

REPUBLIQUE FRANCAISE

REPUBLIQUE DU SENEGAL

MINISTERE DE LA RECHERCHE
ET DE LA TECHNOLOGIE

SECRETARIAT D'ETAT A LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ET TECHNIQUE

DELEGATION GENERALE
A LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

INSTITUT SENEGALAIS
DE RECHERCHES AGRICOLES

Centre National de
Recherche forestière de Hann

GRUPE DE RECHERCHES INTERDISCIPLINAIRES SUR LES ZONES ARIDES

Laboratoire National
d'Elevage et de Recherches
Vétérinaires de Hann

PROGRAMME OG1

O.C.C.G.E.

"SYSTEMES DE PRODUCTION D'ELEVAGE AU SENEGAL"

O.R.A.N.A.

Dakar

-o-o-

CONTRIBUTION A L'ETUDE DE L'EXPLOITATION DU CHEPTEL
REGION DU FERLO - SENEGAL

Groupement
d'études et de Recherches
pour le Développement de
l'Agronomie Tropicale
G.E.R.D.A.T.

Institut d'Elevage et de
Médecine Vétérinaire des
Pays Tropicaux
I.E.M.V.T.

Par

Christian SANTOIR

Géographe

ORSTOM

Centre Technique Forestier
Tropical
C.T.F.T.

o-o-o-o-o-

ORSTOM - DAKAR

Office de la Recherche
Scientifique et Technique
Outre-Mer
O.R.S.T.O.M.

1982

CONTRIBUTION A L'ETUDE DE L'EXPLOITATION DU CHEPTEL
REGION DU FERLO - SENEGAL

Etude de géographie humaine

par

Christian SANTOIR

Géographe

ORSTOM

INTRODUCTION

Si l'on connaît dans ses grandes lignes l'agro-pastoralisme tel qu'il est pratiqué au Sénégal, on manque tragiquement d'informations quand on veut préciser un tant soit peu certains aspects de l'économie pastorale. Or une connaissance précise, ou du moins la plus précise possible, est indispensable pour comprendre le comportement économique du pasteur, à plus forte raison si l'on veut améliorer valablement les conditions de l'élevage.

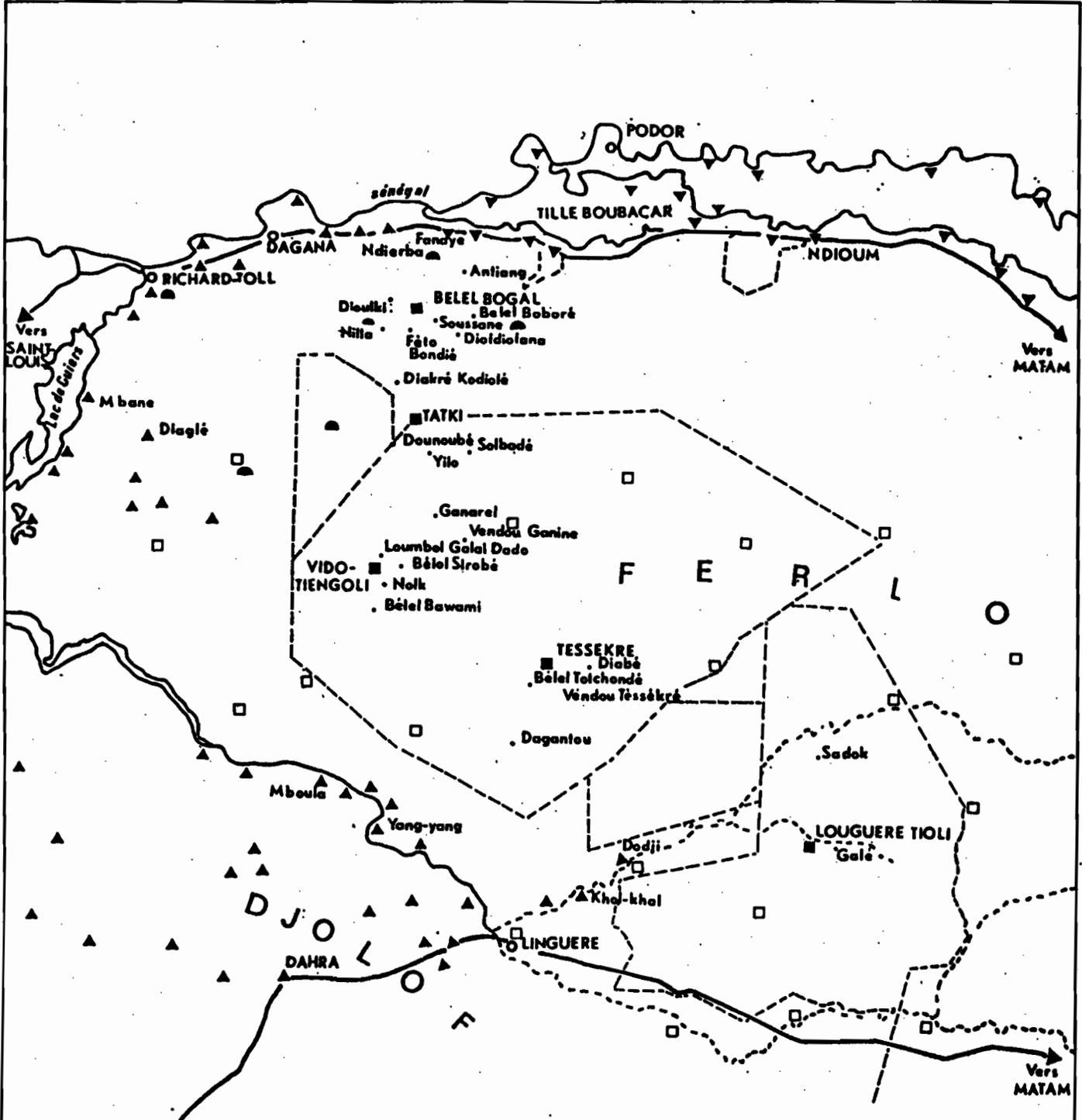
Longtemps "immobile" ou presque, la situation des pasteurs a été fortement perturbée par la sécheresse de 1972-73, et les effets de cette crise se font toujours ressentir. Neuf ans après, il était intéressant de faire un sondage pour obtenir quelques informations essentielles sur le niveau économique atteint par les pasteurs, et cela à un moment où le gouvernement élabore des projets de développement visant ; entre autres, à élever leur niveau de vie.

Le niveau économique des familles pastorales, engagées dans une économie de marché, dépend en grande partie de leurs revenus monétaires, issus principalement de l'exploitation de leurs troupeaux. L'étude présente a donc pour but d'analyser l'état actuel de l'exploitation du cheptel dans la zone sylvo-pastorale. Il s'agit là d'une étude limitée dans ses objectifs vu les contraintes matérielles. Seules, quelques variables caractéristiques ont été retenues : les ventes annuelles d'animaux, l'importance du cheptel laitier bovin, le mode de commercialisation des produits laitiers et du bétail, les prix au producteur, les termes de l'échange entre principaux produits pastoraux et alimentaires.

Les données chiffrées fournies par cette enquête ne sauraient être considérées comme des normes et souffrent sans doute de l'étroitesse de l'échantillon choisi (1). Ils ne sont valables, en outre, que pour la région étudiée à l'intérieur de laquelle des différences sensibles apparaissent selon les endroits et le degré d'agro-pastoralisme des Peul concernés. Les données quantitatives présentées fournissent des ordres de grandeur, et illustrent l'information qualitative.

Nous nous sommes également efforcés de replacer l'information recueillie en 1981, dans son contexte social et écologique, et de déterminer, à l'aide d'enquêtes antérieures, les grandes tendances qu'elle révèle.

(1) L'enquête a porté sur une centaine de familles peul choisies au hasard, et réparties dans une vingtaine de campements, situés autour de cinq forages hydrauliques : Belel Bogal, Tatki, Tessékéré, Vido Tiengoli et Louguéré Tioli. L'information a été collectée par enquête rétrospective sur les 12 derniers mois, auprès des chefs de famille (diom gallé)



LA ZONE SYLVO PASTORALE
campements enquêtés

- Forage
- Forage enquêté
- Campement enquêté
- ▲ Village wolof
- ▼ Village toucouleur
- Village maure
- Route
- Réserve syvo pastorale

0 10 20 30 40 km

FIGURE 1

1. Le troupeau familial

1.1. Statut juridique

La production pastorale chez les Peul du Ferlo se fait au sein du gallé qui constitue chez les pasteurs l'unité socio-économique de base. L'unité de production et de consommation que représente le gallé se traduit par l'exploitation commune d'un même troupeau bovin ; ce troupeau est géré collectivement, mais individuellement approprié par les membres du gallé, ou des personnes extérieures : amis, parents, paysans. Le troupeau familial est composite ; et comprend en fait quatre parts : les bovins possédés en propre par le diom gallé (gorwori) le douaire de sa (ses) femme (ténié), c'est à dire les bovins donnés à l'épouse (par son mari) lors du mariage, les bovins des enfants et des parents mariés, vivant dans le gallé.

La part de ces différentes catégories est inégale. Ainsi, les gorwori sont souvent peu nombreux ; c'est dans ce stock que le chef de gallé puise pour doter sa femme et ses enfants. Quant aux diomtina-dji, il est rare qu'ils soient tous transférés, dans le troupeau conjugal au moment du mariage ; la famille de l'épouse tente toujours de retenir une partie de ces bovins, qui une fois transmise à l'épouse, passent sous le contrôle du mari. Enfin, le bétail des enfants dépend de la richesse et de la largesse du diom gallé et de son (ou ses) épouses. Le troupeau familial est donc surtout composé de ténéédji.

Tous ces animaux ont pour point commun d'être placés sous l'autorité entière du chef de gallé qui prend toutes les décisions importantes concernant la conduite du troupeau (transhumances, pâturage, vaccination, et surtout, ventes...). Cependant, il ne peut disposer librement que des gorwori, et des animaux cédés à ses jeunes enfants. Pour vendre le bétail de sa femme, ou des hommes adultes de son gallé il lui faut l'autorisation des propriétaires, qui est rarement refusée dès lors que la vente correspond à l'intérêt commun (achats de mil par exemple). Tout dépend en fait, de l'autorité du chef de gallé qui a un droit de regard sur toutes les ventes faites par les membres du gallé. Ce contrôle réciproque portant sur la plus grande partie du troupeau a pour but évident de préserver le capital commun, objectif d'autant plus impérieux en période difficile.

Quant aux animaux confiés, le diom gallé n'est responsable que de leur entretien ; en aucun cas il ne peut en disposer. Il est comptable de ce troupeau, et toute disparition doit être signalée et justifiée auprès du propriétaire. Seule, la production laitière revient au gallé.

Le petit cheptel obéit à peu près aux mêmes règles, mais ne jouissant pas de la même valeur sociale et économique que le cheptel bovin (1), il échappe le plus souvent à la gestion du diom gallé, pour ne dépendre que de celle de ses propriétaires, l'homme marié toutefois contrôlant le cheptel de sa femme et de ses enfants. Contrairement aux bovins, le petit bétail d'un même gallé peut se répartir en plusieurs

(1) Il est en effet, moins rare, du fait d'un rythme de reproduction beaucoup plus rapide que celui des bovins.

enclos, s'il y a plusieurs hommes mariés dans le gallé, ce qui est le signe d'un certain individualisme au niveau de l'exploitation.

Le production laitière du troupeau bovin est consommée par l'ensemble des membres du gallé. Matin et soir, chaque femme mariée trait ses laitières avec l'aide de ses filles. Après avoir distribué la ration nécessaire à la consommation familiale, elle peut disposer à sa guise du surplus. Théoriquement, la commercialisation de ce surplus peut lui permettre d'acquérir des biens personnels (habits, bijoux...), mais le plus souvent, et surtout en période de pénurie, elle sert à l'achat de petites quantités de céréales qui assureront souvent le repas quotidien. Ce n'est qu'en hivernage, que les femmes Peul disposant de surplus vraiment importants, pourront se constituer un pécule personnel.

1.2. Le rapport cheptel/population

Le groupe domestique vivant sur un troupeau est assez restreint : environ 8 personnes seulement chez les Peul diéri, 8,7 personnes chez les Peul walo (arrt. de Tillé Boubakar). Le gallé est le plus souvent constitué d'un ménage monogame ou polygame (on ne compte que 1,3 ménages par gallé en moyenne) ; il peut aussi réunir un diom gallé et son fils marié, ou un groupe de frères.

Estimations du troupeau exploité par gallé, en 1978
(Arrt. de Tillé Boubakar)

	BO.	Ov.+Ca.	Bo./Hab.	Ov+Ca/Hab.
Peul walo	18	69	2.2	8
Peul diéri	39.2	34	5	4.2
Moyenne	22.2	51	2.6	6.2

Les effectifs de troupeaux exploités sont très variables d'un gallé à l'autre.

Les chiffres ci-dessus ne représentent que des moyennes. En réalité l'inégalité des troupeaux entre Peul walo et diéri est plus grande. En effet, en 1978, si tous les Peul diéri à quelques exceptions près avaient des bovins, 25 % des gallé peul walo n'en avaient plus depuis la sécheresse ; le petit cheptel par contre, était mieux réparti entre tous les gallé. Les gallé peul walo ayant conservé des bovins, exploitaient donc un troupeau effectif de 22.5 bovins (moyenne générale : 28 bovins). Quoiqu'il en soit, la différence entre les troupeaux respectifs des Peul walo et diéri reste sensible, et traduit

clairement le degré différent de pastoralisme entre les deux groupes, ainsi que l'importance que représente le petit cheptel pour les premiers (1).

En 1975, d'après l'étude de la SEDES (2), le troupeau peul dans les secteurs de Tatki et Ndioum était de 15,3 bovins (40 % de gallé sans bovins) et 31 ovins et caprins. En 1971, dans la zone sylvo-pastorale (3), le troupeau était estimé à 67,5 bovins autour de Tessékéré, et à 6 dans le secteur de Yonoféré, au Sud du forage de Louguéré Tioli.

Malgré l'imprécision des chiffres, on peut déceler une reconstitution progressive des troupeaux de 1975 à 1980, non seulement due au croît naturel, mais aussi aux achats, et surtout aux échanges (ovins contre génisse, ou mâles contre génisse).

2. I. exploitation du bétail

Le troupeau doit d'abord répondre aux besoins des gallé en viande et en lait. Cependant, l'autoconsommation en viande ne porte que sur une fraction minime du troupeau (1 % des bovins et 6 % des ovins-caprins en 1978; dans l'arrondissement de Tillé-Boubakar) qui n'est exploité véritablement que pour son lait. Il constitue également la principale ressource monétaire des familles.

2.1. Le lait

Les produits laitiers sont consommés sous plusieurs formes. Le lait frais (biradam) est consommé directement après la traite, soit seul, ou mélangé avec du petit mil, dans le "lattiri". En saison sèche, le lait, plus rare, est réservé en priorité aux enfants et aux vieillards.

Caillé, le lait est étendu d'eau sucrée pour faire le "touffam" (4). Il est aussi transformé en beurre (nebbam) qui accompagne des plats comme le "nyri" (composé de sorgho) ; accessoirement il sert de cosmétique pour la chevelure des femmes

(1) Lors de l'enquête en 1981, l'évaluation des troupeaux familiaux n'a pu être effectuée. Seule une estimation théorique, à partir de l'importance du troupeau laitier peut être tentée. En 1978, le rapport des vaches laitières sur l'ensemble du troupeau était de 1 pour 5 ; si l'on estime que la composition du troupeau n'a pas sensiblement changé entre 1978 et 1981, on aurait ainsi les moyennes suivantes, autour des différents forages étudiés : Belel Bogal : et Tatki : 45 têtes par troupeau (majorité de Peul walo), Vido Tiengoli : 65, Tessékéré : 60, Louguéré Tioli : 39. Précisons que tous les gallé enquêtés en 1981 possédaient des bovins.

(2) Cf. Etude socio-économique de l'élevage... op. cité supra.

(3) Cf. Valorisation du cheptel bovin... op. cité supra.

(4) Plus qu'un breuvage, toujours offert en signe de bienvenue, le touffam est aussi un moyen de purifier l'eau troublée des mares, le lait caillé précipitant les impuretés.

Le beurre est fabriqué par les femmes quand les nombreux travaux domestiques leur en laisse le loisir. Le procédé est simple ; après avoir laissé le lait de vache, ou coupé de lait de chèvre (fédendé) se reposer pendant deux jours dans une grandealebasse en bois (pendirgal) on prélève la couche qui s'est formée (kétoungol) à la surface, et on la verse dans une outre en peau qui fait office de baratte (1). Le baratage terminé, le contenu de l'outre est versé dans un récipient, où il est remué jusqu'à ce que des morceaux de beurre se dégagent ; on retire le beurre au fur et à mesure de sa formation. Le petit lait résiduel sera vendu, mélangé à du lait caillé.

Le beurre peut être consommé tel quel, mais pour la vente, on le fait chauffer dans une marmite avec un peu de sel ou de brisures de mil, pour obtenir un beurre liquide et en améliorer le goût. Il est alors vendu dans des bouteilles de récupération d'un litre, ou le plus souvent dans des quarts "Perrier" du 20 cl (wolat). Il faut environ 25 à 30 l. de lait caillé pour faire un litre de beurre.

En hivernage, quand les surplus sont importants, le lait caillé est transporté au marché dans des outres (soumalé) pouvant contenir jusqu'à 20 litres. Il est vendu (sippudé) à la calebasse (hordé), ou échangé contre des céréales : petit mil, sorgho, riz, maïs, ou contre du béréf (2) et du sel.

Les taux d'échange varie selon la saison, l'année, le lieu, et dépend de l'état de l'offre et de la demande. Ainsi en février 1981, au village toucouleur de Fanaye, on échangeait deux calebasses de lait contre une de mil, ou de béréf. L'hivernage précédent, avant la récolte, le taux était de trois calebasses de lait contre une de mil ce qui dans les deux cas, indique une offre de lait supérieure à celle de mil.

Nombre moyen de laitières par gallé en 1980-81.

	Belel	Tatki	Vido T.	Tessekré	Louguéré	Moy.
Hivernage 80	6	6.7	13	11	7.8	9
S. sèche 81	4.5	5.2	8	8	5.4	6.2

Les variations sensibles du troupeau laitier entre les différents forages, correspondent aux variations du troupeau exploité. En hivernage, un Peul disposerait donc de la production d'une laitière environ, alors qu'en saison sèche, il n'en disposerait que d'un peu plus de la moitié seulement.

(1) On peut aussi utiliser une calebasse végétal (Ousou).

(2) Cucurbitacée dont on consomme la chair, et les pépins séchés.

Fréquence des ventes (Nbre. de gallé)

Forages	Belel bogal	Tatki	Vido T.	Tessekré	Louguéré Tioli	Tot.
<u>En Hivernage</u>						
1 fois/semaine	10	5	-	3	2	20
1 fois/semaine	8	10	20	12	7	57
3 " /mois	-	1	-	1	-	2
2 " /mois	-	1	-	-	-	1
1 " /mois	-	-	-	-	3	3
Total gallé	18	17	20	16	12	83
<u>En saison sèche</u>						
1 fois/semaine	4	3	11	8	4	30
3 " /mois	3	2	-	1	2	8
2 " /mois	-	1	1	2	-	4
1 " /mois	1	-	1	1	1	4
Total gallé	8	6	13	12	7	46

La fréquence des transactions dépend, en plus des variations saisonnières de la production, de la proximité des débouchés. Autour de Bélel Bogal en hivernage, les femmes peul vont échanger le lait plusieurs fois par semaine dans les villages comme Fanaye, Tiangaye, Ndierba ou Bokhol, situés à quelques kilomètres.

A louguéré Tioli, en hivernage, les Peul vendent le beurre aux Wolof qui viennent au forage, des villages de Khol-Khol, Kadié Pavé.

Pour les Peul, dont les campements sont situés plus à l'intérieur du diéri, le problème des débouchés se pose en toute saison. Les possibilités d'échange sur place sont pratiquement inexistantes du fait de l'absence d'une population ayant une production agricole complémentaire. Les seules populations non-pastorales du Ferlo, sont quelques familles Wolof et Toucouleur, fixées aux abords des forages comme à Louguéré Tioli, Vido, Tessekré.

Plus important est le débouché constitué par les boutiquiers qui achètent du beurre pour le revendre dans les villes de la vallée, ou du pays wolof. Les boutiquiers sont nombreux à Vido, Tatki et Tessekré, ce sont principalement des Maures et des Wolof. Les femmes peul peuvent ainsi écouler leurs surplus auprès des commerçants chez lesquels elles font leurs achats, mais il n'ya pas d'exclusive.

Les petits marchés hebdomadaires (dougguéré) qui se tiennent au forages, sont, en fait, les seuls débouchés intéressants pour les produits laitiers. Ils sont fréquentés par les Peul séjournant dans la zone d'attraction des forages ; mais à Vido, les Peul peuvent se rendre également au marché de Ganine, tout proche.

Ces marchés de brousse reçoivent des commerçants de Dagana, Tiamène, Mbaye Awa dans le Cayor, ou venant directement de Mauritanie pour acheter du beurre. Ces commerçants ambulants vendent surtout du tissu, des produits alimentaires importés (sucre, thé) et du mil. Disposant de voitures, ils achètent le beurre en grande quantité.

L'existence de ces petits marchés contribue à spécialiser la production laitière, les commerçants n'achetant que du beurre, dont la demande est forte dans les villes ; elle favorise aussi l'augmentation des cours, dans la mesure où la demande reste forte face à une offre irrégulière et particulièrement faible en saison sèche.

Les ventes de beurres constituent l'essentiel des transactions sur des forages situés au centre de la zone sylvo-pastorale ; le lait n'est échangé ou vendu, que par les campements les plus proches des régions sédentaires (la vallée du Sénégal pour Belel Bogal, le Djolof pour Louguéré Tioli).

Fréquence des ventes de beurre et de lait (n. gallé)							
	Belel Bogal	Tatki	Vido T.	Tessekré	Louguéré Tioli	Moy.	
En hivernage							
Beurre	18	17	20	16	12	83	
Lait	13	-	-	-	1	14	
Nbre Total de gallé	20	20	20	20	20	100	
En saison sèche							
Beurre	8	6	13	12	7	46	
Lait	7	-	-	-	4	11	
Nbre total de gallé	20	20	20	20	20	100	

Au niveau de l'éleveur, les ventes de lait et de beurre restent du domaine de la très petite économie, témoins ces quelques transactions relevées en février 1981 :

Lieux	Biens cédés	Biens acquis
Louguéré Tioli	1) Calebasse lait caillé (30 petites calebasses à 5 frs)	2 verres à thé de sucre en poudre (50 frs) 1/2 verre de thé (70 frs) Bénéfice : 30 frs.
	2) 1 calebasse de lait caillé 1 wolat de beurre (0,21)	1.5 kg de riz (150 frs) 0.3 l d'huile (90 frs) Bénéfice : 20 frs.

Dagana	1) 15 l. de lait	2 Kgs de riz (200 frs)
	2 l. de beurre	1 kg de mil (70 frs)
		1 l. d'huile (300 frs)
		poisson sec (120 frs)
		Bénéfice : 800 frs
Fanaye	2) 10 l. de lait	
	échangés contre	4 kgs de mil
	0.4 l de beurre	4 kgs de béréf

Bien que les quantités vendues soient très variables chaque fois, on peut estimer que les ventes de beurre par gallé et par transaction, se situent entre 0.5 l et 1.5 l en saison sèche, entre 1 l. et 2.5 l, en hivernage. Au total chaque gallé de la zone étudiée vend en moyenne 13 l de beurre en saison sèche, et 37 l. en hivernage.

Le faible niveau de l'offre est compensé sur le plan des revenus, par des prix élevés.

Lieux	Hivernage 80	Saison sèche 81
	1 l. de beurre	Wolat (0,201)
		1 l. de beurre
		Wolat (0,201)
Villages de la vallée : (Belel Bogal)	500 frs	100-125F
		600-650F
		120-130 F
Tatki :	500-600	100-110
		600-650
		120-130
Vido Tiengoli :	500-650	110-130
		650-700
		125-140
Tessekré :	450-550	100-110
		600-650
		120-130
Louguéré Tioli :	500	100-110
		600
		110
Moyenne :	550	110
		650
		125

Les variations des prix apparaissent plus forte en hivernage qu'en saison sèche, du fait de la relative abondance de l'offre. A vido Tiengoli, les prix sont un plus élevés qu'ailleurs, la fréquentation du marché par les Mauritaniens faisant augmenter les cours.

Le manque évident de débouchés locaux suffisants, une demande spécifique pour le beurre émanant des régions périphériques (villes, Mauritanie), mais aussi, le ralentissement des transhumances de saison sèche qui isole les Peul des centres de consommation, sont autant de facteurs qui réagissent directement sur la commercialisation des produits laitiers. Les ventes de beurre correspondent, certes, à des raisons techniques : c'est une denrée de valeur, plus aisément transportable que le

lait, et en même temps, le seul moyen qu'ont les Peul de stocker leur surplus ; mais elles peuvent correspondre aussi, à un besoin monétaire accru qui aurait pour conséquence d'augmenter la part de la production laitière destinée à la vente, comportement qui implique le danger de surexploitation des laitières, au détriment des veaux, et de la bonne reproduction du troupeau. De toutes façons, la vente du beurre, jamais échangé, accroît, encore un peu plus, la monétarisation de l'économie pastorale, qui était déjà bien avancée avec la vente du bétail.

2.2. Le bétail

Considérée encore comme une économie particulièrement traditionnelle et repliée sur elle-même, l'économie pastorale est au contraire une économie ouverte, dépendant étroitement du marché. La très grande part des revenus monétaires des gallé dépend chaque année, des ventes de bétail dont le produit sert principalement à l'achat de vivres, et d'habits. A la valeur d'usage du cheptel (pour le lait, la viande) s'ajoute la valeur commerciale, qui est prépondérante.

2.2.1. La commercialisation

a) Les ventes :

En 1980-81, seuls 12 % des gallé n'ont pas vendu de bovin, mais tous ont vendu quelques têtes de petit bétail.

Ventes par forage :

	Belel Bogal	Tatki	Vido T.	Tessékéré	Louguéré T.	Moy. Générale	Moy. hors SODESP	
Bovins/gallé	3.3	5.2	6.4	13	7.1	7.4	6.6	6.2
Bo/Hab.	0.4	0.6	0.5	1.4	1	0.6	0.65	0.62
Ovins-caprins	23.3	15.5	34	20	45	20	25.2	25
Ov. Ca./hab.	2.9	1.7	2.7	1.8	6.6	1.7	3.1	3.9

Bien que l'on ne dispose pas de données récentes sur la taille moyenne des troupeaux, les ventes enregistrées par l'enquête paraissent très élevées, et représentent sans doute plus de 10 % du troupeau, taux généralement admis pour les années antérieures, dans la région concernée. A Tessékéré, les chiffres sont quelque peu faussés par l'existence d'un centre de la Société de Développement et d'Exploitation de la zone Sylvo-Pastorale qui procède à de gros achats de bovins, il y a donc

(1) Dans cette colonne, il s'agit des ventes effectuées en dehors de la SODESP.

forcément un gonflement des ventes chez les éleveurs affiliés (14 sur un échantillon de 20) qui sont en outre, pour la plupart de gros propriétaires.

Les différences entre les forages dépendent de plusieurs facteurs : de l'importance du troupeau exploitable par gallé, du nombre de personnes vivant sur ce troupeau, du niveau de la production agricole familiale qui conditionne les achats de vivres, de l'importance de la production laitière, de l'existence de revenus monétaires annexes (gomme, travail temporaire, commerce...).

Répartition par gallé, des bovins vendus

Nbre bovins vendus	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	bov et +
Belel Bogal	6	1	3	4	2	2	1				1						1
Tatki	3	2	1	5			1	1		1		1	2	2			1
Vido Tiengoli	2	1	1	1	1	1	1	6	1	1				2			2
Tessékéré		2			2	1		2	1		1	2	1	2	1		5
Louguéré Tioli	1		2	1	1	1	2	4	1		2	2	2	-	-		1
Nbre de gallé	12	6	7	11	5	5	5	13	4	3	2	5	5	6	1		10
Nbre bovins vendus	0	6	14	33	20	25	30	91	32	27	20	55	60	78	14		100

Aux fortes ventes de bovins correspond l'effectif important de petit bétail vendu, ce qui est paradoxal, la vente du petit cheptel étant destinée justement à réduire celle des bovins. La sur-estimation du nombre d'ovins et de caprins vendus n'est donc pas à exclure ; les ventes sont très fréquentes tout au long de l'année, et sont effectuées assez souvent par les jeunes gens en dehors du contrôle du chef de famille, qui, seul, a été interrogé.

La composition du bétail vendu est dans ses grandes lignes conforme aux habitudes peul en matière de ventes. Le pasteur vend les animaux qui n'affectent pas (ou peu) les capacités reproductrices de son troupeau : d'abord des mâles adultes, puis des femelles stériles (rimaré), ou en fin de production.

Composition par âge et par sexe du cheptel bovin vendu

Sexe	Belel		Tatki		Vido T.		Tessekré		Louguéré		Total	
	Bogal								Tioli			
Âge	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
1 an	4	-	1	-	1	-	21	-	3	-	30	-
2	9	3	22	7	27	9	94	1	42	25	194	45
3	12	2	23	1	31	2	10	2	24	3	100	10
4	12	-	20	-	13	1	15	2	15	3	85	6
5	4	-	2	1	4	-	3	3	6	2	20	6
6	4	-	1	-	6	-	7	1	2	-	26	1
7	3	1	2	3	3	2	5	6	2	-	15	6
8	-	3	-	-	2	3	14	1	1	1	18	8
9	-	-	-	2	-	2	-	3	-	1	3	8
10	-	2	-	2	-	6	1	1	-	2	3	12
+ de 10	-	9	-	19	-	15	-	23	5	12	5	78
Total	50	20	71	35	89	40	180	37	101	49	480	181

En 1981, 72 % des bovins vendus sont des mâles, et 50 % des femelles vendues ont plus de 9 ans. Cependant, ces caractéristiques sont ici encore plus marquées. Si l'on se réfère à 1971, les Peul vendent beaucoup plus de mâles (64 % en 1971). Parmi ceux-ci, les jeunes de moins de trois ans sont toujours plus nombreux, mais leur proportion est plus forte en 1981, ce qui peut s'expliquer par l'existence de classes creuses chez les adultes (bovins nés entre 1972 et 1975). La reprise progressive de la natalité a provoqué un gonflement des classes 1-3 ans, dans lesquelles les Peul puisent.

Chez les femelles, la commercialisation est plus stable selon les âges. Les génisses ne sont vendues qu'à titre exceptionnel ; leur prix étant légèrement plus élevé que ceux de taurillons, leur vente correspond à des besoins monétaires urgents. La vente des femelles adultes est en légère régression par rapport à 1971 ; cette tendance peut être due également, aux classes creuses issues de la sécheresse mais aussi au souci de préserver au maximum les reproductrices. Les ventes portent alors sur le stock de femelles âgées rescapées de la sécheresse, et dont la proportion est relativement importante, puisqu'elles sont issues des périodes de bonne natalité antérieures à 1972.

Composition simplifiée du cheptel vendu 1971-1981 (1)

	1971	1981
		(sans SODESP)
Veaux	0.3	1.6
Taurillons	27.9	37.2
Genisses	10	9.8
Mâles adultes	36.1	28.8
Femelles adultes	25.7	22.6
	100	100

Enfin, la vente des moins de un an n'intéresse que les mâles; elle reste assez faible quoiqu'en nette progression. C'est sur cette catégorie d'animaux que portent les achats de la SODESP de Tessékéré; le centre achète des jeunes mâles de moins de 3 ans de préférence entre 8 et 12 mois. En dehors de Tessékéré, la vente de très jeunes mâles peut être expliquée par des prix intéressants et une certaine spéculation. Théoriquement, seuls les éleveurs inscrits peuvent vendre à la SODESP, mais on a pu observer que les éleveurs SODESP font parfois des achats chez d'autres Peul. Quand on sait, en outre, que parmi les Peul inscrits à la SODESP il y a des dioulas, cette hypothèse prend toute sa valeur.

Les ventes de bétail se font toute l'année, avec toutefois des périodes de plus grande fréquence.

La plupart des bovins sont vendus pendant la saison froide (daboundé) suivant l'hivernage; les ventes restent fortes pendant la saison chaude (tiédou), s'effondrent en période de pré-hivernage (démminaré) pour reprendre légèrement ensuite.

Ventes de bovins selon la saison

	Tiédou 1980	Démminaré	Ndougou	Daboundé 1980-81	Total
Belel	16	12	4	38	70
Bogal					
Tatki	33	12	17	44	106
Vido T.	44	7	22	56	129
Téssekéré	81	8	18	100	207
Louguéré	49	11	35	55	150
Tioli					
Total	223	50	96	293	662
	33.7	7.5	14.5	44.3	100

(1) D'après : Valorisation du cheptel bovin ... op. cité.

Les ventes de petit bétail suivent à peu près ce schéma, mais la différence entre les saisons est moins marquée, du fait du nombre important d'animaux vendus tout au long de l'année.

Ventes d'ovins et de caprins selon la saison

	Tiédou 1980	Démminaré	Ndongou	Daboundé 1980-81	Total
Belel Bogal	77	133	121	160	491
Tatki	62	38	86	124	310
Vido Tiengoli	206	113	166	194	679
Tessékré	184	38	106	295	623
Louguéré Tioli	96	26	112	176	410
Total	625	348	591	949	2 513
	24.9	13.8	23.5	37.8	100

L'offre très forte en saison froide, s'explique surtout par le faible niveau des récoltes de diéri en 1980, qui n'ont fourni aux gallé enquêtés que 37 jours de consommation seulement (1). C'est à dire que les ventes ont commencé dès le mois de décembre, pour acheter du mil. Cette saison est aussi la période d'achats d'habits, des couvertures.

En saison sèche chaude (tiédou), la nécessité de vendre persiste, dans une moindre mesure cependant chez les Peul walo (cf. Bélel Bogal) qui disposent alors d'une seconde récolte. Mais celle-ci est rarement suffisante pour assurer les besoins des gallé jusqu'à la prochaine récolte de diéri.

En démminaré, la baisse de l'offre correspond au maximum des naissances dans le troupeau bovin, et par conséquent avec une augmentation de la production laitière. En outre, les pasteurs préfèrent vendre du petit bétail alors que les bovins prennent de l'embonpoint avec le renouveau des pâturages.

En début d'hivernage, période de "soudure" jusqu'à la récolte de diéri, il faut encore vendre ; on exploite en priorité le petit cheptel qui ne suffit pas toujours. En cette saison de vaches grasses (du moins en principe), les éleveurs sélectionnent avec plus de soin les animaux qu'ils vendent ; ce sont surtout des mâles (plus de 90 % des bêtes vendus en cette saison) qui rapportent le maximum d'argent par tête.

(1) Avec des variantes selon les endroits, 66 j. à Belel Bogal, 49 j. à Louguéré Tioli, 30 j. à Vido Tiengoli, 20 jours à Tatki et Tessékré.

D'une manière générale, l'offre peut rester mal adaptée à la demande. Seule, en d'abondance, l'offre correspond à une forte demande de la part des dioulas. C'est l'époque de la fête de la Tabaski, pendant laquelle sont sacrifiés chaque année des centaines de milliers de chèvres et de moutons dans tout le pays. Dans la zone arachidière, c'est aussi la période de la "traite" ; avec l'argent de l'arachide, les paysans wolof achètent du bétail ovins et caprins, mais aussi de jeunes bovins. Cependant, ces dernières années, les mauvaises récoltes d'arachide ont provoqué une baisse de la demande, inférieure à l'offre.

En saison chaude, la demande a tendance à baisser. Les animaux présentés sur le marché sont maigres et les dioulas font peu d'achats. Ils n'achètent que des mâles adultes, catégorie d'animal la plus demandée par les bouchers dakarois, et avec laquelle les dioula réalisent les plus gros bénéfices, de jeunes ovins et caprins, ou des vieux mâles aux prix les plus bas.

En hivernage la demande s'accroît sur le marché de Dakar où il y a moins de poissons. C'est aussi le moment où les dioulas commencent leurs achats de bovins, qui sont au mieux de leur forme, et de petit bétail, pour la fête de la tabaski.

L'inadéquation de l'offre et de la demande suffit à montrer que la commercialisation est chez les pasteurs plus affaire de nécessité que de spéculation. Le Peul vend au jour le jour en observant quelques principes élémentaires :

- conserver les reproductrices
- sauvegarder la production laitière, en ne vendant pas de veaux (rappelons que le sevrage est très tardif)
- faire le plus d'argent possible avec un minimum d'animaux, c'est à dire vendre les animaux dont les prix sont les plus élevés (mâles de boucherie).

On ne voit d'ailleurs pas comment la commercialisation du bétail pourrait répondre à des critères de rentabilité maximale dans un système de vente où, paradoxalement, le profit n'est pas le but premier. Le pasteur n'a pas l'habitude de gérer un budget, et ne conserve pas d'argent. Tout bénéfice commercial est aussitôt dépensé, ou réinvesti dans le bétail, seul moyen d'épargne existant.

Cependant, les Peul connaissent les prix qu'ils peuvent demander pour leurs animaux. L'information sur les cours circule constamment entre les forages. Les jeunes bergers qui conduisent les troupeaux à Dakar communiquent aux éleveurs les prix pratiqués par les bouchers. En outre, parmi les vendeurs, nombreux sont ceux qui ont été dioulas.

b) Les prix à l'éleveur

Pour une étude de la commercialisation du bétail au niveau de l'éleveur, seul compte le prix qui lui est payé pour un animal donné. La formation des prix est un phénomène complexe dont nous ne pouvons, ici, analyser tous les facteurs. Rappelons cependant, que les prix ne dépendent pas seulement du rapport de l'offre et de la demande, mais aussi d'une série de facteurs, propres à la zone de production ou extérieurs.

Ainsi, au niveau local, les prix dépendent :

- des besoins vivriers et monétaires de l'éleveur, qui détermineront le volume de l'offre ;
- du prix des céréales ou des biens importés achetés ;
- de l'état d'embonpoint du bétail vendu (influence des saisons) ;
- du marché de brousse sur lequel se font les transactions (plus ou moins grande concurrence des dioulas entre eux) ;
- enfin, de l'acheteur selon ses relations avec l'éleveur, ses possibilités financières.

A un niveau plus large, les prix en brousse dépendent de l'état du marché dakarais (possibilités d'achat des consommateurs, volume de l'approvisionnement, niveau des prix fixés par les bouchers) ;
- du marché en zone sédentaire (en liaison avec la récolte d'arachide).

Les prix relevés lors de l'enquête montrent que les coûts du bétail se maintenaient encore à un niveau élevé en 1980-81, avec des variations sensibles selon l'âge et la catégorie.

Le prix des taureaux augmentent régulièrement avec l'âge, les vieux mâles adultes pouvant atteindre selon leur état des prix maxima. Les boeufs suivent la même évolution, l'écart des prix augmentant avec l'âge.

Les femelles ont un prix légèrement supérieur ou égal aux mâles dans la tranche d'âge 2-3 ans, mais celui-ci évolue peu à l'âge adulte, les vieilles vaches étant vendues pratiquement au même prix que les génisses de 3 ans.

On observe également une variation des cours selon les endroits. Les prix les plus élevés, en dehors de la SODESP, sont rencontrés à Tessékéré (1) et Vido Tiengoli. Ces forages ont de petits marchés fréquentés par de nombreux dioulas. En outre, ils sont placés sur les routes du bétail venant du fleuve et se dirigeant vers Dakar. Les différences de prix sont plus importantes pour les catégories de bovins les plus demandées (taureaux et boeufs).

Les prix varient également selon la saison.

(1) A Tessékéré, la présence d'un centre SODESP, achetant à des prix élevés, a vraisemblablement une influence sur les cours, surtout en ce qui concerne les jeunes mâles.

Prix au producteur (relevés d'après l'enquête) :

Catégorie	TAUREAU		BOEUF		VACHE	
	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.
1 an	5.000	19.000	-	-	-	-
2 ans	7.500	25.000	-	-	15.000	25.000
3 ans	18.500	35.000	14.000	35.000	17.500	31.500
4 ans	23.500	60.000	22.500	65.000	20.000	32.500
5 ans	25.000	80.000	35.000	75.000	27.000	50.000
6 ans	35.000	65.000	30.000	70.000	19.500	30.000
7 ans	35.000	85.000	45.000	77.000	26.000	30.000
8 ans	35.000	60.000	45.000	85.000	22.000	50.000
9 ans	65.000	85.000	-	-	20.000	40.000
+de 10 ans	-	-	-	-	11.000	35.000

En saison froide, ils se situent à un niveau moyen à bas, suite à l'importance de l'offre. En tiédou, ils décroissent légèrement, avec la demande, mais remontent dès le début de l'hivernage. En démminaré, le niveau des prix, plus élevé qu'en saison sèche, tient peut être de l'imprécision des dates fournies par les Peul lors de cette courte saison transitoire, les animaux ont un mauvais état d'embonpoint et sont par conséquent moins chers a priori. Les prix maxima sont atteints au milieu de la saison des pluies (offre faible, bon état d'embonpoint), et ils se maintiennent élevés jusqu'en début de saison froide.

Prix de quelques catégories de bovins, selon la saison

		Daboundé	Ndougou	Deminaré	Tiédou
Mâle de 2 ans	Louguéré Tioli	15-20000	15-20000	10-21000	12-16000
	Tatki	15-17000	20000	15-20000	12-17500
	Vido Tiengoli	15-20000	13-15000	15000	12-17500
Mâle de 3 ans	Vido Tiengoli	20-30000	25-30000	25000	20-28000
	Belel Bogal	14-20000	25000	20000	19-20000
Mâle de 4 ans	Tatki	40-60000	60000	50000	35000
	Tessekré	30000	40-45000	30000	25-31500
Boeuf de 4 ans	Tessekré	65000	70000	65000	55000
	Vido Tiengoli	55-60000	65000	50000	45000
Femelle de	Louguéré Tioli	17-22500	17-21000	15-16000	15-21000
2 ans	Tatki	20-25000	25000	30000	25000
Femelle de	Vido Tiengoli	23-30000	30000	22-27500	22-35000
10 ans	Tessekré	22-30000	30000	25-30000	25000
14 ans	Vido Tiengoli	23000	23000	22500	22000

Les prix du petit cheptel suivent approximativement les mêmes variations. Comme pour les bovins, ils varient selon la marché ; les ovins et les caprins sont vendus plus chers à Vido Tiengoli et Tatki, que sur les autres forages. Mais les cours atteignent leur maximum en saison froide, époque de la Tabaski pour retomber en saison sèche et en début d'hivernage, où ont lieu de nombreuses ventes (I bovin vendu pour 7 ovins et caprins en démminaré, au lieu d'un bovin pour trois ovins et caprins, en saison sèche).

Prix moyens des ovins et caprins selon le lieu et la saison

	Belel Bogal	Tatki	Vido Tiengoli	Téssekéré	Louguéré Tioli
OVINS :					
Daboundé	4 750	7 900	9 200	4 700	4 900
Ndougou	4 750	6 200	5 300	4 800	3 800
Démminaré	4 000	4 900	6 000	4 700	4 800
Tiédou	4 200	4 700	6 000	6 100	3 700
CAPRINS :					
Daboundé	2 900	3 300	5 100	5 800	3 800
Ndougou	2 900	5 800	4 000	4 900	2 000
Démminaré	2 800	4 700	2 300	3 200	2 100
Tiédou	3 900	4 000	3 400	2 200	2 400

L'éleveur a peu de moyens pour agir sur les prix, dont il est réduit à subir les variations. Il ne peut vendre les catégories d'animaux les plus chères, sans tenir compte de la composition de son troupeau. Il ne ressent pas la nécessité de vendre au moment le plus opportun, c'est à dire en début d'hivernage; en cette saison, une partie de ses besoins vivriers est satisfaite par le lait, et il y a peu de mil sur le marché. Enfin, il n'a pas l'habitude de prévoir ses dépenses qui sont de toutes façons difficiles à prévoir avant la récolte. La seule possibilité qu'il lui reste pour vendre a un prix convenable, est de choisir le marché où les dioulas offrent les meilleurs prix.

c) Les marchés du bétail

Il n'y a pas de grands marchés de bétail dans la zone sylvo-pastorale ; ceux-ci se situent à la périphérie.

Au Nord, le marché de Dagana est surtout un marché d'intérêt local, ne servant qu'à ravitailler la ville (10.500 hab en 1976). Sur ce petit marché on compte une dizaine de téfenké (1) wolof, peul et

(1) Les Peul donnent en général, le nom de téfenké aux marchands de petits bétail. Sur les grands marchés, les téfenké sont les intermédiaires entre les dioulas et les bouchers.

maures, et cinq bouchers (3 Maures et 2 Wolof). Au Sud, dans le Djolof, le marché de Dara est au contraire, un des plus grands marchés du Sénégal. Il draine une partie des animaux de la région et ses dioulas fréquentent les forages (fig.2).

A l'intérieur de la zone concernée par l'enquête les principaux lieux de transactions sont les forages, où se tiennent des petits marchés hebdomadaires.

Lieux de vente du bétail

	Belel	Tatki	Vido	Tessé-	Louguéré	Total									
	Bogal		Tiengoli	kré	Tioli										
	Bo.	OvCa	Bo.	OvCa	Bo.	OvCa	Bo.	OvCa	Bovins	Ov./Cap					
-Au forage :	24	119	88	200	77	472	163	290	104	158	456	63	0	1239	49
-Au Camp.	34	361	18	100	17	15	4	21	23	84	96	17.4	581	23	
-Autres forages :	9	45	-	-	32	182	16	224	15	50	72	13	501	20	
-Autres lieux	3	27	-	10	3	10	1	18	6	118	12	2.1	183	7	
-Marché de Dara	-	-	-	-	-	-	23	90	2	-	25	4.5	90	30	
Total	70	491	106	310	129	679	207	623	150	410	662	100	2513	100	

A Belel Bogal, il n'y a pas de marché et la majorité du bétail est traitée directement au campement, entre, entre le dioula et le vendeur (ce qui explique en partie les prix plus bas pratiqués dans ce secteur). Certains peul vont vendre sur d'autres forages tels que Tatki Mbiddi, Ganine, Vido, Niassante, ou les villages de la vallée comme Bokhol, Richard Toll, Tiangaye.

A Tatki, la commercialisation se fait sur place, au forage ou dans les campements, plus rarement sur d'autres forages comme Vido Tiengoli. Autour de ce forage, les Peul vendent surtout lors du marché hebdomadaire, mais aussi sur les autres forages environnants : Tessékré, Ganine, Niassante.

A Tessékré, le marché est encore plus ouvert, surtout pour le petit cheptel ; en dehors du forage, les bovins sont vendus sur les forages du Nord : Mbiddi, Ganine, ou du Sud : Dodji, Loumbi, Barkédji, ou encore directement au marché de Dara. Enfin, à Louguéré Tioli, beaucoup d'ovins et de caprins sont vendus lors de la transhumance en saison sèche.

Contrairement aux bovins, le petit cheptel est vendu le plus souvent en dehors du forage, et assez souvent lors de la transhumance. La vente d'un bovin est en effet une affaire importante qu'il ne s'agit

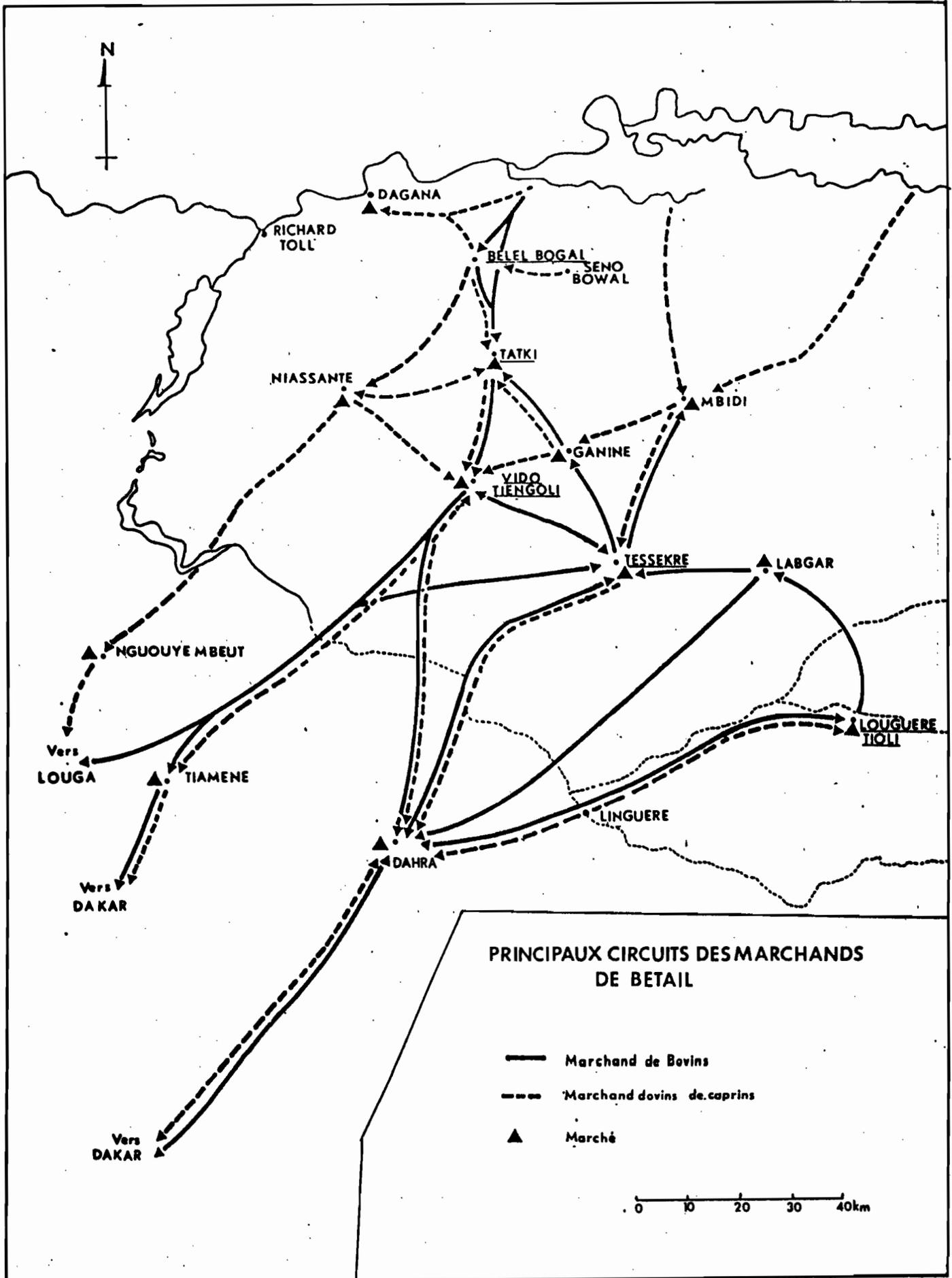


Figure 2.

pas de rater. Pour cela, l'éleveur doit disposer d'un minimum d'information sur les prix, discuter avec plusieurs dioulas, qu'il connaît et dans lesquels il a confiance, toutes choses qui ne peuvent se faire qu'au forage, point de rencontre favori des éleveurs comme des marchands.

d) Les marchands de bétail :

Chaque forage, voire chaque campement, a ses marchands de bétail. Ceux-ci sont, plus ou moins spécialisés dans un type de bétail, plus ou moins riches, c'est à dire plus ou moins solvables. Certains achètent toute l'année, d'autres uniquement en saison sèche la revente de bétail n'étant alors pour eux qu'une activité complémentaire.

Dans la zone sylvo-pastorale, on distingue le "dioula" qui achète régulièrement d'assez grandes quantités de bovins ou de petit bétail, et dont c'est l'activité principale, du "téfenké" qui ne traite que du petit bétail de façon saisonnière. A ces deux types de marchands il faut ajouter les commerçants qui tiennent boutique aux forages et qui se livrent à quelques achats judicieux aux périodes favorables. Enfin, il y a les bouchers qui achètent surtout des bovins pour l'abattage.

A Bélel Bogal, on compte trois dioulas peul importants, plus un nombre indéterminé et variable d'autres petits dioulas dans les campements environnants comme Diali. Quelques matioubé (1) Wodabé et Soumanabé, dont un boutiquier du forage, font les téfenké. Ils achètent du petit bétail dans les campements environnants et les villages au bord du "goudron" (2), et les revendent aux dioulas de Niassante et de Dagona. Les dioulas ont à peu près le même secteur d'achat entre Tatki et Fanaye, mais ils revendent à Dakar ou sur les grands marchés régionaux du Cayor tels Nguembout, Tilmakha (pour le petit bétail), Tiamène (pour les bovins).

A Tatki, six dioulas importants résident au forage (5 Peul Wodabé, et un Toucouleur de Tatki) ; ils fréquentent les marchés de Dakar et de Dara. En dehors d'eux, des téfenké de passage font quelques achats les jours de marché ; ce sont des Maures, des matioubé Sovonabé qui vont revendre à Niassante. Mais Tatki est peu fréquenté par les dioulas du fleuve, ou du Djolof.

La concentration de dioulas et de téfenké est beaucoup plus forte autour de Vido Tiengoli, où on compte huit dioulas peul importants. Au forage, il y a également un commerçant qui achète des bovins et du petit bétail, et trois bouchers maures qui n'achètent que de vieilles vaches incapables d'effectuer le trajet de Dakar. Le marché de Vido est aussi fréquenté par des téfenké toucouleur de la région du fleuve (d'Edi notamment), de Dakar, et par des dioulas de Tessekré.

(1) Anciens serviteurs peul.

(2) C'est à dire la route goudronnée St. Louis-Matam, ainsi appelée couramment par les gens.

A Tessékéré, la plupart des bovins vendus sont achetés par six dioulas peul et un dioula maure, le plus actif. Ceux-ci font aussi leurs achats à Ganine, Mbiddi, Tatki, pour revendre à Dara, Diourbel et Dakar. Des dioulas de Louga et de Dakar font aussi quelques opérations au forage. Bien qu'il existe des téfenké locaux, parmi lesquels quatre commerçants wolof du forage, le petit bétail est surtout acheté par des téfenké itinérants de Vido ou de la vallée du Sénégal.

A Louguéré-Tioli, onze dioulas peul (presque tous Fafabé), opèrent au forage ainsi que trois commerçants wolof. Le marché de Louguéré approvisionne celui de Dara où sont revendus la majorité des bovins. Les dioulas de ce marché viennent surtout y acheter du petit bétail. Les dioulas de Labgar, qui reviennent de Dara, y font également quelques achats.

Les petits marchés de la zone sylvo-pastorale fournissent donc soit directement Dakar, soit les marchés "relais" du pays wolof Dara, Tiamène, Nguembout.

La majorité des ventes de bovins (74 %) et d'ovins/caprins (66 %) se font auprès des marchands locaux. Il n'y a guère qu'à Belel Bogal et Tatki, où les dioulas étrangers accaparent entre 10 et 20 % des ventes de bovins. Les conditions de transaction limitent en fait le choix des acheteurs. Ces transactions sont généralement basées sur la confiance entre l'éleveur et le dioula, ce qui explique que l'éleveur préfère vendre au dioula qu'il connaît.

e) Les conditions de la vente

Il est rare qu'un éleveur aille vendre directement au marché, et cela pour plusieurs raisons. D'abord, une telle démarche prend du temps ; au moins plusieurs jours. Il y a le temps du trajet, plus le temps de trouver sur place un acheteur. Celui-ci répugnera en outre, à acheter à un inconnu, surtout s'il s'agit de la vente d'un bovin. En effet, depuis la sécheresse de 72, le nombre des vols a augmenté. Si l'éleveur ne connaît pas le marchand, il exigera d'être payé comptant, ce qui entraînera inévitablement une diminution du prix offert. De toutes façons, une telle transaction se fera par l'intermédiaire d'un téfenké du marché, qui remplit un triple rôle ; mettre en contact l'éleveur et l'acheteur, servir de témoin à la transaction (il n'y a aucun document écrit) et officialiser, en quelque sorte, la vente, enfin, régler pour l'éleveur les formalités administratives (taxe de marché, régularisation vis à vis des vaccinations). Pour ce travail, le téfenké recevra une petite commission de la part du vendeur.

Aussi, dans la plupart des cas, le Peul préférera avoir affaire à un dioula du forage auquel il a déjà vendu des bêtes, et dont il a apprécié l'honnêteté et les prix pratiqués. Cependant, chaque éleveur a plusieurs dioulas, d'abord parce qu'un même dioula n'a pas toujours les moyens d'acheter, au cours de l'année, tous les animaux proposés par un même éleveur, ensuite, parce que ce dernier se réserve toujours le droit de choisir les meilleurs prix offerts.

Le prix d'un animal est discuté librement entre le vendeur et l'acheteur. L'éleveur propose un prix en se référant aux prix pratiqués au forage et sur les marchés extérieurs. De son côté, le dioula s'est fixé un prix plafond (tioual) d'après les cours pratiqués sur le marché "terminus" (Dakar, Dara ou Tiamène). Ce prix dépend également du type d'animal demandé sur ce marché, au moment de la discussion, de l'état de l'animal, et aussi du dioula ; il y a en effet des dioulas qui offrent des prix plus élevés que d'autres. Une fois le prix fixé et accepté, le paiement intervient immédiatement dans le cas d'un dioula étranger, mais comme le plus souvent, les deux parties se connaissant, le dioula ne donne qu'une avance (daouloudé), pouvant aller jusqu'à la moitié du prix convenu ; le règlement du solde se fera au retour du dioula (soit un délai de deux, à douze mois maximum). Tout dépend de la richesse du marchand, et des débours qu'il a déjà effectués avant la transaction.

Depuis la sécheresse, beaucoup de Peul préfèrent un système qui est à mi-chemin entre la vente et l'échange. Il consiste à échanger (gostigou) des mâles contre des génisses fournies par le dioula, à des prix équivalents, en principe. Le plus souvent, en réalité, le Peul échange des mâles contre des génisses de prix inférieurs, ce qui lui permet d'empocher la différence en argent. Exemples :

- 1 taureau de 5 ans contre 1 génisse de 2 ans + 18.000 F
- 3 taurillons de 2 ans contre 2 génisses de 2 ans + 17.500 F
- 1 taurillon de 2 ans contre 1 génisse de 2 ans + 8.000 F
- 1 bélier adulte contre 1 brebis, 1 jeune bélier + 5.000 F

Les génisses sont achetées au retour par le dioula, sur les marchés intermédiaires (Dara, Tiamène, ou Louguéré Tioli pour les dioulas de Labgar).

Les animaux achetés par un dioula, ou un téfenké, sont regroupés en un seul troupeau (tioggal) qui sera acheminé vers le marché. La grandeur et la fréquence de ces tioggal dépend de la richesse du dioula. Certains téfenké doivent emprunter de l'argent aux éleveurs pour constituer leur tioggal ; d'autres marchands au contraire ont des moyens de former un tioggal tous les mois. Un tel troupeau peut comporter de 15 à 50 têtes de bovins, 150 têtes quand il s'agit de petit cheptel.

Le tioggal est convoyé par deux bergers (toggowo) recrutés parmi de jeunes Peul qui ont la confiance du dioula. Leur rôle est d'acheminer les animaux dans les meilleures conditions en veillant aux pâturages, ainsi qu'au rythme de la marche. Il faut environ 10 jours pour aller de Vido-Tiengoli à Dakar, en passant par Tiamène, Touba-Toul, et Thiès. Chaque berger reçoit sa nourriture (mil, thé, sucre) pour le voyage, le prix de son retour en taxi, plus une somme variat de 5 à 7.000 frs. Mais ils ne sont payés qu'une fois toutes les ventes terminées.

Les dioulas qui vendent sur les marchés intermédiaires, vendent, soit aux dioulas et téfenké locaux ou dakarois soit directement, aux particuliers, notamment à l'occasion de la fête de la Tabaski. Le marché de Dakar n'est fréquenté que par les plus grands dioulas, car il demande une certaine expérience et de nombreuses relations pour mener à bien les transactions.

A Dakar, le dioula a plusieurs solutions pour écouler son tioggal ; il peut vendre directement aux bouchers qu'il connaît, soit aux téfenké, soit aux bouchers que lui présentent les téfenké. Le principal souci du dioula est de vendre tous ses animaux en un minimum de temps. Au bout de deux jours, les animaux commencent à maigrir car ils ne sont pas habitués aux pâturages du Cap-Vert. Si la vente se prolonge, il lui faudra acheter du fourrage (paille d'arachide).

Certains bouchers peuvent acheter comptant tout un tioggal. La transaction se déroule alors en dehors du "daral" (1). Mais le plus souvent, le dioula est obligé de vendre chaque animal séparément, dans le daral, les bouchers faisant leur choix dans le troupeau.

La discussion du prix entre le dioula et le boucher se fait de toute manière, par tête et par âge. Le prix du boucher dépend avant tout du nombre de troupeaux présents sur le marché par rapport à la demande. Quand il y a grande abondance d'animaux, les bouchers s'entendent pour fixer les prix ; une telle entente est facilitée par le fait que le marché de Dakar n'est dominé que par quelques bouchers seulement dont trois très importants (deux Wolof et un Maure). En période d'offre faible au contraire, les bouchers ont tendance à se concurrencer, à l'avantage des dioulas.

Le paiement du dioula obéit presque aux mêmes règles que celui de l'éleveur. Le dioula fait crédit au boucher (2 à 3 mois), le crédit étant d'autant plus important que l'offre est forte.

Le pouvoir des bouchers de Dakar, se situant à l'aboutissement d'un vaste marché intérieur, est très grand ; la fixation du prix de la viande dans la capitale, à l'achat comme à la vente au détail, dépend d'eux en grande partie. Ils sont d'ailleurs souvent soupçonnés d'organiser, grâce à leur entente, les pénuries épisodiques de viande que connaît Dakar.

Le dioula n'a pratiquement aucun moyen de pression sur eux. Si le boucher fixe un prix trop bas, il ne peut que refuser de vendre au risque d'être forcé de revendre à perte plus tard. Quant à l'éleveur, à moins de disposer d'autres sources de revenus, il ne peut comprimer ses ventes au delà d'un certain seuil. Téfenké, dioula, peuvent répartir leurs achats et leurs ventes au cours de l'année (en stockant par exemple, les animaux achetés dans leurs propres troupeaux), ou interrompre leur activité ; les bouchers peuvent "manipuler", dans une certaine mesure, l'offre de dioulas (2). Quant aux consommateurs urbains, il convient de préciser que ce sont d'abord des consommateurs de poissons, et que la consommation de viande, qui se développe néanmoins régulièrement, concerne surtout la fraction la plus aisée et la plus réduite de ce vaste marché.

Malgré ses risques, le commerce du bétail est une activité lucrative. La hausse des prix du bétail a provoqué un afflux d'amateurs sur le marché. Beaucoup de jeunes Peul se sont improvisés dioulas ou

(1) Enclos à bétail du marché qui se tient sur la route de Rufisque.

(2) Les téfenké et dioulas sénégalais doivent compter avec la concurrence des dioulas mauritaniens, nombreux à Dakar.

téfenké. Les gros dioulas payant patente et disposant de moyens financiers suffisants pour traiter plusieurs centaines de bovins par an, ne sont qu'une minorité. Les petits dioulas essaient de tirer un maximum de bénéfices de leurs ventes, en combinant notamment achats de bétail et revente de marchandises dans les campements (tissus, riz, thé, sucre). Les boutiquiers des forages spéculent aussi sur les ventes de bétail ; ils achètent à bas prix des animaux fatigués, en saison sèche, et les revendent en fin d'hivernage sur les marchés de brousse ou à Dakar. Certains paient l'éleveur en marchandises. La prolifération des dioulas plus ou moins solvables ne fait que dégrader les conditions de vente offertes aux Peul.

Le système de crédit généralisé à tous les niveaux, représente une gêne réelle pour l'éleveur qui ne dispose immédiatement que d'une somme réduite. Il doit alors avoir recours à l'emprunt auprès des seuls personnes qui détiennent de l'argent en brousse : les boutiquiers et les dioulas, ou demander crédit aux commerçants. A fanaye, par exemple, les Peul de Belel Bogal et de Tarki ont un commerçant toucouleur qui consent des avances en mil sur de longues périodes (jusqu'à un an) après avoir enregistré la promesse de vente faite à l'éleveur par le dioula.

Dans un souci d'améliorer un tel système, la SODESP société para-gouvernementale, installée à Tessékéré depuis 1977, propose aux éleveurs d'acheter leurs bovins, sous certaines conditions.

f) La SODESP

Le projet de la SODESP est vaste. Il a pour but de rationaliser et de développer la production animale dans toute la région. Au niveau de l'éleveur, son action porte sur l'amélioration de la condition sanitaire et alimentaire du troupeau bovin. La production de jeunes mâles de boucherie pour l'embouche est encouragée exclusivement. La mise en place d'un circuit de vente officiel, s'appuyant sur le mouvement coopératif, est aussi tentée afin de garantir à l'éleveur un prix stable et élevé de ses produits. Il s'agit là d'un projet cohérent qui intervient à tous les stades de la production animale. Action sur le bétail, mais aussi sur les prix relatifs du bétail et des céréales (la SODESP vend également du mil à prix fixe à ses adhérents pour éviter toute spéculation et améliorer le revenu de l'éleveur).

En 1980, une centaine d'éleveurs étaient inscrits au centre de Tessékéré. Les troupeaux sont suivis régulièrement par les agents du centre, qui n'achète que de jeunes mâles selon un tarif au poids : 240 frs le kilo de 8 à 12 mois, 120 frs ensuite.

Les gallé inscrits à la SODESP de notre échantillon avaient vendu en 1980, 183 bovins (soit 13 par gallé en moyenne) dont 110 (60 %) de la SODESP.

Les prix pratiqués par le centre sont en moyenne deux fois plus élevés que ceux pratiqués par les dioulas (1).

(1) Il est vrai qu'il ne s'agit pas des mêmes animaux, quant à leur poids.

	Age	Tiédou 1980	Démminaré	Ndougou	Daboundé 1981	Moyenne
Prix moy. dioula	1 an	19 000	10 000	15 000	13 500	14 400
	2 ans	15 300	16 000	17 200	16 500	16 200
Prix SODESP	1 an	28 400	?	31 000	29 600	29 700
	2 ans	33 100	?	28 800	25 200	29 000

Cependant, le montant des ventes est grévé de charges remboursables au moment du paiement : pierres à lécher, aliments, vaccinations, abreuvoirs... qui représentent, dans les exemples fournis ci-dessous, entre 35 et 75 % de la valeur des animaux cédés.

Bovins vendus à la SODESP	Valeur (a)	Charges (-b)	Fourniture de mil (-c)	Sommes reçues par l'éleveur = x
- 7 mâles de 2 ans	150 000	79 850	0	70 150
- 6 " "	260 000	110 000	0	150 000
- 10 " "	350 000	120 000	23 000	207 000
- 4 " "	118 000	87 100	18 400	12 500
- 6 " 1 an	177 575	96 175	16 400	65 000
- 4 " "	130 000	56 300	9 200	64 500

Ainsi, pour l'éleveur le prix de revient d'un bovin vendu à la SODESP est parfois inférieur à celui d'un bovin vendu sur le marché traditionnel.

2.2.2. Les revenus des ventes de bétail

Pour l'année 1980/81, les nombreuses ventes effectuées par les gallé concernés par l'enquête leur ont procuré des revenus monétaires substantiels. Chez 65 % d'entre eux (en dehors des gallé SODESP) on enregistre un revenu par personne allant de 10.000 à 40.000 frs, en moyenne. Notons toutefois, que l'échantillon de Tessékéré (hors SODESP) est trop restreint pour être vraiment caractéristique ; ces gallé, choisis au hasard, n'en arrivent pas moins à obtenir un revenu supérieur à ceux des gallé SODESP, qui ont eux mêmes des revenus supérieurs de 50 % environ, à ceux des autres gallé de la zone étudiée...

Revenus par personne et par forage :

	1- 10000	10- 20000	20- 30000	30- 40000	40- 50000	50- 60000	60- 70000	70- 80000	Tot. gallé
Bélel Bogal	1	9	5	2	1	2	-	-	2
Tatki	2	5	4	3	2	1	1	2	20
Vido Tiengoli	1	4	4	3	2	6	-	-	20
Tessékéré	-	1	1	-	1	1	1	1	6
Gallé SODESP	-	1	1	5	2	3	1	1	14
Louggéré-Tioli	2	8	3	4	2	-	-	1	20
Nbre de gallé	6	28	18	17	10	13	3	5	100

Revenus par personne et par forage, selon le bétail vendu :

	Belel Bogal	Tatki	Vido T.	Tessékéré
Bovins	15600 : 60	17000 : 63	18000 : 56	27700 : 66
Bovins vendus à la SODESP	- : -	- : -	- : -	- : -
Ovins + Caprins	10500 : 40	10200 : 37	14300 : 44	19400 : 41
Revenus total par pers.	26100 : 100	27800 : 100	32300 : 100	47100 : 100
	Louggéré	Moy.	SODESP Tessékéré	
Bovins	15700 : 66	16200 : 57	17300 : 40	
Bovins vendus à la SODESP	- : -	- : -	14000 : 32	
Ovins + Caprins	7800 : 34	12300 : 43	12000 : 28	
Revenus total par personne	23500 : 100	28500 : 100	43300 : 100	

Dans tous les revenus, on remarque la part importante fournie par la vente du petit bétail, ce qui confirme une fois de plus le rôle capital que joue ce cheptel dans l'élevage peul.

Si l'on admet que les revenus tirés des ventes de bétail constituent 80 % des revenus monétaires totaux des gallé, comme nous avons pu l'observer lors d'enquêtes antérieures, chaque gallé disposerait donc d'un revenu monétaire global de 35.000 frs par personnes, en moyenne.

Les seuls revenus du bétail sont donc très élevés, et tout à fait comparables à celui des villageois de la vallée du Sénégal. Des enquêtes économiques effectuées en 1975 dans la région de Matam (1) et en 1978-79 dans la région de Waoundé (2) permettaient de situer les revenus monétaires individuels à 18 300 frs chez des Peul sédentarisés, à 24 450 frs chez des Toucouleur, et enfin, à 36 100 frs chez des Soninké. Cependant, il convient de préciser que les Peul de la zone sylvo-pastorale tirent ces revenus d'un système encore largement "traditionnel", alors que les revenus villageois cités ci-dessus sont procurés en part plus ou moins importante (de 16 à 71 %) par le travail des migrants. La distinction est d'importance.

Ces revenus sont destinés d'abord à l'achat de céréales : mil, riz, achetées par grosses quantités (sac de 80 à 100 kg), de produits alimentaires importés, non échangeables contre du lait : sucre, thé, d'habits (tissus, chaussures) ; ils servent aussi à acquitter l'impôt sur les gens (3), payer les vaccinations pour le troupeau, enfin, à faire face aux grosses dépenses occasionnelles (maladie, pèlerinage...).

Notre enquête n'avait pas pour but d'enregistrer tous ces postes de dépense. Seuls, les achats de mil ont été pris en compte (4), car il s'agit d'un poste essentiel (5).

3. Les achats de céréales

3.1. Volume et variations saisonnières des achats

Les achats de céréales pourvoient à la majeure partie de la consommation, le niveau des récoltes apparaissant comme particulièrement faible.

(1) Cf. J-P. MINVIELLE : Migrations et économies villageoises dans la vallée du Sénégal. ORSTOM, mai 1976, 129 p. ronéo.

(2) J-Y. WEIGEL : Economies rurales et migrations de la région de Waoundé (vallée du Sénégal). ORSTOM, mai 1978, 100 p. ronéo.

(3) Il n'y a plus d'impôt sur le bétail depuis la sécheresse.

(4) Par enquête rétrospective sur 12 mois, regroupés en 4 saisons principales.

(5) Les achats d'autres céréales (maïs, riz) sont plus difficilement saisissables, car ces céréales font le plus souvent l'objet de petites transactions quotidiennes qui n'apparaissent pas dans l'enquête rétrospective.

	Belel Bogal	Tatki	Vido T.	Tessekré	Louguéré Tioli	Moy.
Nbre. moyen d'hab./gallé (échantillon)	8	8.8	12.5	8.9	11.6	9.9
Besoin en mil estimés (kilo) (1)	956 K	1 214	1 675	1 220	1 470	1 300
Mil acheté	530 K	1 130	1 340	1 170	1 360	1 080
% de couverture des besoins, par les achats	55 %	93	80	96	92.5	83

Ce sont les Peul de Bélel Bogal qui ont acheté le moins de mil. La double culture annuelle pratiquée par tous les Peul installés autour de ce forage a, en effet, assuré environ deux mois de consommation, en moyenne, par gallé. Néanmoins les quantités de mil achetées n'ont pas suffi à combler le déficit vivrier (qui représente 73 % des besoins estimés) ; les Peul de ce forage ont dû se procurer du mil par d'autres moyens : vente de lait, salaires, commerce.

Les achats de mil ont lieu toute l'année, avec des variations selon les saisons. Ils commencent de un à deux mois après la récolte de diéri.

C'est en saison sèche (novembre-mai) qu'ils sont les plus importants (70 % des achats annuels), beaucoup d'achats étant effectués dès la saison froide (novembre-février) alors que le mil est encore abondant sur le marché. En saison chaude, les Peul habitant près de la vallée comme à Belel Bogal, peuvent aussi acheter du sorgho, après la récolte de walo.

En période de pré-hivernage, les achats de mil sont déjà plus rares, et ils ne cessent de décroître pendant l'hivernage, jusqu'à la récolte. Les achats de riz ont au contraire, tendance à augmenter pendant l'hivernage, vraisemblablement à cause de la rareté du mil en cette période de soudure.

Ces observations succinctes correspondent au schéma saisonnier de la consommation peul. Après la récolte de diéri, la ration alimentaire est surtout constituée de petit mil, de maïs, niébé et béréf, toutes plantes cultivées par les Peul, ainsi que de lait. En saison chaude, le mil prédomine ; petit mil pour les Peul du diéri, sorgho pour ceux qui disposent d'une récolte de walo ou qui sont à proximité

(1) On a estimé la consommation quotidienne à 400 gr. de mil/personne soit 146 kg par an, et par personne.

de la région de production. Les Peul font également appel à la cueillette : jujube, fruit de Balanites juqu'en mars, fruit du baobab ("pain de singe") à partir d'avril-mai. La consommation régulière de sucre, pris avec le thé, joue aussi un rôle dans une ration alimentaire assez pauvre (beaucoup de Peul ne font alors qu'un vrai repas par jour).

L'augmentation sensible de la production laitière à partir de juin-juillet permet aux Peul de faire de véritables "cures" de lait pendant tout l'hivernage. En cette saison, le petit mil est souvent remplacé par le riz, du moins dans les gallé qui peuvent se le permettre, cette céréale restant la plus chère. La cueillette des fruits du Boscia et des feuilles de baobab (lalo) n'est pas négligée. Enfin, la récolte des plantes à cycle court comme le féréf, les niébé, permet d'attendre celle du mil.

La consommation des céréales peu compressible dépend uniquement du niveau des récoltes et des possibilités financières des gallé, qui déterminent totalement par contre la consommation du riz. La consommation du lait est plus saisonnière, et ne dépend que de la production disponible, tout en étant très compressible.

3.2. Les sources d'approvisionnement

La plupart des Peul se procurent les céréales dont ils ont besoin, à proximité de leurs campements. Les commerçants des forages accaparent une grande partie de ce négoce. Ils ont vendu 90 % des quantités de mil achetées à Tatki et Louguéré Tioli, et entre 45 et 60 % sur les autres forages. Les petits achats quotidiens ou hebdomadaires se font en général à la boutique la plus proche du campement.

A Bélel Bogal, il y a peu de boutiques, et les Peul sont allés acheter aux autres forages : Tatki, Niassante, Tessekré (27 % des achats) et dans les villages de la vallée : Bokhol, Ndiërba, Fanaye. Ces villages ont aussi approvisionné quelques gallé de Tatki et de Vido Tien-goli. Les Peul de ce dernier forage ont acheté également du mil sur les forages environnants ; Mbiddi, Ganine, Niassante (18 % des achats) et dans les villages du pays wolof (Mboula, Dodji, Saré Lamou) lors de la transhumance (18 %). A Tessékré, les Peul se sont approvisionnés dans les villages du Djolof, (Dara, Dodji, Barkédji) ou du Sine Saloum (Kelkom, Fafa), ainsi que sur les forages de Mbiddi, Ganine et Loumbi. Une partie des achats de mil (environ 14 %) a été effectuée auprès de la SODESP.

Presque partout, les Peul achètent le riz sur place, dans les boutiques des forages, à l'exception toutefois des Peul installés autour de Bélel Bogal, qui ont effectué la moitié de leurs gros achats dans les villages de la vallée (Bokhol, Fanaye, Tiangaye), dont les habitants pratiquent la riziculture dans les périmètres irrigués de Dagana et de Nianga.

Il est clair que se pose un problème de distance entre les campements et le marché. Le transport de grosses quantités de céréales nécessite des moyens que les Peul ont rarement (charrettes). En outre, du mil acheté à bon prix dans la vallée ou dans le Djolof, peut revenir

beaucoup plus cher si l'on doit payer le transport (1). Ainsi à partir de Tatki, les achats effectués dans la vallée sont-ils plus rares.

Ce qui est valable pour l'éleveur, l'est aussi dans une moindre mesure, pour les boutiquiers qui doivent posséder leurs propres moyens de transport pour approvisionner leur commerce. Le mil vendu dans la vallée provient de plusieurs sources, et alimente à travers le Ferlo tout un réseau de commercialisation, au demeurant, fort mal connu. Bien que la région soit productrice de mil souna, le très bas niveau de production ne permet pas d'alimenter régulièrement le commerce. Les Peul ont des difficultés à s'approvisionner chez les producteurs locaux qui n'ont que peu de surplus.

Les boutiquiers des forages s'approvisionnent principalement dans le pays wolof ; Cayor, Djolof, et Sérér : Sine Saloum. Des voitures venant de ces régions apportent également du mil aux forages, les jours de marché, en saison sèche.

La vallée représente la principale région productrice de sorgho ; les diverses variétés (mbayéri, nindiko, sammé, ndémiri) peuvent être achetées soit directement au paysan, soit dans les boutiques. Mais ce commerce est très saisonnier et ne s'étend pas très loin à l'intérieur du diéri. Le niveau irrégulier de la production du sorgho ne permet pas un approvisionnement sûr. Encore faut-il préciser que le "mbo-déri" que l'on trouve dans les boutiques provient, le plus souvent, des dons effectués par les pays étrangers au titre de l'aide pour la sécheresse. Il en est de même pour la semoule de maïs.

Enfin, le riz acheté dans les boutiques est surtout du riz asiatique importé. Le riz produit dans la vallée, en hivernage, comme en saison sèche n'alimente qu'un petit marché d'intérêt local.

Les difficultés de transport et d'approvisionnement selon les saisons ainsi que l'enclavement plus ou moins grand des marchés, retiennent directement sur le niveau des Prix.

3.3. Les prix

Les cours du mil ont une évolution saisonnière très marquée. Le souna a un prix maximum en fin de saison sèche et début d'hivernage (période de soudure) et minimum au moment de la récolte (octobre-novembre). Le sorgho suit un rythme très différent son prix est le plus élevé en saison froide (janvier-février) et le plus bas en fin de saison chaude au moment de la récolte (à partir de mai à Dagana) (fig..3).

(1) Les problèmes de transport ont été particulièrement évidents lors de la distribution des vivres de secours, après la sécheresse de 1972.

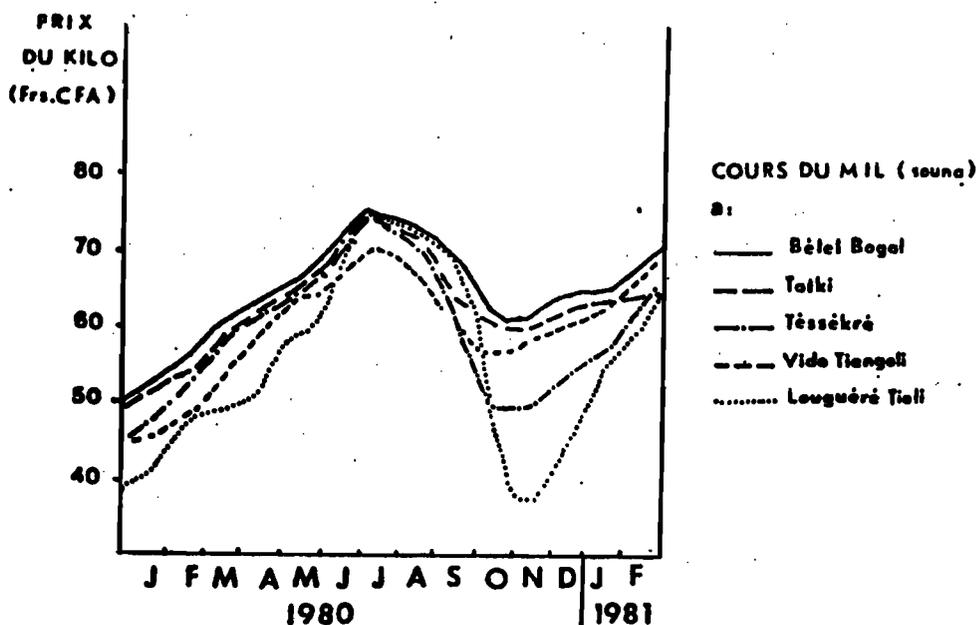


FIGURE 3

Pour le soung, on remarque des différences sensibles selon les marchés. A Bêlé Bogal, le petit mil est toujours plus cher, d'environ 5 %, qu'à Louguéré Tioli. Les variations saisonnières sont identiques sur tous les forages, mais ont tendance à s'accroître du Nord au Sud. Au moment de la récolte, le mil diminue de 47 % à Louguéré Tioli, et de 33 % à Tèssékéré, au lieu de 20 % ailleurs, ce qui traduit soit une offre locale plus forte, soit un meilleur approvisionnement; ces deux forages sont en effet les plus proches du Djolof, et de la route goudronnée Diourbel-Linguère.

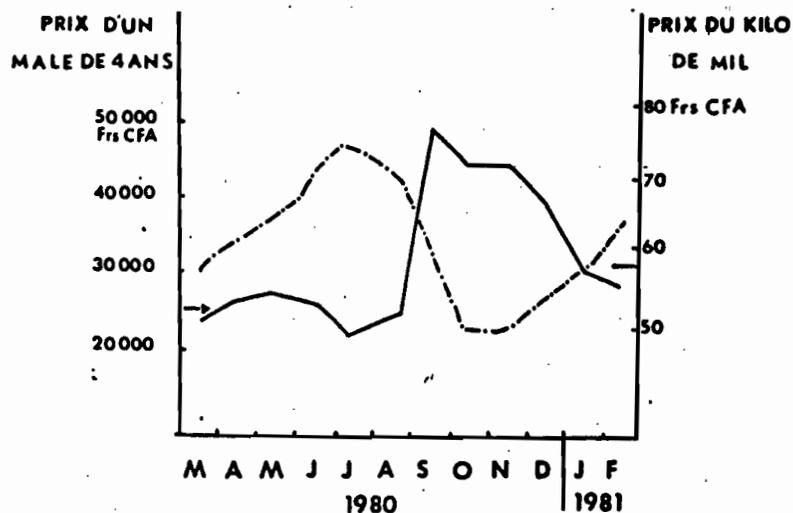
Malgré un marché assez ouvert, basé sur la complémentarité de zones de productions différentes (Djolof et Sine Saloum producteurs de petit mil, au Sud, vallée productrice de sorgho au Nord, zone sylvo-pastorale consommatrice au centre), les variations de prix sont fortes. L'enclavement de la région étudiée, une production paysanne irrégulière, satisfaisant difficilement la demande, peuvent toutefois expliquer ces écarts de prix. On remarque qu'en outre, les prix sont en hausse sensible entre janvier 80 et janvier 81, ce qui indique une forte tension entre l'offre et la demande.

Les variations des prix du riz sont beaucoup moins fortes, le prix du riz en brousse ne dépend que des arrivages à Dakar, des frais de transport, et de la marge bénéficiaire du commerçant (1).

(1) Notons que le prix du riz varie également selon qu'il est acheté au détail (110 frs le kilo) ou en gros (90 frs).

	Tiédou 80	Démminaré	Ndougou	Daboundé 81
Boutiques :				
Belel Bogal :	90-95 frs	90-100 frs	90-95 frs	95-110 frs
Tatki :	90	90	100	90
Vido Tiengol :	100	100	100	95-100
Tessékéré :	90-100	90	100-110	95-100
Louguéré T. :	100	100	100-110	95-100
Tiangaye :	90	90	90-100	90
Fanaye :	90	90	90-95	90

Comparée à l'évolution saisonnière des prix du bétail, les prix du mil évoluent de façon inverse (fig.4).



EVOLUTION COMPAREE DES PRIX D'UN BOVIN (male de 4 ans) ET DUN KILO DE MIL A TESSEKRE

FIGURE: 4

En simplifiant à l'extrême, à un prix élevé du bétail correspondant un mil bon marché, et vice versa, ce qui révèle les liens existant entre ces deux cours. L'évolution relative des prix correspond en gros, à l'état de l'offre et de la demande. Toutefois, si la variation saisonnière des cours du mil est assez régulière, voire cyclique, les prix du bétail sont soumis à des facteurs complexes variables d'une année à l'autre pour un même marché (pâturages, transhumances, situation du marché dakarais...).

Schéma de l'offre et de la demande au cours de l'année
(mil-bétail)

		Tiedou	Demminaré	Ndougou	Daboundé
MIL	Offre	-	-	--	++
	Demande	++	+	-	+
BETAAIL	Offre	+	--	-	++
	Demande	-	-	+	+

Enfin, au cours de l'année, la variation maximale des prix du bétail est environ deux fois plus importante que celle des prix du mil.

Compte tenu des prix pratiqués, les dépenses occasionnées par l'achat de mil en 1980-81, s'établissent comme suit :

	Bélel Bogal	Tatki	Vido T.	Tessékéré	Louguéré Tioli	Moy.
Quantités achetées/ pers. (Kg)	66 K.	128	107	132	115	109
Dépense/ pers. (frs)	3 960	7 940	6 690	8 580	6 900	6 800

Ces dépenses ne représentent qu'une partie des revenus tirés du bétail. Néanmoins, les transactions mil-bétail constituent la base du marché dans la zone sylvo-pastorale. De l'équilibre de ces transactions dépend le pouvoir d'achat des éleveurs qui subit non seulement des fluctuations saisonnières, mais aussi une notable évolution depuis une vingtaine d'années.

4. L'évolution du pouvoir d'achat de l'éleveur

Les données qui précèdent n'illustrent qu'un moment de la transformation rapide de l'économie pastorale. La sécheresse de 1972-73 a été plus que le moteur l'élément catalyseur d'une telle évolution qu'elle a contribué à accélérer. Elle est survenue à un moment où le pastoral "traditionnel" était déjà en pleine mutation (création des forages hydrauliques, accroissement des troupeaux, ralentissement de la mobilité saisonnière...).

Les conséquences de cette crise, sur l'économie des familles pastorales, peuvent être décelées par l'analyse chronologique des principaux indices de l'exploitation du cheptel que nous avons essayé de présenter pour l'année 1980-81. Une telle analyse ne peut être, malheureusement, que succincte vu la rareté des études sur le milieu pastoral

de la région, auxquelles nous pourrions nous référer. Elles permettent néanmoins, de discerner les principales tendances actuelles.

4.1. L'évolution des ventes de bétail

4.1.1. Le niveau de l'offre

L'information dont nous disposons, pour le Ferlo-Fouta, Ferlo-Djolof et la zone sylvo-pastorale, montre que les Peul vendent de plus en plus de bétail.

	Ventes/gallé		Ventes/pers.		Taux exploit. bovins
	Bov.	OvCa.	Bov.	OvCa.	
1957 (1)	1.4	2.8	0.2	0.4	9.3 %
1969 (2)	4.3	?	0.5	?	11 %
1971 (3)	5.8	?	0.6	?	9.2 %
1975 (4)	1.3	17.3	0.15	2	8 %
1978 (5)	3.7	9	0.4	1.1	9.4 %
1980	6.2	25	0.6	2.6	11 % (6)

La progression des ventes est très irrégulière. Pour les bovins, on peut distinguer deux périodes ; dont la sécheresse de 1972 constituerait la charnière, le rythme d'évolution dans la seconde étant plus rapide. La sécheresse de 72, annoncée par celle de 1968, a ralenti très fortement l'offre et dans une moindre mesure l'exploitation des bovins. Mais en huit ans, celle-ci a retrouvé son niveau antérieur. Le plus remarquable semble être la progression irrégulière mais constante, des ventes de petit bétail.

Une telle évolution correspond, a priori, à l'accroissement des troupeaux, des besoins monétaires des pasteurs, ainsi que de la demande. Le niveau des prix constitue aussi un facteur de premier ordre.

(1) Cf. La moyenne Vallée du Sénégal. enquête MISOES, Paris.

(2) D'après des enquêtes personnelles sur 2 forages du Djolof.

(3) Cf. Valorisation du cheptel bovin, op. cité. Données concernant toute la zone sylvo-pastorale.

(4) D'après des enquêtes personnelles dans l'arrondissement de Mbane.

(5) Enquêtes personnelles dans l'arrondissement de Tillé Boubakar.

(6) Il ne s'agit là que d'une estimation restant à confirmer.

4.1.2. Les prix et les revenus

En vingt ans, les cours du bétail ont connu une progression radicale qui peut se décomposer en quatre temps :

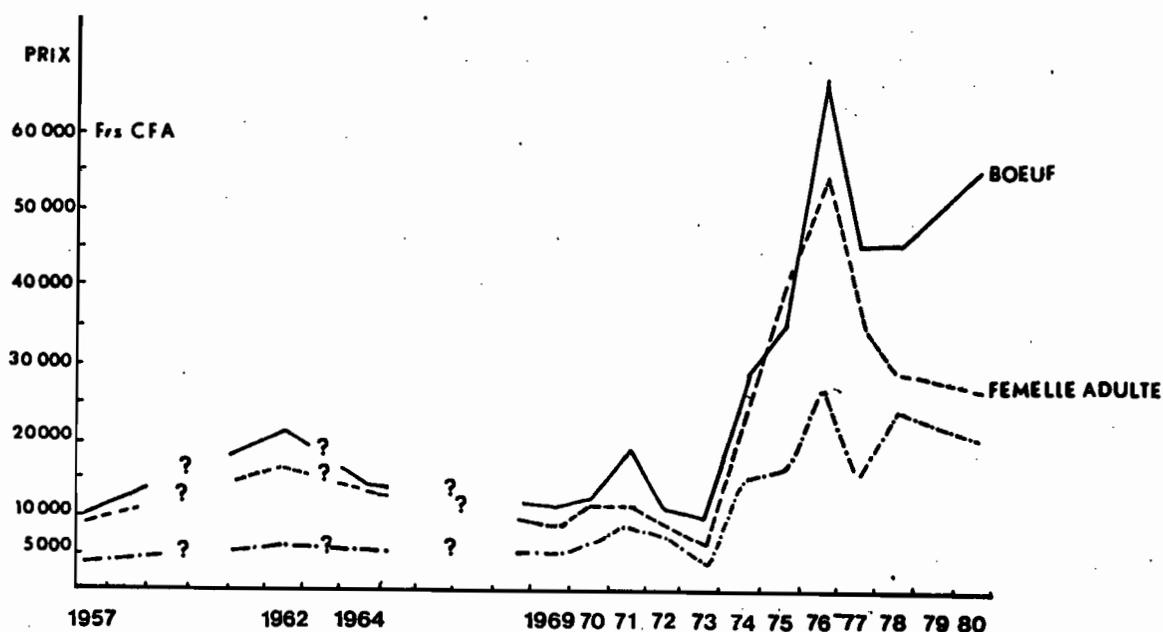
- une période de relative stabilité avant 1972, avec quelques hausses conjoncturelles comme en 1962 suite à une épidémie de peste bovine, et en 1971, après la sécheresse de 1968.

- une courte période de décroissance de 1971 à 1973, pendant laquelle la sécheresse de 72 provoque un gonflement exceptionnel de l'offre, qui fait chuter les cours à un niveau record l'année suivante.

- une période de forte hausse de 1974 à 1976 provoquée par la raréfaction de l'offre après la forte mortalité de 72-73 ; les prix atteignent des niveaux inégaux : un mâle adulte coûte trois fois plus cher qu'en 1971, une jeune mâle quatre fois plus.

- enfin, une période de stabilisation à partir de 1977, marquée par l'arrêt de la montée des cours qui se maintiennent à un niveau encore élevé. L'année 1977 a été mauvaise et s'est traduite par un accroissement de l'offre ; d'un autre côté, la demande avait du mal à suivre des cours aussi élevés.

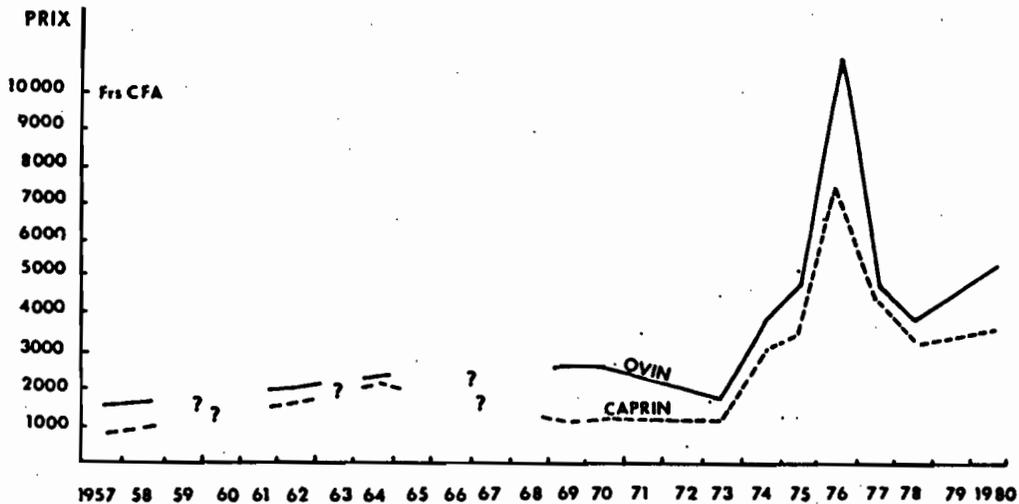
Cependant la stabilisation des prix encore mal acquise s'accompagne d'une différenciation entre les catégories de bovins. Jusqu'en 1978, tous les bovins évoluaient selon des cours parallèles. A partir de cette date, les mâles adultes augmentent de nouveau, alors que les femelles accusent une tendance à la baisse, ce qui indique un changement dans l'offre, devenue plus sélective (fig. 5).



EVOLUTION DES PRIX DU BETAIL BOVIN (1957-1980)

FIGURE : 5

Les cours du petit bétail ont varié de la même façon que ceux des bovins (fig.6). Entre 1957 et 1970, ils ont progressé moins vite, toutefois, que ceux des bovins (+ 40 % contre 57 %) ; l'augmentation des prix a également été plus rapide entre 1970 et 1976 (+ 450 %, contre 365 % pour les bovins). Enfin, à partir de 1976, la baisse amorcée est beaucoup plus vive (50 % en moyenne contre - 19 %).



EVOLUTION DES PRIX DU BETAIL OVIN ET CAPRIN (1957-1980)

FIGURE : 6

Le petit cheptel a été moins éprouvé par la sécheresse de 1972, et ses cours n'ont pas baissé autant. Les prix élevés des bovins ont provoqué le report d'une partie de la demande sur ce bétail, plus accessible. Cependant, le prix des ovins a doublé entre 1970 et 1980, celui des caprins a triplé. En 1980, il n'est pas rare de trouver des béliers à 10-15.000 frs, et des boucs à 7500 frs, c'est à dire à peu près au prix d'un veau.

La crise de 72-73 a donc donné un véritable "coup de fouet" aux prix du bétail qui n'avaient que très peu évolué jusque là. La reconstitution des troupeaux, pratiquement acquise en 1981, n'a pas provoqué un effondrement des cours, tout au plus une tendance à la baisse, qui n'est pas confirmée, et qui traduit un rééquilibrage de l'offre et de la demande. L'augmentation de l'offre en 1980 a également joué son rôle.

Contrastant avec le niveau inégal de l'offre entre 1957 et 1980, les revenus se sont accrus régulièrement. Dans les exemples fournis, ils ont été multipliés par 8, entre 57 et 75 (18 ans), et par 3, entre 75 et 80.

Années	1957	1969	1971	1975	1978	1980
Revenus/ pers./an (frs.)	1.130	7.400	9.600	9.100	18.200	28.500

En 1975, malgré une baisse de l'offre, le revenu des ventes s'est pratiquement maintenu du fait des cours élevés.

4.1.3. La composition de l'offre

L'évolution des cours du bétail s'est accompagnée d'un changement dans la composition du cheptel bovin offert à la vente. Jusqu'en 1975, les Peul vendaient d'abord des mâles adultes, puis des taurillons, enfin, des femelles âgées. Depuis 1978, les taurillons sont plus nombreux que les mâles adultes.

Catégories de bovins vendus

	Mâles adultes	Femelles adultes	Génisses	Taurillons
1968-69	31	29	10	30
1971	36	25.7	10.4	27.9
1972 (1)	42.2	18.8	18.8	20.2
1975	42	24	5	28
1978	34	16	7	43
1981	28.5	22.5	10	39

Par contre, on observe une diminution en proportion, des femelles adultes et surtout des génisses, après 1972. Cette tendance est à mettre en rapport avec l'effort de reconstitution du cheptel, l'éleveur désirant préserver toutes ses reproductrices. Mais en plus d'une stratégie de vente indéniable, la composition du cheptel survivant permet d'expliquer un tel changement d'attitude.

En 1971, les troupeaux peul sont composés de 28 % de mâles et de 72 % de femelles. En 1975, la sécheresse a tué beaucoup de jeunes et de femelles âgées, et les Peul ont vendu beaucoup de mâles adultes. Si la proportion de mâles et de femelles est restée à peu près la même, les mâles adultes sont moins nombreux (6 % au lieu de 9 %), et il n'y a que très peu de femelles âgées.

En 1978, le troupeau s'est partiellement reconstitué (c'est à dire qu'il y a plus de jeunes), mais il y a encore moins de mâles adultes (5.4 %) a commercialiser, et les ventes se sont reportées en partie sur les taurillons.

(1) D'après : Valorisation du cheptel bovin. op. cité.

En 1979, les mâles sont un peu moins exploités, car leur proportion (dans le troupeau) a encore, diminué (16.7 % de taurillons et 6.8 % de mâles adultes) ; une partie des ventes est obligée de se reporter sur les femelles âgées (les reproductrices de 1975), et sur les génisses dont les effectifs continuent de progresser. Ces deux catégories se retrouvent presque en même proportion qu'en 1971. La surexploitation des mâles adultes après la sécheresse a conduit à une pénurie de cette catégorie d'animal, qui se traduit dans les prix. Les ventes se sont reportées sur les jeunes mâles dont les prix se sont stabilisés. Ces dernières années, les mâles ont non seulement fourni le gros des ventes, mais ils ont aussi participé à la reconstitution du stock des femelles par le biais de l'échange. Ainsi, en 1980, les troupeaux peul sont surtout composés de femelles (76 %, au lieu de 72.5% en 1971), ce qui leur confère un potentiel de reproduction accru (fig.7).

STRUCTURE DES TROUPEAUX ET DU BETAIL VENDU (Bovins)

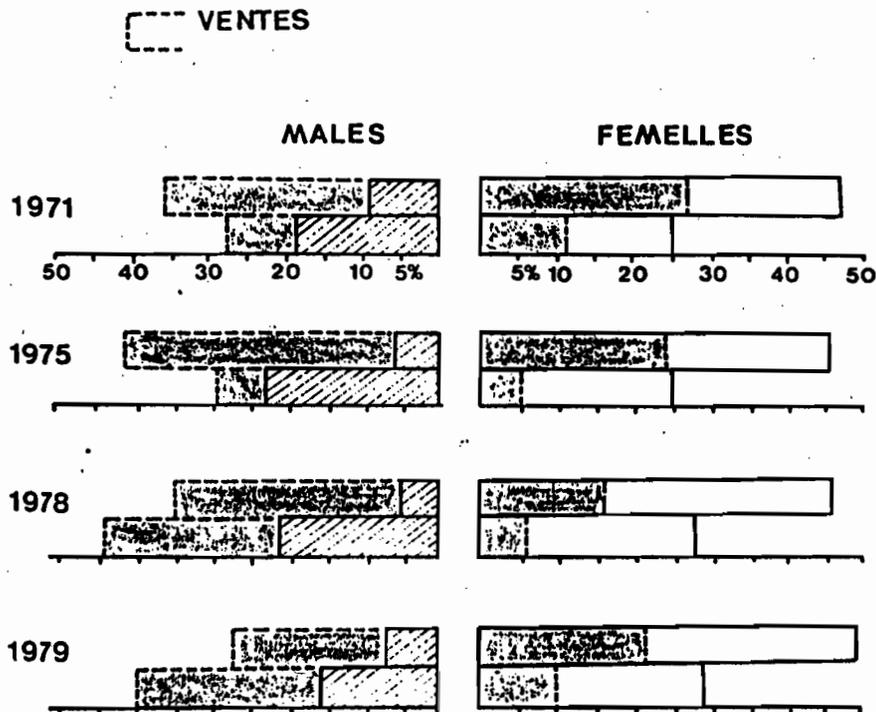


FIGURE: 7

L'évolution de la composition de l'offre a une influence sur les revenus, et le volume de l'offre. La vente d'un jeune mâle rapporte près de deux fois moins que celle d'un adulte. Pour conserver un revenu égal, il faut vendre deux fois plus de bovins, ou accroître fortement l'exploitation du petit cheptel. En 1975, pour remplacer la vente d'un boeuf, il fallait vendre un mâle de deux ans et quatre têtes de petit bétail ; en 1978 : un mâle de 2 ans et 6 têtes de petit bétail ; en 1980 un jeune mâle et 8 ovins et caprins.

4.2. L'évolution de la commercialisation du lait :

La production laitière de l'exploitation familiale n'a jamais fait l'objet d'étude particulière, aussi, est-il difficile d'en suivre l'évolution. Les seules informations dont on dispose sont plus qualitatives que quantitatives.

Dans les années 50 et 60, le lait est relativement abondant. La production des troupeaux progresse avec les effectifs. Le troc lait-mil semble plus important que les ventes. En 1957, la MISOES estimait que 64 % des opérations de troc dans la vallée étaient des échanges lait-mil ; les termes de l'échanges étant de 1 à 1.15 en hivernage, et de 1 à 1.4 en saison sèche, en faveur du mil. Les ventes de lait étaient très limitées : 13 litres de lait et 2.3 litres de beurre par ménage, et par an, soit un revenu de 102 frs par personne.

Le début de la sécheresse en 1968, en faisant baisser la production provoque un doublement du prix du lait ; mais le beurre n'augmente que de 30 % environ.

En 1975, la production reste faible, et les prix du lait sont au même niveau qu'en 1969, alors que le prix du beurre double. Cependant les termes de l'échange entre lait et mil sont de 1 à 2 en faveur du mil, dont la production est toujours déficitaire.

En 1980, si les termes de l'échange sont les mêmes, le prix du lait a augmenté de 50 %, et celui du beurre de 20 %.

En 24 ans, le prix des produits laitiers a été multiplié par 5. En dehors des prix, la principale évolution a été la diminution du troc, et la spécialisation dans la vente du beurre ; phénomène très net chez les Peul du diéri.

Les revenus monétaires du lait ont par conséquent suivi. En 1971, ils se seraient élevés à 260 frs par personne et par an (1) ; en 1980, un gallé vend en moyenne 43 litres de beurre par an, soit un revenu de 2.400 frs par personne (20 fois plus qu'en 1957...).

La demande de produit laitier dépasse toujours l'offre, et les femmes peul réussissent à imposer leur prix sur les quelques marchés de brousse. Le faible nombre de points de vente, en restreignant l'offre, contribue aussi à maintenir les cours.

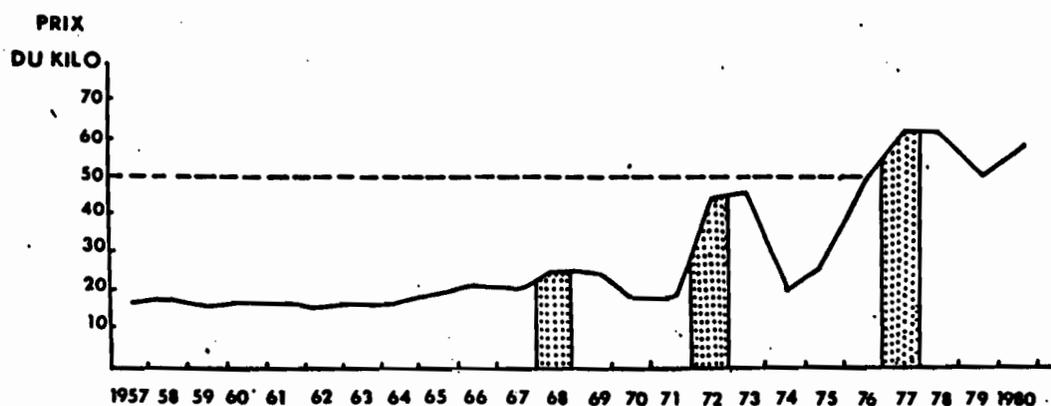
Les revenus du lait, comme ceux des ventes de bétail, ont progressé du fait de la forte revalorisation des produits pastoraux, mais aussi de l'augmentation sensible de l'offre. En 1980, les Peul vendent plus d'animaux et plus de lait. Or les Peul auraient pu retrouver leurs revenus antérieurs à la sécheresse en exploitant moins leurs troupeaux. Cela pose le problème de l'évolution des prix des biens que le Peul est obligé d'acquérir chaque année.

(1) Toujours d'après : Valorisation du cheptel bovin... op. cité.

4.3. L'évolution des prix des produits alimentaires

La courbe des prix du mil (souana) entre 1967 et 1980 montre que le mil a subi une évolution identique à celle des prix du bétail. Très stable avant 1971, à l'exception toutefois des années 68 et 69, le prix du mil connaît une première flambée en 72-73, annonciatrice des cours élevés qui se maintiennent après 1976.

Chaque augmentation des prix correspond à une pénurie : 1968-69 (+ 50 %), 1972-73 (+ 150 %), 1977 (+ 130 % par rapport à 1975). Après chaque année de sécheresse, les prix retrouvaient pratiquement leur niveau antérieur ; cependant depuis 1976, la stagnation de l'offre due, non pas à une sécheresse profonde, mais plutôt à une série de récoltes médiocres voire mauvaises, a consacré une très forte hausse (fig. 8).



EVOLUTION DU PRIX DU MIL (souana) (1957-1980)

FIGURE: 8

Les sécheresses ont un effet immédiat et moins durable sur les cours du mil, que sur les cours du bétail ; elles ont également un effet inverse. En période de crise, l'offre de mil se raréfie aussitôt alors que celle de bétail augmente progressivement, l'afflux de l'offre joint au mauvais état des bêtes, provoquant la chute des cours. Si l'année suivante, les conditions climatiques s'améliorent, les cours du mil peuvent redescendre rapidement, le mil étant de nouveau abondant ; par contre, les pertes subies l'année précédente par les troupeaux aura pour effet de diminuer l'offre sur une période dont la longueur est proportionnelle à l'importance de la mortalité.

Mais les cours élevés depuis 1976 sont aussi à mettre en rapport avec les cours du bétail, d'autant que le petit mil consommé par les pasteurs n'est pas entièrement produit sur place, mais le plus souvent, dans des régions moins touchées par la sécheresse, et dont la production est excédentaire. Le parallélisme de l'évolution des cours du mil et du bétail, malgré un léger décalage dans le temps, laisse deviner les liens existants entre eux.

Autre céréale importante dans la consommation peul, le riz a un cours plus stable ; avec de faibles variations interannuelles ; il a néanmoins doublé entre 1970 et 1975.

Les autres produits alimentaires de base ont évolué selon le même schéma : stabilité jusqu'en 1970, forte hausse ensuite. L'huile d'arachide (qui sert à la préparation des plats de riz) produite au Sénégal, a doublé. Le sucre, produit dans la région du fleuve depuis 1974 (1) a quadruplé ; or sa consommation est très forte chez les Peul, pour lesquels elle représente un véritable indice de niveau de vie au même titre que la consommation du riz. Le thé cependant n'a augmenté que de 30 %.

	Huile (L)	Thé (Kg)	Sucre (2Kgs)
1957	125 frs	1.100 frs	147 frs
1969	125	1.500	150
1980	260	2.000	600

Dans l'ensemble, le prix des produits alimentaires de première nécessité, a été multiplié par trois dans les dix dernières années, ce qui correspond au rythme d'accroissement des revenus issus des ventes de bétail.

4.4. Les termes de l'échange

Les termes de l'échange, entre prix du bétail et le prix des produits vivriers (principalement mil et riz), qui sont le résultat de l'évolution relative des prix, déterminent le pouvoir d'achat effectif de l'éleveur. Celui-ci ne connaît pas une progression lente et régulière, mais au contraire, subit de fortes variations inter-annuelles, sans doute responsables du caractère essentiellement opportuniste de l'économie pastorale.

(1) A l'usine sucrière de la Compagnie Sucrière Sénégalaise de Richard-Toll.

	BOVINS				OVINS		CAPRINS	
	Mâle ad.		Jeune Mâle		Mil	Riz	Mil	Riz
	Mil	Riz	Mil	Riz				
:1967	547	198	176	63	94	34	53	19
:1962	1494	493	353	128	116	42	100	36
:1964	823	291	323	114	130	46	123	44
:1969	509	224	227	100	133	48	50	22
:1970	805	290	344	124	133	48	66	24
:1972	261	110	166	70				
:1974	1030	268	577	150	130	34	111	29
:1975	1300	350	630	170	177	48	122	33
:1976	1530	675	625	275	243	107	168	74
:1978	725	450	390	240	61	38	51	32
:1980	910	545	353	212	87	52	58	35

Pendant la période de stabilité des prix du mil, toute augmentation des prix du bétail, surtout des bovins, s'est traduite par une augmentation importante du pouvoir d'achat. La sécheresse de 1972, responsable de "l'envolée" des cours du bétail, a provoqué un accroissement rapide du pouvoir d'achat pendant les années 74-75-76, alors que les prix du mil était redescendu en 1974, avant d'augmenter de nouveau. En 1976, la vente d'un boeuf suffisait à assurer la consommation annuelle en mil de toute une famille et rapportait deux fois plus de mil et de riz qu'avant 1970. Après 1976, le pouvoir d'achat des Peul tend à diminuer pour se situer à un niveau légèrement supérieur à celui d'avant la sécheresse. Cette baisse est due en partie au maintien des cours élevés du mil.

Le pouvoir d'achat réel en 78 et 80, est d'autant plus diminué, que les ventes portent sur des catégories d'animaux dont les prix restent bas : jeunes mâles, ovins et caprins, dont la vente procure les mêmes quantités de mil qu'en 1957.

On remarquera en outre que les termes de l'échange ont évolué d'une façon plus favorable vis à vis du riz, que du mil, ce qui est un effet de la stabilité des cours de cette céréale.

Malgré la hausse des prix du mil, la part des revenus des ventes de bétail consacrée aux achats de mil reste faible ; entre le tiers et le quart, alors que les Peul ont tendance à acheter plus de mil chaque année. En 1957, les dépenses en aliments locaux (c'est à dire : mil, mais aussi : maïs, niébé, béréf) représentaient 55 % des revenus des ventes.

	1975	1978	1980
Mil acheté par pers.	57	110	109
Coût par pers.	1 680	6 820	6 800
% du revenu des ventes	18	37	34

L'augmentation des revenus pastoraux n'obéit donc pas seulement à l'évolution des cours des céréales, mais correspond également, à de nouveaux besoins.

Achetés par petites quantités, céréales et aliments importés, sont acquis le plus souvent grâce aux ventes de beurre. Le pouvoir d'achat de cette denrée a évolué différemment selon les produits.

Termes de l'échange entre un litre de beurre :
du mil, du riz, du sucre et du thé.

	Mil	Riz	Sucre	Thé
1957	7.3 K.	2.6 K.	1.7 K.	0.113 K.
1969	10.5	3.4	2.5	0.126
1975	18.5	5	1.6	?
1980	10	6	2	0.300

Le prix du beurre, a progressé sinon au même rythme, du moins de la même façon, que les autres denrées alimentaires à l'exception toutefois du mil : stabilité des prix avant 72, brusque hausse en 72-74, stabilisation ensuite. Néanmoins, le pouvoir d'achat du lait a moins progressé que celui du bétail vis à vis des céréales : la quantité de mil obtenu par la vente d'un bovin a été multiplié par 1.8 entre 1957 et 1980 au lieu de 1.4 pour le beurre ; un bovin permet d'acquérir environ 3 fois plus de riz qu'en 75, un litre de beurre, seulement, deux fois plus.

En définitive, les termes de l'échange entre produits pastoraux et produits alimentaires locaux ou importés, ont évolué, lors des 25 dernières années, en faveur des premiers.

Les sécheresses (1968 et 1972) provoquent une amélioration certaine du pouvoir d'achat de l'éleveur, du moins de celui qui a pu sauver une partie de son cheptel. Cependant, depuis cinq ans, son

pouvoir d'achat vis à vis d'une céréale de base comme le mil a tendance à s'effriter, suite à la stabilisation des cours du bétail, et à la tension persistante s'exerçant sur les prix de cette céréale.

CONCLUSION

Cette étude de la commercialisation des produits pastoraux sans doute trop succincte, permet cependant de souligner certains points importants.

En 1981, le niveau des revenus monétaires tirés de l'élevage est élevé, comparable à ceux des paysans de la vallée du Sénégal. Il est remarquable que de tels revenus soient obtenus dans le cadre d'une activité essentiellement rurale, restée largement "traditionnelle".

L'augmentation des revenus pastoraux est due en grande partie à la forte réévaluation des produits de l'élevage après la sécheresse de 1972-73. Huit ans après, malgré une accalmie, les cours du bétail restent élevés, alors que les troupeaux sont à peine reconstitués.

Cependant, une telle réévaluation n'a pas eu pour conséquence de diminuer notablement l'exploitation du troupeau, sauf dans les années suivant immédiatement la crise. En 1981, autant qu'on puisse le savoir, tout le cheptel est fortement exploité, et les Peul n'ont jamais vendu autant d'animaux pour subvenir à leurs besoins.

L'augmentation des revenus suit en effet, celle des dépenses. Les Peul vendent toujours par nécessité, au coup par coup, pour acheter suivant les besoins du moment. L'exploitation du cheptel est ainsi "tirée" par la consommation familiale. Les prix des produits alimentaires locaux ou importés ont doublé ou triplé selon les cas, depuis la sécheresse, or c'est d'abord pour acquérir ces produits que le Peul vend. Les autres biens de consommation élémentaires (tels les tissus) ont aussi sensiblement augmenté.

Les termes de l'échange entre bétail et mil sont fluctuants suivant l'année et le type de cheptel. L'effritement récent du pouvoir d'achat en mil intervient à un moment où les pasteurs sont de plus en plus dépendants du marché, du fait d'une production très déficitaire. Si la carence de l'agriculture peul n'est pas un fait nouveau, la couverture des besoins vivriers est de plus en plus mal assurée. Or la production agricole est un des principaux facteurs régulateurs de l'exploitation du cheptel. Il se peut qu'il ne s'agisse là que d'une situation conjoncturelle susceptible de se redresser dès que les conditions climatiques s'amélioreront ; mais peut-être faut-il y voir aussi, une désaffection des pasteurs vis à vis de leurs cultures, encouragée par les cours élevés du bétail et des produits laitiers. Chez les Peul, la culture est affaire de choix, et ne vise pas à priori l'auto-suffisance.

L'augmentation des revenus pastoraux des familles ne s'explique pas seulement par l'augmentation, en valeur et en quantités, des achats de mil qui ne représentent qu'une fraction des revenus. Une en-

quête plus fine (1) pourrait sans doute montrer une évolution dans la consommation des familles peul, notamment au niveau de la consommation des aliments importés (riz). Les peul doivent satisfaire de nouveaux besoins, mais aussi faire face à de nouvelles dépenses.

Parmi celles-ci, il faut citer l'augmentation des frais d'entretien du troupeau. Si les vaccinations ne représentent pas une charge bien lourde pour l'éleveur (2), bien qu'elles soient de plus en plus pratiquées, les charges pour l'eau sont plus importantes. Autour de certains forages, les Peul sont désormais appelés à payer pour l'abreuvement de leur bétail en saison sèche. En effet, jadis gratuite, l'eau de la zone sylvo-pastorale n'est disponible que par l'intermédiaire de pompes dont les coûts en carburant ne sont plus entièrement couverts par l'Etat. La sécheresse a correspondu avec la première crise pétrolière et une forte inflation des prix des produits pétroliers. Une des principales conséquences a été la diminution des dotations en carburant des forages, à un moment où ceux-ci étaient les plus sollicités (3). Malgré le retour à une situation plus normale, l'approvisionnement en carburant des forages reste disproportionné aux besoins, et les éleveurs sont mis à contribution (4).

Malgré d'assez bonnes performances dans le contexte actuel, l'économie pastorale n'est pas exempte de risques. La part des revenus issus de l'élevage (bétail et lait) est très importante (entre 70 et 85 %, au lieu de 54.5 % en 1957). Une baisse sensible des cours du bétail provoquerait inévitablement une chute plus forte du pouvoir d'achat, et une exploitation insupportable pour les troupeaux.

Plus que des risques économiques, monétarisation et surexploitation du troupeau comportent des risques sociaux plus graves. Une commercialisation accrue peut conduire à une dépréciation sociale du bovin, qui n'aura plus à terme qu'une simple valeur commerciale comme le petit cheptel. Déjà, depuis une dizaine d'années, on remarque que la circulation du bétail entre les familles (dots, héritages, dons) qui est essentielle pour la constitution de nouvelles exploitations par les jeunes ménages, a tendance à se ralentir. C'est le signe d'un manque de cohésion sociale croissant. La réduction du bovin au rang de simple moyen de production ne peut qu'accélérer une telle évolution qui implique à terme, la disparition de la société peul en tant que telle.

(1) Notamment, une enquête sur la consommation des ménages peul.

(2) On peut l'estimer en moyenne, à 2.000 frs/troupeau/an.

(3) Les forages de la zone sylvo-pastorale ont dû non seulement pourvoir à l'abreuvement des troupeaux sénégalais, mais aussi à celui des troupeaux mauritaniens qui par deux fois, en 1973 et 1977 ont littéralement envahi la rive gauche du fleuve. En 1977, pendant la saison sèche, la consommation en gas-oil du forage de Mbiddi avait triplé.

(4) Pour l'instant, cette contribution est relativement faible : 8.000 frs par an et par éleveur. Mais elle suivra forcément toute nouvelle augmentation du gas-oil.

Pour les observateurs défendant une doctrine productiviste du développement, cette crainte apparaîtra négligeable, voire rétrograde, devant les avantages économiques supposés. L'accroissement des ventes de bétail ne peut que préfigurer le déstockage, tant attendu, des animaux, et la fin de l'élevage contemplatif, s'il a jamais existé. La monétarisation de l'économie, l'augmentation de la production, l'alourdissement des charges entre autres (1), sont dès lors de bons moyens pour intégrer définitivement l'éleveur à une économie de marché dépassant largement le cadre local ou national. Il ne s'agit que de favoriser la tendance actuelle, puisque tous les éléments du changement sont en place.

Pour notre part, nous pensons que la situation économique actuelle des pasteurs est plus chargée de risques que d'avenir, et que favoriser la dégradation d'un système, qui a fait ses preuves, par ailleurs, pour accroître la production, sans tenir compte des conséquences sociales, n'est pas une politique réaliste.

Pour l'instant il est plus important de chercher à maintenir une certaine diversification des revenus des familles et de relancer l'agro-pastoralisme, seul capable, dans les conditions présentes, d'assurer une exploitation équilibrée des troupeaux sans avoir recours à des solutions comportant des risques mal calculés.

000 000

000

(1) La participation de l'éleveur aux frais d'entretien de son troupeau passe, aux yeux des autorités pour un bon moyen de "responsabiliser" l'éleveur aux problèmes de l'élevage.

Table des matières

	pages
Introduction	
1. Le troupeau familial	
1.1. Statut juridique	3
1.2. Le rapport cheptel population	4
2. L'exploitation du bétail	
2.1. Le lait	5
2.2. Le bétail	10
3. Les achats de céréales	
3.1. Volume et variations saisonnières des achats	28
3.2. Les sources d'approvisionnement	30
3.3. Les prix	31
4. L'évolution du pouvoir d'achat de l'éleveur	
4.1. L'évolution des ventes de bétail	35
4.2. L'évolution de la commercialisation du lait	40
4.3. L'évolution des prix des produits alimentaires	41
4.4. Les termes de l'échange	42
CONCLUSION	45