

Agriculture et commerce, un couple explosif

Rencontres avec des paysans sénégalais, maliens et mauritaniens

Pour une fois, on ne va pas parler du riz asiatique et de l'OMC...

« Vers le mois de mai-juin, en période de soudure, les prix des céréales flambent. C'est un problème. Il y a des paysans qui, à la récolte, vendent leurs produits à bas prix, 3500 ou 4000 francs (10 CHF) le sac de 50 kg de mil, et au mois de juin ces gens-là sont obligés de revenir pour payer ce même produit beaucoup plus cher, jusqu'à 10'000 francs. »
... mais du commerce local et de la petite spéculation.



« Faire pression sur les commerçants? Les paysans n'ont pas de syndicat. Il y a bien le CNCR¹, mais ses représentants ne sont jamais venus ici, ils ne font que bavarder. Même l'Etat n'a pas augmenté les prix de l'arachide cette année. Tous les prix ont augmenté: le riz, l'huile, le salaire des travailleurs, tout le monde a reçu une augmentation, sauf les paysans. C'est parce que les paysans ne sont pas organisés, ils n'ont pas de syndicat. Ils ne sont pas unis. »

Bouna Cissoko, Koar (Sénégal)

La période qui précède la récolte est souvent critique pour les paysans. Nombre d'entre eux se retrouvent à court de vivres, les réserves de l'année précédente étant arrivées à épuisement. C'est ce que l'on appelle la «soudure». S'ils n'ont pas pu anticiper en achetant des céréales dès après la récolte, ils paieront le sac de mil ou de sorgho au prix fort. En effet, les commerçants profitent de la rareté des céréales en période de soudure pour augmenter drastiquement les prix. C'est ce qu'on appelle la spéculation.

L'une des causes de ce phénomène réside dans l'absence d'un marché organisé des céréales. Pour le coton et l'arachide, il existe des filières de commercialisation structurées, qui garantissent au cultivateur une certaine sécurité dans l'écoulement de sa récolte. En outre, les prix au producteur sont fixés, de sorte que ce dernier se trouve relativement épargné des fluctuations du marché.

Pour les céréales, rien de tout cela n'existe. S'il n'a pas les moyens de stocker sa récolte ou d'aller la vendre en ville afin d'obtenir un meilleur prix, le cultivateur n'a plus qu'à attendre le passage d'un commerçant, qui la lui rachètera à bas prix. Le fonctionnement chaotique du marché des céréales est à n'en pas douter un frein à l'augmentation de la production. Tous les pays qui, en Europe notamment, ont amené leur production agricole à un niveau suffisant, y sont parvenus en organisant le marché des céréales et en déterminant des prix fixes.

Ces derniers bulletins, nous avons commencé une série de textes du journaliste Michaël Rodriguez. Ils traitent à chaque fois un sujet particulier, de la migration et des céréales dans le passé, des femmes et du rôle du paysan dans la société à l'avenir.

Michaël donne la parole aux gens qu'il a rencontrés au Mali, au Sénégal et en Mauritanie lors d'un voyage réalisé pour notre association en tant que civiliste entre décembre 2007 et février 2008.

¹ Conseil national de concertation et de coopération des ruraux



Les quatre piliers de l'agriculture dans le Bassin du fleuve Sénégal : tout au fond, le maïs, puis le mil, le sorgho et l'arachide

«Je suis rentré dans le commerce pour essayer de régler ce problème au niveau local. Mais là vraiment, je ne peux pas, sincèrement ça me gêne. Ma base, c'est la culture. Ici on a une expression qui dit: attendre jusqu'au mois propice, ça veut dire attendre jusqu'à ce que le mil soit cher. Donc tu cherches à ce que tes parents ou bien tes voisins soient fatigués pour leur venir «en secours», mais pas gratuitement : leur vendre du mil très cher. Cette action n'est pas bonne. Depuis deux ans, j'ai arrêté de faire le commerce de mil, sauf avec celui que je cultive.»

Makan Cissoko, agriculteur et commerçant, Bala (Sénégal)

«A notre niveau ici, nous les cultivateurs nous n'avons pas de pouvoir, on se réfère toujours au prix d'un moud². Si à Koussané ils disent que le prix est à 125 ou à 250, on sera obligé de vendre à ce même prix. Ce serait possible que tous les cultivateurs de la zone se réunissent pour décider un prix. Mais on ne l'a jamais fait.»

Mammadi Sissoko, Ai-Namolo (Mali)

Quelques pistes pour sortir de ce cercle vicieux

Aller vendre en ville

«Je vends du mil et du maïs à des commerçants qui viennent au village et revendent ça à Tambacounda. Ils m'achètent le sac de 100 kilos à 10'000 francs, et le revendent à 12'500 ou 13'000, même 15'000 à l'approche de l'hivernage. Si j'ai une bonne quantité et une charrette, je vais moi-même jusqu'à Kothiar, mais c'est rare. C'est loin (10km), et je n'ai pas les moyens d'y aller.»

Bouna Cissoko, Koar (Sénégal)

S'organiser entre paysans de manière informelle

«Parfois, je vends mon mil à des paysans comme moi. Si un paysan vient me voir pour me dire qu'il a besoin de mil pour sa famille, je ne vais pas le vendre au prix où je le vends aux personnes qui le transportent. A un voisin, à un collègue paysan, je le vends à un prix abordable.»

Makan Cissoko, agriculteur et commerçant, Bala (Sénégal)

Les banques de céréales

«Nous avons créé une association, Bamtaré Guré, pour permettre à la population d'avoir des céréales au moment de la soudure. Ici, à Madina Djuna, l'association exploite un champs collectif de 10 hectares, où chacun va à tour de rôle labourer une journée. Cette année, cela nous a permis de prêter de l'argent à sept personnes qui étaient trop fatiguées et qui rembourseront en mil après la récolte. Dans les 20 villages membres de Bamtaré Guré, la production de mil de l'association a augmenté: on est passé de 2 à 6 tonnes, puis à 17 tonnes.»

Younoussa Sall, président de l'association intervillageoise Bamtaré Guré, Madina Djuna (Sénégal)

Le système des banques de céréales consiste à accorder un crédit (en céréales ou en argent) au paysan au moment de la soudure. A la récolte, ce dernier devra ensuite rembourser la quantité équivalente de céréales, majorée d'un intérêt en argent. Beaucoup de ces banques se sont soldées par un échec, dont les causes sont sans doute multiples : vente à perte lors de très bonnes récoltes ou, à l'inverse, difficultés d'approvisionnement lors d'hivernages difficiles, projets n'impliquant pas assez les populations locales, etc.

Les caisses locales d'épargne et de crédit et autres systèmes de crédit (CLEC)

«A Djimbé, nous avons la CLEC la plus importante de la région, son capital se situe entre 50 et 60 millions. Elle prête de l'argent – jusqu'à 500'000 voire même 1 million³ – à un taux de 2% par mois pour permettre à des gens de se lancer dans le maraîchage, l'embouche bovine⁴ ou le commerce ».

Demba Niang, président de l'Association de lutte anti-érosive de la Falémé (ALAEF), Djimbé (Sénégal)

De nombreuses caisses locales d'épargne et de crédit ont été mises sur pied dans la zone, souvent avec le soutien des Jardins de Cocagne. Elles partent du principe qu'une forme d'entraide financière est possible entre les villageois eux-mêmes. Ceux qui ont les moyens d'épargner placent leur argent à la caisse plutôt que de le garder sous le matelas, ce qui permet ensuite d'octroyer des crédits à d'autres villageois, soit pour faire face à la soudure, soit pour investir dans une nouvelle activité.

² Mesure traditionnelle équivalant grosso modo à 3kg

³ 1 millions de fcfa, soit environ 2500 francs suisses

⁴ activité consistant à revendre des taureaux après les avoir engraisés

«Une caisse locale d'épargne et de crédits a été construite à Bala. Mais la population pensait que c'est l'Etat qui l'avait faite, et que c'est l'Etat qui allait amener l'argent. Ce n'était pas le cas, donc beaucoup se sont découragés. Il n'y avait pas de fonds. Ils n'ont fait que construire le bâtiment, ils ont amené la caisse et demandé à la population de verser de l'argent. Mais certains se disaient que, comme c'était à eux de verser les cotisations, ce n'était pas une bonne affaire, que chacun n'avait qu'à se débrouiller de son côté, que ce n'était pas une banque qui était venue pour aider. Heureusement, d'autres ont compris.»
Makan Cissoko, agriculteur et commerçant, Bala (Sénégal)

Le maraîchage et les «bana-bana»

Moins développé dans la région que la culture des céréales, le maraîchage ne bénéficie pas non plus de filières de commercialisation organisées. Lorsque sa récolte excède les besoins de sa famille et de son village, le producteur vend le plus souvent à des intermédiaires, appelés «bana-bana» - souvent des femmes. Ces dernières transportent ensuite les légumes jusque dans les grandes villes, et ne paient le producteur qu'après les avoir vendus - quand elles les paient... Comme il s'agit de produits particulièrement difficiles à conserver, leur prix varie très fortement en fonction de l'offre sur le marché.

«Je profite de faire de la salade avant les autres et de la vendre dans le village. Je cache mes pépinières pour que les autres ne les voient pas, je fais ça dans ma maison. Autrement, toutes les femmes ont le même produit que moi et je suis obligée d'aller vendre à l'extérieur. Je vends à une bana-bana, qui revend ensuite à un prix supérieur. Même si elle n'a pas d'argent, après avoir vendu le produit, elle te rembourse.»

Aissata Sow, Djimbé (Sénégal)

«La plupart du temps, je vends mes légumes à des bana-bana qui viennent jusqu'ici, mais je vais aussi sur les marchés hebdomadaires. Des fois, j'amène un sac de choux qui coûte 7000 fcfa, ils me proposent 2500, ils savent que je ne peux pas les garder plus longtemps, on n'a pas de chambre froide. Si tu refuses, tu risques de perdre ce que tu avais refusé. Mais comme je travaille moi-même dans le commerce et que j'ai fait six ans en



Le repiquage des oignons à Djimbé (Sénégal). Le village est bordé par un affluent du fleuve Sénégal, la Falémé, qui permet de pratiquer la culture irriguée.



Les bana-bana sont souvent des femmes. Ici, le marché de Kayes (Mali)

Afrique centrale, je sais comment aborder les gens, alors je n'ai pas trop de problèmes. De toute façon, les cultivateurs et les commerçants sont obligés de s'entendre.»

Djibril Cissé, Djimbé (Sénégal)

« Trois milliards de paysans nourrissent le monde »

Commander des articles de l'exposition

- Grande affiche Nord 90 x 64 cm couleur 15.-
- Grande affiche Sud 90 x 64 cm couleur 15.-
- Petites affiches noir/blanc, deux 42 x 30 cm, une 60 x 42 cm 15.-
- 8 cartes couleur 12.-
- Brochure de l'expo 6.-
- Livre du CETIM
« Via Campesina – une alternative paysanne » 10.-
- Revue Durable No 20 15.-
- BD du GRAD « Des bulles sur les marchés agricoles » 20.-
- CD « Nyéléni » Forum Mondial sur la Souveraineté alimentaire 32.-
- « Quatre partenaires nous racontent leur migration ». Témoignages 2.-
- Brochure sur la problématique des céréales 2.-

Soutenir le travail des Jardins de Cocagne – Solidarité Nord et Sud

- Devenir membre de soutien
- Faire un don pour un projet ou le travail de Jardins de Cocagne – Solidarité Nord et Sud
- Participer aux activités des Jardins de Cocagne – Solidarité Nord et Sud
- Diffuser notre bulletin

Nom : _____
Adresse : _____
Localité : _____
E-mail : _____
Tél.: _____

Notre exposition « **3 milliards de paysans nourrissent le monde** » est à la
Direction du développement et de la coopération (DDC)

Freiburgstrasse 130,
3003 Bern/Ausserholligen

Du 27 août au 17 sept.,
lundi au vendredi 8-18 h

Vernissage: mercredi 27 août,
12h00



Les Jardins de Cocagne – Solidarité Nord et Sud

cp 245
CH-1233 Bernex

www.cocagne.ch

SoliSud@cocagne.ch

CCP: 30-175347-2,
Jardins de Cocagne Solidarité Nord
et Sud, Dons

Membre de la
Fédération Genevoise
de Coopération

