disposition, ils finissent par examiner la possibilité de commercialiser une partie de leur stock de réserve de céréales vivrières. En ce qui concerne les différentes époques de la campagne agricole, les enquêtés ont indiqué qu'ils seraient surtout disposés à choisir cette option au moment des semailles (qui correspond à la soudure). Ils expliquent que les prix céréaliers sont les plus élevés à cette époque, alors que le besoin d'argent pour organiser des réunions de travail devient critique. Ce qui n'est pas étonnant, la première céréale commercialisée est la céréale de luxe, c'est-à-dire le riz⁷. Les Mossi sont beaucoup plus disposés à vendre ce produit que les Bwaba. Parmi ces derniers, tous les membres de l'échantillon sauf un ont insisté sur le fait qu'ils vendraient une partie seulement de leur stock de riz -- "juste assez pour résoudre mes petits problèmes financiers"; "tant qu'il en reste

⁷La récolte du riz se produit en septembre mais nous avons l'impression distincte que peu de ventes sont effectuées à cette époque -- non seulement du fait que les cultivateurs espèrent garder leur riz jusqu'au moment où le prix monte pendant la soudure, mais également du fait qu'ils disposent de plusieurs autres options de commercialisation à cette époque (notamment la noix de karité et le maïs, mais également l'arachide).

suffisamment pour la famille et pour les semences"; "simplement pour éviter de vendre mon petit mil".

Par contraste, les enquêtés Mossi ont parfois admis qu'ils accepteraient de vendre leur stock entier de riz. Plus de la moitié ont expliqué assez curieusement que le riz n'est mangeable que lorsqu'on y ajoute des sauces spéciales et des condiments coûteux, "donc la consommation du riz revient plus cher". Un des enquêtés a fourni une explication plus approfondie en comparant le riz aux haricots: "Il suffit de bouillir les haricots, puis on les mange sans sauce et même sans huile. Mais le riz, c'est autre chose." Un autre Mossi a déclaré que le riz est plus léger que le sorgho; selon cette personne, "le cultivateur qui vend sa production de sorgho et nourrit sa famille exclusivement de riz trouvera que sa famille n'est pas bien nourrie." Mais les Bwaba sont moins clairs à ce sujet. Par exemple, un enquêté a soutenu que "le riz remplit le ventre mieux que le sorgho mais, bien entendu, on ne peut pas le manger tous les jours." Un autre Bwaba avait un point de vue différent: "Le riz est trop léger et remplit le ventre moins bien que les autres céréales. Le ventre est de nouveau vide en peu de temps."

Par opposition à cette dernière opinion, il semble que bon nombre des villageois aux autres sites étudiés par le CRED estiment que le riz est plus consistant et remplit mieux le ventre que les autres céréales locales (Charles May: communication personnelle). Cette croyance populaire mérite une enquête plus approfondie dans la mesure où les données de la FAO (1970) semblent indiquer que, pour tous les différents types de sorgho, de petit mil et de riz, la valeur calorifique par 100 grammes de céréale brute varie relativement peu. Cependant, une économiste familiale de la FAO qui travaille au Burkina Faso suggère que la valeur ethnonutritionnelle supérieure attribuée au riz par la population locale est peut-être due aux sauces qui accompagnent le riz. Elle signale que, dans certaines régions du pays, seules quelques sauces particulières doivent normalement accompagner le riz. Sa conclusion rejoint celle des Mossi de Dankui: elle ajoute que ces sauces sont généralement composées d'ingrédients qui coûtent un peu plus cher -- et qui sont en même temps plus nutritifs -- par exemple la viande, le poisson, le poulet, l'huile. En tout état de cause, il conviendrait de prévoir des recherches plus approfondies sur les préférences des différents

groupes ethniques concernant les céréales vivrières, les ventes et les achats.

4.2.14 Maïs

Le maïs occupe plus ou moins la même position commerciale que le riz, autrement dit, les excédents et/ou une partie limitée des stocks de la famille peuvent êtreendus pendant la soudure. Les enquêtés ont indiqué en général qu'ils préfèrent une telle vente à un prêt obtenu auprès d'un commerçant. Mais, en réalité, il arrive rarement qu'une concession possède encore un stock de maïs au début des semailles. A Dankui, la plupart de la production de maïs est consommée au cours de la récolte, c'est-à-dire en septembre et en octobre. Il s'agit de combler la lacune jusqu'à ce que le sorgho et le petit mil soient mûrs, vers la fin du mois de novembre. A ce stade, cependant, il arrive parfois que les cultivateurs recommencent à vendre une partie de leur production de maïs pour obtenir de petites sommes d'argent en attendant la période de commercialisation de la noix de karité. Un peu de maïs peut être vendu en décembre également lorsque les commerçants passent pour ramasser les ventes anticipées et que les villageois cherchent à obtenir de l'argent pour assurer les frais associés aux fêtes.

4.2.15 Bovins

Comme nous l'avons déjà constaté en examinant les prêts accordés par les parents, les Bwaba sont moins disposés à vendre leur bovins que les Mossi (leur classement respectif varie de 4,5 positions dans la liste), mais ni l'un ni l'autre de ces deux groupes n'est pressé d'effectuer beaucoup de ventes de bovins. Ils expliquent leur répugnance à effectuer de telles ventes en citant deux raisons principales. En premier lieu, les bovins constituent une source majeure de recettes⁸ -- capable d'ailleurs de se renouveler -- ce qui fait que les villageois font attention à ne pas nuire à la capacité reproductrice du troupeau en vendant trop d'animaux. La deuxième raison -- et celle qui est peut-être moins évidente -- est que les bovins représentent l'indication la plus nette de la situation financière de la famille; pour les cultivateurs de Dankui, les bovins constituent également la principale option de "compte d'épargne" de long terme. En conséquence, les bovins influencent sensiblement la solvabilité de la

⁸Outre la vente des animaux destinés à la boucherie ou à l'élevage, plusieurs Bwaba de Dankui gagnent des revenus en élevant et en dressant les boeufs de trait destinés à la vente.

concession, constituant en fin de compte la garantie sur laquelle se basent bon nombre des transactions effectuées à crédit. Les enquêtés estiment donc que la vente d'un nombre important de bovins est une source de "honte". Lorsque nous leur avons demandé de mieux expliquer cette idée souvent répétée de honte, spécifiquement dans le cadre de la commercialisation des bovins, les enquêtés ont donné les raisons suivantes (il s'agit ici d'une paraphrase basée sur les commentaires individuels):

"Si tu commences à vendre beaucoup de bovins, les gens vont commencer à parler et ils vont dire, 'Celui-là, il vend son troupeau!' Ensuite, quand tu auras vendu tous tes animaux et que tu auras toujours besoin d'argent, qui va t'en prêter? Tout le monde saura à ce stade que tu n'as rien pour assurer le remboursement. Et si tu as vendu ton troupeau bovin, tu trouveras qu'il est très difficile de constituer un nouveau troupeau. Mieux vaut emprunter de l'argent et garder le troupeau, parce que le troupeau peut au moins continuer à se multiplier. De cette façon tu pourras vendre quelques bovins après un certain temps, puis utiliser les recettes pour rembourser tes prêts. Les gens auront donc confiance en toi et tu pourras emprunter de l'argent dans l'avenir en cas de besoin."

Cette explication est quelque peu embrouillée, mais la substance est évidente: les bovins constituent essentiellement l'institution indigène d'épargne et de crédit⁹. Il est tout à fait acceptable de vendre quelques bovins de temps en temps pour satisfaire les besoins traditionnels tels que les fêtes, les mariages et les funérailles ou encore pour régler une situation d'urgence qui se produit rarement mais qui nécessite des sommes importantes, mais l'opinion générale parmi les Bwaba et les Mossi est que l'élimination totale du "compte d'épargne et de crédit" équivaut à une déclaration de faillite. La personne qui ne possède plus d'"épargne" sous forme de bovins ne reçoit plus d'"intérêts" sous forme de veaux; pareillement, sans disposer d'une "garantie" bovine, cette personne aura des difficultés à obtenir un prêt. Seul un chef de concession très malavisé accepterait d'épuiser son "compte" bovin sans d'abord épuiser les autres

⁹Cette explication éclaire dans une certaine mesure le débat plus général concernant la base rationnelle et socioéconomique des effectifs excessifs des troupeaux du Tiers Monde en général -- en dépit de la dégradation de l'environnement local entraînée par le surpâturage, de la réduction de la santé et du niveau nutritionnel du troupeau entier, de l'augmentation des besoins au niveau de la main-d'oeuvre et de la gestion du troupeau, etc.

ressources moins critiques qui sont à sa disposition. Sinon, il risque d'être ruiné sur le plan financier.

Quant au calendrier des ventes de bovins, les Bwaba et les Mossi¹⁰ sont en général du même avis concernant les paramètres idéaux et réels. Pour les deux groupes, l'idéal consiste à effectuer les ventes de bovins au moment où les prix sont les plus élevés. Lorsque nous avons posé une question concernant la meilleure époque pour la commercialisation, les membres de l'échantillon ont indiqué deux périodes distinctes. La première se produit en décembre et en janvier, lorsque la demande de viande est élevée en raison des fêtes et que les animaux sont gras après avoir glané et brouté les chaumes dans les champs. La deuxième période commence vers la fin du mois de juillet et continue jusqu'au mois d'octobre -- dans ce cas, après plusieurs mois de consommation du fourrage nutritif de la saison pluvieuse, les bovins atteignent normalement leur poids maximum et sont en général en meilleure santé, ce qui fait qu'ils obtiennent un meilleur prix. Les enquêtés Mossi ont également signalé que les deux principales fêtes musulmanes ont lieu à présent vers cette période (en 1984 le Ramadan a été fêté en juillet et le Tabaski en septembre).

Ce qui précède représente la stratégie idéale de commercialisation de bovins du point de vue des cultivateurs de Dankui, mais ceux-ci reconnaissent clairement que, en réalité, ils sont souvent obligés de vendre quelques animaux à des moments moins opportuns -- "en cas de nécessité", pour reprendre leur expression. Dans le cadre de l'étude sur les préférences commerciales, les "cas de nécessité" cités le plus souvent étaient les maladies dans la famille, les frais associés aux réunions de travail (y compris les repas servis aux participants), les impôts et, enfin, la nécessité d'acheter des céréales vivrières pendant la soudure.

Dans les deux cas -- réel ou idéal -- les circuits de commercialisation sont les mêmes. Les bovins peuvent être vendus aux commerçants venant de loin (ou à leurs agents) qui passent par la région en se dirigeant vers les

¹⁰En ce qui concerne la commercialisation des bovins, les Fulani appliquent une autre stratégie globale. Il semble que, pour eux, le sommet des ventes se produit en mars et en avril. A cette époque, ils se débarrassent des animaux qui ont été affaiblis par la rareté de l'eau et du fourrage au cours de la saison sèche et qui sont donc susceptibles d'avoir la diarrhée ou d'attraper une autre maladie au début de la saison pluvieuse. Les Fulani vendent peu de bovins pendant la saison des pluies: ils préfèrent engraisser les animaux et vendre le lait seulement à cette époque.

marchés situés plus au sud. Ces personnes se présentent à la concession pour proposer un achat; dans certains cas, un cultivateur qui a entendu qu'il y a un commerçant de bovins dans la zone s'adressera directement à lui. Les ventes auprès des bouchers locaux sont effectuées de la même manière. En outre, les transactions effectuées entre les habitants de Dankui ou avec les habitants des villages avoisinants sont fréquentes. Il ne se produit jamais, cependant, que les bovins sont vendus dans les marchés de la région immédiate.

Finalement, tant qu'un cultivateur ne vend qu'une petite portion de son troupeau, aucune "honte" n'est associée à la vente de bovins, quelle que soit la saison. Les bovins constituent à la fois un investissement et une sorte de garantie -- mais ils représentent également l'épargne nécessaire pour couvrir certaines dépenses importantes jugées valables. Cette stratégie d'écoulement trouve un parallèle exact parmi les cultivateurs dans les autres régions du Burkina Faso. Dans une étude qui porte sur le plateau Mossi, un expert burkinabé spécialisé dans l'élevage a employé des termes qui s'appliquent mutatis mutandis à la commercialisation bovine telle qu'elle est pratiquée par les Bwaba et les Mossi de Dankui:

"... les producteurs ... prélèvent chaque année sur leur troupeau quelques têtes pour la vente. Ce prélèvement est conditionné par la satisfaction des besoins monétaires de l'éleveur qui en général sont: funérailles, impôts, achat de céréales, habillements, fêtes, etc. (p. 16) ... le bétail est considéré comme un capital permettant de faire face à des dépenses exceptionnelles et non comme une source régulière de revenus" (Nikiema, 1979: 16, 88).

4.2.16 Prêts accordés par les commerçants

L'opinion générale des enquêtés à l'égard de cette catégorie figurant dans la liste des préférences commerciales a déjà été exposée à grands traits dans les sections sur les prêts accordés par les parents et par le groupe des cultivateurs. Le fait que les enquêtés ont attribué à cette catégorie la 16e position montre bien que les prêts obtenus auprès des commerçants constituent essentiellement une option de mobilisation d'argent de dernier recours. Les seules options figurant plus bas sur la liste des préférences sont la vente des stocks critiques de céréales vivrières (ce qui signifie qu'on ne mangera plus correctement) et la vente des facteurs de production nécessaires pour que l'unité économique continue à fonctionner. Néanmoins, malgré le risque de sanctions puissantes à l'intérieur et à l'extérieur de la communauté, il arrive que les cultivateurs s'adressent aux

cultivateurs lorsque toutes les autres options ont été épuisées. Dans une telle situation, les enquêtés expliquent qu'ils essaieraient au moins de trouver un commerçant honnête ou encore un commerçant avec qui ils ont traité de manière satisfaisante dans le passé.

Les prêts accordés par les commerçants locaux peuvent être remboursés en nature ou en espèces, mais il est nécessaire de préciser la forme de remboursement au moment de demander le prêt. Dans ce contexte, le terme "commerçants locaux" se rapportent à deux types de personnes -- dans les deux cas, cependant, il s'agit d'un commerçant qui est en même temps cultivateur. Le premier type est un commerçant qui fait le commerce en vrac de céréales, de noix de karité et d'arachide, ceci à la commission et de la part des commerçants importants installés dans les grandes villes, mais qui s'occupe également, au niveau local, de l'achat, de l'approvisionnement et de la revente de céréales durant toute l'année. L'autre type de commerçant fait exclusivement le commerce en vrac à la commission et ne s'occupe pas de la vente au détail à son propre compte. Les deux types de commerçants préfèrent naturellement qu'on les rembourse en nature (autrement dit, les transactions anticipées). Seul le premier type de commerçant peut octroyer des prêts purement monétaires, ce qu'il est normalement peu disposé à faire, donc seuls ses clients préférés risquent de recevoir un tel prêt.

Une des principales sources de conflit entre les cultivateurs et les commerçants se produit lorsque, pendant une année de faibles récoltes, les cultivateurs s'aperçoivent qu'ils ont dépassé leur capacité de remboursement en effectuant trop de ventes anticipées. Dans un tel cas, le cultivateur peut essayer de rembourser le commerçant en espèces plutôt qu'en nature, à l'encontre des termes établis à l'origine. Mais, selon les commerçants, les cultivateurs malhonnêtes vont secrètement ailleurs pour vendre les céréales promises au prix du marché supérieur qui caractérise une année de faibles récoltes, puis prétendent devant leur créancier que leur récolte était tellement mauvaise qu'ils ne peuvent pas rembourser leur prêt sous forme de céréales à moins de mettre leur famille en péril de famine. Ensuite, les cultivateurs proposent de rendre au commerçant son argent. Mais des querelles s'ensuivent presque inévitablement, surtout si les cultivateurs essaient en même temps d'éviter de payer des intérêts.

Vu les problèmes possibles au niveau du remboursement et les sanctions sociales et officielles imposées en cas de manquement aux engagements

financiers, les cultivateurs sont en général peu disposés à demander un prêt auprès d'un commerçant. Nos enquêtés ont souvent déclaré qu'ils utiliseraient cette option seulement "si vraiment il n'existe aucune autre solution" ou "si tous les autres choix sont exclus". Citons quelques commentaires représentatifs concernant cette option de mobilisation d'argent liquide:

"Celui qui emprunte de l'argent auprès d'un commerçant sera peut-être dans une situation financière très difficile par la suite. Un homme sage éviterait une telle situation."

"Je pourrais peut-être courir le risque de demander un prêt auprès d'un commerçant avant de vendre mes stocks de petit mil ou de sorgho ou ma bicyclette ou ma charrette. Mais seulement si le commerçant acceptera d'attendre après la prochaine récolte de coton avant de se faire rembourser."

"Mieux vaut demander un prêt plutôt que de céder les stocks vivriers."

"Même si je n'aime pas l'idée de demander un prêt auprès d'un commerçant, je ferais cela avant de vendre mes céréales, parce que ma première responsabilité consiste à nourrir la famille."

"Je préfère demander un prêt auprès d'un commerçant et garder ainsi mon sorgho, parce que le jour où il n'y aura plus de sorgho, on me verra courir à gauche et à droite (comme un poulet qui a perdu sa tête et qui ne sait plus quoi faire). En tant que chef de concession, je n'accepterai jamais de vendre mon sorgho."

"L'idée d'emprunter de l'argent auprès d'un commerçant ne me plaît pas du tout. Celui qui figure dans la photo que vous m'avez montrée, il peut le faire si cela lui plaît, mais moi jamais!"

Enfin, les enquêtés ont exprimé l'avis que les chefs de concession relativement jeunes et les personnes les plus démunies étaient plus disposés à accepter un prêt accordé par un commerçant. Mais, dans le cas d'une année de faibles récoltes, même les chefs de concession ayant de l'expérience et les familles normalement considérées aisées peuvent se trouver dans cette "situation déplorable". Finalement, de tels prêts sont généralement octroyés vers la fin de la soudure lorsque toutes les autres ressources à la disposition des concessions ont été épuisées.

4.2.17 Petit mil et sorgho

Nous pouvons examiner ces deux produits en même temps parce que les explications données par les enquêtés concernant leur classement respectif, ainsi que les commentaires portant sur les quantités et le calendrier des

ventes, sont tellement similaires. En réalité, il n'y a pas grand-chose à ajouter à ce sujet. étant donné les positions 17 et 18 attribuées à ces deux produits sur la liste des préférences commerciales, l'ensemble des commentaires exprimés par les enquêtés concernant les 16 articles placés plus haut sur la liste et, enfin, les explications fournies au Chapitre 3. Le petit mil et en particulier le sorgho représentent la base fondamentale du bien-être nutritionnel, économique, social et idéologique des cultivateurs burkinabés. En conséquence, les enquêtés participant à l'étude sur les préférences commerciales ont manifesté une grande résistance à l'idée de vendre les stocks de céréales vivrières de base de la concession. Rappelons ce que nous avons déjà constaté au chapitre dernier: l'idéal de la communauté consiste à éviter toute transaction céréalière commerciale. En réalité, rares sont ceux chaque année qui parviennent à éviter complètement ce genre de transaction, mais il est clair que les enquêtés avaient cette idée dans leur esprit lorsqu'ils ont classé les différentes préférences commerciales. Presque à l'unanimité, les enquêtés ont précisé qu'ils auraient quand-même un pressentiment de malheur s'ils devaient absolument vendre même une petite quantité de leur stock de céréales de base à moins de disposer d'un excédent considérable.

Néanmoins, les enquêtés ont fait preuve d'un pragmatisme honnête en avouant que parfois -- "en cas de besoin absolu", "lorsqu'un besoin vraiment imprévu s'annonce" ou, enfin, "lorsque ma situation est extrêmement difficile" -- ils sont obligés de prélever une partie des stocks de la famille pour vendre en vitesse un peu de céréales. (Dans ce contexte, "un peu" a été défini comme étant d'une à six tines.) Dans un tel cas, la majorité (78 pour cent) ont indiqué que le prix du marché relatif des différentes céréales n'influencerait nullement leur choix de la céréale à vendre. Au contraire, ils choisiraient de vendre "celle dont j'ai le plus". Mais cela ne signifie pas que les cultivateurs ne sont pas conscients ou ne se soucient pas des différences de prix. Comme un des enquêtés nous l'a expliqué, "On essaie toujours d'obtenir le maximum d'argent contre le minimum de céréales." Mais un autre enquêté a précisé que, "Si ma situation est tellement difficile que je dois vendre mes céréales vivrières, peu importera la différence de prix."

Cependant, ce n'est sans doute pas par hasard que, dans l'ensemble, le petit mil a été classé plus haut que le sorgho dans la liste des préférences

commerciales; le prix du marché du petit mil dans la région de Dankui est normalement supérieur à celui du sorgho. Ce n'est pas par hasard non plus que les Bwaba inversent ce classement respectif et sont moins disposés que les Mossi à vendre leur stock de petit mil. Cette céréale occupe une place spéciale dans le régime alimentaire des Bwaba du fait qu'elle constitue la céréale traditionnellement recommandée pour bon nombre de fêtes cérémonielles et de repas officiels (comme par exemple lorsque le directeur du CRED vient dîner). Il semble que le petit mil n'a pas la même importance pour les Mossi de Dankui. Au contraire, ceux-ci soutiennent que le petit mil est légèrement inférieur au sorgho à certains égards:

"La même quantité de petit mil donne des portions plus petites que le sorgho, donc il faut davantage de petit mil pour faire un repas entier."

"Le petit mil contient un peu plus de son que le sorgho."

"Pour moi, le sorgho est la céréale la plus importante parce que le même volume de sorgho donne un peu plus de farine que le petit mil."

"Le sorgho a meilleur goût que le petit mil et remplit le ventre davantage."

En tout cas, les deux groupes ethniques partagent la même opinion concernant les ventes de céréales vivrières; nous sommes contents de constater que cette opinion ressemble dans une bonne mesure aux résultats des recherches menées par le CRED dans tout le pays dans le domaine de la reconnaissance rapide rurale (RRR). Il convient tout à fait à ce stade de paraphraser le rapport interne sur la RRR rédigée par Dejou et al.:

Même dans les zones de production excédentaire, la réponse unanime à la question "Pourquoi vendez-vous des céréales?" est "Parce que nous sommes obligés de le faire." Il semble que personne ne choisit de vendre des céréales. On accepte de le faire par nécessité. Les cultivateurs préfèrent garder leurs céréales, même s'ils estiment qu'ils en ont suffisamment pour attendre la récolte suivante. Ceci explique les quantités relativement petites qui sont vendues. Au cours d'une année favorable, quand les stocks céréaliers sont suffisants, les cultivateurs sont sans doute disposés à vendre des quantités plus importantes. Mais dans tous les cas, on accepte de vendre des céréales seulement lorsqu'on a besoin d'argent -- par exemple, pour les cérémonies, les impôts et les autres dépenses. Le calendrier des ventes dépend de trois facteurs: premièrement, l'époque à laquelle les cultivateurs ont le plus besoin d'argent; deuxièmement, les autres articles qu'ils peuvent vendre à la place des céréales; et

troisièmement, ayant tenu compte des deux premiers facteurs, la meilleure saison pour les ventes en ce qui concerne les prix et les risques.

Du point de vue des cultivateurs de Dankui, "la meilleure saison pour les ventes" est la soudure (qui correspond aux semailles), c'est-à-dire du mois de mai au mois de septembre. Ils signalent que les prix sont alors les plus élevés et que, par ailleurs, ils ont toujours besoin d'argent pour organiser les réunions de travail à cette époque. En outre, comme nous l'avons déjà constaté au Chapitre 3, les ventes effectuées auprès de son réseau social pendant cette période difficile rendent "honneur" à celui qui vend les céréales et rehaussent son prestige.

4.2.18 Bicyclettes et charrettes

Ici encore, étant donné que les explications relatives au classement respectif sont tellement similaires, il nous semble approprié d'examiner en même temps ces deux articles figurant sur la liste des préférences commerciales. Essentiellement, la plupart de nos enquêtés ont exprimé l'avis que leur bicyclette et leur charrette étaient tellement indispensables aux tâches associées à l'agriculture, à la commercialisation, etc., qu'il leur serait impensable de les vendre "sauf en état de crise totale". Nous avons constaté une résistance particulière à l'idée de vendre une charrette. Deux raisons principales ont été citées à cet égard. Il s'agit d'abord du coût actuel d'une nouvelle charrette -- entre 75.000 et 85.000 FCFA selon le secrétaire du groupe des cultivateurs. Il existait donc le souci que, une fois ayant vendu sa charrette, le cultivateur n'arriverait plus jamais à mobiliser le capital et/ou le crédit nécessaires pour acheter une nouvelle charrette. La deuxième raison -- et celle qui a été citée le plus souvent -- pour expliquer la toute dernière position accordée aux charrettes sur la liste des préférences commerciales était que les charrettes peuvent constituer une source importante de revenus. Il est possible de louer une charrette pour le transport ou de l'employer pour ramasser et transporter au marché le bois de chauffage ou un autre produit. Pour reprendre les paroles de nos enquêtés, "une charrette rapporte de l'argent" et "une charrette peut toujours produire de l'argent pour nous." Un des enquêtés a soutenu que "Si je vends ma charrette, je serai encore plus pauvre."

La résistance à l'idée de vendre une bicyclette était légèrement moins forte et les explications étaient essentiellement les mêmes. Les enquêtés

ont signalé qu'une bicyclette permet de couvrir des distances plus importantes à la recherche du travail ou d'un marché plus avantageux. Néanmoins, si la famille était en péril de famine, les enquêtés seraient peut-être obligés de vendre cet article important. Voici quelques commentaires représentatifs:

"Quand je n'aurai plus rien à manger, je vendrai ma bicyclette pour acheter des céréales."

"Je vendrai ma bicyclette si je vois que je n'ai plus de céréales."

"Comment est-ce que je pourrai garder ma bicyclette si mes enfants réclament de la nourriture? Ce n'est pas normal. Donc, je vendrai ma bicyclette pour acheter des céréales."

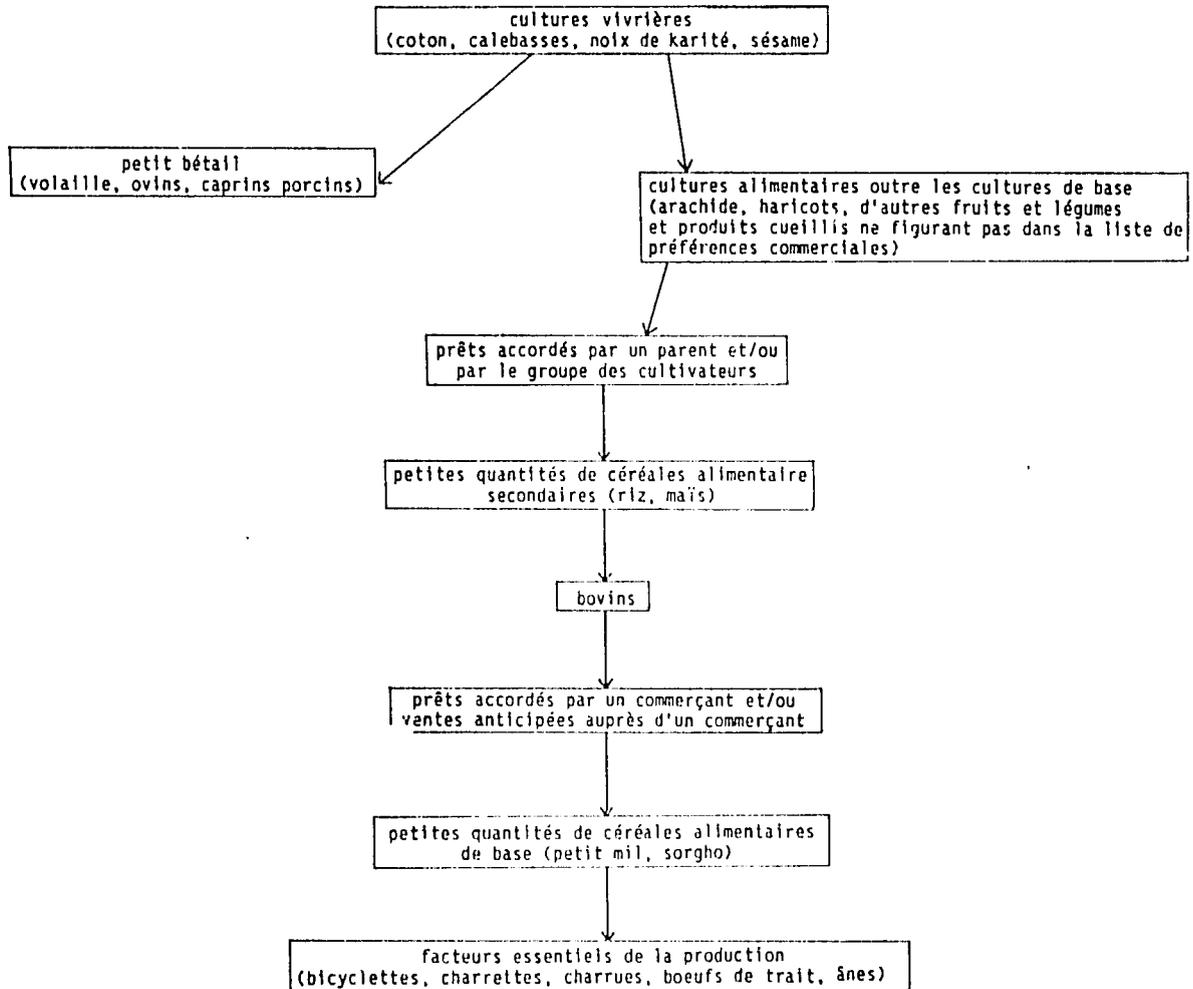
"S'il est question de manger ou de ne pas manger, je vendrai ma bicyclette et me déplacerai à pied."

Finalement, les cultivateurs ont indiqué que, si jamais ils étaient vraiment obligés de vendre leur charrette ou leur bicyclette, cette situation se produirait probablement vers la fin de la soudure, lorsque toutes les autres options de mobilisation d'argent liquide auraient été épuisées.

4.3 CONCLUSION: CRITERES ET PROCESSUS RELATIFS A LA PRISE DE DECISIONS

Les sections précédentes ont examiné successivement chacune des catégories faisant l'objet de l'étude sur les préférences commerciales dans le but de déterminer dans quelle mesure, à quelle époque et, enfin, pour quelles raisons les cultivateurs préfèrent commercialiser un produit particulier en gérant les ressources disponibles au niveau de la concession. La Figure 4.2 présente un résumé visuel des résultats obtenus dans le cadre de cette étude. La Figure 4.3 représente une interprétation mieux raffinée et moins temporelle de ces mêmes résultats. Le lecteur devrait se rappeler que, dans les deux cas, il s'agit d'une représentation globale de la situation idéale. Pour le cultivateur individuel, les stratégies de commercialisation préférées peuvent être différentes, selon les circonstances socioéconomiques de sa concession et/ou ses priorités et ses croyances personnelles. En outre, signalons que, en général, le cultivateur peut se sentir obligé de s'éloigner de sa stratégie idéale, selon sa

FIGURE 4.3
 RECAPITULATION DES PRIORITES ABSTRAITES/IDEALES DE
 MOBILISATION DE REVENUS DE LA PART DES CULTIVATEURS DE DANKUI



situation particulière. Une partie (mais non pas l'ensemble) de cette variété au niveau de la situation socioéconomique et des circonstances individuelles et autres peut être évaluée à la lumière des résultats qualitatifs et quantitatifs obtenus dans le cadre de l'étude, y compris la partie de l'étude qui examine les préférences commerciales. Une telle perspective globale nous permet d'énoncer une liste concise de considérations affectant la prise de décisions par les cultivateurs de Dankui en matière de commercialisation, comme suit:

1. La quantité d'argent dont le cultivateur a besoin à un moment donné.
2. Dans le même esprit, la rapidité avec laquelle il faut obtenir l'argent.
3. Les quantités relatives des différentes ressources commercialisables dont dispose la concession à un moment donné.
4. Vis-à-vis de (3) et ceteris paribus une distinction nette en matière de préférence commerciale entre les cultures de rapport et les autres cultures, entre le petit et le gros bétail et, enfin, entre les produits "propres aux sauces" et les produits alimentaires de base.
5. Vis-à-vis de (3) et (4), les prévisions des besoins annuels de la concession pour chacune des ressources dans les domaines suivants: nutrition, agriculture, économie, politique et idéologie. Les besoins varient naturellement selon les facteurs sociostructurels, par exemple la taille et la composition de la concession et l'importance du lignage. Ce dernier facteur détermine dans une certaine mesure l'éventail des engagements économiques, cérémoniels, etc. en dehors de la concession et à l'intention des parents et, inversement, les droits d'accès à la main-d'oeuvre en dehors de la concession.
6. La condition et la disponibilité saisonnière de diverses ressources végétales et animales. Cette considération est fonction des cycles de production, de la possibilité de stocker et de transformer les produits et, enfin, des variables écologiques telles que l'existence et la disponibilité de l'eau et du fourrage pour le bétail. (3) ci-dessus est en partie un épiphénomène de (6).
7. Le prix relatif de diverses ressources à différentes époques de l'année. A l'exception de la demande cérémonielle, cette considération est également en bonne partie un épiphénomène de (6).

8. Le prix relatif d'une ressource commercialisée avant ou après la transformation -- par exemple, la noix de karité séchée contre la noix de karité fumée contre le beurre de karité; le bétail sur pied contre le bétail déjà abattu contre les boeufs de trait dressés.
9. Le prix relatif obtenu à la maison et au marché (par exemple, en vendant par louche), compte tenu des considérations relatives au temps nécessaire, au transport et à la fatigue, en particulier pendant la soudure (= les semailles).
10. Les calendriers de ventes établis à l'extérieur du village pour certaines cultures de rapport -- notamment le coton et la noix de karité. Autrement dit, le calendrier relatif des ventes de divers produits.
11. La disponibilité de divers types et de divers termes de crédit par rapport à l'importance d'une bonne réputation de solvabilité au niveau de la concession -- notamment en ce qui concerne les ressources bovines de la concession.
12. Dans le même esprit, les risques de sanctions sociales et/ou officielles en cas de crédit et par ailleurs de réciprocité négative en cas de transactions effectuées auprès des commerçants.
13. Les sources possibles d'argent liquide en dehors des ventes et des prêts -- par exemple, la main-d'oeuvre salariée et les remises de fonds.
14. Les "codes d'honneur" socioculturels compliqués, notamment en ce qui concerne l'écoulement des céréales et, à un moindre degré, les ventes de bovins.
15. Les croyances ethnonutritives et les préférences ethnogustatives, susceptibles dans les deux cas de varier par groupe ethnique.

Cette liste -- présentée ici sans tentative de hiérarchisation-- représente une sorte de catalogue d'un ensemble complexe et interdépendant de considérations économiques, écologiques et socioculturelles qui influencent pour le cultivateur la prise de décision en matière de commercialisation. Le lecteur pourra sans doute identifier d'autres facteurs. A l'origine, on espérait pouvoir incorporer ces différentes considérations dans un modèle hiérarchique de prise de décision ("hierarchical decision making model": HDM) sous forme de diagrammes ressemblant aux branches d'un arbre (voir Christina H. Gladwin, e.g. 1976, 1982, 1983 et en préparation; voir également Bartlett, 1980). Cependant, une telle approche comporte certains inconvénients. Premièrement, il s'agit

clairement d'une orientation très cognitive. Deuxièmement, jusqu'à présent cette technique a exclusivement été appliquée à des domaines beaucoup plus spécifiques -- en particulier, aux décisions relatives à la production agricole. A notre connaissance, jusqu'à présent aucun modèle hiérarchique de prise de décision n'a été élaboré qui soit capable de tenir compte de tous les aspects complexes auxquels le cultivateur doit faire face dans la prise de décision en matière de commercialisation.

En tout cas, l'étude sur les préférences commerciales constitue une première étape susceptible de faciliter les efforts plus formels de créer un modèle dans la mesure où elle expose plusieurs critères jugés importants par les cultivateurs eux-mêmes dans leur prise de décision. L'étape suivante de ce processus de découverte et de création d'un modèle est aujourd'hui en train d'être appliquée par l'équipe économique du CRED dans le cadre des quatre autres études villageoises, grâce à l'application d'une variante raffinée et plus réelle de l'échelle de classement des préférences élaborée à Dankui. Cette variante, intitulée Préférences commerciales pour la mobilisation de revenus ("Sales Preference for Income Generation": SPIG), a été raffinée et se limite aux principaux produits commercialisables et aux options de mobilisation de revenus réellement disponibles à chaque membre de l'échantillon. Par opposition à la "situation globale idéale" analysée par l'étude sur les préférences commerciales, cette variante cherche à éclaircir la "situation individuelle réelle". En réunissant les résultats de ces deux méthodes, il sera sans doute possible d'identifier encore d'autres facteurs qui influencent, au niveau du cultivateur, la prise de décision concernant la commercialisation, puis de regrouper tous ces facteurs en des variables d'ordre supérieur et de classer par ordre de priorité toutes ces "macrovariables" dans un modèle formel -- que le modèle soit cognitif, économique ou mathématique.

CHAPITRE 5

CONCLUSIONS ET IMPLICATIONS STRATEGIQUES

Conformément aux objectifs de base des études villageoises menées par le CRED, les recherches présentées dans ce rapport ont visé en premier lieu l'identification et la description des différents types d'écoulement de céréales se produisant dans une communauté agricole burkinabé. Ce travail descriptif destiné à rassembler les données de base a produit plusieurs résultats, dont un des plus intéressants est l'évaluation approfondie de l'importance globale des céréales vivrières du point de vue des familles des cultivateurs -- non seulement sur le plan économique et nutritif immédiat, mais également dans la vie cognitive, cérémonielle et sociale de tous les jours et dans le domaine des systèmes de sécurité alimentaire à long terme basés sur une entité plus grande que le ménage individuel. Dans cette optique, la commercialisation des céréales à un niveau supérieur au niveau villageois représente simplement un type d'écoulement sur une bonne douzaine d'options différentes, dont plusieurs peuvent être considérées comme étant prioritaires pour des raisons socioculturelles, socioéconomiques, nutritives ou de production. En effet, la commercialisation à grande échelle constitue une option d'écoulement de céréales qui, dans les conditions du système agricole existant, peut mettre en danger le bien-être familial et communautaire dans le cas où elle n'est pas appliquée d'une manière responsable (particulièrement pendant une année de sécheresse).

A cet égard, un deuxième résultat principal des recherches anthropologiques est la découverte d'un "code d'honneur" qui est adaptatif sur le plan socioéconomique et qui influence les décisions prises par les cultivateurs de Dankui concernant l'écoulement des céréales au niveau de la concession. Ce code est particulièrement précis au sujet des ventes. Il conseille essentiellement la hiérarchie idéale suivante de comportement commercial: aucune quantité de céréales ne doit être prélevée des stocks de la concession dans un but commercial à moins qu'il ne soit évident qu'il restera un excédent céréalier après avoir effectué toutes les dépenses cérésières prévisibles; il convient de proposer de vendre cet excédent aux amis et aux parents en premier lieu; deuxièmement aux autres habitants du village ou à la communauté globale, par exemple par l'intermédiaire du groupe des cultivateurs; et, en dernier lieu, aux individus et aux

institutions de l'"extérieur". Par ailleurs, le code conseille aux cultivateurs de reporter leurs ventes de céréales jusqu'à la soudure. A cette époque, les prix montent naturellement à mesure que les stocks céréaliers locaux diminuent et que la demande monte parmi ceux qui ont eu moins de succès et/ou qui ont été moins prudents en gérant les ressources de la concession. Les ventes effectuées à cette époque auprès des amis, des parents et des autres habitants du village rendent "honneur" au vendeur, qui est considéré comme un administrateur prudent des ressources de sa concession et en quelque sorte comme un bienfaiteur au niveau de la communauté. Mais la plus grande honneur revient à ceux qui n'effectuent aucune transaction céréalière commerciale durant toute l'année et qui parviennent non seulement à satisfaire les besoins céréaliers annuels de leur propre concession mais également à distribuer leur excédent aux nécessiteux pendant la soudure sous forme de dons.

En dernière analyse -- comme le confirment les données qualitatives obtenues lors des entrevues intensives et pareillement les résultats plus quantitatifs de l'étude sur les préférences commerciales -- aujourd'hui les céréales ne représentent pas un produit commercialisable de préférence à Dankui¹. Les cultivateurs dans cette zone écologique relativement riche du Burkina Faso disposent de plusieurs autres options de commercialisation agricole. Citons en premier lieu le coton, le "roi" des cultures de rapport du village. Selon la tradition orale, cependant, le coton n'a pas toujours été "roi". Au contraire, depuis une vingtaine d'années seulement elle occupe cette place importante. Avant, il semble que le coton remplissait une fonction similaire à celle que remplissent aujourd'hui les Calebasses. La plupart des concessions cultivaient une petite parcelle de coton pour leur propre consommation; quelques-unes produisaient un petit excédent destiné à la vente dans les marchés locaux. Le succès frappant du coton en

¹A ce sujet, les cultivateurs de Dankui expriment une satisfaction générale concernant les types ordinaires d'écoulement de céréales -- c'est-à-dire, les parents, les amis et les voisins; le groupe des cultivateurs; les marchés locaux. Mais il se produit parfois que les cultivateurs se sentent obligés par une crise économique de traiter sous des termes désavantageux avec les commerçants de céréales; dans ce cas, ils expriment leur mécontentement vis-à-vis de la structure commerciale. Cependant, ils se plaignent aussi, en particulier pendant les années de sécheresse, que les options qui leur sont disponibles pour l'achat de céréales sont trop limitées.

devenant le "roi" des cultures de rapport à Dankui est dû apparemment aux campagnes vigoureuses de promotion de ce cultigène menées par la SOFITEX/ORD et, antérieurement, par la CFDT².

Comme nous l'avons déjà signalé dans le chapitre précédent, les programmes de la SOFITEX et de l'ORD offrent aux cultivateurs un programme de soutien très intéressant qui couvre la plupart des aspects techniques et économiques de la production et de la commercialisation du cot 1. Par exemple, des termes de crédit équitables et relativement souples sont disponibles pour l'achat des facteurs de production susceptibles d'augmenter les rendements, comme les engrais et les insecticides, aussi bien que pour l'équipement agricole tel que les charrues et les herses. De surcroît, un vulgarisateur de l'ORD est logé de façon permanente dans le village afin de former et de conseiller les cultivateurs concernant l'utilisation de cette technologie mécanique et chimique intensive. En outre, la SOFITEX assure la distribution gratuite de graines de coton déjà traitées et les livre à titre gratuit, avec les engrais et les insecticides, directement au village. Pareillement, la compagnie prévoit le ramassage local de la production.

En ce qui concerne les prix et les achats, la SOFITEX a institué plusieurs mesures judicieuses. Premièrement, on annonce les prix annuels juste avant les semailles, ce qui permet aux cultivateurs de prendre une décision mieux avisée concernant la production. Deuxièmement, la SOFITEX fournit une garantie qu'elle acceptera d'acheter tout le coton que le cultivateur arrive à produire; de surcroît, elle accorde aux producteurs importants certains avantages au niveau des prix, du ramassage et du paiement. Troisièmement, le calendrier des achats est particulièrement opportun --- en décembre et en janvier. A cette époque, les villageois ressentent le besoin d'argent le plus pressant de toute l'année en raison des impôts, des frais de scolarité, des deux fêtes rapprochées qui

²Avant le coton, il semble que l'arachide a constitué la principale culture de rapport à Dankui. Tous les enquêtés ont confirmé que le coton ne faisait pas l'objet de la production commerciale avant 1959-1960. A cette époque, la CFDT, c'est-à-dire le précurseur de la SOFITEX, a commencé à encourager la production de ce cultigène. Les enquêtés ont ajouté que, en 1962, presque tous les habitants de Dankui cultivaient au moins une petite quantité de coton destinée à la vente. En 1964, la CFDT a affecté un vulgarisateur à Dankui dans le but de promouvoir davantage la production du coton et il semble que la production globale de la communauté a accusé une augmentation rapide avant 1966. Depuis cette époque, selon les villageois, la quantité de coton produite à Dankui continue à monter régulièrement.

entraînent chacune des dépenses non négligeables et, enfin, du remboursement des prêts accordés antérieurement par le groupe des cultivateurs ou par d'autres créanciers locaux. A la même époque, bon nombre de cultivateurs doivent récompenser également ceux qui participent à leur réunion de travail ou la main-d'oeuvre salariée engagée au moment de la récolte. En effet, le caractère opportun du calendrier des achats de coton est cité par la plupart des producteurs comme étant un facteur important de leur décision de produire du coton. Ils expliquent également qu'ils apprécient beaucoup le fait qu'ils reçoivent immédiatement leur paiement intégral -- juste au moment où les problèmes de "liquidité" sont les plus sévères au niveau du ménage.

Un quatrième aspect des méthodes d'achat de la SOFITEX que les cultivateurs apprécient également réside dans la ponctualité et, pour reprendre leur terme, la "précision" des opérations. Les cultivateurs estiment que les termes de leurs transactions commerciales de coton sont pratiques, efficaces, équitables et honnêtes -- par opposition directe aux transactions effectuées auprès des commerçants de céréales. Par exemple, en général la compagnie cotonnière effectue deux ramassages à Dankui. Le second et dernier ramassage est destiné à répondre aux besoins des producteurs qui, pour une raison quelconque, ont accusé un certain retard au niveau de la récolte. A chaque ramassage, les agents de la SOFITEX pèsent, classent et chargent le coton à des stations de ramassage situées dans les champs, en la présence du producteur lui-même et des responsables du GC local et (souvent) des représentants de l'ORD, ceci pour régler toutes les questions concernant la qualité et la quantité de la vente, le prix total de la transaction et tous les remboursements de crédit.

Dans le même esprit, du point de vue du cultivateur il existe un cinquième avantage très important associé à la production et à la commercialisation du coton. Il s'agit du fait que la SOFITEX utilise le personnel local du GC et de l'ORD pour diriger la plupart des activités concernant la distribution des graines, des engrais et des insecticides, l'octroi des crédits et la comptabilité correspondante, les opérations de ramassage et de paiement, etc. Ces individus sont des personnes capables et respectées qui sont bien connues dans la communauté. De surcroît, les responsables du GC représentent quelques-uns des cultivateurs les mieux avisés et les plus compétents du village. Vu le rôle actif de ces individus

dans presque toutes les transactions relatives au coton, les autres villageois ont davantage de confiance et estiment qu'ils ont plus de sécurité lorsqu'ils se décident à produire une quantité importante de cette culture de rapport dans un but commercial.

Finalement, il convient de noter que la SOFITEX applique une politique qui consiste à récompenser les villages assurant une "bonne" production de coton. Ces villages sont définis comme étant ceux qui suivent toutes les recommandations techniques de l'ORD et qui parviennent en conséquence à produire uniformément un rendement élevé, c'est-à-dire un minimum de deux tonnes à l'hectare. En récompense, la compagnie est prête à fournir à la communauté, ceci à titre gratuit, une clinique, une maternité ou une école (SOFITEX Dédougou: communication personnelle).

Au premier abord, il peut sembler étrange de terminer une étude sur la prise de décision concernant la commercialisation des céréales en examinant la commercialisation du coton. Cependant, ce qui d'ailleurs est souvent le cas, une analyse comparative de phénomènes analogues (et parfois même concurrentiels) peut s'avérer instructive. Nous avons examiné ici les détails du fonctionnement de la SOFITEX et les résultats impressionnants de sa stratégie de promotion du coton comme culture de rapport importante précisément parce que ces expériences peuvent vraisemblablement constituer un modèle empirique susceptible de faciliter les efforts de promotion de la production et de la commercialisation des céréales dans d'autres régions du Burkina Faso. Cette description rapide des opérations de la SOFITEX est basée uniquement sur les déclarations des cultivateurs et une seule entrevue à la direction du bureau de la SOFITEX à Dédougou. Des recherches plus approfondies -- concernant par exemple l'évolution complète et l'élaboration des politiques et des structures administratives à tous les niveaux, aussi bien que les données sur la production à diverses époques -- serviraient sans doute à éclaircir davantage les raisons du succès de la SOFITEX.

Néanmoins, même cette analyse rapide sert à exposer plusieurs aspects qui relèvent du mandat du CRED consistant à examiner les décisions prises par les cultivateurs concernant la commercialisation. Lorsque nous tenons compte également des commentaires exprimés par les producteurs et cités dans les deux chapitres précédents concernant la commercialisation du coton et des céréales, il semble évident que les cultivateurs burkinabés réagissent aux prix et à leur stabilisation, sont conscients des problèmes concrets de

la commercialisation tels que le transport et la commodité, invitent l'introduction de nouvelles techniques et les efforts de vulgarisation destinés à réduire les risques agricoles, apprécient l'importance des pratiques commerciales équitables et efficaces aussi bien que les avantages de l'utilisation de mesures et de balances exactes, sont capables d'assurer des activités communautaires organisées (par exemple, par l'intermédiaire des GC) dans le but de profiter des possibilités économiques, désirent obtenir des crédits et, enfin, comprennent la relation complexe et concurrentielle qui existe entre les cultures vivrières et les cultures de rapport.

ANNEXES

Annexe A: Unités de production et de consommation

Tableaux A.1, A.2 et A.3

Annexe B: Première entrevue intensive

Annexe C: Deuxième entrevue intensive

Annexe D: Troisième entrevue intensive

Annexe E: Classements de richesse relative

ANNEXE A

UNITES DE PRODUCTION ET DE CONSOMMATION

A l'origine, on espérait pouvoir utiliser dans ce rapport (voir Tableau A.1) les mêmes unités de production présentées dans le rapport antérieur de Sherman (1984: 92 ff.) sur la commercialisation céréalière au Burkina Faso dans la mesure où le CRED n'avait pas la possibilité d'établir ces unités sur la base de la recherche directe. Cependant, il nous a semblé que les chiffres présentés par Sherman -- qui se sont basés en revanche sur les recherches doctorales menées par Matlon (1977) au Nigeria -- ne correspondaient pas suffisamment à la réalité de Dankui. Tout d'abord, vu le respect relatif, le pouvoir et donc les responsabilités agricoles moindres dont jouissent les personnes âgées du village, il nous a semblé qu'il conviendrait d'ajouter une cinquième tranche d'âge d'unités de production. En outre, il existait une différence nette au niveau de la main-d'oeuvre agricole selon le sexe et le groupe ethnique, à tel point qu'il fallait exclure les femmes Fulani des calculs effectués. Enfin, la contribution agricole apportée par les femmes adultes Bwa aussi bien que Mossi nous a semblé supérieure à 0,6 pour cent seulement de celle apportée par les hommes adultes du même groupe ethnique.

En conséquence, les chiffres présentés par Matlon-Sherman ont été modifiés, comme on peut le voir au Tableau A.2, sur la base des conseils fournis par les assistants de la recherche au niveau villageois, des observations enregistrées par les chercheurs et des conversations avec Matlon lui-même. Les chiffres ne sont toujours pas parfaits (par exemple, il se produit parfois que les femmes Fulani participent effectivement au travail des champs), mais ils constituent tout de même une approximation plus exacte du comportement réel à Dankui que les chiffres nigériens. Par contraste, nous n'avons trouvé aucune raison pour modifier les unités de consommation présentées par Matlon/Sherman (Tableau A.3), donc nous les avons utilisées "telles quelles" dans les calculs concernant le village de Dankui.

TABLEAU A.1.				
UNITES DE PRODUCTION: MATLON/SHERMAN				
SEXE	AGE			
	<u>0 - 4</u>	<u>5 - 9</u>	<u>10 - 15</u>	<u>16 +</u>
Masculin	0	0,25	0,8	1,0
Féminin	0	0,25	0,5	0,6

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU A.2					
UNITES DE PRODUCTION: DANKUI					
SEXE	AGE				
	<u>0 - 4</u>	<u>5 - 9</u>	<u>10 - 15</u>	<u>16 - 55</u>	<u>56 +</u>
Masculin	0	0,25	0,8	1,0	0,7
Féminin ^a	0	0,25	0,5	0,8	0,5

NOTE: (a) A l'exception du fait que nous avons attribué une valeur de zéro aux Fulani du sexe féminin.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

TABLEAU A.3.				
UNITES DE CONSOMMATION: MATLON/SHERMAN AND DANKUI				
SEXE	AGE			
	<u>0 - 4</u>	<u>5 - 9</u>	<u>10 - 15</u>	<u>16 +</u>
Masculin	0,2	0,5	0,75	1,0
Féminin	0,2	0,5	0,7	0,75

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

ANNEXE B

PREMIERE ENTREVUE INTENSIVE

LES VENTES

1. A quels types de personnes ou de groupes avez-vous vendu des céréales depuis janvier 1983? (Les commerçants, les agents des commerçants, les parents, le GV, les autres villageois, les producteurs résidant dans d'autres villages, l'OFNACER, l'ORD, les fonctionnaires, les ventes directes au marché, tout autre circuit de commercialisation.) Note à l'intention de l'enquêteur: Etablir une liste et désigner une lettre pour chaque transaction, puis identifier les transactions par leur lettre en marquant les réponses aux questions suivantes.
2. Pour chacun de ces acheteurs, quel est son nom (si vous le connaissez) et quelle sorte de relation sociale entretenez-vous avec lui?
3. Pour chacune des transactions, quelle était la culture concernée, quelle était la quantité et quel était le prix de vente?
4. Est-ce vous-même ou l'autre intéressé qui a entamé la transaction? Où la transaction a-t-elle eu lieu?
5. En quel mois est-ce que la transaction a eu lieu? Pour quelle raison avez-vous effectué une vente à cette époque (voir la liste de codes pour des suggestions)?
6. Est-ce que certaines de ces transactions étaient sous forme de vente anticipée de céréales? Avez-vous effectué de telles transactions pour la récolte de cette année? A qui, à quel moment, de quel produit et pour quelle raison? Quels étaient les termes exacts et le calendrier de ces transactions? Avez-vous l'habitude d'effectuer de telles transactions chaque année? Est-ce que vous envisagez d'en effectuer cette année? Dans le cas affirmatif, à qui? Pourquoi cette personne?
7. Est-ce que les circuits mentionnés plus haut sont ceux que vous utilisez normalement (c'est-à-dire, presque tous les ans) pour les ventes? Dans le cas affirmatif, pourquoi utilisez-vous ces circuits de commercialisation plutôt que les autres? (Prix, commodité, disponibilité assurée, aucun frais de transport, ils sont les seuls circuits disponibles, obligations morales, considérations spéciales, réciprocité non négative, etc.) Dans le cas négatif, pourquoi avez-vous effectué des ventes de la manière indiquée?

8. L'année passée est-elle plus ou moins représentative de vos ventes céréalières annuelles ou, sinon, les quantités ont-elles été supérieures ou inférieures par rapport aux années précédentes? Pourquoi?
9. En général, vendez-vous davantage de céréales peu après la récolte ou attendez-vous plus tard dans l'année? Pourquoi? Si vous attendez, jusqu'à quelle époque? Pourquoi vendre à cette époque-là? (Prix, certitude que la consommation au niveau du ménage est assurée, la récolte suivante s'annonce bien, problèmes de stockage, etc.)
10. Quelles ventes avez-vous déjà effectuées à partir de la récolte céréalière de cette année? En quelles quantités, à qui, à quel endroit, à quelle époque, pourquoi, etc.?
11. Est-ce qu'il vous arrive parfois, ou est-ce qu'il arrive parfois à un autre membre de votre famille, de cultiver un champ de céréales dans le but spécifique de vendre le produit? Est-ce que quelqu'un de la famille l'a fait l'année dernière? Les céréales produites ont-elle effectivement été vendues? Pourquoi ou pourquoi pas? A quelle fin les recettes ont-elles été appliquées?
12. La même question mais concernant cette fois la récolte de cette année.
13. Avez-vous l'intention d'effectuer d'autres ventes de céréales avant la prochaine récolte? Pourquoi ou pourquoi pas? Dans le cas affirmatif, quelles quantités de quelles céréales? A quelles personnes ou à quels organismes espérez-vous effectuer ces ventes (voir la question 1)? Encore une fois, pourquoi préférez-vous ces circuits?
14. A Dankui, qui sont les personnes qui vendent les quantités les plus importantes de céréales? (Essayer d'obtenir au moins trois noms.) A votre avis, quelles sont les quantités approximatives et quels sont les types de céréale vendus par ces personnes? A qui effectuent-elles la plupart de leurs ventes? (En cas de résistance de la part de l'enquêté, il est possible de tourner la question autrement: "Qui sont les meilleurs cultivateurs à Dankui?")

LES ACHATS

1. Auprès de quels types de personnes ou de groupes avez-vous acheté des céréales depuis janvier dernier?
2. Pour chacun de ces vendeurs, quel est son nom (si vous le connaissez) et quelle sorte de relation sociale entretenez-vous avec lui?

3. Quelles étaient les cultures et les quantités concernées?
4. Où la transaction a-t-elle eu lieu?
5. En quel mois la transaction a-t-elle eu lieu? Pour quelle raison avez-vous acheté à cette époque-là?
6. Est-ce que certains de ces achats ont été effectués à crédit? Quels étaient les termes exacts et le calendrier établi?
7. Est-ce que les circuits mentionnés plus haut sont ceux que vous utilisez normalement (c'est-à-dire presque tous les ans) pour les achats? Dans le cas affirmatif, pourquoi utilisez-vous ces circuits plutôt que les autres? Dans le cas négatif, pourquoi est-ce que vous les avez utilisés à cette époque?
8. L'année passée (de janvier à janvier) est-elle plus ou moins représentative de vos achats céréaliers annuels ou, sinon, les quantités ont-elles été supérieures ou inférieures par rapport aux années précédentes? Pourquoi?
9. En général, quels sont les mois pendant lesquels vous achetez les quantités les plus importantes de céréales? Pourquoi à cette époque?
10. Est-ce qu'il vous arrive parfois d'acheter des céréales juste après la récolte? L'avez-vous fait l'année dernière? A quel endroit, auprès de qui, en quelles quantités, pour quelles raisons? (Compléter les stocks existants, revente, remise, transformation et revente, etc.)
11. L'avez-vous fait cette année ou en avez-vous l'intention? Dans le cas affirmatif, ce sera probablement dans quel endroit, auprès de qui, en quelles quantités et pour quelles raisons?
12. Vous est-il déjà arrivé d'acheter des céréales destinées à la revente dans le but de toucher un bénéfice? L'année dernière? Cette année? A quel endroit, auprès de qui, en quelles quantités, de quels types, etc.?
13. Avez-vous l'intention d'acheter beaucoup de céréales (ou encore des céréales) avant la prochaine récolte? Pourquoi ou pourquoi pas? Dans le cas affirmatif, quelles quantités et quelles céréales? Auprès de quelles personnes ou de quels organismes? Pourquoi ces circuits? De quelle source viendra l'argent nécessaire pour l'achat? (Coton, bétail, autres ventes; paiements; prêts; etc.) Si aucune céréale n'est disponible par l'intermédiaire de ces circuits, que ferez-vous?

14. Au cours d'une année "normale", pensez-vous que vos achats de céréales dépassent vos ventes de céréales, que vos ventes dépassent vos achats, que vos ventes égalent plus ou moins vos achats ou, par contre, est-ce que vous effectuez seulement des ventes, est-ce que vous effectuez seulement des achats ou est-ce que vous n'effectuez aucune transaction céréalière?
15. Au cours d'une année "normale", est-ce qu'il vous arrive de vendre des céréales juste après la récolte puis d'en acheter plus tard dans l'année? Dans le cas affirmatif, à quelle époque? Quelles sont vos raisons? (Considérations relatives au bétail; dettes; autres besoins monétaires immédiats, par exemple les impôts, les frais de scolarité; utilisation intérimaire du capital dans le commerce; etc.)
16. En général, dans quelle mesure pensez-vous que cette année risque d'être différente des années "normales" en ce qui concerne vos ventes et vos achats de céréales?
17. Connaissez-vous d'autres personnes que vous n'avez pas encore mentionnées, dans les villages avoisinants ou ailleurs, qui effectuent des ventes et des achats de céréales? (Nom, groupe ethnique, métier, adresse et type d'écoulement de céréales si l'enquêté connaît ces détails.)

LES AUTRES FORMES D'ECOULEMENT

1. Combien de réunions de travail avez-vous organisées, et pour quelles raisons, entre janvier dernier et ce janvier? Quelles quantités et quels types de céréales avez-vous utilisés? (Sous forme de nourriture, de boisson, de paiement en nature.)
2. Quelles quantités et quels types de céréales avez-vous distribués sous forme de paiement en récompense d'autres tâches associées à la récolte ou accomplies à une autre époque au cours de l'année dernière?
3. Quelles quantités et quels types de céréales les membres de votre famille ont-ils reçus au cours de l'année dernière en récompense de la main-d'oeuvre qu'ils ont fournie? Qui a (ou avait) le contrôle de ces céréales et comment ont-elles été (ou seront-elles) utilisées?
4. Est-ce qu'il vous est arrivé de prêter des céréales à quelqu'un au cours de l'année dernière? A qui, en quelles quantités, à quel endroit, pourquoi? Quant au remboursement, ce sera à quel moment, sous

quelle forme et à quel taux d'intérêt (si l'emprunteur est supposé payer des intérêts)?

5. Inversement, vous est-il arrivé d'emprunter des céréales auprès de quelqu'un au cours de l'année dernière? Auprès de qui, en quelles quantités, à quel endroit, pourquoi? A quelle époque et de quelle manière rembourserez-vous ce prêt? Est-il probable que vous emprunterez des céréales au cours de cette année? Dans le cas affirmatif, auprès de qui, à quelle époque, pourquoi, etc.?
6. Avez-vous envoyé des dons ou des versements sous forme de céréales à des parents ou à d'autres personnes en dehors de Dankui au cours de l'année dernière? Quels types de céréales, à qui (nom et relation de parenté), à quel endroit, à quelle époque, en quelles quantités, pourquoi? Les destinataires vous ont-ils demandé d'envoyer ces céréales ou l'idée est-elle venue de vous-même? Savez-vous de quelle manière ils vont utiliser ces céréales? (Consommation, revente, etc.)
7. Avez-vous l'intention d'envoyer (ou avez-vous déjà envoyé) de tels dons ou versements cette année? Pourquoi ou pourquoi pas? Dans le cas affirmatif, à qui, en quelles quantités, à quel endroit, de quel type, pourquoi, etc.?
8. Au cours de l'année dernière, avez-vous reçu de tels dons ou versements de céréales? Les mêmes questions que ci-dessus. Les avez-vous demandés?
9. Est-il probable que vous recevrez d'autres dons ou versements de ce genre au cours de cette année? De la ou des mêmes sources ou d'autres sources? Expliquez en détail. Demanderez-vous une telle assistance?
10. Avez-vous effectué des versements de céréales sous forme de tribut ou de loyer au chef ou à d'autres propriétaires fonciers au cours de l'année dernière? Cette année? Quels types de céréales, à qui, en quelles quantités, pourquoi, etc.?
11. Est-ce que d'autres personnes vont ont donné des céréales de la même manière? L'année dernière? Cette année? Les mêmes questions que ci-dessus.
12. Y a-t-il quelqu'un dans votre ménage qui prépare et qui vend un produit à base de céréale? (Dolo, beignets, galettes, bouillie, boisson à base d'eau et de petit mil, etc.) Qui est cette personne et quel est son produit? A quelle fréquence et à quel endroit les ventes sont-elles

effectuées? Les céréales nécessaires sont-elles prélevées de vos stocks ou des stocks de la préparatrice ou achetées ailleurs? Approximativement quelles quantités de quelles céréales ont été utilisées de cette manière au cours de l'année dernière? Est-ce que la ou les préparatrices continueront à faire ce commerce cette année? Quelles seront les sources et les quantités de céréales utilisées?

13. Comment fonctionne le système de consommation céréalière de votre concession? Qui prépare les repas et à quelle fréquence? Existe-t-il une variation saisonnière ou une variation selon la taille du ménage? Les préparatrices complètent-elles les quantités prévues à partir de leur propre stock? Sur une base régulière ou saisonnière?

LE STOCKAGE

1. Est-ce que je peux voir les installations de stockage de votre ménage? (Dresser une liste; décrire la structure et son contenu ou, si elle est vide, son contenu normal; identifier la personne qui contrôle le produit stocké.)
2. Dans quelle mesure le stockage de cette année ressemble-t-il à celui de l'année dernière ou des années précédentes?
3. Parmi les céréales stockées à l'heure actuelle par vous-même ou par un autre membre de votre ménage, quelle est la plus vieille céréale et de quelle année date-t-elle?
4. Jusqu'à quelle époque de l'année dernière disposiez-vous toujours d'un stock de céréales provenant de la récolte précédente? (Indiquer le mois.) Ou encore, vous reste-t-il encore un tel stock? Dans le cas affirmatif, quelles sont les quantités? Dans le cas négatif, ce mois est-il le moment de l'année où les stocks provenant de la récolte précédente sont normalement épuisés? Sinon, pourquoi?
5. A votre avis, jusqu'à quelle époque vos stocks existants vont-ils durer cette année? (Indiquer le mois.)
6. Quant aux graines de semence, produisez-vous en général les quantités dont vous avez besoin ou vous arrive-t-il souvent d'en acheter ou d'en emprunter? Qu'est-ce que vous avez fait l'année dernière? Cette année? Pourquoi?
7. Combien de vos champs n'ont pas donné un rendement suffisant cette année? De quelles céréales s'agit-il? Est-ce que cela dépasse les normes? Quelle est la différence par rapport à l'année dernière?

LE BETAIL

1. Quelles sont les espèces animales dont vous faites l'élevage? (Bovins, ovins, caprins, asins, porcins, poulets, pintades, etc.) (Obtenir les effectifs si possible.)
2. Donnez-vous des céréales à vos animaux? Quelles céréales et à quelles espèces? En quelles quantités et à quelle fréquence par saison? Quelle qualité de céréale leur donnez-vous? Vous arrive-t-il parfois d'acheter des céréales ou d'en obtenir en faisant le troc dans le but spécifique de donner ces céréales aux animaux?
3. A quelle époque de l'année effectuez-vous la plupart de vos ventes d'animaux? De quelles espèces s'agit-il? Pourquoi à cette époque? Quant aux achats, existe-t-il une "meilleure époque de l'année"? Quelle est cette "meilleure époque"? Pourquoi?

LE GROUPEMENT VILLAGEOIS (GV)

1. Vous êtes (vous n'êtes pas) membre du GV. Pourquoi (pourquoi pas)? Quelle est votre opinion de l'utilité ou de l'importance du GV?
2. Avez-vous effectué des ventes ou des achats de céréales auprès du GV au cours de l'année dernière? En quelles quantités, de quels types, à quelle époque? Avez-vous obtenu des prêts auprès du GV? Quels étaient les termes et le calendrier des prêts? Avez-vous acheté des produits par l'intermédiaire du GV? Quels produits, à quelle époque, avec quel calendrier de paiement, etc.?
3. Le GV a-t-il provoqué certains changements au niveau de votre stratégie d'écoulement de céréales? Ou au niveau de celle du village entier? Quels sont les changements et à quoi sont-ils dus?

ANNEXE C

DEUXIEME ENTREVUE INTENSIVE

LE COTON

1. A votre avis, en ce qui concerne la production destinée à la vente, le coton est-il plus profitable que les céréales? Dans le cas affirmatif, pourquoi? Dans le cas négatif, pourquoi? (Si l'enquêté répond négativement mais produit tout de même du coton, essayer d'obtenir une explication complète.)
2. Quelles ont été vos recettes cotonnières brutes cette année?
3. Qu'est-ce que vous avez gagné après avoir remboursé les engrais, les insecticides et les autres crédits?
4. Calculez le coût global de toutes les dépenses monétaires et autres que vous avez effectuées cette année pour la production du coton: main-d'œuvre salariée, frais associés aux réunions de travail (achat de produits alimentaires, animaux abattus, boissons, kola, etc.), location de boeufs de trait et de charrues, tout autre facteur de production.
5. Soustrayez (4) de (3). Pensez-vous toujours que le coton soit profitable?
6. A part l'argent qu'il rapporte, existe-t-il d'autres raisons pour lesquelles il vous est important de produire le coton? Autrement dit, pourquoi produisez-vous le coton plutôt qu'une autre culture (par exemple, sésame, sorgho, arachide) destinée à la vente?
7. Si le ou les champs que vous avez semés en coton cette année avaient plutôt été semés en sorgho, à quel rendement de sorgho auriez-vous pu vous attendre dans ces mêmes champs?
8. Entre le coton et le sorgho, lequel exige davantage de travail? Pourquoi et dans quelle mesure?
9. Donnez-vous des graines de coton à vos animaux? Dans le cas affirmatif, à quels animaux?
10. Comment obtenez-vous les graines de coton? -- achat auprès de l'ORD/SOFITEX, achat auprès du Service d'élevage, fournies à titre gratuit par l'ORD/SOFITEX, achat auprès d'un autre cultivateur. (Dans ce dernier cas, comment obtient-il les graines de coton?)
11. A quelle époque de l'année commencez-vous à donner des graines de coton aux animaux? Quand est-ce que vous arrêtez cette pratique?

12. En général, combien de sacs de graines de coton donnez-vous chaque année aux animaux?
13. Parmi les cultures que vous produisez, laquelle endommage le sol le plus?
14. Combien de sacs d'engrais avez-vous utilisés pour chaque culture cette année? De quels types d'engrais s'agit-il?

LA COMMERCIALISATION DES CEREALES

1. Si vous prenez la décision de vendre du sorgho, à quel endroit et de quelle manière essayerez-vous en premier lieu d'effectuer cette vente et pourquoi? Au marché de Tchikookui, à un autre marché (lequel?), à la maison, en faisant du porte-à-porte, auprès d'un commerçant ou d'un agent qui représente un commerçant (identifier la personne), au GV? Pendant la récolte --- une petite quantité (jusqu'à 3 tines); une grande quantité (plus de 3 tines). Pendant les semailles --- une petite quantité (jusqu'à 3 tines); une grande quantité (plus de 3 tines).
2. Si l'enquêté n'a pas précisé le nom d'un marché, il conviendra de lui demander pourquoi il préfère ne pas vendre ses céréales dans un marché.
3. Si vous aviez l'intention de vendre des céréales dans un marché, quel marché choisiriez-vous et pourquoi?
4. Si vous aviez l'intention de vendre des céréales dans un marché, comment établiriez-vous le prix de vente de vos céréales?
5. Est-ce que le prix des différentes céréales à diverses époques de l'année vous aide à décider à quel moment il convient de vendre vos céréales? Ou est-ce que vous vendez une quantité de céréales tout simplement lorsque vous vous sentez obligé de le faire?
6. Trouvez-vous que les prix des céréales à une époque donnée sont les mêmes dans tous les marchés de la région? Ou se produit-il que certaines céréales coûtent moins cher dans certains marchés à certaines époques de l'année? De quelles céréales, de quels marchés et de quelle époque s'agit-il? Pourquoi, à votre avis, un tel phénomène se produit-il?
7. Si vous vendez des céréales à la maison ou en faisant du porte-à-porte, comment établissez-vous le prix de vente?
8. Si vous vendez des céréales aux parents, aux amis ou aux voisins, appliquez-vous en général le même prix que celui qui s'applique aux

étrangers? Sinon, dans quelle mesure et pourquoi les prix sont-ils différents?

9. Etes-vous obligé de vendre des céréales aux amis, aux voisins ou aux parents s'ils vous en demandent? Dans quelles circonstances pouvez-vous refuser de le faire?
10. Si vous aviez l'intention de vendre des céréales à un commerçant, quel commerçant choisiriez-vous? Pourquoi lui plutôt qu'un autre?
11. En général, lorsque vous vendez des céréales à un commerçant, avez-vous l'impression que le prix appliqué est équitable? Ou avez-vous parfois l'impression que le commerçant triche sur le prix? Comment le commerçant peut-il tricher? Décrivez un incident dont vous connaissez les détails si de tels incidents se sont produits.
12. Lorsque vous effectuez une vente de céréales au marché ou auprès d'un commerçant, mesurez-vous préalablement la quantité? Dans le cas affirmatif, comment mesurez-vous la quantité? A quel point cette mesure correspond-elle à celle qu'effectue le commerçant?
13. Est-il toujours facile de vendre autant de céréales que vous désirez? Est-il déjà arrivé que vous avez eu des difficultés à trouver un acheteur satisfaisant? Décrivez les circonstances.
14. Pensez-vous que la plupart des habitants de Dankui/Dar Es Salaam effectuent presque chaque année des ventes anticipées de céréales auprès d'un commerçant? Ou s'agit-il plutôt de quelques individus seulement ou d'une certaine catégorie de personnes? Expliquez.
15. A votre avis, pour quelle raison un cultivateur vendrait-il des céréales au moment de la récolte, lorsque les prix sont les plus bas de toute l'année?
16. Pensez-vous que la plupart des habitants de Dankui/Dar Es Salaam aient l'habitude d'effectuer des ventes au moment de la récolte? Ou s'agit-il encore une fois de quelques individus, d'une certaine catégorie de personnes ou d'une circonstance spéciale?

QUESTIONS DIVERSES

1. Pour quelles raisons achetez-vous (et les membres de votre famille) parfois des choses à Ouarkoye? En général, quelles sortes d'articles ou de services achetez-vous à Ouarkoye?
2. A quelle fréquence se produit-il qu'un membre de votre concession achète quelque chose à Ouarkoye?

3. Se produit-il parfois qu'un membre de votre famille se rend à Ouarkoye pour vendre des articles? Dans le cas affirmatif, quelle est cette personne? Que vend-elle? A quelle époque ou à quelle fréquence vend-elle cet ou ces articles?
4. A quelle fréquence se produit-il que vous (ou un membre de votre ménage) vous rendez au marché de Koumana? En général, quelles sont vos raisons pour y aller?
5. Si vous avez un Peuhl qui s'occupe de vos troupeaux, comment le payez-vous (argent, céréales, animaux), à quelle fréquence et combien?
6. Quelles quantités et quels types de céréales votre ménage dépense-t-il en échange du lait au cours d'une année normale? Ou payez-vous toujours le lait au comptant?
7. Quelles quantités et quels types de céréales votre ménage dépense-t-il pour payer le dolo au cours d'une année normale?
8. Pour quelles raisons et à quelle époque de l'année se produit-il parfois que vous achetez des céréales même s'il vous reste des céréales stockées à la maison?

ANNEXE D

TROISIEME ENTREVUE INTENSIVE

QUESTIONS GENERALES

(Il suffit de poser ces questions à trois à cinq personnes qui sont bien informées à ce sujet.)

1. Lorsque le GV achète des céréales à l'époque de la récolte, accorde-t-il un prix supérieur ou égal à celui du marché?

2.a. Au cours d'une année "normale", d'où provient la plus grande partie des céréales achetées par le GV? -- par exemple, les ventes anticipées effectuées par les cultivateurs de Dankui, les achats directs effectués au marché par le GV, les ventes de céréales effectuées auprès du GV par les cultivateurs au moment de la récolte, etc.

2.b. Cette année a-t-elle été différente des années "normales" en ce qui concerne les proportions relatives des céréales obtenues auprès de ces sources?

3.a. Quant aux prix du coton, à quelle époque de l'année sont-ils normalement annoncés?

3.b. Cette année a-t-elle été différente en ce qui concerne le moment auquel les prix ont été annoncés?

3.c. Y a-t-il une différence entre cette année et les cinq années précédentes? Autrement dit, les prix ont-ils toujours été annoncés à la même époque?

4. En général, à quelle époque de l'année la SOFITEX arrive-t-elle pour ramasser le coton (premier, deuxième et troisième choix)? Cette année a-t-elle été différente des années précédentes en ce qui concerne l'époque à laquelle les achats ont été effectués? (Encore une fois, essayez d'obtenir des renseignements sur les cinq dernières années.)

5. Comment se fait-il que bon nombre de Mossi estiment que le pois des champs constitue la culture la plus destructive?

6. Au cours d'une année où la récolte est très bonne, est-ce que ceux qui vendent des céréales à la maison appliquent le prix du marché? Ou appliquent-ils un prix inférieur?

QUESTIONS A POSER AUX MEMBRES BWABA ET MOSSI DE L'ECHANTILLON

1.a. Comment obtenez-vous les engrais et les insecticides que vous utilisez pour le coton et pour les autres cultures? S'agit-il dans tous les

cas d'un achat à crédit auprès du GV ou de l'ORD, ou peut-on également trouver ces produits dans les marchés et les magasins locaux?

1.b. Dans le cas affirmatif, vous est-il déjà arrivé d'acheter des engrais ou des insecticides dans un magasin ou à un marché? Les prix sont-ils en conséquence plus élevés?

2. En ce qui concerne les quantités d'engrais que vous avez utilisées l'année dernière, sont-elles à peu près normales par rapport aux quantités que vous utilisez en général? Sont-elles supérieures/inférieures? Pour quelles cultures et pourquoi?

3. A quelles cultures appliquez-vous des insecticides?

4.a. Quelle culture avez-vous produite l'année dernière dans le champ consacré cette année au coton?

4.b. Quelle culture produirez-vous l'année prochaine dans ce même champ?

4.c. Le fait que le champ a été fertilisé pour le coton est-il important au succès de la culture qui sera produite dans le même champ l'année suivante? Autrement dit, si vous aviez l'intention d'abandonner complètement la production cotonnière, en résulterait-il des effets négatifs (ou positifs) sur la production céréalière?

5. Certains ont remarqué qu'un petit champ de coton peut être aussi productif qu'un grand champ. Est-ce vrai? Dans le cas affirmatif, dans quelle mesure (la quantité par rapport à la qualité du coton) le petit champ est-il aussi productif que le grand champ? Citez un exemple spécifique en indiquant la superficie relative des champs (en hectares), la qualité et la quantité du produit et les recettes obtenues.

6. On nous a fait comprendre que, depuis un an ou deux, vous effectuez très peu d'échanges de céréales contre le lait ou contre le dolo. Cependant, au cours d'une année où les récoltes sont bonnes -- comme ce qui s'est produit il y a quatre ou cinq ans -- avez-vous l'habitude d'effectuer de tels échanges? Dans le cas affirmatif, indiquez la quantité approximative et le type de céréale que vous échangez en général contre chacun de ces produits.

a. lait

b. dolo (concernant les Bwaba seulement)

7. Essayez de vous rappeler et d'énumérer les effectifs de vos troupeaux en décembre 1983.

ANNEXE E

CLASSEMENTS DE RICHESSE RELATIVE¹

Silverman (1966) était le premier chercheur à proposer cette technique globale de classement et d'identification de groupes qui peut être appliquée à toute forme de variable économique, sociale ou relative au système de valeur. Les aspects statistiques de la technique ont été perfectionnés depuis lors mais la technique elle-même est normalement simple et directe. Un certain nombre de juges (de trois à six en général) qui connaissent bien le domaine faisant l'objet de l'enquête sont sélectionnés. On leur présente les différentes unités à classer -- marquées le plus souvent sur des fiches -- puis on leur demande de les classer selon leurs propres critères et catégories. Lorsque cet exercice a été achevé, on leur demande d'expliquer le raisonnement qui justifie les classements.

En ce qui concerne notre étude, la variable faisant l'objet de l'enquête était la richesse relative et les unités à classer étaient les concessions de l'échantillon de Dankui -- les unités de base de l'analyse présentée dans ce rapport. Trois juges (dont aucun n'était membre de l'échantillon) ont été sélectionnés sur la base de leurs connaissances globales du village et de tous les habitants, aussi bien que de leur connaissance personnelle des familles de l'échantillon. L'arrivée relativement récente de plusieurs enquêtés Mossi et Fulani a limité le choix des juges à quelques individus: le chef de village, qui connaît toutes les familles vivant sous son autorité; le chef du lignage le plus important de Dankui, à qui appartiennent les terrains où habitent la majorité des immigrés Mossi; et une troisième personne qui est un consultant proche du chef de village et un organisateur dynamique d'activités communautaires qui a de l'influence au niveau du village et qui visite souvent tous les quartiers de Dankui.

Seul ce dernier juge savait lire et écrire. En conséquence, il nous a fallu modifier la technique normale de distribution de fiches. En plus

¹Nous tenons à remercier l'économiste Gary Christiansen de l'ICRISAT et de la Banque mondiale, en ce qui concerne les calculs relatifs aux groupes de richesse relative, ainsi que l'économiste Chuck May du CRED, qui nous a aidés dans l'analyse statistique des données sur les préférences commerciales.

d'une fiche portant le nom de chaque chef de concession de l'échantillon, nous avons montré aux juges analphabètes, comme aide-mémoire, un plan rudimentaire du quartier de la concession. Une fois que les juges avaient fini de classer les 30 familles² et de les diviser en groupes de richesse relative, nous leur avons demandé d'expliquer la base sur laquelle ils avaient classé et groupé les familles.

Il est intéressant de noter que tous les trois juges ont donné la même explication tripartite. Ils ont indiqué que leurs réponses représentaient pour chaque concession une estimation globale du bétail qui lui appartenait, de sa productivité agricole et de son accès à la main-d'oeuvre à l'intérieur aussi bien qu'à l'extérieur de l'unité elle-même. En outre, l'évaluation de ces paramètres par les juges s'est basée sur des connaissances des concessions de l'échantillon qui ont été acquises au cours d'une période considérable plutôt que sur les ressources et sur les résultats observés pendant une seule année, peut-être d'ailleurs tout à fait anormale. Ceci constitue un des avantages principaux de cette technique de classement.

Un calcul global basé sur les trois séries de classements effectuées par les trois juges a permis d'établir le classement relatif moyen de chacune des 30 concessions de l'échantillon. Afin d'évaluer le degré de régularité entre les juges, le coefficient de concordance W a été calculé (cf. Ferguson 1966:225 ff). Si $m = 3$ juges et $N = 30$ articles à classer, correction fait en cas de classement égal, $W = 0,97$ dans cette situation. Un test X de la signification de W donne le résultat 83,5, où $X = 49,6$ est significatif au niveau de 0,01 pour cent avec 29 df. La concordance entre les classements effectués par les 3 juges était extraordinairement élevée. La division en groupes de richesse relative a été effectuée en réduisant les catégories établies par les trois juges, ces catégories étant composées de quatre, cinq et cinq classes respectivement, à quatre groupes, puis en incorporant chaque concession dans un de ces quatre groupes de richesse relative sur la base de l'évaluation unanime des trois juges ou, au minimum, conformément à l'évaluation de deux juges sur trois.

²Paradoxalement et par contraste avec les enquêtes andines auprès de qui nous avons appliqué cette même technique, les juges de Dankui ont produit des classements distincts pour chaque concession. Pour eux, il n'existait aucun cas où deux unités différentes correspondaient au même degré de richesse relative. Heureusement, leur manière d'effectuer l'exercice de classement a facilité énormément l'analyse statistique.

REFERENCES CITEES

- Bartlett, Peggy F. (ed.). 1980. Agricultural Decision Making: Anthropological Contributions to Rural Development. New York: Academic Press.
- Capron, Jean. 1973. Communautés Villageoises Bwa: Mali, Haute-Volta. Mémoire de l'Institut d'Ethnologie IX. Paris: Musée National d'Histoire Naturelle, Institut d'Ethnologie, Musée de l'Homme.
- Dejou, Chantal, et. al., n.d. "Reflexions [sic] on RR First Pass Summary of Different Impressions on Dey [sic] Informant's [sic] Information - and Comments." Ouagadougou: CRED In-House Report, 44 pp. FAO. 1970 (1968). (Table de Composition des Aliments à l'Usage de l'Afrique). Bethesda, MD, and Rome: U.S. Department of Health, Education and Welfare/Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture.
- FAO. 1970 (1968). Table de Composition des Aliments a l'Usage de l'Afrique. Bethesda, MD., and Rome: U.S. Department of Health, Education and Welfare/Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture.
- Ferguson, George A. 1966 (1959). Statistical Analysis in Psychology and Education. McGraw-Hill: London.
- Gladwin, Christina. 1976. "A view of the Plan Puebla: An application of hierarchical decision models," American Journal of Agricultural Economics 58(5):881-887.
- Gladwin, Christina H. 1983. "Contributions of decision-tree methodology to a farming systems program," Human Organization 42(2):146-157.
- Gladwin, Christina H. (ed.) Forthcoming. Frontiers in Hierarchical Decision Modeling.
- Gladwin, Christina H., and John Butler. 1982. "Gardening: A survival strategy for the small part-time Florida farm." Proceedings of the Florida State Horticultural Society 95:264-268.
- Haggblade, Steve. 1984. "An Overview of Food Security in Upper Volta," Ouagadougou: USAID.
- Le Moal, Guy. 1957. "Note sur les populations Bobo." Bulletin de l'Institut Français d'Afrique Noire, T. XIX, ser. B # 3-4: 418-430.
- Matlon, Peter J. 1977. The Size Distribution, Structure, and Determinants of Personal Income Among Farmers in the North of Nigeria. Ph.D dissertation, Cornell University.
- Matlon, Peter J., and Helga Vierich. 1983. Annual Report of ICRISAT/Upper Volta Economics Program 1983. Ouagadougou: ICRISAT.

- Nitiema, Tibnoaga Ambroise. 1979. Essai d'Etude de Trois Marchés à Bétail de Haute-Volta. Mémoire de Fin d'Etudes, Université de Ouagadougou, Institut Supérieur Polytechnique.
- Ouédraogo, Ismael S. 1983. A Socioeconomic Analysis of Farmers' Food Grain Marketing Linkages and Behavior in Eastern Upper Volta. Ph.D dissertation, Michigan State University.
- Peron, Yves, et. al. 1975. Les Atlas Jeune Afrique: Atlas de la Haute-Volta. Paris: Editions Jeune Afrique.
- Saul, Mahir. 1981. "Beer, sorghum and women: production for the market in rural Upper Volta." Africa 51(3):746-764.
- Jherman, Jacqueline R. 1984. Grain Markets and the Marketing Behavior of Farmers: A Case Study of Manga, Upper Volta. Ann Arbor, MI: Center for Research on Economic Development, University of Michigan.
- Silverman, Sydel F. 1966. "An ethnographic approach to social stratification: prestige in a central Italian community." American Anthropologist 68(4):899-921.

LA DYNAMIQUE DE LA COMMERCIALISATION
DES CEREALES AU BURKINA FASO

TOME III

DOCUMENT DE TRAVAIL 2

SECURITE CEREALIERE AU NIVEAU
DES EXPLOITATIONS AU BURKINA FASO

CHARLES A. MAY

Projet de recherche sur la commercialisation
des céréales au Burkina Faso

Elaboré par
Le Centre de recherche sur le développement économique,
Université du Michigan
et
International Agricultural Programs, Université du Wisconsin
pour
L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID)
Contrat n° AFR-0243-C-00-2063-00

Mai 1987

SECURITE CEREALIERE AU NIVEAU DE L'EXPLOITATION
AU BURKINA FASO

Charles Alan May

Thèse soumise en vue de l'obtention
d'un diplôme de Maîtrise ès sciences
(Ressources naturelles)
à l'Université du Michigan
1985

Comité de thèse:

Professeur William D. Drake, Président
Professeur Stewart D. Marquis

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
LISTES DES TABLEAUX, SCHEMAS, et CARTES.	vii
LISTE DES SIGLES	ix
1. INTRODUCTION	1
2. SECURITE ALIMENTAIRE ET SECURITE CEREALIERE.	3
2.1 Définition du problème	3
2.2 Insécurité céréalière.	6
2.3 Principales questions de sécurité céréalière au Burkina Faso .	7
3. METHODOLOGIE APPLIQUEE AUX ETUDES VILLAGEOISES	11
3.1 Introduction	11
3.2 Choix des sites.	13
3.2.1 Régions	13
3.2.2 Villages.	14
3.2.3 Marchés	15
3.3 Sélection de l'échantillon	17
3.3.1 Exploitants agricoles	17
3.3.2 Commerçants	19
3.4 Collecte des données	19
3.4.1 Données d'enquête	19
3.4.2 Données sur les prix.	22
3.4.3 Entrevues informelles	24
3.5 Suggestions concernant les méthodologies futures	26
4. CARACTERISTIQUES REGIONALES.	33
4.1 Province du Yatenga.	33
4.1.1 Mené - sous-région de Koumbri	36
4.1.2 Bougouré - sous-région de Oulé.	37
4.2 Provinces de Sourou et de Mou Houn (anciennement intégrées à la Volta Noire).	38
4.2.1 Tissi - province de Sourou, sous-région de Gassan. . .	42
4.2.2 Dankui - province de Mou Houn, sous-région de Ouarkoye.	44

	<u>PAGE</u>
5. PARTICIPATION EXOGENE A LA SECURTE CEREALIERE.	47
5.1 OFNACER.	47
5.2 Banques de céréales.	49
5.3 Système de commercialisation privé	51
6. PRESENTATION DES RESULTATS	53
6.1 Mené	53
6.1.1 Sorties de céréales	53
6.1.2 Entrées de céréales	54
6.2 Bougouré	57
6.2.1 Sorties de céréales	57
6.2.2 Entrées de céréales	57
6.3 Tissii.	59
6.3.1 Sorties de céréales	59
6.3.2 Entrées de céréales	60
6.4 Dankui	62
6.4.1 Sorties de céréales	62
6.4.2 Entrées de céréales	63
7. SYNTHESE DES RESULTATS	65
7.1 OFNACER.	65
7.2 Banques de céréales.	65
7.3 Marché privé	66
7.4 Cultivateurs	67
7.5 Possibilités d'améliorer la sécurité céréalière au Burkina Faso	68
REFERENCES CITEES.	73

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Page</u>
2.1	Estimations de la situation déficitaire/excédentaire (tonnes). 8
3.1	Sommaire des questionnaires utilisés 23
4.1 .	Céréales disponibles par habitant. 43

LISTE DES SCHEMAS OU FIGURES

3.1	Diagramme refletant les interactions du questionnaire. 20
-----	---

LISTE DES CARTES

4.1	Emplacement des villages étudiés (Yatenga) 34
4.2	Emplacement des villages étudiés (Ancienne Volta Noire). 40

LISTE DES SIGLES

FAO	Food and Agriculture Organization (UN)
ICRISAT	International Crop Research Institute for the Semi-Arid Tropics
MRD	Ministry of Rural Development (Burkina Faso)
OFNACER	Cereal Grain Marketing Parastatal (Burkina Faso)
SAFGRAD	Semi-Arid Food Grain Research and Development
SOFITEX	Cotton Marketing and Production Monopoly (Burkina Faso)
UN	United Nations
USAID	United States Agency for International Development
WHO	World Health Organization (UN)

CHAPITRE 1

INTRODUCTION

La dernière décennie a connu une accentuation de la recherche sur les ménages établis dans des exploitations rurales et sur leur environnement économique au Burkina Faso (Sandhouidi, 1979; Saul, 1982; Ouedraogo, 1983; et Sherman, 1984). Les différents travaux réalisés ont abordé l'étude de l'économie des exploitations rurales en examinant le comportement des ménages agricoles et les marchés auxquels s'adressaient les cultivateurs. La présente monographie et le projet dont elle découle s'inscrivent dans ce regain d'intérêt pour les stratégies de commercialisation particulières aux petits exploitants agricoles. S'inspirant des observations des études antérieures, le volet des Etudes villageoises relatif au Projet de commercialisation céréalière au Burkina Faso a concentré ses efforts sur la commercialisation céréalière concernant les ménages établis sur de petites exploitations agricoles.

La période d'étude, la campagne 1983-84, s'est avérée être une année de sécheresse pour une bonne partie du continent africain et au Burkina Faso. Par conséquent, les données collectées dans cet environnement se caractérisent par leur application aux stratégies de survie agricole durant une année de déficit alimentaire. Ceci ouvre la voie à l'analyse de l'aptitude des marchés public et privé à faire face à une situation particulièrement tendue. Dans la mesure où la sécheresse ne représente pas un phénomène d'un an, et qu'en fait elle constitue probablement un problème chronique pour toute l'Afrique, les informations issues de la présente étude devraient s'appliquer à une politique généralisable, notamment pour les régions accusant des déficits chroniques.

Ce rapport présente des informations réunies au cours de l'étude et résultant d'une analyse agrégée préliminaire des données étudiées sous l'angle de la sécurité céréalière au niveau du ménage agricole. Les données proviennent de quatre villages situés dans l'ouest et le nord-ouest du Burkina. L'échantillon comprend 140 ménages agricoles. La base de données consiste en informations concernant le sondage et les entrevues avec les cultivateurs et les commerçants de céréales, collectées durant une campagne (décembre 1983 - novembre 1984).

Cette monographie se propose d'exposer certaines des questions céréalières du Burkina Faso et de compléter le débat actuel sur la sécurité alimentaire en présentant les résultats empiriques des études régionales. Elle commence par un examen succinct du débat relatif à la sécurité alimentaire, la sécurité céréalière étant censée représenter l'élément majeur de la sécurité alimentaire au Burkina. Elle décrit par ailleurs les acteurs de la sécurité céréalière intéressés dans l'environnement burkinabé, et ce au niveau des institutions, des exploitations et des marchés; enfin, elle aborde les aspects à améliorer dans la sécurité céréalière.

Le présent rapport correspond au premier jet des travaux d'analyse concernant la base de données. L'état des données, lors de la rédaction du document en juillet 1985, ne permet pas de dépasser le stade de l'analyse agrégée au niveau villageois. Par conséquent, quelle que soit la validité des conclusions tirées, elles risquent de faire l'objet de révisions mineures lors de l'analyse complète des données, au niveau agrégé et désagrégé.

CHAPITRE 2

SECURITE ALIMENTAIRE ET SECURITE CEREALIERE

La sécurité alimentaire est entrée dans le jargon du développement depuis la Conférence sur l'alimentation mondiale tenue à Rome en 1974. Invoquée pour attirer l'attention sur la précarité des réserves céréalières mondiales à l'époque, sur la sécheresse en Afrique et sur les taux de croissance démographiques mondiaux, la sécurité alimentaire n'avait pas la même signification pour tout le monde. Cette section du rapport retient une définition opérationnelle de la sécurité céréalière et explique les motifs de ce choix.

2.1 DEFINITION DU PROBLEME

La définition la plus utile de la sécurité alimentaire, pour le propos qui nous intéresse ici, est celle qu'ont choisie Valdés et Siamwalla (1982:2). Dans leur esprit, la sécurité alimentaire "est l'aptitude des pays, connaissant des déficits alimentaires, ou l'aptitude des régions ou des ménages de ces pays, à satisfaire les niveaux cibles de consommation sur une base annuelle". Cette définition appelle bien entendu une autre définition, à savoir celle du "niveau cible" de consommation. Pour Valdés et Siamwalla, il s'agit du niveau de tendance indiqué par les statistiques de consommation nationale. Lele et Candler, dans Valdés et Siamwalla (1981:107), font ressortir la nature douteuse des statistiques officielles et le problème lié à l'interprétation des variations par rapport à une "tendance" dans les estimations provenant de différentes sources.

Au Burkina Faso, cet débat est particulièrement aigu étant donné que diverses institutions y utilisent trois mesures différentes pour établir les "niveaux cibles" de consommation céréalière. L'Organisation de l'alimentation et de l'agriculture (FAO) propose 180 kilogrammes de céréales par personne et par an en fondant ses calculs sur les besoins caloriques humains. L'Agence des Etats-Unis pour le développement international (USAID) estime que le chiffre de la FAO est calculé pour les céréales brutes uniquement et ne comprend pas le blé et le riz. En calculant que le blé et le riz couvrent 6,6 pour cent de la consommation totale, l'USAID obtient 192 kilogrammes de céréales par personne et par an. Le Ministère du

développement rural (MDR) du gouvernement burkinabé retient 215 kilogrammes de céréales par personne et par an en se fondant sur ses propres études empiriques mais en supposant que les ménages comblent les lacunes des besoins nutritionnels humains uniquement par le biais de la consommation céréalière. (La présentation intégrale de ce débat figure dans Haggblade 1984:52.)

L'avis de Lele et Candler est, à juste titre, que la variance par rapport à une tendance constitue une mesure non opérationnelle lorsque la variance de la valeur de "tendance" est elle-même hautement variable. Plutôt que de foncer tête baissée dans un débat national sur les besoins minimum de consommation céréalière, la présente monographie examine les stratégies de commercialisation au niveau des exploitants agricoles en ce qui concerne la source, le moment et la teneur des achats effectués par les cultivateurs; elle s'efforce ensuite d'expliquer leurs motifs, en ayant soin de laisser la question des quantités aux autres travaux analytiques relatifs à la base des données.

Les questions de sécurité alimentaire prennent également des dimensions temporelles et spatiales qu'il convient de définir clairement afin d'assurer que le sujet ne prenne pas une ampleur excessive, au point d'englober tous les aspects des problèmes alimentaires. Sur le plan temporel, la question de la sécurité alimentaire peut être envisagée selon deux perspectives, à savoir le court terme et le long terme. L'objectif à long terme consiste à être en mesure de satisfaire les besoins prévus en fonction d'un taux de croissance donné, sur le plan de la production et de la population, pour une région ou une nation donnée. L'objectif à long terme sort nettement de notre propos en ce qui concerne une étude de commercialisation d'un an; il vaut mieux laisser ce sujet aux chercheurs menant des travaux à long terme sur les systèmes de production du Burkina Faso.

A court terme, l'objectif est de satisfaire les besoins "cibles" sur une base annuelle, qu'il s'agisse des ménages, des régions ou des pays. Ce projet s'est présenté sous la forme d'une étude d'un an; par conséquent, il se prête davantage à l'analyse du court terme. La question se pose à nouveau de savoir quelle "cible" annuelle utiliser. Le présent rapport suppose que les ménages ont atteint leur "cible", quelle qu'elle fût, et s'attachera plutôt à analyser les manifestations de leurs stratégies telles

qu'elles sont révélées par les décisions de commercialisation prises par les ménages.

Les limitations spatiales sont moins essentielles à la définition de la sécurité alimentaire retenue par Valdés et Siamwalla, comme le montre l'inclusion des "pays, régions ou ménages" dans leur définition. Ceci tient au fait que les stratégies de sécurité qui sont suivies au niveau des ménages exercent une influence directe sur les stratégies de sécurité régionale et nationale et vice versa. Dans le cas des décisions temporelles à long terme plutôt qu'à court terme, les stratégies pourraient en fait contraster les unes avec les autres. Par exemple, une hausse des importations d'aide alimentaire pour compenser une réduction à court terme de la production, ne serait pas considérée comme une solution viable à long terme pour satisfaire une augmentation de la demande.

Les questions spatiales abordées par la présente monographie sont celles qui s'inscrivent dans la définition de la sécurité alimentaire choisie par Valdés et Siamwalla, à savoir les pays, les régions et les ménages. Les données collectées se prêtent le mieux à une analyse au niveau des ménages et des régions, mais elles ont également des implications nationales. Ce rapport n'aborde pas les questions de sécurité alimentaire au plan international.

Le sujet du rapport est par ailleurs limité aux céréales étant donné que tel était le mandat du projet de recherche. Les céréales recouvrent 75 pour cent de la consommation calorique et 70 pour cent de la consommation protéique de l'alimentation locale (Haggblade 1984:10); ces résultats sont issus d'une étude sur la commercialisation céréalière et non pas d'une étude globale de la consommation. La sécurité alimentaire exigerait d'étudier la totalité des carbohydrates, des graisses et des protéines qui entrent dans le régime alimentaire local. Les résultats de notre recherche peuvent compléter la base de données empiriques concernant un segment, le plus étendu il est vrai, de la question de la sécurité alimentaire au Burkina Faso. Ainsi, la sécurité céréalière doit être considérée comme un volet de la sécurité alimentaire; elle est nécessaire mais pas forcément suffisante pour assurer les besoins nutritionnels de la population.

Après toutes les lacunes évoquées ci-dessus, il nous reste une définition de la sécurité céréalière adaptée au présent rapport qui traduit

la situation à court terme des ménages et des régions tout en revêtant des implications nationales.

2.2 INSECURITE CERÉALIÈRE

Deux causes principales expliquent l'insécurité céréalière: (1) la variabilité de la production; et (2) la variabilité des prix. Au Burkina Faso, comme ailleurs, la variabilité de la production est essentiellement due aux fluctuations atmosphériques. Le Burkina Faso est caractérisé par des précipitations variables dans l'espace (entre les régions, voire au sein d'une même région) et dans le temps (principalement en années, mais également la chronologie des précipitations réelles); la production est d'autant plus incertaine d'une année sur l'autre et d'une région à l'autre (voir Matlon et Spencer 1984:671). Cette variabilité de la production, tant pour les cultures céréalières que les cultures de rente, affecte les revenus ruraux aussi bien que la consommation du fait que les emplois les plus nombreux du secteur rural se trouvent dans l'agriculture. Pour un ménage agricole, la variabilité de la production des cultures céréalières réduit la consommation des denrées produites au niveau de l'exploitation au cours d'une mauvaise année et accentuera la dépendance vis-à-vis du marché. Si les cultures de rente accusent également une production insuffisante durant une mauvaise année, les revenus nécessaires pour effectuer des achats sur le marché risquent de faire défaut et le cultivateur est doublement étranglé. Au niveau du ménage, cette double contrainte entraîne, durant une mauvaise année, un recul de la production alimentaire, de même qu'un fléchissement des revenus avec lesquels acheter des denrées sur le marché.

La seconde cause de l'insécurité alimentaire, à savoir la variabilité des prix, affecte directement aussi les revenus agricoles. Il se peut que les approvisionnements alimentaires soient disponibles, mais à un prix que la demande effective rurale ne peut pas atteindre étant donné le faible niveau des revenus. Ceci vaut tout particulièrement pour les ménages agricoles les plus démunis qui consacrent aux achats alimentaires la majorité du budget du ménage. Durant les années de production restreinte, le prix élevé des denrées peut provoquer la liquidation des avoirs du ménage pour satisfaire les besoins de la consommation.

Il est clair que les deux causes de l'insécurité alimentaire affectent les revenus ruraux aussi bien que la consommation. A mesure que les cultivateurs augmentent leurs dépenses alimentaires et réduisent leurs autres dépenses, l'économie nationale sera également affectée, par effet multiplicateur, en raison de la baisse des achats pris dans leur ensemble. Le revenu consacré à la sécurité alimentaire est un revenu dont sont privés les investissements de développement engagés ailleurs. Par conséquent, la sécurité alimentaire n'est pas uniquement une question de consommation et de revenu; elle est également liée directement aux autres possibilités d'investissement.

2.3 PRINCIPALES QUESTIONS DE SECURITE CERELIERE AU BURKINA FASO

La sécurité céréalière représente une question majeure dans trois domaines au Burkina Faso. Il n'est pas surprenant qu'ils soient directement liés aux causes de l'instabilité alimentaire évoquée ci-dessus. La cause principale de l'instabilité de l'approvisionnement alimentaire au Burkina Faso réside dans la variabilité des conditions climatiques, essentiellement la pluviométrie. Le Tableau 2.1 qui montre les estimations de la situation déficitaire ou excédentaire régionale et nationale fait ressortir non seulement la nature chroniquement déficitaire de la production céréalière du Burkina Faso mais aussi la variabilité qu'enregistre, d'une année à l'autre, l'ampleur de ce déficit. Ces données ne révèlent pas de "tendance" bien définie, la conclusion étant que le pays est confronté à un problème majeur en raison de la variabilité annuelle de la production céréalière.

Si les estimations relatives à la production avaient zéro pour résultat, ou si on observait un excédent net, cela ne voudrait pas nécessairement dire que les ménages confrontés à l'insécurité céréalière disposeraient d'approvisionnements adéquats. La question de la distribution de la production dans le temps et l'espace est également un aspect crucial pour les besoins de sécurité céréalière du Burkina Faso. Les facteurs temporels jouent dans la distribution tant intra-annuelle qu'interannuelle. Intra-annuelle, dans ce sens que des approvisionnements suffisants soient disponible toute l'année, notamment durant la saison antérieure aux récoltes, et interannuelle, dans ce sens que les excédents éventuels d'une

TABLEAU 2.1

ESTIMATIONS DE LA SITUATION DEFICITAIRE/EXCEDENTAIRE (TONNES)

Année	Centre	Centre- Est	Centre- Nord	Centre- Ouest	Est	Hauts- Bassins	Yatenga	Sahel	Bougouriba	Volta Noire	Total
1971	-53461	-24313	- 8297	- 88651	-10626	-35209	-45544	-41323	23035	-14501	-298894
1972	-49944	-23320	-23221	- 77916	-11563	-43842	-42771	-47772	21974	-17546	-315924
1973	-60896	-28407	-28232	- 61304	-59413	-45281	-48834	-48579	-23995	-34185	-439116
1974	14156	-31876	-21929	- 18750	2334	- 4351	-25062	-30181	-28462	-39930	-184059
1975	-37705	- 3725	-14414	- 528	1585	- 9426	-20840	-30228	- 9299	58767	- 65811
1976	-59594	-26880	-41796	- 87275	4554	-37733	-49169	-33612	-15855	22157	-325204
1977	-44042	-24472	-26285	- 85215	9427	-32438	-44457	-43932	-14422	51007	-254831
1978	-64497	-27337	-29494	- 69715	3702	- 570	-42808	-26959	- 8847	21809	-244798
1979	-39630	-20177	-42232	- 79440	7271	-10868	-52281	-35294	- 5887	33952	-244590
1980	-66682	-15506	-67783	- 91407	-31803	-12637	-77563	-35777	- 2900	- 2220	-404281
1981	-34317	-17385	-22755	- 74032	-11406	- 6380	-54309	-17718	- 846	13661	-225491
1982	-45794	-32366	-61605	-100984	-12093	3634	-69321	-27903	- 1910	32973	-315371
1983	-67741	-11982	-65989	- 82419	-18081	-26530	-71557	-46315	-15961	8942	-397635

SOURCE: Bulletines statistiques du Ministère du développement rural.

NOTE: *Calculé en tant que besoins alimentaires (192 kg/personne) moins la production disponible.

Université du Michigan, La Dynamique de la commercialisation des céréales au Burkina Faso, 1986.

année pourraient être reportés à l'année suivante. Ceci permettrait d'atténuer une partie des risques inhérents à la production variable d'une année à l'autre.

La dimension spatiale du problème de la distribution réside principalement dans le déplacement des excédents céréaliers vers les régions déficitaires. Ici encore, le Tableau 2.1 fait ressortir les différences entre les lacunes de production parmi les régions: c'est ainsi que les distributions spatiales à l'intérieur du pays se traduisent par un problème majeur. En vue d'obtenir les informations relatives aux flux céréaliers entre les régions excédentaires et déficitaires, la méthodologie de recherche utilisée a exigé deux villages dans chacune des ces régions contrastantes.

La dernière question d'importance critique au Burkina Faso en ce qui concerne la sécurité céréalière a trait au problème de la demande effective. On peut estimer qu'il s'ajoute ici une troisième dimension à la question de la distribution dans la mesure où elle affecte les différents groupes socio-économiques. Car si l'offre est stabilisée et si la distribution de cette offre est efficace, le prix des céréales doit respecter les restrictions de revenu particulières à la population visée. Si la demande effective est faible, en raison de l'insuffisance des revenus, l'insécurité céréalière est une fois de plus provoquée par la variation des prix.

CHAPITRE 3

METHODOLOGIE APPLIQUEE AUX ETUDES VILLAGEOISES

3.1 INTRODUCTION

Le Projet de commercialisation des céréales au Burkina Faso procède d'un effort collectif. Il comportait trois volets: Etudes de marché, Etudes urbaines et Etudes villageoises. Une équipe pluridisciplinaire a établi le schéma théorique de ce projet et l'a mené à bien sur la base de ces trois éléments charnière. Etant donné cette approche pluridisciplinaire, la collecte des données qualitatives et quantitatives nécessaires à l'identification des stratégies de commercialisation utilisées par le petit exploitant agricole a exigé un éventail de méthodologies.

Le volet Etudes villageoises de ce Projet de commercialisation des céréales au Burkina Faso visait essentiellement à parvenir à une meilleure compréhension des paramètres de l'économie des ménages agricoles. Un intérêt tout particulier a été porté à la question de la commercialisation des céréales, qu'il s'agisse d'achats ou de ventes. Atteindre un tel objectif exigeait de mieux saisir les mécanismes de prise de décisions au niveau de l'exploitation agricole familiale en ce qui concerne la commercialisation des céréales. Il exigeait en outre d'évaluer les divers facteurs conjoncturels qui confrontaient les cultivateurs.

Les objectifs fondamentaux de telles études villageoises visaient à déterminer les éléments suivants:

- COMMENT les agriculteurs décident-ils de céder ou de se procurer leurs céréales vivrières?
- POURQUOI procèdent-ils de cette manière?
- QUELLES sont les conditions du marché confrontant les cultivateurs?

Grâce à l'ensemble des données recueillies en milieu villageois, l'équipe de chercheurs désirait identifier les stratégies élaborées par l'agriculteur en matière de vente, de stockage, d'achat et de consommation. Il s'agissait également de déterminer comment il écoulait et se procurait ses céréales vivrières dans le contexte global de l'économie ménagère rurale. Il importait donc de déterminer l'ensemble des variables qui influencent les

transactions céréalières au niveau de la production et, une fois identifiés, d'établir les causes sous-jacentes de tels variables. Le troisième objectif visait à analyser le comportement du cultivateur vis-à-vis des producteurs de céréales, que leurs récoltes soient excédentaires ou déficitaires, et de déterminer comment il influence le marché.

Ce chapitre décrit, dans ses grandes lignes, la méthode appliquée par l'équipe de chercheurs afin d'atteindre les multiples objectifs fixés au titre des Etudes villageoises. Les données d'enquête économique collectées, à partir d'un questionnaire, constituaient le point d'appui des travaux de recherche. La technique de collecte des données était centrée sur les modes de transactions économiques. Toutefois, ces transactions ont été analysées dans un contexte socio-culturel, grâce au concours d'un anthropologue participant au projet. Il a ainsi été tenu compte de facteurs sociaux tels que: obligations, réciprocité et redistribution. Un relevé des prix des céréales vendues dans les marchés villageois a permis d'obtenir un complément d'information, sur une base plus traditionnelle.

La majeure partie des données recueillies proviennent de celles résultant d'enquêtes et d'informations sur les prix au marché. Toutefois, compte tenu du fait qu'une masse de données quantitatives ne peut être interprétée à sa juste valeur que si elle est examinée à la lumière d'éléments qualitatifs, l'équipe chargée des travaux de recherche a donc eu recours à des techniques permettant de satisfaire à cet impératif. Dans cette perspective, les chercheurs se sont efforcés d'interroger en détail les agriculteurs et les marchands de céréales. Ils ont également procédé à une étude des préférences de ventes à partir de photographies des avoirs au niveau de l'exploitation agricole. Le recours à de telles techniques pour obtenir des éléments d'information à la fois quantitatifs et qualitatifs, permet d'aboutir à une analyse plus rigoureuse des faits recueillis et de tenir davantage compte des réalités villageoises. L'utilisation de méthodes communément employées pour le choix des sites et des échantillons, complétaient de tels efforts. La fin de ce chapitre est consacrée à diverses suggestions destinées à améliorer le modus operandi de futurs chercheurs.

3.2 CHOIX DES SITES

3.2.1. Régions

Le Projet de commercialisation des céréales exigeait un examen des stratégies suivies par les petits exploitants agricoles en matière de cessions et d'approvisionnements en céréales vivrières. En raison des ressources limitées pour mener à bien le projet, le choix s'est fixé sur deux régions. Dans le premier cas, la production excédentaire présentait surtout un intérêt au plan de la commercialisation; dans le second cas où la production était déficitaire, il s'agissait avant tout d'étudier les méthodes d'approvisionnement. Ces deux régions peuplées de groupes ethniques différents, situées dans des zones agro-climatiques également différentes, offraient de surcroît des cultures principales et secondaires distinctes. Par ailleurs, un vaste réseau privé de ventes de céréales vivrières semblait exister entre les deux régions, en raison des allées et venues constatées entre le nord -- un secteur agricole chroniquement déficitaire -- et le sud-ouest du Burkina Faso qui était plus fertile, moins peuplé et mieux irrigué. La région à production excédentaire se trouvait dans l'ancienne province de la Volta Noire (il s'agit maintenant des provinces de Mou Houn, de Sourou et de Kossi). La région à production déficitaire était située dans la province du Yatenga.

Un effort concerté a été déployé pour effectuer des recherches dans des régions et des villages qui n'avaient pas fait l'objet d'études antérieures. Ceci afin d'apporter un complément d'information aux travaux entrepris par d'autres chercheurs dans des régions différentes du pays. Dans ce dessein d'éviter des chevauchements avec des études achevées, en cours ou bien envisagées, nombre des recherches ont donc été axées sur un rassemblement de données de base, descriptives des régions, de leurs paramètres économiques et de leur interaction. Par ailleurs, la documentation établie sur la commercialisation des céréales par les petits exploitants agricoles, s'étant avérée insuffisante, il a également fallu recueillir des données fondamentales pour la recherche.

Le processus de sélection des régions à étudier avait été précédé de visites par l'équipe de chercheurs et d'entretiens avec des responsables locaux de l'ORD, de l'OFNACER, de la Mairie, etc. Des contacts avaient également été pris avec d'autres équipes de chercheurs travaillant au

Burkina Faso auprès d'organismes tels que: l'ICRISAT, la SAFGRAD, etc. A ce stade de la procédure de sélection, aucun village n'a été choisi; l'accent a été mis sur les régions qui semblaient présenter le plus d'intérêt en matière de commercialisation des céréales et paraissaient justifier une enquête exhaustive sur place par l'équipe de chercheurs. Une fois que le choix des régions à étudier a été fixé, l'équipe s'est rendue sur place afin d'approfondir ses connaissances en vue de la sélection des villages.

3.2.2 Villages

Le choix des villages à étudier dans chaque région a été guidé par divers critères. Il importait en tout premier lieu de repérer dans chaque région deux villages ayant des caractères spécifiques à chacune des régions étudiées. L'équipe de recherche s'intéressait tout particulièrement aux villages qui avaient accès à différents marchés locaux. Inclure plus d'un village par région était également perçu comme un moyen d'élargir le champ d'application des moindres résultats émanant des travaux de recherche. Cette méthode permettait en outre de mieux saisir l'ampleur des variations agro-climatiques régionales des secteurs étudiés. Il importait donc de choisir des sites éloignés les uns des autres. Par ailleurs, se limiter à deux villages par région permettait de maximiser les ressources allouées dans le cadre de ce projet. Et c'est dans cette optique qu'il a été décidé de ne choisir aucun village situé au-delà d'une heure de route du chef-lieu à partir duquel opérait l'équipe. Un tel expédient permettait de limiter le temps passé sur la route par le chercheur et, de surcroît, se justifiait pour des raisons de logistique et de sécurité.

Il importait que les villages choisis ne soient pas situés en bordure des principaux axes routiers et notamment de routes goudronnées; la partialité de toute information sur la commercialisation recueillie dans de tels villages ne pouvait, qu'en limiter le champ d'application. Dans la plupart des cas, les villages burkinabés sont situés à l'écart des routes goudronnées. Et les principaux marchés ne sont pas tous implantés en bordure des bonnes routes. Les villages ont été choisis à partir d'un large éventail de marchés allant de ceux bien achalandés au niveau régional au simple petit marché local.

Là encore, les chercheurs ont dû s'en remettre aux institutions locales afin d'obtenir les informations souhaitées sur un village et, dans certains cas, pour leur fournir des guides. Il y a lieu de noter à cet égard qu'au

niveau de chaque chef-lieu de département, l'ORD constituait l'une des principales sources d'information. L'emplacement des villages à visiter a été choisi par l'équipe de chercheurs et, pour chacun des villages, un complément d'information sur le terrain a été obtenu auprès des employés ruraux de l'ORD et des fonctionnaires en poste dans chaque sous-région.

Dès son arrivée dans le village choisi, l'équipe de chercheurs, accompagnée de représentants de l'ORD ou du gouvernement, était présentée au chef du village. La nature du projet était expliquée au chef et souvent commentée devant le conseil des sages. L'analyse sommaire des réactions du chef et du conseil des sages à l'égard de l'étude projetée entraînait aussi en jeu au moment de décider s'il convenait ou non de travailler dans un village donné. Une fois la décision prise de travailler dans un village, les autorités locales compétentes étaient avisées des emplacements exacts où nous envisagions d'opérer.

Dans le Yatenga, une région à production déficitaire, le choix s'était fixé sur les villages de Mené et de Bougouré. Mené, avec son important marché régional est situé à 45 kilomètres au nord-est du chef-lieu de département. Il est surtout peuplé de Mossis et sa principale culture est le mil à chandelle. Bougouré dispose d'un petit marché. Situé à 35 kilomètres au sud-est du chef-lieu de département, ses habitants sont tous des Mossis et la principale culture de ce village est le sorgho blanc. (Pour plus d'informations se reporter au Chapitre 4 intitulé: "Caractéristiques régionales".)

Les recherches entreprises dans la région à production excédentaire de l'ancienne province de la Volta Noire ont abouti à la sélection des villages de Tissi et de Dankui. Tissi n'a pas de marché. Situé à 60 kilomètres au nord du chef-lieu de département, ce village est surtout peuplé de Dafing. Il a pour principales cultures les sorghos blanc et rouge. Dankui possède un marché de brousse hors des limites du village. Situé à 54 kilomètres du chef-lieu de département, ses habitants appartiennent aux ethnies Bwaba, Mossi et Fulani (Peul). Le sorgho est sa principale culture céréalière et le coton représente une importante culture de rapport.

3.2.3 Marchés

Lors de la préparation de l'étude sur la commercialisation des céréales au Burkina Faso, l'équipe de chercheurs a tenu compte du fait que l'environnement économique influe sur les décisions prises par les ménages

d'agriculteurs. Le processus suivi dans la prise de décisions au niveau de ces familles rurales, ne peut pas être analysé si l'on n'est pas sensible aux conditions du marché qui confrontent les cultivateurs. Afin de prendre en compte de telles considérations, il a été procédé, à petite échelle mais d'une manière intensive, à des études de marché autour de chacun des sites de villages choisis. Ces efforts de recherche incluaient des relevés de prix, des entrevues avec les commerçants en grains et des conversations avec les cultivateurs sur des thèmes prédéterminés.

Dans chacun des quatre villages ciblés, un ou deux marchés ont été choisis. Il s'agissait des marchés mentionnés par les agriculteurs, comme étant ceux où il se rendaient le plus fréquemment, et qui apparaissaient sur les questionnaires. A l'issue d'un séjour d'un mois dans chaque village, on distinguait, à partir d'observations générales et d'entrevues, quels étaient les marchés fréquentés par les cultivateurs qui figuraient dans notre échantillon. La validité de cette information a été vérifiée grâce aux données plus objectives provenant des questionnaires relatifs aux ventes et aux lieux d'achat.

Hormis les prix pratiqués au niveau de ces villages, il a également été procédé à un relevé de ceux qui étaient en vigueur au niveau du chef-lieu où des compléments d'information ont été recueillis lors d'entrevues. Ce mode de procéder semblait important étant donné que les chefs-lieux de départements abritent souvent d'importants marchés, des entrepôts de l'OFNACER et ceux d'autres participants à la commercialisation des céréales: ORD, PVO, etc. L'importance de ces marchés de chef-lieu, situés à Ouahigouya, pour ce qui concerne le Yatenga et dans l'ancienne Volta Noire, à Dédougou, était dans ce dernier cas marginale, alors que le marché céréalier de Ouahigouya jouait un rôle majeur tant au plan régional que national.

Au Yatenga, où la production est déficitaire, le marché céréalier du village de Mené était l'un des plus importants de la région. Il avait la préférence des cultivateurs faisant partie de l'échantillon sélectionné par l'équipe de chercheurs. Et c'est le seul marché aux alentours du site de Mené où il a été procédé à un relevé des prix. Des sondages ont été effectués dans d'autres marchés des environs mentionnés par les exploitants agricoles. Deux marchés ont été sélectionnés, aux fins d'études, dans la seconde région à production déficitaire, c'est-à-dire aux environs du

village de Bougouré. L'un était situé à Ziga, à 7 kilomètres à l'ouest; l'autre à Douré, à 14 kilomètres à l'est. Le relevé des prix, qui avait été amorcé dans ces deux endroits, a dû être abandonné en ce qui concerne Douré, en raison de l'intransigeance des commerçants. Le village de Ziga, plus important que celui de Bougouré, abrite une banque sous-régionale de céréales. Il est surtout fréquenté par les petits commerçants locaux.

Dans les régions à production excédentaire de l'ancienne Volta Noire, le choix s'est fixé sur un marché proche du village de Tissi. Tissi, on s'en souvient, n'a pas son propre marché, ce qui contraint les villageois à se déplacer pour satisfaire à leurs besoins. Gassan, situé à un important carrefour à 9 kilomètres au nord-est, offre un emplacement de choix pour observer les activités du marché. Dans le cas de Dankui, un autre village à production excédentaire, également situé dans l'ancienne Volta Noire, deux marchés ont été sélectionnés aux fins d'études. Tchiookui, un marché de brousse dans la "banlieue" de Dankui se trouve à 12 kilomètres au nord-ouest, par rapport au centre du village. Koumana, le second marché choisi dans la région de Dankui, a la particularité d'être un grand marché situé en pleine campagne à quelque 35 kilomètres, au sud-ouest, et d'être fréquenté par les agriculteurs locaux.

3.3 SELECTION DE L'ECHANTILLON

3.3.1 Exploitants agricoles

L'équipe de chercheurs a choisi, dans chacun des quatre villages sélectionnés à l'origine, un échantillon aléatoire et stratifié, et a procédé à un recensement démographique au niveau du village. Le facteur de stratification utilisé dans le processus de sélection de l'échantillon était d'ordre ethnique. Il a été appliqué dans chaque village afin d'établir, en pourcentages, la répartition ethnique de leur population. La concession constituait l'élément de base de l'échantillon et lorsque l'une d'elles était choisie, tous ses habitants faisaient partie, dès lors, de l'échantillon. Ce processus a été poursuivi jusqu'à ce que l'on parvienne à un total d'environ 45 ménages, par village.

Afin de mettre en oeuvre la sélection de l'échantillon, le processus incluait la tenue d'une réunion publique sous les auspices du chef de village. L'équipe de chercheurs saisissait l'occasion d'une telle réunion

pour expliquer la nature de l'étude entreprise et pour présenter le personnel de terrain aux villageois assemblés. Le recensement de la population du village s'effectuait en l'espace de deux ou trois jours. Les données recueillies étaient classées par concession, chacune d'entre elle reflétant le nombre de ménages qui y étaient rattachés. L'échantillon aléatoire était alors choisi et ceux qui en faisaient partie étaient notifiés par l'intermédiaire du conseil des sages. Tout ménage sélectionné qui ne désirait pas participer à une telle étude avait la faculté de déclarer forfait. En fait, on ne constatait pas plus de deux cas de ce genre par village.

Il est nécessaire, à ce stade, de dire quelques mots sur la nature du ménage agricole burkinabé. Il s'agit d'une entité à caractère dynamique et non pas statique. Son ampleur, sa composition et même son statut indépendant varient au fil des mois et en fonction des circonstances. Au terme de l'étude entreprise et peu après la sélection initiale de l'échantillon des ménages de cultivateurs, chacun d'entre eux a été jugé séparément afin de déterminer quels étaient ceux qui agissaient en tant qu'unité indépendante dans la prise de décisions et ceux qui étaient tributaires d'un autre ménage, en général, dans la même concession. Le processus de sélection s'est ensuite étendu à d'autres concessions et à leurs ménages respectifs afin que l'échantillon de chaque village ciblé totalise environ 45 unités responsables de la prise de décisions. Les facteurs de base suivants ont été pris en compte pour distinguer l'indépendance de décision des ménages: moyens de stockage et champs personnels, tendances dans la consommation, proximité physique, et répartition des tâches. Aucune combinaison de ces critères n'a été utilisée pour juger du degré d'indépendance matérielle et du statut de chaque ménage, qui ont été évalués sur une base individuelle.

Des ménages de notables ont été inclus dans l'échantillon de deux villages du Yatenga. Une telle décision semblait bien augurer de la bonne volonté des villageois et de leur participation. Cet élément supplémentaire permettait en outre d'analyser l'influence qu'exerçaient ces notables sur l'ensemble de la situation économique prévalant au sein de chaque village. Au nombre de ces notables figuraient: le chef de village, le féticheur, le président des sociétés de coopératives du village, l'Imam et le chef de la corporation des forgerons et bijoutiers.

3.3.2 Commerçants

Le choix des commerçants en céréales aux niveaux du village et du chef-lieu a été opéré sur une base plus subjective. La première prise de contacts dans le village s'effectuait, en général, par l'intermédiaire d'une tierce personne chargée des présentations. En raison des modifications apportées par le gouvernement à la politique céréalière, les commerçants se montraient plus circonspects que les agriculteurs lors d'entretiens avec notre équipe de recherche sur le terrain. Toutefois, lorsque l'équipe en question parvenait à gagner la confiance d'un commerçant ou d'une commerçante, l'équipe demandait alors à être présentée à un autre négociant. Dans le cas de l'échantillon sélectionné au village de Mené, l'un de ces commerçants en céréales s'est avéré précieux pour ménager d'autres contacts. Dans d'autres cas et dans les villages non inclus dans l'échantillon, l'équipe se bornait à observer les transactions céréalières et se présentait elle-même. Au niveau du chef-lieu, il était nécessaire de prendre rendez-vous avec les commerçants, non seulement en raison de leurs horaires chargés, mais aussi pour n'être pas trop dérangés pendant l'entrevue.

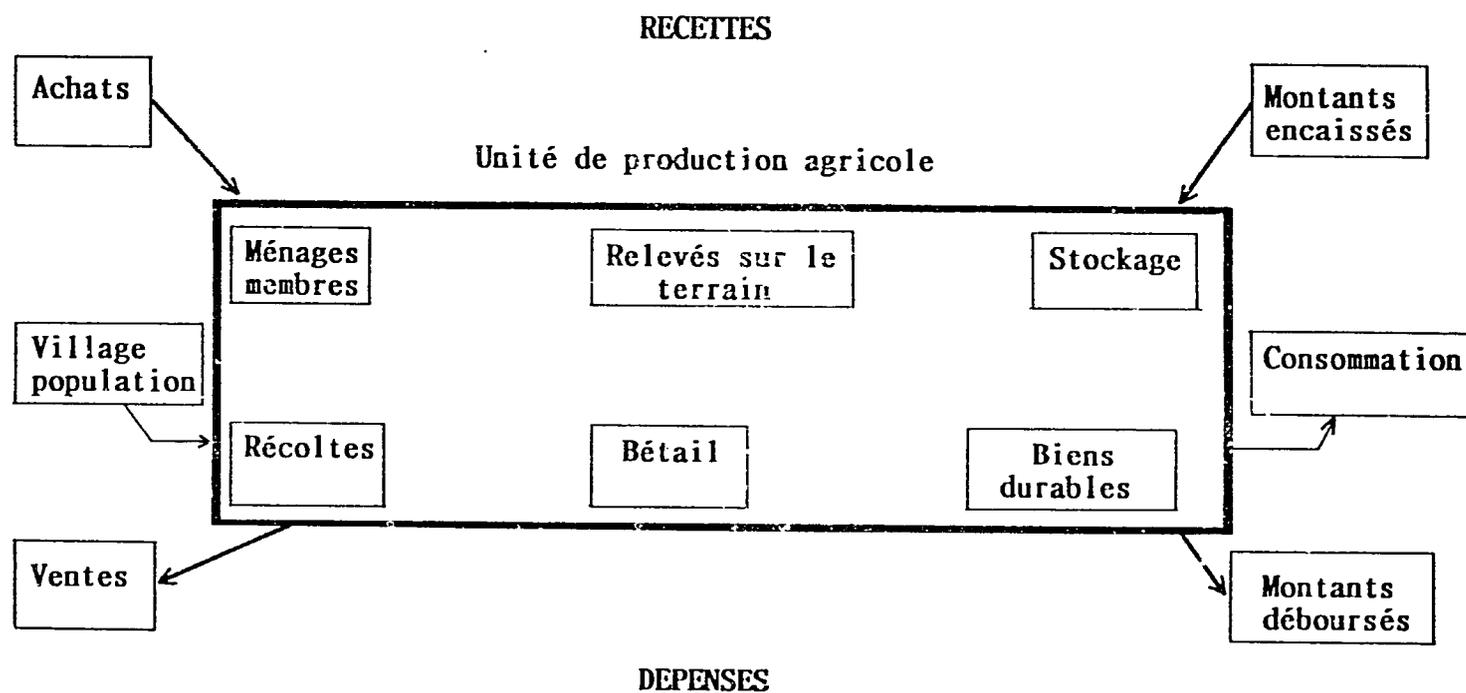
3.4 COLLECTE DES DONNEES

3.4.1 Données d'enquête

Les questionnaires relatifs aux données économiques étaient distribués toutes les deux semaines à tous les ménages inclus dans l'échantillon de chacun des quatre villages sélectionnés initialement. L'objectif primordial de tels questionnaires était d'observer le flux des recettes et des dépenses au niveau de l'exploitation agricole familiale. Cinq questionnaires basés sur les niveaux de consommation, les ventes, les achats, les montants déboursés ou encaissés permettaient lors des entrevues qui avaient lieu tous les quinze jours avec le ménage, d'évaluer l'importance de ses biens et services (Figure 3.1).

A l'appui de ces cinq questionnaires de base venaient se greffer des recensements trimestriels du bétail et des capacités de stockage au niveau de l'exploitation. Au début de l'étude, il a été procédé à une seule collecte d'informations sur les variables démographiques existant au sein de la famille, à l'enregistrement sur le terrain des superficies cultivées et également à un relevé unique des biens durables. Par ailleurs, les données

SCHEMA 3.1 DIAGRAMME REFLETANT LES INTERACTIONS DU QUESTIONNAIRE



relatives aux campagnes de 1983 et de 1984 ont, elles aussi, été recueillies.

Deux questionnaires spéciaux ont été présentés en plus de ceux à compléter toutes les quinzaines ou une seule fois. Le premier visait à refléter les changements qui, avec le temps, étaient intervenus dans la composition de la famille. Le second avait pour but d'établir une liste et un tableau de conversion des unités de mesure locales en kilogrammes. Etant donné la dynamique des familles rurales, à laquelle nous avons déjà fait allusion, leur composition était suivie au mois le mois afin de déterminer les changements survenus en l'espace d'un an. Dans cette optique, et à la fin de chaque mois, il était procédé à un recensement des membres de la famille qui, au cours du mois en question, avaient résidé à l'exploitation pendant deux semaines ou plus.

Il s'est avéré que, chez nombre de ménages, les fluctuations notées en l'espace d'un an pouvaient grandement affecter les équivalences de production et de consommation utilisées dans l'analyse. Ce contrôle mensuel de la composition du ménage a permis à l'équipe de recherche de suivre les flux migratoires, d'enregistrer le nombre des décès de même que celui des naissances et des visiteurs.

Le poids des unités de mesure locales utilisées par chaque ménage inclus dans l'échantillon a été déterminé dans la mesure du possible afin d'établir des tableaux de conversion en kilogrammes pour les céréales en grains et en épis. L'établissement de tels tableaux de conversion au niveau du ménage de cultivateurs s'est avéré nécessaire en raison des variations sensibles constatées dans les dimensions des récipients de même catégorie qui étaient utilisés en tant qu'unité de mesure et ce d'un village à un autre, et au niveau des villages. La collecte de ces données s'est révélée moins problématique lorsque l'équipe de recherche fournissait un type de céréale en grains à peser, car tous les ménages ne disposaient pas de capacités de stockage au niveau de l'exploitation pour y emmagasiner toutes les céréales en grains. Afin d'établir la différence de poids existant entre les céréales en grains et en épis, les cultivateurs qui disposaient de céréales en épis ont été invités à vider les récipients généralement utilisés pour les mesurer et à battre leur contenu habituel de céréales. Ces dernières ont été pesées avant et après battage afin d'établir, pour un nombre aussi grand que possible de ménages, des coefficients de battage.

Et, à partir de ces coefficients, il a été possible d'établir une cote moyenne par village. Au total, 13 questionnaires, présentés sous une forme schématisée dans le Tableau 3.1, ont été utilisés au cours des travaux de recherche entrepris sur le terrain où la collecte des données, qui avait commencé en décembre 1983, s'est prolongée jusqu'en décembre 1984.

Parmi les membres de chaque famille, interrogés dans le cadre des questionnaires soumis une fois par quinzaine, figuraient le chef de famille, ses femmes, tous les autres hommes mariés ou adultes, âgés de 20 ans ou plus, les femmes mariées et quel que soit leur âge, les veufs et les veuves. Cette tranche d'âge et ces catégories de personnes étaient, à notre avis, celles qui, au sein d'un ménage, contribuaient le plus au marché des céréales. Il était prévu d'interroger chaque ménage au cours d'une journée déterminée à l'avance et de sonder environ 4 à 5 familles par jour. Le meilleur moment de la journée pour compléter de tels questionnaires était de bonne heure le matin, en fin d'après midi ou encore vers midi; les agriculteurs étaient généralement occupés pendant le reste de la journée.

Les questions étaient posées par un enquêteur burkinabé, détaché dans chaque village ciblé. A l'approche de la campagne culturale, un auxiliaire a été affecté dans chaque village; il devenait en effet de plus en plus difficile de joindre les cultivateurs pendant cette période où l'utilisation des instruments d'enquête atteignait son point culminant. Un effort concerté a été déployé pour s'adjoindre les services d'une enquêteuse; aucune n'a pu être recrutée faute de candidate valable et disponible. Toutefois, il y a lieu de noter l'emploi d'une auxiliaire qui a permis d'améliorer la collecte des données recueillies auprès des éléments féminins de l'échantillon. Les autres enquêteurs et auxiliaires étaient tous des hommes âgés de 20 à 25 ans, dont le niveau d'instruction se situait entre le 1er et le 2ème degré. De plus, des agents de niveau universitaire étaient chargés dans les chefs-lieux de département: de superviser la collecte des données en l'absence du chercheur, de remplacer au pied levé tout enquêteur tombant malade, de prêter leur concours pour recueillir des informations sur la commercialisation des céréales et lors d'entrevues informelles.

3.4.2 Données sur les prix

Les données sur l'éventail des prix des principales céréales vivrières étaient collectées, une fois par quinzaine et dans chacun des marchés de village mentionnés antérieurement dans la partie traitant de la sélection.

TABLEAU 3.1
SOMMAIRE DES QUESTIONNAIRES UTILISES

Questionnaire numéro	Questionnaire nom	But principal	Fréquence d'application
0	Recensement des villageois	Dénombrer la population aux fins de sélection de l'échantillon	Une fois
1	Recensement des ménages	Dénombrer les membres de la famille: sexe, âge, ethnique, etc.,	Une fois
2	Relevés sur le terrain	Superficies cultivées pour chaque culture ou variétés de culture	Une fois
3	Stockage à l'exploitation	Quantités de denrées alimentaires stockées pendant un certain temps	Trimestriel
4	Récoltes	Quantités récoltées	Annuel
5	Consommation	Quantités et origine des denrées alimentaires consommées	Quinzaine
6	Ventes	Quantités, valeur, type de marchandises, raison et lieu des ventes	Quinzaine
7	Achats	Quantités, valeur, type de marchandises, raison et lieu des ventes	Quinzaine
8	Quantités données	Service, salaires, crédits, dons et contributions	Quinzaine
9	Quantités reçues	Service, salaires, dons et versements, crédits	Quinzaine
10	Changement dans la composition des ménages	Relevé des changements dans la composition des ménages	Mensuel
11	Biens durables	Ressources financières en biens d'équipement	Une fois
12	Unités de mesure	Conversion des mesures locales en kilogrammes	Une fois
13	Recensement du bétail	Espèce, nombre et propriétaire du bétail	Trimestriel

des sites à étudier. Etant donné les variations constatées dans les unités de mesure utilisées sur les marchés et d'un marché à un autre, l'éventail des prix et des poids a dû être enregistré petit à petit. La collecte des données relatives aux poids et aux cours des céréales sélectionnées dans chaque région dépendait de la gamme des céréales cultivées dans cette région.

Les unités de mesure enregistrées étaient également spécifiques aux régions. Il était souhaitable de procéder à un relevé des prix d'achat et de vente pratiqués selon les unités de mesure utilisées, afin d'étudier les marges bénéficiaires réalisées par les commerçants. Cette approche directe dans la collecte des données n'était pas toujours possible en raison de la méfiance témoignée par certains commerçants à l'égard de nos intentions. Dans les régions où notre étude suscitait une telle circonspection, une tierce partie intervenait; un villageois se substituait en général à l'enquêteur pour procéder aux achats et aux ventes de céréales. Dans les deux cas, elles étaient achetées lors d'un jour de marché, stockées, puis revendues à l'occasion du marché suivant. Etant donné les variantes constatées dans les poids nets, à la vente comme à l'achat, il était généralement nécessaire de compléter le "stock-échantillon" par d'autres achats de céréales. Lorsque nous nous trouvions en présence de commerçants qui s'avéraient plus réceptifs au champ de notre étude, il était alors possible d'enregistrer directement les transactions entre le cultivateur et le négociant ou vice versa. Les études entreprises pendant une période d'un an au niveau des villages ont permis, dans les diverses régions sélectionnées, de réunir un petit ensemble de données chronologiques sur les prix et les poids locaux des céréales qui avaient cours sur les marchés affectant les cultivateurs inclus dans l'échantillon.

3.4.3. Entrevues informelles

Tel que mentionné dans l'introduction à ce chapitre, il était dans l'intention de l'équipe de recherche de compléter les données quantitatives de l'enquête, de même que celles rassemblées sur les prix, par des éléments qualitatifs recueillis lors d'entrevues avec des agriculteurs et des commerçants. Ces entrevues, dont la durée était d'une heure et demie à deux heures et qui en général étaient plus informelles, s'inspiraient des informations obtenues grâce aux questionnaires sur les données économiques. Bien qu'un effort ait été fait pour aborder divers thèmes pertinents et

relevant des travaux de recherche, il était également entendu que le cultivateur ou le commerçant avait la faculté, dans toute la mesure du possible, d'exprimer son propre point de vue sur le marché céréalier. D'autres participants à ce marché ont également été interrogés (agents de l'OFNACER, responsables de banques de céréales, etc.)

L'objectif visé lors de ces entrevues informelles était de permettre au chercheur de recueillir un complément d'information sur la situation particulière du cultivateur et du commerçant. Grâce à ces entrevues, le chercheur pouvait affiner son interprétation de l'ensemble des données recueillies telles que: identification des éléments marginaux, des commerçants inclus dans l'échantillon, des bénéficiaires d'une retraite, etc. Les entrevues, et en particulier celles avec des commerçants, s'inspiraient, mais à moindre échelle, du canevas établi pour la conduite des études du marché. Cette micro-analyse, articulée sur la méthode suivie dans le cadre des études de marché, a permis -- étant donné le caractère permanent des études au niveau du village -- de procéder à un examen plus intensif, qu'exhaustif, des marchés locaux. De plus, l'emploi d'une méthodologie analogue a permis d'intégrer facilement les informations villageoises à celles de marché.

Au fur et à mesure que progressait le travail sur le terrain, il est apparu qu'il était impératif de comprendre la nature et les stratégies suivies par les ménages d'agriculteurs dans la formation de revenus. Dans le cas des régions à production déficitaire, il importait de comprendre comment les familles rurales se procuraient les fonds nécessaires pour acheter les céréales dont elles avaient besoin. Dans les régions à production excédentaire, l'équipe de recherche désirait déterminer, auprès du plus grand nombre possible de ménages, quel était le rôle joué par les ventes de céréales par rapport à d'autres activités concourant à la formation de revenus. Une technique de collecte de données a été mise au point avec la collaboration de l'anthropologue affecté au projet. Elle était basée sur l'utilisation de photographies Polaroid des biens des ménages d'agriculteurs et s'inspirait des propres travaux entrepris par l'anthropologue. Un modèle antérieur conçu par l'anthropologue et intitulé échelle de préférence commerciale (MPS) a été utilisé à Dankui.

Après introduction de certaines modifications dans l'utilisation de cet instrument de collecte de données et adoption de son schéma structurel, il

s'est avéré que la technique MPS était une méthode de travail qui répondait mieux aux impératifs économiques guidant les efforts de recherche. Il a été jugé utile, lors des importants changements opérés au plan structurel, d'inclure une photographie montrant que la main-d'oeuvre entre dans la formation de revenus. D'autre part, les cultivateurs ou cultivatrices devaient, au cours de cette séance de photographie, renoncer à exhiber les biens qui ne leur appartenaient pas en propre. Pour éviter la confusion, le sigle MPS, qui est fréquemment utilisé par les économistes pour désigner une propension marginale à épargner, a été remplacé par le sigle SPIG ou étude sur les préférences de vente dans la formation des revenus. Et pour démontrer ses applications nouvelles, cet instrument de collecte de données a été utilisé dans chacun des quatre villages ciblés.

Les séries de photographies consacrées aux biens des ménages de cultivateurs incluaient les biens de consommation durables, les produits de la terre, la main-d'oeuvre, les prêts et les transferts de fonds. Ces photographies, au nombre d'une vingtaine, ont été facilement adaptées afin de refléter les spécificités de l'environnement particulier à un village et qui sont susceptibles d'avoir influencé les possibilités de formation de revenus. Ces photos ont été remises au cultivateur. Il a ensuite été invité à les classer dans un ordre de préférence de "ventes" qui lui permettrait de satisfaire à des besoins en argent liquide. A l'évidence, l'analyse de données ainsi collectées comporte certaines limitations: il est impossible, par exemple, d'établir des différences temporelles dans les préférences de ventes lorsque l'information n'a été sollicitée qu'une seule fois. Cependant, ce mode de procéder a l'avantage de rehausser la valeur des observations d'ordre qualitatif présentées par le cultivateur.

3.5 SUGGESTIONS CONCERNANT LES METHODOLOGIES FUTURES

Il est toujours plus facile d'analyser des faits a posteriori. Cette sagesse acquise en rétrospective, nous autorise à méditer sur les aspects utiles des méthodes de recherche mises au point et sur les modifications qu'il convient de leur apporter. Nous désirons consacrer cette fin de chapitre à certaines suggestions qui résultent de notre expérience. Elles s'adressent à tout futur chercheur qui entreprendrait une étude similaire.

Lors de la sélection du site régional, les villages choisis dans le

cadre de l'étude à mener peuvent s'avérer trop éloignés et même inaccessibles. En l'occurrence, l'équipe de recherche risque de passer plus de temps sur la route que dans le village lui-même. Il faut également tenir compte de la fatigue accumulée lors de longs déplacements et plus particulièrement sur les routes non goudronnées, ce qui a pour résultat de nuire à l'efficacité du chercheur et à sa vivacité d'esprit sur le terrain. Dans cette perspective, les villages à étudier ne devraient pas être situés à plus de 45 minutes de route du centre d'où rayonne le chercheur, qui, dans notre cas, étaient des chefs-lieux de département. Cela ne signifie pas que les chercheurs doivent s'installer dans la capitale du pays et limiter leurs études aux villages situés dans un rayon de 45 minutes, mais plutôt de les affecter dans des chefs-lieux et d'y établir leur base opérationnelle.

Au niveau du village lui-même, il y a lieu également de se préoccuper du gaspillage des ressources: temps disponible pour le chercheur, énergie requise pour la conduite des travaux de recherche, consommation d'essence, etc. Dans cette optique, il serait peut-être utile de construire un modeste local de recherche dans le village, ou à sa périphérie, pour y passer la nuit ou lorsque la visite des sites de recherche doit durer plusieurs jours. Dans ce cas, il est plus rationnel et plus profitable, tant du point de vue de la recherche que pour des considérations économiques, de rester dans le village, que de faire le trajet quotidiennement. Un bon programme peut exiger de passer deux semaines sur le terrain pour collecter des données, plus deux semaines pour les analyser, les juger et, le cas échéant, pour repenser et réviser les instruments de recherche ou mettre au point de nouvelles méthodes de travail. A l'issue des travaux d'étude, et en signe de remerciement aux habitants qui ont collaboré au projet, le local peut alors être mis à la disposition du village qui l'utilisera comme bon lui semble. Il peut, par exemple, le transformer en lieu de réunion, en dispensaire ou banque de céréales, etc. A l'évidence, les villageois devront être consultés avant de choisir l'emplacement et le type de structure à bâtir.

Vivre en permanence dans le village se traduit toujours, semble-t-il par un accroissement de travail pour les enquêteurs car, au fil des mois, le chercheur allonge la liste des critères de données. Dans ce cas, c'est la qualité qui doit être considérée et non la quantité des informations à

recueillir. Les recommandations faites après l'analyse d'une montagne de données peu intéressantes ne peuvent qu'aboutir à la formulation d'une politique médiocre, voire complètement erronée. En conséquence, un enquêteur de terrain devrait limiter ses entrevues à un maximum de cinq familles, quel que soit le jour choisi, et se réserver deux jours par semaine pour les entrevues qui ont dû être reportées par suite de l'absence du cultivateur, d'une maladie ou à cause d'autres problèmes imprévisibles. Ces deux journées de rattrapage pourraient également être consacrées à des projets spéciaux tels que la collecte de données sur la commercialisation, à la présentation de questionnaires spéciaux et à d'autres visites au marché du village. Pour le personnel de terrain, un tel calendrier permettrait à chaque enquêteur d'interroger 20 familles par semaine. Quatre journées seraient ainsi consacrées aux entrevues formelles, deux à des projets spéciaux et l'une au repos. Le personnel de terrain ne bénéficierait certes que d'une seule journée de repos mais, étant donné l'indisponibilité des agriculteurs à certains moments de la journée, ce personnel ne travaille pas huit heures par jour. Les jours de rattrapage devraient être intercalés entre les quatre journées d'entrevues formelles. On pourrait par exemple prévoir deux jours d'entrevues formelles, un de rattrapage, suivi de deux autres journées d'entrevues formelles et d'une autre de rattrapage.

Prenons le cas d'un enquêteur collectant des données sur vingt familles par semaine; quarante d'entre elles, au total, pourraient être interrogées si les données étaient réunies une fois par quinzaine. Si l'on désire s'en tenir à un format hebdomadaire, un second enquêteur serait souhaitable afin d'interroger les quarante familles en question. Un enquêteur et une enquêteuse serait l'idéal, notamment pour le travail de recherche effectué dans les sociétés traditionnelles où les contacts entre femmes et hommes sont limités en dehors du cercle familial. Si nous nous fondons sur notre propre expérience, les enquêteuses élicitent beaucoup plus de données quantitatives et qualitatives des femmes interrogées, que leurs homologues masculins. Le recrutement d'enquêteuses permettrait en outre d'aborder le problème relevé dans la plupart des enquêtes économiques qui ne reflètent pas pleinement le poids économique que représentent les femmes des pays en développement. L'une des solutions consisterait à faire interroger les femmes incluses dans l'échantillon sélectionné, précisément par une

enquêteuse. Une telle répartition des tâches permettrait en outre d'accroître le nombre de familles interrogées, au cours d'une journée.

Outre le fait de tenir compte des rôles dévolus localement à chaque sexe, une telle initiative aurait de surcroît le grand avantage de pouvoir faire concorder le moment de la recherche avec l'unité locale de mesure du temps. Dans la plupart des sociétés rurales traditionnelles, le temps se mesure non pas sur la base d'une semaine de sept jours mais sur celle de la périodicité des jours de marché. Faire concorder la fréquence des questionnaires à remplir avec un nombre entier multiple du cycle normal du marché local permettrait aux participants de mieux se souvenir des dates; d'intégrer la recherche à la routine locale et, ce faisant, de mieux la faire accepter. Dans les régions mossi étudiées, c'est-à-dire à Mené et à Bougouré, la fréquence du marché est habituellement de trois jours et il peut avoir lieu au cours de n'importe quelle semaine, pendant deux ou trois jours. En raison de la confusion engendrée par une telle situation, il est probable que certains des agrégats et des données étaient tronquées.

Toujours à propos de ces régions mossi, il serait souhaitable de concevoir une méthode intégrée qui comporterait deux journées d'entrevues. Elles seraient suivies de recherches sur les lieux du marché, c'est-à-dire au moment même où il se tient, puis de deux autres journées d'entrevues, elles-mêmes suivies d'un jour de repos. Une telle approche permettrait de faire coïncider la collecte des données avec le cycle du marché local. Chaque famille serait avisée que l'entrevue aurait lieu une fois tous les six jours; deux marchés se seraient donc tenus dans l'intervalle. Des schémas semblables peuvent être établis pour les dates d'entrevues à fixer dans le cadre de la recherche, en fonction de la fréquence des marchés et dès l'instant que l'on ne se limite pas à des unités de mesure du temps basées sur sept jours. Une telle intégration au cycle local du marché a le double avantage d'accroître la disponibilité du cultivateur. Nous avons découvert que le jour qui présentait le plus de difficulté pour contacter les cultivateurs coïncidait avec la tenue du marché local le plus fréquenté. Par conséquent, avec une telle approche intégrée aucune entrevue formelle n'est jamais prévue pendant un jour de marché.

Une autre méthode qui permet d'accroître la qualité et la quantité des données collectées consiste à scinder les questions à poser. En d'autres termes, il suffit de séparer les questions générales des questions

spécifiques. Par exemple, au lieu de chercher à établir si un participant à l'étude s'est procuré des céréales depuis la dernière entrevue, il est préférable de l'interroger sur chacune des principales variétés de céréales. Une stratégie analogue peut être utilisée pour d'autres questions importantes touchant par exemple à l'élevage, aux intrants, aux biens fongibles, aux biens durables, etc. Une telle liste de questions ponctuelles devrait figurer pour mémoire sur le questionnaire de terrain utilisé par les enquêteurs, ne serait-ce que pour s'assurer qu'ils soulèvent bien les mêmes points, au cours de leurs entrevues avec tous les participants inclus dans l'échantillon.

Enfin, citons deux facteurs qui, s'ils avaient été mieux étudiés, auraient pu contribuer à rendre cet effort de recherche plus efficace. A l'usage, le mode d'opérer a révélé certaines failles dans l'analyse du revenu ménager des cultivateurs. Si, en théorie, les questionnaires sollicitant des réponses sur les "ventes" et les "montants encaissés" étaient censés fournir une telle information, en pratique, de telles données se sont avérées incomplètes. Le problème provenait de l'agriculteur et de sa propre interprétation de ce que constituent une vente et un montant encaissé. Le champ d'activités entrant dans la formation de revenus était si vaste que certaines des possibilités évoquées ne semblaient pas devoir être incluses dans nos deux catégories de questions. Il est possible que pour remédier à cet état de choses, il faille opter pour une approche quantitative de la méthode SPIG, ou bien que des questions plus spécifiques soient posées dans le cadre des questionnaires relatifs aux recettes. Le modèle SPIG pourrait en outre être amélioré en l'appliquant à trois ou quatre moments différents de l'année, afin d'identifier tout changement temporel survenu dans les préférences de ventes de l'échantillon sélectionné.

Autre point de préoccupation majeur: les unités de mesure utilisées, leurs équivalents locaux et leur conversion en kilogrammes. Tel que mentionné ci-dessus, en raison des variantes constatées dans les unités de mesure utilisées par les familles et les villages, il semblait plus judicieux de procéder à des conversions au niveau des ménages eux-mêmes. La tâche s'est révélée particulièrement ardue étant donné la pléthore d'unités de mesure utilisées par les villageois. Autres problèmes auxquels nous nous sommes heurtés, le fait que toutes les familles ne disposaient pas de