



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Pastoralistes et la ville au Bénin: Livelihoods en questionnement
Djedjebi, T.S.

Citation

Djedjebi, T. S. (2009). *Pastoralistes et la ville au Bénin: Livelihoods en questionnement*.
Leiden: African Studies Centre. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/13849>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Leiden University Non-exclusive license](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/13849>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Pastoralistes et la ville au Bénin: Livelihoods en questionnement

Proefschrift

ter verkrijging van de graad van Doctor
aan de Universiteit Leiden,
op gezag van Rector Magnificus prof. mr. P.F. van der Heijden,
volgens besluit van het College voor Promoties
te verdedigen op 17 juni 2009
klokke 16:00 uur

door
Théophile Sourou Djedjebi
geboren te Porto-Novo, Benin in 1958

Promotiecommissie:

Promotor: Prof. dr. L.J. de Haan
Co-promotor: Dr. A.F.M. Zaal
Referent: Prof. dr. G.A. de Bruijne (Universiteit van Amsterdam)
Overige leden: Prof. dr. J.B. Boutrais (Ecole des Hautes Etudes
Sciences Sociales, Parijs)
Dr. A. van Driel (Ministerie van Buitenlandse Zaken)
Prof. dr. P. Pels (Universiteit Leiden)

African Studies Centre
African Studies Collection, vol. 17

Pastoralistes et la ville au Bénin: Livelihoods en questionnement

Théophile Djedjebi

African Studies Centre
P.O. Box 9555
2300 RB Leiden
The Netherlands
asc@ascleiden.nl
<http://www.ascleiden.nl>

Cover design: Heike Slingerland

Photographs: Théophile Djedjebi

Printed by PrintPartners Ipskamp BV, Enschede

ISSN: 1876-018X

ISBN: 978-90-5448-084-6

© Théophile Djedjebi, 2009

Table des matières

Liste des cartes, figures, photos and tableaux	<i>vii</i>
Liste des sigles	<i>viii</i>
Abréviations	<i>viii</i>
Préface et remerciements	<i>ix</i>
1 INTRODUCTION	<i>1</i>
Problématique	<i>2</i>
Cadre conceptuel et analytique de l'approche livelihood	<i>13</i>
Opérationnalisation	<i>21</i>
Méthodologie de la recherche	<i>24</i>
2 CONTEXTE D'IMMIGRATION ET FULBE LIVELIHOODS EN MILIEU RURAL	<i>32</i>
Introduction	<i>32</i>
Contexte d'immigration des Fulbe	<i>32</i>
Fulbe livelihoods en milieu rural	<i>46</i>
Conclusion	<i>71</i>
3 FULBE LIVELIHOODS À KANDI	<i>73</i>
Introduction	<i>73</i>
Livelihood des bouviers	<i>75</i>
Livelihood des commerçants de divers	<i>98</i>
Livelihood des commerçants de bétail	<i>113</i>
Conclusion	<i>131</i>
4 FULBE LIVELIHOODS À PARAKOU	<i>134</i>
Introduction	<i>134</i>
Fulbe à Parakou	<i>135</i>
Livelihood de bouviers	<i>138</i>
Livelihood des commerçants de bétail	<i>154</i>
Conclusion	<i>171</i>

5	FULBE LIVELIHOODS À COTONOU	173
	Introduction	173
	Contexte d'immigration et d'installation des Fulbe	174
	Livelihood des commerçants de bétail	181
	Livelihood des bouviers	195
	Livelihood des gardiens	218
	Conclusion	227
6	CONCLUSION GENERALE	230
	Introduction	230
	Dynamique d'activités et d'opportunités de livelihood	230
	Formes de stratégies de livelihood expérimentées	242
	Capital social	247
	Réflexions conceptuelles	253
	Références	257
	Résumé	268
	Summary	275
	Nederlandse samenvatting	281
	Au sujet de l'auteur	288

Liste des cartes, figures, photos, tableaux

Cartes

- 1.1 Localisation des zones d'étude 25
- 3.1 Zone d'installation des Fulbe dans la ville de Kandi 93
- 4.1 Zone d'installation des Fulbe dans la ville de Parakou 137
- 5.1 Zone d'installation historique des Fulbe à Cotonou 177
- 5.2 Zones de concentration de Fulbe à l'intérieur de Cotonou 178
- 5.3 Zones de concentration de Fulbe aux environs de Cotonou 178

Figures

- 1.1 Cadre analytique opérationnalisé 23

Photos

- 3.1 Etalage d'un commerçant Fulbe de table à Kandi 100
- 3.2 Un vendeur Fulbe de thé à Kandi 100
- 3.3 Etalage d'un commerçant de divers à Kandi 102
- 4.1 Un groupe de bouviers conduisant le troupeau de bétail du marché de Parakou vers le marché Nigérian 139
- 4.2 Animation sur le marché à bétail de Parakou 156

Tableaux

- 1.1 Répartition des Fulbe selon les types d'activités de livelihood menées par zone de concentration 26
- 1.2 Répartition des ménages Fulbe par ville d'étude et par activité de livelihood pour l'entretien approfondi 29
- 3.1 Importance relative des Fulbe par type d'activité menée à Kandi 74
- 4.1 Importance relative des Fulbe par activité menée à Parakou 138
- 5.1 Importance relative des hommes Fulbe par activité menée à Cotonou 180
- 5.2 Importance relative des femmes Fulbe par activité menée à Cotonou 180
- 6.1 Synthèse de quelques données de similarité et de différentiation de livelihood par type de ville suivant les groupes de Fulbe analysés 254

Liste des sigles

AFVP	Association Française des Volontaires du Progrès
APE	Agent Permanent de l'Etat
CARDER	Centre d'Action Régional pour le Développement Rural
CFA	Communauté Financière Africaine
CFDT	Compagnie Française pour le Développement des textiles
CIDR	Compagnie Internationale de Développement Rural
CLCAM	Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel
CNHU	Centre National Hospitalier Universitaire
DED	Direction des Etudes Démographiques
DFID	Department For International Development
FAO	Food and Agriculture organisation
FED	Fonds Européen de Développement
FENU	Fonds d'Equipeement des Nations Unies
GV	Groupements Villageois
IDS	Institut du Développement Social
IGN	Institut Géographique National
INSAE	Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique
MAEP	Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
PADEB	Programme d'Appui au Développement de l'Elevage dans le Borgou
PDEBB	Projet de Développement d'Elevage Bovin Borgou
PDEBE	Projet de Développement de l'Elevage dans le Borgou
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PPEA	Projet Promotion de l'Elevage dans l'Atacora
SODERA	Société pour le Développement des Ressources Animales
SONAPRA	Société Nationale pour la Promotion Agricole

Abréviations

H	Heure
Ha	Hectare
Hbts	Habitants
Km	Kilomètre
Km ²	Kilomètre carré

1 Euro = 655,957 FCFA

1000 FCFA = 1,524 Euro

Préface et remerciements

Pour la plupart des habitants de la ville de Porto-Novo au sud du Bénin, le milieu Fulbe apparaît comme un monde peu ou mal connu. Etant originaire de cette ville, je ne faisais pas exception à cette triste réalité jusqu'en 1985 où j'ai fait mon stage de monographie villageoise à Bagou au Nord du Bénin. Bien que ce village fût peuplé entre autres groupes ethniques de Fulbe, leur participation aux activités de monographie ne révélait en moi aucun intérêt particulier en dehors du fait qu'ils constituaient une source d'information pour ledit stage. Toutefois, j'étais de temps en temps attentif à observer leur façon d'habillement, le port de coupe-coupe et de bâton dont ils ne se séparaient presque jamais. Ces données s'ajoutaient ou confirmaient à tort ou à raison la perception négative véhiculée au sud du Bénin pour les identifier. Je me rappelais de la terminologie péjorative '*Baba*' signifiant la saleté ou la boue et '*kai-kai*' traduisant le cri poussé pour faire avancer le bétail, que nous utilisions couramment pour désigner les quelques rares Fulbe que nous croisions pendant notre enfance. La prise régulière de lait frais immédiatement traité de la vache était à première vue perçue comme imprudente et pourrait être source de maladies. Cette forme d'alimentation représentait également un indicateur d'identification des Fulbe comme étant attachés au bétail.

Le contact avec les Fulbe se répéta en 1988 à Banikoara toujours au nord Bénin dans le cadre de mes travaux de terrain pour l'obtention du diplôme d'ingénieur agro-économiste sous financement de la Coopération universitaire Bénino-Néerlandaise. Sur l'initiative de mon maître de thèse Dr. Dirk Perthel que je remercie ici pour son enseignement et encadrement, le district de Banikoara avec une densité élevée de Fulbe a été retenu comme zone d'étude. Ma recherche était portée sur l'évaluation économique des cultures vivrières et des cultures d'exportation par la méthode de la programmation linéaire. Un tel sujet impliquait fortement les Fulbe comme unité de recherche car ces derniers étaient actifs dans la production des cultures vivrières à savoir le sorgho et le maïs et, à divers degrés, dans celle de coton. Contrairement au cas de Bagou, cette recherche m'a permis d'être plus proche des Fulbe et de comprendre davantage leur système de production et leur cadre de vie. Elle a également suscité en moi, le développement de la passion de recherche en milieu Fulbe. Ce qui justifie ma participation à plusieurs programmes de recherche en milieu pastoral avec l'équipe de l'Université

d'Amsterdam. Je peux citer la recherche sur le thème 'Agriculteurs et Eleveurs au Nord-Bénin, Ecologie et genre de vie' conduite en équipe multidisciplinaire et interculturelle Bénino-Néerlandaise. Elle est financée par la commission de la Communauté Européenne sous la direction de l'Université d'Amsterdam. De par cette recherche, le rapport avec les Fulbe était devenu plus étroit grâce à la facilitation de mon interprète Peulh Sabi Amadou à qui j'adresse à travers ces lignes tous mes remerciements. En dehors du travail, celui-ci n'hésite pas à m'exposer la vie des Fulbe et ne ménage aucun effort, jusqu'à laisser son ménage les dimanches, afin de me conduire dans d'autres ménages Fulbe pour visite de courtoisie et causerie. Le rapport de ceux-ci avec le bétail dominait les sujets de conversation. Ce qui m'a permis de me rendre vraiment compte de la place qu'occupe le bétail dans leur vie quotidienne et leur communion avec la nature représentée ici par le couvert végétal et l'eau. La richesse des moyens d'existence des Fulbe était si fascinante au point où je n'hésitais guère à prendre par moment le lait frais surtout mélangé à la bouillie de sorgho pilé '*Kosam Boyri*' qu'ils m'offraient. Nos relations basées sur une confiance mutuelle étaient si développées que le chef peulh de Kokey, un village de Banikoara, ne s'était pas retenu à me proposer une de ses belles filles en mariage. Dès lors, mon enthousiasme pour les travaux de recherche et de développement en milieu Fulbe devient inconditionnel. Cet intérêt peut être supporté par mon implication dans la recherche sur 'La gestion de Terroirs, viabilité des ménages et migration au Sahel' en 1994/96 financée par l'Union Européenne dans le cadre de son programme de recherche STD3. Il y a aussi ma recherche de Master of Art à 'l'Institute of Social Studies' à La Haye aux Pays-Bas sur 'Local land management in Benin with a special reference to pastoral Groups' en 1998. Ces différentes recherches ont davantage approfondi ma connaissance sur livelihoods des Fulbe en milieu rural principalement. Toutefois, en me référant aux moyens d'existence des Fulbe, je me demandais toujours si ces derniers pourraient vivre hors du milieu rural. De plus, dans quelle mesure le cadre analytique de livelihoods développé en milieu rural serait-il applicable en milieu urbain? La curiosité de réponse à de telles interrogations et ma contribution au débat animé autour de la validité du cadre conceptuel de l'approche livelihood en ville justifient mon intérêt pour la présente thèse de PhD sur les pastoralistes et la ville au Bénin: Livelihoods en questionnement.

Démarré en juin 2003 au 'Centre for International Development Issues Nijmegen (CIDIN)' de 'Radboud University Nijmegen' et sous financement 'KUN Fellowship Fund' mon programme de recherche PhD a également bénéficié de l'appui institutionnel, académique voire financier de plusieurs universités et centres de recherche. Je veux nommer l'Université d'Amsterdam pour son support financier sous 'Amsterdam Research Institute for Global Issues and Development Studies (AGIDS)' et contribution scientifique à travers Dr. Fred Zaal co-promo-

teur de la thèse pour ses commentaires fructueux sur les drafts de documents qui lui sont soumis. Qu'il reçoit ici le témoignage de mes sincères reconnaissances. Il y a aussi le 'Research School for Resource Studies for Development (CERES) pour son appui méthodologique. Enfin, 'African Studies Centre' à Leiden pour son encadrement scientifique et appui logistique. Tous mes vifs remerciements au personnel des institutions sus mentionnées. A titre individuel, merci à Dr. Anne van Driel et à Dr. Paul Quarles van Ufford pour leurs inconditionnelles contributions scientifiques et encouragements aux moments difficiles traversés lors de la conduite des travaux de la thèse.

Cependant, tout n'a pas été rose lors du déroulement des activités de la thèse. En dehors de la conduite des activités professionnelles pour la survie qui a perturbé le respect du planning établi, je dois mentionner le décès jusque-là confus de ma femme Irma Hassane survenu moins d'un an après le démarrage des travaux de la thèse et suivi deux semaines après de celui de mon jeune frère. Evènement malheureux qui a négativement joué sur le bon déroulement de la thèse. En ce moment douloureux de ma vie, j'ai pu avoir le courage et la force de continuer grâce à toutes formes de soutiens des uns et des autres. Il s'agit essentiellement du soutien de mes enfants Alexandra et Elphège qui me sont restés attachés et m'encouragent par leur assiduité et résultats scolaires. Cette thèse leur est dédiée tout comme à la mémoire de leur mère. Il y a aussi le soutien des collègues et amis du groupe de recherche sur le pastoralisme et le développement durable autour du Prof. Leo de Haan et les collègues de 'young cidin' qui n'ont ménagé aucun effort pour leur apport scientifique, moral et financier. Merci à vous tous dont je passe sous silence les noms car la liste est très longue. A Elly Rijniere mon actuelle femme, je dis merci. Merci pour la durabilité d'affection et d'assistance sur tous les plans.

Que mes nombreux informateurs, hommes et femmes, jeunes et vieux résidant à Kandi, à Parakou et à Cotonou soient remerciés pour leur collaboration et la patience avec laquelle ils m'écoutent et répondent à mes préoccupations lors de mes multiples passages. Il est clair que sans la coopération de ceux-ci je n'aurais pu collecter les données analysées que je partage avec vous. Je ne saurais terminer mon propos sans exprimer toutes mes reconnaissances et profondes grâtes au Prof. Leo de Haan promoteur de thèse à qui je dois beaucoup et dont l'appui va au-delà de l'encadrement scientifique et de la disponibilité inconditionnelle pour l'amélioration de la qualité de la thèse. C'est grâce à l'intérêt qu'il porte à la problématique des moyens d'existence des pasteurs que j'ai pu obtenir la possibilité de conduire la présente recherche de thèse. Le contact établi avec le Prof. Dr. Leo de Haan depuis le début des années 90 autour des préoccupations communes liées aux livelihoods des éleveurs en général, a très tôt influencé positivement ma carrière professionnelle et académique. De façon concomitante,

ce rapport a également vite évolué vers son affection particulière à ma famille. Parmi tant d'autres exemples, je me souviens toujours de son attention singulière à ma feu femme Irma qui attendait notre premier enfant Alexandra alors que je devrais effectuer ensemble avec le Prof. Dr. Leo de Haan et le Prof. Ad de Bruijne une mission sur le terrain au nord Bénin. Pendant toute la durée de la mission, le Prof. Dr. Leo de Haan ne cessa de s'informer sur l'état de santé de Irma. Notre retour de mission coïncida avec la naissance de Alexandra qui a notamment marqué le Prof. Ad de Bruijne qui ne se lasse à chaque occasion que nous nous rencontrions de demander l'âge de ma fille pour se rendre compte du temps qui s'écoule depuis sa visite au Bénin. J'avoue que les qualifications me font défaut pour exprimer au Prof. Dr. Leo de Haan tous mes remerciements. Que cette thèse représente une fois de plus le témoignage de notre sincère relation.

Introduction

Manou Garba est un jeune pasteur âgé de 13 ans qui vient d'arriver dans la ville de Kandi à la recherche de travail. Il ne connaît personne dans le milieu d'accueil c'est-à-dire la ville de Kandi. Dès sa descente de taxi dans la ville, il prend une direction au hasard pour une destination inconnue. Il rencontre un vieux du groupe ethnique Germa à qui il demande où passer la nuit. Celui-ci l'oriente vers le chef peulh de la ville. Il est content de rester chez ce dernier afin d'assurer tout au moins son hébergement et sa nourriture pendant quelques jours, en attendant un éventuel employeur. En effet, tout le souci de Manou Garba est de trouver le plus vite possible du travail, que ce soit dans la ville ou aux environs, même si ce n'est pas celui de bouvier. Pour ce faire, il envisage d'approcher les agriculteurs pour trouver du travail, ne serait-ce qu'en qualité d'ouvrier agricole pendant la récolte de coton. Il s'agit là d'une opportunité d'emploi dont il a également entendu parler avant son départ du Niger.

Le cas de ce jeune pasteur, comme tant d'autres, amène à se poser cette question: comment Manou Garba parviendra-t-il à survivre dans un milieu auquel il n'est pas familiarisé, vu le système pastoral dans lequel il a été éduqué? Pour ce faire, il est premièrement abordé dans ce chapitre, la problématique de la recherche où le concept du pastoralisme, la variété du groupe des pasteurs, l'identité et l'environnement physique, politique et économique dans lequel les Fulbe ont évolué, de même que les influences de l'urbanisation sur leur moyen d'existence. Ceci permet de mettre en exergue la pertinence de la recherche d'un côté et de formuler l'objectif et les questions de recherche de l'autre. Deuxièmement, le cadre conceptuel et analytique permettant de mieux cerner les stratégies de survie mises en place par les Fulbe et les différents facteurs qui les affectent a été exposé. De plus, l'opérationnalisation du cadre analytique est présentée tout en prenant en compte le contexte de la zone d'étude. Troisièmement, le chapitre souligne la démarche méthodologique suivie qui retrace notamment l'organisation et la conduite de la recherche.

Problématique

Par définition, les pastoralistes se réfèrent aux groupes de peuple qui tirent l'essentiel de leur revenu ou subsistance par la pratique de l'élevage. Il s'agit ici d'un système d'élevage dans lequel l'alimentation du bétail provient surtout de fourrages naturels. Dans la plupart des cas, les pastoralistes consacrent la majeure partie de leur temps de travail y compris celui des membres de leur famille à la garde et à l'entretien du bétail plutôt qu'aux autres types d'activités économiques (Sandford 1983: 1). Ce qui signifie que l'élevage constitue pour eux la principale activité. Pour Galaty & Douglas (1990) la notion de système pastoral implique parfois la conduite du troupeau de bétail sur les aires de pâturages naturelles où le cycle annuel de l'élevage est économiquement et culturellement dominant. En plus de ces différentes notions qui apparaissent dans le pastoralisme, il y a l'attachement du groupe pastoral à son bétail. Cet attachement se traduit entre autres aspects par l'offre du bétail lors des cérémonies importantes comme le mariage et la naissance dans le milieu des pasteurs. L'ensemble de ces considérations techniques, économiques et socio-culturelles amène par exemple Van Driel (2002: 9) à attester que le pastoralisme est un mode d'existence de peuple qui tire principalement sa survie de la gestion de l'élevage basé sur l'exploitation de pâturage naturel. Allant dans le même sens, De Haan (2000: 346) précise que le mode d'existence est la manière dont les gens gagnent leur vie tout en tenant non seulement compte de la façon dont ceux-ci interagissent avec l'environnement naturel mais également des relations socio-économiques et culturelles qu'ils nouent avec les autres groupes ethniques. Il découle alors de ce qui précède que le pastoralisme n'est pas simplement un processus technique de production animale mais aussi une quête économique et socio-culturelle dans un ensemble de modes de vie (Galaty & Douglas 1990)

Groupe de pastoralistes en Afrique

On rencontre à travers le continent africain les pasteurs qui partagent approximativement les mêmes conditions environnementales, les mêmes types d'élevage, les mêmes méthodes de production économique, les mêmes histoires sociologiques et les mêmes pratiques culturelles y compris la religion et l'organisation politique (Elliot *et al.* 1994: 3). Parmi eux, se trouvent les éleveurs Fulbe. Selon De Haan (1997: 97), les Fulbe apparaissent comme les plus nombreux du groupe des pastoralistes africains. En s'interrogeant sur leur origine, Fage (1995: 14) affirme qu'ils sont dispersés à travers le continent africain suite au nomadisme pastoral et à la conquête militaire. Les traits physiques distinctifs que présentent les Fulbe laissent supposer qu'ils ont une origine nilo-Saharienne quoique cela n'ait jamais été prouvé. De leur origine, ils se seraient dirigés vers l'Afrique de

l'Ouest autour du Sénégal puis en Afrique de l'Est au cours des cinq derniers siècles. Déjà vers le 11^{ème} siècle, les Fulbe auraient migré de la Mauritanie et du Sénégal à travers le Sahel, jusqu'au Tchad et même au Sudan. Depuis le moyen âge, leur avancée était associée à la conquête de l'Islam avec le fondement de larges structures politiques au Mali, au Niger, au Nigeria et au Cameroun (Blench 1996 cité dans De Haan 1997: 97). Vers le 16^{ème} siècle, ils ont pénétré le Nigeria et le Cameroun au 18^{ème} siècle. Au Nigeria, ils sont appelés Fulani et ont une longue histoire d'interaction avec les sédentaires Haussa avec qui ils partagent la religion et maintiennent des relations économiques. Fage (1995: 197-209) démontre que les Fulbe étaient parmi les leaders islamiques au Sudan et au Sahel. A partir du 17^{ème} siècle, les éleveurs Fulbe étaient forcés d'intégrer les zones agricoles sous le couvert de Jihad. Ainsi, plusieurs Etats islamiques émergent sous les élites Fulbe comme ceux des zones Haussa au début du 19^{ème} siècle. Selon Kissezounon (1978: 17) et Fage (1995: 85), le nom Fulani pour désigner les Fulbe provient de la langue Haussa et était adopté par le gouvernement colonial britannique pour identifier les Fulbe. Les français appellent les mêmes groupes Peulh de la manière dont ils sont connus des Wolof, un groupe ethnique au Sénégal. Dans le cadre de la présente recherche sur les pastoralistes au Bénin, ils sont appelés Fulbe qui est l'appellation par laquelle ils se désignent par référence à leur identité culturelle. Mais au singulier, ils disent Pulo. Selon eux donc, le mot Peul utilisé par les français serait dérivé de Pulo.

Les éleveurs Fulbe s'étaient aussi installés le long des fleuves Niger et Bani. Au début du 19^{ème} siècle, les Fulbe Maasina du nom de leur capital, prennent le contrôle de la région du delta intérieur du Niger. Une zone écologique très complexe et riche en eau, en terre arable et en couvert végétal. Ce qui fait de cette région une zone très attractive aussi bien pour les éleveurs et agro-éleveurs que pour les agriculteurs et les pêcheurs. Toutefois, le système de '*dina*' relatif au droit de propriété et la tenue de la terre définit la réglementation d'accès des Fulbe aux aires de pâturage, les périodes d'accès et de retrait de la région du delta et les parcours de transhumance sous l'autorité du dirigeant Fulbe Sheku Ahmadu (De Haan 1997: 97-98 dans Naerssen *et al.* 1997; Van Dijk 2000 dans Diallo et Schlee 2000: 50). Selon De Bruijn cité dans Diallo & Schlee (2000: 18), tous les cultivateurs de la région se sont soumis aux Peuls et se mettaient souvent sous la protection militaire des chefs peuls.

Avant la période coloniale, les Wodaabe s'étaient installés dans la région nord actuel Nigéria et dans la partie sud présentement Niger actuel, tandis que les nomades Tamacheq appelés Tuaregs occupaient le centre et le nord du Niger. A l'opposé des Fulbe Macina, les Wodaabe ne sont pas organisés territorialement. Ce qui fragilise leur accès aux ressources pastorales, voire leur sédentarisation (De Haan 1997). En tenant compte du mode de vie actuel des Wodaabe au Niger,

Dupire (1996: 38-39) distingue les sédentarisés appelés généralement Fulbe vers le Tchad dont certains sont venus directement du Fouta-Djallon et du Macina, les Fulbe Furjaru en provenance du Nigéria et qui sont des semi-nomades installés dans l'Ader et en bordure de la frontière Niger-Nigéria et les Bororos nomades. Cependant, elle fait remarquer qu'il serait inapproprié d'établir une frontière culturelle entre les Bororos et les Fulbe puisqu'il n'existe pas de groupe nomade sans traditions sédentaires, ni de sédentaires sans traditions pastorales.

Fulbe et identité

L'identité peut être comprise comme la manière dont les gens se définissent et se positionnent dans le monde, par laquelle ils définissent leurs relations avec les autres comme résultat de leurs traits biologiques et leurs relations sociales (Stebers *et al.* 2003: 22). Selon Zoravko (1992), ce qui différencie l'individu des autres et le rend identique au fil du temps crée l'identité. Ainsi, l'identité se forme au cours d'un processus historique et continu d'interactions entre groupes et se transforme dans le temps (Breedveld & De Bruijn 1996: 814). En se référant aux Fulbe comme un groupe ethnique, Ogawa (1993: 121) affirme qu'ils insistent si fortement sur leurs particularités à différents niveaux: physique, linguistique, culturel et par-là donnent parfois l'impression d'être discriminatoires envers les autres. Les traits sus-mentionnés qui permettent alors d'identifier à tort ou à raison les Fulbe sont traduits dans un complexe et pénétrant concept de code de conduite *pulaaku* qui forme le cœur de l'identité Fulbe. Pour Boesen (1999: 83), le terme *pulaaku* exprime le fait d'être Peulh. Il s'agit surtout d'un code social et moral qui imprime un comportement typique aux Fulbe. Selon Dupire (1970) citée dans Breedveld & De Bruijn (1996: 791), *pulaaku* est l'élément central de l'identité des Fulbe et se traduit par la manière de se comporter en Peulh. Il s'exprime par la résignation, l'intelligence, le courage et surtout la réserve qui sont des éléments propres à ce code moral spécifique des Fulbe. Bien avant Dupire, Boesen (1999: 85) avait souligné que Stenning (1959) a eu le mérite de dresser une liste des valeurs définissant *pulaaku*. On peut noter entre autres, la langue, la pudeur, la modestie et la réserve. En plus de l'intelligence et du courage, Oumarou dans Baumgardt & Derive (2005) souligne la maîtrise de soi et la fierté. Labatut (1973) cité dans Breedveld & De Bruijn (1996: 802) complète cette liste des éléments d'appréciation de *pulaaku* tout en mettant un cachet genre. Ainsi, il note en outre le souci d'accroître les biens chez les hommes mariés, la coquetterie au niveau des femmes mariées et la beauté du corps et le goût de la parure en ce qui concerne les jeunes. L'ensemble de tout ceci ajoute-t-il, fait un bon peulh avec de grandes qualités morales peules mais aussi des règles de politesses conventionnelles comme ne pas manger en public par exemple. Pour VerEecke (1993: 146), *pulaaku* est un élément inné ou naturel qui, en appa-

rence, se manifeste dans la pensée, le sentiment et le comportement des Fulbe. Ainsi, suite aux discussions avec plusieurs Fulbe, Ogawa (1993: 132) souligne que l'explication de *pulaaku* peut comprendre plusieurs éléments. Il s'agit par exemple de la pureté du sang, l'importance de l'élevage, la notion de dignité d'être Fulbe et l'hospitalité réciproque.

On peut alors se poser la question de savoir si ces caractéristiques énumérées pour définir le *pulaaku* sont uniquement propres aux Fulbe. Une telle réflexion amène donc à se préoccuper de l'exploitation faite du concept par les Fulbe pour se positionner dans un environnement et pour définir leurs rapports avec les autres. En effet, les différents traits utilisés pour élucider la notion de *pulaaku* démontrent à la fois la pluralité et la diversité du concept, dont l'exploitation dans un milieu donné induit la différenciation des Fulbe d'autres groupes ethniques. Ce qui signifie que ceux qui ne se comportent pas de cette manière peuvent être exclus de la communauté peule d'une façon ou d'une autre. A titre d'exemple, la pureté de sang est parfois utilisée par les Fulbe pour qualifier les autres d'impurs ou d'infidèles à travers l'utilisation du terme péjoratif *kaado* (Santen 2000: 139). On peut également souligner l'attachement au bétail qui est souvent perçu comme une particularité chez les Fulbe. Au Nord-Cameroun par exemple, l'identité peule liée aux bovins continue de jouer un rôle aussi bien chez les Fulbe nomades que chez les Fulbe citadins (Santen 2000: 153). Cette particularité des Fulbe est en outre mise en exergue par Dupire & Riesman (1996) dans Breedveld & De Bruijn (1996: 796) qui affirment que dans le milieu culturel des Fulbe, le code moral et social correspond bien à l'élevage, au nomadisme et à la vie rude de cette communauté. Ainsi, le mot *pulaaku* fait référence à la communauté peule compte tenu du fait qu'il renvoie à un ensemble (Breedveld & De Bruijn 1996: 802). Il est clair que certains de ces éléments qui permettent l'identification des Fulbe peuvent s'éroder vu que ceux-ci migrent vers de nouvelles zones auxquelles ils n'étaient pas familiarisés avant et commencent à coopérer avec d'autres groupes ethniques. En abondant dans ce sens, Loftsdottir (2007) parle par exemple de la fluidité de l'identité Fulbe. Ainsi, on peut noter une différence entre les Fulbe vivant en brousse et ceux résidant en ville, même s'ils se réfèrent tous à *pulaaku* pour justifier leur comportement. Dans ce sens, Guichard (1996) dans Breedveld & De Bruijn (1996: 798) fait remarquer que les citadins s'approprient ce terme identitaire car il connote les valeurs de la vie en brousse. De même Diallo *et al.* (2000: 237) notent que les lettrés citadins peulhs se singularisent par leur aptitude à construire et à mobiliser le groupe ethnique afin d'exprimer au nom de ce groupe des revendications envers l'Etat ou d'être des interlocuteurs privilégiés des agences de développement. Ceci confirme bien la remarque de Bossuoy (2006) selon laquelle l'importance de l'identification ethnique croît avec le degré de compétition auquel sont

soumis les individus dans leur vie professionnelle et sociale. En fonction donc des lieux et des types de groupes ethniques avec qui ils sont en relation, les Fulbe peuvent être identifiés différemment.

En se focalisant principalement sur les opportunités économiques et les changements ethniques, Azarya (1996: 42-43) mentionne dans son travail la vulnérabilité de l'identité ethnique. Il souligne en effet l'influence des facteurs externes comme la politique, l'économie et l'environnement sur la culture et l'identité. Pour lui les éleveurs qui se sont sédentarisés en dehors de la nécessité et qui ne peuvent pas continuer l'élevage à cause de la pauvreté excessive, de la défaite politique, de l'incapacité à maintenir le stock de bétail, perdraient leur dignité et en une génération ou deux, pourraient perdre leur identité ethnoculturelle. Ils s'engageraient dans d'autres activités et se transformeraient graduellement en non éleveurs tout en adoptant leur identité. Cette précédente affirmation peut être étayée par quelques exemples. En Namibie, les Tjimba dépourvus de bétail sont composés d'une part des anciens Herero qui ont perdu leur bétail dans la guerre, la famine et l'épizootie et sont devenus des chasseurs. Ils ne s'appellent plus Herero mais continuent à parler le même langage. Quand certains d'entre eux se marient pour acquérir du bétail, ils se considèrent à nouveau comme Herero. Lorsque les Maasaï pour qui le bétail et l'identité ethnique sont inséparables ne peuvent plus continuer leurs activités pastorales, ils sont perçus comme Dorodo qui est un signe de pauvreté et de perte de mobilité.

On peut conclure du développement ci-dessus que l'identité ethnique des Fulbe peut être sujette aux changements en fonction des pressions écologiques, politiques voire économiques qu'ils expérimentent. Bien que l'élevage demeure une tangible référence d'identité ethnique au niveau des Fulbe, il importe de prendre également en considération d'autres critères utilisés par les membres d'autres groupes ethniques pour identifier les Fulbe dans une localité donnée.

Fulbe et environnement naturel

Les éleveurs Fulbe entreprennent de longues transhumances suivant la distribution saisonnière de la pluviométrie entre le Sahara et les pâturages du Sud. La diversité de l'environnement dans laquelle les Fulbe vivent et gardent leur troupeau de bétail exige également toutes sortes d'adaptations. En effet, chaque forme d'exploitation de ressources est spécialement adaptée aux opportunités et contraintes environnementales particulières. Elle traduit en outre le type de stock, la structure du troupeau et l'identité de la communauté qui l'exploite (Walter & Sobania 1994). De plus, Galaty & Douglas (1990) perçoivent le déplacement des ménages et des troupeaux comme une stratégie d'amélioration de la qualité d'alimentation du bétail tout en maintenant la proximité homme-bétail. Ainsi, pour bon nombre de Fulbe, il y a un besoin absolu d'accéder à deux ou plusieurs

zones écologiques afin de varier la quantité et la qualité de fourrages pour le bétail. Ce qui fait alors de la mobilité des troupeaux une condition nécessaire. Dans un environnement en déséquilibre du Sahel, la productivité des pâturages est spatialement très hétérogène et fortement variable vu que l'éleveur ne peut influencer le plus important facteur déterminant la qualité du pâturage c'est-à-dire la pluviométrie. De ce point de vue, la gestion opportuniste du pâturage qui consiste à la garde d'une grande taille de troupeau productif aussi longtemps que les circonstances le permettent et à opter pour la migration ou la vente le plus vite que possible lorsque les conditions l'exigent, est de nos jours perçue par beaucoup d'auteurs comme l'option la plus durable de gestion du couvert végétal (De Haan 1998: 217-218).

Selon Van Driel (2002: 13), la mobilité des Fulbe ou la pratique de la transhumance définie comme mouvement saisonnier de ceux-ci avec le troupeau de bétail à la recherche d'eau et de pâturage, correspond dans la plupart des cas à la variabilité de l'environnement physique. Ces éleveurs pénètrent les zones d'agriculture à la recherche d'eau et de pâturage uniquement. En reconnaissant l'habileté des Fulbe à s'adapter aux exigences environnementales, Walter & Sobania (1994) affirment qu'ils ont toujours été flexibles et s'adaptent aux stress. Stress qui peuvent être attribués à la sécheresse et à la crise économique. Ce faisant, leur capacité à modifier leur mode de subsistance, à élargir ou restreindre les limites de leur communauté voire maintenir une forte perception de temps et d'emplacement leur permet de survivre. En plus des chocs écologiques et économiques, la migration massive des Fulbe vers les zones du sud est liée aux événements politiques et aux conflits autour de l'exploitation des ressources naturelles. Ceci amène Stenning (1959) à distinguer ces mouvements de la transhumance telle que définie précédemment et parle alors de 'mouvements de migration'.

Fulbe et environnement politique

En considérant la dimension politique, les Fulbe sont souvent les derniers à avoir des représentants au sein d'un gouvernement central. Les conflits d'intérêts liés par exemple au territoire à cause des mouvements transfrontaliers des hommes et du troupeau de bétail, les taxes de bétail et le contrôle sur l'utilisation des ressources les opposent fréquemment aux agences gouvernementales. Pour Doornbos (1993), les frontières et systèmes administratifs ont été considérés comme antagonistes à la mobilité du troupeau de bétail et à la migration. En outre, Doornbos (1993) affirme que la marginalisation politique peut être comprise comme un processus par lequel certaines catégories au sein du cadre politique, que ce soit des classes ou ethnies minoritaires ou des couches professionnelles, sont graduellement exclues de la prise de décision au sujet de leurs propres

affaires. Celles-ci voient également leur espace d'autonomie progressivement circonscrit par des restrictions imposées de l'extérieur. En se référant aux Fulbe, Azarya (1996: 37) explique que les Fulbe apatrides par exemple, sont beaucoup plus vulnérables à la marginalisation que d'autres tels que ceux du Nord-Nigéria. Ainsi, les Fulbe peuvent être dépendants d'autres dans leur accès à la ressource terre, la force de travail, le troupeau de bétail et l'eau. En abondant dans le même sens, Fratkin (2001: 3) fait remarquer qu'au Kenya, en Tanzanie et en Uganda les pastoralistes en effectif inférieur se considèrent politiquement faibles et économiquement marginalisés au niveau national en dépit de l'étendue des terres qu'ils occupent, et sont dominés par les agriculteurs. Pour Douma & De Haan (1997) la création des associations pastorales au Mali, au Burkina Faso et au Niger est perçue comme un nouveau moyen de contrôle du gouvernement sur les Fulbe.

Cependant, cette marginalisation des Fulbe ne saurait être généralisée à travers le continent africain. Salih (1990) et Zaal (1998) soulignent notamment des exemples d'Afrique de l'Est illustrant que le processus est loin d'être unilinéaire et certains éleveurs à travers leurs institutions sont parvenus à améliorer leur accès aux institutions étatiques. En effet, l'Etat dirigeant des éleveurs Tutsi au Rwanda et Burundi qui établit, contrairement aux agriculteurs Hutu, une société hiérarchique sous la supériorité des Tutsi, constitue un exemple tangible (Azarya 1996: 12). De même, sous l'influence de l'Etat peulh islamique du Maasina dans le delta intérieur du Niger, la hiérarchie politique peule était institutionnalisée et les Peulh pasteurs composaient avec l'élite politique, l'élite islamique, la classe des nobles et des libres (De Bruijn dans Diallo & Schlee 2000: 18). Cette position politique, affirme Santen (2000: 153), permet aux Fulbe du Nord-Cameroun d'avoir des ressources considérables comme la terre et des zones de pâturages.

Fulbe et le marché

En plus de l'environnement physique et de la politique, il y a le marché qui affecte le mode d'existence des éleveurs Fulbe. Ceux-ci sont à la fois des acheteurs des biens de consommation et alimentaires et vendeurs de bétail y compris les produits de bétail comme par exemple le lait, le fromage, la peau. La vente de la viande de bétail est rarement faite par les Fulbe. Celle-ci relève en général du domaine d'activité d'autres groupes ethniques qui, cependant, s'approvisionnent en bétail chez les éleveurs Fulbe. Pour Quarles van Ufford (1999: 5), la vente de bétail par les Fulbe est motivée par plusieurs objectifs tels que le besoin financier et la nécessité de sécurité alimentaire. En abondant dans le même sens, Kerven (1992) souligne que les liens d'échange des éleveurs Fulbe avec les autres résultent de la spécialisation des premiers vu que l'activité de pastoralisme ne peut leur fournir à tout moment tous les produits dont ils ont besoin. Ils vendent donc le bétail afin d'acheter des céréales par exemple. Ainsi,

Zaal & Dietz (1999) cités dans Fratkin (2001: 9) affirment que les Massai de Tanzanie qui vendaient leur bétail depuis le milieu de 19^{ième} siècle le faisaient pour s'approvisionner en céréales auprès de leurs voisins Arusha. Ce faisant, Kerven atteste également que les Fulbe ne sont pas capables de contrôler les valeurs d'échange de leur bétail ou produits. La demande de leurs produits est extérieurement déterminée par un large marché économique au sein duquel ils opèrent. Toutefois, ceci ne signifie nullement qu'ils ignorent la valeur marchande de leur bétail et les facteurs qui influencent le prix de bétail et leur marge bénéficiaire.

Quoique Bierschenk & Forster (1991) et Quarles van Ufford (1999: 103) reconnaissent l'intégration des Fulbe à l'économie du marché, ils affirment cependant dans le cas particulier des Fulbe vivant au nord Bénin, que celle-ci reste limitée à la vente occasionnelle du bétail dans le but de répondre aux dépenses spécifiques comme le paiement de taxes pendant la période coloniale, les soins de santé, les cérémonies et l'achat de céréales. Par contre chez les Fulbe du Niger l'intégration au marché paraît plus développée. La réticence des Fulbe aux opportunités du marché est parfois caractérisée par un comportement d'irrationalité économique par certains économistes qui ne perçoivent pas bien la rationalité qui guide les Fulbe. Bon nombre de raisons justifient la réticence des Fulbe à vendre leur bétail. On peut mentionner entre autres la reconstitution ou la reproduction du troupeau, l'épizootie et le maintien des relations sociales symbolisé par le bétail. Toutefois, des différenciations s'observent au sein des Fulbe face à la prise de décision relative à la vente de bétail. A cet effet, Zaal (1998) note par exemple que face au besoin de consommation de biens et de paiement de taxes, le comportement non-commercial est moins fréquent dans les ménages pauvres par rapport aux ménages riches avec de grandes tailles de troupeau. Dans ce contexte, l'existence des marchés urbains représente un pôle d'attraction des éleveurs Fulbe.

Fulbe et urbanisation

En Afrique de l'Ouest, il a été noté depuis 1970 une évolution de l'effectif des Fulbe dans les villes. Cet état de chose peut s'expliquer par plusieurs raisons. Il y a par exemple l'intégration progressive des Fulbe dans l'économie du marché. Il y a également le fait que certains citadins deviennent propriétaires d'une part considérable de bétail gardé par les Fulbe. La troisième raison est attribuée au déplacement volontaire des Fulbe vers les villes. Cela signifie que la présence des Fulbe en villes a été motivée entre autres facteurs par l'existence de réseaux commerciaux qui offrent de meilleurs marchés aux Fulbe pour la vente de leurs produits d'un côté et l'achat des biens de consommation de l'autre (Fage 1995: 86; Salih 1995). Avec la demande croissante en viande en milieux urbains, le

développement des moyens de transport et le meilleur prix du bétail en ville comparativement au milieu rural on observe un regain d'intérêts des Fulbe pour la ville. Au Bénin par exemple, grâce à l'appui des organisations non gouvernementales internationales, les Fulbe se sont organisés pour mettre en place des marchés de bétail autogérés aussi bien en milieux ruraux qu'urbains. La dégradation écologique associée à l'épizootie et les conflits répétés dus à l'utilisation des ressources forcent certains d'entre eux à la vente urgente du bétail afin de faire face aux différentes sortes de dépenses. On peut citer par exemple l'achat de graines de coton et de sel pour le bétail, l'achat des produits vétérinaires qui sont plus disponibles en ville et les dépenses liées au règlement des conflits. De même, les biens de consommation modernes comme par exemple les vélos, les cyclomoteurs et les matériaux de construction attirent les Fulbe vers les marchés urbains.

La possession du troupeau de bétail par les citadins s'est fortement accrue au cours de la période de sécheresse des années 70 et 80. Pendant cette période, le prix du bétail a extrêmement chuté parce que les Fulbe étaient forcés aux ventes d'urgence. Ceci se justifie par le fait que beaucoup de Fulbe ont perdu une partie ou tout leur troupeau. Opportunité que les citadins ont donc saisie en achetant le bétail à bon prix. Un facteur additionnel expliquant le contrôle croissant du bétail par les citadins est la crise du système bancaire dans plusieurs pays de l'Afrique de l'Ouest. A la recherche de solutions pour la sécurisation de leur épargne, les élites et en particulier les fonctionnaires des villes ont investi dans le bétail. Dépourvus de troupeau de bétail, certains Fulbe se sont dirigés vers le sud sans le bétail. Là ils deviennent des employés en qualité de bouviers salariés afin de reconstituer leur troupeau décimé (De Bruijn & Van Dijk 1993 cité dans Zaal 1998: 13). En dehors de la sécheresse, l'extrême pauvreté poussait déjà au début des années 1960, les WoDaabe Fulbe du Niger à devenir des bouviers salariés (Dupire 1996).

Ainsi, la migration du milieu rural vers le milieu urbain peut être attribuée aux facteurs écologiques et sociaux au sein desquels les motivations économiques apparaissent comme déterminantes dans le processus de prise de décision. En effet, les concernés cherchent dans leur prise de décision à améliorer leur niveau de revenu en accédant à une gamme élargie de marché d'emploi et d'opportunités d'investissement présentes en ville (Gugley 1978). Pour Salih (1995: 184), la migration de la population y compris les Fulbe des zones rurales vers les villes est liée à la disparité existant entre le milieu rural et le milieu urbain. Celle-ci se traduit en termes de concentration des opportunités d'emploi, des biens et services en ville. En argumentant dans le même sens, Bierschenk & Le Meur (1997: 12) affirment que la migration des Fulbe des milieux ruraux vers les milieux urbains a un caractère économique compte tenu du fait qu'ils cherchent un travail

rémunérateur dans d'autres endroits bien que cette migration ne soit pas massive. Il est donc clair que la migration dans laquelle les Fulbe sont impliqués pour la recherche d'emploi salarié est fortement associée à la ville. Lorsque ceux-ci arrivent en ville, ils deviennent sédentaires. Vu sous cet angle, la sédentarisation peut être perçue comme une forme d'adaptation qui permet aux Fulbe de mieux s'orienter vers les activités économiques en milieu urbain. Park (1993) perçoit la sédentarisation comme une manière d'adaptation favorisant les formes de diversification aux sociétés pastorales afin qu'elles minimisent dans une certaine mesure les risques. Toutefois une différenciation se note au sein du groupe des éleveurs par rapport aux facteurs conduisant à la sédentarisation. Pour les bouviers pauvres la fixation est dictée par les circonstances de perte de leur stock de bétail en période de sécheresse. Pour ceux-ci, la fixation apparaît comme la seule alternative. De l'autre côté, les Fulbe riches choisissent de se fixer pour exploiter les opportunités existant dans d'autres secteurs. De même les femmes ne sont pas exemptées de cette situation. Dupire (1996) atteste qu'en temps de difficultés, les femmes WoDaabe diversifient leurs activités et sont par exemple payées pour la réparation des calebasses, le pilage de mil et la tresse de cheveux des femmes en villes. Un autre facteur qui a aussi encouragé l'installation des Fulbe en ville est l'expansion des services comme les écoles, les centres de santé et l'offre de secours (O'Leary 1984 cité dans Kenny 1993). Parlant de l'école par exemple, Kenny (1993) note que les enfants éduqués des Fulbe nomades constituent un autre groupe de sédentarisés qui devient de plus en plus important en milieux urbains. Ils entreprennent souvent des activités qui ne sont pas liées au secteur de l'élevage comme résultat de leur scolarisation. Ces changements observés dans le milieu des Fulbe sont en concordance avec l'opinion de Lane & Moorehead (1995: 123) qui soulignent que l'installation des Fulbe peut occasionner un profond changement de leur mode de production et de leur manière de vivre.

Objectif et questions de recherche

En se référant aux différents aspects de la problématique développés ci-dessus sur les Fulbe, on se pose alors la question de savoir sous quelle forme ils se présentent dans le contexte du Bénin. En effet, le Bénin offre un excellent champ d'étude des nouveaux éléments de pastoralisme jusque-là examinés. Depuis longtemps, le pays a connu l'immigration des Fulbe en provenance du Niger, du Nigeria et du Burkina-Faso notamment. Ils ont progressivement migré vers le sud du Bénin dans les zones auxquelles ils n'étaient pas familiarisés. Ce mouvement découle d'un complexe de causes telles que l'aridité accrue dans leurs traditionnelles zones pastorales, la compétition des ressources exploitées, les conflits, la croissance démographique et l'attraction des marchés urbains. Contrairement aux régions du Delta du Niger au Mali ou au nord du Nigeria où historiquement les

liens entre zones pastorales et milieux urbains sont plus développés et où les élites Fulbe occupent parfois les postes politiques en milieu urbain (Fage 1995: 189-209), l'urbanisation des Fulbe au Bénin apparaît comme un phénomène très récent. Leur fuite de la sécheresse des années 70 et 80 les amène en ville où ils essaient tant bien que mal de s'insérer sur le marché de travail. Tout comme développé plus haut, certaines élites urbaines commencent à s'investir dans le bétail créant ainsi la dépendance des Fulbe aux nouveaux types de propriétaires de bétail auxquels ils offrent leur service en qualité de bouviers contre une rémunération en espèce ou en nature. Cette forme de rémunération permet aux bouviers salariés de reconstituer progressivement leur propre troupeau de bétail. Ce qui entraîne un accroissement de la concentration d'élevage autour des zones urbaines avec une différenciation dans la gestion du troupeau. Selon De Haan (1998: 212), tout ceci se déroule dans un contexte d'intégration des Fulbe aux marchés à travers l'essor de la commercialisation du bétail soutenu par le gouvernement et les partenaires au développement. Parallèlement, les Fulbe cherchent à renforcer leur identité culturelle et économique. Ce qui occasionne chez eux, l'émergence de festivals, de programmes d'alphabétisation et de mouvements ethno-politiques par exemple. Cependant, les évidences d'un tel dynamisme des Fulbe sont éparées d'un côté et les recherches cohérentes portant sur les relations modernes entre les Fulbe et les villes à l'ère de l'urbanisation de l'autre sont rares (Salih 1995: 183). Ainsi, le présent projet de recherche sur les 'Fulbe et la ville au Bénin' vise à analyser au niveau des Fulbe résidant en ville, les créneaux exploités et les problèmes auxquels ils font face afin de soutenir et élargir leur livelihood. Pour ce faire, il s'agit de répondre à la question centrale suivante: Comment les Fulbe vivant en milieu urbain parviennent ils à maintenir ou élargir leur livelihood?

Le développement précédent retrace les aspects de la vie des Fulbe tant sur le plan des stratégies mises en place pour l'amélioration de leurs conditions de vie que sur les rapports qu'ils entretiennent avec les autres groupes ethniques. Pour mieux appréhender leur dynamisme dans le contexte urbain, l'approche analytique livelihood est utilisée. Elle promet de captiver les processus dynamiques, historiques et relationnels qui informent sur les différentes manières par lesquelles les gens survivent et construisent leur monde (Bebbington 1999 cité dans Beall 2002: 72). Pour Rakodi (2002: 7), le concept de livelihood est une reconnaissance réaliste de multiples activités dans lesquelles les ménages s'engagent pour sécuriser leur survie et améliorer leur bien-être. Quoique cette approche soit beaucoup plus développée en milieu rural, son choix dans le cas de la présente recherche permet également de se rendre compte de son adaptation en ville. Ainsi, la section qui suit traite du cadre conceptuel et analytique de l'approche livelihood.

Cadre conceptuel et analytique de l'approche livelihood

Développement historique et définition

Selon Kaag *et al.* (2003: 2), le concept de livelihood ne saurait être considéré comme nouveau. Il était apparu autour de 1940 et servait à décrire les stratégies de moyen d'existence par exemple. L'un des hommes scientifiques avant la fin de 20^{ième} siècle à élaborer plus théoriquement le concept de livelihood était l'économiste Polanyi (1886-1964) qui, dans son livre soulignait quelques aspects de base de livelihood. Son désir était de développer une science économique qui était holistique et centrée sur l'homme. Il considère donc l'économie comme socialement, culturellement et historiquement à l'opposé du courant des économistes qui s'intéressent simplement au comportement de maximisation du profit des individus. La conceptualisation de livelihood par Polanyi se rapproche de la définition fournie par le dictionnaire qui va au-delà du revenu en attirant également l'attention sur la manière dont les gens gagnent leur vie. Ce qui veut dire qu'en plus des aspects matériels, les considérations sociales et culturelles revêtent aussi une grande importance.

C'était seulement au début des années 1980 que l'approche livelihood commença à se définir telle qu'elle est perçue de nos jours (Kaag *et al.* 2003: 3). En effet, pour Ashley & Carney (1999: 5), le concept de l'approche livelihood a gagné du terrain après l'échec des interventions des gouvernements voire des partenaires au développement qui se sont beaucoup focalisées sur les ressources et services comme l'eau, la terre et les infrastructures y compris des structures qui fournissent des services comme les ministères d'éducation, les services d'élevage et même les ONG, plutôt que sur les individus. Il est donc supposé qu'en se focalisant sur les individus notamment les pauvres, il y aurait une différence significative dans l'atteinte des objectifs de réduction de la pauvreté. En abondant dans le même sens, De Haan & Zoomers (2003: 1) affirment qu'après la perspective structurelle de la théorie de dépendance voire du néo-marxisme des années 1970 et 1980, une perspective plus productive orientée vers les acteurs est amorcée, sous différents angles, dans les études de développement. Premièrement, elle met en exergue les inégalités dans la distribution des capitaux. Deuxièmement, elle reconnaît que les peuples font leur propre histoire. Troisièmement, elle s'oppose à l'idée que les intérêts économiques sont nécessairement de première importance. De là, la nouvelle perspective orientée sur les acteurs s'était principalement intéressée au monde des expériences vécues, le micro monde de la famille, du réseau et de la communauté (Johnston 1993: 229). L'orientation vers le niveau micro devient alors prédominante avec une attention particulière aux facteurs locaux et surtout aux ménages. Dans ce sens, Wood (1982: 3) atteste que la perspective des ménages apparaît analytiquement indis-

pensable pour son potentiel à réduire l'écart entre la théorie de la microéconomie qui se concentre sur les comportements atomistiques des individus et l'approche structurelle historique qui s'appesantit sur l'économie politique de développement. De plus, dans la pratique, le ménage devient la mode et apparaît comme une unité commode pour la collecte des données empiriques (De Haan & Zoomers 2003: 1). Selon Blaikie *et al.* (1994: 49) et De Haan & Zoomers (2003: 8), le ménage est défini comme un groupe co-résident de personnes qui partagent la plupart des éléments de consommation, se servent et allouent les ressources communes dont la main-d'œuvre afin d'assurer leur matériel de reproduction.

En revenant sur la discussion au sujet de l'approche livelihood, son émergence peut être attribuée à la convergence de plusieurs processus tant dans les pratiques de développement que dans les débats scientifiques. Robert Chambers a été l'un des pionniers dans ce domaine et influent dans l'élaboration de l'approche livelihood à l'Institut du Développement Social (IDS) à 'l'University of Sussex' (Chambers 1987, Chambers & Conway 1992) cité dans Kaag *et al.* (2003: 3). Ainsi la définition populaire fournie par Chambers & Conway (1992: 7) souligne que livelihood comprend les capacités, les capitaux à la fois matériels et non matériels et les activités requises pour les moyens d'existence. Les composantes clés de cette définition à savoir les capacités, les capitaux et les activités apparaissent également dans la formulation de livelihood par Chambers' (1995: vi) où il perçoit livelihood comme moyens de gagner la vie en se basant sur les capacités et les capitaux tangibles et non tangibles à savoir les revendications et l'accès. La distinction qu'il fait des capitaux tangibles et non tangibles sera discutée par la suite.

Suite à cette précédente définition de livelihood, d'autres auteurs comme par exemple Long (1997), Bebbington (1999: 2022) et Ellis (2000) ont aussi été remarquables dans l'approche livelihood. Leur différence majeure réside dans l'accent qu'ils mettent sur une composante particulière de livelihood d'un côté et la manière dont ils perçoivent la nature dynamique et holistique de livelihood de l'autre. Ainsi pour Ellis (2000: 30) livelihood comprend cinq types de capitaux à savoir, naturel, physique, humain, financier et social. Les activités et l'accès à ceux-ci sont facilités par les institutions, les organisations et les relations sociales qui, ensemble, déterminent la vie gagnée par les individus ou ménages. Comparée à Chambers & Conway (1992: 7), le caractère distinctif de la définition de Ellis se réfère ici à la manière dont il classifie l'accès comme un élément séparé ou isolé des capitaux. Ce qui n'est pas évident vu que les relations sociales par exemple font partie du capital social qui sera élucidé dans la rubrique des capitaux. Du point de vue de la perspective dynamique, Long (1997) argumente que livelihood traduit mieux l'idée des individus et des groupes de personnes qui s'efforcent de gagner leur vie en essayant de parvenir à leurs consommations

variées de même que leurs nécessités économiques en faisant face aux incertitudes, en répondant aux opportunités et en choisissant entre différentes positions de valeur. De son côté, Bebbington (1999: 2022) décrit livelihood comme une combinaison de capital humain, naturel, social et culturel. L'élément essentiel souligné par Bebbington est la nature holistique de livelihood. Cette nature holistique se traduit par la compréhension réaliste de ce qui façonne livelihood des gens et comment les différents facteurs qui l'influencent peuvent être ajustés de sorte que, pris ensemble, on aboutisse à plus de résultat de livelihood (DFID 1999). Elle apparaît donc comme l'une des dimensions importantes de l'approche des moyens d'existence durable. Ceci oriente de nos jours la discussion vers la plus influente approche des moyens d'existence dans laquelle le groupe de 'Department for International Development (DFID)' est très actif. L'approche livelihood est durable lorsqu'elle parvient à faire face aux stress et chocs, à maintenir voire rehausser ses capacités et capitaux pour le présent et le futur sans compromettre la base des ressources naturelles (Farrington *et al.* 1999: 2). L'élément essentiel ici, est le maintien ou l'amélioration de la productivité des ressources à long terme afin de fournir également des moyens d'existence durable aux futures générations (De Haan & Zoomers 2003).

Il se note à travers le développement ci-dessus que l'expression des moyens d'existence est parfois utilisée pour traduire livelihood comme cela apparaît aussi dans le dictionnaire. Cependant, cette expression ne semble pas mettre en exergue tous les aspects de livelihood, en l'occurrence la finalité et la dynamique qui suivent. Toujours en milieu francophone, les notions de genre de vie ou mode de vie définies comme la manière d'organiser dans le temps et l'espace les usages d'interaction et des formes constitutives de la vie quotidienne (Juan 1991) sont également utilisées pour traduire livelihood. Face à la pluralité de notion en français pour traduire livelihood d'un côté, et leur limite à couvrir tous les aspects que comporte livelihood de l'autre, la terminologie livelihood sera maintenue dans la suite du développement pour raison de syntaxe même si l'expression moyens d'existence sera parfois utilisée. En se référant à Ashley & Maxwell (2001); Ashley & Wolmer (2003); Ellis (2003) et Ellis & Allison (2004), une certaine flexibilité en fonction du contexte se note dans la littérature quant à l'utilisation de livelihood au pluriel ou non. Dans cette thèse, la même flexibilité est prise en compte pour l'usage de l'orthographe de livelihood au singulier ou au pluriel.

En dépit de la nuance notée dans la définition des différentes terminologies soulignées plus haut, les traits communs aux moyens d'existence et au livelihood notamment portent sur les capitaux, l'accès et les activités menées par les gens afin d'atteindre le résultat de leur livelihood. Pour avoir une meilleure compré-

hension des éléments sus énumérés, la manière dont ils sont définis ou perçus par différents auteurs et interconnectés seront élaborés dans les sections ci-après.

Composantes clefs de livelihood

Comme règle, les adhérents de DFID utilisent le soi-disant cadre des moyens d'existence durable. En aucun cas, l'idée derrière ce cadre n'est de représenter la réalité mais plutôt, comme cadre analytique, de parvenir à cerner avec la complexité de livelihood, la compréhension des effets de la pauvreté et d'identifier les domaines d'intervention avec de meilleurs impacts. L'hypothèse est que les gens poursuivent une gamme de résultats de livelihood comme par exemple l'acquisition de revenu monétaire, l'amélioration de l'état de santé, l'assurance de la sécurité alimentaire, la réduction de la vulnérabilité etc. en se servant d'un certain nombre de capitaux pour la conduite d'une variété d'activités. Les activités qu'ils adoptent et la façon dont ils réinvestissent dans la composition des capitaux sont en partie dictées par leurs propres préférences et priorités. Elles sont également influencées par les types de vulnérabilités incluant les chocs et les tendances. Les options sont aussi déterminées par les structures telles que les rôles des secteurs publics et privés et par les processus à savoir les facteurs institutionnels, politiques et culturels que les gens rencontrent. Dans l'ensemble, ces conditions façonnent leur accès aux capitaux et aux opportunités de livelihood d'un côté, et la manière dont ceux-ci peuvent être traduits en résultats de l'autre (Farrington *et al.* 1999: 2). Le cadre est donc considéré comme un dispositif analytique qui peut être utilisé pour rehausser l'efficacité voire l'efficience de développement (Ashley & Carney 1999: 47). Au centre de ce cadre analytique se trouvent les capitaux.

Capitaux

Après Chambers & Conway (1992), Blaikie *et al.* (1994), Chambers (1995), Carney (1999) et Ellis (2000: 32-37), De Haan (2000: 344) atteste que les gens ont besoin de cinq types de capitaux pour parvenir à leurs résultats de livelihood. Il les résume comme suit: (1) le capital humain qui peut être la main d'œuvre, la compétence, l'expériences, la connaissance, la créativité et l'inventivité; (2) le capital naturel comme la terre, l'eau, la forêt, le pâturage et les ressources minières; (3) le capital physique qui peut être le stock de nourriture, le troupeau de bétail, l'équipement, les instruments, la machinerie et les bijoux; (4) le capital financier tel que l'argent en épargne, le crédit; (5) le capital social qui concerne la qualité de relations entre les gens comme par exemple la possibilité pour quelqu'un de compter sur l'appui de la famille ou sur une assistance mutuelle entre voisins. DFID (1999) argumente que le capital social est enraciné dans des

aspects ou traits comme les relations de confiance et de réciprocité, le réseau, les règles communes et les sanctions mutuellement acceptées.

Le terme ressource est utilisé pour se référer au capital. Ces notions peuvent parfois avoir différentes significations selon les disciplines ou il peut être commode d'utiliser l'un plutôt que l'autre. En science environnementale, par exemple, le terme ressource peut être plus approprié comparativement au capital qui, dans le domaine de l'économie, est fréquemment utilisé pour se référer aux matériels. Une autre raison signalée par De Haan (2000: 344) est qu'il fait un parallèle avec la discussion sur le capital social c'est-à-dire une métaphore économique qui ne rend pas justice aux relations sociales non entièrement orientées vers des gains matériels qui demeurent un objectif important dans la notion de livelihood. Afin d'éviter quelques incompréhensions qui peuvent surgir dans l'utilisation simultanée de ces termes, De Haan (2000: 344) affirme qu'il y a un avantage à les mettre ensemble sous le même dénominateur de capital quoique cela cache dans certaines circonstances quelques précieuses distinctions.

Dans la plupart du temps, les gens font usage d'une combinaison de deux, trois, quatre voire des cinq types de capitaux. Ceci renvoie à ce que DFID (1999) appelle le pentagone des capitaux lorsque les cinq types sont utilisés. Il est clair que ces capitaux ne demeurent pas statiques dans le temps. En effet, la construction de livelihood doit être perçue comme un processus continu et itératif dans lequel il ne peut être présumé que les éléments restent identiques d'une saison ou à une autre. De même, les ménages varient non seulement en termes de profil des capitaux qu'ils détiennent, mais également dans leurs capacités à opérer des substitutions entre capitaux face aux changements (Ellis 2003: 42). Ainsi, le capital qui peut librement être converti en liquidité qui servira à acheter d'autres capitaux fournit considérablement plus de flexibilité de livelihood que celui qui ne peut être substitué de cette façon. La substitution peut être observée aussi bien à l'intérieur d'une catégorie donnée de capital qu'entre différents types de capital. En vendant par exemple le bétail qui est un capital physique, le propriétaire de troupeau de bétail peut acheter des biens de consommation qui sont d'autres formes de capital physique. De même, un chef de ménage peut utiliser son épargne qui est un capital financier pour le paiement des frais de scolarité afin de rehausser le niveau d'éducation de son enfant qui représente un capital humain. Pareillement, Farrington *et al.* (1999: 3) argumente que les pauvres peuvent se servir du capital social comme la famille ou le mécanisme de sécurité des voisins au moment du déficit du capital financier. En prêtant attention à la flexibilité et à la substitution entre capitaux, il serait important d'analyser la direction du mouvement des capitaux comme conséquence à la fois des pressions internes et externes.

On peut conclure que dans la pratique, les gens se basent sur les cinq types de capitaux pour la conduite des activités qui génèrent leurs moyens de survie. L'ensemble de ces capitaux représente leur profil de capital à l'intérieur duquel certains peuvent être substitués à d'autres en fonction des objectifs fixés et de l'accessibilité aux capitaux.

Accès

Selon Blaikie *et al.* (1994: 48), l'accès implique la capacité d'un individu, d'une famille, d'une classe de gens, voire d'une communauté, à utiliser les capitaux qui sont directement nécessaires à sécuriser une survie. Le plus souvent, l'accès à ces capitaux est toujours basé sur les relations sociales et économiques. Dans sa définition de capital intangible, Chambers (1995: 24) souligne la revendication et l'accès comme composantes de capital intangible. Par revendication, il signifie que les gens peuvent faire appel aux appuis matériels et moraux. Quant à l'accès, il fait en pratique allusion aux opportunités offertes aux gens pour utiliser les capitaux ou recevoir les informations. Il apparaît de cette conceptualisation que la revendication et l'accès traduisent la manière dont les gens obtiennent les capitaux et en profitent. Il est clair que la signification du capital intangible donnée par Chambers semble très proche du capital social. Ce qui peut engendrer une confusion. Selon De Haan (2000: 346), il importe de séparer l'accès du capital social afin de faciliter la compréhension dans le processus d'accès aux capitaux. En abondant dans le même sens, Bebbington (1999: 2038-2040) fait une distinction très utile dans la relation entre le capital social et l'accès. Notamment entre le point de vue de l'intérieur vers l'extérieur 'from the inside out' et celui de l'extérieur vers l'intérieur 'from the outside in'. Pour le premier, il s'agit de la mobilisation de relations sociales pour accéder aux capitaux. Le partage de l'identité culturelle, la forte communication intra- groupe etc. facilitent l'accès des gens aux capitaux. Il s'agit par exemple, de l'accès au capital financier à travers le système d'épargne rotatif ou de l'accès à la terre fertile par le régime de propriété commune. A un niveau plus élevé, on peut noter qu'un fort réseau avec l'Etat ou avec les acteurs de la société civile peut faciliter l'accès aux services de santé et d'éducation. Dans le même ordre d'idée, de nouveaux marchés peuvent s'ouvrir grâce au réseau de relations établi avec les acteurs d'autres marchés. Au plan national, le capital social sous la forme de parti politique national ou régional ou d'associations commerciales peut influencer la politique commerciale. Le second point de vue de Bebbington illustre le lien important avec les politiques de réduction de la pauvreté. Lien reconnu dans l'étude des moyens d'existence même si peu d'information existent sur la façon dont les institutions externes comme les institutions étatiques par exemple peuvent descendre au niveau micro pour améliorer l'accès des gens aux capitaux indispensables. Ce qui suppose la

nécessité de relations de synergie dans l'offre de services entre les institutions de l'Etat et les organisations locales formelles (Bebbington 1999 cité dans De Haan & Zoomers 2003: 6). Il est évident que dans toutes ces réflexions sus évoquées interviennent la négociation et/ou la confrontation basées sur des relations de pouvoir multiformes facilitant ou non l'accès aux opportunités. A ce niveau, De Haan & Zoomers (2005: 36-37) font observer différentes formes de pouvoir à savoir 'pouvoir disciplinaire', 'pouvoir sur', 'pouvoir dans', 'pouvoir à' et 'pouvoir avec'. Ces différents concepts de pouvoir démontrent la capacité des individus à se définir, à se positionner dans un processus dynamique tout en composant avec le contexte pour leur survie. L'une des questions fondamentales qu'on peut se poser est relative à la marge de manœuvre dont disposent les individus dans ce processus dynamique de relation de pouvoir pour influencer le contexte à leur profit.

De l'autre côté, Ellis (2000: 37) définit la manière par laquelle un ensemble de capitaux est traduit en activités de moyens d'existence comme un processus d'actions de médiateurs. Dans ce processus, il distingue deux blocs de facteurs qui peuvent influencer l'accès aux capitaux et leur utilisation dans la poursuite des moyens d'existence viables. Les premiers comprennent:

- La relation sociale en se référant au positionnement social des individus et ménages dans la société. Le positionnement social comporte les facteurs comme le genre, la classe, l'âge, l'ethnicité et la religion. Ceci inclut également la solidarité et les réseaux sociaux tel que le lien des individus aux élites par exemple;
- Les institutions qui sont des règles formelles, les conventions et les codes de conduite informels qui comportent des contraintes sur les interactions humaines. Pour DFID (1999), les institutions sont les règles du jeu, les pratiques standards d'opération, les routines, les conventions, les coutumes ou la manière dont les choses sont faites.
- Les organisations qui sont définies comme des groupes d'individus liés par des objectifs communs. On peut citer par exemple l'administration locale, les associations, les organisations non gouvernementales et les compagnies privées.

Ces trois facteurs sus-décrits sont classés comme des facteurs internes parce qu'ils sont pour la plupart endogènes aux normes et structures sociales dont font partie les ménages et s'opèrent au niveau micro. Le second bloc de facteurs qui peuvent affecter l'accès aux capitaux est constitué des tendances à savoir la croissance démographique, les changements technologiques et les prix relatifs. Il y a aussi les chocs comme par exemple la sécheresse, l'épidémie et la guerre civile. A l'opposé des premiers facteurs, ceux-ci sont de manière prédominante exogènes car ils sont hors du contrôle des ménages et sont dès lors classés comme facteurs externes (Ellis 2000: 30, 38).

En examinant l'accès aux opportunités, De Haan & Zoomers (2005: 7) attestent que la manière dont les opportunités et qualifications sont définies et perçues dépend des relations sociales, des institutions et des organisations. Cependant, il n'y a aucune garantie que les lois et coutumes avec des racines historiques lointaines soient efficaces dans le sens d'allocation optimale des capitaux ou elles sont appropriées dans la façon dont les règles d'accès sont appliquées aux différents individus. Ceci reste également valable aux organisations qui interprètent les institutions (Ellis 2000: 39)

Il apparaît donc clairement que l'accès ne saurait être assimilé au capital social mais dépend aussi bien de la performance des relations sociales, des institutions et des organisations que des facteurs exogènes comme les tendances et les chocs. Les facteurs endogènes notamment englobent les structures et agences qui inhibent ou facilitent l'exercice des capacités et des choix par les acteurs c'est-à-dire les individus et les ménages.

Activités et résultats

En suivant la démarche de Ellis (2000: 30), le statut de capital des ménages et le profil d'accès qui en est lié dans un contexte de tendance et de chocs, aboutit dans le temps à l'adoption et à l'adaptation d'activités des moyens d'existence. Ces activités sont celles qui génèrent des moyens de survie des ménages (Ellis 2000: 41). Elles peuvent être basées sur des ressources naturelles ou non. Les tendances et les chocs peuvent avoir divers impacts sur les activités des moyens d'existence des gens. Ceux-ci réagissent différemment en les redéfinissant suivant le nouveau contexte. Il a été noté que peu de gens reçoivent tout leur revenu d'une seule source ou tiennent leur richesse à partir d'une seule forme de capital. Plusieurs motifs poussent donc les individus et les ménages à diversifier les capitaux, les activités voire les revenus sans nécessairement engendrer un accroissement de revenus. Pour De Haan & Zoomers (2003: 9), la pauvreté amène les gens à intensifier les moyens de création de revenu en utilisant aussi pleinement que possible les capitaux disponibles. Dans le même ordre d'idée, Ellis (2000) ajoute en affirmant que sous l'influence des circonstances macro-économiques, des variabilités climatiques et des changements institutionnels, les pauvres tentent d'être plus engagés dans un complexe d'activités ou de stratégies d'obtention de revenu en ajustant et en créant ou recréant leur moyen d'existence. Ce faisant, ils s'engagent dans une combinaison d'activités considérée comme une diversification qui ne saurait être définie comme une simple obtention de revenu occasionnel à côté d'une activité principale, mais la conduite d'une multiple source de revenu (Ellis 2000). A ce niveau, Blaikie *et al.* (1994: 51) font une distinction entre les groupes socio-économiques. En effet, ils attestent que ceux qui possèdent des qualifications d'accès à un nombre élargi d'op-

portunités de revenus ont plus de choix. Ils choisissent souvent les opportunités avec une rentabilité élevée ou de faibles risques. De plus, ils ont généralement la flexibilité à sécuriser leur moyen d'existence sous des conditions défavorables et présentent un bon profil de capitaux. Ainsi, ils s'engagent plus dans des stratégies d'accumulation et de diversification. De l'autre côté, les groupes dont les profils d'accès sont limités ont d'habitude peu de choix dans les opportunités de revenu. Ils saisissent le plus souvent les opportunités offrant de faibles rémunérations. Ceux-ci ont moins de flexibilités dans les conditions adverses et combinent souvent les opportunités de revenu à différents moments de l'année. Toutefois, la manière dont ces activités ou opportunités de revenu sont interliées reste floue.

L'aboutissement des activités de moyen d'existence est défini comme résultats. Ils peuvent se traduire en termes de sécurité de moyen d'existence perçue comme une combinaison d'attributs liés au niveau ou à la stabilité de revenu ou même en général à la réduction de profil de risques de portefeuille de revenu. Il peut aussi s'agir d'aspects de durabilité environnementale en se référant entre autres aux changements dans la variabilité et la stabilité des ressources (Ellis 2000: 42). Ainsi, les résultats ne seront pas simplement monétaires ni même tangibles dans tous les cas. Ils peuvent comporter par exemple le sens d'être doté de responsabilités afin d'opérer des choix plus larges et plus clairs (Farrington *et al.* 1999: 3). Dans ce sens, la question centrale de recherche soulignée plus haut est subdivisée en quatre sous questions à savoir:

- a. Quels types de capital interviennent dans livelihood des Fulbe en milieu urbain et comment déterminent-ils ou composent ils leur livelihood?
- b. Quelles sont les formes d'activités de livelihood des Fulbe résidant en ville et dans quelle mesure en dépendent-ils?
- c. Quels sont les facteurs qui affectent l'accès des Fulbe aux capitaux et aux activités de livelihood en milieu urbain et comment réagissent ils?
- d. Pourquoi et comment les Fulbe résidant en ville développent-ils leurs activités de livelihood afin de mieux gagner leur vie?

Opérationnalisation

Suite à la précédente section consacrée au cadre conceptuel et analytique de l'approche des moyens d'existence, celle-ci va essentiellement aborder la manière dont les différentes composantes examinées plus haut seront appliquées aux Fulbe en milieu urbain du Bénin. Ceci, en prenant par exemple en considération les différenciations des sites de recherche: Kandi, Parakou et Cotonou en termes de positionnement géographique, du niveau d'urbanisation et de l'histoire d'immigration des Fulbe.

Suivant donc le cas, le capital naturel peut se référer aux aires de pâturage en général, aux bas-fonds et aux cours d'eau. Le capital physique peut regrouper le troupeau de bétail, la nourriture et l'équipement, le stock de marchandises, la baraque/boutique, le camion, les résidus de récolte, la pompe d'eau courante, les puits privés, la cocoteraie, la lampe torche, le couteau, le sifflet et le talisman, voire les lieux de pâturage. En ce qui concerne le capital humain, il comporte la main-d'œuvre familiale, la main-d'œuvre salariée, la connaissance/expérience, l'état de santé, l'éducation et le caractère comportemental. Pour le capital financier, il s'agit essentiellement de l'argent liquide initial et de l'emprunt pour le démarrage des activités des moyens d'existence. Enfin, le capital social porte par exemple sur différents aspects de relation sociale tels que le hasard, le complexe ethnicité/amitié, la relation patron-employé, le devoir parental, le réseau de communication, la relation de parenté et l'appartenance ethnique. Il y a aussi les formes d'organisation dont font usage les Fulbe dans leur accès aux activités, voire aux opportunités de livelihood. Afin de parvenir à leurs résultats de livelihood, les individus ou ménages combinent deux, trois, quatre ou les cinq types de capitaux soulignés plus haut.

Dans la pratique, les gens se servent du capital social pour accéder aux autres types de capitaux nécessaires à la mise en œuvre voire l'amélioration de leurs activités des moyens d'existence. Certaines de ces activités peuvent avoir un caractère transversal dans le sens qu'elles s'observent sur différents milieux d'étude tandis que d'autres seront perçues comme localisées c'est-à-dire concentrées dans un seul milieu. Cela signifie que les activités des moyens d'existence seront examinées dans une perspective dynamique à travers la trajectoire des moyens d'existence expérimentée par les Fulbe d'un côté et les liens interurbains existant entre les activités de l'autre. Parlant de la trajectoire de livelihood, De Haan & Zoomers (2005: 43) souligne son importance dans la prise en compte de l'analyse approfondie des croyances, besoins, aspirations et limites des individus et ceci dans un contexte de relation de pouvoir et d'institutions. Ainsi, une attention particulière sera accordée à l'examen de la manière dont les Fulbe saisissent et exploitent ou non les opportunités de livelihood qui se présentent à eux en fonction de leurs qualifications et du contexte institutionnel dans lequel ils se trouvent. Le revenu monétaire, les produits en nature obtenus et la position sociale acquise étant quelques formes de résultats des moyens d'existence atteints.

Le profil des capitaux et d'accès des gens de même que les activités et les résultats des moyens d'existence ne sont ni isolés ni statiques. Ils sont exploités de façon interdépendante et ceci, à travers un processus dynamique. Ce processus peut être perçu comme résultats de l'influence de quelques facteurs intervenant au niveau micro tels que le changement dans la qualification d'accès dû à la

modification de relation du pouvoir, du profil d'accès ou le revenu élevé acquis qui occasionne une redéfinition du profil des capitaux par un investissement additionnel par exemple. Il peut également s'agir de réponses des individus ou des ménages aux facteurs qui surviennent au niveau macro comme la sécheresse qui affecte négativement les pâturages et les points d'eau ou force les éleveurs à entreprendre des activités salariales. On peut aussi noter le système de taxation en vigueur, l'offre de travail, le changement du système éducatif voire politique et économique. Pour illustrer les arguments sus développés et s'assurer que les facteurs importants ne seront pas négligés, le dispositif opérationnel et analytique ci-dessous peut être utilisé.

Il apparaît dans la figure ci-dessus que le choc, la politique et le marché qui opèrent au niveau macro affectent le profil des capitaux, les qualifications d'accès et les opportunités des moyens d'existence des individus ou des ménages principalement. Ainsi, le cadre analytique des moyens d'existence permettra d'examiner et d'illustrer l'articulation entre les différentes composantes de moyens d'existence décrites plus haut au niveau des Fulbe dans la ville de Kandi, de Parakou et de Cotonou. En outre, il sera mis en exergue les niches d'opportunités

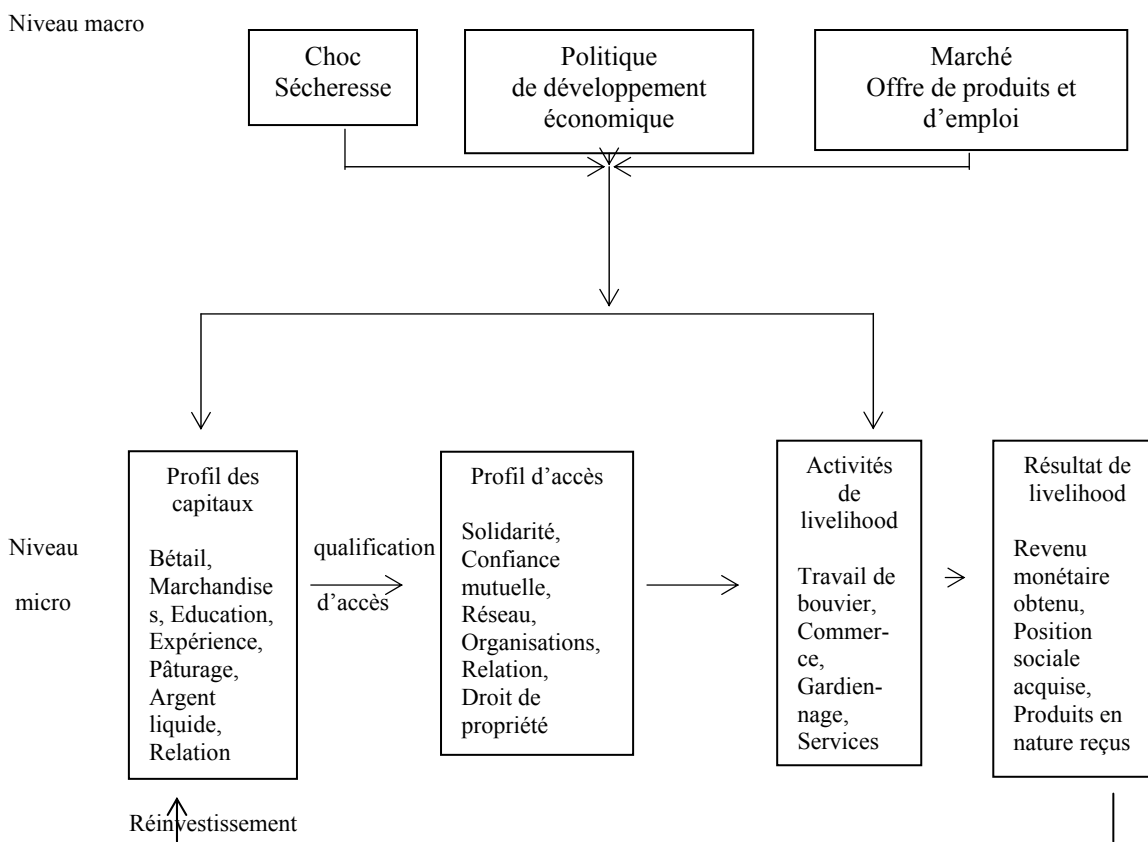


Figure 1 Cadre analytique opérationnel
Source: Interprétation de la figure d'Ellis (2000: 30)

et les contraintes sous l'influence des facteurs internes et externes pour des interventions éventuelles.

Méthodologie de la recherche

Elle porte à la fois sur l'organisation et la conduite de la recherche d'un côté et, de l'autre, le traitement et la rédaction de la thèse. L'organisation de la recherche concerne notamment la démarche méthodologique suivie pour la sélection des zones d'étude et des unités de recherche. En ce qui concerne la conduite de la recherche, elle décrit principalement la combinaison des méthodes et techniques utilisées pour la collecte des données qualitatives et quantitatives relatives aux différentes composantes du cadre analytique de l'approche livelihood présenté plus haut. En outre, celle-ci retrace les différentes étapes suivies sur le terrain pour la collecte des données.

Organisation de la recherche

Sélection des zones d'étude

Tel qu'il a été souligné dans la problématique de la recherche, le choix du Bénin comme pays de la présente recherche est intéressant par le fait que la migration des Fulbe vers les centres urbains paraît plus récente par rapport aux autres pays comme le Cameroun, le Mali, le Niger et le Nigéria par exemple. Ils se retrouvent dans différentes villes du nord au sud du pays. Sur le plan historique de leur immigration au Bénin, on note une progression dynamique dans l'installation des Fulbe en milieu urbain. Ceci trouve son fondement dans le niveau de développement des activités économiques d'un côté et dans le type de rapports existant entre les Fulbe et les autres groupes ethniques qui y sont déjà installés, de l'autre. Pour mieux appréhender les différenciations entre les villes, trois cas d'étude ont été choisis. Il s'agit de la ville de Kandi considérée comme une petite ville à l'échelle communale située au nord du Bénin, de la ville régionale de Parakou au centre et de la capitale économique Cotonou au sud du Bénin. On distingue trois types de ville au Bénin. Les villes de grande taille de 100.000 habitants ou plus, les villes de taille moyenne qui abritent de 20.000 à 100.000 habitants et enfin les villes de petite taille qui ont entre 10.000 et 20.000 habitants (DED 2003: 84). En se basant sur les données du recensement général de la population et de l'habitat qui donne 665.000 habitants, 150.000 habitants et 27.000 habitants respectivement pour Cotonou, Parakou et Kandi, la ville de Kandi ne saurait être considérée comme de petite taille selon la classification ci-dessus. Toutefois, compte tenu de sa dimension communale et de l'effectif de sa population par rapport à celui des deux autres villes, Kandi est ici considérée comme une petite ville (voir carte 1.1: Localisation des zones d'étude). Chaque

ville représente une étude de cas de livelihood que les Fulbe expérimentent en milieu urbain.



Carte 1.1 Localisation des zones d'étude

En plus, des sites d'installation des Fulbe ont été identifiés à l'intérieur de chaque ville d'étude sur la base du diagnostic rapide et participatif conduit pendant la première phase de la recherche. Ils représentent à proprement dit les zones de concentration des Fulbe dans chaque ville. Les raisons qui sous-tendent l'existence de ces sites sont élaborées dans chaque étude de cas. Sur le terrain, l'identification des zones de concentration est faite avec la participation effective des chefs Fulbe, des cadres et autres Fulbe résidant dans chaque ville d'étude. Pour ce faire, la carte de chaque ville d'étude a servi de matériel de base pour le positionnement des différentes zones de concentration des Fulbe à l'intérieur de la ville concernée. Le positionnement des zones de concentration sur la carte a en outre permis une meilleure compréhension de l'évolution dans le temps de la zone de concentration des Fulbe (voir les cartes de zones de concentration des Fulbe au niveau de chaque ville d'étude). Le travail de positionnement desdites zones est fait en groupe avec les différentes personnes de la communauté de

Fulbe précédemment indiquées. La démarche de la triangulation est adoptée pour l'harmonisation et la validation des informations obtenues. Sur la base des informations recueillies on note une concentration de Fulbe suivant les types d'activités de livelihood. Les raisons d'une telle répartition seront développées par la suite. Le tableau 1.1 présente la répartition des Fulbe selon les types d'activités de livelihood menées par zone de concentration.

Le tableau 1.1 ci-dessus montre que la commercialisation de bétail et le travail de bouvier se retrouvent dans les trois villes d'étude. Cependant, il n'existe pas une répartition rigide entre les activités de livelihood de Fulbe par zone de concentration telle que le montre le tableau 1.1. En effet, en dehors des types d'activités de livelihood dominants dans une zone donnée, d'autres Fulbe menant différentes activités y résident. Ces derniers sont également interviewés pendant la première phase de l'étude notamment.

Tableau 1.1 Répartition des Fulbe selon les types d'activités de livelihood menées par zone de concentration

	Zone de concentration	Activités de livelihood
Kandi	Foubana	Bouviens
	Gansosso	Commerçants de divers
	Keferi	Commerçants de bétail
Parakou	Camp Adagba	Commerçants de bétail
	Guema	Commerçants de bétail et bouviens
	Abattoir	Commerçants de bétail
Cotonou	Cococodji/Cocotomey	Bouviens et gardiens
	Fidjrossè-plage	Bouviens et gardiens
	Zongo	Commerçants de divers

Source: Résultat d'étude de terrain

Groupe cible et unité de recherche

Ici, le groupe cible se réfère au groupe social de la population auprès duquel les données empiriques de la recherche ont été collectées sur le terrain. Il s'agit en l'occurrence des Fulbe résidant dans les villes de Kandi, de Parakou et de Cotonou. A ceux-ci s'ajoutent les quelques membres d'autres groupes ethniques avec qui les Fulbe concernés entretiennent des rapports économiques et sociaux. La considération des membres d'autres groupes ethniques se justifie par le souci d'un complément d'information d'un côté et la compréhension du niveau d'intégration de Fulbe dans la localité d'accueil de l'autre.

Au niveau micro, le ménage apparaît comme la plus fréquente et la plus utile unité de recherche qui retient l'attention des scientifiques du domaine de la science sociale en particulier. Vu sous cet angle, De Haan & Zoomers (2003: 1) soulignent la pertinence et la convenance de la collecte des données empiriques

au niveau ménage. Ainsi, l'unité de recherche pour la présente étude est le ménage Fulbe résidant dans les villes d'étude. Le ménage est perçu comme une unité sociale constituée d'individus qui, à la fois, coopèrent et s'opposent. En abondant dans le même sens, Rakodi (2002: 7) définit le ménage comme un groupe de personnes ou de co-résidents qui contribuent et bénéficient d'une économie commune en liquidité ou en main-d'œuvre familiale. C'est un groupe de personnes qui vivent et mangent ensemble. Il peut s'agir d'une seule personne ou d'une famille nucléaire avec ou sans des collatéraux.

De par l'organisation sociale des Fulbe, on peut distinguer trois niveaux de ménage qui sont interdépendants. Il s'agit de *Bade*, de *Badere* et de *Wechore*. Le *Wechore* désigne la plus petite unité constituée de la femme mariée et de ses enfants. Il s'agit là de l'unité de cuisine. Le *Badere* signifie littéralement la partie ou la section de l'homme marié appelé *mawdo badere*. A ce niveau, c'est le mariage qui représente le fondement de *Badere* car c'est à ce moment que l'homme se sépare de l'unité de cuisine de sa mère. La plus petite taille de *Badere* est composée du chef de ménage c'est-à-dire le *mawdo badere* et de *Wechore* de sa femme. Il arrive que le chef du ménage possède plus d'une femme. Dans ce cas, le *Badere* comporte plusieurs *Wechore*. Finalement, un *Bade* est l'ensemble de plusieurs *Badere*. C'est le cas où plusieurs *mawdo badere* vivent ensemble avec leurs femmes et enfants (Djedjebi & De Haan 2001: 229-230).

Dans le cadre de la présente recherche, le *Badere* est considéré comme l'unité de recherche au niveau duquel le principal répondant est le chef de ménage. Le choix de *Badere* s'explique par le fait qu'il représente chez les Fulbe la plus petite unité de prise de décision lorsqu'il s'agit de l'accès et du contrôle des différents types du capital par exemple. De ce point de vue, les interrelations entre les individus dans l'analyse de livelihood peuvent être mieux cernées. En outre, certains bouviers salariés ou les gardiens résidant dans les villes d'étude et qui ne sont nécessairement pas considérés comme chef de ménage font partie des répondants. Il y a également certains membres des organisations Fulbe, les cadres Fulbe voire des propriétaires de bétail non Fulbe qui sont interviewés pour raison de complément d'informations. La sélection des répondants sus mentionnés a suivi deux étapes successives et complémentaires conformément à la démarche méthodologique liée à l'approche livelihood

Avec les données du résultat du dernier recensement général de la population et de l'habitat réalisé en 2002, il a été constaté que les données des Fulbe et de leurs alliés *Gando* en termes d'effectif de la population sont regroupées. De plus, au niveau de la ville de Kandi, les données de recensement des Fulbe comportent à la fois ceux vivant en zone rurale et ceux en zone urbaine. Ce qui rend difficile l'exploitation de ces données pour la sélection des ménages Fulbe. Compte tenu

donc de l'inexistence d'une liste désagrégée pouvant servir de base de sondage pour un échantillonnage aléatoire des ménages de Fulbe, il a été procédé dans un premier temps au recensement des ménages Fulbe dans leurs zones de concentration au niveau de chaque ville. Ce travail a été effectué avec l'appui de l'assistance de recherche, des responsables Fulbe, des cadres Fulbe et surtout des premiers chefs de ménage contactés qui informent sur l'emplacement des autres. Ainsi, 48, 70 et 110 ménages Fulbe ont été respectivement recensés dans la ville de Kandi, Parakou et Cotonou. Au sein de ceux-ci, les chefs de ménages répondant à notre interview ont été sélectionnés de façon aléatoire. Il est clair que ces données comportent quelques faiblesses car elles ne tiennent en général pas compte de quelques Fulbe disséminés dans les autres quartiers de la ville de Cotonou et de Parakou notamment. Ceux-ci sont en particulier difficiles à toucher à cause de l'étendue de ces deux villes qui est respectivement de 79 et 441 km² contrairement à la petite ville de Kandi où la quasi-totalité des ménages Fulbe a été répertoriée. Ces données n'incluent pas les bouviers salariés qui n'ont pas leur propre ménage dans la ville d'accueil. Il s'agit respectivement de 40, 30 et 18 bouviers Fulbe interviewés individuellement ou en groupe à Kandi, à Parakou et à Cotonou. Au nombre des personnes interviewées, on peut aussi noter dans la ville de Kandi les membres de la commission '*Laawol fulfulde*' et de l'organisation *Djanati*, 7 cadres Fulbe et 3 propriétaires de bétail. A Parakou, il y a 10 cadres Fulbe et 5 commerçants de bétail non Fulbe. Enfin, dans le groupe des interviewés à Cotonou, on note également les membres de la commission '*Laawol fulfulde*', 10 cadres Fulbe et 7 propriétaires de bétail. Sur la base des données ci-dessus, l'effectif des Fulbe recensés dans les villes de Kandi, de Parakou et de Cotonou s'élève à 550, 730 et 568 hbts respectivement. Ce qui correspond à 2%, 11% et 71% de l'effectif de la population de Fulbe recensée dans les villes de Kandi, de Parakou et de Cotonou lors du recensement général de la population et de l'habitat en 2002. Le faible pourcentage de la ville de Kandi est essentiellement dû au fait que les données de Kandi comportent à la fois l'effectif des Fulbe en ville et en milieu rural comme souligné plus haut.

Le travail de recensement des ménages Fulbe décrit ci-dessus est couplé avec la collecte des informations de base sur livelihood de chefs voire d'autres membres de ménage Fulbe identifiés. Les informations ainsi recueillies sont détaillées dans la sous section qui traite la conduite de la recherche. La liste des ménages Fulbe constituée a en outre, servi de base pour la sélection des ménages Fulbe en vue de l'interview approfondie lors de la seconde phase de collecte de données. En effet, l'objectif de la sélection des ménages Fulbe à ce niveau, vise l'entretien avec un nombre limité de ménages pour approfondir les informations collectées lors du diagnostic rapide participatif de la première phase de l'étude. Compte tenu du niveau de précisions des données qualitatives et quantitatives à collecter

pendant la seconde phase, il serait difficile d'interviewer un nombre élargi de ménages Fulbe. En effet, il s'agit d'un entretien plus rapproché d'un côté et qui exige plus de temps à passer avec les interviewés de l'autre. Ainsi, la sélection de la taille réduite des ménages pour l'entretien approfondi est faite à l'intérieur des quatre grands groupes des Fulbe qui se sont dégagés lors du diagnostic rapide participatif sur la base de l'activité de livelihood menée. Il s'agit notamment des commerçants de bétail, des commerçants de divers, des bouviers et des gardiens. Au total, 90 ménages Fulbe ont été choisis pour l'entretien approfondi. Le tableau 1.2 ci-dessous montre leur répartition par ville et par activité de livelihood.

Tableau 1.2 Répartition des ménages Fulbe par ville d'étude et par activité de livelihood pour l'entretien approfondi

	Activités de livelihood	Nombre de ménages sélectionnés
Kandi	Bouviers	10
	Commerçants de bétail	10
	Commerçants de divers	10
Parakou	Bouviers	10
	Commerçants de bétail	20
	Commerçants de bétail	10
Cotonou	Bouviers	10
	Gardiens	10
Total		90

Source: Résultat d'étude de terrain

Dans le tableau 1.2, vingt (20) ménages de commerçants de bétail ont été choisis dans la ville de Parakou contre dix (10) dans les deux autres villes à cause du fait que ceux-ci se sont installés en majorité dans deux zones de concentration distinguées. Il y a Camp Adagba et Guéma comme indiqué dans le tableau 1.1.

Conduite de la recherche

Elle a été menée en deux phases pour la collecte de données. Chacune est basée sur un diagnostic rapide participatif suivi d'une méthode approfondie de collecte de données qualitatives et quantitatives. Les données sont collectées suivant une démarche itérative d'une zone de concentration de Fulbe à une autre à l'intérieur d'une même ville et puis d'une ville à une autre pour une meilleure articulation des données collectées. Pendant la conduite de diagnostic rapide participatif et d'approfondissement, une combinaison de techniques et d'outils a été utilisée. Il s'agit entre autres de l'observation, de la documentation, de l'entretien ouvert et semi-structuré individuel et/ou de groupe, des conversations et discussions infor-

melles en focus groupes ou non. Les sources d'information sont souvent triangulées en vue d'une fiabilité des données collectées.

Première phase de collecte de données

Elle a eu lieu en 2003 et vise à comprendre les différentes formes de livelihood des Fulbe vivant dans les trois villes de recherche. Cette phase est axée sur la collecte des données qualitatives et quantitatives par la conduite d'un diagnostic rapide participatif. Deux types de données sont ainsi collectés au cours de ladite phase. Il s'agit premièrement des données secondaires qui sont des données déjà élaborées et portant sur la problématique de la recherche. Plusieurs sources sont exploitées à cet effet. Il s'agit notamment:

- Des thèses, articles, journaux ou autres documents ayant trait aux Fulbe trouvés dans les centres de documentation universitaires aux Pays-Bas et au Bénin, dans les bibliothèques privées et sur internet;
- Des rapports ou archives sur le contexte historique et actuel tant sur le plan politique, économique que socioculturel. Ces rapports et archives sont trouvés dans les institutions gouvernementales et non gouvernementales et au niveau des élites et chefs Fulbe par exemple.
- Des cartes des villes d'étude trouvées dans les structures de cartographie. Elles ont principalement servi à comprendre l'installation historique des Fulbe et à retracer l'évolution de leur installation dans le temps avec l'appui des informateurs clefs tel que mentionné plus haut.

Deuxièmement, il y a des données primaires qui sont directement collectées sur le terrain en utilisant les différentes techniques précédemment indiquées. Pour ce faire, un aide-mémoire ou guide d'entretien et un questionnaire sont élaborés pour la collecte des données d'ordre général sur les villes d'étude et sur les ménages Fulbe qui y vivent. Les données collectées au niveau des villes permettent d'avoir un aperçu général sur livelihood des Fulbe. Elles concernent entre autres les différentes catégories de Fulbe en termes de nationalités et de profil d'activité qu'ils mènent y compris les facteurs de motivation de leur choix et l'historique de leur migration vers la ville. Il y a également les types de problèmes ou de conflits auxquels ils font face dans la mise en œuvre de leur stratégie de survie et les manières dont ils réagissent individuellement ou collectivement. De plus, on peut noter les formes de réseaux de Fulbe exploitées pour l'obtention de leur premier emploi en ville. Les données sont collectées auprès des informateurs clefs qui sont entre autres les chefs et élites Fulbe, les personnes ayant engagé les Fulbe, les responsables d'association de Fulbe, les organisations nationales et internationales et les agents de l'administration locale. Les données relatives aux organisations Fulbe, au mécanisme de création de contact pour accéder au premier emploi en ville et à la composition des ménages Fulbe sont approfondies lors de la deuxième phase.

Deuxième phase de collecte de données

Cette phase s'est déroulée pendant la période allant de septembre 2003 à août 2004. Il s'agit de la collecte de données plus précises au niveau des ménages Fulbe résidant dans les villes d'étude. Les données portent principalement sur les différentes composantes de l'approche livelihood. Il s'agit des types d'activités menées par les répondants de même que la connexion avec celles menées par les autres membres de ménage. Il y a aussi, les différents capitaux utilisés et les facteurs qui déterminent ou influencent leur accessibilité. On peut enfin noter les formes de résultats de livelihood auxquels parviennent les répondants et la façon dont elles affectent le profil des capitaux et activités pour une redéfinition de livelihood. Toutefois, en cas de besoin, la méthode de collecte des données approfondies est complétée par un diagnostic rapide et participatif afin d'aborder quelques questions liées aux activités et aux capitaux qui ne sont pas couvertes lors de la première phase. Tout comme dans la première phase, une combinaison de techniques et d'outils à l'aide d'un guide d'entretien et d'un questionnaire est utilisée. De plus, des visites de terrain ont été occasionnellement effectuées en 2006, 2007 et 2008 et ont permis de noter dans le temps, la dynamique de livelihood au niveau de certains répondants.

Après le chapitre introductif, le document de la thèse va présenter dans son deuxième chapitre le contexte d'immigration des Fulbe au Bénin en rappelant les facteurs historiques tant sur le plan politique qu'économique qui ont marqué la vie des Fulbe pendant les périodes précoloniale, coloniale et postcoloniale. Il y a également dans ce chapitre l'analyse de livelihood des Fulbe en milieu rural pour une meilleure compréhension des changements intervenus dans les moyens d'existence des Fulbe du fait de leur installation en ville d'une part et des interactions entre le milieu rural et urbain nécessaires à leur survie d'autre part. Dans les troisième, quatrième et cinquième chapitre, il sera successivement examiné les moyens d'existence de Fulbe dans la ville de Kandi, de Parakou et de Cotonou tout en soulignant à la fois la dynamique entre les différents livelihoods analysés à l'intérieur de chaque ville d'un côté et les interrelations entre les trois villes étudiées de l'autre. Le sixième chapitre sera consacré à la conclusion générale où une synthèse analytique sera faite sur la base du cadre analytique opérationnel présenté dans le premier chapitre

Contexte d'immigration et Fulbe livelihoods en milieu rural

Introduction

Les Fulbe sur qui porte la présente étude représentent l'un des groupes ethniques vivant dans les départements du Borgou et de l'Alibori au nord du Bénin. Leur présence est sujette à plusieurs interprétations dues au manque de données sur leur origine et à la méconnaissance du contexte de leur immigration au Bénin par bon nombre de gens. Cette méconnaissance s'étend à leur moyen d'existence et notamment aux différentes formes de rapport qui les lient aux autres. Ce chapitre examinera successivement le contexte de leur immigration au Bénin d'une part, et leur livelihood en milieu rural qui constitue leur premier milieu d'accueil d'autre part. Le contexte d'immigration décrit et analyse les facteurs politiques, économiques, écologiques et sociaux ayant influencé livelihood des Fulbe pendant les périodes précoloniale, coloniale et postcoloniale. Ce qui permet par la suite de comprendre la logique de leur livelihood en milieu rural. Ceci à travers les différents types d'activités entreprises, les capitaux exploités y compris les formes de relation et d'organisations nécessaires et enfin les résultats atteints pour l'amélioration ou la détérioration de leur livelihood.

Contexte d'immigration des Fulbe

La période précoloniale

Dans l'histoire d'installation des peuples dans la région du Borgou composée actuellement des départements du Borgou et de l'Alibori sur le plan administratif, les Bariba originaires de Bussa au Nigeria auraient pénétré dans la région vers 1350. Ils y avaient créé des royaumes indépendants dont le plus large et influent était celui de Nikki. Ils s'étaient constitués en deux classes: les guerriers

Wasangaris et les cultivateurs Baatombu. (Quarles van Ufford 1999:85). En ce qui concerne les Fulbe, ils y étaient arrivés vers le 18^{ième} siècle et seraient venus du Gourma au Burkina Faso et du Niger (Lombard 1965: 65). D'autres étaient aussi arrivés du Nigeria (van Driel 2002: 54). La région de Borgou était identifiée comme l'une des régions de la partie orientale de l'Afrique de l'Ouest à n'avoir pas subi la conquête des Fulbe à la veille de l'occupation européenne. Ceci s'explique par deux raisons fondamentales. La première était liée à la situation géographique de la région qui fait d'elle une zone protégée par une forêt dense où la mouche tsé-tsé s'opposait à toute pénétration des cavaliers. La seconde raison était relative à la crainte des Bariba par les populations étrangères. Ces dernières traduisaient leur crainte par la connaissance de la sorcellerie des Bariba et le fait qu'ils induisent les bouts de leurs flèches de poisons. Il y a également la tactique de guerre mise en place par les Bariba qui consiste à simuler une attaque simultanée devant et derrière les caravanes en réservant ensuite leur effort sur le centre. Pour ces raisons, la pénétration des Fulbe dans le Borgou a été qualifiée d'une pénétration pacifique (Lombard 1965: 95-96). Ainsi, Bierschenk (1993: 223) et Bierschenk & Le Meur (1997: 12), affirment que les Fulbe étaient arrivés dans le Borgou à travers une somme de migrations individuelles sans animaux en règle générale, à la recherche de travail. Ils migraient seuls ou en petits groupes et se faisaient engager comme bergers des élites Bariba contre une rémunération en nature: obtention d'un bovin au bout d'une année de travail afin de constituer progressivement leurs propres troupeaux. D'après van Driel (2002: 54), ceux-ci auraient perdu leurs troupeaux bovins lors des pillages causés par les guerres inter-royaumes ou après la peste bovine. Les Bariba qui étaient arrivés dans la région bien avant les éleveurs Fulbe, étaient reconnus comme propriétaires terriens. Ils avaient donc le droit de propriété sur la terre. Ainsi, arrivés dans le Borgou, les chefs de terre des Bariba attribuaient aux Fulbe des terres pour qu'ils s'y établissent et les cultivent. Ces champs étaient essentiellement cultivés en produits vivriers par les gando. Il est clair que cette installation des Fulbe permettait aux Bariba d'avoir un œil sur leur troupeau confié. Ainsi, plusieurs fermes Fulbe étaient situées à proximité des villages Bariba. En plus des premiers groupes des Fulbe précédemment décrits, il y a ceux du Niger notamment qui venaient saisonnièrement en transhumance dans la région afin de faire profiter à leur bétail des richesses en pâturage et en cours d'eau naturels de la zone (van Driel 2002: 55). Il s'agit surtout des réserves naturelles telles que le Parc national du W, la zone cynégétique du Djona et la forêt de Goungoun pour le couvert végétal. En ce qui concerne les cours d'eau, il y a le fleuve Niger et ses affluents la Mekrou, l'Alibori et la Sota.

Le contact avec les Bariba marquait alors l'établissement des premiers rapports de cohabitation entre les deux groupes. Ces rapports se définissent concrè-

tement par deux types de contrat. Le contrat de gardiennage et celui de droit d'usage de la terre. Selon De Haan (1997: 131), le contrat de gardiennage consiste en une relation de service par laquelle l'agriculteur confiait par accord tacite, à un éleveur Fulbe son bétail. En échange, ce dernier pouvait garder le lait et une partie des veaux. Ce type de contrat existe entre agriculteur et Fulbe parce que les agriculteurs reconnaissent aux Fulbe une intégrité morale, des capacités d'endurance dans la conduite des troupeaux et la maîtrise du système d'élevage soudanais. Par ce biais, les Fulbe remplissaient la fonction de trésoriers auprès des agriculteurs. Quant au contrat de droit d'usage de la terre, il s'exprimait à travers l'offre temporaire de la terre aux Fulbe par les agriculteurs pour y ériger leur habitat et cultiver. Il s'agit d'un mode d'accès à la terre de Fulbe par emprunt auprès des agriculteurs. En général, les Fulbe donnent aux agriculteurs une partie de leur récolte ou un peu d'argent en guise de reconnaissance. Ce geste vise à faire savoir au prêteur que l'on respecte son droit de propriétaire. L'emprunteur qui se soustrait à cette formalité court le risque que la terre qu'il cultive soit réclamée par le propriétaire, car celui-ci ne veut pas perdre son champ. En plus de son caractère économique, le rapport entre les Bariba et les Fulbe comportait un cachet sécuritaire dans un contexte de fréquentes rivalités et de paiement des tributs entre les petits royaumes qui caractérisaient le règne des Wasangaris.

En effet, selon Lombard (1965: 232), les nobles et particulièrement les chefs étaient dans la crainte constante de se voir dépouillés de leurs biens notamment le cheptel bovin, soit par des frères ou cousins rivaux, soit parfois même, quand ils commençaient à vieillir, par leurs enfants qui cherchaient à se constituer une suite militaire en vue de la succession de leur père. Ils confiaient alors leur bétail à un éleveur Fulbe car en ce moment, les Bariba n'élevaient pas encore leur propre bétail à cause de leur connaissance limitée dans la gestion de troupeau bovin. Ce qui crée donc des liens privés et assez discrets entre les deux groupes. Liens qui, par la force des choses, assuraient la protection de ceux qui avaient la garde du bétail. Cette sécurité était importante pour les Fulbe car leurs zones d'installations étaient régulièrement pillées par les Wasangaris pour l'acquisition de bétail. Ce bétail était ensuite confié à d'autres Fulbe pour être utilisé lors des cérémonies (Bregand 1998: 133). Cette attitude de domination des Wasangaris vis-à-vis des Fulbe se reposait sur le fait que les Fulbe étaient considérés comme des peuples avec un statut sociopolitique bas. De plus, les Wasangaris se définissaient comme propriétaires de bétail des Fulbe qu'ils pouvaient à tout moment prendre lorsqu'ils se sentaient dans le besoin. Ce qui fait que les Fulbe qui n'avaient pas de rapport de confiance de bétail avec les nobles ou chefs Bariba étaient obligés de placer leurs hameaux sous la protection militaire d'un Wasangari en échange de quoi, ils faisaient paître ses bovins et ses chevaux et lui étaient

redevables de tributs sous de multiples formes (Bierschenk & Le Meur 1997: 12). Ceci montre l'existence d'une autre forme de relation entre les Bariba et les Fulbe. Il peut être défini comme rapport de sécurité. Le Bariba assurait donc la sécurité de Fulbe qui en contre partie payait en service et en nature. Cependant, il s'agit en fait d'une sécurité relative dans un contexte où régnait la loi du plus fort. Les royaumes qui se sentaient plus forts attaquaient régulièrement les plus faibles. Les diverses relations entre agriculteurs et Fulbe sus indiquées n'étaient pas statiques. Elles avaient évolué vers une série de transactions et de relations sociales. Par exemple, un Bariba vendait son excédent de mil à un Fulbe qui lui donnait en échange un taurillon. Le Bariba confiait le taurillon à un autre Fulbe pour éviter toute contestation. Ce dernier lui cédait plus tard une génisse en échange de son taurillon. La valeur de la génisse étant plus grande, le Bariba comblait la différence en donnant au Fulbe du mil ou du maïs. Du côté des Fulbe, ils vendaient principalement du lait, du fromage et des œufs. Le bétail n'était en général pas emmené au marché. Les bouchers allaient l'acheter dans les camps peulh. En revanche, ils étaient acquéreurs de mil, de maïs et dans une moindre mesure d'igname (Lombard 1965: 170). Sur le plan social, les relations d'interdépendance avaient permis aux deux groupes de sceller des amitiés fortes qui s'exprimaient à travers des formes d'assistance en produits vivriers ou d'élevage et les visites lors des manifestations culturelles comme le mariage, les baptêmes et les funérailles (De Haan 1997: 136). Il y avait également la pratique de *Kanama* qui existait entre femme Fulbe et les agriculteurs Bariba. Elle consiste à l'échange du lait frais offert par la femme Fulbe contre le sorgho produit par le Bariba. Cet échange symbolise une relation de coexistence entre les deux groupes ethniques quoique son interprétation diffère d'une ethnie à une autre. Pour la femme Fulbe, la pratique de *kanama* consolide le rapport d'amitié et d'assistance mutuelle entre les deux groupes qui vivent en général l'un à proximité de l'autre. Chez le Bariba, *kanama* trouve, en plus du rapport de bon voisinage, son utilité dans la purification du champ dont une partie de récolte a servi à faire *kanama*. Ainsi, pour celui-ci la récolte du sorgho sera abondante sur le champ l'année suivante comme résultat de la pratique de *kanama*. Du côté du Bariba, la pratique de *kanama* relève donc de la croyance. Dans le fonctionnement de *kanama*, la femme Fulbe chargée de laalebasse remplie de lait frais se rend dans le champ du Bariba au moment de la récolte du sorgho. Ce dernier lui propose l'échange et si la demande est acceptée par la femme Fulbe, elle vide le contenu de saalebasse qu'elle remplit ensuite de sorgho dont la quantité est généralement déterminée par le Bariba. Le principe de base est que *Kanama* ne se déroule que sur le champ au moment de la récolte et non à domicile.

Aujourd'hui seuls, les Bariba d'un âge avancé s'intéressent encore à cette pratique de *kanama*. Par conséquent, elle tend à disparaître parce que les jeunes

qui devraient perpétuer la relation sociale qui réside dans la pratique de *kanama* privilégient les considérations économiques dans cet échange. Le comportement des jeunes Bariba peut en partie trouver son explication dans l'attitude économique adoptée par les femmes Fulbe dans la gestion du sorgho résultant de *kanama*. En effet, le sorgho reçu par la pratique de *kanama* n'est ni généralement consommé dans le ménage Fulbe ni immédiatement livré sur le marché. Il est donc conservé par la femme et commercialisé en temps de pénurie de sorgho. Ce qui lui permet en fait de mieux valoriser son produit laitier à travers le sorgho. La logique est que la femme Fulbe aura du mal à conserver pendant plusieurs jours le lait d'une part et pendant la saison pluvieuse le prix de vente du lait connaît une chute à cause de son abondance sur le marché d'autre part. L'acceptation de *kanama* lui permet donc de se débarrasser d'une bonne quantité de lait et ce, en un temps record. Le sorgho reçu peut facilement être conservé aussi longtemps que possible afin d'augmenter sa valeur monétaire en période de soudure (Djedjebi & De Haan 2001).

Il résulte ainsi du développement précédent que les groupes ethniques en l'occurrence Bariba et Fulbe cohabitaient dans une relation d'intérêts réciproques quoique des situations conflictuelles dues à la politique guerrière des Wasangaris surviennent de temps en temps. Cette politique guerrière mettait les Fulbe dans une situation de dominance par les rois Bariba. Ce contexte de rivalités et d'insécurité entretenu par les guerriers Wasangaris a été affecté par la pénétration française dans le Borgou au début du 19^{ième} siècle. Ce qui n'était pas resté sans effets sur le genre de vie des Fulbe et dans une certaine mesure sur leurs rapports avec les Bariba.

La période coloniale

Dans le Borgou précolonial, les Fulbe n'avaient pas de chef mais des porte-paroles qui se présentaient comme des intermédiaires avec le monde non Fulbe. Avec l'établissement du pouvoir colonial français après 1895 qui a mis fin au pouvoir militaire des Wasangaris, chaque groupe à savoir Bariba, Fulbe y compris les esclaves Gando, a été doté de chefs qui servaient d'interlocuteur à la puissance coloniale. Les cantons Fulbe étaient donc installés dans les deux cercles que comptait la région Borgou: le cercle de Borgou avec Parakou comme capitale et celui du Moyen Niger avec Kandi comme Capitale. Habituellement, les cantons Fulbe couvraient la même surface que ceux des Bariba. Toutefois, lorsque l'effectif de la population des Fulbe est faible, un canton Fulbe pourrait correspondre en termes de surface couverte à deux ou parfois même plus de cantons Bariba. Les Fulbe étaient instruits d'élire leur chef de canton dont la nomination était ratifiée par le commandant de cercle. Ainsi, au niveau de Kandi, le chef Fulbe est connu sous le nom de rugga. Avec la nomination de leur chef,

les Fulbe paient désormais, leurs taxes aux français exclusivement par l'intermédiaire de celui-ci. Ce dernier se chargeait en outre de collecter par rotation au niveau des camps peulh du lait et des animaux pour satisfaire la demande en lait et en viande des troupes des garnisons militaires dont la plus large des colonies française en Afrique de l'ouest était installée à Kandi. En contrepartie, les Fulbe étaient dans une certaine mesure exemptés des travaux forcés et des services militaires. Des conducteurs de bétail à pieds étaient réquisitionnés pour accompagner une partie du bétail collectée par rugga vers Cotonou où se trouvaient d'autres garnisons militaires pendant la seconde guerre mondiale notamment (Bierschenk 1993: 226-227)

Le prélèvement de bétail dans les camps peulh n'était pas la seule forme d'approvisionnement des troupes militaires en viande pratiquée par le pouvoir colonial. Il y avait également la fourniture de la viande bovine à celles-ci et aux européens y compris les fonctionnaires béninois par les commerçants étrangers Fulbe de bétail. Ceux-ci sont originaires des colonies Sahéliennes de l'Afrique de l'Ouest francophone comme le Niger et le Mali, et opéraient dans le commerce de bétail au Bénin. Ils seraient arrivés avec les troupes coloniales et s'étaient en général installés dans les villes. Ainsi, le marché à bétail dans les villes était au départ animé par les commerçants de bétail étrangers qui contribuaient à la satisfaction de la demande croissante en viande dans la zone côtière (Doutresolle 1947 cité dans Quarles van Ufford 1999: 78). Cette forte demande en viande était surtout liée à la présence des troupes militaires pendant les périodes de la guerre mondiale (Lombard 1965: 426). Pour s'approvisionner en bétail, ces commerçants sillonnaient en plus du nord Bénin, les zones du sud et du nord-ouest du Niger pour l'achat des animaux. C'était au cours de cette période que l'un d'entre eux du nom de Sidibe et originaire du Mali s'était installé à Keferi dans la ville de Kandi. Bien que le pouvoir colonial ait libéré les Fulbe des fréquentes razzias et pertes dans leur cheptel bovin occasionnées par les chefs Wasangaris lors des affrontements internes et des grandes fêtes (Bierschenk & Le Meur 1997: 12), il a accéléré le prélèvement de bétail. Ce qui a donc entraîné les Fulbe dans la commercialisation de bétail.

Cependant, l'impact de la présence française sur le genre de vie des Fulbe ne s'était pas limité au secteur d'élevage connu comme le centre à peu près unique de la préoccupation des Fulbe. Après la libération des différents groupes ethniques avec la nomination de leur chef respectif, les Fulbe devaient petit à petit s'investir dans l'agriculture où l'essentiel de leur production vivrière était assurée par les Gando. Ce changement de vie était pénible pour eux (Lombard 1965: 398). La difficulté pour les Fulbe de se lancer dans l'agriculture peut en partie s'expliquer par le fait que l'agriculture était perçue comme une occupation de bas statut par les Fulbe (Bovin 1990: 39). En effet, tout comme chez les Wasangaris,

la production vivrière des Fulbe dépendait en grande partie du travail des Gando qui représentaient leurs premiers esclaves (Bierschenk & Le Meur 1997: 109; Bregand 1998: 135). Cependant, tous les Gando ne sont pas des prisonniers de guerres des Wasangaris dont une partie était vendue aux Fulbe comme esclaves. Il y a aussi les enfants naturels de Bariba marqués par des signes tels qu'une naissance par le siège ou une poussée des incisives de la mâchoire supérieure antérieure à celle des incisives de la mâchoire inférieure, qui les faisaient voir comme des ensorcelés, en conséquence de quoi ils étaient soit tués, soit laissés à l'éducation des Fulbe (Bierschenk & Le Meur 1997: 11-12). Face à la nouvelle situation dans leur genre de vie, les Fulbe réagissaient différemment. Certains recherchaient une nouvelle existence nomade abandonnant la chefferie dont ils dépendaient et parfois même franchissaient la frontière pour s'installer au Nigeria. La plupart d'entre eux refusant de s'adonner aux travaux agricoles, devaient vendre leur bétail à la fois pour manger et pour répondre à leurs obligations fiscales. Comme celles-ci étaient moins lourdes dans le territoire voisin, ces émigrations se multipliaient pour cesser vers 1935 lorsque le régime fiscal anglais n'apporta plus aux Fulbe les avantages comparatifs qu'autrefois. Ainsi, après les premières fuites, les Fulbe du Borgou commençaient à se sédentariser en raison des nécessités imposées par leur nouveau genre de vie mi-agricole mi-pastoral (Lombard 1965: 400).

Suite à l'instauration d'une certaine accalmie au niveau des rivalités dans le Borgou, l'administration coloniale s'était lancée dans l'essor économique de la région. Les efforts étaient notamment concentrés dans le domaine du développement des communications et dans celui de la production et de l'échange des produits agricoles. Ainsi, en 1935, la voie ferrée qui, en 1908, était arrêtée à Tchaourou s'était prolongée jusqu'à Parakou. Elle reliait alors Cotonou à Parakou. En outre, il y a eu la construction de pistes entre les différents postes coloniaux et notamment entre Parakou et Kandi devenu un axe primordial du commerce dans le Borgou. A partir de 1912, le Borgou commençait à exporter quelques produits vers la côte. Il s'agit essentiellement du beurre de karité et quelques têtes de bétail (Lombard 1965: 411). Au même moment, les Européens, propriétaires des premiers camions, ont développé les activités de transport par camions. Ce qui a fait que les importations à destinations du Niger débarquées au port de Cotonou sont chargées directement sur les camions ou transportées par wagons jusqu'à la gare de Parakou où les camions prenaient le fret. Ces camions facilitaient également l'acheminement des produits du nord Bénin vers le sud (Bregand 1998: 196-197). Grâce à cet effort économique, les impôts finirent par être versés en espèce et non plus en nature comme auparavant. Dans le souci d'améliorer la perception de l'impôt, l'administration coloniale imposa certaines cultures poussant ainsi à un développement agricole dont la plupart de la popu-

lation locale ne percevait au départ, ni la nécessité ni les avantages personnels qu'elle pouvait en tirer. En 1911, étaient effectués à Parakou les premiers essais portant sur l'arachide, le tabac et même le café. Autour de Kandi, ce fut surtout le coton qui faisait l'objet des efforts de l'administration coloniale. La période de la guerre a été connue comme celle d'intensification de la production vivrière. L'administration exigeait des agriculteurs l'accroissement de ses cultures d'exportation et faisait des prélèvements massifs de bétail comme signalés plus haut pour alimenter en viande le sud du pays. Le Borgou allait ainsi se révéler comme pouvant être une région exportatrice des produits vivriers pour les pays voisins moins favorisés comme le Niger et de viande pour ceux du sud. Cette période a été donc décisive sur le plan économique car c'est pendant les années 1940-1945 que le Borgou était entré dans un système de circuits économiques inter-régionaux qui ne faisait que se développer par la suite. Après 1946, la politique de développement économique se poursuivait avec des moyens accrus. Tout comme entre 1920-1930, l'administration va imposer la culture du coton dans le Borgou où les conditions agro écologiques y étaient favorables puis celle de l'arachide. Pour accompagner cette politique économique, le Borgou a profité des crédits d'investissement fournis par la France et la Communauté Européenne pour améliorer son infrastructure routière, sa progression des cultures cotonnières et son cheptel comme mentionné plus haut. Ainsi, la production cotonnière s'accrut dans le cercle de Kandi où la CFDT se chargeait de l'achat des récoltes. Ce qui stimulait les agriculteurs dans une économie moderne (Lombard 1965: 419-426). Vers 1950, il y a eu aussi l'introduction de la culture attelée par la Compagnie Internationale de Développement Rural (CIDR) dont l'objectif était d'augmenter la production cotonnière par la pratique de la culture attelée (Kissezounon 1978: 133; Ton 1995: 96). Dans le secteur de l'élevage, l'administration coloniale a créé en 1952 la ferme de l'Okpara près de Parakou. L'objectif visé était de moderniser l'élevage à travers les races sélectionnées et de fournir les géniteurs aux éleveurs Fulbe. A cela s'ajoutait la préoccupation de fournir de la viande bovine à la population urbaine de Cotonou et de Porto-Novo (Quarles van Ufford 1999: 115).

Il résulte de ce qui précède que la période de la colonisation apparaît comme celle ayant introduit de remarquables modifications dans le mode de vie des Fulbe. Ce, à travers leur conversion progressive dans l'agriculture, faisant ainsi d'eux des agro-éleveurs avec un début de sédentarisation dans leur système d'élevage. Ces Fulbe sont appelés des agro-éleveurs dans la région du Borgou du fait de leur implication dans l'agriculture même s'ils ne tirent pas jusqu'à 50% du revenu de leur ménage de l'agriculture (Bovin 1990: 30). Ils sont également contraints par des facteurs internes et externes de vendre une partie de leur cheptel de bétail. Le facteur interne concerne par exemple la nécessité d'acqui-

sition de produits vivriers tandis que le facteur externe est lié à la demande en viande par la population urbaine. La politique de développement économique entamée par le pouvoir colonial continuait après la colonisation. La poursuite de celle-ci à travers la production cotonnière en particulier a fait perpétuer les changements dans le genre de vie des Fulbe. Elle a également affecté les relations existant entre eux et les agriculteurs.

La période postcoloniale

Dès 1965, la Compagnie Française pour le Développement des fibres Textiles (CFDT) a essayé d'encourager la production du coton. Compte tenu de la disponibilité de la terre dans le Borgou, la production cotonnière de même que vivrière a été marquée par une agriculture extensive sur brûlis soutenue par la pratique de la culture attelée introduite par la CIDR comme précédemment mentionné. L'action de CIDR était supportée par l'Association Française des Volontaires du Progrès (AFVP) qui était chargée de stimuler une grande utilisation du bétail national. Ainsi, l'AFVP distribuait des équipements d'attelage aux agriculteurs qui pourraient fournir une paire de bœufs pour le dressage. Elle s'occupait aussi de leur formation. Le Borgou disposait de races de bétail adaptées à la culture attelée. Vers 1970, les projets de développement rural et les institutions gouvernementales tels que le Centre d'Action Régional pour le Développement Rural (CARDER) et la Société pour le Développement des Ressources Animales (SODERA) accentuaient les efforts dans l'expansion de la culture attelée en vue d'accroître la production agricole. L'un des objectifs de la SODERA était aussi d'arriver à assurer l'autosuffisance alimentaire en viande au niveau national. Les producteurs avaient accès aux équipements d'attelage et aux intrants agricoles à crédit et bénéficiaient d'encadrement technique des agents de vulgarisation des CARDER (Quarles van Ufford 1999: 99, 116). De plus, il y a eu le démarrage des programmes qui visaient l'intensification de la production de la viande pour la population urbaine et la santé animale (van Driel 2002: 117). Il s'agit notamment du Projet de Développement d'Élevage Bovin Borgou (PDEBB) et du Projet de Développement de l'Élevage dans le Borgou (PDEBE) respectivement financé en majeure partie par le Fonds Européen de Développement (FED) et le Fonds d'Équipement des Nations Unies (FENU), le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) et la FAO en cofinancement. Ces deux projets comportaient aussi dans leurs activités, l'amélioration de l'alimentation animale par l'installation de cultures fourragères et la création des points d'eau pour abreuver le bétail. Au-delà des activités communes ci-dessus indiquées, le PDEBE visait surtout une intégration de l'agriculture et l'élevage par l'organisation des éleveurs et la mise en place des activités favorisant la sédentarisation de ces derniers. Combinaison d'activités qui était supposée frei-

ner l'utilisation des réserves naturelles telles que le Parc national du W, la zone cynégétique du Djona et la forêt de Goungoun par les éleveurs Fulbe à la recherche d'eau et de pâturages et les agriculteurs à la recherche de terre fertile. En effet, avec l'introduction et l'adoption de la culture attelée, les agriculteurs notamment se sont engagés dans une pratique d'agriculture itinérante sur brûlis. Cela consistait à emblaver une vaste superficie de terre qui était souvent défrichée par la pratique de feu de brousse au départ. Pratique qui serait à la base de la modification du genre de vie des agriculteurs et des Fulbe avec l'émergence de quelques rapports conflictuels entre eux.

C'est au début des années 1980 que la production cotonnière a connu un grand essor dans la région du Borgou. Ce à cause de la politique d'appui à l'agriculture de marché pratiquée par le gouvernement béninois. Les producteurs ont accès aux intrants et aux matériels agricoles à crédit, le prix de coton et le marché d'achat étaient garantis, le transport des intrants et du coton graines étaient assurés et l'encadrement technique était fourni par les agents des CARDER. Cet effort du gouvernement béninois dans la production cotonnière était considérablement soutenu par la Banque Mondiale. Il apparaît ainsi que la somme d'intervention des institutions de financement et d'appui technique à laquelle s'étaient ajoutés les privés dans le secteur économique depuis la période coloniale s'était poursuivie après l'indépendance. Les producteurs étaient stimulés et sécurisés dans leur investissement dans le secteur agricole caractérisé par les cultures vivrières et celles de la monoculture du coton notamment..

Dans les mesures d'incitation à la production agricole, le secteur de transport n'est pas resté à la marge. En organisant la commercialisation des produits agricoles, le gouvernement béninois facilitait l'établissement de contrat de prestation de service entre les transporteurs et la Société Nationale pour la Promotion Agricole (SONAPRA). Ceux-ci transportaient pour le compte de la SONAPRA des intrants et produits agricoles. Les intrants y compris l'équipement d'attelage étaient transportés vers les magasins de stockage de la SONAPRA puis vers ceux des Groupements Villageois (GV) de producteurs au niveau de leur secteur agricole respectif. Mais aujourd'hui, la situation est différente avec une privatisation partielle de l'approvisionnement des intrants agricoles et des usines d'égrenage et la mise en place d'une organisation interprofessionnelle des acteurs de la filière coton pour une meilleure coordination des interactions et négociation (Siaens & Wodon 2008: 161). En ce qui concerne le coton, il constitue la part la plus importante et la plus sûre du fret en mobilisant les camions six mois par an. Le coton graine est transporté des lieux de pesage des GV encore appelés points d'achat de coton vers les usines d'égrenage tandis que les balles de coton sont transportées des usines vers le port de Cotonou. Ainsi, la demande de transport soutenue par le coton avait conduit les transporteurs à se lancer dans cette

nouvelle activité. La plupart de ceux-ci avaient acquis leur camion à travers la facilité d'accès au crédit mise en place par le gouvernement béninois vers 1975 pour accompagner la politique de réexportation des produits (Bregand 1998: 199-200). Après le déchargement des intrants agricoles, certains transporteurs profitaient pour charger au retour le bétail vers le marché à bétail de Parakou et de Cotonou. Ce transport de bétail s'organisait souvent en dehors de la période de commercialisation du coton. En effet, pendant la commercialisation du coton, la disponibilité des camions pour le transport de bétail est limitée pour deux raisons essentielles. Il y a la signature de contrats de plusieurs mois entre la SONPRA et les transporteurs. Contrat qui leur garantit bien sûr un revenu continu. La seconde raison est liée au fait que les transporteurs ne peuvent pas charger à la fois le bétail et le coton. Les camions sont le plus souvent pleins au chargement de coton graine ou de balles de coton.

Ainsi, le coton est devenu la principale culture qui rapporte assez d'argent à la plupart des agriculteurs dans le Borgou (De Haan 1997: 15, 32; Quarles van Ufford 1999: 99). En abondant dans le même sens, Ton (1995: 21) atteste que la culture cotonnière était devenue dans le Borgou, le moteur du développement rural. Les revenus issus du coton avaient engendré une croissance de la consommation et, à travers des investissements productifs, l'amélioration des conditions de vie des producteurs. Les Fulbe qui s'étaient progressivement impliqués dans la production vivrière en l'occurrence le sorgho, le mil, le maïs et quelques rares fois l'igname, étaient également présents dans la production cotonnière (De Haan 1997: 76; Bierschenk & Le Meur 1997: 61). En 1992, un nombre relativement important, c'est-à-dire 35% des 400 Fulbe interrogés dans la région du Borgou cultivent le coton. Ce, dans les localités de Banikoara, de Kandi et de Kalalé notamment. De plus, beaucoup d'entre eux font usage de la culture attelée sur des champs de cultures vivrières et de coton. Certains possèdent leur propre charrue: environ 37,8% des éleveurs Fulbe de la localité de Kandi contre 18,9% à Banikoara. Les autres font appel aux agriculteurs pour qu'ils labourent leur terre, soit à la charrue, soit à la houe (De Haan 1997: 88-89). L'implication des Fulbe dans l'agriculture leur permettait de s'assurer leur propre autosuffisance alimentaire sans être forcés de se tourner vers les agriculteurs pour l'approvisionnement en produits vivriers à travers la vente d'une partie de leur bétail. Toutefois, l'essor du coton a entraîné l'expansion de la demande en bœufs de trait, donc au développement de la commercialisation de bétail à partir des années 1980, à laquelle les Fulbe résistent difficilement (Quarles van Ufford 1999: 115). Ainsi, l'évolution de la production cotonnière montre qu'une innovation technique est adoptée si elle s'insère de façon cohérente dans un système de production donné et ne contredit pas la rationalité économique qui guide l'exploitant (Bierschenk & Le Meur 1997: 61).

En plus du gain monétaire, il y a le renforcement de la capacité technique des producteurs au niveau des soins apportés au bétail par exemple. En effet, avec l'introduction et l'adoption de la culture attelée, les agriculteurs notamment les Bariba, se trouvaient contraints de soigner leurs bœufs de trait à la ferme car ils en avaient régulièrement besoin pour tirer la charrue et le chariot. C'est ainsi qu'ils se sont familiarisés avec l'élevage (De Haan 1997: 133). Toutefois, Lombard (1965: 446-447) avait déjà identifié en 1958 quelques rares Bariba qui élevaient eux-mêmes des troupeaux de bétail comme résultat d'adaptation à la situation créée par la colonisation. Ce qui entraîne un changement dans leur genre de vie qui était beaucoup plus basé sur l'agriculture. De plus, il est clair que cette nouvelle situation des agriculteurs affecte leur perception selon laquelle seuls les Fulbe ont l'aptitude de garder le bétail. Ceci a également des conséquences sur deux autres formes de rapport qui s'étaient établis entre les agriculteurs et les Fulbe à travers le contrat de gardiennage. Il s'agit du contrat de fumure et de l'apport de main d'œuvre agricole fournie par l'agriculteur. Par contrat de fumure, le Fulbe faisait paître en saison sèche son troupeau de bétail sur les chaumes des agriculteurs en leur laissant en échange le fumier de bétail. L'agriculteur offrait de son côté des céréales au Fulbe pour le maintenir aussi longtemps que possible sur son champ. Le plus souvent c'est le Fulbe auquel l'agriculteur a confié le bétail en gardiennage qui est invité. Il arrive des cas où un Fulbe intéressé par les résidus de récolte aide un agriculteur à ramasser sa récolte afin d'avoir accès aux résidus de récolte tout en fumant le champ. Mais compte tenu du fait que certains agriculteurs gardent une partie de leur bétail, ce contrat de fumure commence à diminuer. En effet, ces agriculteurs réservent les résidus de récolte à leur propre bétail et le font brouter avant l'arrivée des Fulbe, ou ramassent les chaumes et les gardent à la maison pour la saison sèche car ils ne partent pas encore en transhumance. Ceux qui ne possèdent pas de bétail ramassent les chaumes pour les vendre aux agriculteurs propriétaires de bétail ou aux Fulbe (De Haan 1997: 135). Ainsi, le contrat de fumure prend progressivement la forme d'une relation de transaction de résidus de récolte comme c'est le cas déjà au Niger et au Nigeria (Scoones 1995).

En confiant le bétail au Fulbe, il se développait une relation d'apport de main d'œuvre agricole entre l'agriculteur et le Fulbe. L'agriculteur aide donc le Fulbe dans les travaux de labour notamment. En contrepartie, il reçoit la nourriture pendant toute la durée du travail. Il est évident que l'agriculteur finit d'abord de labourer son propre champ avant de se rendre chez le Fulbe. Avec la diminution du contrat de gardiennage, l'agriculteur se sent de moins en moins motivé à aider le Fulbe dans les travaux agricoles. Ce qui oblige les Fulbe à s'investir davantage dans les travaux agricoles ou à faire appel à la main d'œuvre salariale.

Dans le souci de maximiser le revenu provenant du coton, les agriculteurs optent pour une augmentation de la production à travers l'accroissement de la superficie cultivée. Après épuisement des premières terres cultivées, ils conquièrent de nouvelles terres apparemment fertiles. Il peut s'agir des terres en friche qui deviennent de plus en plus rares ou des zones de pâturages. Des fois, ils s'attaquent aux terres sous exploitation des Fulbe qui l'enrichissent régulièrement à l'aide du fumier de bétail, ou aux terres des réserves forestières. Ce qui aboutit par moment à la détérioration des relations entre agriculteurs et Fulbe. L'utilisation par les agriculteurs des zones de pâturage et parfois des terres initialement cultivées par les Fulbe est une source de situation conflictuelle entre les deux groupes. En effet, l'expansion des champs de culture bloque parfois des couloirs de passage de bétail. Ce qui rend difficile voire impossible leur accès à quelques zones de pâturages et aux points d'eau naturels ou aux retenues d'eau aménagées par PDEBE ou PDEEB. Ainsi, des dégâts s'observent dans les champs de cultures et créent des tensions entre agriculteurs et Fulbe qui s'accusent mutuellement sur la cause des dégâts. Pour les premiers, il s'agit de la divagation du bétail car cela se passe la nuit ou bien les enfants qui conduisent le troupeau de bétail pendant la journée n'arrivent pas à maîtriser les troupeaux de taille relativement importante. Du côté des Fulbe, les dégâts surviennent à cause de l'occupation des couloirs de passage et des aires de pâturage déjà connues du bétail. En outre, la rareté des aires de pâturage et la difficulté de passage du bétail poussent parfois les Fulbe à s'orienter vers les réserves forestières qui sont également convoitées par les agriculteurs à la recherche de terre fertile. Là, ils se trouvent confrontés au refus d'accès des agents forestiers chargés de la protection de ces réserves. Ils leur font payer des amendes élevées lorsqu'ils les appréhendent ou parfois tuent leur bétail (De Haan 1997: 163).

Les conflits sont souvent gérés de façon pacifique entre les agriculteurs et les Fulbe à travers une série de prise de mesures préventives individuelles ou collectives. Les mesures individuelles portent sur les conseils aux enfants pour une bonne garde du bétail, la surveillance des champs et l'installation de clôture autour des champs de manioc notamment. Pour les mesures collectives, elles consistent entre autres, à la délimitation des couloirs de passage, à la fixation d'une date d'entrée dans les aires de pâturage réservées et à la restriction des feux de brousse. Il y a aussi la mise en place de divers comités visant la réduction des conflits. Il s'agit par exemple du comité de constat pour constater et évaluer l'ampleur des dégâts causés dans les champs, et du comité de gestion de terroir qui est un cadre de concertation pour discuter des problèmes qui préoccupent les deux groupes (De Haan 1997: 144-147). Il importe de noter que ces différentes mesures visent à favoriser le climat de bonne cohabitation entre agriculteurs et Fulbe qui sont appelés à vivre ensemble de par les relations d'interdépendance

telles que soulignées plus haut. Toutefois, lorsque des coups et blessures voire mort d'homme arrivent dans ces conflits, cela fait appel à l'intervention de la gendarmerie ou du tribunal.

Il peut être conclu de ce qui précède que sous l'influence de la politique économique du pouvoir colonial et post colonial, les Fulbe sont engagés dans une agriculture de subsistance et de marché modifiant ainsi leur genre de vie traditionnel axé sur la production animale. Ceci, dans un contexte de coopération et de tension avec leurs voisins agriculteurs.

L'essor de la production cotonnière facilité par l'intervention des institutions gouvernementales (Devèze 2004: 163) a favorisé le développement de l'économie locale et régionale du Borgou de par la masse d'argent provenant annuellement du coton. Ce qui a contribué à l'émergence des activités génératrices de revenu dans la région. Pour ces raisons, le Borgou apparaît comme une région de sécurité alimentaire et de développement économique autour de la production cotonnière et du transport (Siaens & Wodon 2008). Il est alors devenu une zone attractive pour bon nombre de gens notamment les Fulbe nigériens à cause de leur proximité d'un côté, et des conditions d'existence moins favorables au Niger de l'autre. De-là, l'immigration des Fulbe dans le Borgou qui était au début caractérisée de migration individuelle (Bierschenk 1993) prend de plus en plus d'ampleur. Elle a été particulièrement remarquable après la période de sécheresse des années 1970 et 1980 qu'a connu le Niger. Ainsi, certains Fulbe qui ont perdu la totalité ou une bonne partie de leur troupeau de bétail étaient forcés de migrer par nécessité de survie en s'investissant dans une gamme variée d'activités. En plus des domaines d'activité comme l'élevage et l'agriculture dans lesquels opéraient leurs prédécesseurs, les nouveaux immigrants Fulbe entreprennent également d'autres activités non liées à leurs activités traditionnelles en ville. Il s'agit par exemple du commerce de divers, de gardiennage de maison et de boutiques. Ils résident de plus en plus en ville (Bovin 1990). Ainsi, il apparaît que parmi les facteurs politiques, militaires, économiques et écologiques qui influencent en général la migration des Fulbe (De Bruijn & Van Dijk 1999: 41), les facteurs économiques et écologiques restent ceux qui ont le plus marqué l'histoire d'installation des Fulbe dans le Borgou. Il sera alors question d'examiner dans la suite du développement, livelihood des Fulbe habitant dans la ville de Kandi. Comme cela a été présenté dans la partie méthodologique, cette ville est l'une des zones de la recherche.

Fulbe livelihoods en milieu rural

Activités de livelihoods

Elevage

L'élevage représente pour les Fulbe vivant en milieu rural l'activité principale (Adamu & Kirk-Greene 1986: 228; Bovin 1990: 38; Bierschenk & Forster 1991: 5; De Haan 1997: 68; Breusers 1998: 264; van Driel 2002: 63). Ils y consacrent la majeure partie de leur temps quotidien et en tirent l'essentiel de leur base alimentaire et parfois financière (Dedehouanou & Djedjebi 1997: 11). Cet élevage consiste notamment à la garde du troupeau de bétail auquel ils apportent des soins corporels et de santé animale en plus de leur conduite régulière au pâturage. L'alimentation et l'abreuvement du bétail sont beaucoup plus basés sur l'exploitation du pâturage naturel par la conduite quotidienne du troupeau de bétail et parfois saisonnièrement à la transhumance. Toutefois, cette alimentation est par moment complétée par l'apport de résidus de récolte et l'abreuvement à domicile pour les veaux/velles et bêtes malades qui ne partent pas au pâturage en particulier. Selon Bierschenk & Forster (1991) et De Haan (1997: 68), le système d'élevage chez les Fulbe est aussi caractérisé par le désir de posséder un troupeau de bétail de taille aussi importante que possible afin de constituer des surplus qui servent de réserve en cas d'épizooties, de permettre la survie en périodes de sécheresse et de transmettre une partie du bétail à leurs descendants. Mais l'élevage chez les Fulbe se présente sous différentes formes. Il y a principalement l'élevage des bovins et secondairement l'élevage des ovins et des caprins sans oublier la volaille dans certains cas (Adamu & Kirk-Greene 1986: 228). Le bétail est très important pour les Fulbe et leur permet d'avoir le lait qui est leur nourriture de base et qu'ils consomment sous toutes ses formes: frais ou caillé ou en fromage. Il leur sert aussi d'échange commercial pour se procurer des céréales complémentaires à leur alimentation ou d'autres biens de consommation. Il constitue en outre aux Fulbe un équivalent monétaire et de trésor surtout (Adamu & Kirk-Greene 1986: 228-229). Pour la facilité de compréhension, le terme bétail sera utilisé pour désigner les bovins tandis que les ovins et les caprins seront regroupés sous le vocabulaire de petits ruminants.

L'élevage de bétail est également une activité identitaire et qui représente toute une vie chez les Fulbe. A ce niveau, divers auteurs ont souligné quelques éléments pour supporter cette affirmation. Pour Ogawa (1993), l'importance de l'élevage chez les Fulbe est considérée comme l'un des aspects de leur code de conduite. Selon Fage (1995: 85) et Adamu & Kirk-Greene (1986: 228-229), l'élevage distingue historiquement ceux-ci des autres Africains en général. Comparés par exemple aux autres éleveurs de l'Afrique de l'ouest, comme les Sereer du Sénégal qui sont dans le bétail et les petits ruminants ou encore aux Maures de la Mauritanie qui sont essentiellement dans les petits ruminants, les Fulbe semblent être plus liés à leur bétail que les autres. Ils le vendent rarement et l'aiment passionnément. En effet, Bierschenk & Forster (1991: 18) et Bierschenk & Le Meur (1997: 64) affirment que les Fulbe sont attachés à leur bétail et plus particulièrement aux vaches qui portent chacune une histoire et un nom propre. De plus, ajoute Baxer (1994) pour les Fulbe, une personne sans bétail n'a pas de vie d'esprit et elle ferait mieux de mourir. Mais cette perception ne saurait être généralisée en zone rurale car il existe des Fulbe qui ne possèdent pas de bétail

suite à une épidémie ou à la sécheresse. Une partie de ceux-ci se convertissent dans l'agriculture et l'autre migre en ville pour entreprendre des activités qui ne sont parfois pas liées à l'élevage (Bovin 1990; Salih 1992). Toutefois, le rêve de certains d'entre eux est de redevenir propriétaires de bétail (Bovin 1991: 38). En effet, le bétail permet aux Fulbe de vivre comme Fulbe. Non pas, parce qu'il leur permet seulement de mener une vie confortable du point de vue matériel, mais parce qu'il facilite aussi l'accomplissement de toute sorte d'actions sociales comme par exemple: l'entraide mutuelle, la création et le développement d'un réseau de rapports d'amitié, et l'acquisition de statut marital et social (Riesman 1998). Tous ces aspects se reflètent dans l'objectif d'élevage de bétail chez les Fulbe, qui est primordialement orienté vers la production du lait.

Le lait et sa commercialisation

Comme mentionné dans le développement précédent, l'objectif principal de l'élevage de bétail chez les Fulbe est la production laitière pour l'autoconsommation sous forme de lait frais ou caillé ou de beurre. De-là, la production laitière à partir de la traite de vache chez les Fulbe est intimement liée à la gestion du troupeau de bétail en général (De Haan 1997: 68; Van Driel 2002: 63). Selon Bierschenk & Le Meur (1997: 35) et Bierschenk (1999: 204), le lait constitue l'aliment principal des Fulbe, leur produit le plus important et par là même un symbole de leur communauté. Une bonne partie du lait est donc consommée dans le ménage. Ogodja *et al.* (1991: 1) estiment que le ménage Fulbe consomme en moyenne 53% du lait trait chaque matin. Ils en font également de la bouillie en ajoutant des céréales en particulier du mil et du sorgho (De Haan 1997). Pour ce faire, le ménage Fulbe cherche en premier lieu à avoir plus de vaches laitières dans son troupeau. Une vache donne en moyenne 2 ou 3 litres de lait par jour (MAEP 1997). Selon Fricke (1979) cité dans Van Driel (2002: 55), la vache de race *Bororooji* qu'on trouve dans certains troupeaux de bétail donne 3 à 4 litres de lait par jour.

En dehors de l'autoconsommation, une partie du lait est également commercialisée. Il fait ainsi l'objet d'échange commercial sous forme de lait frais, de lait caillé ou de beurre pendant la saison pluvieuse. Cet échange relève du domaine de compétence et de la responsabilité des femmes Fulbe (Homewood 1997: 32; Gbado 2007: 34). Il peut avoir lieu à domicile, au marché local ou en cas de proximité d'une ville, au marché urbain. Ainsi, après l'accomplissement des travaux domestiques en fin de matinée, la femme Fulbe chargée de sa calebasse de lait se rend à pied au point de vente pour son activité commerciale. Ce lait contenu dans la calebasse, se vend à l'aide de mesurètes correspondant à différents prix. Généralement, les femmes d'un même *badere* ou d'un même *wuro* c'est-à-dire du ménage nucléaire ou élargi respectivement comme expliqué dans

la partie méthodologique, partent en groupe au marché. Dans le cas contraire, la femme se fait accompagner de sa fille également chargée d'une Calebasse de lait. Une fois le lait vendu, la femme retourne dans l'après-midi à domicile après avoir effectué quelques achats au marché.

Parfois, au lieu d'aller toutes au marché, les femmes d'un même *badere* ou *wuro* regroupent leur lait qu'elles confient à l'une d'entre elles pour la vente. Cette pratique est appelée *maure*. Elle a notamment lieu pendant la saison pluvieuse au cours de laquelle on note une abondance de lait chez les Fulbe. Les femmes désireuses de pratiquer le *maure* regroupent donc leur lait qui est ensuite confié à l'une d'entre elles pour sa commercialisation. La quantité de lait apportée par chaque femme est mesurée devant tous les membres du groupe. Ce faisant, les autres femmes disposent de plus de temps à consacrer aux autres activités au sein de leur ménage. Celles-ci, en fait, perturbent souvent leur activité commerciale (Ogodja *et al.* 1991: 3). La recette issue de la vente de lait regroupé appartient à celle qui est allée au marché. En cas de faillite due à l'abondance du lait sur le marché, elle supporte seule la perte. Lorsque le tour des autres femmes arrive, celle qui a déjà bénéficié du lait collectif est tenue de fournir autant de lait reçu de chaque membre du groupe. Il est évident qu'en plus du mécanisme de la gestion de temps et de réduction des risques non partagés de mévente, le *maure* permet la mobilisation d'une importante somme en peu de temps. Somme qui est généralement utilisée pour la satisfaction des besoins nécessitant des dépenses considérables comme l'achat de vêtements, des ustensiles de cuisine et l'investissement dans les petits ruminants voire le bétail (Djedjebi & De Haan 2001). Mais la pratique de *maure* peut se manifester sous d'autres formes. En effet, selon l'interprétation de la religion musulmane dans certains ménages Fulbe, les époux n'autorisent pas leurs femmes à aller au marché. Dans ces cas, les femmes confient leur surplus de lait à une vieille femme d'un autre ménage qui se charge de sa commercialisation. A la prochaine visite de cette dernière dans les ménages elle remet à chaque propriétaire de lait sa recette respective tout en gardant une partie en récompense des efforts (Van Driel 2002: 76).

Le lait invendu est parfois troqué contre les vivres ou offert à des amis car les ventes à crédit sont souvent des sources de querelles (Ogodja *et al.* 1991: 2). De plus, en cas d'abondance du lait, la femme Fulbe échange du lait contre le sorgho par la pratique de *Kanama* telle que décrite dans le contexte historique. Mais cette pratique est de plus en plus rare de nos jours à cause de l'importance des échanges économiques. Cependant, le lait n'est pas le seul produit d'élevage qui fait l'objet d'échange commercial chez les Fulbe. Il y a aussi le bétail comme cela a été noté plus haut.

La commercialisation du bétail

Par rapport à la production du lait, la commercialisation du bétail est considérée comme un objectif secondaire dans le système d'élevage chez les Fulbe vivant en zone rurale. Par conséquent, la présence de ceux-ci sur le marché de bétail en qualité de vendeur reste ponctuelle. Elle se trouve souvent justifiée par des besoins de liquidités pour l'achat de céréales, de médicaments ou de vélo voire de motocyclette pour des facilités de déplacement (Bierschenk & Forster 1991: 19). Pour ce faire, les Fulbe définissent une priorité dans la vente de bétail. Ce sont les vieilles vaches, ou agonisantes ou stériles qui sont les premières catégories de bétail vendues. Puis suivent les taurillons et génisses (Dedehouanou & Djedjebi 1997: 13). Ce qui montre que les vaches laitières font rarement l'objet de la commercialisation chez ces derniers. En effet, la décision de vendre une bête femelle est toujours précédée d'une sérieuse discussion au sein du ménage. Le chef de ménage et la femme notamment cherchent à préserver les vaches pour la production laitière car c'est autour du lait que leur existence se définit (Jawdi Men 1994: 9; Bierschenk 1999: 205; Djedjebi & De Haan 2001: 233). Cette opération de vente de bétail chez les Fulbe, se déroule sur des marchés qualifiés d'informels c'est-à-dire au niveau des camps peulh et occasionnellement sur les lieux de transhumance notamment. La gamme de leur clientèle est variée. On peut distinguer entre autres les agriculteurs à la recherche des taurillons pour la culture attelée. Il y a ensuite les commerçants revendeurs de bétail qui sont beaucoup plus en contact avec les Fulbe et à qui certains Fulbe confient parfois le bétail pour la vente lorsqu'un climat de confiance mutuelle s'établit entre eux. Il y a enfin les bouchers villageois qui s'approvisionnement de préférence chez les Fulbe directement. Ces bouchers profitent de leur connaissance du terrain et des propriétaires du bétail pour acheter chez ceux-ci les bétails dont ils veulent se débarrasser. Il s'agit par exemple des vieilles vaches et autres bétails affaiblis vendus au prix relativement bas (Quarles van Ufford 1997: 16). D'un autre côté, il existe des facilités de contact entre les Fulbe et le boucher villageois. En effet, lorsque les Fulbe se retrouvent face à un bétail malade, ils font appel au boucher de leur localité pour l'acheter. Dans cette circonstance, le boucher se trouve en position de force dans la transaction pour deux raisons. Premièrement, il est conscient que le Pulo aura du mal à égorger lui-même le bétail auquel il est attaché. Deuxièmement, suivant leur interprétation des prescriptions de la religion musulmane, les Fulbe musulmans ne peuvent pas consommer la viande d'un bétail non égorgé. Ainsi, le boucher achète ce bétail à crédit ou à bas prix. Le comportement des Fulbe qui consiste à ne pas orienter leur système d'élevage vers le marché a pendant longtemps été à tort ou à raison considéré d'irrationalité économique. Pour Homewood (1997: 25, 48) par exemple, les Fulbe sont perçus comme non censés vendre au moment opportun et ne sont présents sur le marché

que pendant un laps de temps par an. Par contre Bierschnek & Forster (1991) affirment que la rationalité économique des Fulbe se traduit par la garantie de leur sécurité. Celle-ci se manifeste par leur logique d'élevage basée sur les maximisations de la taille du troupeau de bétail et par ricochet, de la production du lait. C'est donc cette logique qui explique leur faible propension à commercialiser le bétail d'une part et une demande limitée en biens de consommation courante et de luxe disponibles sur le marché d'autre part.

Toutefois, selon Quarles van Ufford (1999), la réticence des Fulbe à la commercialisation de leur bétail s'est progressivement modifiée dans le temps à cause de la multiplication et du développement des marchés à bétail dits formels à partir des années 2000s et auxquels les Fulbe se familiarisent de plus en plus. Différentes raisons peuvent expliquer cette participation des Fulbe sur les marchés à bétail. Il y a la possibilité de contact avec plusieurs acheteurs d'un côté et l'accès à une bonne information sur le prix de bétail de l'autre. Ainsi, la combinaison de ces deux facteurs leur permet d'avoir un meilleur prix de vente de leur bétail. En outre, l'implication des Fulbe au marché à bétail peut être attribuée à la multiplication des groupements d'éleveurs Fulbe qui font partie du comité de gestion de ces marchés. De-là, ceux-ci sont de plus en plus sensibilisés à aller vendre leur bétail aux marchés formels qui leur garantissent un bon prix de vente. Cette présence des Fulbe sur les marchés formels entraîne par exemple des modifications dans leur priorité de vente de bétail à cause de la préférence de la clientèle. En effet, cette dernière exige parfois des taureaux, des génisses et des vaches en bon état d'engraissement (Quarles van Ufford 1997: 14, 24). Mais, les Fulbe étaient déjà forcés à la commercialisation du bétail depuis la période coloniale afin de remplir les obligations de paiement de taxes et de satisfaire la demande de la population urbaine en viande. C'est donc dire que la création des marchés n'a fait qu'organiser et rendre plus visible un processus déjà entamé. En outre, la politique de développement des infrastructures routières et l'investissement dans les moyens de transport tels que mentionnés dans le contexte historique ont positivement influencé la commercialisation de bétail par les Fulbe. Il s'agit par exemple de la facilité de contact entre les divers acteurs opérant sur les différents marchés à bétail qui aboutit dans une certaine mesure à la vente de bétail par les Fulbe.

Comme il a été mentionné au début de cette activité de livelihood, le bétail ne constitue pas le produit du système d'élevage au niveau des Fulbe en milieu rural. D'autres produits interviennent également et rendent ainsi le secteur comme un complexe d'élevage. Ceux-ci seront abordés dans leur ensemble dans le paragraphe qui suit.

Autres produits d'élevage

En dehors du bétail précédemment analysé, l'activité de l'élevage chez les Fulbe vivant en milieu rural porte également sur les petits ruminants tels que les ovins et les caprins d'une part et sur la volaille d'autre part.

Les petits ruminants sont parfois mêlés au troupeau de bétail c'est-à-dire aux bovins pour la conduite au pâturage. Lorsque l'effectif des petits ruminants n'est pas important, ils restent dans la plupart des cas au niveau des camps peulh pour se contenter de la pâture autour de leurs habitations. Ils sont abreuvés dans les camps peulh au même titre que les veaux/velles et parfois le bétail malade qui sont gardés à domicile. Contrairement à la vache, il n'est pas dans l'habitude des Fulbe vivant au Bénin de traire le lait des chèvres. L'une des raisons évoquée par certains d'entre eux est la forte odeur dégagée par ce lait. Toutefois, il est aussi possible que ce comportement soit lié à la disponibilité du lait de vache auquel ils sont plus habitués. Ainsi, l'élevage des petits ruminants connaît deux destinations principales. Premièrement, ils sont utilisés lors des cérémonies de mariages, de baptêmes et surtout de la fête religieuse de tabaski. Deuxièmement, les petits ruminants sont souvent vendus quoique la tendance soit de garder aussi longtemps que possible les femelles pour l'agrandissement de la taille de leur troupeau. Cette vente ne s'opère pas seulement sur les marchés à bétail. Elle se déroule aussi bien dans les camps peulh que sur les autres marchés ordinaires de leur localité de résidence. En général, la vente des petits ruminants intervient pour le règlement d'une petite dette, pour l'achat de céréales en cas de pénurie ou pour effectuer d'autres petites dépenses.

En ce qui concerne la volaille elle est essentiellement composée de pintades et poulets, qui sont élevés dans la basse-cour. Ils constituent une source de revenu pour le ménage sous deux formes. Les œufs de pintades notamment sont collectés et vendus à domicile, au marché local ou urbain ou même sur des marchés de fortune créés le long d'une voie sous un arbre. Ces œufs sont bien appréciés par la clientèle à cause de leur valeur nutritive élevée. En dehors des œufs, les pintades et les poulets sont également livrés sur le marché. La vente des œufs des pintades et des poulets a souvent lieu pour faciliter l'achat de condiments ou pour faire face à un besoin qui ne nécessite pas une grande dépense. Toutefois, la volaille et son produit ne sont pas seulement commercialisés. Ils servent aussi à recevoir des étrangers qui repartent avec quelques œufs, une pintade ou un poulet. Ils sont également offerts à une tierce personne comme signe de reconnaissance pour un service rendu. Enfin, la volaille est parfois consommée dans le ménage lors de la fête religieuse de Ramadan.

Il ressort des paragraphes développés ci-dessus que l'élevage chez les Fulbe est diversifié. De plus, le choix du type de produits d'élevage à commercialiser est fonction de l'ampleur des dépenses à effectuer. Le besoin alimentaire en

l'occurrence céréalier se révèle comme celui qui, le plus, justifie la présence des Fulbe sur le marché. Toutefois, la sortie des produits d'élevage sur le marché est jugulée par l'implication des Fulbe dans la production végétale. Ainsi, l'intégration de l'élevage et de la production végétale paraît être au centre de l'économie de ces Fulbe (Bierschenk & Forster 1991: 6).

Production végétale

Dans le contexte historique, il a été montré que la production agricole constitue aussi l'une des activités dans lesquelles les Fulbe sont présents. Cette production agricole porte à la fois sur l'agriculture de subsistance et de marché. Selon Swift (1979:), l'intégration des Fulbe dans l'agriculture est un phénomène observé aussi bien en Afrique de l'Est que de l'Ouest et s'explique par le fait que pour bon nombre des éleveurs Fulbe, une part considérable de leur alimentation est basée sur les céréales. Il est clair que ce besoin alimentaire à lui seul ne saurait justifier la participation des Fulbe dans la production agricole. En effet, la relation d'échange entre les produits d'élevage telle que précédemment soulignée, pourrait permettre à ceux-ci d'accéder aux céréales produites par d'autres groupes ethniques. Alors, d'autres facteurs constituent des causes de la conversion progressive des Fulbe dans la production végétale. Il y a par exemple la politique de libération des serviteurs ou esclaves des Fulbe pratiquée par le pouvoir colonial. Ce qui a contraint les Fulbe à se lancer eux-mêmes dans l'agriculture. Il y a aussi la politique de développement économique basée sur la production agricole imposée pendant la colonisation y compris les mesures d'incitation qui accompagnaient la production cotonnière notamment (Lombard 1965). En plus de ces facteurs politico-économiques, on peut aussi noter la sécheresse qui a forcé bon nombre de Fulbe à s'investir dans l'agriculture (Bovin 1990: 38; Salih 1992: 128). Ainsi, avec l'effet conjugué de tous ces facteurs sus indiqués, les Fulbe vivant en milieu rural sont aujourd'hui actifs dans la production végétale quoique l'élevage demeure leur activité prioritaire.

L'agriculture de subsistance est la plus caractéristique de cette production végétale car elle est pratiquée par la quasi-totalité des Fulbe. De plus, elle permet aux Fulbe notamment ceux qui ont un troupeau de petite taille de ne pas être obligés de vendre leur bétail pour acquérir des céréales (Bayers 1995: 65). Bétail qu'ils risquent de brader parce qu'ils se trouvent dans des situations pressantes de besoins de nourriture que seule la consommation de lait ne pourrait satisfaire à cause de sa quantité limitée en saison sèche en particulier. En effet, il est de la responsabilité du chef de ménage de fournir quotidiennement la céréale nécessaire aux besoins alimentaires des membres de son ménage et si possible il n'hésitera pas à vendre l'un de ses bétails pour la satisfaction des besoins céréaliers (Homewood 1997: 32). Ainsi, les produits vivriers cultivés par les

Fulbe sont essentiellement le maïs et le sorgho en culture pure ou en association quoique certains font aussi l'igname (Bierschenk & Forster 1991: 4; De Haan 1997: 75). Ces spéculations portent en général sur de petites parcelles dont la superficie varie en fonction du type de culture pratiquée. En culture pure, le sorgho porte en moyenne sur une superficie de 0,95 ha tandis que le maïs est emblavé sur une superficie moyenne de 0,44 ha. En association sorgho/maïs, la superficie moyenne cultivée est de 0,72 ha (Dedehouanou & Djedjebi 1997: 7; Homewood 1997: 26). Le maïs et le sorgho sont consommés dans les ménages Fulbe sous forme de pâte maïs surtout sous forme de bouillie mélangée au lait appelé *boyri*. Cette bouillie est également offerte aux étrangers. Toutefois, les produits vivriers ne sont pas seulement destinés à l'autoconsommation. En cas de surplus de production céréalière, une infime partie de la récolte peut parfois être livrée sur le marché pour des besoins ponctuels d'argent.

Toutefois, le problème de besoin financier est de plus en plus réglé par l'investissement des Fulbe dans l'agriculture de marché à travers la production cotonnière. Comme il a été noté dans le contexte historique, les mesures d'incitation à la production cotonnière supportées par le pouvoir colonial et postcolonial ont entraîné un essor de cette culture. Ce qui fait d'elle la culture qui procure plus de revenu monétaire au producteur. Les Fulbe se sont aussi engagés dans la production cotonnière et déjà au début des années 1990, près du tiers des Fulbe, hormis ceux de la région de Karimama, en cultivaient dans le Borgou. Pour van Driel (2002: 116), l'absence des Fulbe de Karimama dans la production cotonnière est liée à une combinaison de facteurs, Il s'agit du manque de parcelles, de l'insuffisance de main d'œuvre et de la réticence des concernés à vendre leur bétail pour engager une main d'œuvre salariée. Pour ceux qui font le coton, la superficie emblavée reste aussi faible tout comme au niveau des produits vivriers. Un peu plus de la moitié c'est-à-dire 53,5% des Fulbe cultivent moins de 0,5 ha de coton. La superficie moyenne cultivée en coton par les Fulbe est de 0,9 ha contre 2,5 ha chez les agriculteurs (De Haan 1997: 75). Une telle intégration dans l'agriculture de marché réduit au niveau des Fulbe producteurs de coton la nécessité de vente de bétail pour la satisfaction des besoins financiers et/ou céréaliers. Ce qui leur permet donc de poursuivre leur logique d'élevage caractérisée par l'accroissement de la taille du troupeau pour raison de sécurisation.

A présent, la production végétale apparaît donc jouer un rôle important dans la sécurisation des Fulbe sur le plan alimentaire et dans l'atteinte de leur objectif d'élevage (Bierschenk & Forster 1991: 9). Il est alors évident que la perception de l'agriculture comme une activité de bas statut par les Fulbe (Bovin 1990: 39; Van Driel 2002: 63), ne saurait justifier de nos jours l'absence de certains d'entre eux dans la production végétale.

Il peut être conclu de ce qui précède que les Fulbe s'engagent dans une stratégie de diversification au niveau de laquelle s'observe une flexibilité dans les différentes activités de livelihood entreprises. Ainsi, ces activités ne peuvent qu'être examinées dans une perspective dynamique et holistique. En effet, ceux-ci tirent leur revenu à partir d'une combinaison d'activités interconnectés et basées sur plusieurs formes de capitaux (Ellis 2000).

Types de capitaux utilisés

Il ressort de l'analyse des diverses activités de livelihood des Fulbe en milieu rural que différents types de capitaux apparaissent dans leurs réalisations. Il s'agit en l'occurrence des diverses formes de produits d'élevage, des lieux de pâturage et d'abreuvement de bétail, de la terre pour la mise en place des cultures et de la main d'œuvre. Il est évident que cette liste des capitaux n'est pas exhaustive. En effet, d'autres formes de capital s'ajoutent à cette liste. On peut citer par exemple les relations intervenant dans la conduite des activités. En regroupant ces capitaux suivant les catégories de capitaux du cadre analytique de livelihood, on peut essentiellement noter quatre types. Le capital naturel composé des zones de pâturage et des points d'eau naturels. Il y a le capital physique qui contient les résidus de récolte et le troupeau. Ensuite, il y a le capital humain qui renferme la main-d'œuvre familiale et extérieure et les connaissances indispensables à la conduite des activités. Enfin, le capital social porte notamment sur le devoir parental, la relation de confiage de bétail, la relation de fumure et la relation d'accès à la terre.

Capital naturel: Zones de pâturage et points d'eau naturels

Comme il a été montré dans les paragraphes ci-dessus, la production laitière représente la préoccupation majeure de l'élevage de bétail chez les Fulbe vivant en milieu rural. L'obtention d'une quantité importante de lait reste liée à une bonne alimentation du bétail. Pour ce faire, deux sources d'approvisionnement sont exploitées pour l'alimentation du bétail par les Fulbe. Il y a les zones de pâturage y compris les points d'eau naturels d'un côté et les parcelles de cultures sur lesquels se trouvent les résidus de récolte de l'autre. Mais il sera essentiellement question ici de la première forme de source d'approvisionnement.

Les zones de pâturage et les points d'eau naturels utilisés par les Fulbe pour l'alimentation et l'abreuvement de leur bétail et parfois de leurs petits ruminants sont diversifiés et ne sont pas sous le régime de propriété privée ou communale. Pour les zones de pâturage, il s'agit entre autres des aires protégées et des zones impropres à l'agriculture. Les aires protégées sont des réserves forestières qui sont constituées de végétation arborée, arbustive et herbeuse avec des espèces d'arbres et d'herbes bien appréciés par le bétail. Elles sont par exemple le Parc

National de W, la zone cynégétique de Djona et la forêt de Goungoun qui occupent près du tiers de la surface totale du Borgou. Il y a en outre au Nord, la forêt de Betecoucou, la forêt des trois rivières et la forêt de l'Ouémé supérieur (De Haan 1997: 27-29; 1998: 210-211). Au centre du pays, il y a la forêt de Thoui Kilibo et quelques couverts végétaux qui attirent périodiquement le mouvement du troupeau du bétail du nord au centre par la pratique de la transhumance. En dehors des réserves forestières, il y a les zones impropres à l'agriculture c'est-à-dire les parcelles lessivées sur lesquelles poussent quelques arbustes et herbes appréciés par le bétail.

En ce qui concerne les points d'eau naturels, le réseau hydrographique du Bénin est constitué de plusieurs fleuves avec leurs affluents du nord au sud. Au nord, il y a par exemple le fleuve Niger avec ses affluents la Mékrou, l'Alibori et la Sota. Le fleuve Oli et le fleuve Ouémé avec son affluent Okpara (De Haan 1997: 79). Le fleuve Oueme qui est le plus long fleuve du Bénin, se prolonge jusqu'au sud. Au centre, en plus du fleuve Ouémé qui le traverse, il y a la présence du fleuve Zou et ses importants affluents à régime permanent comme Koussin, Lélé, Towé et le lac Nacava par exemple qui servent de points d'eau naturels pour l'abreuvement du bétail dans la région. De même au sud, il y a le fleuve Mono qui s'ajoute à l'Ouémé. En plus de ces fleuves et leurs affluents, il y a une multitude de lacs et bas-fonds qui sont également exploités comme points d'abreuvement de troupeau de bétail des Fulbe. En vue de fournir de l'eau au bétail, certains Fulbe creusent parfois des puits dans le lit d'un cours d'eau tari (De Haan 1997: 86; Van Driel 2002: 12).

La concentration du couvert végétal et de points d'eau dans une région détermine la présence des Fulbe dans la région concernée. Sur ce plan, la région du nord-est du Bénin apparaît comme celle où s'observe la présence relativement remarquable de bétail. En 2006, on estime que 67% du total national de bovins se retrouve dans cette région (Direction de l'élevage 2006). Il faut cependant noter qu'en dehors des conditions naturelles favorables à l'élevage du bétail au nord-est du Bénin, il y a aussi la rareté des mouches tsé-tsé qui encourage l'élevage de bétail contrairement au sud du Bénin. (Quarles van Ufford 1997: 8). Les différents capitaux naturels sus décrits sont exploités de façon peu durable à cause de la gestion de bétail qui reste encore traditionnelle et beaucoup plus dépendante du couvert végétal et des points d'eau naturels (De Haan 1997: 33; 1998: 218). En effet, les Fulbe exploitent le capital naturel pour l'alimentation et l'abreuvement de leur bétail à travers diverses formes de mouvement. Il y a le mouvement quotidien de leur lieu d'habitation vers les zones de pâturage pour une durée de 10h environ dans la journée. La direction à prendre et la distance à parcourir sont parfois déterminées par la proximité d'un point d'eau et la présence d'herbes ou d'arbres appréciés par le bétail. La seconde forme de mouve-

ment se déroule sur une durée plus longue dans le temps et dans l'espace où le troupeau de bétail reste hors du lieu d'habitation pendant quelques semaines voire quelques mois. Dans ce cas, il s'agit d'un mouvement cyclique du troupeau de bétail qui s'observe en général pendant la saison sèche lorsque le capital naturel en pâture et en eau devient de plus en plus rare dans la localité. Un tel mouvement est qualifié de transhumance (Stenning 1956; De Haan 1997: 68, 82; Bierschenk 1999: 204). Selon Elliot *et al.* (1994: 4), la transhumance s'observe chez la plupart des Fulbe de l'Afrique de l'Ouest. Au Bénin, les périodes de transhumance varient suivant les différentes régions. Au nord, elle s'organise généralement de Janvier/février à mai et concerne environ 41% des Fulbe (Homewood 1997: 22). La plupart de ceux-ci partent pour une période de quatre à six mois. Ils reviennent dès l'apparition des premières pluies pour s'investir dans les travaux champêtres (De Haan 1997: 80). En 2006, la transhumance nationale au Bénin a concerné 29 communes sur les 77 que compte le pays et a déplacé 117.900 têtes de bovins, 10.500 têtes d'ovins et 4500 têtes de caprins (Direction de l'élevage 2006). Pendant leur mouvement, les Fulbe pratiquent également le pâturage aérien qui consiste à couper les branchages de certaines espèces d'arbre bien appréciées par le bétail. Ceci représente une source non négligeable d'alimentation pour le bétail. Ceux-ci sont conscients des effets négatifs d'une telle pratique sur la régénération des arbres. Mais ils continuent à cause de l'incertitude du climat et des lacunes existantes au niveau de la tenure foncière (De Haan 1997: 85; 1998: 218). Cet aspect foncier sera beaucoup plus développé par la suite.

Toutefois, l'exploitation de ces réserves par les Fulbe est souvent empêchée par la présence des agents forestiers chargés de les protéger. En effet, la direction des eaux, forêts et de chasse, qui est une structure gouvernementale, a installé des gardes forestiers pour interdire la pénétration des Fulbe et d'autres exploitants dans les réserves forestières, prévenir les feux de brousse et empêcher l'installation illégale des champs de culture (Van Driel 2002: 120, 121). Lorsqu'ils appréhendent les Fulbe, ils n'hésitent pas à les amender. Le plus souvent ces arrestations font l'objet de polémiques car la limite entre les zones en défends et l'espace à exploiter par les Fulbe n'est toujours pas claire. Ce flou existe en général du côté des Fulbe par manque d'information suffisante. Ce qui fait que ces derniers sont à tort ou à raison les perdants. Soit leur bétail est abattu soit ils payent de fortes amendes pouvant atteindre 500.000 FCFA. Ainsi, les forestiers sont perçus par les Fulbe comme un danger presque permanent lors de la transhumance. Face à cette menace, ils réagissent en mettant sur place une organisation pratique dans certaines localités. Au nord Bénin par exemple, les Fulbe nomment dans chaque localité un responsable de transhumance appelé *garso* chargé du bien être du bétail et des personnes qui partent en transhumance.

Celui-ci organise sous sa supervision la transhumance en groupe allant de trois à dix troupeaux. Il indique la date de départ et la direction à prendre pour un pâturage sans trop de risque. Ainsi, le *garso* fournit aux Fulbe désireux d'aller en transhumance, l'information nécessaire sur la conduite à tenir dans le respect des zones interdites de pâturage. Ces informations sont relayées entre les Fulbe pendant la durée de la transhumance. En général, les Fulbe font confiance à leur *garso* qui est bien expérimenté dans ce domaine. Ils respectent ses consignes afin de ne pas risquer la vie de leur bétail et par conséquent leur livelihood (Van Driel 2002: 103). La présence de maladies, la connaissance du lieu, la disponibilité de la main-d'œuvre, la préférence individuelle, les restrictions imposées par les agriculteurs et agents forestiers peuvent influencer le choix et le parcours de transhumance. Les endroits situés à proximités ou à l'intérieur des réserves forestières qui sont également traversés par certains cours d'eau représentent des zones d'accueil des transhumants. En partant pour la transhumance, certains laissent derrière eux les veaux et quelques têtes de vaches laitières pour l'alimentation des membres de famille restés sur place. Le nombre de vaches nécessaires à l'approvisionnement en lait dépend de celui des personnes restées à domicile. Cependant des pénuries de lait s'observent des fois et les femmes se voient contraintes d'offrir la bouillie de sorgho sans lait aux enfants (van Driel 2002: 105). Quoique le troupeau qui part en transhumance soit en général constitué de bétail, certains Fulbe comme ceux de la région de Kandi par exemple y associent quelques petits ruminants notamment les ovins (Bierschenk & Le Meur 1997: 91; De Haan 1997: 80; De Haan 1998: 212).

Capital physique

- Troupeau de bétail

Parmi l'ensemble des produits du système d'élevage des Fulbe vivant en milieu rural, le troupeau de bétail représente celui qui domine en terme du nombre de têtes de bétail et celui auquel ils accordent plus d'attention. Comme il a été montré plus haut, leur intérêt au troupeau de bétail se justifie par les multiples fonctions que celui-ci remplit dans leur vie. La taille du troupeau de bétail varie beaucoup d'un ménage à un autre. Au nord Bénin par exemple, la majorité des Fulbe ont des troupeaux de plus de 20 têtes de bétail à l'exception de Karimama où la moitié des Fulbe ont des troupeaux de petite taille c'est-à-dire comportant moins de 20 têtes de bétail. Par contre, la région de Kandi reste remarquable par la présence des troupeaux de taille supérieure à 50 têtes de bétail au niveau de 38% de ménage Fulbe contre 25% dans la localité de Banikoara. Les troupeaux de bétail sont en général constitués de bétail de différentes races. Dans le nord, il y a trois types de races de bétail qui s'observent dans le troupeau au sein des Fulbe. Il y a la race 'Red Longhorn Zébu' appelé *Bororoaji* ou *Bodeeji* originaire

du Niger. Ils sont plus résistants à la famine mais pas trypano-tolérant. De plus ils sont très nerveux et ne peuvent pas être dressés pour la culture attelée. Ensuite, il y a la race *Barguuji*. Ce sont les races Ndama encore appelées *Bos tauros*: de petite taille et trypano-résistantes. Enfin, il y a l'hybride de Zébu et de Ndama appelé *Keteji* (Van Driel 2002: 49, 55). En ce qui concerne le sud, c'est la race lagunaire qui domine. Elle est résistante à la trypanosomiase grâce à une vaccination régulière et est caractérisée par une petite taille et de faibles rendements laitiers. De plus le troupeau de bétail au sud comporte quelques croisements entre race lagunaire et *Barguuji* (Bierschenk & Le Meur 1997: 142).

La composition du troupeau de bétail est diversifiée. Il y a les vaches, les génisses, les taureaux, les taurillons et les veaux/velles. Comme il a été souligné plus haut, ce sont les vaches qui sont en général les plus nombreuses. En tenant compte des génisses, le troupeau de bétail notamment dans le Borgou comporte un pourcentage élevé de bétail femelle: 75% environ. Ce qui montre bien que l'élevage est pratiqué pour la production laitière (Bierschenk & Forster 1991: 15; De Haan 1997: 70; Bierschenk & Le Meur 1997: 54). En outre la dominance de vaches dans l'élevage au niveau des Fulbe vivant en zone rurale est perçue comme un indicateur de richesse Homewood 1997: 16). Cette perception serait certes liée à la production laitière comme à la fois base d'alimentation et source de revenu monétaire. La vache elle-même étant rarement vendue.

Le troupeau est le plus souvent composé de bétail appartenant à différents propriétaires aussi bien membres de ménage, de famille proche ou éloignée que d'autres personnes de divers groupes ethniques vivant dans la localité ou non. Ainsi, il peut y avoir dans le troupeau, le bétail que les enfants reçoivent à leur naissance ou héritent de leur père et le bétail appartenant aux femmes du chef de ménage. Il y a aussi le bétail placé sous forme de gage pour des crédits accordés ou de bétail confié par les agriculteurs ou d'autres personnes. Enfin, on note le bétail appartenant aux amis Fulbe (Bierschenk 1999: 205; Van Driel 2002: 65).

Cette diversité de propriétaires, en particulier des membres du ménage, fait que la gestion du troupeau implique plusieurs personnes au sein du ménage. Ainsi, la décision de vendre un bétail est parfois discutée entre les membres. De plus, le confiage de bétail engendre d'autres formes de rapport qui contribuent à la conduite des activités de livelihood des Fulbe. Ces rapports seront analysés par la suite dans le capital social.

- Autres

Selon De Haan (1997: 72), environ deux tiers des Fulbe de la région du nord Benin possèdent des ovins. L'effectif des troupeaux d'ovins dépasse rarement les vingt têtes. La possession d'ovins en plus du bétail représente une certaine

stratégie de survie pour les Fulbe. Ils ont recours aux ovins en cas de difficultés financières.

Les caprins, les pintades et les poulets font beaucoup plus l'affaire des femmes. En moyenne six caprins existent par ménage Fulbe. Le nombre de pintades et de poulets est relativement plus élevé. Ils sont utilisés par les femmes pour couvrir certains besoins monétaires quotidiens (De Haan 1997: 72).

Toutefois, la différenciation dans la possession de petits ruminants et de volaille sus-présentée ne s'observe pas dans tous les cas. Il y a bien des cas où les hommes possèdent aussi des caprins et volaille en plus des ovins et les femmes aussi des ovins (Bierschenk & Forster 1991; Ogodja 1991: 3).

- Parcelles cultivées et points d'eau

Comme il a été mentionné dans le paragraphe précédent, les parcelles cultivées constituent aussi des espaces exploitées par les Fulbe pour l'alimentation de leur bétail. Contrairement aux zones de pâturages naturelles examinées ci-dessus, les parcelles cultivées relèvent surtout d'un droit de propriété privé ou communal. Elles peuvent soit appartenir à un agriculteur ou à une communauté d'agriculteurs qui l'exploitent pour la mise en place des cultures. Elles peuvent aussi être des parcelles cultivées par des Fulbe sans que ceux-ci n'aient un droit de propriété reconnu sur ces parcelles comme cela a été souligné dans le contexte historique. En fonction de la disponibilité de la terre, l'étendue de la parcelle cultivée par les Fulbe peut varier d'une région à une autre et même d'une localité à une autre à l'intérieur de la même région. Dans le nord-est par exemple, les Fulbe vivant dans la localité de Karimama cultivent en moyenne 1,18 ha tandis que ceux de Kandi cultivent des espaces allant jusqu'à 3,16 ha avec une moyenne régionale de 2,13 ha environ (De Haan 1997: 75).

Il s'agit en fait des parcelles sur lesquelles se trouvent des résidus de récolte qui servent d'alimentation aux bétails. Ces résidus de récolte sont à la fois issus de la production vivrière et cotonnière. En général les résidus de récolte sont broutés sur place par le bétail. Ainsi, les Fulbe font régulièrement brouter les résidus de récolte de sorgho, de maïs ou de coton de leurs parcelles par leur bétail après chaque saison. Le troupeau de bétail en profite pour y déposer du fumier. Ce qui favorise le maintien d'un bon état de fertilité de leurs parcelles et permet l'obtention d'un bon rendement de production. Cette pratique se traduit par une intégration des activités d'élevage et de production végétale de livelihood de ces Fulbe (Bierschenk & Forster 1991: 7). En ce qui concerne les parcelles des agriculteurs, le mode d'accès aux résidus de récolte sera analysé par la suite. Il y a en outre des parcelles mises en jachère par les agriculteurs afin de permettre la restauration de la fertilité du sol. Sur ces parcelles poussent quelques herbes exploitées par les Fulbe pour l'alimentation de leur bétail. De plus, les Fulbe

donnent des compléments alimentaires minéraux à leur bétail pendant la saison pluvieuse. Il s'agit généralement de potasse donnée sous forme de pierre à lécher aux vaches allaitantes notamment (De Haan 1997: 78). Cependant une ligne de démarcation n'existe pas entre l'utilisation de pâture naturelle et des résidus de récolte dans l'alimentation de bétail. En effet, les Fulbe font simultanément usage des deux sources pour nourrir leur bétail.

En ce qui concerne l'abreuvement de bétail, les Fulbe exploitent les puits privés ou communaux et les étangs artificiels. Ils utilisent aussi des retenues d'eau installées dans le cadre des activités des projets PDEBB, PDEBE et le Projet Promotion de l'Élevage dans l'Atacora (PPEA) par exemple (De Haan 1997: 154). A proximité des retenues d'eau se trouvent parfois installées des parcelles de cultures maraîchères par les agriculteurs rendant ainsi difficile leur accès aux troupeaux de bétail.

Capital humain

Il apparaît à travers le développement des divers paragraphes ci-dessus que la mise en place des différentes activités au sein des ménages Fulbe nécessite la mobilisation de la main d'œuvre. En effet, Waller & Sobania (1994: 50) affirment qu'une bonne gestion de troupeau requiert au-delà de l'eau et du foin, la disponibilité de la main-d'œuvre tant en quantité qu'en qualité. Bien que l'essentiel de cette main-d'œuvre soit fourni par les membres de ménage, il y a par moment un apport de main-d'œuvre extérieur en cas de déficit.

Ainsi, les différents membres du ménage participent tous, à divers degrés, aux activités de livelihood. Cette participation aux différentes activités se base sur une décision de répartition de la main d'œuvre des membres qui se prend au sein du ménage (Bierschenk & Forster 1991: 6). Ainsi, dans l'activité de l'élevage, les hommes interviennent aussi bien dans les tâches liées à la production que dans celles de la commercialisation. Au niveau de la production, ils s'occupent notamment des soins de santé animale, de la traite de lait, du détachement et de la fixation du bétail aux piquets, de la conduite du troupeau au pâturage et/ou à la transhumance et de la surveillance du bétail y compris des petits ruminants et de la volaille. Les soins de santé animale portent sur l'offre de quelques produits médicamenteux traditionnels ou modernes au bétail pour son maintien en bon état de santé. En cas de besoin, les Fulbe font appel aux services des agents vétérinaires. Les hommes Fulbe s'occupent aussi de la propreté corporelle du bétail et avec une moindre fréquence de celle des petits ruminants auxquels ils se sentent moins liés par rapport au bétail. La traite de lait représente aussi l'une des tâches importantes dans la gestion du troupeau de bétail. Elle permet au ménage Fulbe d'avoir l'élément de base de leur alimentation qu'est le lait. La traite du lait se fait le matin par le chef de ménage aidé par ses enfants garçons avant le

départ du troupeau de bétail au pâturage. Des fois au retour du pâturage, certains Fulbe procèdent à une deuxième traite du lait. Cette tâche nécessite de la part des hommes une aptitude dans l'appréciation de la quantité de lait à traire afin de satisfaire à la fois les besoins en lait des membres du ménage et de ceux des veaux. La tâche relative à la conduite au pâturage ou à la transhumance de bétail y compris parfois des petits ruminants relève surtout du domaine du chef de ménage et des garçons qui effectuent souvent de longues distances. Elle exige une endurance, une maîtrise et une surveillance dans la conduite du troupeau en vue d'éviter des dégâts dans les champs de cultures. En plus, les conducteurs de troupeau de bétail au pâturage ou à la transhumance doivent avoir une connaissance spatiale de la disponibilité de pâturage et de points d'eau pour une bonne alimentation et abreuvement de bétail afin de produire le maximum de lait possible. De même, une bonne connaissance des plantes bien appréciées par le bétail pour la pratique de pâturage aérien s'avère indispensable. A cause de ces diverses qualités que possèdent les Fulbe, ils sont perçus comme d'excellents connaisseurs de divers types de végétation et de leur utilisation potentielle pour le fourrage (De Haan 1998: 217). Enfin, ceux qui sont chargés de conduire le troupeau de bétail notamment à la transhumance doivent avoir une bonne capacité de négociation avec les agriculteurs dans les zones d'accueil pour accéder aux résidus de récolte. En effet, l'accès à ces résidus de récolte peut être important pour les Fulbe à deux égards. Premièrement, la présence de plusieurs têtes de bétail pendant la même période au lieu de transhumance peut entraîner une insuffisance de pâturage naturel. Ainsi, les résidus de récolte serviront de complément d'alimentation au bétail. Deuxièmement, sur le plan qualitatif, la combinaison de pâture naturelle et de résidus de récolte permettra une variation d'alimentation à laquelle leur bétail est habitué. Toutefois, une telle disponibilité en main d'œuvre et connaissance requise dans la gestion de pâturage peut faire défaut dans certains ménages Fulbe touchés par l'émigration de quelques membres à la recherche d'autres opportunités d'emploi (Scoones 1995: 20).

En ce qui concerne la commercialisation de bétail et de petits ruminants, cela ne relève pas seulement du ressort des hommes. Comme il a été souligné plus haut, la vente de bétail femelle est une préoccupation pour tous les membres du ménage à cause de la source de production laitière qu'elle représente. En effet, après la traite de lait par les hommes, les femmes et les jeunes filles s'occupent de la collecte du lait et surtout de l'approvisionnement en lait des membres du ménage. Pour ce faire, la femme possède une aptitude dans l'évaluation des besoins alimentaires de chaque membre de famille afin de ne pas sacrifier la quantité nécessaire de lait à l'autoconsommation au profit de celle à livrer sur le marché et vice versa. Mais la gestion du lait n'est pas le seul niveau de participation des femmes et des filles dans les activités d'élevage au sein de leur

ménage. Ce sont elles qui s'occupent de l'entretien du bétail malade, des veaux et des petits ruminants qui ne sont pas partis au pâturage. Après le départ du troupeau au pâturage, elles ramassent parfois le fumier de bétail du lieu de parcage pour les répandre sur les champs de cultures situés à proximité des habitats. En outre, elles approvisionnent en eau le bétail de même que les petits ruminants restés sur place avant de se rendre au marché pour la vente du lait. Lorsqu'elles ne sont pas allées au marché, elles se chargent également de la surveillance du bétail, des petits ruminants et de la volaille à la maison.

Dans les ménages où une pénurie de main d'œuvre masculine s'observe, les femmes et les filles interviennent dans les tâches dévolues aux hommes à l'exception de la vente de bétail et de la conduite de troupeau de bétail au pâturage. Dans ces cas, le chef de ménage qui ne peut pas aller au pâturage à cause de son âge avancé par exemple confie son troupeau aux voisins Fulbe pour la conduite au pâturage. De même la combinaison de troupeau pour le pâturage s'observe pour permettre aux uns et aux autres de s'occuper des bétails malades ou d'aller vendre du bétail au marché (Van Driel 2002: 64). Cependant, quelques rares cas de conduite au pâturage de troupeau de bétail de taille limités par des filles sur une courte distance se notent. Par contre la vente de bétail reste encore un domaine réservé aux hommes. De par la pratique, ceux-ci apprécient mieux la qualité, le poids et le prix du bétail à vendre. Ce qui leur permet de mieux négocier avec la clientèle afin d'obtenir un meilleur prix de vente. Ainsi, les femmes désireuses de vendre leur propre bétail, le confient à leur époux ou aux enfants garçons.

Tout comme dans le cas du déroulement de l'activité de l'élevage ci-dessus examiné, tous les membres du ménage Fulbe vivant en milieu rural sont impliqués dans l'activité de la production végétale. Le chef de ménage avec l'appui des garçons s'investissent dans les tâches liées à la préparation de la terre, au semis, au sarclage et à la récolte. Dans la plupart des cas, ces opérations se déroulent avec le matériel agricole rudimentaire tel que la houe et le coupe-coupe. En cas de déficit de main-d'œuvre familiale, les Fulbe font appel aux mains d'œuvres extérieures composées de parents ou amis Fulbe. Ce, sur la base d'appui mutuel en main d'œuvre agricole. Généralement, le Pulo hôte prend en charge la nourriture de ses aides. Il peut s'agir de la main d'œuvre extérieure fournie par les membres d'autres groupes ethniques. A ce niveau, divers cas de figure se présentent. Premièrement il y a les amis agriculteurs de l'entourage des Fulbe avec qui ils entretiennent des rapports de bon voisinage qui s'expriment soit par des visites de courtoisie, soit par des invitations réciproques lors des cérémonies comme mariage, baptême ou funérailles. Deuxièmement, il y a la catégorie de ceux qui lui ont confié le bétail qui peuvent venir aider les Fulbe dans les opérations de labour. Troisièmement enfin, il y a la main d'œuvre sala-

riée notamment pour les travaux de labour sur les parcelles de coton. Ainsi, ceux qui font le coton sollicitent la main-d'œuvre extérieure qualifiée en culture attelée des agriculteurs à cause des contraintes de calendrier agricole et de l'ensemble de la superficie à emblaver qui paraît des fois importante pour la main d'œuvre familiale seule. Selon De Haan (1997: 88), environ 86% des Fulbe du nord-est du Bénin par exemple embauchent des agriculteurs. Les 14% restants possèdent leur propre charrue acquise par achat tout comme la houe et le coupe-coupe. Les femmes aidées par les filles accomplissent les tâches relatives aux opérations de semis et de récolte voire de sarclage (Djedjebi & De Haan 2001: 232). De plus, il n'est pas rare d'observer dans les ménages Fulbe de petites parcelles de légumes feuilles servant de condiments pour la cuisine qui sont installées par les femmes.

Ainsi, la main d'œuvre familiale peut être considérée comme un capital humain compétitif entre l'élevage et l'agriculture dans les ménages Fulbe en milieu rural. Toutefois cette participation des femmes et des filles Fulbe dans les travaux champêtres reste faible parce que beaucoup d'entre elles pensent encore que leur implication dans l'agriculture transgresse les principes du code de conduite des Fulbe et les rend ridicules (Van Driel 2002: 69). Perception qui fait que la contribution féminine dans la gestion du troupeau et également dans les travaux champêtres a souvent été négligée au sein des ménages Fulbe. Toute l'attention porte donc sur l'homme comme décideur et exécuteur de toutes les fonctions sans tenir compte des différenciations dans l'accès et le contrôle à l'activité de livelihood et aux capitaux des divers membres à l'intérieur du ménage (Oxby 1983 cité dans Ellis, J. 1995: 53).

Capital social

Diverses formes de relations se notent au niveau de livelihood des Fulbe en zone rurale. Elles portent à la fois sur leur accès aux différentes activités de leur livelihood y compris l'accès aux capitaux utilisés. Il sera donc question dans la suite du développement d'examiner ces relations afin d'apprécier leur importance dans le livelihood de ces derniers.

- **Devoir parental**

Il se réfère à l'obligation des parents de faciliter l'accès de leurs descendants aux capitaux physiques et humains nécessaires à la mise en œuvre de leurs activités de livelihood dans le futur. Elle peut se présenter sous plusieurs formes. Ainsi, les enfants reçoivent à la naissance du bétail dont ils auront plus tard la charge. Pour ce faire, les parents se chargent de leur éducation dans le domaine de la gestion du troupeau telle que décrite plus haut. Lorsque l'enfant garçon se marie et fonde son propre ménage, il peut retirer son bétail qui s'est agrandi dans le

temps par reproduction naturelle. Ceci constitue le troupeau de base que l'enfant est appelé à gérer. En fonction de la manière dont l'enfant s'occupe de la gestion du troupeau, le chef de ménage peut décider ou non de lui donner en plus, une partie de son propre troupeau. En ce qui concerne les filles, elles reçoivent à leur mariage du bétail comme dot. Ce bétail ajouté à celui reçu à leur naissance y compris leurs progénitures représente le troupeau de bétail de la femme. Au mariage, celle-ci emporte une vache avec son veau/velle dans le ménage conjugal. Le reste du troupeau étant gardé par ses parents (Bierschenk & Forster 1991: 12). Dans le ménage conjugal, le troupeau de bétail appartenant à la femme est géré par son mari. Cependant, il demeure la propriété privée de la femme et lui confère un certain pouvoir quant à la prise de décision relative à la vente de ce bétail notamment. Elle peut aussi retirer sa part en cas de mésententes ou conflits au sein du ménage et la retourner chez ses parents pour manifester son mécontentement (Van Driel 2002: 65).

A l'intérieur de cette obligation s'observent d'autres pratiques. En effet, le droit au lait par la jeune fille mariée est acquis par l'offre des premières calebasses que celle-ci reçoit de sa belle-mère. Ce geste lui confère dès lors le droit au lait qu'elle a en se mariant. De-là, elle peut légitimement revendiquer le lait obtenu des vaches de son mari (Bierschenk & Le Meur 1997: 67). Ce droit de lait acquis par la femme Fulbe est violé lorsqu'un mari entre dans la case de sa femme afin de se servir du lait sans l'autorisation de celle-ci ou lorsqu'il traite une vache pendant le pâturage (Bierschenk & Le Meur 1997: 72). Il est clair que cette violation du droit au lait de la femme ne peut être valable dans le cas de la transhumance dans la mesure où la femme ne suit pas toujours son mari. Toutefois, la quantité de lait reçue du mari devient suffisante à la fois pour l'auto-consommation et la commercialisation après que la femme ait donné naissance à son premier enfant (IJsendijk 1999: 36,37). Dans le cas de ménage polygamique, le mari distribue le lait aux femmes en fonction du nombre d'enfants que celles-ci possèdent. En pratique celle qui a plus d'enfants recevra plus de lait (Van Driel 2002: 65). A ce titre, le lait est perçu comme un symbole de fécondité, de vie et permet de tisser ou d'exprimer le degré de lien affectif entre l'homme et sa femme d'une part, et entre la femme mariée et sa belle-mère d'autre part (Bierschenk & Le Meur 1997: 63,64). Un manque d'affection ou une sanction à infliger à une femme s'exprime généralement par une mauvaise répartition ou un refus d'attribution du lait à cette dernière. Ainsi, la femme Fulbe reste dépendante de la générosité de son mari dans l'accès au lait même si le lait est traité de ses propres vaches ou de celles de ses enfants et lui revient de droit. Toutefois, l'approvisionnement de la femme en lait par son mari donne en retour le droit à la cuisine à ce dernier. Cela veut dire qu'un refus ou une inégale attribution du lait à une femme par son mari peut occasionner un refus de cuisine, de la re-

cherche de l'eau et peut finalement conduire au divorce (Bierschenk & Le Meur 1997: 76).

- Relation de confiage de bétail

La relation de confiage de bétail consiste à la garde et l'entretien par les Fulbe de bétail appartenant à autrui. Il peut s'agir des agriculteurs ou de tierces personnes. Dans cette relation, L'accord entre les divers propriétaires de bétail et les Fulbe concernés se passe en général sans témoins. C'est une relation qui s'exprime le plus souvent à travers une confiance mutuelle entre les deux parties prenantes (Morton & Meadows 2000: 17). En effet, faute d'un système bancaire formel et fiable en milieu rural, les agriculteurs accumulent leur richesse financière dans l'achat de bétail qu'ils considèrent comme une forme d'épargne. N'ayant pas beaucoup d'expérience dans la gestion de bétail notamment la conduite au pâturage, ces derniers confient leur fortune c'est-à-dire leur bétail aux Fulbe à qui ils placent leur confiance. En outre, la relation de confiage de bétail permet aux agriculteurs de cacher leur fortune vis-à-vis de leurs proches qui peuvent en être jaloux ou solliciter fréquemment leur assistance en cas de crise. C'est à ce niveau que réside réellement la confiance de l'agriculteur au Pulo qui devient ainsi le trésorier de l'agriculteur tout en gardant le secret. Même si les divers agriculteurs qui ont confié de bétail sont connus par d'autres personnes dans la localité, l'effectif de bétail reste dans la plupart des cas inconnu (Van Driel 2002: 18, 77). Ce confiage de bétail aux Fulbe se base aussi sur le fait que les agriculteurs perçoivent les Fulbe comme détenteurs de secret de l'augmentation de la taille de troupeau. Comme cela a été souligné dans le contexte historique, une telle relation date depuis les premiers contacts entre Fulbe et agriculteurs Bariba. Elle s'exprime sous forme de rapports économiques contrairement au rapport de confiage de bétail entre les agriculteurs Moose et Fulbe par exemple, qui est lié au déficit de la main d'œuvre du côté des agriculteurs (Breusers 1998: 276). A ce groupe d'agriculteurs s'ajoutent parfois des fonctionnaires, des autorités politico administratives et certains commerçants vivant souvent hors de la zone rurale et qui ignorent les aspects relatifs à la gestion de troupeau (Scoones 1995: 20; De Haan 1997: 134).

Les Fulbe incorporent alors le bétail confié dans leur propre troupeau pour sa gestion et reçoivent en contrepartie le lait, et une partie des veaux (Bierschenk & Le Meur 1997: 12; De Haan 1998: 222; Van Driel 2002: 78). Ainsi, la relation de confiage de bétail est par exemple pour les Fulbe appauvris un moyen de constitution ou de reconstitution d'un troupeau comme base de subsistance (Diallo *et al.* dans Diallo & Schlee 2000: 227). Ce qui permet aussi aux Fulbe d'augmenter la taille de leur troupeau voire la quantité du lait (Homewood 1997: 17). Lorsque pour une raison ou une autre, l'animal confié meurt, le Pulo en charge fait appel

au propriétaire de bétail qui constate le fait ou la carcasse. Au cas où cet événement survient lors de la transhumance par exemple où il serait difficile au Pulo de joindre le propriétaire de l'animal, celui-ci peut couper la tête et la queue de l'animal décédé qu'il montrera comme preuve. Il est clair qu'une telle preuve reste, en pratique, difficile à respecter compte tenu de la durée parfois longue de la transhumance (Van Driel 2002: 136). Ce manque de preuve engendre parfois des situations de mécontentement entre les Fulbe et les propriétaires de bétail. Ce qui aboutit à une perte de confiance dans certains cas et peut amener le propriétaire à retirer le reste de son bétail. Cette situation de perte de confiance ajoutée à la connaissance en soins de bétail acquise à travers l'introduction de la culture attelée fait que les agriculteurs gardent de plus en plus leur bétail notamment les bœufs de trait. Mais, les bétails femelles sont toujours confiés aux Fulbe compte tenu de leur secret dans la multiplication par reproduction naturelle de la taille du troupeau. Toutefois, le nombre de bétail confié reste limité dans la majorité des cas. Selon De Haan (1997: 133), 62% des agriculteurs confient au maximum cinq têtes de bétail aux Fulbe. C'est seulement dans les localités les plus riches à cause du développement du coton et de la commercialisation du bétail que quelques agriculteurs entre 10 et 17% ont confié plus de vingt têtes de bétail aux Fulbe. Ceux qui continuent à confier leur bétail suivent de près l'évolution de leur troupeau en rendant régulièrement visite aux Fulbe. Il arrive des fois qu'un même agriculteur confie du bétail aux différents Fulbe pour l'élargissement de son réseau relationnel (Van Driel 2002: 77). Il est clair que la diversification de relation de confiage de bétail permettra aussi à l'agriculteur de réduire le niveau de perte du bétail d'une part, et de mieux cacher le niveau de sa fortune d'autre part. Sur le plan du développement relationnel et comme il a été présenté dans le contexte historique, la relation de confiage de bétail engendre une variété de relations. Il s'agit par exemple de relation de fumure et de relation d'accès à la terre.

- Relation de fumure

Telle que décrite dans le contexte historique, la relation de fumure entre les agriculteurs et les Fulbe permet le développement des principales activités de livelihood des deux groupes. En effet, l'agriculteur améliore l'état de fertilité de son sol avec le fumier organique déposé par le bétail sur son champ. Ce qui favorise donc une augmentation du niveau de production de ses cultures. Du côté des Fulbe, leur profit réside dans la satisfaction des besoins alimentaires de leur troupeau de bétail notamment au moment où la disponibilité du capital naturel devient limitée à cause de la sécheresse. Ce qui peut entraîner une chute de la production laitière de leur troupeau jusqu'à la moitié par rapport à la quantité de lait produite en saison pluvieuse (Bierschenk & Le Meur 1997: 98-107).

Cependant, la relation de fumure ne se développe pas seulement sur la base de celle de confiage de bétail. D'autres agriculteurs invitent les Fulbe qu'ils rencontrent aux marchés de bétail locaux ou en transhumance à venir faire séjourner leur troupeau sur leur champ. Cette invitation à laquelle les Fulbe répondent souvent favorablement est l'expression ouverte de l'importance accordée au fumier de bétail pour la fertilisation par matière organique des sols. Ceci a particulièrement d'intérêt dans les localités où les champs deviennent de plus en plus pauvres pour diverses raisons. Il peut s'agir par exemple de mauvaises pratiques agricoles comme une insuffisance de rotation de cultures pratiquée par près de 50% des agriculteurs. Il y a aussi le billonnage effectué dans le sens de la pente du sol qui favorise en général le ruissellement des éléments fins du sol par les eaux pluviales. Enfin, on peut souligner une longue période de mise en valeur de la terre par les agriculteurs (De Haan 1997: 100-105). Par conséquent, les agriculteurs cherchent à développer et entretenir de bons rapports avec les Fulbe sédentaires en particulier. De l'autre côté, eu égard à la rareté des fourrages, l'initiative d'exploiter les résidus de récolte peut également être prise par les Fulbe qui au moment de la récolte par exemple, négocient l'entrée de troupeau du bétail dans les champs avec l'agriculteur qui en retour bénéficie du fumier de bétail. Ainsi, ces derniers peuvent participer à l'opération de récolte afin de faciliter l'accès de leur troupeau. Dans le contexte du Bénin donc, l'accès des Fulbe aux résidus de récolte par achat ou par apport de main d'œuvre agricole ne saurait, à présent, être attribué à une densité élevée de la population (Perrier 1986). Il est plutôt dû au fait que les résidus de récolte deviennent de plus en plus un capital physique compétitif compte tenu de la garde de bétail par certains agriculteurs notamment. Le recours des Fulbe aux résidus de récolte peut également être lié à l'occupation des traditionnelles zones de pâturage par la pratique de l'agriculture extensive par les agriculteurs d'une part, et au refus d'exploitation des réserves forestières imposé par les agents forestiers d'autre part. Quoique la relation de fumure ait perdu son importance en terme absolu à cause du fait que les agriculteurs gardent une partie de leur bétail, elle existe toujours et reste révélatrice de la façon dont le troupeau de bétail constitue un moyen d'établissement de relations sociales.

- Relation d'accès à la terre

Les terres mises en culture par les Fulbe sont en général sous le régime du droit de propriété privée. Ce droit de propriété foncière est basé sur le droit coutumier selon lequel la terre appartient aux premiers occupants. Dans la pratique ce droit est acquis par le défrichement d'une terre inculte. Les premiers occupants se réclament donc propriétaires de larges domaines au-delà même des besoins de terre à mettre en valeur. Ils travaillent cette terre jusqu'au moment où ils l'aban-

donnent pour une autre ou bien jusqu'à leur mort afin que leurs descendants puissent en hériter. Par conséquent, ceux qui viennent après doivent demander la permission à ces premiers occupants avant de s'installer et d'utiliser la terre.

Les premiers occupants ont élaboré des mécanismes de réglementation du droit foncier. Par exemple, l'accès à la terre est réglementé par le chef de terre. Selon la coutume, celui-ci détient un droit sur la terre, organise les cérémonies rituelles et les sacrifices et autorise l'occupation de la terre par le demandeur. Après avoir obtenu le droit de défrichage d'une terre, celui-ci offre au chef des noix de colas, quelques pièces d'argent et de la limonade. Il s'agit d'une offrande symbolique. Les terres obtenues ne pouvaient faire l'objet d'aucune aliénation quelle qu'en soit la forme (De Haan 1997: 34). En théorie, le principe d'acquisition de droit de propriété sur la terre par le premier occupant reste valable pour les agriculteurs et les Fulbe. Toutefois, dans la pratique ce droit des Fulbe a toujours été contesté par les autres groupes ethniques. Ces derniers ont les droits fonciers les plus anciens car ils sont arrivés dans la région bien avant les Fulbe. Ce climat de contestation de droit foncier des Fulbe a en partie été entretenu par le fait que les Fulbe ont pendant longtemps négligé d'assurer leur droit foncier même quand ils habitent dans la région depuis longtemps car l'agriculture représentait pour eux une activité secondaire et la terre était abondante. Résultat, les Fulbe qui veulent emprunter la terre pour l'exploiter s'adressent le plus souvent aux agriculteurs détenteurs de vastes étendues de terre afin d'avoir la permission (De Haan 1997: 129; 1998: 212). La demande des Fulbe est souvent satisfaite et il est clairement mentionné aux Fulbe concernés que la terre n'est pas la propriété de celui qui l'exploite ou l'utilise. En contrepartie le propriétaire reçoit à titre symbolique une portion de la récolte qui témoigne du rapport entre le propriétaire terrien et l'utilisateur (Van Driel 2002: 69). Ainsi, les Fulbe possèdent sur la terre le droit d'usage négocié avec les propriétaires terriens et non de propriété (Galaty 1994: 187; Van Driel 2002: 158). Des mésententes surviennent lorsque les Fulbe ne respectent pas l'engagement. En effet, le non paiement régulier de la portion de récolte peut créer une situation de confusion entre le droit d'usage et celui de propriété sur la terre exploitée. Ce qui peut amener le propriétaire terrien à réclamer sa terre (Van Driel 2002: 159). Des fois, le propriétaire terrien réclame tout simplement sa terre après avoir constaté que celle-ci a, à plusieurs reprises, été fertilisée par les Fulbe à qui il a passé la portion de terre. Ces deux situations précédemment mentionnées rendent vulnérables les Fulbe qui cultivent sur des terres empruntées à cause de l'insécurité dans la tenure foncière (Van Driel 2002: 193).

De plus, comme il a été montré dans le contexte historique, à travers la relation de confiage de bétail entre les agriculteurs et les Fulbe, ces derniers ont eu accès à la terre pour leur habitation et pour la production agricole. Même si

L'installation de ces Fulbe à proximité des propriétaires de bétail permet à ceux-ci d'avoir un œil sur leur troupeau, il est clair que les Fulbe ont eu accès à la terre de par le lien de confiance établi sous la relation de confiage de bétail (Bayers 1995: 67). Toutefois, la porte d'entrée à la terre n'est pas toujours la relation de confiage de bétail. En effet, le mode d'accès à la terre par emprunt précédemment examiné peut aussi favoriser l'établissement d'un climat de confiance et d'amitié qui aboutit à la relation de confiage de bétail. Ce qui veut dire que la relation de confiage de bétail et l'accès à la terre ne saurait être analysé de façon isolée en milieu rural.

De même, la mise en pratique de ces différentes relations sus examinées engendre des relations d'assistance mutuelle qui sont parfois indispensables en temps de crise (Ellis 1995: 55). Il s'agit entre autres de l'apport en main-d'œuvre chez les Fulbe pour les travaux champêtres, de l'acceptation réciproque des invitations lors des cérémonies de mariage, de baptême et de décès. L'assistance peut s'étendre à la facilité d'octroi de crédit ou d'intrants agricoles voire d'accès aux services administratifs (Beauvilain 1977; Bayer & Waters-Bayer 1995; Breusers 1998; Turner 1999). Il y a également l'appui dans le règlement des conflits liés aux dégâts dans les champs ou au blocage des couloirs de passage de bétail.

Il résulte de ce qui précède que pour une bonne partie des capitaux entrant dans la mise en œuvre de leurs activités de livelihood, les Fulbe vivant en milieu rural restent dépendants d'autres groupes socioprofessionnels notamment les agriculteurs. Ils développent avec ces derniers une série de relations d'intérêts réciproques qui contribuent à l'élargissement de réseau de relations sociales des Fulbe et leur sécurisation (Bayer 1994: 223). Ces relations s'établissent sur une base de confiance mutuelle. Elles évoluent dans un dynamisme de complexe de relations sociales qui nécessite la prise en compte de l'ensemble des capitaux exploités et en particulier le capital social de façon holistique.

Résultat de livelihoods

La conduite des activités de livelihood des Fulbe vivant en milieu rural aboutit à deux types de résultat de livelihood interdépendants. Il s'agit prioritairement de la sécurité alimentaire et, à un moindre degré, de l'acquisition de revenu monétaire. Sur le plan de la sécurité alimentaire et comme cela a été montré dans les développements ci-dessus, l'obtention du lait constitue l'objectif principal de l'élevage de bétail chez les Fulbe pour l'autoconsommation notamment (Van Driel 2002: 63). C'est l'atteinte de cet objectif qui explique la dominance de bétail femelle dans leur troupeau voire la logique autour de leur système d'élevage tel que mentionné plus haut. Cependant, le lait n'est pas le seul aliment consommé par les Fulbe. Les céréales comme le sorgho et le maïs en particulier constituent également une part importante de leur alimentation. Ainsi, pour ne

pas être dépendants des agriculteurs sur ce plan, ceux-ci se sont progressivement investis dans l'agriculture de subsistance même si cela a historiquement été forcé par le pouvoir colonial dans le contexte du Bénin (Lombard 1965). Aujourd'hui il est rare de trouver un ménage Fulbe sans une parcelle de cultures céréalières.

Toutefois, en cas de surplus, une partie de la production de lait et de sorgho fait l'objet de la commercialisation. Ainsi, le surplus de lait est vendu au marché par les femmes directement ou indirectement. Ce surplus de lait commercialisé est d'une grande importance économique pour les femmes Fulbe car il représente l'essentiel de leur source de revenu. La recette issue de la vente du lait peut varier entre 15.000 et 75.000 FCFA pour cinq mois de commercialisation c'est-à-dire de mai à septembre qui constitue la période pluvieuse (Bierschenk & Le Meur 1997: 73). Elle sert le plus souvent à l'achat des condiments, des ustensiles de cuisine, des vêtements et d'autres accoutrements pour elles-mêmes et leurs filles (De Haan 1997: 73; Bierschenk & Le Meur 1997: 51, 73; Dedehouanou & Djedjebi 1997: 13; Djedjebi & De Haan 2001: 234; Van Driel 2002: 66). Près de 64% de la recette est utilisée pour l'achat des condiments, du riz pour l'organisation des cérémonies et des ustensiles de cuisine (Djedjebi & De Haan 2001: 233). De plus le lait est échangé contre le sorgho par la pratique de *Kanama* telle que décrite dans le contexte historique. Le sorgho reçu par *kanama* est généralement vendu par la femme pour ses besoins personnels. C'est le surplus du sorgho produit au sein du ménage qui est le plus souvent vendu par la femme ou le chef de ménage pour faire face aux dépenses de condiments ou d'autres menues dépenses. Ce qui leur procure par exemple un revenu annuel moyen pouvant atteindre environ 6000 FCFA et 33.000 FCFA respectivement pour le maïs et le sorgho (Dedehouanou & Djedjebi 1997: 7; Bierschenk 1999: 206). En fonction de l'importance des dépenses à effectuer dans le ménage, les Fulbe identifient les autres produits d'élevage à commercialiser comme cela a été souligné plus haut. La recette annuelle provenant de l'élevage peut varier de 8000 FCFA à 540.000 FCFA par ménage Fulbe (Dedehouanou & Djedjebi 1997: 13). Le bétail étant dans la plupart des cas vendu en dernier ressort. En effet, la logique de l'élevage chez les Fulbe est d'avoir le maximum de bétail possible pour des raisons de sécurisation. Ainsi, pour réduire la vente de bétail, certains Fulbe se lancent dans l'agriculture de marché par la production du coton notamment. Ce qui leur permet d'avoir des sources complémentaires de revenu monétaire pour des dépenses éventuelles. Le revenu annuel du coton perçu par les Fulbe varie de 15.000 FCFA à 631.000 FCFA (Dedehouanou & Djedjebi 1997: 7). Une partie du revenu du coton est également investie dans l'achat de bétail pour l'agrandissement de la taille du troupeau.

On peut conclure du développement précédent que les Fulbe vivant en milieu rural sont à la fois dans une stratégie d'accumulation et de diversification dans la

conduite des activités de leur livelihood. La stratégie d'accumulation à travers la maximisation de l'effectif de bétail se traduit également par une stratégie de sécurité (Bierschenk & Forster 1991: 15). Quoique des différenciations puissent être observées dans le niveau des activités, l'adoption de ces deux stratégies de livelihood par les Fulbe ne saurait être perçue comme dépendante de l'état de pauvreté. Elle entre dans une logique de sécurisation visée par les Fulbe riches ou pauvres.

Conclusion

Il ressort de ce chapitre que livelihoods des Fulbe résidant en milieu rural repose sur la conduite de deux types d'activités multiformes qui se soutiennent mutuellement. Il s'agit de l'élevage et de l'agriculture. L'élevage apparaît comme la principale activité en considérant le temps qui y est consacré quotidiennement. De plus, il joue un grand rôle dans l'économie pastorale non seulement en termes d'apport de revenu monétaire mais également à cause de la variété de produits et sous produits d'élevage en jeu. En effet, l'élevage concerne à la fois les bovins, les ovins/caprins et la volaille. Bien qu'ils soient tous au service du ménage, l'importance de leur contribution dans la survie du ménage n'est pas uniforme mais complémentaire. Les bovins interviennent lorsqu'il y a de grosses dépenses à effectuer. Ils sont également utilisés pour le tissage de lien familial avec la dot, le maintien de l'unité familiale à travers l'héritage et l'alimentation de base par la consommation du lait. Les petits ruminants servent notamment lors des fêtes ou lorsque le ménage doit faire face aux dépenses de moindre importance. En ce qui concerne la volaille ou son sous produit les œufs, la sortie se justifie par l'achat de condiments lorsque la quantité de lait à commercialiser paraît insuffisante. La volaille ou les œufs servent aussi à recevoir les étrangers.

Quoique le bétail et la volaille présents dans le ménage appartiennent à différents membres de ménage et aux tierces personnes, l'activité occupe tous les membres du ménage. Toutefois, des différenciations apparaissent dans la division de tâches entre hommes et femmes autour de l'activité d'élevage. Les hommes interviennent plus dans la production et la commercialisation de bétail sur pieds voire de volaille. La production est surtout basée sur l'exploitation de capital naturel et de résidus de récolte. Au niveau de la commercialisation on note également la présence des femmes à travers la commercialisation de lait sans que celles-ci ne soient absentes dans la production. En effet, elles interviennent dans l'entretien et la surveillance d'une partie de troupeau gardée à la maison. Ainsi, l'analyse de l'activité de livelihood au sein des ménages Fulbe ne saurait être faite au niveau d'un seul membre mais en tenant compte de l'interrelation avec les autres membres dont il dépend. L'interdépendance ne se limite pas aux seuls

membres de ménage Fulbe. La conduite de l'élevage en milieu rural fait maintenir ou développer plusieurs formes de relation avec l'extérieur. Il s'agit par exemple de la relation de confiage de bétail par les tierces personnes; Ce qui pose la problématique de droit de propriété de bétail gardé par les Fulbe. La seconde forme de relation porte sur le contrat de fumure bénéfique à la fois aux Fulbe qui accèdent aux résidus de récolte et aux agriculteurs dont le champ se trouve fertilisé. La troisième forme de relation est liée à l'accès à la terre pour l'habitat ou pour la production végétale auprès des agriculteurs reconnus comme détenteurs de la terre. Les Fulbe n'étant en général pas perçus comme propriétaire des terres qu'ils exploitent tout comme d'une partie de troupeau de bétail dont ils ont la gestion. Cette relation s'étend également à la main-d'œuvre agricole salariée ou non. Ce qui permet aux ménages Fulbe de pratiquer l'agriculture pour survenir à leur besoin céréalier sans être forcés de tourner vers le marché. De même, la production cotonnière leur offre une source de revenu monétaire qui limite le prélèvement sur le troupeau de bétail. Toutefois, l'adoption de l'agriculture par les Fulbe peut être considérée comme la résultante d'une combinaison de facteurs ayant affecté leur livelihood. On peut noter entre autres la politique coloniale, les mesures incitatives favorables à la production cotonnière et la sécheresse. L'ensemble des différentes formes de capital social précédemment développées ne font donc que maintenir ou élargir la poursuite des deux types d'activités de livelihood des Fulbe en milieu rural.

L'autosuffisance alimentaire apparaît comme la fonction principale remplie par la pratique de l'élevage et l'agriculture des Fulbe vivant en milieu rural. Ce qui facilite l'entretien des membres de ménage principalement. Pour ceux-ci, le revenu monétaire se situe au second rang et n'a d'importance lorsqu'il s'agit d'être présent sur le marché rural ou urbain pour échanger leur production contre le complément alimentaire. Cependant, la présence sur le marché leur permet également d'avoir le capital financier nécessaire au maintien et à l'accroissement du bétail leur appartenant et qui constitue l'essentiel de leur capital physique.

Fulbe livelihoods à Kandi

Introduction

L'essor de la production cotonnière a favorisé le développement de l'économie locale et régionale du Borgou de par la masse d'argent provenant annuellement du coton. Ce qui a contribué à l'émergence des activités génératrices de revenu dans la région. Pour ces raisons, le Borgou apparaît comme une région de sécurité alimentaire et de développement économique autour de la production cotonnière et du transport. Il est alors devenu une zone attractive pour bon nombre de gens notamment les Fulbe nigériens à cause de leur proximité d'un côté, et des conditions d'existence moins favorables au Niger de l'autre. De-là, l'immigration des Fulbe dans le Borgou qui était au début caractérisée de migration individuelle (Bierschenk 1993) prend de plus en plus d'ampleur. Elle a été particulièrement remarquable après la période de sécheresse des années 1970 et 1980 qu'a connue le Niger. Sur la base des résultats du recensement général de la population réalisé en 2002, l'effectif des Fulbe dans la ville de Kandi est de 27.000 habitants sur un total de 95.000 habitants soit un pourcentage de 28. Comme il a été souligné dans la partie méthodologique, les données détaillées font défaut sur l'effectif des Fulbe dans cette ville. Ainsi, un recensement a été effectué pendant la phase de la collecte des données sur le terrain afin d'avoir une idée de la population des Fulbe dans la ville de Kandi. Résultat, 550 Fulbe ont été recensés dans cette ville. Avec l'affluence des Fulbe dans cette ville pour des raisons précédemment mentionnées, certains Fulbe qui ont perdu la totalité ou une bonne partie de leur troupeau de bétail étaient forcés de migrer par nécessité de survie en s'investissant dans une gamme variée d'activités. Ainsi, en plus des domaines d'activité comme l'élevage et l'agriculture dans lesquels opéraient leurs prédécesseurs, les nouveaux immigrants Fulbe entreprennent également d'autres activités non liées à leurs activités traditionnelles en ville. Il s'agit par exemple du commerce de divers, de gardiennage de maison et de boutiques et

résident de plus en plus en ville (Bovin 1990). Ainsi, l'opportunité de marché de main-d'œuvre, associée aux différentes activités commerciales et aux services, explique l'énorme attraction des villes pour les immigrants. L'interaction entre ces opportunités de livelihood et les capitaux des ménages influencent à la fois les activités qu'ils mènent et leurs résultats (Rakodi 2002: 16). Bien que l'immigration de ceux-ci soit en général affectée par les facteurs politiques, militaires, écologiques et économiques (De Bruijn & Van Dijk 1999: 41), les facteurs économiques et écologiques voire militaire restent ceux qui ont le plus marqué l'histoire d'installation des Fulbe dans les villes au Bénin.

Sur la base des résultats du diagnostic rapide participatif réalisé pendant la première phase de la recherche dans la ville de Kandi, les Fulbe sont identifiés dans les activités de bouviers, de commercialisation de bétail, de commerce de divers, dans l'administration, de maraboutage et d'artisanat. Afin d'apprécier l'importance des Fulbe dans les différentes activités sus-énumérées, un groupe de Fulbe composé des représentants des différentes catégories d'activités a été interviewé. Ceux-ci ont exprimé leur opinion à travers un lot de dix (10) cailloux dont le choix d'un nombre élevé de cailloux signifie un effectif relativement important de Fulbe dans l'activité. Le tableau 3.1 suivant montre le score attribué par le groupe de Fulbe à chaque activité dans laquelle interviennent les Fulbe dans la ville de Kandi.

Tableau 3.1 Importance relative des Fulbe par type d'activité menée à Kandi

	<i>Activités</i>					
	Bouvier	Commerce de divers	Commercialisation de bétail	Maraboutage	Administration	Artisanat
Score exprimé	10	9	5	3	2	2

Source: Résultat d'étude de terrain

De par les résultats mentionnés dans le tableau 3.1, le travail de bouvier, le commerce de divers et la commercialisation de bétail sont les activités dans lesquelles les Fulbe sont plus représentés dans la ville de Kandi. Compte tenu de l'importance relative des Fulbe dans ces activités, elles sont donc retenues pour l'analyse approfondie des Fulbe vivant dans la ville de Kandi.

Livelihood des bouviers

Activités de livelihood

Dans l'histoire d'immigration des Fulbe dans la région du Borgou, le travail de bouvier apparaît comme le plus ancien qui les met en rapport avec d'autres groupes ethniques. Il se traduit notamment par la garde et la gestion de troupeau bovin appartenant aux Bariba contre l'obtention du lait et de bétail en terme de rémunération (Lombard 1965; Bierschenk 1993). Ce type de rapport était dans le passé, développé en milieu rural où la disponibilité de l'espace de pâturage et de points d'eau naturels facilitait la gestion du troupeau. Ce rapport se perpétue encore de nos jours et s'observe en outre en milieu urbain quoique des changements se notent dans ce nouveau contexte. Ainsi, dans la ville de Kandi, le travail de bouvier comme activité de livelihood, est exercé par les Fulbe venus majoritairement du Niger. Une quarantaine de ceux-ci est présente dans cette ville. Ils y sont surtout arrivés suite aux sévères sécheresses des années 70-80 qu'a connues le Niger et qui ont causé la mort d'un nombre considérable de bétail rendant ainsi beaucoup de Fulbe sans troupeau. Ceux qui en possèdent encore ont tout de même vu la taille de leur troupeau réduite. Ce qui ne leur permet donc pas d'assurer la survie de tous les membres du ménage comme par le passé (Scoones 2001: 79). Ils sont alors forcés d'entreprendre d'autres formes d'activités parmi lesquelles se trouve le travail de bouvier salarié pour la survie (Bovin 1990: 39). Ainsi dans la recherche d'activité de survie après la sécheresse, certains ont migré vers la ville de Kandi pour y offrir leur expertise dans la conduite de troupeau ou se convertir en ouvrier agricole afin d'obtenir un revenu monétaire. En venant donc à Kandi, leur souci est de trouver des troupeaux bovins à garder en qualité de bouvier salarié. Leur orientation vers la région de Borgou où se situe la ville de Kandi peut se justifier par divers facteurs. Il y a premièrement le passé historique. En effet, le Borgou était une zone d'accueil de certains Fulbe nigériens pour se faire engager comme bouvier auprès des agriculteurs qui n'étaient pas habitués à la gestion de troupeau bovin (Lombard 1965). Ainsi, il pourrait s'agir pour ces derniers d'un suivi de piste d'obtention de travail de bouvier déjà tracée par leurs prédécesseurs. Le deuxième facteur est la proximité de la région par rapport à leur milieu d'origine. Cette proximité peut faciliter le retour en cas de difficulté d'insertion dans le milieu d'accueil, d'envie de visites périodiques aux membres de la famille restés sur place ou de participation aux travaux champêtres. Le troisième facteur qui est lié au fait que la région de Borgou constitue une zone de pâturage pour bon nombre de Fulbe nigériens à cause de sa potentialité en couvert végétal et en points d'eau comme souligné dans la partie historique. Enfin, il y a le quatrième facteur qui peut être attribué au rayonnement économique de la région du Borgou. Avec le succès de la

production cotonnière, l'adoption de la culture attelée et l'intégration de l'agriculture et de l'élevage, la plupart des agriculteurs, y compris ceux résidant dans la ville de Kandi, se sont investis dans le secteur d'élevage. Bien que certains agriculteurs gardent eux-mêmes leurs bœufs de trait, ceux-ci ne sont pas encore habitués à la conduite de troupeau au pâturage. Leurs enfants ne sont non plus éduqués dans ce genre de travail. Les agriculteurs préfèrent orienter leurs enfants vers l'agriculture, l'école ou d'autres centres de formation professionnelle. Ce qui crée donc à leur niveau une demande pour le travail de bouvier salarié. Arrivés dans la ville de Kandi, les Fulbe demandeurs d'emploi, se positionnent prioritairement dans le travail de bouvier parce que c'est le domaine dans lequel ils sont plus qualifiés. En effet, l'élevage bovin représente un élément d'identification qui s'insère dans le code de conduite des Fulbe (Ogawa 1993: 132). Pour Adamu & Kirk-Greene (1986: 228-231), l'élevage est l'occupation la plus noble, la plus digne et la plus appréciée par les Fulbe. Ils ne conçoivent leur existence qu'à travers leur bétail. Cet attachement des Fulbe au bétail a été pendant longtemps perçu par les autres groupes ethniques auprès de qui ils avaient démontré leur expertise dans la gestion et la conduite de bétail. Selon Almeida Topor (1995: 73), vers la fin du 18^{ème} siècle déjà, les Fulbe avaient la réputation d'être des pasteurs expérimentés. Ils soignaient les bovins leur appartenant ou ceux des agriculteurs avec lesquels ils entretenaient des échanges. Nombre d'entre eux s'étaient sédentarisés et vivaient à côté des agglomérations rurales à l'égard desquelles pouvaient exister des liens de dépendance. Cette perception demeure valable jusqu'à présent même si les agriculteurs s'habituent progressivement à l'élevage.

Les bouviers rencontrés dans la ville de Kandi sont en général des jeunes non mariés. Les quelques cas de mariés, c'est-à-dire 3 des 10 cas interrogés, y sont arrivés seuls. Dans la démarche d'immigration de ces derniers, ils viennent d'abord seul prospecter le marché de travail qui reste incertain pour eux. Puis ils prennent par la suite la décision de rester et y faire venir le reste de leur famille quand ils trouvent du travail. En cas d'échec, ils peuvent simplement retourner dans leur milieu d'origine. Cette règle de prudence leur permet bien sûr de ne pas exposer tout leur ménage dans un environnement inconnu car ils ignorent le sort qui leur sera réservé dans la ville. Pendant leur absence, leurs femmes prennent soin des enfants et de leurs parents âgés. L'absence des époux crée alors une surcharge de travail aux femmes comme ce fut par exemple le cas observé dans les ménages des Maasaï qui ont migré vers les centres urbains de Morogoro et Dar es Salaam à la recherche de travail salarié (Mung'ong'o & Mwamfupe 2003: 27). Le plus souvent cette charge sur la femme dure pendant toute la période de séjour sans travail de bouvier salarié. En effet, aucun des bouviers n'est parvenu à faire arriver les membres de son ménage quoique l'intention existe à leur

niveau. La raison est dans la plupart des cas attribuée à leurs conditions de travail et au niveau de leur revenu. Ce contexte de travail sera analysé par la suite.

Trois catégories d'employeurs s'offrent aux bouviers dans la ville de Kandi. Ces employeurs encore appelés patrons par les bouviers sont des propriétaires de bétail résidant dans cette ville. Ce sont eux qui définissent le contenu du travail en dépit de la qualification des immigrants Fulbe dans le domaine. La description des tâches peut varier d'une catégorie à une autre. La première catégorie d'employeurs est composée d'agriculteurs Bariba dont la plupart réside dans les anciens quartiers comme Heboume, Kossarou et Alakpare. Toutefois, certains d'entre eux, notamment les jeunes se trouvent également dans les zones d'extension comme les quartiers Banigourou, Madina et Gansso. Ces Bariba ont leurs champs aux alentours de la ville où ils pratiquent l'agriculture par la technique de la culture attelée tout en investissant dans le secteur d'élevage. En fait, ceux-ci disposent souvent de deux troupeaux. Un premier troupeau composé de bœufs de trait est gardé en ville. Le second constitué de différentes catégories de bétail est confié en gardiennage au Fulbe en milieu rural pour l'accroissement de sa taille par reproduction naturelle. L'objectif d'investissement des agriculteurs Bariba dans le troupeau en ville porte sur la pratique de la culture attelée. La région de Kandi a été identifiée comme celle où près de 89% des agriculteurs utilisent cette pratique comme technique agricole (De Haan 1997: 106). Les bœufs de trait utilisés sont ensuite vendus au bout de quatre (4) ans lorsqu'ils sont physiquement épuisés de la traction animale et sont aussitôt remplacés par de plus jeunes pour la poursuite du cycle. Ce sont donc ces bœufs de trait que les agriculteurs Bariba confient aux bouviers salariés pour la conduite au pâturage, perpétuant ainsi le rapport économique établi depuis longtemps entre agriculteur Bariba et Fulbe (Lombard 1965; Bierschenk 1997). Cependant des changements existent tant au niveau du mode de rémunération qui sera examiné dans le résultat de livelihood qu'au niveau de la gestion du troupeau. En effet, un agriculteur possède 2 à 4 bœufs de trait. Ils s'associent alors par groupe de 10 à 15 personnes pour regrouper leur troupeau de bétail qu'ils confient à un seul bouvier. Ce qui leur permet de confier un troupeau de taille relativement importante au bouvier. Ainsi, l'effectif de bétail par troupeau appartenant aux groupes d'agriculteurs dans la ville varie de 30 à 45 têtes. Ce système de regroupement de bétail présente évidemment l'avantage de partage des charges relatives au travail du bouvier entre les différents membres du groupe. Pour la gestion du groupe, ces Bariba s'entendent pour désigner en leur sein, un responsable. Il s'agit le plus souvent de la personne la plus âgée et la plus patiente du groupe car il est question de la gestion des hommes. Le rôle de ce dernier consiste notamment à veiller au respect des engagements pris avec le bouvier, c'est-à-dire l'assurance de nourriture, de logement et des frais de santé. En règle générale, ce sont les

agriculteurs vivant dans le même quartier qui se regroupent. Ainsi, on dénombre dans la ville de Kandi 6 responsables de groupes d'agriculteurs et propriétaires de bétail répartis sur différents quartiers de la ville. Dans la description des tâches, le groupe d'agriculteurs impose une gestion de troupeau au bouvier. Ce mode de gestion peut être illustré à partir de l'exemple du groupe d'agriculteurs du quartier Heboume.

Le groupe de Heboume est composé de 15 agriculteurs Bariba vivant tous dans le quartier Heboume. Ils confient leurs bœufs de trait à un seul bouvier pour le pâturage. La taille du troupeau varie entre 30 et 45 têtes de bétail selon le nombre de bœufs de trait que possède chaque agriculteur. Tous les matins, chacun d'eux détache ses bœufs de trait et les emmène en un seul point de départ à la sortie du quartier. A ce niveau, le bouvier concerné qui a déjà fini de prendre son petit déjeuner, les récupère et prend le départ pour le pâturage autour de 9h. Il lui est interdit de dépasser un rayon de 4 km autour de la ville pour le pâturage. Les agriculteurs lui indiquent également la direction à prendre pour trouver assez d'herbes aux bétails. L'heure du retour du pâturage est fixée autour de 17h. Le soir au retour de pâturage, chaque propriétaire ou leurs enfants attendent à l'entrée du quartier pour récupérer leurs bétails respectifs après avoir vérifié l'effectif de bétails confiés et les conduisent enfin à domicile. Il est demandé au bouvier d'emprunter le même itinéraire à l'allée comme au retour du pâturage afin de faciliter la tâche aux agriculteurs.

La deuxième catégorie d'employeurs concerne les bouchers qui sont de différents groupes ethniques: Bariba, Dendi et Yoruba. Ceux-ci sont des vendeurs de la viande de bœufs. Ils investissent dans le troupeau de bétail pour les abattre après afin de satisfaire la demande en viande de la population locale. Ils gardent en général dans la cour de leur concession un troupeau d'une vingtaine de têtes de bétail. Pour ce faire, les bouchers habitent dans les quartiers comme Bani-gourou et Madina où il y a plus d'espace comparativement à Heboume, Kossarou et à Alakpare. Il n'est pas exclu qu'à titre occasionnel un boucher se transforme en commerçant de bétail. En effet, les bouchers disposent d'un troupeau composé de différentes catégories de bétail. Ils sont parfois sollicités pour la vente d'un taurillon par les agriculteurs pour la culture attelée. Ils peuvent être aussi contactés par une tierce personne pour la vente d'un bétail quelconque pour l'organisation d'une cérémonie. Le fait que le troupeau des bouchers soit constitué de bétail de diverses catégories montre, en plus de la taille du troupeau, une différenciation entre le troupeau gardé par les agriculteurs et les bouchers dans la ville de Kandi. Ce, à cause de la différence dans les objectifs d'investissement dans le troupeau de bétail en ville. C'est ce troupeau de bétail que les bouchers confient au bouvier salarié pour sa gestion et sa conduite quotidienne au pâturage. Contrairement aux agriculteurs, les bouchers ne s'associent pas pour confier leur bétail à un seul bouvier car ils estiment que celui-ci aura du mal à bien s'occuper d'un troupeau de grande taille. En effet, un troupeau de 30 à 40 têtes de bétail apparaît être de taille élevée pour sa bonne gestion et conduite par un seul bouvier lorsque les cultures sont encore dans les champs notamment.

Enfin, la troisième catégorie d'employeurs est constituée de commerçants de bétail. En plus des différents groupes ethniques mentionnés dans le cas des bouchers, il y a aussi les Fulbe. L'objectif d'investissement de ceux-ci dans le bétail est la commercialisation à travers une opération d'achat et de revente. La taille de troupeau de bétail au niveau de ces derniers et conduit au pâturage par le bouvier varie de 25 à 40 têtes. Tout comme chez les bouchers, le troupeau des commerçants de bétail n'appartient pas à différents propriétaires. De plus, il y a différentes catégories de bétail qui peuvent être présentes dans le troupeau avec cependant une dominance de taureaux à cause de la demande. Avec une telle taille de troupeau de bétail, les commerçants de bétail résident dans les quartiers périphériques comme Keferi, Gansosso, Banigourou et Madina où ils disposent de plus d'espace pour la garde de leurs bétails. En plus de la préoccupation de pâturage comme c'est le cas au niveau des deux premières catégories d'employeurs, les bouviers des commerçants de bétail remplissent d'autres fonctions. Ils sont employés pour la conduite de bétail des marchés d'achat vers le domicile de leur patron. Ils sont également sollicités pour la conduite de bétail vers les points de groupement ou de chargement d'où ils seront ensuite acheminés vers les marchés à bétail de Parakou, de Cotonou voire du Nigeria. Le fonctionnement des différents marchés à bétail fréquentés notamment par les commerçants Fulbe de bétail sera analysé dans la partie consacrée à livelihood des commerçants de bétail. En ce qui concerne le mode de gestion de troupeau de bétail imposé au bouvier, il n'y a pas de différence fondamentale entre les bouchers et les commerçants de bétail. Mais, elle diffère de celle des agriculteurs. Au niveau des bouchers et des commerçants de bétail, c'est le bouvier qui détache et attache le bétail au retour du pâturage. Le mode de gestion de troupeau appartenant au boucher et au commerçant de bétail peut être illustré par le cas du bouvier Ede.

Ede est un bouvier âgé de 17 ans environ. Il conduit le troupeau de bétail appartenant à un boucher résidant dans le quartier Madina. Le troupeau est composé de 8 vaches, de 7 taurillons et taureaux et de 4 veaux/velles. Chaque matin au réveil, Ede prend son petit déjeuner autour de 8 h ou de l'argent lorsqu'il n'y a pas de nourriture disponible. S'il y a des vaches allaitantes dans le troupeau, il se lève vers 7 h pour traire le lait qu'il emmène au pâturage. Après la prise du petit déjeuner, Ede détache le bétail pour le départ au pâturage entre 8h30 et 9h. Des fois, il se fait aider par son patron ou les enfants de ce dernier pour détacher le bétail surtout quand le soleil apparaît plus tôt. Ede ne reçoit pas des instructions sur la direction à prendre pour la conduite de troupeau comme dans le cas des agriculteurs. Ses instructions se limitent à la bonne gestion et conduite du troupeau afin que le bétail mange et boive suffisamment tout en évitant les dégâts dans les champs d'autrui. L'heure de retour de pâturage est fixée par son patron entre 17h et 18h que Ede a l'obligation de respecter pour éviter tout mécontentement du patron. Au retour de pâturage, il attache le bétail aux piquets dans la cour de la concession de son patron. Puis il prend sa douche au besoin et attend son dîner prévu pour 20h.

En comparant l'exemple ci-dessus au mode de gestion de troupeau de bétail appartenant au groupe d'agriculteurs, celui-ci semble être moins réglementé.

Toutefois, dans les cas des bouchers et des commerçants de bétail, ce sont surtout les bouviers qui se chargent de détacher et d'attacher le bétail aux piquets alors que ces tâches sont accomplies par les agriculteurs ou leurs enfants.

Il ressort du développement précédent que, contrairement au système traditionnel de travail du bouvier, le troupeau de bétail reste gardé au niveau des propriétaires de bétail qui indiquent les horaires de pâturage à respecter par le bouvier. De plus, dans la ville de Kandi, la relation de travail de bouvier s'élargit à d'autres acteurs socioprofessionnels qui sont liés par des transactions autour du bétail. Pour la conduite de son activité de livelihood, le bouvier fait usage de sa compétence dans la gestion du troupeau. Il est évident que celle-ci ne constitue pas le seul capital sur lequel repose le travail du bouvier. Ainsi, la suite du développement va analyser les divers types de capital nécessaires à la conduite de l'activité de livelihood des bouviers dans la ville de Kandi.

Types de capitaux utilisés

Il découle de l'entretien avec les bouviers vivant dans la ville de Kandi que toutes les variétés de capital interviennent dans la conduite de l'activité de leur livelihood. Ces capitaux portent sur le troupeau de bétail, le lieu de pâturage, la nourriture et l'équipement, la santé, la connaissance/expérience et le patron. En regroupant les capitaux sus mentionnés suivant les catégories de capitaux du cadre analytique de livelihood, on obtient trois types de capitaux. Il y a le capital humain qui concerne la connaissance/expérience et la santé. Puis le capital physique qui contient le troupeau de bétail, la nourriture et l'équipement et le lieu de pâturage. Enfin, il y a le capital social qui est le patron. Chacun de ces trois types de capital sera examiné par rapport à leur contenu de même que leur importance dans l'activité de livelihood des bouviers.

Capital humain

Dans le développement de l'activité de livelihood des bouviers, il ressort que la disponibilité de leur main d'œuvre en termes de quantité est d'une grande importance en plus de leur connaissance/expérience dans la gestion de troupeau et de leur état de santé. En effet, l'offre de la main d'œuvre quantitative des bouviers salariés aux agriculteurs, bouchers et commerçants de bétail paraît indispensable pour ces derniers. Cela leur permet d'avoir quelqu'un qui s'occupe de leur bétail de 9h à 17h au moins pendant qu'ils utilisent ce temps pour accomplir leurs activités quotidiennes. Même si ceux-ci participent par moment au travail de bouvier à travers l'attachement et le détachement de bétail voire la surveillance à domicile, l'essentiel des tâches incombe au bouvier. Il a la garde du troupeau tout au long de la journée et doit s'assurer de son alimentation et abreuvement. De plus, il doit faire l'effort d'éviter tout dégât causé par le bétail

pendant sa conduite au pâturage. Les bouviers effectuent ce travail seul sans appui des membres de leur ménage ou famille qui ne sont d'ailleurs pas avec eux à cause du contexte dans lequel ces bouviers travaillent. Ce qui rend parfois difficile la traversée de troupeau de bétail dans la ville à cause de la restriction de l'espace d'une part, et de l'accès aux lieux de pâturage pour raison de la réduction des couloirs de passage liée à l'extension des champs de culture d'autre part. Ils y réussissent grâce à leur connaissance et expérience dans la conduite de troupeau.

En effet, les bouviers disposent du savoir et du savoir-faire dans le domaine de la conduite et de l'entretien des animaux. Le savoir concerne la connaissance des rouages de la conduite et de la gestion du troupeau. Il s'agit par exemple de la connaissance du langage du bétail, des soins en santé animale à leur apporter et la reconnaissance des fourrages et pâtures bien appréciées par le bétail. Cette connaissance est transmise de père en fils dès le bas-âge. Selon Lombard (1965), l'éducation des enfants dans le domaine de la gestion et de la conduite du troupeau de bétail par leurs parents proches est considérée comme un élément de statut social. Ainsi, les garçons sont formés à l'entretien de bétail et aux responsabilités dans la gestion du troupeau tandis que l'éducation des filles est axée sur les travaux ménagers. Ce qui explique en partie la rareté de celles-ci dans l'activité de bouviers. Le savoir-faire est constitué de la somme d'expérience pratique dans la conduite de bétail dont font preuve les bouviers. Expérience qui développe chez ceux-ci des qualités telles que la patience, la maîtrise et la capacité d'endurance dans la conduite de troupeau. La combinaison des connaissances et d'expériences pratiques des Fulbe dans la gestion de troupeau et qui sont des qualités également reconnues par les autres groupes ethniques les rend compétitifs dans l'obtention de travail de bouvier. Comme il a été souligné plus haut, les autres groupes ethniques principalement les Bariba ne sont pas encore habitués à la conduite de bétail au pâturage bien qu'ils se familiarisent de plus en plus à l'élevage (De Haan 1997).

Le transfert de connaissance de père en fils ne se limite pas au secteur d'élevage. Celui-ci est en effet couplé avec la formation relative à la production végétale notamment dans l'agriculture de subsistance. Ceci est dû au fait qu'une part importante d'alimentation de bon nombre de Fulbe de l'Afrique de l'Est et de l'Ouest est basée sur les céréales Swift (1979). Seul le besoin alimentaire qui peut être perçu comme une prise de décision volontaire n'explique pas l'investissement des Fulbe dans l'agriculture. Comme il a été démontré dans le contexte historique, il y a également le changement induit dans le genre de vie des Fulbe par la colonisation où ils sont forcés de se sédentariser et de s'investir dans l'agriculture tout en étant actifs dans le domaine de l'élevage (Lombard 1965). La sécheresse constitue aussi une cause de la conversion de certains Fulbe dans

l'agriculture (Bovin 1990). Ainsi, les immigrants Fulbe exploitent en outre cette aptitude dans la ville de Kandi lorsque l'opportunité de travail de bouvier tarde à venir ou que ce travail paraît plus difficile. Il est donc évident que cette double qualification des immigrants Fulbe accroît leur chance dans l'obtention du premier emploi dans la ville de Kandi où les activités liées à l'agriculture et à l'élevage demeurent encore l'occupation de la majorité de la population vivant en ville. Ainsi, en venant à Kandi, l'immigrant Fulbe a déjà en tête l'utilisation de ces deux atouts de base, c'est-à-dire sa connaissance/expérience en conduite de troupeau bovin et en agriculture dans la recherche de l'emploi. En d'autres termes, cela veut dire qu'ils essaient d'exploiter au maximum le capital humain à leur disposition pour intensifier leur recherche d'emploi. Cette flexibilité dans la démarche de recherche de l'activité de livelihood peut être appuyée par les deux exemples de Manou Garba présenté dans le chapitre introductif et de Moukaila Moumouni ci-dessous.

Moukaïla Moumouni avait 23 ans quand il était arrivé il y a 7 ans. Il s'était fait engager comme bouvier auprès des agriculteurs par l'intermédiaire d'un commerçant de divers. Il a passé moins de 2 mois dans l'activité car il trouvait la conduite de troupeau de bétail dans la ville plus difficile comparativement à la conduite en zone rurale à laquelle il était habitué. Il a donc décidé de changer de travail pour devenir ouvrier agricole sur les champs des Bariba pendant la période de la récolte de coton notamment. Au moment où il faisait le travail d'ouvrier agricole, il a trouvé celui de manœuvre d'assainissement au cours de l'opération ville propre de Kandi. Ce qu'il a accepté parce qu'il est ainsi occupé trois jours sur cinq de la semaine.

Cependant, la disponibilité quantitative et qualitative seule de la main d'œuvre ne suffit pas pour la conduite de l'activité de leur livelihood. L'état de santé représente aussi pour les bouviers un aspect important du capital humain. Ceux-ci qualifient la santé comme un élément primordial de la vie humaine car, sans un bon état de santé, on ne peut rien entreprendre. Abondant dans le même ordre d'idée, Meikle (2002: 46) atteste que la santé est vitale dans la détermination de la qualité de la main-d'œuvre notamment chez les pauvres en ville. Pour ces bouviers donc, un bon état de santé est donné par Dieu. Toutefois, cet état de santé a besoin d'être maintenu par une bonne alimentation et par la visite des centres de santé lorsque cela s'avère nécessaire. Ainsi, la prise en compte de ces deux aspects, c'est-à-dire l'alimentation et les frais de soins de santé par le patron, se traduit chez les bouviers comme une mesure de sécurité pour leur séjour dans un nouvel environnement où ils n'ont pas de parents proches pour les assister. Dans la ville de Kandi, on dénombre trois cabinets de soins privés accessibles à tout le monde. En ce qui concerne les infrastructures sanitaires à caractère public, il y a un centre de santé d'arrondissement en mauvais état de fonctionnement, l'ancien hôpital transformé en hôpital de zone et un centre de santé de garnison installé à l'intérieur du camp militaire. Tout comme les centres de santé privés, les infrastructures sanitaires publiques sont également ouvertes à

toute personne malade. Toutefois, il est évident qu'ils acceptent difficilement de fréquenter le centre de santé de la garnison à cause de leur crainte vis-à-vis des militaires en général.

Les problèmes de santé qui obligent les bouviers à se diriger vers les centres de santé sont diversifiés. Il peut s'agir d'un paludisme et des cas graves de blessures. Les blessures proviennent de différentes causes. Il peut s'agir par exemple de la chute d'un arbre, d'un coup de pâtes d'un bétail, d'un coup porté par les agriculteurs ou de morsures d'un reptile. Dans l'un des cas sus indiqués, les bouviers préfèrent dans la mesure du possible se faire conduire vers les cliniques privées. Cette préférence se trouve motivée par différents facteurs. Il y a le fait qu'ils estiment que les services offerts dans les centres de santé privés sont rapides et efficaces comparativement à ceux des centres de santé publique où ils jugent que l'accueil fait souvent défaut. Il y a aussi le manque de confiance des Fulbe vis-à-vis des centres de santé publics. Ce manque de confiance est attribué aux mauvais souvenirs causés par des pratiques de rançonnements dont ils sont par moment victimes dans ces centres de santé. Ces rançonnements s'expriment par exemple sous forme de la vente des médicaments à des prix plus élevés ou de paiement des frais de santé pour des soins non reçus. Il est clair qu'en dehors des facteurs internes sus mentionnés déterminant la préférence des bouviers, il y a le mode de contrat liant le bouvier à son patron qui facilite leur choix. En effet, le terme de contrat fait obligation au patron de prendre en charge les frais de santé de son bouvier. Ainsi, les bouviers ne supportent pas eux-mêmes les frais de santé qui sont normalement plus élevés dans les centres de santé privés que publics. Cependant, le contrat ne fait pas obligation au patron de conduire le bouvier vers les centres de santé privés en cas de maladie. La décision du choix du centre de santé revient donc au patron qui aura à faire face aux dépenses que cela occasionne.

Capital physique

- Troupeau de bétail

Comme il a été précisé dans l'activité de livelihood des bouviers, c'est la recherche de troupeau de bétail à conduire au pâturage en qualité de bouvier salarié qui motive la présence de ceux-ci dans la ville de Kandi. Pour les bouviers, le troupeau bovin représente alors un capital qui justifie leur raison d'être bien que cela ne soit leur propre propriété. '*... L'homme seul ne peut aller au pâturage affirment-ils ...*'. La taille et la composition de ce troupeau conduit au pâturage par les bouviers varient suivant les types de propriétaires qui ont divers objectifs tels que présentés dans la partie relative à l'activité de livelihood. Au niveau des agriculteurs, la taille du troupeau par agriculteur est de 2 à 4 bœufs de trait. Mais ces derniers regroupent leur troupeau pour le confier à un seul bouvier

comme cela a été expliqué plus haut. Ainsi, la taille du troupeau de bétail appartenant aux agriculteurs et conduit au pâturage par le bouvier varie de 30 à 45 têtes de bétail. Il est uniquement constitué de taurillons à cause de la pratique de la culture attelée qui représente la raison de la garde de ces bétails par les agriculteurs résidant dans la ville.

Pour le troupeau des commerçants de bétail, deux cas de figure s'observent. Lorsqu'il s'agit des commerçants de bétail non Fulbe, la taille du troupeau de bétail varie entre 30 et 40 têtes. Ces commerçants ont le plus souvent un seul troupeau dont la composition varie régulièrement en fonction du mouvement d'entrée et de sortie de bétail lié à la commercialisation. Si le commerçant de bétail est Fulbe, il possède en général deux troupeaux de bétail. Celui gardé en ville a une taille autour de 25 têtes de bétail. Le second de taille relativement plus élevée est gardé en zone rurale. Le cas des commerçants de bétail Fulbe sera analysé en détail par la suite dans leur activité de livelihood. Le troupeau des commerçants de bétail est composé de diverses catégories de bétail. Toutefois, ce sont les taurillons et les taureaux qui dominent à cause de la demande.

En ce qui concerne le troisième groupe de propriétaire de bétail c'est-à-dire les bouchers, la taille de leur troupeau est de 20 têtes de bétail environ. Il est tout comme dans le cas de celui des commerçants de bétail composé de différentes catégories de bétail. Cependant, ce troupeau ne comporte pas la dominance d'une catégorie de bétail donnée. Les bétails de ce troupeau servent à l'abattage et à la commercialisation lorsque la demande se présente.

Les bétails du troupeau sont le plus souvent de race *Barguuji* et *Keteeji*. La race *Barguuji* est la race du Borgou. Quant à la race *Keteeji*, elle est l'hybride du croisement entre la race *Barguuji* et la *Bodeeji* encore appelée *Bororooji*. Les *Bodeeji* sont les Zebu du Niger (Van Driel 2002: 55; communication personnelle). Toutefois, il y a une dominance de la race *Barguuji* dans les troupeaux parce qu'elle mange moins comparativement à d'autres races comme *Jaliiji* ou *Gudaali* par exemple qui sont respectivement les races du Burkina Faso et du Nigeria. Ce qui facilite sa gestion en milieu urbain où la disponibilité de pâturage est limitée.

De par la composition du troupeau de bétail suivant les trois catégories de propriétaires sus présentées, il est clair qu'une différenciation existe dans l'avantage additionnel dont bénéficient certains bouviers. En effet, les bouviers des bouchers et dans une moindre mesure ceux des commerçants de bétail peuvent profiter du lait contrairement aux bouviers des agriculteurs qui conduisent des troupeaux composés uniquement de bétail mâle. Comme dans le cas de Ede présenté plus haut, ce lait leur sert d'alimentation au pâturage. Toutefois, les bouviers ne se basent pas sur cet avantage différentiel pour s'orienter vers tel ou tel patron. Leur recrutement par un patron relève en général d'un hasard. Ainsi,

l'accès au lait par un bouvier peut être considéré comme une chance. Le contact avec le patron sera analysé par la suite dans la partie portant sur le capital social.

- Nourriture et équipement

La nourriture offerte au bouvier est essentiellement composée de deux repas par jour. Il y a le petit déjeuner et le dîner auxquels le bouvier a droit selon le terme de contrat de travail et dont le respect de la régularité incombe au patron. Ainsi, le matin avant d'aller au pâturage, le bouvier prend son petit déjeuner qui est soit la bouillie, soit le reste du repas de la veille. Lorsque ces deux types de plats ne sont pas disponibles, le bouvier reçoit une somme de 150 FCFA ou de 200 FCFA selon la générosité de son patron. Dans la pratique courante, cette somme est fixée à 150 FCFA. Elle est remise au bouvier par son patron. Dans le cas des bouviers qui conduisent le troupeau de bétail appartenant au groupe d'agriculteurs, ceux-ci reçoivent leur argent de petit déjeuner des mains du responsable du groupe. Le soir, le dîner est servi au bouvier autour de 20h. Il est une partie de la cuisine faite au sein du ménage hôte et peut être estimé à 200 FCFA. Pour les bouviers, ces deux repas quotidiens représentent un aspect très important dans la conduite de leur activité de livelihood. En effet, cela détermine leur état de santé et, sans un bon état de santé, la conduite de troupeau de bétail serait impossible, attestent ils. Pour traduire cette importance accordée à la nourriture, certains d'entre eux affirment: '*... si l'homme a faim, il ne va même pas regarder les bétails. Celui qui a faim est comme un malade ...*'. Il va donc de l'intérêt du patron qui est soucieux de la bonne conduite de son troupeau de bétail au pâturage d'assurer un minimum de nourriture à son bouvier. Pour ce faire, le patron veille à ce que son bouvier ait régulièrement accès aux deux repas prévus selon le terme de contrat de travail qui les lie.

Cependant, cette pratique de prise en charge de la nourriture du bouvier par le patron peut être perçue comme une contrainte dans l'accès au travail par une certaine catégorie de bouviers dans la ville de Kandi. En effet, les bouviers mariés qui aimeraient s'installer avec les membres de leur ménage se feront difficilement engagés par les propriétaires de bétail. Cela à cause du fait qu'il serait très coûteux pour ces patrons de nourrir voire de supporter les frais de santé de tous les membres de ménage de leur bouvier. Ainsi, le contexte de travail dans la ville de Kandi rend indirectement sélective l'opportunité de travail au sein du groupe de bouviers. Ce qui explique en partie le fait que la quasi-totalité des bouviers salariés dans la ville de Kandi sont des célibataires. Tout comme dans le cas des immigrants Fulbe mariés analysés dans le contexte de Mali par De Bruijn & Van Dijk (1999: 47), l'absence des bouviers mariés entraîne une surcharge de travail des soins apportés aux membres de ménage voire de famille restés sur place par leurs épouses.

En plus de la nourriture, le bouvier bénéficie d'autres facilités pour la conduite de son activité de livelihood. Il s'agit de l'équipement qui porte notamment sur le logement et les outils de travail c'est-à-dire les habits et les chaussures du bouvier. Le logement du bouvier est représenté par une case d'une pièce appartenant aux propriétaires de bétail et mise à la disposition du bouvier pendant toute la durée de son séjour chez celui-ci. Le coût de location de ce logement est estimé à 3000 FCFA par mois. Dans le cas du groupe d'agriculteurs, c'est celui qui a une chambre disponible qui héberge le bouvier. Sinon, ceux-ci s'entendent pour la location d'une chambre au bouvier. Le coût total de la paire de chaussures et des habits pour le pâturage offerts par le patron à son bouvier peut être estimé à 2000 FCFA.

- Lieux de pâturage

Les lieux de pâturage sont les endroits où les bouviers conduisent les animaux pour leur alimentation et abreuvement. Ils sont situés dans un rayon de 3 à 5 kilomètres autour de la ville. Pour l'alimentation, il s'agit en fait des champs sur lesquels se trouvent des résidus de cultures et qui appartiennent soit aux propriétaires du troupeau de bétail soit à d'autres personnes. S'il s'agit du champ de propriétaires du troupeau de bétail, le bouvier n'est soumis à aucune restriction avant d'y conduire le troupeau paître les résidus de récolte. Par contre, pour un champ appartenant à une autre personne, son accès est subordonné à une négociation entre le propriétaire de troupeau de bétail et celui du champ en question. La négociation est dans la plupart des cas basée sur le paiement d'une somme en contrepartie des résidus de récolte dont profite le bétail. Le plus souvent, il s'agit d'un montant de 1000 ou de 1500 FCFA. Cependant vers la fin de la saison sèche où les résidus de récolte deviennent rares, la base de la négociation change. Le montant de la somme à payer augmente et est en ce moment là, aussi fonction de la nature des résidus de récolte. Par exemple, pour l'utilisation de la fane d'arachide, le propriétaire du troupeau de bétail paie 10.000 FCFA à l'hectare alors que le montant de la somme à payer pour les tiges de coton est de 4000 FCFA à l'hectare. Cette différenciation dans le prix est évidemment liée à la valeur nutritive plus élevée d'un résidu par rapport à l'autre. Cette forme d'obtention de résidus de récolte montre, dans le contexte de la ville, une accentuation de la monétarisation des résidus de récolte qui se substitue progressivement au contrat de fumure souligné plus haut. Ce sont alors les patrons qui identifient dans une certaine mesure les lieux de pâturage et indiquent parfois aux bouviers comme dans le cas du groupe d'agriculteurs de Heboume par exemple, la direction à prendre afin que le troupeau de bétail soit satisfait. Cette disposition peut entre autres raisons s'expliquer par le fait que les résidus de récolte deviennent de plus en plus un capital physique compétitif. En effet, comme il a été souligné dans la

partie historique, les agriculteurs préfèrent réserver les résidus de récolte à leur propre bétail ou les vendre. D'autres ramassent parfois les chaumes qu'ils transportent à leur domicile comme complément d'alimentation à leur bétail. Apparemment, cette tâche peut être plus facile pour les agriculteurs qui ont entre 2 et 4 bœufs de trait comparativement aux bouchers et aux commerçants de bétail qui possèdent un effectif de bétail plus important. A la place du chaume, les bouchers et les commerçants de bétail investissent des fois dans l'achat des sons de maïs et/ou des graines de coton au niveau des usines d'égrenage de Kandi et de ses alentours. Il est évident que cet investissement des patrons dans l'alimentation du bétail facilite la tâche aux bouviers qui travaillent dans un contexte auquel ils ne sont pas habitués. En ce qui concerne l'abreuvement du bétail, les bouviers conduisent le troupeau vers les bas-fonds situés dans les quartiers Keferi et Gansosso. Lorsque ces points d'eau tarissent, les bouviers se dirigent vers une petite rivière se trouvant dans la localité du village Kandifo sur la route de Ségbana.

Comme mentionné dans l'activité de livelihood, les heures de départ et de retour de pâturage sont fixées par les patrons. Les bouviers conduisent le troupeau au pâturage de 8h30 à 18h en saison sèche et de 9h à 17h en saison de pluie. Les horaires de pâturage sont fixés par les patrons afin de réduire les risques de disparition du bouvier avec le bétail. En outre, le groupe d'agriculteurs met en place un mécanisme pour le suivi du départ et du retour du troupeau de bétail du pâturage. L'objectif de fixation des heures de retour de pâturage vise à retrouver le plus rapidement possible le bouvier qui tarderait à rentrer. En effet, les patrons estiment qu'il serait difficile à un bouvier de faire plus de 50km dans la journée avec le troupeau de bétail. Ainsi, ils peuvent avec l'aide de leurs amis Fulbe expérimentés dans la recherche de bétail, retrouver le bouvier avant la tombée de la nuit. Cette peur ou méfiance permanente des patrons peut s'attribuer au mode de recrutement de bouvier. Comme il apparaîtra par la suite dans l'analyse d'accès au bouvier, le recrutement de celui-ci ne repose sur aucune base de garantie c'est-à-dire personne ou organisation de contact en cas de mésentente ou de conflit entre le patron et son bouvier. Ce vide de sécurité ou d'assurance développe donc, à tort ou à raison, chez le patron, l'intention que son bouvier peut être à tout moment à l'origine de vol ou de la disparition de son bétail. En comparant les deux formes de gestion de troupeau de bétail par les bouviers des agriculteurs et ceux des bouchers ou commerçants de bétail, on note une différence dans le mécanisme de suivi. Les agriculteurs apparaissent plus stricts dans le mécanisme de suivi du mouvement de leur bouvier. Cette rigueur peut se traduire par le fait que le troupeau conduit par le bouvier appartient à plusieurs propriétaires et personne ne veut être victime de la disparition de bétail. Ce qui entraîne donc une pluralité d'idées de mécanisme de contrôle et de pression sur le bouvier. Le groupe d'agriculteurs de Heboumé par exemple affirme que '*... l'organisation*

pratique mise en place leur a permis de ne pas enregistrer de perte de bétail depuis près de 15 ans bien qu'ils aient, à plusieurs reprises, changé de bouviers Cette affirmation montre que la disparition d'un bétail n'est pas nécessairement liée à un vol. Elle peut être attribuée à une perte de bétail dans le troupeau vu que la taille du troupeau appartenant au groupe d'agriculteurs apparaisse élevée pour être maîtrisée par un seul bouvier.

Il peut être conclu de ce qui précède qu'une collaboration, à divers degrés, s'observe dans la gestion de troupeau de bétail entre les propriétaires de troupeau et leur bouvier dans la ville de Kandi. Ce qui n'est pas le cas contrairement en zone rurale où le bouvier s'occupe seul ou parfois avec l'aide des membres de son ménage, des tâches relatives à la gestion du troupeau qui lui est confié. Toutefois, cette collaboration en ville se déroule dans un climat de méfiance dû au manque de garantie pour les propriétaires de bétail.

Capital social: accès à l'activité et aux autres capitaux

Le contact avec le patron a été mentionné par les bouviers comme le seul capital pouvant être qualifié de social dans la mise en œuvre de leur activité de livelihood. L'importance du patron pour ceux-ci se justifie entre autres raisons par le fait que l'essentiel des capitaux qu'ils exploitent appartient au patron ou tout au moins c'est ce dernier qui facilite leur accès à ces capitaux. Alors comment le bouvier a-t-il accès à ce patron et par ricochet à l'activité de livelihood et aux capitaux y afférents?

- Le hasard ou la chance

Le hasard ou la chance représente le facteur sur lequel un peu plus de la moitié des bouviers compte pour accéder à leur activité de livelihood. En venant dans la ville de Kandi, certains de ceux-ci n'ont en tête aucune personne de contact pouvant faciliter leur accès au premier emploi. De plus, cette ville était souvent inconnue des nouveaux immigrants bien que la région du Borgou soit historiquement fréquentée par quelques Fulbe originaires du Niger. Ainsi, 6 cas sur 10 des bouviers interrogés ont eu le contact avec leur patron par hasard ou la chance. Ceci se manifeste sous deux formes à savoir la rencontre à l'auto gare et la promenade.

La première forme consiste au contact entre le bouvier dès sa sortie de taxi à l'auto gare et son futur patron ou l'un des membres de la famille de ce dernier. En effet, certains propriétaires de bétail qui sont à la recherche de bouviers se dirigent vers l'auto gare où ils espèrent rencontrer un bouvier nouvellement arrivé dans la ville. Il est évident que cette rencontre n'est pas certaine. Il s'agit aussi donc pour le propriétaire de bétail de compter sur le hasard ou la chance. Lorsque ce hasard se produit du côté du bouvier et également de celui du pro-

priétaire de bétail, ce dernier conduit le bouvier à son domicile où ils s'entendent sur les conditions de travail. Il s'agit plutôt de l'information du bouvier sur la description des tâches à accomplir telles que mentionnées à travers les deux exemples du bouvier du groupe d'agriculteurs de Heboume et du bouvier Ede exposés plus haut. L'information porte aussi sur le respect des consignes du patron relatives aux horaires du pâturage, les conditions d'accès aux aires de pâturage, voire la direction à prendre pour le départ et le retour du pâturage. Il y a enfin les obligations du patron vis-à-vis du bouvier. Cela concerne notamment le montant du salaire mensuel à payer, la fourniture du petit déjeuner et du dîner, la mise à disposition du bouvier d'un logement et la prise en charge des frais de santé. L'entente entre le bouvier et son patron se base donc sur une séance d'information du patron au bouvier au lieu d'une séance de négociation entre les deux parties concernées. En effet, le bouvier immédiatement récupéré à l'auto gare ne dispose en général d'aucune base de référence pour discuter les termes de travail avec son patron. Déjà satisfait de trouver du travail le plutôt possible, il accepte les propositions faites par le propriétaire de bétail qui devient dès lors son patron. C'est de cette façon que Ede et Amadou Amadou par exemple ont trouvé du travail de bouvier dans la ville de Kandi.

Le bouvier Ede qui a été présenté dans la partie de l'activité de livelihood, était descendu du taxi à l'auto gare de la ville de Kandi, il réfléchissait sur la manière dont il devait procéder pour trouver du travail dans cette nouvelle ville où il ne connaissait personne apparemment. Subitement, un boucher s'approcha de lui. Il le salua et lui demanda s'il cherchait du bétail à conduire. Question à laquelle Ede a répondu affirmativement. Le boucher l'a conduit ensuite à son domicile pour lui exposer les conditions de travail de son premier emploi dans cette ville de Kandi de même que ses obligations. Il a accepté le travail sans trop réfléchir car il était déjà très content d'avoir du travail. C'est ainsi que ce boucher est devenu son patron.

En ce qui concerne Amadou Amadou, il a fortuitement rencontré le fils d'un agriculteur à l'auto gare de Kandi. Celui-ci lui a demandé s'il cherchait du travail de bouvier à faire car son père était dans le besoin d'un bouvier. L'offre que Amadou Amadou a acceptée en répondant favorablement. Le fils l'a conduit au domicile de son père. L'agriculteur lui décrit le travail et les conditions de sa réalisation tels que soulignées dans le cas du groupe d'agriculteurs de Heboume par exemple. C'est ainsi qu'il a compris qu'il s'agissait de la conduite de troupeau de bœufs de trait appartenant à plusieurs agriculteurs. Puis, l'agriculteur l'informa du montant de son salaire mensuel et des autres obligations auxquelles les membres du groupe devaient faire face. L'agriculteur lui a demandé s'il a une pièce d'identité. Ce qu'il ne possédait pas car il venait de la brousse lui a-t-il répondu. Malgré ce défaut de pièce d'identité, l'agriculteur l'a accepté. Il l'emmena enfin chez les autres membres du groupe pour la présentation. Ainsi, il est devenu bouvier du groupe d'agriculteurs vivant dans le quartier Kossarou depuis près de 4 mois au moment de l'entretien.

Contrairement à la première forme du hasard ci-dessus examinée, c'est le bouvier qui, cette fois-ci, va à la recherche du patron en procédant par la promenade. Ainsi, dans l'objectif de rencontrer un éventuel propriétaire de bétail désireux d'engager un bouvier, le nouveau venu décide dès sa sortie de taxi de se promener à travers la ville de Kandi. En réalité, deux objectifs sont visés par le

bouvier à travers cette promenade. Il s'agit d'un côté d'un propriétaire de bétail avec qui le bouvier cherche à nouer de relation de travail. En rencontrant donc un tel propriétaire, il pourrait s'introduire et poser sa préoccupation de demande d'emploi. De l'autre côté le bouvier cherche à rencontrer un bouvier déjà installé dans la ville. L'utilité de ce dernier pour lui réside dans le rôle de facilitateur de contact avec un propriétaire de bétail que celui-ci pourrait jouer. L'exemple de Bourea Saidou permet d'étayer cette démarche de contact avec le propriétaire de bétail.

Bourea Saidou est bouvier âgé de 20 ans environ. Dès son arrivée dans la ville de Kandi, il sillonne la ville dans l'intention de rencontrer un bouvier qui pourrait lui faciliter les premières nuits d'hébergement et l'aider dans l'obtention du travail. C'est ainsi qu'il a rencontré un bouvier du nom de Seidou Assane qui l'a hébergé pendant deux nuits. C'est également ce dernier qui conduisait le troupeau d'un commerçant de bétail qui l'a mis en contact avec un autre commerçant de bétail qui cherchait un bouvier. A la rencontre du commerçant, Bourea Saidou a été tenu informé de la taille du troupeau de bétail à conduire. Cette taille peut varier de 30 à 40 têtes de bétail en fonction d'achat et de vente de bétail. En outre, le commerçant de bétail lui a exposé les conditions de gestion et de conduite de troupeau comme présentées dans le cas de Ede par exemple de même que ses obligations.

Toutefois, cette seconde forme apparaît moins probable que la première dans la mesure où le nouveau venu bouvier n'a aucune idée de la direction à prendre pour s'offrir plus de chance de rencontre avec l'une des deux cibles visées. En outre, comment pourrait-il en passant identifier quelqu'un qui serait dans le besoin d'un bouvier? Par contre dans la première forme, l'espace de recherche d'un propriétaire de bétail est réduit c'est-à-dire limité à l'auto gare. De plus, le bouvier dès sa sortie de taxi est facilement identifiable par le propriétaire de bétail à cause de son trait physique et de son habillement notamment. Par ailleurs, ce mode d'accès au travail de bouvier comporte quelques risques pour les deux parties. Pour le bouvier, cela pourrait fragiliser son emploi car il peut être remercié à la moindre faute sans que le patron n'ait de compte à rendre à personne. Ces fautes peuvent entre autres être liées au non respect des heures de pâturage, à la fréquence des dégâts dans les champs de cultures et à la perte de bétail. De même, les bouviers peuvent toujours être victimes de mauvais traitements de certains patrons par manque d'information sur ces derniers avant leur recrutement. Du côté des patrons, le risque qu'ils prennent est notamment relatif à l'absence de personne de contact du bouvier qui pourrait jouer le rôle de médiateur en cas de mésententes. Cette personne apparaît plus importante dans l'appui qu'elle peut donner en cas de disparition du bouvier avec le bétail qui représente un trésor pour les patrons. Ce qui fait que ces derniers sont tout le temps méfiants car il leur sera difficile de retrouver le bouvier si une telle disparition se produit. Mais, le hasard n'est pas la seule démarche exploitée par les bouviers afin d'être en contact avec les propriétaires de bétail. Il y a aussi le complexe ethnicité/amitié

- Complexe ethnicité/amitié

Contrairement au premier type de capital social développé ci-dessus, le complexe ethnicité/amitié fondé sur la solidarité présente un caractère beaucoup plus indirect. En effet, dans ce cas le contact entre le bouvier le propriétaire de bétail se produit par personne interposée. Selon Bierschenk & Le Meur (1997: 79), ce mode d'accès aux opportunités de travail comporte en son sein une sorte de solidarité vis-à-vis des Fulbe originaires de la même région. En dehors de ceux qui rentrent en contact avec les propriétaires de bétail par hasard, les autres bouviers demandeurs d'emploi passent notamment par l'intermédiaire des Fulbe originaires du Niger et qui sont installés dans la ville de Kandi. Ce procédé leur permet essentiellement d'avoir l'information nécessaire à leur accès aux opportunités (Meikle 2002). Pour ce faire, différents scénarios sont envisagés par les bouviers. Ces scénarios sont en fait complémentaires.

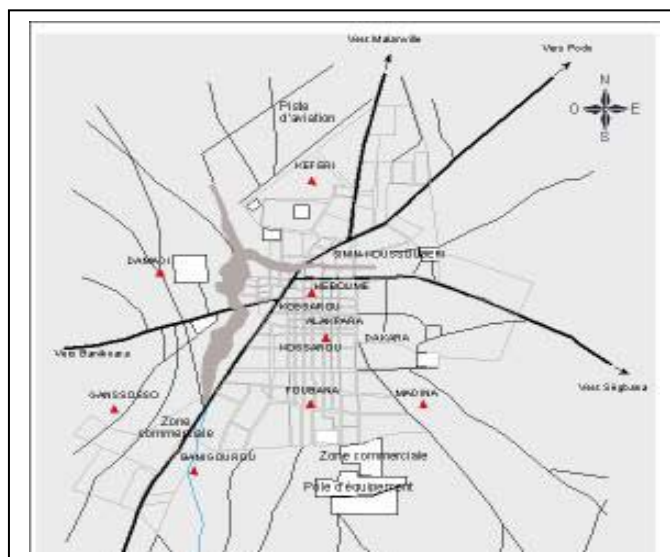
Dès leur sortie de taxi, les Fulbe demandeurs d'emploi se dirigent vers le marché de Kandi situé à proximité de l'auto gare. Il s'agit pour eux de se rapprocher des commerçants Fulbe de divers qui sont venus du Niger et installés sur ce marché pour l'exercice de leur activité. L'objectif visé par les nouveaux venus Fulbe à travers ce rapprochement est d'exposer leur situation de recherche d'emploi à ces derniers afin de bénéficier de leurs appuis dans la mise en contact avec les propriétaires de bétail. En effet, ces commerçants sont en contact avec certains propriétaires de bétail à cause de la vente de quelques produits vétérinaires nécessaires à leur bétail. Pendant l'achat de ces produits par exemple, ceux-ci profitent pour informer les commerçants de divers de leur besoin de bouvier salarié. Demande que les commerçants essaient de satisfaire en passant l'information aux bouviers à la recherche d'emploi. Il est clair que les propriétaires de bétail passent par ces commerçants de divers compte tenu du fait que la plupart des bouviers qui s'offrent à eux sont des nigériens. Ainsi, selon la perception de certains propriétaires de bétail, il y aurait plus de facilité des premiers contacts entre ces commerçants et les bouviers nouvellement arrivés dans la ville. Toutefois, le rôle de facilitateur joué par les commerçants de divers n'implique souvent pas leur engagement dans le rapport de travail entre le propriétaire de bétail et le bouvier. En d'autres termes, la responsabilité de solidarité des commerçants de divers s'arrête au niveau de l'établissement de contact entre le bouvier demandeur d'emploi et le propriétaire de bétail qui est l'employeur. C'est par ce type de scénario que Alou Boubacar par exemple a obtenu du travail de bouvier.

Alou Boubacar est un bouvier âgé de 25 ans environ. Il est dans le troisième mois de la conduite de son activité de livelihood au moment de l'entretien. A son arrivée dans la ville de Kandi, il est passé chez les commerçants Fulbe de divers installés au marché de Kandi. A ces derniers, il expose sa préoccupation de demande d'emploi afin de solliciter leur aide dans ce sens. Ainsi, l'un d'entre eux répondant au nom de Boube Mouhamed l'a mis en contact avec

un agriculteur résidant dans le quartier Alakpare. Celui-ci est le responsable du groupe d'agriculteurs et propriétaires de Bétail de ce quartier. Cet agriculteur l'a informé du montant de salaire qui est de 7.500 FCFA par mois et des autres facilités telles que l'accès à la nourriture, aux soins de santé et au logement. Travail que Alou Boubacar a accepté. Ainsi, il conduit un troupeau composé de 36 bœufs de trait.

Les propriétaires de bétail ne sont pas les seules personnes avec qui les commerçants de divers mettent les nouveaux bouviers en contact. Ils les orientent également vers les bouviers déjà installés dans la ville lorsqu'ils n'ont pas les offres d'emploi sous les mains. Ainsi, les nouveaux bouviers pourraient aussi bénéficier de l'appui des bouviers installés dans leur recherche d'emploi. Ceux-ci ont dans la ville quelques points de retrouvailles où ils organisent la causerie après le dîner. Ces points sont bien connus des commerçants Fulbe de divers et de certains propriétaires de bétail. Ils se situent le plus souvent au niveau de certains commerçants Fulbe de divers dans les anciens quartiers comme Kossarou, Heboume, Keferi et Alakpare qui sont des zones de concentration des propriétaires de bétail donc de lieu d'hébergement des bouviers (voir carte 3.1). Ce sont d'excellents points de repère de contact entre les nouveaux et les anciens bouviers car il est plus facile d'y rencontrer ces anciens bouviers que de se mettre à leur recherche à travers la ville. Certains propriétaires de bétail qui sont à la recherche de bouvier sillonnent des fois ces lieux pour être en contact avec le bouvier. Ainsi, en plus du contact avec le propriétaire de bétail, le bouvier demandeur d'emploi a l'opportunité d'être informé par les siens du comportement de son futur patron ou tout au moins des conditions de travail avant d'être engagé. Ces points de rencontre offrent également d'autres avantages aux bouviers. Il s'agit de la possibilité pour eux de discuter ensemble de certaines préoccupations liées à la conduite de leur activité de livelihood. Préoccupations qui portent essentiellement sur les contraintes imposées par les patrons dans la gestion de troupeau de bétail, la non disponibilité ou l'inaccessibilité des lieux de pâturage à cause de l'installation des parcelles des cultures et la maltraitance qu'ils subissent de la part de certains agriculteurs. Même si les bouviers n'ont apparemment pas d'approches de solutions à ces préoccupations, cela porte le mérite d'être l'objet de réflexion commune entre eux. De plus, un tel cadre de discussion pourrait être perçu comme le point de départ d'une association horizontale au niveau des bouviers. Un autre type d'avantage réside dans le partage et l'échange réciproque des informations sur leur passé. Ce qui permet le développement d'entraides mutuelles en cas de difficultés financières, de maladies et de retour précipité de l'un des leurs au pays d'origine. Cela peut aussi aboutir à une amélioration de la situation salariale au niveau de la conduite de la même activité de livelihood. C'est le cas par exemple de Soumanou Boukari qui a été informé d'un nouvel emploi plus intéressant du point de vue salaire.

Soumanou Boukari est un bouvier de 25 ans d'âge environ. Il est marié sans enfant. Il a laissé sa femme au Niger pour venir se faire engager comme bouvier salarié dans la ville de Kandi. Soumanou Boubacar passe un peu plus de la moitié de son temps annuel dans la ville de Kandi. En effet, il exerce l'activité de bouvier pendant la saison sèche. En temps pluvieux, il retourne au Niger pour s'investir dans l'agriculture. Il a trouvé son premier emploi de bouvier auprès d'un boucher qui lui payait 7.000 FCFA par mois par l'intermédiaire d'un commerçant de divers. En rendant visite à un autre commerçant de divers au niveau duquel d'autres bouviers arrivent pour la causerie, il est informé de la décision d'un bouvier qui se prépare à retourner au pays. Celui-ci reçoit 10.500 FCFA par mois comme salaire. Montant qui est exceptionnel dans la localité. Motivé par le niveau de ce salaire, il a immédiatement saisi l'opportunité en négociant avec le bouvier en question pour qu'il l'introduise auprès de son patron en vue de son remplacement. C'est ainsi qu'il a obtenu son nouveau contrat de travail de bouvier dans lequel il passe son deuxième mois au moment de l'entretien. Il s'agit de la conduite des bœufs de trait appartenant au groupe d'agriculteurs de Sikoussouberi.



Carte 3.1 Zone d'installation des Fulbe dans la ville de Kandi

Contrairement au hasard, le mode d'accès au propriétaire de bétail par le complexe ethnicité/amitié offre au bouvier certaines possibilités d'accès à l'information avant son recrutement. Toutefois, celui-ci ne constitue aucune source de garantie pour le patron. L'utilité des deux facteurs de capital social précédemment analysés se limite donc à l'établissement de contact entre le bouvier c'est-à-dire l'employé et son patron. Ce contact défini comme relation patron-employé constitue le troisième type de relation qui s'observe dans le livelihood des bouviers dans la ville de Kandi.

- Relation patron-employé

Elle consiste à l'existence d'un lien vertical entre le propriétaire de bétail appelé patron et le bouvier identifié comme employé. Ce type de relation apparaît d'une

grande importance dans le livelihood des bouviers car c'est lui qui détermine l'accès à l'essentiel des composantes de leur livelihood. Il s'agit principalement de l'accès à l'activité, aux différentes formes de capital physique voire de capital humain en partie.

En effet, c'est le patron qui détient le troupeau de bétail acquis par héritage et/ou par achat dans les camps peulh et sur les marchés locaux. C'est la disposition des bouviers salariés de ce troupeau de bétail pour la gestion et la conduite journalière au pâturage qui définit l'existence de l'activité de bouvier dans cette ville. Sans l'accès à ce troupeau, il n'y aurait donc pas de bouvier salarié. Comme il a été démontré dans l'activité de livelihood, bien que le bouvier salarié s'occupe de la conduite de bétail au pâturage, la gestion et le contrôle du troupeau restent assurés par le patron. C'est d'ailleurs dans sa concession que le troupeau est gardé au retour de pâturage. Ce qui lui permet d'avoir en permanence son œil sur le troupeau. A travers l'accès au troupeau de bétail, le bouvier accède aux autres types de capitaux fournis par le patron en vue de faciliter son activité. Comme mentionné plus haut, ces capitaux portent notamment sur le logement, la nourriture, l'alimentation du bétail et la santé du bouvier. Le bouvier a accès à ces divers capitaux à travers le terme de contrat de travail qui le lie à son patron. Ainsi, ce dernier offre au bouvier un logement. Cependant, celui-ci n'est pas autorisé à héberger une autre personne pendant une durée de plus de 3 jours. Apparemment, cette disposition va contre l'habitude des Fulbe dans laquelle l'hospitalité réciproque est perçue comme l'un des éléments de leur code de conduite c'est-à-dire *Pulaaku* (Ogawa 1993). Etant logé chez son patron, le bouvier est nourri par ce dernier matin et soir avec une partie de la cuisine du ménage d'accueil. Ce qui signifie que la quantité, la qualité voire les heures de prise de nourriture du bouvier sont contrôlées par son patron. Toutefois, le bouvier est libre de prendre tout ce qu'il veut comme déjeuner car ceci n'est pas assuré par le patron suivant les modalités du contrat. Il est clair que le fait que le bouvier soit au pâturage dans la journée ne justifie pas la suppression du déjeuner dans le terme du contrat. Le bouvier peut toujours partir au pâturage avec son déjeuner ou à défaut l'argent de poche si le patron a la volonté de le supporter.

L'accès aux aires de pâturage reste aussi contrôlé par le patron dans sa durée et dans l'espace à exploiter pour l'alimentation du bétail. En effet, les heures de départ et de retour du pâturage sont fixées par le patron. Comme expliqué plus haut, cette réglementation est entretenue par le manque de confiance au bouvier par défaut d'un mécanisme de sécurité ou d'assurance du côté des bouviers. Il est clair qu'une telle situation de méfiance rend instable le rapport patron-employé. L'existence de garantie apparaît donc indispensable pour l'instauration et le maintien d'un climat de confiance mutuelle entre le patron et son bouvier dans la ville de Kandi. En ce qui concerne l'alimentation du bétail au pâturage, il revient

au patron d'identifier et d'orienter le bouvier vers les champs sur lesquels se trouvent des résidus de récolte. Ce, à cause du fait que l'accès à ces champs demande au préalable une négociation sur la valeur commerciale des résidus de récolte entre le patron et l'agriculteur. De plus, le bouvier est en permanence averti par son patron d'éviter tout dégât dans les champs d'autrui. Ce qui n'est évidemment pas une tâche facile pour le bouvier dans un espace réduit du fait de la pratique d'agriculture extensive où certains passages de bétail sont parfois occupés par les cultures. Ainsi, la conduite de troupeau de bétail dans le contexte urbain exige de la part du bouvier plus de maîtrise et d'endurance. Cela suppose bien entendu que le bouvier doit être en bon état de santé pour l'accomplissement de cette tâche. Comme souligné dans le capital humain, le patron garantit un bon état de santé de son bouvier. Ceci se traduit par la prise en charge des frais de soins de santé et d'achat de médicaments.

On peut conclure de l'analyse des différents capitaux que les bouviers ne disposent que de leur main-d'œuvre quantitative et qualitative comme apport de capital dans la mise en œuvre de leur activité de livelihood. Ceci réduit la gamme des capitaux en possession des pauvres pour la conduite de l'activité de leur livelihood. Il s'agit entre autres de la santé, de la main d'œuvre, de la connaissance, de la famille, des amis et du capital naturel (Rakodi 2002: 10). Tout dépend donc du contexte dans lequel ils se trouvent. Les diverses formes de capital physiques exploitées par ces derniers sont alors fournies et contrôlées par leur patron. Ce, à travers un rapport patron-employé particulièrement caractérisé de relation de dépendance du bouvier vis-à-vis de son patron. Ce rapport est l'un des trois facteurs de la relation sociale qui constitue la seule forme de capital social dont font usage les bouviers pour la mise en place de leur activité de livelihood dans la ville de Kandi. Comme il apparaît dans les différents facteurs de relation sociale examinés ci-dessus, cette relation sociale comporte à la fois des liens horizontaux et verticaux (Coleman 1988).

Résultats de livelihood

Contrairement à la forme traditionnelle de rémunération en nature de l'activité de bouvier (Lombard 1965; Bierschenk 1993), l'objectif visé par le bouvier en offrant son expertise dans la conduite de troupeau de bétail dans la ville de Kandi est l'obtention d'un revenu monétaire. Ce qui confirme le point de vue de Rakodi (2002: 11) selon lequel l'économie urbaine est hautement monétarisée et l'accès au revenu monétaire est essentiel pour la survie. Il faut toutefois noter que la forme traditionnelle de relation entre le bouvier et le propriétaire de bétail correspond beaucoup plus à une relation de gardiennage telle que décrit dans le contexte historique. Une telle relation continue d'exister mais s'observe principalement en milieu rural où c'est le bouvier qui garde sur lui le troupeau de bétail.

Dans le contexte de la ville de Kandi, la relation entre le bouvier et le propriétaire de bétail prend plutôt l'allure d'un contrat de travail dans lequel le propriétaire de bétail garde toujours chez lui son troupeau. Il définit au bouvier la tâche à accomplir dans la gestion et la conduite de troupeau contre une rémunération en espèce à la fin de chaque mois. Ainsi, les bouviers de la ville de Kandi se considèrent comme des salariés. Le salaire mensuel perçu par ces derniers varie de 7.000 FCFA à 8.000 FCFA en fonction de la générosité du patron. La variation dans le sens positif de ce salaire d'un bouvier à un autre va tout simplement augmenter sa chance. Elle ne saurait être attribuée à une quelconque différenciation entre les diverses catégories de patrons soulignées dans la partie de l'activité de livelihood. De-là, la variation de salaire ne pourrait être à la base de préférence d'une catégorie donnée de patron par le bouvier. Il n'est pas exclu qu'un patron commerçant de bétail utilise occasionnellement le bouvier pour la conduite de bétail des lieux d'achat à domicile ou pour le chargement de bétail dans les camions. Dans ce cas, le bouvier reçoit par exemple 1.000 FCFA par tête de bétail conduit ou 1000 à 1.500 FCFA en fonction de l'humeur du commerçant pour le chargement.

L'argent n'est pas la seule forme de rémunération perçue par les bouviers. D'autres formes de rémunération sont en outre reçues par ces derniers. Il y a la nourriture quotidienne, la facilité d'équipement et l'assistance en cas de maladie. A l'exception des frais de santé qui sont difficiles à évaluer à cause de leur caractère sporadique, l'estimation du coût total de nourriture et d'équipement s'élève à 16.000 FCFA par mois. Ajouté à la moyenne de leur rémunération en espèce, on peut affirmer que les bouviers de la ville de Kandi sont rémunérés à 24.000 FCFA par mois. Cependant, ceux-ci ne tiennent souvent pas compte de ce montant. Ils déclarent seulement leur rémunération en espèce comme salaire. Vu sous cet angle, ils perçoivent le montant de leur salaire très bas. Mais ils n'ont pas le temps à cause de la charge de leur activité quotidienne pour entreprendre parallèlement d'autres activités génératrices de revenu même si celles-ci ne nécessitent pas une qualification particulière. Alors, ces bouviers tirent l'essentiel de leur revenu d'une seule activité. Ce qui signifie que la possibilité pour les pauvres à saisir diverses opportunités ne dépend pas seulement de leur qualification d'accès mais également du contexte dans lequel ils se trouvent. Pour sortir de leur état, les bouviers essaient de constituer une épargne à partir du salaire. Dans la plupart des cas, cette épargne est réalisée auprès des commerçants Fulbe de divers notamment avec la confiance que ces derniers sont en mesure de leur retourner l'épargne au moment voulu. Les bouviers orientent essentiellement l'épargne dans deux directions. Il s'agit d'investissement dans le troupeau de bétail d'un côté et dans le démarrage de commerce de table de l'autre.

Dans 6 cas sur 10, les bouviers investissent dans l'achat de bétail pour la reconstruction progressive de leur propre troupeau. Ils commencent à investir petit à petit dans l'achat d'une chèvre ou d'une brebis, puis deux ou trois, ainsi de suite, jusqu'à parvenir à l'achat de veaux/velles. Ce bétail acheté est gardé par les membres de ménage ou famille restés au Niger. Investissement qui permet donc à ces bouviers de retourner à leur situation de propriétaire de troupeau de bétail. Bovin (1990: 38), qualifie ce retour à la vie d'éleveur de ceux-ci comme un idéal à atteindre car cela constitue de tout temps leur rêve. Ce qui n'est toujours pas le cas.

En effet, dans 4 cas sur 10, les bouviers envisagent d'entreprendre le commerce de table. Il s'agit de l'achat et de revente à petite échelle des produits tels que la cigarette, l'allumette, les biscuits et médicaments rangés sur une table. Cette activité apparaît comme une seconde pour certains Fulbe dans la ville de Kandi après celle de bouvier ou d'ouvrier agricole. La motivation des bouviers pour le commerce de table réside dans le fait que cela est perçu comme une activité plus intéressante sur le plan d'apport de revenu monétaire. Ils ne s'orientent pas dès leur arrivée dans cette activité parce qu'elle nécessite un capital financier initial et un minimum de connaissance des rouages liés à l'activité. Qualifications dont ceux-ci ne disposent pas au départ. Ainsi, en épargnant chez les commerçants Fulbe de divers qui sont des commerçants de table déjà évolués, les bouviers nouent des relations dans le domaine commercial. Ce contact leur permet aussi d'être informés de quelques rouages de l'activité de commerce de table. Le cas du bouvier Moukaïla Moumouni permet d'illustrer cette reconversion de l'activité de bouvier à celle de commerce de table.

Pendant que Moukaïla Moumouni qui était présenté plus haut menait l'activité de bouvier puis celle d'ouvrier, il observait ses amis qui étaient dans le commerce de table et il constatait que ces derniers s'en sortaient mieux. Ainsi, il s'intéressait de plus en plus à l'activité. Au moment où il conduisait son activité de livelihood, il confiait déjà son épargne à un commerçant de divers qui lui a été indiqué par un ami qui confiait également la sienne au même commerçant. L'observation du train de vie des commerçants de table ajoutée au contact établi avec le commerçant de divers ont motivé Moukaïla Moumouni à prendre la décision de se lancer dans le commerce de table. C'est le commerçant de divers auprès de qui il épargnait qui est devenu par la suite son patron c'est-à-dire son fournisseur. Il achetait chez celui-ci ses produits au comptant à l'aide de son épargne pendant un an avant que ce dernier ait confiance pour lui accorder des facilités d'achat à crédit. Après, il achète ses produits là où le prix d'achat lui paraît abordable sans toutefois oublier le premier patron.

Il découle des paragraphes précédents que les bouviers s'engagent dans une stratégie d'accumulation pour l'amélioration de leur livelihood. La mise en œuvre de leur nouvelle activité de livelihood peut se dérouler soit dans leur milieu d'origine soit dans celui d'accueil. L'exemple de Moukaïla Moumouni montre que ces bouviers sont continuellement actifs dans l'exploitation des opportunités qui se présentent à eux. Le choix de l'activité de leur livelihood et

les domaines dans lesquels leur épargne est réinvestie dépendent en partie de leur préférence et de leurs priorités. Toutefois, il est clair que ces préférences et priorités sont d'une manière ou d'une autre influencées par leur qualification d'accès et les types d'opportunités offertes à eux par le contexte dans lequel ils se trouvent.

En dehors du fait que l'épargne réalisée permet aux bouviers de se réorienter vers d'autres opportunités, elle facilite également le développement des activités commerciales de ceux auprès de qui ils épargnent. Ainsi, les commerçants de divers utilisent cette épargne comme fonds de roulement de leurs activités jusqu'au moment de la récupération par les épargnants qui ne bénéficient pas d'intérêt. En outre, une telle collaboration entre le bouvier et le commerçant de divers permet l'élargissement du champ de clientèle de ce dernier. En effet, comme dans le cas de Moukaïla Moumouni, ces commerçants de divers deviennent par la suite les premiers fournisseurs et conseillers des bouviers qui entreprennent le commerce de table. Cela signifie également que ceux-ci deviennent indirectement les vendeurs de la clientèle des bouviers devenus commerçants de table. Ces rapports montrent le dynamisme existant entre les bouviers et les commerçants de divers dans la ville de Kandi. Dans cette relation, il est clair que le nouveau commerçant de table reste, en dépit de sa propre volonté de saisir une nouvelle opportunité, dépendant de son fournisseur pour les premiers stocks de marchandises et conseils en gestion.

Livelihood des commerçants de divers

Activité de livelihood

Dans la section portant sur l'histoire d'immigration des Fulbe, il a été mentionné que le commerce de divers est l'une des activités entreprises en ville par ceux-ci suite à la sévère sécheresse. Elle consistait à la vente de biscuits, d'allumettes, de bombons et de la cola par exemple (Bovin 1990). Cette activité semble être transposée dans la ville de Kandi. En effet, les Fulbe opérant dans le commerce de divers dans cette localité sont majoritairement originaires du Niger. Ils sont logés dans différents quartiers de la ville pour la conduite de l'activité de leur livelihood. L'activité concerne la vente de divers produits tels que la cigarette, les biscuits, les produits cosmétiques, les pâtes et conserves alimentaires, les huiles alimentaires, les postes radio, les cassettes, les piles et les produits pharmaceutiques de premières nécessités. Ces commerçants de divers ne constituent pas un groupe homogène. Deux catégories de groupe peuvent être distinguées en leur sein en fonction de l'échelle de leur activité. Cependant, les deux groupes restent interdépendants dans le déroulement de leur activité y compris dans l'accès aux capitaux. Les différentes formes d'interdépendance seront examinées par la suite.

Il y a donc des commerçants qui sont qualifiés de table et ceux désignés comme commerçants de divers proprement dits.

D'après Eguchi & Azarya (1993: 67), les commerçants de divers Fulbe démarrent leur activité à partir du commerce de table qui est une forme de commerce dans laquelle le commerçant achète auprès d'un grossiste des marchandises en petites quantités telles que les cigarettes et allumettes, les bougies, les conserves, les piles. Il les dispose sur une table portable qu'il peut installer n'importe où en ville suivant le mouvement des gens. Dans le contexte de la ville de Kandi, les commerçants de table incluent également ceux qui exposent leurs marchandises sur une table dans un appartam/baraque. Cela signifie qu'ils ne sont pas tous des ambulants. C'est le cas par exemple de Soumaila Boubacar présenté ci-dessous. De plus, ils sont hétérogènes de par la nature de l'activité menée. Il a été dénombré 17 commerçants de cette catégorie dans la ville de Kandi. En effet, la vente des produits énumérés n'est pas la seule activité menée par tous les commerçants de table. Certains d'entre eux associent à cette activité la vente de thé/café et du pain. Cette activité complémentaire se déroule le matin entre 7h et 9h puis le soir à partir de 20h jusqu'à 23h. Ils combinent donc les deux activités durant ces heures et font uniquement la table de 9h à 20h. Il est évident que sans un apport additionnel en main d'œuvre ce serait une tâche difficile pour eux. C'est surtout au niveau de cette catégorie de commerçants de table que les bouviers, après leur dîner, se retrouvent pour la causerie. Le choix de ces endroits s'explique par l'animation qui s'y observe à cause de la présence de différentes personnes pour l'achat et pour la prise de thé/café. Les commerçants de table opèrent à une petite échelle. Ils s'approvisionnent en marchandises en demi-gros sur le marché de Kandi pour les revendre en détails sur place au marché ou le long des voies le plus souvent où ils sont installés. L'approvisionnement sur place auprès des commerçants de divers se justifie par l'insuffisance de leur capital financier pour effectuer les achats des produits sur les marchés éloignés comme celui de Malanville par exemple. Ceux qui ne sont pas proches du marché de Kandi de par l'emplacement de leur lieu de vente habituel, se déplacent de temps en temps à l'intérieur de la ville avec leur table ou vers les petits marchés environnants encore appelés marchés de brousse situés à quelques kilomètres autour de la ville. Il s'agit par exemple du marché de Tissarou, de Pade, de Bodarou, de Somparou et les camps peulh pour l'écoulement de leurs articles emballés dans des cartons pour des facilités de transport. Ceci peut être illustré par le cas de Soumaila Boubacar.

Soumaila Boubacar est un commerçant de table. Il associe également à cette table, la vente de thé/café. Il était déjà vendeur ambulant de thé appelé *ataï* au Niger avant de venir à Kandi. Il vit dans le quartier Kossarou où il a installé son emplacement. Cet emplacement se trouve au bord d'une voie à la devanture de la maison qu'il a loué pour se loger. Il y est avec sa femme qui l'a rejoint trois mois après son arrivée et son enfant de moins d'un an au moment

de la collecte des données sur le terrain. Il y a aussi son petit frère avec lui et qui l'aide dans ses activités. Pour vite écouler ses produits, Soumaila Boubacar fréquente les marchés de Pade et de Bodarou parce qu'il n'est pas au niveau du marché de Kandi explique t-il. Il a pris la décision de fréquenter ces marchés de brousse suite au constat que certains de ses clients viennent de la brousse. Pour lui, il existe donc une demande dans les villages qu'il aimerait également satisfaire. Pendant qu'il part pour les marchés de brousse, son petit frère s'occupe de la vente des produits de table dans la ville de Kandi.



Photo 3.1 Etalage d'un commerçant Fulbe de table à Kandi
Source: Résultat d'étude de terrain



Photo 3.2 Un vendeur Fulbe de thé à Kandi
Source: Résultat d'étude de terrain

Toutefois, il y a quelques-uns parmi eux qui ne prennent pas le risque d'aller vers ces marchés de brousse de peur de ne pas pouvoir réaliser des bénéfices leur permettant de couvrir tout au moins les frais de transports. Un autre facteur qui empêche ces commerçants d'exploiter les marchés de brousse est le manque de main-d'œuvre car ils sont souvent seuls dans l'exercice de leur commerce. C'est par exemple le cas de Moukaïla Moumouni.

Moukaïla Moumouni est un commerçant de table qui s'est également installé dans le quartier de Kossarou. Il est seul pour la conduite de son activité de livelihood. Il affirme qu'il ne peut pas abandonner ce qu'il voit sur place c'est-à-dire la clientèle pour aller chercher ce qu'il ne voit pas dans les marchés de brousse. De plus, il reste sur place parce qu'il n'a personne à qui confier sa table et il n'a pas non plus un fonds de roulement important. Pas donc besoin d'engager des frais de transport.

Il a été précisé dans le paragraphe précédent que les commerçants de table s'approvisionnent sur place. Leurs principaux fournisseurs sont des commerçants de divers proprement dit. L'activité de livelihood de ceux-ci révèle un caractère un peu plus formel et présente une envergure plus grande du point de vue de l'ampleur des marchandises. En plus des produits mentionnés dans le cadre du commerce de table mais qui sont ici en grand stock, il y a d'autres marchandises comme le riz et la farine de blé vendus dans des sacs de différentes mesures, les produits pharmaceutiques y compris vétérinaires. Le commerce de divers est perçu par les Fulbe comme un niveau d'évolution par rapport à celui de la table dans l'activité. 15 commerçants Fulbe ont été identifiés dans cette catégorie dans la ville de Kandi. Parmi eux, on peut citer Aboubacar Tchino qui a commencé par le commerce de table et qui est aujourd'hui commerçant de divers.

Aboubacar Tchino a fortuitement rencontré dans la ville de Kandi, le grand frère de l'un de ses amis d'école coranique. A force de fréquenter son jeune frère pendant leur école coranique au Niger, ce dernier était également devenu l'ami de Aboubacar Tchino. Pendant l'école coranique, son ami lui parlait souvent de ce grand frère qui fait le commerce entre le Bénin et le Nigeria et qui a une base dans la ville de Kandi. En effet, celui-ci est un commerçant de divers dans la ville de Kandi. Lorsqu'il l'a vu dans la ville, il a immédiatement pris contact avec lui. Comme ce commerçant a besoin de la main-d'œuvre pour la conduite de son activité, il a été sollicité pour gagner entre 3.000 et 5.000 FCFA par mois en plus de la nourriture et des vêtements qu'il reçoit occasionnellement. Mais, la nuit il fait sa propre table. Il réinvestit progressivement une partie de son revenu et bénéfice dans l'activité. L'ami est resté son patron et l'a beaucoup aidé dans le développement de son commerce. Aujourd'hui, il est devenu commerçant de divers et il a sa propre boutique au marché de Kandi.

Les commerçants de divers disposent souvent de boutique au marché de Kandi pour la conduite de leur activité de livelihood et ce, dans un environnement formel. En effet, par rapport aux commerçants de table qui échappent par moment au contrôle des agents de gestion de marché, ces derniers sont répertoriés par les agents des services des impôts qui leur font payer la patente et l'impôt. Les commerçants de divers s'approvisionnent sur des marchés plus éloignés comme celui de Malanville (situé à 105 km de la ville de Kandi) ou de Parakou

(à 215 km de la ville de Kandi) auprès des commerçants qui disposent de magasins avec un chiffre d'affaire encore plus important. Ceux-là qui sont sur les marchés de Malanville ou de Parakou sont aussi considérés comme patron des commerçants Fulbe de divers de Kandi tout comme ces derniers le sont pour ceux de table. Ils achètent souvent les produits en gros sur ces deux marchés pour venir les livrer ensuite en gros, demi-gros et en détail sur le marché de Kandi aux commerçants de table et à d'autres clients individuels. Informés des jours d'animation de certains marchés des communes environnantes, certains parmi les commerçants de divers se déplacent par moment vers ces marchés comme celui de Gogounou et de Segbana. D'autres fréquentent également les marchés de brousse de Bagou, de Donwari, de Bodarou, d'Alibori par exemple pour vite écouler leurs produits. En allant dans ces villages, ils font de bonnes affaires car ils sont souvent sollicités par les commerçants de table et de divers de la place qui n'ont personne à qui confier leurs marchandises pour venir s'approvisionner à Kandi. De plus, cela permet aux commerçants de Kandi d'éviter par moment la concurrence sur le marché de Kandi à cause du nombre relativement élevé de commerçants de divers qui y sont installés. Tout comme chez les commerçants de table, la décision de fréquenter les autres marchés environnants n'est toujours pas une tâche facile pour ceux qui ne disposent pas d'un appui en main d'œuvre pour s'occuper de la boutique pendant leur absence.

Boube Mouhamed est un commerçant de divers qui a sa boutique au marché de Kandi. Il s'approvisionne en produits à Malanville et à Parakou pour les revendre au marché de Kandi y compris d'autres marchés de brousse. Ces marchés de brousse qu'il fréquente pour l'écoulement des produits sont ceux de Bodarou, de Bagou, de Donwari voire celui de Gogounou. Mais il n'arrive pas à exploiter facilement les marchés environnants pour l'écoulement de ces produits par manque de personne qui pourrait s'occuper de sa boutique à Kandi pendant



Photo 3.3 Etalage d'un commerçant de divers à Kandi
Source: Résultat d'étude de terrain

son absence. Il avait sollicité l'appui de son jeune frère pour l'aider dans la boutique. Ce dernier n'a pas duré dans l'activité avec lui car sur les mauvais conseils des gens de l'entourage, il a commercé par le voler. Ses propres enfants sont encore très petits pour l'aider dans l'activité. Ce qui freine donc la sortie des produits de sa boutique pendant son absence. Pour contourner cette contrainte, il a engagé un jeune garçon dans la région de Kandi qu'il forme pour la reprise de son activité dans la boutique de Kandi.

Toutefois, ces marchés de brousse ne sont pas toujours florissants pour les commerçants de divers. C'est le cas par exemple de Amoudou Ousmane qui, à trois reprises, a tenté de fréquenter le marché de brousse de l'Alibori. Il a fini par cesser d'y aller parce que cela n'a pas été rentable pour lui.

Il apparaît du développement précédent que l'activité de livelihood des commerçants de table et de divers résidant dans la ville de Kandi est hétérogène. Elle s'opère d'une part à différents niveaux suivant le stade de son développement et d'autre part dans différentes localités dont la prise en considération s'avère indispensable pour la compréhension de son dynamisme.

Types de capitaux utilisés

Pour la mise en œuvre de leur activité de livelihood, les commerçants de table et de divers utilisent un nombre varié de capitaux. Il s'agit de l'argent, de l'emplacement c'est-à-dire l'appartam/baraque ou boutique, du patron, de la connaissance/expérience, de marchandises, de la clientèle/revendeurs et de la santé. Le regroupement de ces différents capitaux énumérés suivant les diverses catégories de capitaux de livelihood fait apparaître quatre types de capitaux. Il y a le capital humain qui concerne la connaissance/expérience et la santé, le capital financier c'est-à-dire l'argent, le capital physique regroupant l'emplacement et les marchandises et le capital social lié au patron et à la clientèle. Dans la suite, il sera question d'examiner l'ensemble de ces capitaux de même que leur importance relative dans l'activité de livelihood des commerçants de table et de divers.

Capital humain

Dans le contexte urbain, Meikle (2002: 46) souligne trois dimensions à prendre en compte dans le capital humain: la main d'œuvre, l'éducation ou autres formes de connaissance et la santé. Ces différentes dimensions n'ont pas échappé aux commerçants de table et de divers même si explicitement ils n'ont pas fait mention de la main d'œuvre qu'ils avaient pourtant soulignée dans l'activité de leur livelihood.

Comparativement aux bouviers, les commerçants de table et de divers sont pour la plupart des mariés. 8 sur 10 des interviewés sont des mariés et sur les 8, 6 vivent ensemble avec leurs membres de ménage dans la ville de Kandi. Ceci a été favorisé par l'amélioration de leur situation économique par rapport aux bouviers. Cet aspect sera plus développé dans le résultat de leur activité de liveli-

hood. Il y a en outre le contexte social dans lequel les commerçants de table et de divers conduisent leur activité. En effet, ce sont eux-mêmes qui paient le loyer de leur maison et se nourrissent. Ce qui leur donne un espace de liberté dans la prise de décision relative à la gestion de leur ménage. Par contre, au niveau des bouviers, le logement et la nourriture sont assurés et gérés par leur patron qui n'est pas prêt à supporter tous les membres de ménage de leur bouvier marié. Alors, ce contexte pourrait être perçu comme un atout au niveau des commerçants de table et de divers dans la disponibilité de la main d'œuvre familiale pour le déroulement de l'activité de leur livelihood. Ce qui n'est souvent pas le cas pour deux raisons fondamentales. La quasi-totalité de ceux qui sont avec leurs membres de ménage ont des enfants en bas âges. Ces enfants ne peuvent donc pas quantitativement apporter une main d'œuvre. La seconde raison est liée à la perception faite de la pratique religieuse. L'ensemble des commerçants de table et de divers interviewés sont des musulmans dont 6 sur 10 ont fait l'école coranique. Selon leur interprétation de la religion musulmane, la femme d'un Fulbe musulman n'est pas autorisée à mener une activité génératrice de revenu. L'interdiction peut s'étendre jusqu'à la fréquentation des marchés. Elle s'occupe donc des travaux domestiques. Il est clair que cette perception ne saurait être considérée comme une règle commune chez tous les Fulbe musulmans. Le cas du commerçant de bétail béninois El adj Gado Amadou qui vit temporairement dans la ville de Kandi et dont l'une des femmes Bariba est revendeuse de l'essence est un exemple palpable. Mieux, ses deux autres femmes Fulbe comme le cas chez beaucoup d'éleveurs Fulbe du nord Bénin vendent du lait au marché. Ainsi, cette interprétation de la pratique religieuse par les commerçants de table et de divers pourrait être liée aux motivations particulières. La conséquence est que leurs femmes ne contribuent pas en termes de main d'œuvre à l'activité de livelihood. Résultat, ceux-ci sont seuls à conduire leur activité bien que des difficultés liées à la disponibilité de la main d'œuvre existent. Comme approche de solution, certains font recours à la main d'œuvre des membres de la famille ou au recrutement de la main d'œuvre locale comme ce fut le cas de Soumaila Boubacar et de Boube Mouhamed respectivement mentionnés plus haut. Mais il ne suffit pas d'avoir seulement de la main d'œuvre en termes de quantité. Il y a également la qualité de cette main d'œuvre qui compte pour la réussite de l'activité.

Le commerce de table et de divers demandent de la part de ceux qui l'exercent la maîtrise des rouages de l'activité et l'acquisition de certaines aptitudes. Les rouages portent notamment sur l'identification des produits souvent sollicités par la clientèle, la gestion du stock de produits et la détermination de leur prix de vente. Au-delà de cette connaissance, la conduite de l'activité requiert certaines qualités de la part des commerçants de table et de divers. Il s'agit essentiellement de la disponibilité à servir la clientèle à tout moment tout en étant à leur écoute et

en leur accordant quelques facilités de crédit. La volonté de mener l'activité exige de la patience car des fois, elle n'est pas rentable au début. Il faut aussi la capacité d'une bonne gestion financière. Deux des commerçants interviewés ont fréquenté jusqu'au cours secondaire de l'enseignement général. Ce qui leur permet donc de communiquer avec la clientèle qui ne manipule pas leur langue ni celle de la localité que certains d'entre eux comprennent. En plus, avec ce niveau d'instruction, ceux-ci prennent note de l'évolution de leur activité et tiennent quelques comptabilités de base afin d'établir un bilan à la fin de l'année.

Amadou Ousmane qui a étudié jusqu'en classe de 5^{ième} de l'enseignement général détient un cahier pour l'enregistrement de l'évolution de l'activité. Il s'agit de l'entrée et de la sortie des produits y compris leur valeur monétaire. En fin d'année, il fait le bilan pour avoir une idée du bénéfice réalisé au cours de la période concernée.

La dernière dimension du capital humain souligné par les commerçants de table et de divers est la santé. Pour ceux-ci, '*... rien ne peut être entrepris sans un bon état de santé ...*'. Cette déclaration n'est pas une particularité pour ces groupes. Un bon état de santé est d'une grande importance pour toute entreprise humaine. Toutefois, l'insistance des bouviers là-dessus peut être attribuée à leurs difficultés d'accès par moment aux soins de santé adéquats. Ce, à cause des contraintes financières pour faire face à l'achat de médicaments. Il y a en plus le mauvais traitement dont sont parfois victimes les Fulbe par la pratique de rançonnement et la difficulté de communication en langue de travail qui est le français dans ces centres de santé. Les commerçants Fulbe ne maîtrisent pas le français pour communiquer aisément avec les agents de santé au niveau desquels rares sont ceux qui manipulent la langue *fulfulde*. Ils se débrouillent donc en langue adoptée dans le milieu c'est-à-dire le Dendi.

Capital financier

Il s'agit surtout de la liquidité initiale qui permet aux commerçants de table ou de divers de démarrer leur activité. Il n'y a pas un montant fixe pour cela. Tout dépend de la possibilité financière de chaque commerçant au démarrage de l'activité d'une part et selon qu'il s'agit d'un commerçant de table ou de divers d'autre part. Pour les commerçants de table interviewés, le montant du capital financier initial varie entre 2000 et 15.000 FCFA. En ce qui concerne ceux de divers, cela varie de 25.000 FCFA à 35.000 FCFA. Ce capital sert notamment à la constitution du stock de marchandises de départ. Une partie de ce capital financier est également utilisée pour l'acquisition du petit équipement de base. Il s'agit de l'étagère, du comptoir, de la table, de chaises/tabourets et de bancs. De même, le capital financier sert des fois à supporter le paiement des premiers mois de location de la baraque et de la boutique. Pour les commerçants, le capital financier est perçu comme d'une grande importance non seulement pour le démarrage

de l'activité mais également pour son développement. En effet, le commerce de table ou de divers est le plus souvent fragilisé par le manque ou l'insuffisance du capital financier. '*... le capital financier est à la base de tout. Il faut l'avoir pour s'approvisionner chez son patron et pour s'équiper. Celui qui n'en possède pas est un pauvre et est considéré comme un malade ...*' affirment ces commerçants. Cette affirmation montre que leur perception de l'état de pauvreté va au-delà du seul manque du capital financier. Elle tient également compte de l'état de faiblesse physique, de l'impuissance et de la vulnérabilité de l'individu (Chambers 1999 cité dans Rakodi 2002). Ceux qui souffrent beaucoup de l'insuffisance du capital financier sont des commerçants de table qui ont très peu de marchandises diversifiées pour satisfaire la demande de leur clientèle.

Le capital financier a permis à Moukaila Moumouni d'acheter les marchandises dont il a besoin pour mener son activité. Pour lui, il est nécessaire d'avoir un capital financier au départ pour effectuer les achats au comptant et développer petit à petit une relation de confiance avec le fournisseur pour des facilités d'achat à crédit en cas de contrainte financière. Ce capital financier est également important pour l'aménagement de l'espace pour s'installer et pour le petit équipement de base. Moukaila Moumouni a constitué son capital de départ par l'épargne réalisée des travaux de bouvier et d'ouvrier effectués. Le montant de ce capital financier initial est 15.000 FCFA. Ce capital financier s'est progressivement agrandi avec le réinvestissement d'une partie du bénéfice réalisé pour l'achat de produits.

Capital physique

Il ressort du paragraphe précédent que le capital financier sert essentiellement à l'acquisition de produits et de l'emplacement qui représentent les deux formes de capital physique de l'activité de livelihood des commerçants de table et de divers. Les produits tels que mentionnés dans l'activité de livelihood de ceux-ci sont très variés. En effet, l'importance des produits chez les commerçants de table et de divers se traduit à la fois par la quantité et la diversité du stock disponible pour la satisfaction de la demande de la clientèle. Ils sont le plus souvent entreposés sur une table ou sur les étagères au niveau de leur emplacement.

L'emplacement représente le lieu physique d'installation du commerçant de table et du commerçant de divers pour la conduite de leur activité de livelihood. Il peut être un appartam/baraque ou une boutique. Il inclut aussi le petit équipement à savoir table, étagère, comptoir, chaises/tabourets et bancs utilisés par le commerçant. L'intérêt de l'emplacement pour les commerçants de table et de divers se situe à deux niveaux. Il y a la facilité d'être vite repéré par la clientèle. '*... l'argent sans l'emplacement n'est rien. Avec un emplacement les clients te retrouvent facilement et cela te permet de réaliser des recettes plus que celles réalisées par les ambulants ...*' déclarent-ils. Le second niveau d'intérêt est la possibilité de stockage des produits. Ainsi, ceux qui ont une baraque ou une boutique ne sont pas contraints de les faire quotidiennement déplacer de leur lieu

de vente au domicile. Pour le commerçant de divers Aboubacar Tchino, ‘... *A cause des conditions de transport, les produits se gâtent à force de les faire déplacer régulièrement...*’

Capital social

Dans la mise en œuvre et le développement de l’activité de leur livelihood, les commerçants de table et de divers résidant dans la ville de Kandi font usage de deux formes de capital social indissociables l’une de l’autre. Il s’agit de l’ethnicité/amitié avec un fond de solidarité et le rapport patron-client. Ces deux formes de capital social facilitent l’accès de ces commerçants à l’activité et aux autres capitaux utilisés.

- **Complexe ethnicité/amitié**

Le capital social sous forme d’ethnicité/amitié intervient aussi bien dans l’accès à l’activité de livelihood qu’au niveau de l’accès au capital humain, financier et physique. Différents cas de figures sont observés dans l’accès à l’activité de commerce de table. Les bouviers désireux de se lancer dans le commerce de table se rapprochent de leurs amis Fulbe qui y sont déjà actifs pour s’informer des rouages et aptitudes à tenir dans la conduite de l’activité. Comme souligné un peu plus haut, les commerçants de divers de la place sont le plus souvent ceux auprès de qui les bouviers épargnent. En effet, dans l’objectif de mener l’activité de commerce de table, certains bouviers procèdent par un système d’épargne en confiant une partie de leur rémunération aux commerçants de divers pour la garde sous forme d’épargne. Le choix de tels commerçants de divers est lié au fait que ceux-ci sont supposés être capables de leur rendre la somme confiée à tout moment dès qu’ils le souhaitent. Pendant la période de l’épargne, les commerçants de divers utilisent ce capital financier comme fonds de roulement pour le développement de leur activité. Ce faisant, les bouviers créent un rapport de confiance avec le commerçant de divers afin de bénéficier de leurs appuis lorsqu’ils décideront de se lancer dans le commerce de table. C’est le cas par exemple de Moukaila Moumouni présenté dans le résultat de livelihood des bouviers.

Il y a ceux qui se sont lancés dans l’activité sans passer par celle de bouvier ou d’ouvrier agricole dans la ville de Kandi. C’est le cas notamment de ceux qui avaient d’une manière ou d’une autre été en contact avec les commerçants de la place ou d’ailleurs avant de venir à Kandi. Ils ont ainsi appris auprès de ces derniers les rouages, les avantages et les inconvénients liés à l’activité. Dans la plupart des cas, le contact s’établit par la relation d’amitié qu’ils ont développée pendant l’école coranique. Le cas de Aboubacar Tchino présenté plus haut permet d’élucider cette forme d’accès au commerce de table. L’exemple de Abou-

bacar Tchino permet en outre de comprendre l'évolution de l'étape de commerçant de table vers celle de commerçant de divers. Une fois devenu commerçant de table, celui-ci maintient toujours le rapport d'amitié avec le commerçant de divers qui est le principal fournisseur et le conseil dans la conduite de l'activité. Certains commerçants de table suivent leur fournisseur vers les marchés d'approvisionnement hors de Kandi (Malanville ou Parakou) afin de s'initier aux différents circuits d'approvisionnement tout en aidant leur guide c'est-à-dire le fournisseur dans l'achat et le transport des produits. De ce fait, ils constituent pour leur fournisseur une main-d'œuvre occasionnelle qui n'est souvent pas négociée sur une base salariale. Toutefois, de petits cadeaux financiers d'encouragement ne sont pas exclus. Capital financier que les commerçants de table complètent en vue d'effectuer quelques achats eux aussi. De-là, ils élargissent le stock et la variété de leurs produits et deviennent finalement commerçants de divers.

L'ethnicité/amitié est également exploitée dans l'accès à l'emplacement par un commerçant de table ou de divers. En effet, celui-ci peut obtenir un emplacement précédemment occupé par un ami qui l'abandonne pour divers motifs. Il peut soit s'agir d'un retour au pays d'origine soit d'une migration vers d'autres destinations. Ainsi, l'emplacement change de locataire et le nouveau commerçant continue à payer en général le même montant de loyer que son prédécesseur.

Assane Ba est un commerçant de table qui rendait visite à son ami lui-même commerçant de table pour la causerie. C'est ainsi, qu'un jour, ce dernier l'informe de sa décision de laisser l'emplacement qu'il occupe et de retourner au Niger. Alors, il lui a fait part de son intérêt à s'installer sur l'emplacement au cas où il quitterait. Ce qui fut fait et l'ami a introduit Assane Ba auprès du propriétaire de l'emplacement. Il paie 5.000 FCFA par mois comme son prédécesseur. L'endroit lui sert également de lieu de couchage.

Il peut aussi s'agir du cas d'arrangement d'une devanture de maison pour l'installation d'emplacement ou d'aménagement d'un ancien magasin. Dans ces situations, le commerçant se rapproche des propriétaires terriens pour la négociation. Il arrive des fois que le contact avec le propriétaire terrien ou de boutique soit facilité par une tierce personne. De même, l'entente fait parfois appel aux témoins des deux parties concernées en vue de sécuriser les uns et les autres qui se connaissent très peu dans l'entente de location. Ce sont souvent leurs amis respectifs qui servent de témoins. Une base de négociation est généralement définie de commun accord à travers cette entente pour la prise en charge ou le recouvrement des frais engagés. Ceci peut être appuyé par le cas de commerçant de table Moukaila Moumouni et de divers Aboubacar Tchino.

Après avoir passé quelques temps dans le commerce de table qui lui a permis de réunir un peu de capital financier, Moukaila Moumouni décide d'améliorer son emplacement par la construction d'une baraque en feuilles de tôles. Il se rapproche alors du propriétaire terrien pour négocier la construction de la baraque devant sa concession. Le propriétaire hésitait par manque de confiance parce qu'il ne le connaissait pas. Ainsi, il a mis à contribution les parents et amis du propriétaire et ses propres amis dans la négociation pour le convaincre en lui

parlant surtout du bon comportement sociable. Une fois que le propriétaire est assuré de l'intervention de ces intermédiaires en cas de mésententes ou de conflits, l'avis favorable lui a été donné. Moukaïla Moumouni s'est donc investi dans la construction de la baraque. Il s'est ensuite entendu avec son propriétaire sur le montant de 4.500 FCFA comme coût de loyer mensuel dont il payera la moitié jusqu'au recouvrement total de son capital financier investi.

Aboubacar Tchino a eu accès à son emplacement au marché par l'intermédiaire d'un agent collecteur de taxes de marché avec qui il a créé une relation d'amitié. C'est ce dernier qui l'a mis en contact avec le propriétaire de la boutique. Il s'est ensuite entendu avec le propriétaire terrien pour transformer en boutique une case qui servait de magasin à ce dernier. A la fin de l'investissement, les deux se sont entendus pour le recouvrement du fonds investi par le commerçant. Ainsi, Aboubacar Tchino paie 3.500 FCFA par mois soit la moitié du coût de loyer afin de récupérer petit à petit ce qu'il a investi.

Il apparaît des paragraphes ci-dessus que la relation d'ethnicité/amitié évolue progressivement vers un rapport d'intérêt commercial entre le fournisseur appelé patron et sa clientèle. Dans le paragraphe suivant, l'impact du rapport patron-client sur le livelihood des commerçants de table et de divers sera examiné.

- Rapport patron-client

Ce type de rapport s'observe à deux niveaux selon la localité géographique du lieu d'approvisionnement en produits. Il y a le niveau local c'est-à-dire le marché de Kandi et le niveau régional pour parler des marchés de Malanville et de Parakou. Au niveau local, le rapport patron-client se manifeste entre le commerçant de table désigné comme client et le commerçant de divers appelé patron. Les commerçants de table s'orientent de préférence vers leurs patrons qui disposent en stock d'une gamme variée de produits pour effectuer leurs achats. Au bout d'un certain temps d'achat au même endroit et au comptant, un climat de confiance s'établit entre le commerçant de table et son fournisseur qui finit par lui accorder des facilités d'achat à crédit ou de remise pour des achats en demi-gros ou en gros. La même situation s'observe au niveau régional entre les grands commerçants de Malanville/Parakou et leurs clients c'est-à-dire les commerçants Fulbe de divers venant de Kandi

Que ce soit au niveau local ou régional, le rapport patron-client est sous forme d'une relation verticale dans laquelle le client perçoit son fournisseur comme son patron. Contrairement au rapport patron-employé défini dans le livelihood des bouviers où ces derniers n'ont pas tellement de pouvoir de prise de décision sur la gestion de la plupart des capitaux utilisés, dans le cas du rapport patron-client, chaque partie reste propriétaire des capitaux entrant dans l'activité de son livelihood à l'exception de l'emplacement. En effet, pour ce qui concerne les commerçants de table et de divers, résidant dans la ville de Kandi, l'emplacement est généralement loué. Un autre aspect distinctif est qu'il y a apparemment moins de

méfiance dans le rapport patron-client comparativement à celui de patron-employé. Ceci peut être attribué au fait que le rapport patron-client prend le départ sur une base d'ethnicité/amitié entre le patron et le client. Ainsi, à travers cette base, une certaine relation de confiance mutuelle s'établit et le rapport patron-client se traduit par des intérêts et création de facilités réciproques. Alors, le patron offre des facilités d'achat à crédit à son client en cas d'insuffisance de capital financier au niveau de ce dernier. Il l'aide aussi à reprendre ses activités suite à une faillite en lui vendant les marchandises à crédit et en lui facilitant la tâche dans l'obtention d'un emplacement. Cette assistance est également suivie des conseils en gestion. En ce qui concerne les patrons installés sur les marchés de Malanville et de Parakou, leur appui s'étend à la protection lors des tracasseries des agents de contrôle de prix et à l'assistance pour le remplissage des formalités administratives des services des impôts dont sont souvent victimes les commerçants de divers. En outre, une certaine flexibilité s'observe aussi dans le rapport patron-client. En effet, les commerçants de table ou de divers ont la possibilité de diversifier leurs sources d'approvisionnement pour des facilités d'accès aux produits en temps voulu d'une part et pour la comparaison des prix entre les produits d'autre part. Ils sont parfois orientés par leur patron vers d'autres fournisseurs avec qui celui-ci entretient de bon rapport lorsqu'il ne possède pas les produits demandés. Il est évident que ces appuis visent le maintien de la régularité de la clientèle qui est l'un des facteurs importants de réussite de l'activité. En effet, '*... Le patron s'intéresse à son client à cause de son intérêt qui est en jeu c'est-à-dire la vente de ses produits ...*' déclare l'un des commerçants de table Oumarou Moussa. Toutefois, sur la base de ces divers types de facilités, le patron représente une grande utilité pour les commerçants de divers et notamment pour ceux de table qui n'ont ni de pièce d'identité nationale, ni de garantie physique: maison ou moyen de déplacement pour s'adresser à une institution de micro finance afin de solliciter du crédit. Mais cette importance ne fait pas l'unanimité au sein des commerçants de table et de divers. Pour 4 des 10 commerçants de table et de divers interviewés le capital financier vient au premier rang. '*... Si tu as l'argent, tu peux démarrer ton activité et le patron cherchera à collaborer avec toi car il préfère toujours l'achat au comptant qu'à crédit ...*' confirment-ils.

Il ressort de l'analyse des différents capitaux ci-dessus que chacun d'eux reste indispensable à la réussite de l'activité de livelihood des commerçants de table et de divers. De plus, le capital social apparaît comme un capital transversal sur lequel se basent les commerçants de table et de divers dans l'accessibilité à l'activité et aux autres capitaux de leur livelihood. En effet, l'ethnicité/amitié et le rapport patron-client sont les relations sociales exploitées par ceux-ci pour

accéder au capital financier, physique voire humain (Bebbington 1999) et également à leur activité de livelihood.

Résultats de livelihood

Le résultat de l'activité de livelihood des commerçants de table et de divers porte à la fois sur l'amélioration de leur situation économique et sociale. Sur le plan économique, les commerçants de table font une recette journalière variant entre 5.000 FCFA et 15.000 FCFA. Leur bénéfice quotidien se situe entre 1500 et 2000 FCFA soit un revenu mensuel de 45.000 FCFA à 60.000 FCFA. Ce qui correspond à plus du double du revenu mensuel des bouviers en tenant compte également de leur nourriture et logement. En ce qui concerne les commerçants de divers, ils parviennent à réaliser par jour une recette allant de 40.000 à 60.000 FCFA avec un bénéfice qui varie de 6.000 à 8.000 FCFA. La période de la commercialisation de coton est la plus florissante pour ceux-ci. En effet, avec l'augmentation de la masse d'argent dans le milieu due au revenu issu du coton, la demande des produits alimentaires et d'autres de première nécessité accroît. Les commerçants Fulbe de table et de divers tout comme les autres en profitent pour faire de bonnes affaires. En cette période leur recette peut doubler. La production cotonnière apparaît ainsi comme l'un des facteurs externes qui influence positivement l'activité de livelihood des commerçants de table et de divers dans la ville de Kandi et ses environs. La réalisation de tel niveau de recette rend le domaine d'activité attractif pour les autres en l'occurrence les bouviers qui observent le train de vie des commerçants de table et de divers.

Le bénéfice réalisé suit deux directions principales. La première direction consiste à assurer la nourriture, l'habillement et les soins de santé des membres de ménage. Ceux qui ont une partie de leurs membres de ménage au pays d'origine ne manquent pas de leur envoyer une partie du bénéfice par l'intermédiaire des amis ou membres de famille qui rentrent. Ce que ces derniers mettent dans l'achat de nourriture. La seconde direction d'orientation du bénéfice est le réinvestissement dans l'activité de leur livelihood. A ce titre, le bénéfice sert de capital financier pour le paiement de loyer et surtout l'achat des produits à vendre. Ce faisant, les commerçants de table et de divers augmentent leur stock de produits en élargissant ainsi le niveau de leur activité. Le bénéfice est ainsi transformé en capital financier qui permet à son tour l'accroissement du capital physique. Ceux-ci s'engagent donc dans une stratégie d'intensification de l'activité de leur livelihood dans laquelle ils préfèrent tous rester. Toutefois, 2 commerçants sur 10 investissent dans l'achat de bovin pour une éventuelle commercialisation de bétail dans le futur. Ce projet des commerçants de divers apparaît le plus souvent comme une alternative d'activité de livelihood en cas de faillite de

la précédente. L'exemple suivant de commerçant de divers Boube Mouhamed permet de supporter cet argument.

Boube Mouhamed investit une partie de son revenu dans l'achat de bétail quoique cela reste très limité à quelques têtes par manque de personne de confiance en ville pour la garde. Pendant qu'il mène le commerce de divers, il facilite aussi le voyage des pèlerins à la Mecque. Activité parallèle qui ne lui permet de suivre en plein temps son commerce de divers. Par conséquent, le niveau de son activité commercial chute par manque de suivi et de personne de confiance à qui confier par moment la boutique. Ainsi, il décide en 2006 de mettre sur le marché à bétail les trois têtes de bétail accumulées avec le revenu issu du commerce de divers. Boube Mouhamed n'est pas un profane de la commercialisation de bétail qu'il a eu à mener par le passé. Toutefois, la reprise de cette activité n'a pas été facile pour lui au début car il a déjà oublié les rouages de la commercialisation et perdu son réseau de circuit commercial à ce niveau. Ce qui explique quelques difficultés liées à une mauvaise appréciation du prix de bétail notamment et qui a engendré l'enregistrement des pertes au début. Il s'approvisionne sur les marchés locaux de Moko et de Guéné pour les livrer par la suite sur ceux de Gogounou et de Paris voire le marché terminal 'Olodo' à Abéokouta au Nigéria. Il achète et revend entre 4 et 6 têtes de bétail par semaine. Sa marge bénéficiaire la plus élevée 25.000 FCFA par tête de bétail se réalise sur le marché nigérian. Cependant, Boube Mouhamed déclare exercer la commercialisation de bétail afin d'avoir le capital financier nécessaire à la reprise de son commerce de divers. Il compte s'y investir activement en laissant cette fois-ci la facilitation de pèlerinage à la Mecque. Pour avoir essayé les deux types d'activité, il préfère reprendre le commerce de divers qui lui paraît plus rémunérateur avec un risque faible de perte importante d'argent d'un seul coup. Bien que la commercialisation de bétail permet de gagner beaucoup d'argent, elle présente par contre le risque d'une grande réduction de la recette escomptée à cause de l'incertitude du marché affirme-t-il.

Sur le plan social, les commerçants de table et de divers ont acquis une certaine admiration dans leur entourage à cause des services rendus aux autres. En effet, ils sont des facilitateurs d'accès des bouviers à leur premier emploi dans la ville de Kandi en les mettant parfois en contact avec les propriétaires de bovin. De même, ce sont eux qui facilitent la constitution de l'épargne et informent les bouviers désireux de s'investir dans le commerce de table. Les facilités offertes par les commerçants de table et de divers ne se limitent pas au niveau de la ville de Kandi. Certains Fulbe qui viennent au centre de santé sans suffisamment de capital financier pour faire face à l'ordonnance médicale sollicitent leur appui financier sous forme d'emprunt. Ainsi, ils reçoivent régulièrement la visite des bouviers et Fulbe venant du milieu rural soit pour la causerie ou remerciement soit pour la demande d'appui. De plus, les propriétaires de bétail à la recherche de bouvier ne manquent pas de faire appel à leur aide. Ce qui donne une considération sociale aux commerçants de table et de divers. A première vue, le gain social n'est pas l'objectif visé par ceux-ci dans la conduite de l'activité de leur livelihood. Toutefois, l'importance de cet aspect social dans leur livelihood peut s'apprécier par l'environnement d'amitié et d'acceptabilité qui se crée autour d'eux. Cette ambiance leur permet de se rendre compte qu'ils ne sont pas isolés dans ce nouveau milieu dans lequel ils se trouvent. De même, ce contexte

social affecte positivement leur activité par l'élargissement de l'espace de clientèle constitué par les bouviers, les propriétaires de bétail et les Fulbe venant du milieu rural.

On peut conclure que l'activité de livelihood des commerçants de table et de divers aboutit à leur sécurité alimentaire, au renforcement de leur position sociale et à l'amélioration de leur situation économique à travers une stratégie d'intensification de leur activité. L'acquisition de position économique et sociale apparaît comme deux aspects importants et inter liés dans le livelihood de ceux-ci (De Haan & Zoomers 2005). La stratégie d'intensification n'exclut pas chez certains d'entre eux la possibilité d'investissement dans la commercialisation de bétail qu'ils perçoivent également comme une activité porteuse.

Livelihood des commerçants de bétail

Activité de livelihood

Dans l'histoire d'immigration des Fulbe dans le Borgou, l'un des facteurs ayant affecté la présence des Fulbe pendant la période coloniale fut la demande en viande et en lait. Cette demande visait le ravitaillement des troupes militaires en produits d'élevage bovin notamment. Deux voies étaient utilisées pour cet approvisionnement. Il y a la collecte forcée du bétail auprès des Fulbe dans les camps peul par le chef rugga pour ceux du canton de Kandi. Ce dernier était chargé de les remettre par la suite à l'administration coloniale. Les Fulbe étaient les plus visés comme source d'approvisionnement en bétail parce qu'à force de recevoir les bovins à travers le travail de bouvier auprès des Bariba, ils ont progressivement constitué leur propre troupeau devenant ainsi des propriétaires d'animaux (Lombard 1965; Bierschenk 1993). Il y a aussi la reconnaissance des Fulbe de par l'attachement qu'ils ont pour les bovins. 'Un Pullo sans vache n'est pas un vrai Pullo' (Adamu & Kirk-Greene 1979: 228). La seconde voie est celle de l'approvisionnement par le circuit de la commercialisation de bétail. Face à la demande croissante de la viande pour les troupes militaires pendant les deux guerres mondiales, certains commerçants de bétail originaires du Niger, du Cameroun et du Mali s'étaient positionnés dans certaines villes du Bénin pour la satisfaction de cette demande. Ceux-ci avaient l'habitude de la ville et de la commercialisation de bétail (Adamu & Kirk-Greene 1979: 301; Azarya 1996: 70; Quarles van Ufford 1999: 90). Le premier commerçant de bétail arrivé au Bénin vers 1910 est originaire du Mali. Il serait venu avec les troupes coloniales envoyées du Sénégal et du Mali. Répondant au nom de Amadou Djawando, il serait installé à Cotonou et opérerait des achats dans la région de Borgou (Quarles van Ufford 1999). Cependant, selon des données collectées sur le terrain, il y a eu dans la même période, la présence d'un commerçant Fulbe de bétail du nom de

Sidibe dans la ville de Kandi. Celui-ci est également du Mali. La relation entre Djawando et Sidibe reste à établir.

Jusqu'à présent, se sont les descendants de Sidibe qui représentent la quasi-totalité des commerçants Fulbe de bétail vivant dans la ville de Kandi. Les autres commerçants de bétails résidant également dans la ville de Kandi appartiennent à d'autres groupes ethniques comme Bariba et Dendi. Ces derniers ne font pas l'objet de la présente étude. A l'exception de la famille rugga installée dans la ville de Kandi de par leur rapport avec l'administration coloniale, les autres Fulbe du nord Bénin au sein desquels se trouvent quelques commerçants de bétail sont dans les villages aux alentours de la ville de Kandi. Ce sont des endroits où ils se sont installés à travers leurs rapports économiques avec les Bariba (Lombard 1965: 169). Ils y sont avec leurs bétails qui profitent du pâturage naturel contrairement au troupeau de la ville. Pour caricaturer ceci, Diallo (1986: 238) atteste que la patrie de Fulbe est là où son bétail peut trouver de l'eau et de l'herbe fraîche. Une autre raison qui explique la préférence de la zone rurale par les Fulbe du nord Bénin réside dans leur mode de vie traditionnelle et leur indifférence vis-à-vis des foyers de modernisme et en particuliers des centres urbains (Lombard 1965: 462). Toutefois, ils viennent de temps en temps en ville pour des échanges commerciaux (Quarles van Ufford 1999). Certains d'entre eux à l'instar du commerçant Fulbe de bétail El adj. Gado Amadou y ont construit. Ce dernier qui a épousé une femme Bariba de la ville de Kandi a construit une maison dans le quartier Gansosso où il vit temporairement avec sa femme. Son troupeau bovin se trouve en zone rurale avec les autres membres de son ménage. La famille Sidibe qui est concentrée dans le quartier Keferi n'est pas restée sans se déplacer. Elle commence par se disperser pour deux raisons principales. La première raison est liée à l'augmentation des membres de la famille. En effet, les deux maisons de la famille Sidibe deviennent au fil des temps restreintes pour contenir les 7 ménages de cette famille dont l'effectif total est évalué à 108 personnes. C'est ainsi que Ali Sidibe Eliasso a quitté Keferi avec les membres de son ménage pour s'installer dans le quartier Damadi où il a construit sa maison. Dans ce nouveau quartier, il y a plus d'espace pour le déplacement de son bétail. Il a aussi prévu une clôture afin de prévenir les cas de vol d'animaux qui s'observent ces derniers temps dans la ville. Ces cas de vol de bétail sont généralement attribués à la présence de plus en plus importante d'étrangers dont ils ignorent l'origine. En plus du problème d'exiguïté d'espace pour les membres de la famille, il y a la réduction d'espace pour la gestion du troupeau. L'espace qui était disponible autour de leurs maisons pour le pâturage et le parcage de bétail est utilisé par d'autres groupes ethniques pour la construction d'habits. Ainsi, leur bétail se trouve de plus en plus coincé. Ce qui entraîne le déplacement d'autres membres de la famille Sidibe avec une partie du troupeau vers le village

Pede sur la route de Malanville. Ils y sont installés avec le bétail à cause de la disponibilité de pâturage et d'espace pour leur déplacement. Cependant, ceux-ci ne sont pas complètement libres de leur mouvement avec le troupeau bovin. Ils sont fréquemment limités dans l'exploitation du pâturage naturel par les agents forestiers chargés de protéger la zone cynégétique de Djona à proximité de laquelle ils se retrouvent. Il apparaît ainsi de ce qui précède que le souci d'offrir un bon cadre au bétail constitue le fondement de la dispersion des membres de la famille Sidibe.

Quarles van Ufford (1999) a distingué trois niveaux de marché physique pour la commercialisation de bétail au Bénin. Ces marchés physiques qui sont qualifiés de marchés formels sont liés par une relation verticale depuis les marchés d'origine de bétail à ceux de destination. Ainsi, il y a les marchés locaux, régionaux et terminaux. Chacun d'eux correspond à une limite géographique de transaction en termes de distance couverte bien distincte. Les marchés locaux sont des marchés d'origine situés dans la zone de production animale comme celle du Borgou à cause des conditions écologiques qui y sont favorables. Il y a également dans cette zone des transactions traditionnelles de bétail qui s'opèrent au niveau des camps peulh et des lieux de transhumance qualifiés de marchés informels. Les marchés locaux formels et informels sont des lieux d'achat des animaux de trait, d'élevage, d'abattage et de commercialisation. Ils sont donc fréquentés par les agriculteurs, les éleveurs, les bouchers et les commerçants de bétail. Les animaux achetés par les agriculteurs, les éleveurs et les bouchers sont utilisés sur place c'est-à-dire dans la zone où se trouvent les marchés locaux à cause de l'objectif d'investissement dans le secteur d'élevage par ces derniers. En ce qui concerne les commerçants de bétail, une partie des animaux achetés est convoyée vers le marché régional et terminal. Le marché régional de bétail porte notamment sur celui de Parakou. Les acteurs opérant sur ce marché sont principalement des bouchers à cause de la demande en viande dans cette ville et des commerçants pour l'offre de bétail. Il y a aussi quelques agriculteurs et éleveurs du sud Borgou à la recherche des bœufs de trait de race zebu et des géniteurs de race spécifique respectivement. Le marché de Parakou n'est pas la destination finale de tous les commerçants de bétail. Certains convoient également leurs animaux vers les marchés situés à des distances plus longues comme le marché de Cotonou voire du Nigeria. Les marchés de Cotonou et du Nigeria sont beaucoup plus approvisionnés en bétail pour la boucherie par les commerçants venant du nord Borgou. Ce pour la satisfaction de la demande croissante en viande de la population qui y réside. Après avoir souligné le rôle joué par les Fulbe dans l'approvisionnement en bétail et les différents niveaux de marchés de commercialisation de bétail, le paragraphe suivant traitera la commercialisation de bétail par

les Fulbe résidant dans la ville de Kandi de même que les divers marchés fréquentés par ces derniers dans le déroulement de l'activité de leur livelihood.

La commercialisation de bétail par les Fulbe vivant dans la ville de Kandi porte essentiellement sur les bovins. En plus des animaux reçus des parents à leur naissance (Bierschenk 1999; Van Driel 2002: 65), ceux-ci s'approvisionnent en bétail de toutes catégories à savoir vaches, taureaux, taurillons, génisses et veaux/velles pour la constitution de leur stock de bétail à commercialiser. L'approvisionnement se fait sur les différents marchés formels et informels de la commune de Kandi. Ainsi, en dehors des camps peulh disséminés par-ci par-là et qui sont fréquentés par ces commerçants, il y a les marchés de Monko, de Pede, de Sonsororo et d'Alibori. Ces marchés sont communément appelés marchés de brousse à cause du fait qu'ils sont situés dans les villages. Les raisons qui motivent l'approvisionnement sur ces marchés sont multiples. Il y a la proximité des marchés de leur lieu de résidence. Ce qui facilite la conduite des animaux des points d'achat à domicile par les bouviers. Les commerçants de bétail préfèrent ce mode de conduite des animaux par rapport au véhicule car au cours de leur trajet, les animaux profitent pour brouter et s'abreuver. Il y a également leur connaissance et maîtrise des différents lieux de vente de bétail du fait de leur long séjour à proximité des éleveurs Fulbe résidant dans les camps peulh et autres vendeurs d'animaux des villages environnants. Ce qui au fil des temps a favorisé l'établissement de rapport de clientèle entre les commerçants Fulbe de bétail et les vendeurs d'animaux opérant sur les marchés de brousse. Ce rapport de clientèle est entretenu par divers types de liens socio-économiques et culturels entre eux. Il s'agit essentiellement des possibilités d'emprunt d'argent auprès des commerçants de bétail pour le règlement des problèmes à la gendarmerie ou au tribunal par exemple et de l'appui des commerçants de bétail lors des conflits liés aux dégâts dans les champs (Quarles van Ufford & Djedjebi 1997). Il y a enfin des visites mutuelles et assistance en nature lors des cérémonies de baptêmes et de mariage. Le commerçant Fulbe de bétail ne fréquente pas un seul marché d'approvisionnement. Il sillonne plusieurs marchés de brousse afin d'arriver à réunir le nombre d'animaux voulu. En effet, le nombre d'animaux livré sur chacun des marchés informels notamment pour la vente est faible. Ceci, à cause du système d'élevage pratiqué par les Fulbe du nord Bénin qui est peu tourné vers le marché (Jung 1997: 50). Ceux-ci n'interviennent sur le marché en qualité de vendeur de bétail que pour des besoins financiers internes (achat de nourriture et soins de santé animale) (Quarles van Ufford 1999). Comportement qui persiste encore avec la participation de ces derniers dans la production cotonnière qui leur procure des revenus monétaires pour faire face à leurs besoins d'argent (Jung 1997: 61). Par exemple, la moitié des éleveurs de la région de Kandi cultive le coton (De Haan 1997: 76). Toutefois, avec la multiplication des marchés auto

gérés, on note l'installation de comité de gestion composé des représentants des commerçants de bétail, des éleveurs et des agriculteurs. Les éleveurs qui sont dès lors mieux informés et se trouvent en bonne position de négociation de prix avec les commerçants de bétail. Ainsi, on observe une régression des transactions sur les marchés informels au profit des marchés formels (Quarles van Ufford 1999: 238, 239). De plus, les marchés formels offrent aux commerçants de bétail des possibilités d'achat d'un nombre important d'animaux en un seul lieu. Ce qui motive certains d'entre eux à fréquenter le marché de Guene par exemple qui est le marché local d'approvisionnement le plus éloigné exploité par les commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi. Un autre facteur qui motive les commerçants Fulbe de bétail dans l'utilisation des différents marchés d'approvisionnement est la recherche des marchés où les prix d'achat de bétail sont relativement abordables. La différence des prix dont profitent les commerçants de bétail entre les marchés formels et informels (Quarles van Ufford 1999: 143) existe aussi bien entre les marchés formels qu'entre ceux dits informels. Il résulte du développement précédent que les marchés d'approvisionnement des commerçants Fulbe de bétail apparaissent concentrés au niveau des marchés locaux. La situation est différente lorsqu'il s'agit de la vente de bétail par ceux-ci. Celle-ci porte donc sur les trois niveaux de marchés physiques mentionnés plus haut.

Les marchés locaux concernés par la vente de bétail incluent à la fois ceux se trouvant dans la commune de Kandi que ceux en dehors de cette commune. Pour Kandi, il s'agit des marchés de Monko, de Pede, de l'Alibori et de la vente à domicile pour les agriculteurs et les bouchers de la ville de Kandi notamment. Les autres marchés de vente comme celui de Guene, de Gogounou, de Goumori et de Banikoara sont en dehors du territoire géographique de la commune de Kandi. Compte tenu de la présence de divers acteurs c'est-à-dire éleveurs, bouchers, agriculteurs et commerçants de bétail sur ces marchés, les mêmes catégories de bétails soulignés dans l'approvisionnement y sont vendues. Ainsi, des relations horizontales intra et inter marchés s'observent dans la commercialisation de bétail au niveau des marchés locaux. En effet, certains marchés sont à la fois utilisés comme marchés d'approvisionnement et de vente par les commerçants Fulbe de bétail. Il s'agit par exemple des marchés de l'Alibori, de Pede et de Guene où les mêmes catégories de bétail font l'objet d'achat et de vente. Comme il a été mentionné plus haut, les lieux de vente de bétail par les commerçants Fulbe vivant dans la ville de Kandi ne se limitent pas aux marchés locaux. Ceux-ci interviennent également sur les marchés régional de Parakou et terminal de Cotonou. A ce niveau, des variations se notent parfois dans les catégories de bétails livrés sur les différents marchés et ce, en fonction de la demande de la clientèle. L'exploitation de différents marchés pour l'écoulement de bétail est surtout liée à la recherche de lieu de vente qui permet la réalisation d'un

maximum de profit. Pour s'orienter, ils se basent des fois sur l'information qu'ils reçoivent sur l'évolution de la clientèle et du prix sur ces marchés. En abondant dans le même sens, Quarles van Ufford (1999: 143) affirme que les commerçants de bétail essayent de profiter de la différence de prix existant entre les marchés, les jours voire les heures d'animation des marchés. Le cas du commerçant Fulbe de bétail Ali Sidibe Eliasso présenté ci-dessous permet d'étayer l'utilisation des marchés d'approvisionnement et de vente par ces commerçants.

Ali Sidibe Eliasso est l'un des petits fils du commerçant malien de bétail qui s'était installé dans la ville de Kandi pour la conduite de son activité commerciale. Il est devenu lui-même commerçant Fulbe de bétail et vit actuellement dans le quartier Damadi à Kandi. Il s'approvisionne en vaches, taureaux, taurillons, génisses et en veaux/velles dans les camps peulh autour de la ville de Kandi et sur les marchés à bétail de Monko, de Pede, de Sonsoro et de Guene. Pour la vente de bétail, il intervient sur les marchés locaux, régionaux et terminaux. Ainsi, les différentes catégories de bétail: vaches, taureaux, taurillons, génisses et veaux/velles achetés sont revendus immédiatement ou après sur les mêmes marchés d'approvisionnement qu'il fréquente y compris le marché de Kandi. Parfois, les vaches, taureaux et taurillons sont convoyés vers le marché de Parakou pour la satisfaction de la demande des bouchers, agriculteurs et éleveurs. En ce qui concerne le marché de Cotonou, il l'alimente beaucoup plus en vaches et en taureaux à cause de la demande pour la boucherie et l'organisation des cérémonies. Celui-ci intervient aussi sur le marché de Ilissa au Nigeria où il y convoie toutes sortes de bétail.

Il peut être conclu de ce qui précède que l'activité de livelihood des commerçants Fulbe de bétail ne se concentre pas seulement en ville. Il existe une étroite relation entre le milieu urbain et le milieu rural dans la mise en œuvre de celle-ci. Ainsi, la prise en compte du seul contexte urbain ne saurait donner une parfaite compréhension de leur livelihood (Rakodi 2002).

Types de capitaux utilisés

En interrogeant les commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi sur les divers types de capitaux utilisés pour la mise en œuvre de leur activité de livelihood, ces derniers énumèrent cinq capitaux à savoir: l'argent, le bouvier, la connaissance, le camion et l'information. Le constat est que cette liste ne comporte pas le stock de bétail commercialisé. Ceci est lié au fait que ces commerçants font une substitution entre l'argent et le bétail. Toutefois, pour une meilleure compréhension des relations entre l'argent et le bétail, le bétail sera traité comme un type de capital à part entière. De plus, il constitue le capital justifiant la présence des commerçants Fulbe de bétail sur les différents marchés. Le regroupement des capitaux en catégories de capitaux du cadre analytique de livelihood met en évidence quatre catégories de capitaux. Il y a le capital financier (argent), le capital humain (connaissance, bouvier), le capital physique (troupeau bovin, camion) et le capital social (information). Chacun de ces capitaux sera examiné tout en mettant en exergue l'appréciation de leur relative importance par les Commerçants Fulbe de bétail.

Capital humain

Comparativement aux bouviers et aux commerçants de divers, tous les commerçants Fulbe de bétail interviewés sont des mariés. Certains vivent ensemble avec tous les membres de leur ménage tandis que chez d'autres, une partie des membres de ménage sont dans le village Pede avec une partie du troupeau. La commercialisation du bétail est une activité menée par le chef de ménage. C'est à lui qu'incombe la responsabilité de l'activité même s'il reçoit parfois l'appui des membres du ménage dans cette tâche. L'intervention des membres de ménage dans l'activité porte notamment sur la surveillance des animaux dans la concession. Des fois, ceux-ci participent également au détachement et au parage de bétail. Ce faisant, ils apportent un appui au bouvier engagé pour la conduite de bétail au pâturage.

En outre, la main d'œuvre du commerçant Fulbe de bétail et occasionnellement celle des membres de son ménage, l'apport de la main d'œuvre du bouvier salarié est d'une particulière importance pour les commerçants Fulbe de bétail. En effet, la main d'œuvre du bouvier intervient sur deux axes. Le premier axe consiste au travail quotidien de la conduite du troupeau de bétail au pâturage. Bien que les commerçants de bétail dont il s'agit ici soient des Fulbe, les enfants vivant en ville ne conduisent pas le troupeau bovin. Les parents préfèrent les orienter vers les écoles ou d'autres centres de formations professionnelles ou secteur d'artisanat profitant ainsi des opportunités offertes par la ville. Il est évident que l'orientation des enfants vers d'autres éducations a été facilitée par la disponibilité de la main d'œuvre salariée offerte par les bouviers. Toutefois, il importe de noter qu'en dehors de l'école, l'effectif des enfants au niveau de la soudure, de l'électricité auto et de l'apprentissage auto par exemple reste encore très faible. Ceci se révèle à travers le tableau 3.1 dans lequel seuls 8 Fulbe ont été enregistrés dans ce secteur. Cette faible représentativité des Fulbe dans l'artisanat n'est pas une particularité de la ville de Kandi. Gondolo (1986: 302) a observé que les Fulbe de la ville de Ngaoundere au Cameroun par exemple dédaignent le travail artisanal. Le second axe d'utilisation de la main d'œuvre des bouviers porte sur la conduite de bétail des lieux d'achat vers le domicile des commerçants Fulbe de bétail ou de leur domicile vers les points de vente ou lieux d'embarquement de bétail afin de les acheminer vers le marché régional et/ou terminal. Bien que les facilités de transports de bétail par camions existent aujourd'hui, la conduite de bétail par les bouviers entre les marchés locaux surtout demeure une pratique attractive pour beaucoup de commerçants de bétail. En effet, l'intérêt de la prestation de tel service des bouviers réside dans le fait qu'ils offrent la possibilité au bétail qu'ils conduisent de profiter de la richesse et de la diversité du pâturage et des points d'eau naturels qu'ils traversent. En plus de l'intérêt d'exploitation du capital naturel par le bétail, l'inaccessibilité de certains marchés

locaux due au mauvais état des voies notamment en saison pluvieuse et le coût élevé de transport par camion pour un petit nombre de bétail acheté sur les marchés locaux sont des éléments favorisant le recours des commerçants de bétail aux bouviers (Quarles van Ufford 1999: 166). La sollicitation des bouviers intervient des fois dans le suivi de bétail transporté par camions sur une longue distance. A ce niveau, le rôle des bouviers consiste à empêcher dans la remorque les animaux de se coucher et de se donner des coups de cornes. Il peut être déduit que la persistance de l'utilisation des bouviers salariés par les commerçants Fulbe de bétail est attribuée au caractère sensible des services rendus par les bouviers. Percevant leur importance dans le déroulement de la commercialisation de bétail, les bouviers sillonnent les marchés à bétail pour se faire identifier par les commerçants de bétail. Ce qui fait que la conduite du bétail par les bouviers demeure le mode de transport privilégié par la quasi-totalité des commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi. Néanmoins, quelques uns d'entre eux qui fréquentent le marché à bétail de Parakou et de Cotonou combinent la conduite par les bouviers et le transport par camion.

L'approvisionnement et la vente de bétail qui sont les tâches principales exécutées par le chef de ménage dans la commercialisation du bétail demande des connaissances et expériences dans l'appréciation de l'état physique de l'animal par rapport au prix proposé et dans le domaine de la capacité de négociation avec la clientèle (Quarles van Ufford 1999: 177). De plus, l'activité exige la connaissance des différents marchés d'approvisionnement et de vente d'animaux ainsi que leur jour d'animation respectif et les voies d'accès. Cependant, pour certains commerçants Fulbe de bétail vivant dans la ville de Kandi, cette somme de connaissance sus énumérée ne paraît pas indispensable dans leur activité de livelihood. Ceux-ci affirment qu'il suffit de suivre pendant quelques temps un commerçant de bétail pour connaître les rouages de l'activité. '*... Avec ton argent en poche, tu peux observer comment les gens négocient. La connaissance sans argent n'est rien ...*' attestent-ils. En dépit de cette perception, il est évident que l'insertion spontanée dans l'activité présente plus de risque d'échec.

Capital physique

- Camion

Il ressort de ce qui précède que le camion apparaît comme le moyen de transport de bétail qui est le plus utilisé par les commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi qui opèrent sur les marchés situés sur une longue distance de leur lieu de résidence. Avant les années 80, le bétail était conduit à pied ou par train vers les marchés éloignés comme celui de Cotonou. Le camion était devenu le moyen de transport le plus populaire de bétail vers ces marchés au milieu des années 80. Ce changement est lié à trois facteurs. Il y a l'interdiction de la conduite de bétail à

pied vers Cotonou en 1961, l'amélioration de l'axe routier et la disponibilité d'un nombre suffisant de camions (Quarles van Ufford 1999: 162). En effet, la politique de réexportation décrétée en 1973 par le gouvernement béninois et soutenue à partir de 1975 par des mesures d'incitation d'achat de camion à travers la facilité d'accès au crédit s'était soldée par une augmentation du nombre de propriétaires de camions. Après Parakou où se trouvent concentré le plus grand nombre de transporteurs, c'est la ville de Kandi qui suit parce qu'elle est située sur l'axe nord-sud (Brégand 1998: 194, 199). En plus, au nord Bénin, le développement de la production cotonnière est suivi d'un investissement des privés dans l'achat de camions afin de transporter des balles de coton des usines d'égrenage vers le port de Cotonou. Au cours de leur trajet, les conducteurs de camions profitent pour charger le bétail vers le marché à bétail de Cotonou. Les camions utilisés sont souvent de 10 tonnes et de 30 tonnes. Ce qui facilite donc l'acheminement de bétail des marchés locaux vers les marchés régionaux et terminaux. Le transport de bétail par camions ne concerne pas seulement l'accès au marché de Cotonou. Les commerçants de bétail utilisent également les camions pour le transport de bétail en direction du marché régional bien que cela ne soit pas une pratique commune (Quarles van Ufford 1999). Ce, à cause des avantages que présente la conduite des animaux par les bouviers tels que précédemment décrits. Les commerçants Fulbe de bétail vivant dans la ville de Kandi ne sont pas exemptés de l'utilisation de camion pour le transport de bétail. Cependant 7 commerçants sur 8 estiment que ce type de capital physique n'est pas très indispensable pour le développement de l'activité de leur livelihood. En effet, ceux-ci opèrent surtout sur les marchés locaux et quelques rares fois sur le marché régional. Il y a aussi le fait qu'ils peuvent accéder à tout moment aux camions par location lorsque le besoin se fera sentir. Ainsi, la possession d'un camion n'est pas une majeure préoccupation pour ceux-ci.

- Troupeau de bétail

En général, les commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi possèdent deux troupeaux bovins. Un est gardé en ville et l'autre en milieu rural pour raison de disponibilité de pâturage naturel et d'espace nécessaire pour le déplacement du troupeau bovin. Ce troupeau bovin est constitué de bétail de diverses races. On y trouve les *Borgoudji* et *Ketedji* mais également les *Djiwale*, *Goudale*, *Djaledji* ou *Bodedji* du Niger et *Djolidji* du Burkina Faso. Comparativement aux autres commerçants de bétail vivant dans la ville de Kandi, ceux du groupe ethnique Fulbe gardent en ville un troupeau de taille relativement inférieure. Ce, à cause de l'espace qui se trouve de plus en plus réduit autour d'eux par l'installation de la population dans leur quartier de base c'est-à-dire Keferi. Ainsi la taille du troupeau bovin gardé en ville par ceux-ci et quotidiennement conduit au pâturage

par le bouvier tourne autour de 25 têtes de bétail. Ce troupeau comprend les vaches, taureaux, taurillons, génisses et veaux/velles. Toutefois, au regard de la préférence de catégories de bétail à commercialiser, on observe la dominance de ces dernières dans le troupeau. Il est clair que cette préférence est liée aux catégories de bétail demandées sur les différents marchés fréquentés par ces commerçants. C'est ainsi que le troupeau est majoritairement constitué d'animaux mâles et de quelques vaches reformées car la commercialisation de ce stock est beaucoup plus orientée vers la pratique de la culture attelée et la boucherie. Le second troupeau en zone rurale est gardé et entretenu par une partie des membres de la famille qui s'est déplacée pour aller s'installer en milieu rural pour les raisons précédemment exposées. Il peut aussi être confié pour sa garde et gestion à un bouvier installé dans un village à proximité de la ville de Kandi. A la différence du bouvier de la ville, ce dernier est rémunéré en nature. Il reçoit donc au bout d'un certain temps de travail, un bovin en plus du lait dont il bénéficie. Cette forme de rémunération lui permet de constituer progressivement son propre troupeau à l'image de la forme de rémunération entre un Bariba et un berger Fulbe décrite par Lombard (1965) et Bierschenk (1993). Il ne s'agit pas d'un contrat de gardiennage entre éleveur et commerçant de bétail. Ce type de contrat est d'ailleurs rare dans la région de Kandi (De Haan 1997: 134). Il s'agit plutôt d'une relation de travail entre le commerçant Fulbe de bétail et son bouvier. Le plus souvent ce type de rapport de travail se base sur un contrat à durée déterminée. Contrat au bout duquel le bouvier est libéré et s'occupe de son propre troupeau constitué. Le commerçant de bétail de son côté engage un autre bouvier pour la garde et la gestion de son troupeau. Contrairement au troupeau de la ville, celui se trouvant en zone rurale est en majorité composé d'animaux femelles. En effet, l'objectif visé par la constitution de ce troupeau est l'agrandissement de la taille du troupeau par reproduction naturelle. En plus, les animaux achetés ne sont en général pas revendus immédiatement. Ils sont mis dans le troupeau du village pour leur engraissement. Ce qui fait que toutes les catégories de bétail sont présentes dans ce troupeau. En fait ce troupeau représente en permanence pour eux un stock de bétail dans lequel il effectue des prélèvements pour la vente. Ce stock n'est pas seulement constitué de bovins. Il y a quelques têtes de petits ruminants qui sont gardés ensemble avec les bovins. Ce qui peut être considéré comme un autre élément de différenciation entre la composition du troupeau gardé par le bouvier en ville et celui confié au bouvier en milieu rural. L'absence de petits ruminants dans le troupeau de la ville pourrait entre autres raisons s'expliquer par la priorité dans le type de bétail commercialisé par les commerçants Fulbe. En effet, à cause de la demande, ceux-ci approvisionnent les marchés en bovins. Cette demande sur les marchés est relativement stable à travers l'année (Quarles van Ufford 1999). Il y a ensuite la limitation de l'espace en

ville pour garder un stock relativement important dans la concession surtout que le risque de vol est de plus en plus élevé en ville. Enfin, la troisième raison est liée au fait que les petits ruminants font l'objet d'une vente sporadique à l'occasion des cérémonies de baptême et pour le règlement d'un besoin ponctuel d'agent. La demande en petits ruminants est donc seulement forte pendant la période de la fête musulmane de *Tabaski*. Cette différenciation dans la gestion du troupeau de la ville et celui se trouvant en milieu rural peut être élucidé par le cas de Ali Sidibe Eliasso.

Ali Sidibe Eliasso dispose de deux troupeaux dont l'un se trouve en ville et l'autre au village. Le troupeau de la ville qu'il garde dans sa concession est uniquement composé de bovin. La taille du troupeau est de 24 têtes de bétail dont 7 vaches reformées. Le reste étant constitué de taureaux et de taurillons. Ce troupeau est gardé par un bouvier salarié qui est logé chez lui et à qui il paie mensuellement 8.000 FCFA en plus de la nourriture. Par contre le troupeau qui se trouve en milieu rural est composé de 60 têtes d'animaux dont 44 vaches allaitantes et 3 génisses. Il y a également de petits ruminants composés de 20 chèvres et moutons dans le troupeau. Ce troupeau est confié à un Fulbe du village de Simparou situé à 7km de la ville de Kandi pour la garde et la gestion. Le bouvier profite du lait et reçoit au bout d'un an un veau ou une velle afin de constituer son propre troupeau. Ali Sidibe Eliasso se charge d'un suivi régulier de son troupeau. Il s'entend souvent avec le bouvier sur un contrat de cinq ans au bout duquel il le libère et le fait remplacer par un autre. Ali Sidibe Eliasso établit rarement un tel rapport de contrat de travail avec un bouvier étranger à cause de la méfiance que la plupart des propriétaires de bétail dans la ville de Kandi ont en général vis-à-vis des bouviers étrangers. Comme cela a été mentionné dans la sous section de livelihood de bouvier, cette méfiance est liée au manque de personnes ou organisations Fulbe de contact pouvant permettre de retrouver le bouvier en cas de disparition avec le bétail qui représente leur fortune.

Capital financier

Il concerne l'argent liquide nécessaire pour le démarrage de la commercialisation de bétail. Ceci paraît important dans la mesure où il s'agit dans la plupart des cas d'une opération d'achat et vente de bétail. Au nord Bénin où se trouvent les marchés locaux formels et informels, l'achat et la vente du bétail se font le plus souvent au comptant. Toutefois, des possibilités d'achat à crédit existent après l'établissement d'une relation de confiance basée sur le respect de l'engagement du paiement de la dette entre le vendeur et l'acheteur. Selon Quarles van Ufford (1999: 176), le capital minimum pour le démarrage de la commercialisation de bétail peut se situer entre 20.000 FCFA et 30.000 FCFA selon la race, le type et la qualité du bétail à commercialiser. Ce montant peut être plus élevé c'est-à-dire entre 150.000 et 200.000 FCFA lorsqu'il s'agit d'achat d'un taureau en embonpoint par exemple. En ce qui concerne les commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi, le capital initial repose sur la vente de quelques têtes de bétail en leur possession. Cette vente porte dans la plupart des cas sur les petits ruminants.

Capital social: accès à l'activité et aux autres capitaux

En énumérant les divers capitaux pour la conduite de l'activité de leur livelihood, les commerçants Fulbe de bétail ont mentionné l'information qui a été classée comme capital social. Ce n'est évidemment pas le seul type de capital social dont font usage ceux-ci dans leur accessibilité à l'activité et aux autres formes de capitaux analysés plus haut. Ainsi, le développement suivant examinera les différents capitaux sociaux entrant dans le livelihood des commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi.

- Devoir parental

Il intervient notamment dans l'accès au capital humain en permettant au commerçant de bétail d'acquérir les connaissances de base requises afin d'entreprendre l'activité. Le transfert de connaissance se fait dans la plupart des cas au sein de la famille où l'enfant reçoit les rouages nécessaires de son père ou de ses parents proches c'est-à-dire oncles ou frères aînés. En effet, 7 sur 8 commerçants Fulbe de bétail interviewés dans la ville de Kandi sont issus des parents commerçants de bétail tels spécifiés plus haut. Ils représentent la deuxième ou la troisième génération de leur parent Sidibe venu de Mali pour la commercialisation du bétail. Ainsi, la commercialisation de bétail apparaît comme une activité de tradition pour ceux-ci qui l'apprennent de façon héréditaire de père en fils. Les enfants nés dans la famille apprennent les rouages de l'activité tels qu'analysés dans la partie relative au capital humain en suivant leur père. Lors de ce suivi, ils prennent également connaissance des différents réseaux de relations établis par leur père dans le domaine de la commercialisation du bétail. Les enfants sont aussi informés de l'existence des nouveaux marchés à bétail par le biais de l'organisation des cérémonies d'inauguration des marchés locaux autogérés qui se créent. Ils participent à ces cérémonies en accompagnant leur père ou oncle. Il importe de noter qu'au-delà de son caractère éducatif, le suivi a une interprétation religieuse. En effet, il est perçu comme un élément du système des normes et valeurs que tout commerçant de bétail musulman doit accepter (Quarles van Ufford 1999: 190). Cette perception peut alors faire obligation d'accomplissement de ce devoir par les commerçants Fulbe de bétail qui sont tous des musulmans vis-à-vis de leurs fils. Cependant, certains commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi affirment que ce suivi peut être limité à quelques sorties avec le commerçant de bétail vers les marchés d'approvisionnement et d'écoulement. Pour eux donc, l'essentiel est d'avoir le capital financier initial pour démarrer l'activité. Ils ont accès à ce capital financier de deux manières. La première consiste à l'obtention d'un bœuf ou de petit ruminant du père à la naissance de par la tradition Fulbe (Van Driel 2002: 65). Ce qui leur permet ainsi de constituer progressivement leur premier stock de troupeau. Mais ce stock est rarement uti-

lisé pour le démarrage de la commercialisation de bétail par les commerçants Fulbe interviewés. Ces derniers utilisent en général la seconde possibilité qui leur est offerte par leur père ou un autre membre de la famille qui les guide. En effet, pendant le suivi, l'enfant reçoit quelques argents de poche ou cadeau en espèce pour encouragement. Une partie de cet argent est épargnée et sert par la suite comme capital financier initial pour la commercialisation de bétail. Pour ce faire, l'épargne est utilisée pour l'achat de petits ruminants dont le prix d'achat est relativement plus bas par rapport à celui de bovin. Ainsi, tout en suivant leur père, l'enfant fait petit à petit ses premiers pas dans l'activité par l'achat et la vente de son propre animal. Il continue bien entendu à bénéficier des conseils de son père. A travers le processus d'achat et de vente de petits ruminants, l'enfant s'expérimente dans l'activité. Le nombre de petits ruminants en stock s'accroît progressivement par le réinvestissement de sa marge bénéficiaire dans l'activité. Par la suite, celui-ci s'investit dans l'achat de gros bétail c'est-à-dire de bovin et se libère de son père. La même pratique d'augmentation de la taille de stock de bétail à commercialiser par le réinvestissement de la recette dans l'achat de bétail pour la vente s'observe également au niveau des bovins. Toutefois, l'animal acheté peut ne pas être immédiatement revendu. Lorsqu'il s'agit des veaux/velles et de génisses, ils sont mis dans le troupeau se trouvant en zone rurale pour l'engraissement et la reproduction naturelle.

Ali Sidibe Eliasso représente l'un des enfants de la troisième génération du commerçant Fulbe de bétail originaire du Mali qui s'était installé dans la ville de Kandi pendant la période coloniale pour la conduite de son activité. Ali Sidibe Eliasso est donc né de la famille de commerçant de bétail. Il a appris les rouages de la commercialisation de bétail en suivant son père dans l'exercice de cette activité. Pendant ces sorties avec son père, celui-ci lui donne par moment de l'argent dont il épargne une partie. Avec son épargne, il a acheté une chèvre qu'il a revendue pour gagner un peu d'argent. La réalisation de la marge bénéficiaire l'a motivé à continuer d'acheter et de revendre de petits ruminants. En réinvestissant une de sa marge bénéficiaire dans l'activité, son capital financier est devenu relativement considérable, il a commercé par acheter des bovins pour revendre tout en constituant progressivement son stock d'animaux qui se trouve en zone rurale.

Cet exemple de Ali Sidibe Eliasso montre en outre l'étroite relation de substitution entre le capital financier et le troupeau de bovins. Ce qui entraîne un dynamisme dans le stock de bétail lié au mouvement de sortie et d'entrée par l'opération commerciale. D'un autre côté, il y a une circulation du capital financier à cause de l'achat du bétail et la recette issue de leur vente. En réalité, il ne s'agit pas du seul mouvement qui s'observe au niveau du capital financier. Deux autres sources financières induisent des changements dans le capital financier et par ricochet dans le stock d'animaux à commercialiser. Il y a la participation des commerçants Fulbe de bétail dans la production végétale notamment celle de coton et l'octroi du crédit auprès de la Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel (CLCAM). Les Fulbe étaient depuis longtemps engagés dans

l'agriculture de subsistance qui constitue une part non négligeable de l'alimentation de bon nombre d'entre eux (Swift 1979). Leur implication dans l'agriculture de marché c'est-à-dire celle de coton est plus récente au nord Bénin et se trouve liée à l'essor de cette culture dans la région. Cette implication peut d'une part être attribuée aux mesures d'encadrement et les facilités d'écoulement du coton mises en place par les services étatiques chargés du développement rural. Ce qui leur permet d'accéder au revenu issu du coton pour faire face au besoin financier sans être forcé de vendre les animaux (Jung 1997). Une partie de ce revenu sert à l'achat des animaux pour le développement de la commercialisation de bétail. Le paragraphe relatif au résultat de livelihood des commerçants Fulbe de bétail traitera davantage la relation entre la commercialisation de bétail et l'agriculture. L'accès au revenu du coton n'est pas le seul avantage au profit de la commercialisation de bétail de par la participation de ces Fulbe dans la production cotonnière. En effet, pour la facilitation de la production et la commercialisation du coton, des Groupements Villageois (GV) de producteurs ont été créés depuis 1970 sur l'initiative des services étatiques de développement rural afin de diffuser les innovations. Ces GV se sont vus par la suite attribuer des fonctions de gestion des intrants et crédits et de la collecte de coton. Des crédits sont octroyés aux membres individuels à travers ces GV par la CLCAM. (Tossou 1995: 12, 89). Ainsi, les commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi étant aussi producteurs de coton bénéficient de ce crédit dont une part est investie dans la commercialisation de bétail. Ce qui peut être aussi considéré comme un atout pour ces derniers dans l'accès au capital financier. C'est le cas par exemple du commerçant Fulbe de bétail Abdoulaye Sidibe qui, sur quatre ans, a pu bénéficier d'un crédit de 1.400.000 FCFA au niveau de la CLCAM qu'il a prioritairement investi dans la commercialisation du bétail. Cela ne veut pas dire que tous les commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi saisissent systématiquement cette opportunité d'accès au financement. Certains hésitent encore pour des raisons qui leur sont propres. Bien que Ali Sidibe Eliasso soit informé des possibilités d'emprunt à la CLCAM et soit rapproché des agents de cette institution financière pour des formalités à remplir pendant la période de la collecte des données sur le terrain, il a finalement abandonné le projet. La raison évoquée est qu'il a peur de mélanger son fonds propre avec celui d'autrui. Seul l'accès aux rouages et au capital financier ne suffit pas pour la réussite dans la commercialisation du bétail. Il y a également l'accès à l'information à travers le réseau de communication mis en place par les commerçants de bétail.

- Réseau de communication

Pour s'orienter vers les marchés à bétail, les commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi se basent sur les informations reçues relatives à l'évolution de la

clientèle et du prix de vente de bétail. Cependant, la présence de ceux-ci sur ces marchés n'est effective que lorsqu'ils ont accès aux bouviers pour la conduite de bétail et/ou aux camions pour leur transport.

Pour accéder à l'information dans le domaine de la situation de la clientèle et du prix des animaux sur les marchés, les commerçants de bétail passent par les intermédiaires communément appelés *Dillali* ou par les membres de famille et amis qui sont également dans l'activité. Les *Dillali* qui ont une bonne connaissance des marchés à bétail témoignent les transactions entre les vendeurs et les acheteurs de bétail sur les marchés formels. En effet, ces derniers possèdent les qualités d'expériences des marchés à bétail, bénéficient de la confiance des vendeurs et acheteurs et sont bien informés de l'origine de beaucoup d'éleveurs. Ainsi, leurs fonctions portent notamment sur la reconnaissance de l'origine de l'animal à vendre, la recherche de la clientèle aux vendeurs de bétail et l'appréciation de la possibilité financière de la clientèle. Ils sont en plus responsables de la disparition d'un animal sur le marché et de la vente d'un animal qui a été volé. En dépit de l'existence des comités de gestion sur les marchés à bétail créés après 1980 et qui jouent pratiquement les mêmes fonctions que les *Dillali*, bon nombre de commerçants de bétail continuent à traiter avec ces derniers (Quarles van Ufford 1999: 112-113). A ce niveau, les commerçants Fulbe de bétail vivant dans la ville de Kandi ne constituent pas une exception à cette pratique. Ils sont parfois en contact avec les *Dillali* pour la prise de décision sur leur participation au marché de Parakou et de Cotonou notamment. Ainsi, les *Dillali* qui opèrent sur ces marchés leur téléphonent pour les informer de l'évolution des activités sur les marchés. Ils leur demandent d'y emmener le bétail lorsqu'ils observent que les conditions sont favorables. Ceux-ci sont motivés dans leur rôle de canal de communication par l'intérêt monétaire qu'ils en tirent. En effet, pour chaque bétail vendu au marché, les *Dillali* perçoivent 1000 FCFA chez le vendeur et également 1000 FCFA du côté de l'acheteur soit au total 2000 FCFA. En dehors des *Dillali*, il est fréquent de constater que la circulation de l'information au sujet de la réalisation de bonnes affaires au marché existe entre les commerçants de bétail issus de la même famille ou amis. Lorsque l'un de ceux-ci parvient à faire de bonnes affaires sur le marché, il téléphone à ses parents ou amis pour qu'ils s'apprêtent vite afin d'emmener aussi le bétail sur le marché. Il y a enfin l'observation du comportement d'un commerçant de bétail revenant du marché à travers sa précipitation à y retourner qui constitue un indicateur de bon signe pour l'orientation des commerçants Fulbe de bétail vers tel ou tel marché. Cependant, les commerçants Fulbe de bétail sont prudents des informations reçues des marchés à cause du caractère très aléatoire de celles-ci dans le temps par rapport au changement de la situation sur les marchés. Cet aspect peut être illustré par l'expérience vécue par Abdoulaye Sidibe.

Abdoulaye Sidibe a pris un jour vers 9h du matin la décision d'aller vendre son bétail sur le marché de Goumori. Le bétail était conduit par son bouvier. En chemin, il croise un premier commerçant qui en revenait. Celui-ci lui déconseille d'y aller parce que le prix d'achat de bétail proposé par les acheteurs n'est pas intéressant. Malgré cette information, il continue son chemin et croise un second commerçant qui lui sert la même version que le premier. Après avoir hésité pendant quelques moments, il a finalement pris la décision d'y aller quoique les informations reçues des deux commerçants de bétail soient vraies. Quelques heures plus tard, les prix ont changé sur le marché et il a fait de bonnes affaires.

La circulation de l'information entre parents et amis ne se limite pas à l'évolution du marché. Elle s'étend également au recrutement des bouviers dont la main d'œuvre relève d'une grande importance pour l'activité de livelihood des commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi. En plus du fait que les bouviers sillonnent les marchés à bétail pour offrir leur service, certains commerçants Fulbe de bétail sollicitent l'appui de leurs amis nigériens qui sont aussi commerçants de bétail pour accéder aux bouviers. Le passage par personne interposée s'explique par la perception selon laquelle les commerçants nigériens de bétail étant du même pays que les bouviers pourraient mieux être informés de leur environnement social. Ainsi, ils ont espoir qu'en passant par ce biais, ils courent moins de risque de tomber sur un bouvier qui disparaîtrait avec leur bétail. Par exemple, pour recruter son bouvier de la ville, Ali Sidibe Eliasso va voir ses amis nigériens qui sont également des commerçants de bétail pour solliciter leur appui. Le souci de Ali Sidibe Eliasso est de parvenir à trouver un bouvier dont ses amis à qui il a confiance connaissent l'origine. Ainsi, en cas de disparition de ce dernier avec le bétail, il peut passer par ses amis pour le retrouver. En guise de remerciement pour le service rendu, il donne 500 FCFA à ses amis pour acheter de la cola.

On peut conclure que l'accès des commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi à l'activité et aux capitaux de leur livelihood est essentiellement basé sur des relations sociales. Ces relations sont à la fois intra et inter familiales. Le manque de confiance lié à l'absence d'un cadre institutionnel ou organisationnel fragilise l'accès au bouvier qui, en dehors du capital financier, joue un rôle primordial dans la réussite de leur livelihood.

Résultats de livelihood

La mise en œuvre de l'activité de livelihood des commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi à partir de la mobilisation de capital humain, financier, physique et social aboutit à deux formes de résultat qui sont inter liées. Il s'agit du revenu monétaire et de l'acquisition d'une position sociale dans la ville.

La commercialisation du bétail permet aux Fulbe de réaliser par jour de marché une recette variant entre 150.000 FCFA et 400.000 FCFA. Ceux-ci peuvent commercialiser les animaux pendant 3 ou 4 jours par semaine sur les marchés locaux. Ce qui leur permet d'obtenir un bénéfice hebdomadaire de 150.000

FCFA à 200.000 FCFA. La période de la commercialisation du coton apparaît comme la plus propice aux commerçants de bétail. En effet, au cours de cette période, le montant de leur recette hebdomadaire connaît un accroissement et avoisine 1.800.000 FCFA. Ceci s'explique par l'augmentation de la demande en bœuf de trait et l'organisation de diverses cérémonies comme celle de mariage principalement dans la période. Comme il a été souligné dans le capital social, cette activité n'est pas la seule menée par ces commerçants Fulbe de bétail. Ces derniers pratiquent également la production cotonnière qui leur procure un revenu plus ou moins important. Le revenu provenant du coton varie beaucoup d'un producteur à un autre en fonction de la quantité du coton commercialisée. Le plus faible revenu perçu par les commerçants Fulbe de bétail au cours de la campagne qui a précédé l'interview est de 670.000 FCFA. Il est de 1.300.000 FCFA pour celui le plus élevé. La production vivrière des commerçants Fulbe de bétail à savoir le maïs et le sorgho sert essentiellement d'agriculture de subsistance. La commercialisation du bétail et la production végétale sont deux activités menées ensemble au cours de l'année par les Fulbe bien qu'ils se déclarent et soient perçus par les autres comme commerçants de bétail de par leur activité traditionnelle. De plus, ces deux activités sont interdépendantes du point de vue financement. Une partie de la marge bénéficiaire issue de la commercialisation de bétail sert à la mise en place de la production végétale à travers l'achat des intrants et le paiement de la main d'œuvre agricole. De l'autre côté, une partie du revenu issu de la vente de coton est utilisée pour acheter du bétail pour la vente. Par là, les commerçants Fulbe de bétail agrandissent leur parc à bétail en plus de l'accroissement entraîné par le réinvestissement d'une partie du bénéfice de la commercialisation du bétail. De ce point de vue, ils sont considérés comme étant engagés dans une stratégie de diversification de leur livelihood (Ellis 2000). Cette diversification se trouve également être couplée avec une stratégie d'intensification de par la poursuite d'investissement dans l'achat du bétail pour l'augmentation de leur stock. La combinaison d'activités permet aux commerçants Fulbe de bétail d'atteindre une position économique en termes de revenu plus élevée comparativement à celle des bouviers et des commerçants de divers. Ainsi, ils se sentent satisfaits de leur situation économique car des changements positifs s'observent à leur niveau. Ils parviennent à assurer la nourriture, l'habillement, les frais de santé, la scolarisation ou l'éducation au sens large des membres de leur ménage. En outre, ils investissent par exemple dans l'achat de parcelle et de construction de maisons à habiter ou à mettre en location. Certains parmi eux ne s'arrêtent pas à ce niveau de développement de la trajectoire de leur livelihood. Ils tirent profit des opportunités qui s'ouvrent à eux en mettant ainsi plus dynamique leur livelihood à travers la définition de nouvelles trajectoires. Ceci peut être appuyé par le cas de Ali Sidibe Eliasso.

En plus de son activité de commercialisation de bétail, Ali Sidibe Eliasso s'engage également dans la production végétale. Il a reçu comme revenu de coton 670.000 FCFA pendant la campagne agricole qui a précédé la période de la collecte des données sur le terrain. Plus de la moitié de cette somme est utilisée pour l'achat du bétail. Après la vente du bétail sur le marché de Cotonou, Ali Sidibe Eliasso se dirige au port de Cotonou où il achète des voitures pour venir les revendre à Kandi saisissant ainsi l'opportunité offerte par la ville. Pour lui, cette activité de commerce de voiture est moins tracassante, très rentable et lui permet également une diversification d'activités. L'idée de ce commerce de voiture lui est arrivée à l'esprit suite à l'achat d'une voiture après la vente de bétail au marché de Cotonou pour usage personnel à Kandi. De retour à Kandi, la voiture a intéressé quelqu'un qui a exprimé le vif désir de l'acheter. La vente que Ali Sidibe Eliasso a acceptée en réalisant un bénéfice de 500.000 FCFA en moins d'une semaine. Ce qui l'a donc motivé à continuer dans ce commerce depuis plus de 2 ans. A présent, il possède 5 voitures qu'il a confiées sous forme de contrat aux conducteurs de taxi qui remboursent au bout d'un certain temps le capital plus une marge bénéficiaire. Après le remboursement, ces conducteurs de taxi deviennent propriétaires de voitures. Il a également un camion pour le transport de marchandises et de bétail.

L'exemple ci-dessus de Ali Sidibe Eliasso montre en outre la substitution du capital financier à une nouvelle forme de capital physique qui est la voiture. Vu sous cet angle, le bétail apparaît comme un capital qui entraîne une certaine flexibilité dans le livelihood des commerçants Fulbe de bétail. Il est clair que l'orientation du capital financier dans l'achat de voiture par Ali Sidibe Eliasso a été favorisée par son propre désir mais surtout par l'offre de véhicules au port de Cotonou et la demande dans la ville de Kandi. En plus, l'attitude de ce dernier dans la conduite des activités de son livelihood confirme l'opinion de Blaikie *et al.* (1994: 51) selon laquelle ceux qui possèdent la qualification d'accès à un nombre élargi d'opportunités de revenu, ont plus de possibilités de choix. Ils choisissent celles qui sont plus rentables avec moins de risques tout en s'engageant dans une stratégie d'accumulation et de diversification.

Les commerçants Fulbe de bétail améliorent aussi leur position sociale à travers la conduite de leur activité. Ceci se manifeste essentiellement par le développement des relations au niveau des services administratifs et de sécurité. Il y a également la considération que leur entourage leur réserve. En effet, pour raisons de cérémonies, les autorités administratives telles que les gendarmes, les policiers et les magistrats passent par eux pour s'approvisionner en animal à bas prix. Ce qui permet par la suite à ces commerçants Fulbe de bétail de nouer avec ces derniers des relations pour des facilités de services dans leur domaine de compétence. Ce sont ces rapports qu'ils utilisent par exemple pour aider leurs vendeurs de bétail en cas de difficultés avec l'administration. De même, ils sont sollicités par bon nombre de personnes en difficultés pour des appuis financiers ou autres. Avec l'exemple de Ali Sidibe Eliasso ci-dessus, il est clair que l'appui va au-delà de biens matériels. En confiant les voitures aux conducteurs de taxi, Ali Sidibe Eliasso facilite l'accès à l'emploi. Par la même occasion, il réduit les difficultés liées à la circulation des biens et des personnes sur les axes routiers.

Enfin, les commerçants Fulbe de bétail participent au développement de leur localité en contribuant à la réalisation des infrastructures communautaires comme la construction de l'école par exemple. Ainsi, de telles assistances et participations les glorifient dans leur milieu et leur confèrent une certaine valeur sociale et du respect.

Il peut être conclu que le résultat de livelihood des commerçants Fulbe de bétail de la ville de Kandi dérive d'une diversification d'activités de livelihood. Celle-ci entraîne une amélioration de leur situation économique et une acquisition de position sociale au sein de leur entourage. De plus, il n'y a pas une unicité de stratégie à leur niveau mais plutôt une combinaison de stratégie de diversification, d'intensification et d'accumulation qui sont d'une manière ou d'une autre influencées par le marché et les mesures d'incitation dont ils tirent des avantages. Ce qui permet donc à certains d'entre eux de se définir différentes trajectoires de livelihood.

Conclusion

Il ressort des différentes sections analysées dans ce chapitre que livelihood des Fulbe résidant dans la ville de Kandi ne peut être compris sans se référer au contexte historique qui a influencé leur immigration dans la région de Kandi d'un côté, et qui, dans une certaine mesure, a occasionné de changements dans leur genre de vie de l'autre. Contexte marqué à la fois par des facteurs endogènes et exogènes. Les facteurs endogènes se rapportent à la recherche du travail de bœuvier auprès des agriculteurs et à la recherche saisonnière de zones de pâturage. En ce qui concerne les facteurs exogènes, ils portent sur la sécheresse qu'a connue le Niger et la politique de développement économique de la région du Borgou initiée par le pouvoir colonial et poursuivie par le gouvernement béninois avec l'appui de diverses institutions internationales. Ce qui a entraîné la participation accrue des Fulbe dans l'agriculture de subsistance. Ceux-ci ont également intégré l'économie du marché axée sur la production cotonnière et la commercialisation de leur bétail. De plus, l'essor du coton a induit le développement d'autres activités génératrices de revenu auxquelles les Fulbe participent également.

Ainsi, les Fulbe de la ville de Kandi ne sont pas exclusivement dans le secteur d'élevage. On les trouve en effet dans le commerce de table et de divers quoique certains soient de bouviers salariés et d'autres commerçants de bétail. Le gain de revenu monétaire acquis par ces derniers à travers la conduite des activités sus mentionnées représente le résultat de livelihood attendu. Ce revenu est inégalement réparti entre les bouviers, les commerçants de table/divers et les commerçants de bétail et est perçu comme un élément de différenciation. Les bouviers se trouvent au bas de l'échelle avec un revenu mensuel de 24.000 FCFA. Ils sont

suivis des commerçants de table et de divers dont le revenu mensuel varie respectivement de 45.000 FCFA à 60.000 FCFA et de 180.000 FCFA à 240.000 FCFA. Les commerçants de bétail quant à eux sont considérés comme les plus aisés à cause de leur revenu mensuel qui est plus élevé que celui des autres. En effet, le revenu des commerçants de bétail se situe entre 60.0000 FCFA à 800.000 FCFA. En se basant donc sur le niveau de revenu atteint, les bouviers sont perçus comme pauvres par rapport aux autres. Ceux-ci consacrent environ 40% de leur revenu à la nourriture.

Après la satisfaction des besoins tels que la nourriture, l'habillement, le logement voir l'éducation des enfants, les Fulbe concernés s'engagent différemment dans des stratégies pour l'amélioration de leur livelihood bien que des points de similarité s'observent chez certains. Les bouviers par exemple optent pour une stratégie d'accumulation en vue d'une redéfinition de leur livelihood. Pour ce faire, ils investissent dans l'achat de bétail pour reconstituer progressivement leur troupeau de bétail afin de retourner à la vie d'éleveur propriétaire de bétail. D'autres par contre, investissent dans le stock de marchandises pour le démarrage du commerce de table. En ce qui concerne les commerçants de table et de divers, ils s'orientent vers une stratégie d'intensification pour l'accroissement de leur stock de marchandises d'un côté, et l'amélioration du niveau de leur activité de livelihood de l'autre. Toutefois, une minorité d'entre eux achète du bétail en associant ainsi une stratégie d'accumulation afin de s'offrir plus tard une opportunité de livelihood à travers la commercialisation de bétail. Quoique la commercialisation de bétail apparaisse comme l'activité qui procure plus de revenu monétaire, cela ne constitue pas une fin en soi. En effet, les commerçants de bétail de leur côté adoptent généralement une combinaison de stratégies telles que l'accumulation, l'intensification et la diversification. Le cas de Ali Sidibe Eliasso présenté dans ce chapitre est édifiant à ce titre.

L'analyse de livelihood des Fulbe résidant dans la ville de Kandi montre en outre une certaine dynamique dans la conduite des activités de livelihood à tous les niveaux. Ceci se caractérise non seulement par une amélioration de l'envergure de l'activité considérée mais aussi par une flexibilité de transition d'une activité à une autre en fonction des objectifs ou des préférences que se fixe le Fulbe en question. La trajectoire de livelihood suivie par les Fulbe examinés est notamment influencée par l'environnement économique comme par exemple la période de commercialisation de coton et les opportunités d'activités de livelihood existantes. Cependant, l'activité de livelihood entreprise est façonnée par les types de capitaux disponibles. En général, les Fulbe dans la ville de Kandi exploitent à divers degrés quatre types de capital à savoir le capital humain, physique, financier et social. Le contenu et le nombre des capitaux combinés varient d'une activité à une autre. Par exemple, les commerçants de table/divers

et de bétail sont propriétaires de l'essentiel de leur capital physique dont ils contrôlent la gestion. Ce capital physique se substitue fréquemment au capital financier à cause du besoin de renouvellement de stock de marchandises et de bétail à commercialiser afin de satisfaire la demande sur le marché. Tout comme donc dans le cas des activités de livelihood, la demande sur le marché engendre un dynamisme de substitution à l'intérieur du capital physique et vice-versa entre le capital physique et financier au niveau des commerçants de table/divers et de bétail (Ellis 2000). Par contre, les bouviers ne disposent que de leur capital humain représenté par leur savoir-faire et leur état de santé notamment. L'accès et le contrôle de ceux-ci à l'ensemble de capital physique nécessaire à la conduite de travail de bouvier tel que décrit dans ce chapitre restent déterminés par le patron. On peut alors affirmer que la possession ou non du capital physique entrant dans l'activité de livelihood n'est pas primordiale. C'est leur accès par les divers utilisateurs qui importe. Cet accès est en particulier facilité par la relation sociale qui apparaît dans le contexte de Kandi comme la seule dimension de capital social dont font usage non seulement les bouviers mais également les commerçants de table et de divers et les commerçants de bétail. Cette relation sociale est le plus souvent fondée sur une confiance réciproque qui facilite aux différents acteurs impliqués, l'obtention d'un bénéfice mutuel. L'accès concerne à la fois l'activité de livelihood et les autres types de capital dont dépend la conduite de l'activité. Toutefois, la relation sociale ne se présente pas sous le même aspect au niveau des trois groupes de Fulbe étudiés quoique des similarités existent. Ils exploitent tous le complexe ethnicité/amitié et le devoir parental même si les commerçants de bétail et de table/divers respectivement ne l'expriment pas. Des particularités s'observent aussi dans l'usage de certains aspects de relation sociale. Il s'agit du réseau de communication exploité par les commerçants de bétail ou de rapport patron-client mis en œuvre par ceux de table et de divers. Chez les bouviers par contre, il y a en outre le hasard ou la chance et la relation patron-employé. Le rapport patron-employé est caractérisé par une relation verticale dans laquelle les bouviers n'ont aucun pouvoir de prise de décision quant à l'accès et au contrôle des différentes formes de capital physique utilisé. Il se développe en effet dans un climat de méfiance faute d'un contexte institutionnel ou organisationnel pouvant sécuriser d'un côté les propriétaires de bétail et protéger les bouviers de l'autre.

Fulbe livelihoods à Parakou

Introduction

Ce chapitre examine livelihood des Fulbe résidant dans la ville de Parakou. Parakou est une ville beaucoup plus grande que Kandi en termes d'effectif de la population urbaine. En 2003, cette population est d'environ 150.000 habitants. Ceci offre une opportunité de recherche sur l'intégration Fulbe en milieu urbain plus développé et révèle d'autres aspects de leur urbanisation. D'autre part, Parakou est située plus ou moins dans le même contexte historique et socio-économique que Kandi. Tout comme souligné dans le chapitre précédent, la pénétration des Fulbe dans la ville de Parakou a également été influencée par la politique de développement économique mise en place par le pouvoir colonial et poursuivie au cours de la période postcoloniale. Ce qui entraîne l'émergence des Fulbe dans la commercialisation du bétail. Parallèlement, il y a eu l'accroissement de l'offre de service des bouviers pour faciliter le déroulement de la commercialisation de bétail afin de gagner leur vie. Ainsi, ces deux domaines d'activité représentent ceux dans lesquels la majorité des Fulbe reste encore présente dans la ville de Parakou.

Pour ce faire, la deuxième section du chapitre analyse respectivement livelihood des bouviers et commerçants de bétail Fulbe vivant dans la ville de Parakou. Les premiers, constitués en groupes hétérogènes en fonction de la spécificité de leur prestation de service, dépend des commerçants de bétail pour leur survie. En effet, l'essentiel des capitaux physiques exploités par les bouviers appartient aux commerçants de bétail qui déterminent leur accès et contrôle. Seul l'apport du capital humain qualifié est fourni par les bouviers contre une rémunération en espèce notamment. C'est justement sur ce type de capital humain que repose l'activité des commerçants de bétail Fulbe. Ce qui crée alors une interdépendance entre les deux catégories de Fulbe telle que développée dans ce chapitre. Ainsi, la troisième section du chapitre consacrée à la conclusion met à la fois en exergue le

dynamisme intra et inter bouviers et commerçants du bétail Fulbe à Parakou. Ce, dans la conduite de leur activité, dans l'accès aux capitaux et dans l'utilisation du résultat de livelihood essentiellement.

Fulbe à Parakou

D'après le récit historique d'un groupe de Fulbe interviewé dans la ville de Parakou, l'installation des Fulbe à Parakou aurait commencé avec l'arrivée d'un marabout Fulbe nommé Naïbakègui de Sokoto au Nigéria. Celui-ci serait venu avec des esclaves et un important troupeau de bétail. Il se serait présenté à Akpaki 1^{er}, roi de Parakou qui l'aurait pris pour son marabout. Sur l'ordre du roi Akpaki 1^{er}, une partie des esclaves de Naïbakègui aurait été installée dans une localité appelée Sokoumonon pour les travaux agricoles et l'autre partie à Gogoko pour s'occuper du bétail. Le marabout resté auprès du roi aurait guéri une plaie incurable de la sœur du souverain qu'il finit par épouser par la suite. De cette union naquit un enfant, Moussa Boubakar. Après la mort de Naïbagui, Moussa Boubakar devient à son tour le marabout du roi. Contrairement à son feu père, Moussa Boubakar ne serait pas resté au palais royal. Le roi l'aurait installé dans l'actuel quartier Gah considéré jusqu'à présent comme le premier site d'installation effective des Fulbe à Parakou. Avec Moussa Boubakar, il y a eu une succession de Chefs Fulbe appelés Jomwuro à Parakou qui se sont installés sur différents sites à Parakou considérés comme lieux de pâturage et dont certains demeurent jusqu'à présent les zones de concentration de Fulbe à Parakou. A titre d'exemple, on peut citer Jomwuro Kpunama, fils de Moussa Boubakar, intronisé par le roi de Sinagourou qui s'était installé dans le quartier Agbagba. C'est aussi le cas de Jomwuro Saïdou, fils de Gbambara, intronisé par le roi de Sinagourou et qui a vécu à Goro-Mosso. On peut enfin noter l'actuel chef Fulbe Jomwuro Saliou Bondébourou, intronisé par Akpaki Lafia qui est à Titirou. A ces Fulbe de Parakou appelés Korakoube, se sont joints d'autres groupes de Fulbe originaires de Nikki et de Kalale qui sont appelés Basikèbè ou de Kandi, de Malanville voire Karimama désignés sous le vocable Bakoubè. En plus des anciens quartiers où se sont installés les premiers Fulbe, ces derniers se retrouvent aussi dans les quartiers comme Camp Adagbè et Guèma pour la conduite de leur activité de livelihood.

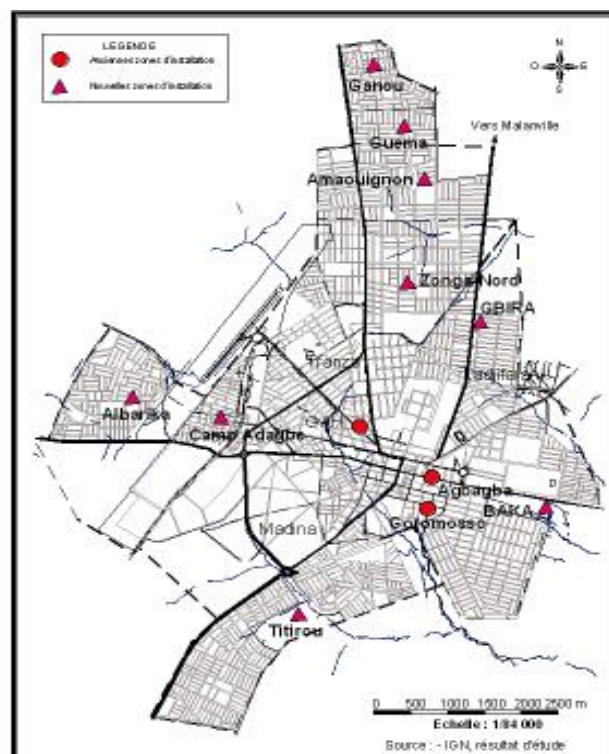
En effet, comme il a été démontré dans le chapitre 3 consacré à l'analyse du contexte d'immigration des Fulbe dans le Borgou, les principales raisons économiques qui sous-tendent cette immigration demeurent de nos jours valables et expliquent la présence de ceux-ci dans la ville de Parakou. Il s'agit premièrement de la recherche de travail en qualité de bouvier par certains Fulbe auprès des propriétaires de bétail pour une rémunération en nature. Progressivement, la

rémunération en nature se transforme en rémunération en espèce compte tenu du contexte urbain de Parakou où tout paraît être monétarisé. Ces Fulbe bouviers se sont installés dans les quartiers Gah, Agbagba et Goro-Monso où sont installés les premiers Fulbe tel que démontré ci-dessous et qui étaient exploités comme lieux de pâturage. Deuxièmement, il y a la demande en viande par l'administration coloniale pour la troupe militaire et quelques fonctionnaires installés à Parakou. Celle-ci est essentiellement satisfaite par les commerçants de bétail Fulbe dont les premiers se sont installés dans les quartiers Alaga et Camp-Adagbe qui étaient côte à côte vers 1950. Ces derniers sont en particulier composés des commerçants de bétail Fulbe béninois, burkinabé et nigériens. Deux facteurs justifient leur concentration dans ces endroits. Il y a le fait que camp-Adagbe abrite le premier marché à bétail de la ville de Parakou. En outre, il y a la proximité de la gare ferroviaire de Parakou qui favorise le convoi de bétail de Parakou vers Cotonou notamment par le train (Lombard 1965).

Par manque d'espace, les commerçants de bétail Fulbe installés à Alaga et Camp-Adagbe se déplacent régulièrement vers le parc à bétail de Guema où se déroulent les opérations de chargement et de déchargement de bétail orienté vers d'autres marchés lointains par camions. En effet, parallèlement à la voie ferroviaire, le transport par voie routière était remarquablement développé au cours de la période postcoloniale à cause de l'essor du coton couplé avec quelques interventions dans le secteur de l'élevage. L'investissement dans le domaine de l'élevage répond à l'accroissement des superficies cotonnières par pratique de la culture attelée d'un côté et à la satisfaction de la demande en viande de la population urbaine de l'autre. En effet, selon Quarles van Ufford (1999), la ville de Parakou apparaît comme celle où le nombre de bétail abattu annuellement est élevé et dépasse même celui de la ville de Cotonou où l'effectif de la population urbaine est plus important. Cet état de chose peut en partie se justifier par l'habitude alimentaire du nord Bénin où la consommation de la viande occupe une place importante à cause de la limitation d'accès aux produits de pêche par exemple.

Avec les résultats du dernier recensement général de la population et de l'habitat réalisé en 2002, la population urbaine de la ville de Parakou est d'environ 150.000 habitants dont 6500 Fulbe correspondant à 4% du total de la population urbaine. Ceux-ci se trouvent inégalement répartis dans la ville de Parakou. En effet, pour des raisons évoquées plus haut, les quartiers Alaga, Camp-Adagbe et Guema sont ceux où les anciens comme nouveaux Fulbe sont plus concentrés. Avec l'accroissement des habitations dans ces quartiers, le marché à bétail est transféré à son actuel emplacement à Guema qui était déjà un site exploité par les Fulbe pour les opérations de commercialisation de bétail. De par cette nouvelle installation de marché, le quartier Guéma connaît aujourd'hui plus

de mouvements d'activités des Fulbe. Ainsi, les commerçants de bétail Fulbe sont en général suivis des bouviers Fulbe qui offrent leur service dans la garde et la conduite de troupeau de bétail. Il y a également les tresseurs de corde et d'autres commerçants de table Fulbe, quoique ces derniers soient en effectif très réduit. En dehors de la zone du marché à bétail, certains bouviers résident avec une partie de troupeau de bétail sur la ferme de leur propriétaire à la périphérie de la ville de Parakou. Il s'agit par exemple des fermes de Baka, de Titirou, de Thiam et de Gbira. D'autres Fulbe sont aussi identifiés dans les quartiers comme Zongo, Albarika, et Amaouignon par exemple (voire carte 4.1). Ceux-ci se retrouvent dans différents domaines d'activités qui sont parfois très peu liés à l'élevage.



Carte 4.1 Zone d'installation des Fulbe dans la ville de Parakou

En effet, le résultat du diagnostic rapide participatif réalisé pendant la première phase de la recherche a révélé que les Fulbe sont dans l'administration, les organisations non gouvernementales, le petit commerce, la prestation de service comme serveurs de bar ou agents de maison communément appelés bonne domestique, et dans l'artisanat. L'artisanat qui est considéré comme un domaine où les Fulbe sont souvent rares (Gondolo 1986), porte en particulier dans la ville de Parakou sur la mécanique auto, la conduite de taxi, le dépannage de radio, la plomberie et la coiffure/couture. Le tableau 4.1 ci-dessous récapitule le point de

vue d'un groupe de Fulbe interviewé sur les activités dans lesquelles on retrouve les Fulbe dans la ville de Parakou. Pour visualiser leur perception un lot de dix (10) est remis à ce groupe qui, après discussion, choisit un nombre de cailloux traduisant l'importance des Fulbe dans l'activité considérée.

Tableau 4.1 Importance relative des Fulbe par activité menée à Parakou

Score exprimé	<i>Activités</i>					
	Bouvier	Commerce de bétail	Artisanat	Commerce de table	Administration	Prestation de service
	9	9	4	3	3	2

Source: Résultat d'étude de terrain

Il ressort du tableau précédent que le travail de bouvier et de commercialisation de bétail demeurent encore les domaines d'activité où les Fulbe sont plus présents dans la ville de Parakou. L'émergence des Fulbe dans les secteurs de l'artisanat, de l'administration et de prestation de service s'explique notamment par l'investissement de certains parents dans le capital humain de leurs enfants. Cet aspect sera développé par la suite. Compte tenu de l'effectif très réduit des Fulbe dans les activités non liées au secteur de l'élevage, ceux-ci n'ont pas été sélectionnés pour raison méthodologique dans l'analyse approfondie de livelihood des Fulbe dans la ville de Parakou. Ainsi, il sera analysé dans ce chapitre livelihood des bouviers et commerçants de bétail Fulbe respectivement.

Livelihood des bouviers

Activité de livelihood

Dans le paragraphe précédent, il a été montré que les bouviers constituent l'un des groupes de Fulbe les plus importants en termes d'effectif de ceux résidant dans la ville de Parakou. Ils y sont pour la conduite de leur activité de livelihood. L'activité consiste essentiellement à la garde et à la conduite de troupeau de bétail. De par l'organisation de cette activité, les bouviers dans la ville de Parakou se retrouvent en groupes hétérogènes. Il y a le groupe de ceux qui sont logés sur une ferme appartenant à leur patron à la périphérie de la ville comme mentionné dans le contexte plus haut. Ils y conduisent donc quotidiennement le troupeau de bétail au pâturage sur les champs et les parcelles en jachère ou sur les zones impropres à l'agriculture. En saison sèche, ces derniers exploitent les résidus de récolte dont leur accès sera abordé par la suite. Ces bouviers gardent le troupeau de bétail dans lequel le commerçant puise son stock à écouler.

En ce qui concerne le second groupe de bouvier, il est composé de ceux qui aident leur patron commerçant de bétail sur le marché à bétail. Les tâches de ceux-ci sont notamment la mise en corde du bétail vendu et la conduite du troupeau de bétail au pâturage à proximité du marché pendant les heures creuses de la vente c'est-à-dire entre 9h30 et 17h. En effet, la vente du bétail se déroule le matin de 6h30' à 9h30 et le soir de 17h à 19h. En outre, les bouviers de ce deuxième groupe sont chargés de conduire le reste de troupeau de bétail au domicile de leur patron où ils sont dans la plupart des cas logés. Ils peuvent parfois être sollicités pour la surveillance du stock de bétail sur le parc à marché la nuit contre les voleurs lorsque le parc à bétail dont dispose le patron en ville devient très réduit. Ainsi, certains commerçants de bétail possèdent au moins deux troupeaux de bétail dont la plus grande taille reste sur la ferme tandis que la plus petite taille est gardée en ville pour faciliter la vente en cas d'urgence.



Photo 4.1 Un groupe de bouviers conduisant le troupeau de bétail du marché de Parakou vers le marché Nigérian

Source: Résultat d'étude de terrain

Enfin, le troisième groupe est représenté par les bouviers qui conduisent le troupeau de bétail des commerçants vers le marché à bétail nigérian en particulier. Ceux-ci passent environ une semaine comme durée de trajet. En général, il s'agit d'un travail en équipe de trois personnes. Ce qui réduit les risques de dégâts dans les champs de cultures et les pertes de bétail par manque de suivi tout au long du trajet. En effet, ces bouviers conduisent un troupeau de bétail de taille relativement importante. La taille de troupeau de bétail par voyage peut varier

entre 20 et 40 têtes de bétail appartenant dans la plupart des cas aux différents commerçants de bétail. Le regroupement de troupeau de bétail pour le convoi permet notamment aux commerçants débutants y compris ceux dont la capacité financière reste limitée d'opérer aussi sur les marchés éloignés. Ce faisant, ces derniers partagent les différentes charges afférentes. Contrairement aux deux premiers groupes de bouviers, ceux du troisième groupe sont engagés à la tâche et ne sont pas alors logés par les commerçants de bétail. Ils louent donc à leur propre compte des chambres en ville.

La différenciation ci-dessus soulignée dans l'attribution de chaque groupe de bouviers ne signifie nullement une nette séparation entre les groupes de bouviers présents dans la ville de Parakou. En effet, sur la base de la relation de confiance existant entre le patron et le bouvier du premier ou du deuxième groupe, ce dernier peut occasionnellement faire partie de l'équipe du troisième. Dans ce cas de figure, le bouvier concerné est temporairement remplacé par un nouveau. De même, un bouvier de premier groupe peut passer au second groupe lorsqu'une bonne relation s'établit entre le bouvier et son patron. Le passage du premier groupe au second est parfois perçu comme une évolution par les bouviers. Cela s'explique d'un côté par le fait que ceux du second sont installés en ville avec certaines facilités dont l'existence s'explique par la disparité entre le milieu rural et le milieu urbain (Von Braun 2007: 9). Il s'agit par exemple du confort de logement où il y a accès à l'énergie électrique par rapport à la ferme. De plus, ils ont accès à l'eau potable ou l'eau de puits domestique. De l'autre côté, la motivation pour le second se justifie par l'amélioration du niveau de revenu qui, dans la majorité des cas, est fonction de la taille du troupeau de bétail gardé en ville. Cet aspect de rémunération sera examiné par la suite. Le cas du bouvier Ali Djodi qui est passé du premier groupe au second permet d'étayer le développement précédent.

Ali Djodi est un bouvier célibataire qui s'est installé à Parakou depuis 2000 pour le déroulement de son activité. Au départ, il conduit au pâturage un troupeau de bétail appartenant à un commerçant Fulbe de bétail qui l'a logé sur une ferme à Baka situé à 5 Km environ de la ville de Parakou. Au fur et à mesure qu'il s'efforce de bien prendre soin du bétail au pâturage par une bonne alimentation et un bon suivi afin d'éviter des pertes de bétail, il gagne la confiance de son patron qui est satisfait de sa prestation de service. Ainsi, une relation d'amitié s'établit progressivement entre eux. Ce qui a amené le commerçant de bétail à lui proposer un jour le travail sur le parc afin d'être plus en contact avec Ali Djodi. Proposition que ce dernier accepta non seulement à cause de la relation d'amitié existant entre lui et son patron mais surtout pour des avantages qu'il prévoit d'obtenir. Il s'agit entre autres de la vie en ville qu'il pense toujours plus confortable qu'en brousse et du mode de paiement journalier fixé par tête de bétail gardé. Il y a en outre le contact régulier avec le monde des commerçants du bétail à travers lequel il peut s'initier à la commercialisation du bétail. Une fois que Ali Djodi accepte la proposition de son patron, celui-ci lui explique ensuite comment se déroule le travail au parc. C'est ainsi qu'il est devenu bouvier sur le parc après avoir passé deux ans sur la ferme. Il est logé chez son patron à Guema qui lui offre en plus de son salaire, de la nourriture et quelques habits usagers.

La flexibilité de conversion d'un groupe à un autre ci-dessus présentée démontre la mobilité entre les différents groupes de bouviers. Toutefois, ceci reste à l'appréciation de leur patron tel qu'il apparaît à travers l'exemple de Ali Djodi. Cela veut dire que les bouviers ont très peu de marge de manœuvre pour le passage d'un groupe à un autre. Leur mission est de réussir le travail à eux confié par le commerçant de bétail. Quel que soit le bouvier considéré, la réussite de l'activité est conditionnée par un certain nombre de facteurs. On peut citer l'existence de pâturage, de l'eau et des couloirs de passage en plus de leur propre expérience dans le domaine de la conduite de troupeau de bétail. Mais la disponibilité des aires de pâturages et des points d'eau se trouve quotidiennement menacée par l'urbanisation de la ville de Parakou d'un côté et l'extension des champs de culture de l'autre. Ainsi, les propriétaires de troupeau de bétail se voient contraints d'installer leur bouvier sur des fermes de plus en plus éloignées de la ville. Ce qui n'est pas sans implication négative pour les commerçants de bétail qui doivent dès lors effectuer de longues distances pour le suivi de leur troupeau et le prélèvement de stock de bétail à écouler. Dans ces conditions, la tâche n'est pas aussi facile pour les bouviers du premier et du deuxième groupe en particulier qui doivent éviter toutes sortes de dégâts liés au passage du troupeau de bétail. En plus des contraintes dans la conduite du troupeau de bétail sus soulignées, il y a le choc de la sécheresse qui continue de peser sur certains dans l'exercice de leur travail en ville. Ainsi, ces derniers ne se sentent pas à l'aise dans la conduite du troupeau de bétail appartenant à autrui pour leur survie. Ceci leur rappelle des fois le passé amer où leur propre troupeau de bétail est décimé par la sécheresse. C'est le cas de Alidou Boyi par exemple.

Alidou Boyi est un bouvier âgé de 28 ans environ. Il est marié sans enfant et vit seul à Parakou depuis 2002 pour mener son activité de livelihood. Il aide un commerçant de bétail sur le marché à bétail de Parakou. Son travail consiste à conduire le troupeau de bétail au pâturage aux alentours du marché entre les deux moments d'animation du marché au cours de la journée. La taille du troupeau de bétail qu'il conduit varie entre 15 et 20 têtes de bétail en fonction du mouvement d'entrée et de sortie de bétail lié à la commercialisation. Le soir après le marché, il est également chargé de conduire le troupeau de bétail au domicile de son patron où il est aussi logé. Bien que le travail lui procure un revenu monétaire, Alidou Boyi ne se sent pas à l'aise dans son activité. Il pense que sa situation économique se détériore car ses parents avaient beaucoup de bétail qu'il conduisait. Aujourd'hui, il se trouve dans l'obligation de conduire le troupeau de bétail appartenant à une autre personne pour survivre. Travail qui ne lui permet même pas de se reposer pendant la période des fêtes car il est tout le temps avec le troupeau de bétail affirme-t-il.

Types de capital utilisés

Capital humain

Il apparaît dans le développement précédent que la réussite de l'activité de leur livelihood dépend entre autres facteurs de l'expérience des bouviers dans le mé-

tier. Celle-ci s'exprime sous plusieurs formes. Il y a la maîtrise de l'encadrement et la compréhension du langage du bétail pour la facilitation de leur conduite. Il y a également l'aptitude des bouviers dans l'identification spatiale des zones de pâturage et d'abreuvement afin d'y conduire le troupeau de bétail, de même que leur reconnaissance des herbes et feuilles bien appréciées par le bétail. On peut aussi noter la connaissance des bouviers dans le domaine de l'entretien corporel et des premiers soins de santé animale à apporter en cas de besoin au bétail. Cependant, ils font appel aux propriétaires de troupeau de bétail lorsque les soins vétérinaires à apporter dépassent leur compétence. Ayant donc été éduqués dès leur bas-âge par les parents dans les différentes qualifications sus énumérées, les bouviers se voient plus outillés dans la conduite de troupeau de bétail en ville. Ainsi, ils déclarent que la ville de Parakou leur offre l'opportunité de travail de bouvier à cause de la présence relativement importante des commerçants de bétail dont ils gardent le bétail. En argumentant dans le même sens, Quarles van Ufford (1999: 146) atteste que Parakou représente un majeur marché de destination finale de bétail pour la viande en provenance de plusieurs régions du nord Bénin. Ainsi, plusieurs commerçants de bétail et bouchers fréquentent activement le marché à bétail de Parakou.

A toutes ces capacités qualitatives s'ajoute la main-d'œuvre quantitative du bouvier. Il s'agit ici de la présence physique du bouvier dans l'exercice de son activité de livelihood. A ce niveau, une différenciation se note dans la quantité de main d'œuvre fournie. Les bouviers du deuxième et du troisième groupe chargés de la mise en corde du bétail vendu y compris la conduite du troupeau de bétail au pâturage à proximité du marché et de l'acheminement du troupeau de bétail vers le marché à bétail nigérian respectivement, sont en général seuls dans le déroulement de leur activité. Toutefois, les bouviers du deuxième groupe peuvent bénéficier de l'appui de leur patron y compris des membres du ménage de celui-ci dans la surveillance du troupeau de bétail au marché ou à domicile suivant le cas. Par contre les bouviers appartenant au premier groupe sont parfois assistés des membres de leur ménage lorsque ceux-ci vivent ensemble sur la ferme. Dans ce cas, il s'agit le plus souvent d'un apport complémentaire de main-d'œuvre de la part de leur femme car la plupart des bouviers interviewés dans un groupe ont des enfants mineurs qui ne peuvent pas encore travailler. Cet apport de main d'œuvre féminine intervient notamment dans la surveillance de stock de bétail qui ne part pas au pâturage et dans la collecte du lait trait dont une partie est autoconsommée et l'autre commercialisée. Cette main d'œuvre concerne également l'entretien du parc à bétail. Il est évident qu'une telle implication des femmes dans la gestion du troupeau de bétail permet de nuancer l'opinion de certains bouviers selon laquelle le travail du bouvier n'est pas réservé à la femme. En effet, cette perception des bouviers se réfère surtout à la conduite du

troupeau de bétail au pâturage qui exige une certaine endurance. Ce qui permet à ces derniers d'affirmer que les femmes sont en général d'une constitution physique fragile pour entreprendre une telle activité. De plus, il y a les risques de conflits avec les agriculteurs pendant le pâturage lors duquel elles peuvent avoir du mal à se défendre à cause du poids de la tradition qui considère souvent la femme comme étant de sexe inférieur et qui doit de ce fait obéissance aux hommes. Comme il a été montré dans la section relative à l'activité de livelihood des bouviers, les atouts en capital humain seuls ne suffisent pas pour la réussite de leur activité. Celle-ci dépend également de l'utilisation des capitaux physiques et naturels qui seront abordés dans le développement suivant.

Capital physique

Le capital physique dont font usage les bouviers dans la conduite de leur activité se présente sous différentes formes. Il s'agit premièrement du troupeau de bétail dont ils ont la garde et la gestion en charge. Il est généralement composé de plusieurs catégories de bétail à savoir vaches, génisses, taureaux, taurillons et veaux/velles. On y trouve le bétail de races *Barguuji*, *Bodeeji* et *jaliiji*. Cependant, les races *Barguuji* dominant souvent dans le troupeau à cause de leur résistance à l'insuffisance de pâturage tout comme cela a été souligné dans la ville de Kandi. La taille du troupeau gardé par les bouviers varie entre 15 et 60 têtes de bétail. Ce troupeau demeure en général la propriété des commerçants de bétail vivant dans la ville de Parakou et constitue le stock dans lequel ceux-ci puisent pour le déroulement de leur activité commerciale. Ils y introduisent fréquemment de nouvelles têtes de bétail pour l'engraissement en vue d'augmenter la valeur marchande du bétail introduit. Toutefois, certains troupeaux peuvent comporter du bétail appartenant au bouvier compte tenu du mode de rémunération conclu entre ce dernier et son patron. En effet, certains bouviers reçoivent, suite à la prestation de leur service, du bétail qu'ils laissent dans le troupeau de leur patron. Une telle facilité offerte aux bouviers à Parakou montre une différence avec la ville de Kandi dans le droit de propriété du bétail composant le troupeau conduit par le bouvier. De plus, le troupeau de bétail confié aux bouviers dans la ville de Parakou appartient en général aux commerçants de bétail contrairement à Kandi où ce sont les agriculteurs qui dominant. Ce, à cause de l'importance du marché de bétail dans la ville de Parakou d'une part, et de l'éloignement de la plupart des zones de culture de la ville d'autre part.

Pour l'alimentation de ce troupeau de bétail, les bouviers exploitent quelques résidus de récolte disponibles sur les parcelles cultivées. Ces parcelles sont surtout exploitées en saison sèche par les bouviers installés sur les fermes. En ce qui concerne les bouviers opérant sur le parc à bétail en ville, ils exploitent les résidus de récolte provenant essentiellement de deux sources. Premièrement, il

s'agit de l'exploitation après la récolte, des parcelles de cultures installées à proximité de marché à bétail. La deuxième source porte sur les résidus de récolte et sous produits agricoles acquis par achat notamment. Ils servent surtout de compléments alimentaires au troupeau de bétail sur le marché. Il s'agit en particulier des fanes d'arachide à 500 FCFA la botte ou les épluchures d'igname à raison de 1000 FCFA la bassine. Ces charges d'alimentation de bétail sont bien entendu supportées par les propriétaires de bétail à qui reviennent également les frais de santé animale. En ce qui concerne, l'abreuvement du stock de bétail sur le marché, les commerçants de bétail se sont organisés pour y installer une pompe point d'eau courante. L'accès à cette pompe se fait de jour comme de nuit contre le paiement d'une somme forfaitaire de 1000 FCFA par troupeau de bétail à abreuver. L'abreuvement nocturne sur le marché à bétail s'observe en particulier lorsqu'il y a déchargement de camion la nuit. En plus, il y a les puits privés installés au domicile des propriétaires de troupeau de bétail qui servent à abreuver le stock de bétail qui est parfois conduit à domicile. Ainsi, les bouviers font boire le bétail avant leur départ pour le pâturage et également à leur retour. Ce qui allège la tâche aux bouviers dans la conduite du troupeau de bétail vers les retenues d'eau aménagée ou points d'eau naturels qui sont éloignés de la ville.

Capital naturel

Il apparaît du développement précédent que le capital physique ne constitue pas la seule source d'alimentation et d'abreuvement du troupeau de bétail. Outre les résidus de récolte, les sous produits agricoles et les points d'eau privés utilisés en ville, le couvert végétal, les bas-fonds et cours d'eau naturels sont beaucoup plus utilisés par les bouviers. En effet, ceux-ci sont quotidiennement exploités par les bouviers installés sur les fermes et dont le souci majeur est d'assurer une bonne alimentation de bétail afin de gagner la confiance de leur patron. Pendant le pâturage, le troupeau de bétail bénéficie de l'eau disponible au niveau de quelques cours d'eau et bas-fonds notamment pendant la saison des pluies pour leur abreuvement. En saison sèche, la plupart de ces points d'eau tarissent et les bouviers font alors recours aux sources privées d'abreuvement pour le bétail comme indiqué dans la section précédente. Compte tenu de la rareté du couvert végétal et des points d'eau naturels en ville, il est clair que les bouviers travaillant sur le parc à bétail exploiteront à moindre degré ces types de capital naturel. En ce qui concerne le groupe des bouviers qui conduisent le troupeau de bétail vers le marché nigérian, le couvert végétal et les points d'eau naturels le long de leur parcours représentent, tout comme dans le cas du premier groupe des bouviers, la principale source d'alimentation de bétail. Ainsi, ceux-ci font beaucoup usage de leur connaissance dans l'identification des herbes et plantes bien appréciées par le bétail de même que les points d'eau bien pourvus qu'ils per-

çoivent comme un don de ‘Allah’. Le souci d’une bonne alimentation du bétail amène parfois certains bouviers à pénétrer les réserves naturelles souvent protégées par les agents forestiers. Ceci engendre donc des conflits et des paiements d’amende à cause des restrictions d’accessibilité.

Capital social

Pour les bouviers interviewés, la ville de Parakou représente un milieu d’accueil pour la recherche d’un emploi leur permettant de survivre ou de reconstruire leur livelihood. Pour ce faire, ceux-ci s’appuient sur plusieurs aspects du capital social qui facilitent non seulement leur insertion sur le marché de travail mais également leur accès aux autres formes de capitaux nécessaires à l’exécution de leur activité de livelihood. Les différents types de capital social exploités par les bouviers se retrouvent également dans le chapitre de Kandi. Cependant, il y a quelques variations dans la forme de leur utilisation.

- Le hasard ou la chance

Dans la recherche de l’emploi, les bouviers se rendent sur le marché à bétail de Parakou pour offrir leur service aux commerçants de bétail qui y opèrent. Il s’agit en général des bouviers qui n’ont ni parent ni ami sur lequel ils peuvent compter afin d’accéder au travail en ville. En se rendant donc au marché, ceux-ci n’ont aucune idée de celui auprès de qui ils travailleront ni du temps que cela peut prendre avant de trouver leur premier emploi dans la ville concernée. Cependant, ils ont, sur la base des informations positives relatives à l’opportunité de travail qui circulent dans leur entourage, une certaine assurance de pouvoir y trouver quelque chose à faire. Il s’agit là d’une intention consciente à laquelle s’ajoute la chance d’obtenir le travail désiré. Dans ce sens, le marché à bétail représente pour ces derniers à la recherche de travail une référence à cause de l’affluence des commerçants de bétail à cet endroit. A leur arrivée sur le marché à bétail, ils sillonnent le marché à la recherche d’un éventuel commerçant de bétail qui se trouve dans le besoin d’un bouvier. Ce type de capital social a été utilisé par Hassan Bakeri et Alidou Boyi par exemple dans leur accès au travail.

Hassan Bakeri est un bouvier âgé de 30 ans environ. Il est marié et père d’un enfant. Il vit à Parakou depuis 2003. A sa descente de taxi, il s’est dirigé vers le marché à bétail dont il a entendu parler par les commerçants de bétail qui fréquentent son milieu d’origine pour leur approvisionnement en bétail. Sur ce marché, il se promenait et se rapprochait des groupes de vendeurs, acheteurs et d’intermédiaires qui mènent des opérations de transaction, afin d’observer le déroulement desdites opérations. C’est ainsi qu’il a été remarqué un soir par un commerçant de bétail qui l’a identifié comme un nouveau venu sur le marché à bétail. En interrogeant, Hassan Bakari a déclaré être nouvellement arrivé à Parakou il y a seulement 48h à la recherche d’un travail de bouvier. Le commerçant de bétail lui a demandé son origine et s’il a déjà conduit une fois le troupeau de bétail en ville. Hassan Bakari signale être originaire du Niger et que c’est sa première expérience en ville. Mais il avait peur de ne pas être accepté par ce premier commerçant de bétail à cause de son inexpérience dans la con-

duite de troupeau de bétail en milieu urbain. Celui-ci l'accepte et lui a demandé de rester à ses côtés jusqu'à la fin de la vente. Pendant tout ce temps, Hassan Bakari n'a pas encore une idée claire du travail à faire car le commerçant de bétail a déjà un bouvier avec lui sur le marché. Toutefois, il est content de parvenir à se faire engager par quelqu'un même si quelques doutes persistent dans sa tête. En fin de soirée, le commerçant de bétail lui a demandé de seconder son bouvier dans la garde du stock de 15 têtes de bétail sur place. Ce fut donc sa troisième nuit sur ce marché. Il a profité de cette nuit pour échanger avec son second sur le comportement du propriétaire de bétail notamment au niveau de la régularité de paiement de salaire et du travail de bouvier sur le marché à bétail. Tôt le lendemain matin, le commerçant arrive à moto et le conduit sur une ferme derrière Tissarou à la périphérie de la ville de Parakou. Il y trouve un troupeau de 40 têtes de bétail appartenant au commerçant de bétail et que conduit un autre bouvier burkinabé au pâturage. Celui-ci doit retourner au pays dans l'intervalle de 48h pour raison familiale après trois ans de travail. Le commerçant le présente aux deux autres bouviers non loin et à un agriculteur qui a son champ à proximité de la ferme. Après cette présentation, Amadou prend service en suivant ce jour son prédécesseur afin de connaître les lieux de pâturage de la zone. Il se sent à l'aise à cause de la franche collaboration du bouvier partant à qui le propriétaire de bétail a pris soin de demander de bien lui expliquer le travail à faire avant son départ. Pour gagner la confiance de son patron, Hassan Bakari s'investit beaucoup dans son travail. Au moment de la collecte des données, le troupeau qu'il conduit est composé de 55 têtes de bétail parmi lesquelles lui même possède un taureau.

En ce qui concerne Alidou Boyi présenté plus haut, il ne connaît apparemment personne à Parakou. A son arrivée, il sillonne tout comme Hassan Bakari le marché à bétail où il passe également la nuit. Après 3 jours d'errance sur ce marché, il s'est rapproché à tout hasard d'un commerçant de bétail du nom de El hadj Kitia pour lui expliquer sa situation. Sensible à la déclaration de Alidou Boyi d'avoir passé déjà trois jours sans pouvoir trouver de travail, celui-ci l'a pris comme bouvier sans en être réellement dans le besoin pendant 2 mois car il assiste un autre dans le travail de bouvier sur le parc. Un jour, El hadj Kitia lui a dit que quelqu'un veut un bouvier. Ainsi, il le conduit chez ce dernier en lui disant de le prendre car il le connaît comme un bouvier sérieux au travail. Le nouveau patron n'a pas hésité un seul instant parce que les deux commerçants de bétail se font confiance. C'est de cette façon qu'il s'est fait engager comme bouvier sur le parc à bétail. Selon Alidou Boyi, bien qu'il soit important d'être Fulbe pour se faire engager, il faut aussi que les gens te connaissent ou que tu aies un tuteur reconnu pour son intégrité.

L'exemple de Alidou Boyi montre au-delà du hasard la nécessité d'avoir un parrain à qui le propriétaire de bétail fait confiance. Ce qui réduit les risques de disparition du bouvier avec le bétail. Ce parrain peut prendre différentes qualités. Il peut s'agir soit d'un parent ou ami, soit d'une personne avec qui le bouvier a eu à développer une relation de travail par le passé.

- **Complexe ethnicité/amitié**

Ce type de capital social est le plus souvent exploité par les bouviers qui ont un des leurs ou des amis qui séjournent dans la ville de Parakou. Ils prennent donc contact avec ces derniers afin qu'ils leur servent de facilitateurs dans l'accès au travail. Le contact avec les membres de famille ou les amis s'établit ou se maintient à travers ceux qui retournent périodiquement au village pour visiter les leurs ou pour des travaux champêtres. Ainsi, lorsque le bouvier demandeur d'emploi parvient à arriver dans la ville de Parakou, il est accueilli par ces facilitateurs qui

s'occupent de son introduction sur le marché à bétail. Deux alternatives sont exploitées pour cette introduction. Le facilitateur peut déjà identifier le commerçant de bétail désireux d'engager le bouvier avant l'arrivée de celui-ci à Parakou. De là, il conduit directement le bouvier vers le commerçant de bétail concerné pour la prise de service. Dans le second cas, aucun contact n'est pris au préalable entre le facilitateur et un potentiel commerçant de bétail à la recherche du bouvier. Dans ce cas, le facilitateur accompagné du bouvier prend contact avec ses amis commerçants de bétail sur le marché à bétail pour une négociation d'opportunité de travail au bouvier. Des fois, cette alternative prend un peu de temps avant d'être concluante car le facilitateur fait le tour d'un certain nombre d'amis commerçants de bétail. Il arrive même que le facilitateur soit aidé dans cette tâche par ses amis commerçants de bétail qui en parlent à d'autres. Pendant le temps de la recherche du travail, le bouvier en question peut continuer à être logé par le facilitateur ou être temporairement accepté par un commerçant de bétail en attendant de trouver un patron. Quelle que soit l'alternative utilisée, la présence du facilitateur est indispensable pour rassurer le patron du bouvier qui lui fait confiance. C'est le cas par exemple de Boubacar Ali qui est passé par un frère de village dans son accès au travail.

Boubacar Ali est un bouvier âgé de 27 ans et originaire de Malanville. Il vit à Parakou depuis 2001. Il a trouvé le travail de bouvier à Parakou par le biais de l'un de ses frères du village qui vit à Parakou. Quand ce dernier retourne de temps en temps au village, il parle souvent des aspects positifs que présente la ville de Parakou. Il s'agit entre autres des facilités de communication, de distractions et des opportunités de travail en particulier. Ce qui motive les jeunes du village à aller découvrir cette ville et également d'y tenter leur chance sur le marché de travail. Boubacar Ali fait partie de ces derniers et a eu l'envie d'aller aussi à Parakou. Ainsi, lorsque le frère retournait à Parakou, il l'a suivi sans avoir une idée claire du type de travail qu'il fera à Parakou. À son arrivée, il est resté auprès de son frère pendant environ un an à l'aider dans différentes tâches domestiques et courses en ville. Un jour, le frère l'a conduit au marché à bétail de Parakou où il le confie à quelqu'un qui facilite le recrutement des bouviers. Celui-ci à son tour l'a introduit auprès d'un commerçant de bétail qui lui avait signalé auparavant son désir de recruter un bouvier. C'est ainsi que ce commerçant est devenu son patron tout en remplissant quelques formalités d'usage. En effet, le commerçant de bétail lui a demandé son nom et prénom, son origine et s'il connaît la ville de Parakou. Boubacar Ali donne son identité en ajoutant qu'il était informé de quelques aspects de la ville de Parakou par le biais de son frère du village chez qui il est resté pendant une année. Ensuite, le commerçant de bétail lui a expliqué le travail à faire. Il est content de trouver le travail de bouvier qu'il connaît bien même si le contexte de son exercice change. Pour Boubacar Ali, il suffit d'être un Fulbe et majeur pour se faire engager comme bouvier par les commerçants de bétail. Après deux années d'exercice dans le travail de bouvier, il a fait venir sa femme et son enfant. Celle-ci l'aide dans l'entretien et la surveillance du bétail qui ne part pas au pâturage.

- Relation patron-employé

En dehors des deux premiers types de capital social précédemment développés, certains bouviers ont eu accès au travail sur la base des contacts établis avec un

ancien patron. Celui-ci constitue en général une personne de référence à qui le nouveau patron fait confiance dans son offre de travail. Il peut s'agir d'un rapport de contact avec un ex-patron créé sur place ou sous d'autres cieux et dont le bouvier bénéficie dans son insertion à un nouvel emploi. Le cas de Alidou Boyi présenté ci-dessus illustre également ce type de capital social. Il y a aussi quelques bouviers qui exploitent leur rapport de travail avec les commerçants de bétail nigériens ou burkinabé pour se positionner sur le marché de travail dans la ville de Parakou. En effet, lorsque ces commerçants se dirigent vers Parakou pour la commercialisation du bétail ou y sont juste en transit, ils sont suivis par des bouviers qui surveillent leur stock de bétail dans les camions. Sur place, certains continuent leur rapport de travail avec le commerçant de bétail tandis que d'autres manifestent le désir de se faire embaucher à Parakou. Ces derniers sollicitent l'intervention de leur patron pour accéder au travail sur place. Ainsi, ces commerçants de bétail étrangers utilisent leur relation d'amitié avec les commerçants locaux pour offrir des opportunités d'emploi aux bouviers désireux de s'installer à Parakou. C'est le cas par exemple du bouvier Hamadou Alimadou qui sera présenté après dans la section relative au résultat de livelihood. Il est clair que seuls les commerçants qui disposent d'une base sécuritaire de bouviers de confiance accepteront de se séparer de certains d'entre eux pour ne pas se retrouver dans un déficit de bouvier qualifié.

De plus, l'exploitation d'un tel rapport pour accéder au travail n'est possible que dans le cas de l'existence d'un climat de bonne relation entre le bouvier et son ex-patron. Tel qu'il a été développé plus haut, le climat de bon rapport entre le patron et son bouvier est fondé sur une relation de confiance créée au hasard ou par le biais du complexe de lien de parenté et d'amitié qui rassure le patron. De ce point de vue, le hasard et le complexe de lien de parenté et d'amitié apparaissent comme le support du rapport patron-employé. Mais ce rapport est dans la majorité des cas fragilisé par deux types de facteurs. Premièrement, il y a la perte répétée de bétail qui engendre un manque de confiance au bouvier. Ce qui peut amener le propriétaire de bétail à rompre le contrat de prestation de service. Deuxièmement, l'irrégularité de paiement pousse le bouvier à devenir amer envers son patron. Ce qui entraîne également des situations conflictuelles et les deux finissent par se séparer.

Suite à l'accès à l'activité de livelihood qui met le bouvier en contact avec le troupeau de bétail à garder et à conduire au pâturage, celui-ci accède également à d'autres types de capitaux dans le cadre de son travail. Il s'agit notamment des autres formes de capital physique et capital naturel examinés plus haut et dont l'accès est facilité dans une certaine mesure par leur patron. En effet, l'accès aux résidus de récoltes et aux sous produits agricoles se fait sous différentes formes selon le droit de propriété qui régit la parcelle cultivée. Pour une parcelle apparte-

nant au propriétaire du troupeau de bétail, son accès est libre par le bouvier en charge de la garde et de la gestion du troupeau. Par contre l'accès aux parcelles d'autrui est conditionné par une négociation au préalable entre le propriétaire de la parcelle et celui du troupeau de bétail. La négociation peut prendre la forme d'un contrat de fumure tel que décrit dans le chapitre 2 ou de paiement d'une somme au propriétaire de parcelle comme présenté dans le chapitre 3. La dernière forme d'accès est par achat tel décrit plus haut.

Quoique les bouviers pensent que le pâturage et les cours d'eau et bas-fonds naturels sont des dons de 'Allah' et que son accès doit être libre, ceux-ci sont parfois heurtés à quelques contraintes. Ces contraintes sont de différentes sortes. Il s'agit premièrement du refus d'accès par les agents forestiers à certaines zones protégées comme la forêt de Bétécoucou, celle des trois rivières et de l'ouémé supérieur souvent convoitées par les bouviers pour l'alimentation et l'abreuvement du bétail. Deuxièmement, il y a l'installation des champs de cultures aux alentours des fermes voire sur les couloirs de passage des troupeaux de bétail, qui bloque l'accès des bouviers aux zones de pâturage. Ce qui engendre des tensions entre les bouviers et les agriculteurs faisant intervenir les propriétaires de troupeau de bétail pour un règlement. En effet, la plupart des commerçants de bétail résidant dans la ville de Parakou sont connus des agriculteurs qui ont leur champ de cultures à proximité des fermes. Ceux-ci sont identifiés à cause de leurs fréquentes visites sur les fermes pour le suivi de leur troupeau d'un côté et pour le prélèvement de stock de bétail de l'autre. La troisième forme de contrainte est liée à l'urbanisation de la ville de Parakou. Celle-ci se traduit par la construction de nouveaux habitats pour l'installation de la population et la réalisation d'infrastructures publiques. En effet, la population urbaine de Parakou est passée de 104.000 habitants en 1992 à 150.000 habitants en 2003 (DED 2003). Ce qui réduit de jour en jour l'espace disponible pour le pâturage. La combinaison de tous ces facteurs sus énumérés rend de plus en plus pénible le travail des bouviers à Parakou. Par conséquent, l'atteinte du résultat de leur livelihood se trouve parfois menacée

Résultat de livelihood

A Parakou, le résultat de livelihood des bouviers se présente à la fois sous forme de rémunération en nature ou en espèce. La rémunération en nature consiste à l'obtention d'un taureau au bout de 6 ou 7 mois de travail en plus du logement auquel le bouvier a droit sur la ferme de son patron. En général, il s'agit d'un taureau ou taurillon de 2 ou 3 dents dont la valeur monétaire équivaut à 125.000 FCFA environ. Cette forme de rémunération est surtout appliquée aux bouviers chargés de la garde de troupeau de bétail sur la ferme. Par là, ces derniers constituent progressivement leur propre troupeau de bétail. Le troupeau de bétail

des bouviers est mis dans celui de leur patron sans que cela ne soit dans la plupart des cas source de conflits entre les deux parties. En effet, le patron reconnaît parfaitement le bétail offert à son bouvier et sa visite régulière sur la ferme lui permet à la fois de suivre l'évolution de son propre troupeau de bétail et celui de son bouvier. De par la composition du troupeau de bétail gardé telle que présentée dans la sous section de capital physique, ces bouviers ont la possibilité de bénéficier également du lait. Après l'autoconsommation, le reste du lait est commercialisé par leur femme en particulier. La vente a souvent lieu sur la ferme ou aux alentours et leur clientèle est essentiellement constituée des membres d'autres groupes ethniques. Cela leur procure une faible recette journalière qui varie de 300 FCFA en saison sèche à 500 FCFA en saison de pluie. Ce niveau de recette issue de la vente de lait s'explique notamment par la quantité limitée de lait obtenu due à l'objectif de constitution de troupeau de bétail par le propriétaire souligné plus haut. Ce développement peut être illustré par le cas de figure Boubacar Ali ci-après.

Boubacar Ali présenté plus haut, conduit un troupeau de 43 têtes de bétail de races Barguujj appartenant à un commerçant de bétail. Pendant la période de la collecte des données sur le terrain, Boubacar Ali possède dans ce troupeau, un taurillon acquis comme rémunération au bout de 7 mois de travail. Il profite en plus du lait dont une partie est commercialisée par sa femme sur la ferme et sur le marché local. Ce qui lui permet donc d'avoir un peu de revenu monétaire pour faire face aux besoins alimentaires et aux autres menues dépenses. Pour Boubacar Ali, ce mode de rémunération lui permet de constituer graduellement son propre troupeau car le Fulbe doit avoir du bétail affirme-t-il. Ainsi, il peut se lancer plutard dans la commercialisation du bétail qui rapporte beaucoup d'argent.

En dépit de l'acquisition de bétail, Boubacar Ali atteste toujours être pauvre car il n'a pas souvent d'argent liquide pour faire face à toutes les dépenses quotidiennes compte tenu de l'amenuisement de la recette issue du lait. Ce déficit de capital financier oblige certains bouviers à revendre le taurillon ou le taureau acquis. La somme ainsi perçue permet au bouvier concerné de satisfaire ses besoins alimentaires et vestimentaires. Mais la rémunération en nature n'est pas la seule forme de résultat de livelihood au sein des bouviers du premier groupe. Il existe également dans ce groupe des bouviers qui sont rémunérés en espèce. Ces derniers perçoivent un salaire mensuel situé entre 20.000 et 25.000 FCFA. Au bout de 7 mois de travail, le montant total se situe entre 140.000 et 175.000 FCFA. Ce qui paraît plus avantageux pour le bouvier par rapport à l'obtention du taurillon ou taureau dont la valeur monétaire équivaut approximativement à 125.000 FCFA.

En ce qui concerne les bouviers appartenant au deuxième groupe, c'est la rémunération en espèce qui est plus appliquée. Le montant et le mode de paiement de cette rémunération varient d'un commerçant de bétail à un autre. Ainsi, il y a des bouviers qui sont payés sur une base journalière de 800 à 1000 FCFA. Ce qui revient à un salaire mensuel allant de 24.000 à 30.000 FCFA pour

30 jours de travail. La seconde formule est basée sur un mode de paiement journalier qui tient compte du nombre de têtes de bétail dont dispose le commerçant de bétail. Dans ce cas, le bouvier est payé à 100 FCFA par jour et par tête de bétail. Mais ce dernier mode de paiement est rarement pratiqué par les commerçants qui ont quotidiennement plus d'une dizaine de têtes de bétail à commercialiser. En effet, avec cette formule, ces derniers auraient à payer au moins 1000 FCFA par jour à leur bouvier. Montant qu'ils estiment trop élevé. Par conséquent, la première formule qui consiste à payer entre 800 et 1000 FCFA par jour au bouvier sans tenir compte du nombre de têtes de bétail gardé sur le parc est préférée.

Bakary Dawudu est un bouvier âgé de 35 ans environ qui vit seul à Parakou. Il est marié et père de trois enfants. Mais, les autres membres de son ménage vivent encore au Niger d'où il a parti pour exercer le travail de bouvier à Parakou depuis 2002. Il conduit un troupeau de 15 à 30 têtes de bétail de races Bodedji et Djalidji appartenant à un commerçant de bétail. Bakary Dawudu a trouvé ce travail par l'intermédiaire de ses amis commerçants de bétail qui étaient au Bénin avant lui. Il est payé sur une base journalière de 800 à 1.000 FCFA en fonction de l'humeur de son patron. Ce qui lui permet d'assurer ses besoins alimentaires ainsi que ceux des membres de son ménage à qui il envoie également de l'argent pour la scolarisation de sa fille aînée. Il affirme que ce travail n'a pas encore engendré une amélioration de sa situation socioéconomique car il est toujours resté pauvre sans bétail. De plus, il déclare avoir par le passé plus de prestige qu'aujourd'hui parce qu'il gérait son propre bétail.

En dehors du mode de paiement journalier, d'autres bouviers à l'instar de Alidou Boyi travaillant sur le parc à bétail sont payés mensuellement. Ceux-ci reçoivent entre 20.000 et 25.000 FCFA. Comparativement aux autres du même groupe de bouviers, ces derniers sont moins bien payés quoique les bouviers du premier groupe perçoivent en général ceux du second groupe comme mieux payés et profitant des facilités de la ville. Mais, avec l'affluence des bouviers demandeurs d'emploi sur le marché à bétail, la situation salariale des bouviers de parc devient instable et se détériore ces derniers temps. En effet, les commerçants qui possèdent un stock de bétail relativement élevé profitent de la disponibilité élevée des bouviers pour revoir à la baisse leur rémunération. Ainsi, certains proposent jusqu'à 50 FCFA par tête de bétail et par jour au bouvier au lieu de 100 FCFA. Pour raison de survie, il y a des bouviers qui acceptent ces rémunérations pour ne pas rester 3 ou 4 semaines sans troupeau de bétail à conduire. D'autres ne sont parfois pas payés régulièrement par leur patron qui affirme ne pas vendre du bétail. Face à ces situations, les bouviers vont par moment se plaindre au responsable de parc pour que ce dernier plaide leur cause auprès des commerçants de bétail mauvais payeurs. Il est évident que cette situation peu intéressante des bouviers sur le marché à bétail de Parakou reste favorisée par le manque d'une organisation pratique en leur sein comme c'est le cas dans la ville de Kandi pour la concertation et la défense de leurs intérêts. En outre, il y a la

rareté d'alternatives sur le marché de travail pour ces bouviers salariés qui ne sont que qualifiés dans la garde et la conduite du troupeau de bétail.

Pour le troisième groupe de bouviers, ils sont payés par voyage à raison de 25.000 FCFA par bouvier qu'il négocie avec les commerçants de bétail sans tenir compte de la taille de troupeau de bétail. Toutefois, pour la facilité de conduite et la surveillance du troupeau, la taille du troupeau dépasse rarement 40 têtes de bétail. En plus du salaire précédemment mentionné, l'équipe de bouviers conduisant le troupeau de bétail au Nigeria perçoit 500 FCFA par tête de bétail à conduire qui leur servent d'argent de poche en cours de route. Comparés aux deux précédents groupes de bouviers, ceux du troisième groupe sont perçus comme les mieux payés. En effet, il arrive que le même bouvier effectue deux, voire trois voyages par mois vers le Nigeria lorsque la demande en bétail y est élevée. Ce qui fait que celui-ci peut se retrouver avec au moins 50.000 FCFA par mois. C'est le cas par exemple de Hamadou Alimadou.

Hamadou Alimadou est un bouvier âgé de 40 ans environ qui vit seul à Parakou depuis 2001. Il est marié et père de deux enfants. Mais sa femme et ses enfants sont tous au Burkina Faso d'où il est parti pour le Bénin. Il a suivi l'un de ses patrons commerçants de bétail pour arriver sur le marché à bétail de Parakou où il exerce l'activité de bouvier. Son travail consiste principalement à conduire le troupeau de bétail appartenant aux commerçants vers le marché de Nigeria pour la vente. En général, il conduit ensemble avec deux autres bouviers un troupeau de 20 à 30 têtes de bétail de races Barguui et Jaliiji. Pour ce travail, il reçoit 25.000 FCFA par voyage en dehors de l'argent de poche. Hamadou Alimadou arrive à conduire deux fois par mois le troupeau de bétail vers le Nigeria lorsque les commerçants de bétail ont beaucoup de bétail à convoier. Ainsi, il se sent à l'aise dans la conduite de son activité de livelihood qui lui procure régulièrement un revenu monétaire de 50.000 FCFA par mois. Avec un tel niveau de revenu, Hamadou Alimadou parvient à assurer son besoin alimentaire et payer son loyer qui coûte 6000 FCFA à la fin de chaque mois. Une partie de ce revenu est également envoyée aux membres de son ménage restés au Burkina Faso.

Cependant, le déroulement de l'activité est parfois perturbé par les cas de maladie de bétail pendant le parcours et par la présence des voleurs et des douaniers qui les rançonnent. En cas de maladie de bétail, il essaie d'apporter quelques soins ou solliciter l'intervention d'un agent vétérinaire lorsqu'il traverse une zone d'agglomération. En ce qui concerne les voleurs et les douaniers, il se voit impuissant et tente de négocier à la baisse le montant du rançonnement.

Il apparaît à travers cet exemple de Hamadou Alimadou que l'expérience dans l'activité permet non seulement de maîtriser le parcours pour une bonne alimentation de bétail mais également de développer l'aptitude de négociation avec les voleurs et les douaniers. Ceci permet d'affirmer que même s'il faut être Fulbe pour exercer le métier de bouvier dans la ville de Parakou comme le déclare Boubacar Ali par exemple, cela requiert en outre d'autres qualifications qui peuvent déterminer son orientation dans un groupe donné par le commerçant de bétail. Ceci, après avoir passé bien attendu un certain temps avec le bouvier. Une telle orientation du commerçant de bétail est guidée par le comportement de réduction de risque de disparition du bouvier avec le bétail. Ainsi, il place en

général ceux à qui il a plus de confiance dans le premier ou le troisième groupe. Dans le même ordre d'idée, Quarles van Ufford (1999: 167) affirme que l'existence d'une relation de confiance représente une dimension importante dans le rapport patron-employé en plus de la nécessité de la main d'œuvre fournie par les bouviers. Vu sous cet angle, le risque paraît moins élevé avec ceux de deuxième groupe qui sont presque quotidiennement avec les propriétaires du bétail. De plus, ces derniers se déplacent dans un espace réduit aux alentours du marché à bétail pour le pâturage sous le regard d'autres bouviers.

Quel que soit le bouvier considéré, le revenu monétaire obtenu sert prioritairement à la satisfaction de ses besoins alimentaires et vestimentaires y compris ceux des membres de son ménage sur place ou non. Puis, ceux qui arrivent à épargner mensuellement entre 5.000 et 7.000 FCFA de leur revenu, l'investissent dans l'achat de bétail pour la constitution progressive de leur propre troupeau. En effet, dès que les bouviers réussissent à épargner 40.000 ou 50.000 FCFA, ils n'hésitent pas à acheter du bétail qu'il garde dans le troupeau de leur patron ou au village. Ceci dans l'objectif de se convertir plutôt en commerçant de bétail. Une telle démarche démontre une forme d'accumulation réversible à l'intérieur du secteur de l'élevage. Le changement positif de la situation économique de certains bouviers donne envie aux autres de venir tenter également leur chance en ville. Ce qui résulte alors à l'augmentation du nombre de bouviers salariés en ville avec parfois une dégradation de leur traitement telle que soulignée plus haut.

Pour les bouviers opérant dans la ville de Parakou, l'insertion dans la commercialisation du bétail représente une activité de livelihood à entreprendre suite à celle de la garde et de la conduite du troupeau de bétail. Ceux-ci perçoivent cette activité comme plus rémunératrice tout en restant dans le domaine de l'élevage. En effet, le contact régulier avec les commerçants de bétail dans le marché, permet à ces bouviers de se rendre compte du niveau du chiffre d'affaires réalisé par ces commerçants. Ce qui justifie leur investissement dans l'acquisition de bétail dès qu'ils ont les moyens pour le démarrage de la commercialisation du bétail (Quarles van Ufford 1999). Il est clair que l'exercice d'une telle activité exige des qualifications dont la plupart des bouviers n'en disposent pas souvent. A ce niveau, les bouviers du second groupe et à moindre degré ceux du troisième groupe profitent de leur présence régulière avec les commerçants du bétail sur le marché pour apprendre les rouages de l'activité. Avec la permission de leur patron, certains d'entre eux achètent du bétail à partir de leur épargne qu'ils mettent dans le stock du bétail de celui-ci pour la revente sur place. Ce faisant, ils s'exercent progressivement à la commercialisation du bétail. C'est le cas du bouvier Bouba Manou devenu commerçant de bétail par la suite.

Livelihood des commerçants de bétail

Activité de livelihood

Sur la base des observations faites par les bouviers précédemment examinés, les commerçants de bétail apparaissent comme ceux économiquement assis au sein de la communauté Fulbe dans la ville de Parakou. En plus de ceux qui y vivent en permanence, il y a d'autres qui résident temporairement dans cette ville pour le déroulement de leur activité de livelihood. Ces derniers viennent par exemple des localités de Banikoara, de Kandi, de Gogounou, de Karimama. Quelle que soit la configuration de ces commerçants Fulbe de bétail résidant dans la ville de Parakou, ils s'approvisionnent en toutes catégories de bétail sur plusieurs marchés locaux du centre et du nord Bénin. Il s'agit entre autres des marchés de Tchaourou, de Kalalé, de Gogounou, de Karimama et de Guéné où le bétail coûte relativement moins cher afin de bénéficier davantage de la différence de prix en revendant ce bétail. De plus, ces marchés présentent l'avantage d'être animés par un nombre relativement important d'éleveurs compte tenu du fait qu'ils sont situés dans la production animale. En effet, le centre et le nord du Bénin regroupent à eux seuls les 96% du total de cheptel bovin du pays (Direction de l'élevage 2006). Ce qui permet donc aux commerçants de bétail d'acheter sur place le nombre de têtes de bétail voulu sans trop se promener d'un marché à un autre. Cependant, il y a certains qui s'approvisionnent sur les fermes aux alentours de la ville de Parakou voire sur le marché à bétail de Parakou. Ce sont notamment ceux qui ont un capital financier très limité et qui achètent une ou deux têtes de bétail. En dehors de ces différents marchés d'approvisionnement sus mentionnés, d'autre bétail viennent du Niger ou du Burkina Faso. En ce qui concerne les commerçants de bétail burkinabé en particulier, ceux-ci en route pour le Nigeria sont en transit à Parakou où ils livrent une partie de leur stock aux commerçants de bétail locaux parmi lesquels se trouvent également les Fulbe. Les catégories de bétail achetées par les commerçants Fulbe sont les vaches, les taureaux, les taurillons, les génisses et les veaux/velles.

Ce stock de bétail est par la suite revendu sur le marché à bétail de Parakou, de Bohicon, de Tchaourou, de Cotonou et au Nigeria. Certains les achètent pour les revendre immédiatement tandis que d'autres les gardent sur la ferme pendant quelques temps pour l'engraissement comme décrit dans la section des bouviers. La clientèle des commerçants Fulbe de bétail est essentiellement composée de bouchers, d'agriculteurs et d'éleveurs dont les objectifs d'achat de bétail ne sont apparemment pas semblables. Pour les bouchers, il s'agit de l'achat pour abattage afin de satisfaire la demande en viande de la population. Bien que ceux-ci achètent toutes catégories de bétail en fonction de leur pouvoir d'achat, la majorité d'entre eux préfèrent les vaches et taureaux. En plus des bouchers résidant dans

la ville de Parakou, il y a parfois des bouchers qui viennent des villes éloignées comme Cotonou et Porto-Novo. En ce qui concerne les agriculteurs, il s'agit notamment de la recherche de taurillons pour la pratique de la culture attelée. Les éleveurs enfin, s'intéressent aux génisses et à quelques races de bétail pour l'agrandissement de la taille du troupeau d'une part et l'introduction d'hybrides particuliers de bétail dans leur troupeau d'autre part. En dehors de ces trois catégories d'acheteurs, il y a quelques commerçants de bétail revendeurs et des particuliers à la recherche du bétail pour l'organisation des cérémonies. Ainsi, la réussite de l'activité se traduit par le mouvement régulier d'entrer et de sortir du bétail par l'opération de vente et de rachat de bétail. Ceci est lui-même conditionné par la loi de l'offre et de la demande sur le marché du bétail. En effet, il y a des périodes où il manque du bétail à acheter. En ce moment, ceux qui en ont en stock font de bonnes affaires en vendant le bétail à un prix plus élevé. Par contre, lorsque le bétail afflue sur le marché, les prix chutent et affectent négativement la marge bénéficiaire des commerçants de bétail Fulbe. Différents facteurs peuvent être à l'origine de la fluctuation du stock de bétail sur le marché. Il y a par exemple la saisonnalité climatique où les éleveurs vendent plus leur bétail en temps sec contrairement à la saison pluvieuse. Cependant, la pratique de la transhumance vers les endroits éloignés des marchés à bétail réduit sensiblement l'offre du bétail sur le marché. De même, de par la taille et la composition du troupeau de bétail, les éleveurs peuvent choisir la catégorie du bétail à livrer sur le marché. Pour Quarles van Ufford (1999: 121), on peut en outre noter la célébration d'une cérémonie particulière, l'épidémie affectant le troupeau de bétail et la pratique de la transhumance. Périodiquement, l'affluence du bétail sur le marché de Parakou est également occasionnée par l'arrivée des chargements du bétail en provenance du Burkina Faso pour le Nigeria et dont une partie est livrée sur le marché de Parakou.

En plus, le bon déroulement de l'activité peut être perturbé par des cas de maladies et de décès enregistrés dans le troupeau de bétail. En cas de maladies difficiles à traiter avec les premiers soins apportés, le bétail est généralement vendu à bas prix pour réduire la perte d'argent. Pour contourner le risque d'achat de bétail malade, le commerçant essaie dans la mesure du possible de faire sur place appel à un vétérinaire pour examiner le bétail avant l'achat. Néanmoins, le bétail peut mourir pour d'autres causes liées aux conditions de transport par exemple. En général, la mort d'un bétail constitue à des degrés variés une perte énorme pour les commerçants de bétail qui peuvent passer des mois pour rattraper. Si par exemple un commerçant de bétail possédant quatre têtes de bétail en perd une, il lui sera très difficile de combler le vide. Par contre, s'il en a dix et qu'un meurt, il peut parvenir à remonter avec la marge bénéficiaire réalisée sur la vente des neuf autres. Il y a également la pratique de la vente du bétail à crédit

sollicitée par certains commerçants revendeurs et bouchers en particulier qui remboursent difficilement. Le retard du remboursement de la dette amène certains commerçants du bétail à ne plus accepter la vente à crédit. Ceux-ci s'ajoutent aux autres commerçants habitués du Nigeria où la vente se déroule en général au comptant pour y convoier leur stock de bétail. La conduite du bétail du Bénin vers le marché nigérian n'est pas un fait récent. Selon Quarles van Ufford (1999: 154), l'orientation des commerçants de bétail béninois vers le marché nigérian date du début du 20^{ième} siècle et se justifie par l'importance de la demande en viande à cause du nombre considérable de la population urbaine et du niveau élevé de leur pouvoir d'achat. Cependant, l'instabilité du sens de variation du taux de conversion entre le naïra et le franc cfa influence positivement ou non l'activité de livelihood des commerçants de bétail qui fréquentent le marché à bétail nigérian.

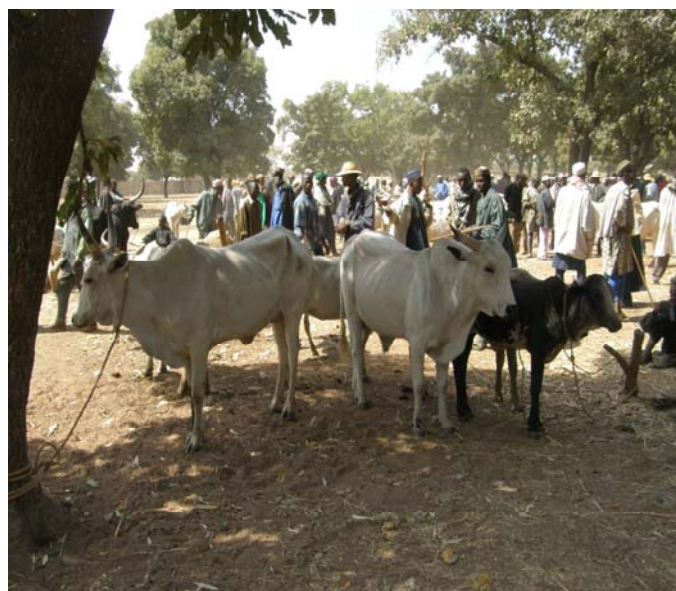


Photo 4.2 Animation sur le marché à bétail de Parakou
Source: Résultat d'étude de terrain

La fréquentation des marchés à bétail nigériens a favorisé le développement d'autres activités commerciales au sein des commerçants Fulbe de bétail. Après avoir vendu leur stock de bétail, certains utilisent la recette issue de cette vente pour acheter en retour des produits manufacturés qu'ils viennent livrer sur le marché béninois en réalisant ainsi une marge bénéficiaire. Il s'agit par exemple de motos qu'ils conduisent eux-mêmes du Nigeria au Bénin. En cas d'achat de plusieurs motos, ils engagent en plus des occasionnels pour le faire. Ces derniers sont payés pour le service rendu et reçoivent également les frais de déplacement

pour le retour. Ce faisant, ces commerçants associent à la commercialisation du bétail, le commerce de moto qu'ils attestent être une activité rentable et moins tracassante. De retour au Bénin, les motos sont parfois vendues sur le marché à bétail à quelques acheteurs informés qui passent de temps en temps pour vérifier la disponibilité des motos à vendre. Ainsi, la combinaison des avantages tirés à l'allée comme au retour fait perpétuer l'exploitation des marchés nigériens par les commerçants Fulbe de bétail. C'est le cas de Amadou Oumarou par exemple.

Amadou Oumarou est un commerçant de bétail âgé de 50 ans. Il est installé à Parakou depuis 1992 où il vit avec sa femme et ses cinq enfants. Sur conseil de l'un de ses amis commerçants de bétail qui lui a parlé de la rentabilité de l'activité, Amadou Oumarou a fini par s'intéresser à la commercialisation du bétail. Il a démarré avec sa propre épargne de 150.000 FCFA qui lui a permis d'acheter un taureau et une génisse au début sur le marché à bétail de Parakou pour la revente sur place. Activité qu'il a continuée progressivement avec un réinvestissement de sa marge bénéficiaire jusqu'à accroître son stock de bétail. Au moment de la collecte des données, Amadou Oumarou possède un stock de 15 têtes de bétail qu'il commercialise. Pour avoir sa carte de commerçant de bétail, il a donné une photo d'identité et une somme dont il a oublié le montant. En plus du marché à bétail de Parakou, Amadou Oumarou fréquente le marché à bétail de Sika au Nigeria. Pour ce faire, il met son troupeau de bétail ensemble avec ceux d'autres commerçants de bétails dont l'équipe de bouviers se charge de la conduite sur le marché nigérien. Amadou Oumarou les rejoint par taxi. Après avoir vendu son stock de bétail, celui-ci explore le marché de moto et de postes téléviseurs qui sera développé par la suite.

Mais, le commerce de produits industriels sus mentionnés n'est pas la seule activité complémentaire dans laquelle interviennent les commerçants Fulbe de bétail installés à Parakou. Ceux-ci s'impliquent également dans la production de cultures vivrières notamment le sorgho et le maïs qui font aussi partie de leur base alimentaire comme cela a été souligné dans le chapitre 2. Même si cela ne leur procure pas un revenu monétaire comme les autres activités, il présente l'avantage d'une réduction des dépenses alimentaires. En effet, l'autoconsommation desdits produits agricoles leur assure une sécurité alimentaire en milieu urbain où le coût de la vie est élevé. En plus, les résidus de récolte de leur champ servent de compléments alimentaires à leur propre troupeau de bétail au moment crucial comme démontré dans la section de livelihood des bouviers. Cependant, l'investissement en main d'œuvre propre de ces commerçants dans la production agricole est moindre par rapport à leur participation dans les autres activités commerciales par manque de temps notamment. En général, leur apport en main d'œuvre avec celui des membres de leur ménage se limite aux opérations de récolte. Ainsi, ils font beaucoup plus recours à la main-d'œuvre salariale tout comme dans le cadre de la commercialisation du bétail.

Types de capital utilisés

Capital humain

Il résulte du développement précédent que le déroulement de la commercialisation du bétail exige une forte implication en capital humain des Fulbe concernés en amont et en aval. Ce capital humain s'exprime à la fois en terme de main d'œuvre quantitative et qualitative.

Sous sa forme quantitative, il s'agit surtout de la main-d'œuvre apportée par les commerçants de bétail lors des opérations d'achat et de vente du bétail sur les différents marchés qu'ils fréquentent. Ce qui fait que ceux-ci sont presque toujours sur les marchés à bétail et se disent ne pas avoir souvent le temps pour les loisirs. Dans cette activité commerciale, l'apport de main d'œuvre des membres du ménage reste en général faible pour différentes raisons. En effet, les enfants d'un bon nombre des commerçants Fulbe de bétail résidant dans la ville de Parakou sont surtout dirigés vers l'école. Il s'agit en l'occurrence de la scolarisation et de la formation dans des centres professionnels. L'orientation des enfants vers l'éducation formelle vise à leur donner la qualification nécessaire pour qu'ils soient également compétitifs sur le marché de travail en milieu urbain. Ce qui ne laisse donc pas le temps aux enfants pour participer effectivement à la commercialisation du bétail. Du côté de leurs femmes, l'interprétation de la pratique religieuse amène certains commerçants Fulbe de bétail à limiter voire interdire l'implication de celles-ci dans les activités commerciales. Pour cette catégorie de commerçants de bétail, les femmes doivent s'occuper des travaux de ménage notamment la cuisine et l'entretien des membres du ménage. Vu sous cet autre angle, l'investissement des femmes représente une forme de contribution à la commercialisation du bétail. En effet, l'implication des femmes dans ces travaux domestiques permet l'entretien de leur époux dans le déroulement de la commercialisation du bétail. Toutefois, il n'est pas rare de noter la contribution de celles-ci dans l'entretien et la surveillance du stock de bétail à domicile notamment, même si certains commerçants de bétail ne perçoivent pas cela comme une participation. Dans d'autres cas comme celui de El hadj Bouba par exemple, l'implication des membres de ménages dans la commercialisation du bétail est plus remarquable.

El Hadj Bouba est un commerçant de bétail âgé de 50 ans qui vit à la périphérie de la ville de Parakou avec les membres de son ménage. Il s'agit de ses deux femmes et de ses huit enfants. Parmi les enfants, deux sont bouviers et l'aident dans la conduite de son stock de bétail au pâturage. Bien que les autres soient élèves et apprenti mécanicien, ils participent aussi à la gestion du troupeau de bétail par la surveillance, l'entretien corporel et à la traite de lait notamment. Une partie du lait est commercialisée par les deux femmes qui contribuent ainsi à l'économie du ménage.

Malgré cet apport occasionnel de main d'œuvre familiale comme le montre l'exemple ci-dessus, les commerçants de bétail font généralement appel aux

bouvier salariés qui les aident dans plusieurs tâches. Ces bouvier sont de différents groupes avec des attributions complémentaires telles qu'elles ont été développées dans l'activité de livelihood de ceux-ci. Il s'agit en particulier de la conduite de troupeaux de bétail des marchés d'achat vers ceux d'écoulement, à domicile ou aux points de regroupement. Il y a aussi la garde et la conduite du troupeau de bétail au pâturage en attendant leur vente par le commerçant propriétaire de bétail. Au niveau du marché à bétail, les bouvier du second groupe relaient ceux du premier groupe à travers la surveillance et la mise en corde de bétail. Ils interviennent également dans la conduite au pâturage de stock de bétail aux alentours du marché. Les bouvier de troisième groupe enfin dans la facilitation d'acheminement d'une partie de stock de bétail vers les marchés terminaux. Une telle implication des bouvier démontre bien l'interdépendance entre eux et les commerçants de bétail.

Si la présence des bouvier salariés constitue une solution pour le complément de la main d'œuvre quantitative, les commerçants de bétail demeurent encore seuls à apporter la main d'œuvre qualitative indispensable au bon déroulement de leur activité. Celle-ci se traduit sous plusieurs formes. Il s'agit notamment de l'exploitation judicieuse des informations reçues sur l'animation des différents marchés fréquentés de même que l'évolution du prix du bétail sur lesdits marchés afin de tirer le maximum de profit. Il y a également la capacité d'évaluation du prix du bétail en fonction de son âge et de son état physique. L'appréciation est basée sur l'expérience personnelle du commerçant de bétail considéré. Enfin, les commerçants de bétail développent une aptitude de négociation avec la clientèle conduisant à l'élargissement du réseau de clientèle.

Bien que la maîtrise du parcours de conduite de troupeau de bétail, des différents points de paiement de taxes et de rançonnement relève du domaine de compétence des bouvier du troisième groupe, une expérience des commerçants de bétail en la matière présente également quelques avantages. Celle-ci permettra par exemple aux commerçants de bétail de faciliter le passage à leur bouvier grâce aux relations préalablement établies avec les agents des postes de contrôle. De même, ils peuvent s'assurer de la possibilité d'une bonne alimentation du troupeau de bétail lorsque le parcours à emprunter par le bouvier leur a été tracé. Information qui les aidera également à retrouver leur bouvier en cas de difficultés liées au vol ou maladie du bétail en particulier. Tout ce capital humain des commerçants de bétail est utilisé dans la gestion de leur stock de bétail et argent représentant respectivement le capital physique et financier sur lesquels repose la commercialisation du bétail.

Capital physique et capital financier

Le stock de bétail est l'essentiel du capital physique qui entre dans l'activité de livelihood des commerçants Fulbe de bétail. Comme mentionné dans le paragraphe relatif à l'activité de livelihood de ceux-ci, ce stock est composé de différentes catégories de bétail. L'effectif et la composition du stock de bétail varient dans le temps en fonction de la vente et du rachat de nouvelles têtes. Au départ, le stock servant au démarrage de l'activité représente en général une partie du bétail hérité des parents proches et dont la taille augmente par un réinvestissement dans le troupeau de bétail. L'héritage du bétail provient de différents types de cérémonies dans le milieu Fulbe tels que décrits dans le chapitre 2. Il s'agit en particulier de cérémonie de mariage et de naissance. De même, suite au décès d'un parent proche, les descendants peuvent hériter du bétail de ce dernier. En dehors du troupeau hérité, le stock initial du bétail peut être constitué par achat à partir de l'épargne propre du commerçant de bétail ou d'un emprunt reçu de parents proches ou amis. C'est le cas par exemple de Amadou Oumarou présenté plus haut. Ce stock de bétail s'accroît avec de nouveaux investissements de capital financier. Ce qui démontre une substitution entre le capital financier et le capital physique que constitue le stock de bétail. Cette substitution entre les deux formes de capital se traduit par l'affirmation des commerçants de bétail Fulbe selon laquelle la possession du capital financier suffit pour accéder à la commercialisation du bétail. Ainsi, le stock de bétail appartient en général au commerçant de bétail concerné. Toutefois, il arrive que le commerçant de bétail ait dans son troupeau quelques têtes de bétail de son bouvier qui aimerait se lancer petit à petit dans la commercialisation du bétail. C'est le cas par exemple du patron du bouvier Boubacar Ali présenté plus haut et de Bouba Manou avec El hadj Kitia souligné dans le capital social ci-dessous.

Outre le stock du bétail, l'utilisation du véhicule de 10 ou de 30 tonnes représente une autre forme de capital physique intervenant dans la commercialisation de bétail. Bien qu'il ait été précédemment démontré que les commerçants du bétail Fulbe font un usage intensif de la main d'œuvre des bouviers dans la conduite de leur activité, le recours aux véhicules de 30 tonnes en général comme moyens de transport de bétail n'est pas en reste. Ce moyen de transport intervient surtout dans l'acheminement de troupeau de bétail des marchés d'approvisionnement de karimama, de Guéné et de Malanville par exemple vers Parakou ou de Parakou vers Cotonou. Ceci, à cause du bon état de l'infrastructure routière sur l'axe Malanville-Parakou-Cotonou d'un côté et de la disponibilité de ces véhicules dans la région du nord Bénin comme mentionnée dans le chapitre 2 de l'autre. En ce qui concerne le convoi de troupeau de bétail vers le marché nigérian, les commerçants Fulbe de bétail combinent des fois l'utilisation du capital humain et physique. Ainsi, l'essentiel de l'axe Parakou-frontière nigériane

est fait par le bouvier à cause de l'avantage d'exploitation du capital naturel en cours de route que cela offre notamment. Par contre, le tronçon frontière – marché à bétail de Sika par exemple se fait généralement par véhicule. Ceci se justifie par la disponibilité de véhicules de transport d'un côté et l'insécurité liée au vol du bétail à laquelle les bouviers s'exposeraient de l'autre.

En se référant à l'importance accordée au capital financier par certains commerçants Fulbe de bétail dans leur accès à l'activité de livelihood, il est évident que ce capital seul ne garantit pas la réussite de l'activité comme il apparaît dans les paragraphes précédents. A cela s'ajoute bien sûr l'exploitation de certaines formes de capital social qui déterminent non seulement l'accès à l'activité et aux autres types de capitaux mais également la réussite de l'activité.

Capital social

- Complexe de lien de parenté et d'amitié

Certains commerçants de bétail se sont intéressés à l'activité sur la base des informations ou connaissances reçues des parents qui sont également actifs dans l'activité. Le transfert de connaissances se passe par un système d'apprentissage au cours duquel les nouveaux commerçants de bétail apprennent les rouages de l'activité tels que décrits dans le capital humain en suivant les membres de famille. De ce point de vue, la commercialisation du bétail est perçue comme un héritage. A l'issue de ce transfert de connaissance, les nouveaux commerçants peuvent obtenir le stock de bétail et autres facilités nécessaires au démarrage de l'activité de leurs parents. Même ceux qui ne sont pas issus des parents commerçants de bétail acquièrent les rudiments de l'activité en observant leurs parents dans leurs transactions avec les acheteurs de bétail qui sillonnent les camps peulh. Les futurs commerçants de bétail bénéficient également pendant cette période de transfert de connaissance, des conseils des amis commerçants de bétail. Ce complément de connaissance provenant du milieu externe à la famille se note surtout au niveau de ceux dont les parents n'ont pas une expérience dans la commercialisation du bétail. La combinaison de connaissances acquises permet aux futurs commerçants de bétail d'identifier les différents marchés d'approvisionnement et d'écoulement de bétail exploités par leurs prédécesseurs. Ce sont ces mêmes endroits qui sont par la suite fréquentés par ceux-ci dans l'exercice de leur activité. Dans l'exploitation des différents marchés, ils essaient de maintenir avec les éleveurs en particulier une bonne relation facilitant l'approvisionnement en bétail pour la réussite de leur activité.

Djobo Oumarou est un commerçant de bétail âgé de 35 ans. Il réside dans la ville de Parakou avec les membres de son ménage composé de sa femme et de ses 5 enfants dont 2 filles. Il a démarré l'activité il y a seulement 2 ans sur la base des conseils de l'un de ses amis commerçants de bétail qu'il suivait dans le déroulement de son activité. Ce qui lui a permis de s'imprégner des rouages du métier et de maîtriser les différents marchés d'approvisi-

ment et de commercialisation du bétail. A présent, Djobo Oumarou achète son bétail sur les marchés de Kalalé et de Gogounou pour les revendre à Parakou et à Tchaourou. Son premier stock de bétail pour le démarrage de l'activité est constitué par le bétail hérité de ses parents. Il s'agit de deux vieilles vaches et d'un taurillon. La taille de ce stock de bétail s'est par la suite élargie par l'achat d'autres têtes de bétail à partir de la marge bénéficiaire réalisée dans la conduite de son activité.

En ce qui concerne Adamou Boderi également un commerçant de bétail, il est âgé de 45 ans environ et s'est installé dans la ville de Parakou depuis 1985. Il y vit avec ses deux femmes et ses sept enfants. Il possède un troupeau de bétail hérité de ses parents dans lequel il a pris deux taurillons et une vieille vache qu'il a mis ensemble avec le bétail d'autres commerçants pour amener à Ilesha au Nigeria pour leur commercialisation. Au départ, Adamou Boderi était un bouvier qui conduisait son propre troupeau au pâturage dans la région de Tchaourou. A cette occasion, il profitait pour causer avec les autres Fulbe. C'est ainsi qu'il a été informé par ceux-ci de la commercialisation du bétail qui est une activité florissante. A partir de cet instant, l'idée commence par se développer dans la tête de Adamou Boderi qui, progressivement, s'est intéressé à l'activité. Il a pris contact avec un ami commerçant de bétail Fulbe qu'il a suivi pendant quatre voyages au début afin de s'initier aux rouages de l'activité. Il affirme avoir eu de la chance au démarrage car il a pu faire de bonnes affaires dès le début. Ceci lui a permis de prospérer dans l'activité et à être aujourd'hui commerçant de bétail. Il s'approvisionne en toutes catégories de bétail à Karimama, à Guéné et à Gogounou notamment pour les livrer ensuite sur les marchés de Parakou, de Bohicon et du Nigeria.

- Relation patron-employé

Il a été montré dans la section relative au livelihood des bouviers que le contact régulier de ceux-ci avec les commerçants de bétail facilite la conversion de certains d'entre eux dans la commercialisation du bétail. Ce mode d'insertion dans l'activité a été exploité par bon nombre de bouviers dont quelques exemples en guise d'illustration seront exposés ci-après. Ceci se passe à travers le développement au fil du temps d'une relation de confiance entre le bouvier et son patron. La relation de confiance s'établit notamment par l'assiduité au travail, l'obéissance et le respect sans oublier dans certains cas l'existence d'un parrain. Lorsque la confiance de travail s'instaure, il y a des patrons qui initient progressivement leurs bouviers à l'activité de commercialisation du bétail. Au cours de cette initiation, certains patrons offrent des possibilités d'introduction de bétail appartenant à leur bouvier dans leur stock de bétail afin que celui-ci s'exerce également à la pratique. Lorsque les bouviers concernés maîtrisent les rouages de l'activité, il y a des patrons qui les libèrent par la suite avec quelques têtes de bétail. Ce bétail leur sert en général de stock de départ pour le démarrage de leur propre activité. Toutefois, cette forme d'insertion dans la commercialisation du bétail ne saurait être assimilée à un mode d'apprentissage tel que décrit par Quarles van Ufford (1999). En effet, il s'agit ici d'une volonté du commerçant de bétail à encourager son bouvier dans sa trajectoire de livelihood quoi que le contact de base soit défini par un contrat de travail. C'est le cas par exemple du

commerçant de bétail Malan Yero et de Bouba Manou qui avaient commencé par le travail de bouvier à leur arrivée dans la ville de Parakou.

Malan Yero est un commerçant de bétail âgé de 42 ans environ. Il vit à Parakou depuis 2000 avec sa femme et ses 4 enfants dont 2 filles. Les deux premiers enfants sont au cours secondaire tandis que les deux derniers sont respectivement à l'apprentissage de conduite de voiture et à l'apprentissage de coiffure. A son arrivée à Parakou, il est resté en qualité de bouvier auprès d'un frère commerçant de bétail originaire du même village que lui. Pendant ce temps, il a appris comment acheter et comment choisir le lieu et la période de vente. De même, il a profité de cette période de contrat de travail avec le commerçant de bétail pour se faire ami à beaucoup d'éleveurs auprès de qui son patron s'approvisionne en bétail. Après trois ans de travail de bouvier sur le parc avec le commerçant de bétail, Malan Yero l'a informé de son désir de se lancer dans la commercialisation du bétail sans posséder déjà une seule tête de bétail. Son patron lui a demandé d'attendre encore quatre mois afin qu'il identifie un autre bouvier que Malan Yero a également aidé à former dans la conduite du troupeau de bétail en ville. Pour le démarrage de son activité, son ami patron lui a prêté de l'argent dont le montant n'a pas été déclaré plus un taurillon. Cet argent a servi à l'achat d'une vieille vache et d'un autre taurillon dans un camp de Fulbe dans la région de Tchaourou pour le revendre sur le marché de Parakou. En outre, Malan Yero s'approvisionne en bétail auprès des mêmes éleveurs que son ex-patron pour les écouler principalement à Parakou. Au bout d'un certain temps, il a fini par rembourser le montant du crédit à son ex-patron qui a continué pendant un moment à lui donner des conseils dans le domaine de la gestion de l'argent. Pour lui, l'expérience dans la conduite du bétail est très importante pour le déroulement de l'activité. En effet, elle permet la connaissance et la maîtrise des différents marchés à bétail ainsi que les voies d'accès permettant aux bétails de profiter au maximum des herbes bien appréciées lors de leur conduite.

L'exemple de Malan Yero ci-dessus met en exergue l'importance de l'établissement de relation commerciale aussi bien en amont qu'en aval pour un débutant dans la commercialisation du bétail. Relation que celui-ci élargit dans la conduite de son activité non seulement pour avoir au moment opportun l'information nécessaire à l'exploitation des différents marchés à bétail mais également pour l'accroissement du réseau de clientèle. Il montre en outre que certains patrons facilitent aussi l'accès du nouveau commerçant de bétail au capital financier initial pour le démarrage de l'activité. Ce qui représente un appui non négligeable pour ceux qui ne disposent pas suffisamment de capital financier pour entamer l'activité. D'autres possibilités d'accès des Fulbe au capital financier sont également offertes par des institutions intervenant dans le domaine de l'élevage. Il s'agit par exemple du PADEB qui facilite sous forme de prêt l'accès des Fulbe au capital financier. Cette action vise à faciliter l'augmentation de leur stock de bétail notamment. Cependant, les commerçants de bétail ne saisissent pas généralement l'opportunité pour plusieurs raisons. Premièrement, les commerçants Fulbe de bétail pour qui l'activité marche, ne se sentent pas dans la nécessité de faire recours à ce type de financement pour le développement de leur activité. Deuxièmement, les autres dont le capital financier demeure limité n'y vont pas afin de ne pas contracter une dette qui les conduirait à la honte affirment-ils. La honte survient surtout en cas d'incapacité de remboursement de la dette. Situation qui

peut aboutir à la saisie de leurs biens matériels. Ce qu'ils ont du mal à supporter car la honte est perçue pour eux comme un aspect de comportement humain à éviter selon le code de conduite *pulaaku*. Troisièmement, il y a la procédure administrative à remplir avant d'accéder au capital financier qui paraît lourde aux yeux de certains Fulbe.

Les deux formes de capital social sus examinées ne sont pas toujours exploitées de façon isolée. Certains, à l'instar de Bouba Manou, font usage de la combinaison des deux dans leur accès à la commercialisation du bétail.

Bouba Manou est un commerçant de bétail âgé de 38 ans. Il vit à Parakou depuis 1998 avec sa femme et ses deux enfants. Il est issu d'une famille de commerçants de bétail. Ce qui lui a permis de connaître les rouages de l'activité à force de suivre ses parents avant son arrivée dans la ville de Parakou. Ne possédant plus de bétail suite à une épidémie qui a frappé son troupeau de bétail, Bouba Manou décide d'aller à l'aventure dans la ville de Parakou où certains commerçants de bétail de son milieu vont pour écouler leurs produits. A Parakou, il s'est fait engager comme bouvier salarié sur le parc auprès de El hadj Kitia qui est bien connu sur le marché à bétail. Bouba Manou souhaite rester sur le parc à cause de sa double expérience dans la conduite et la commercialisation du bétail. Très tôt, il a pu gagner la confiance de son patron de par son engagement et sa motivation au travail. Avec l'épargne réalisée à partir de son salaire, il a acheté un taurillon qu'il a confié à son patron pour la revente. Après cinq expériences du genre, il a commencé par suivre ce dernier à Cotonou pour la commercialisation du bétail pendant quelques mois avant de commencer à y aller seul. Toutefois, il continue de bénéficier des conseils de son patron qui l'avait également aidé dans l'établissement rapide de sa carte de commerçant de bétail pour laquelle il a payé 3000 FCFA. Par mesure de prudence, il fait examiner le bétail par le vétérinaire avant tout achat et refuse la vente à crédit. Ceci ce justifie par le fait qu'il ne dispose pas d'un capital financier important pour prendre trop de risque.

Il apparaît avec l'exemple de Bouba Manou que l'accès au marché à bétail est subordonné au remplissage de certaines formalités. Il y a en plus le paiement de différentes taxes qui seront explicitées par la suite. Ainsi, les commerçants de bétail sont soumis à la constitution des pièces pour l'établissement de leur carte de commerçant. Ces pièces auxquelles s'ajoute le paiement du droit d'adhésion sont déposées au niveau du bureau du comité de gestion du marché à bétail de Parakou. Ce bureau est composé de 12 membres dont 5 Fulbe. Pour chaque entrée sur le parc, le commerçant est tenu de faire enregistrer son stock de bétail au niveau de ce même bureau en payant une somme de 250 FCFA par tête de bétail appelée taxe de sortie de bétail ou taxe parc. Ceci est suivi d'un examen de l'état de santé du bétail par l'agent vétérinaire présent sur le marché. De même, au poste forestier installé sur le marché, le commerçant paie une somme de 250 FCFA par tête de bétail dénommée taxe de contrôle vétérinaire ou laissez-passer. Enfin, à la vente de chaque bétail, l'acheteur paie 1000 FCFA appelé *Lada* pour témoigner l'achat tandis que le vendeur donne 500 FCFA au bureau pour le fonctionnement du parc. Une partie de ces différentes taxes collectées est versée au niveau de la commune et au secteur d'élevage qui a facilité l'installation de la clôture du marché à travers le PADEB.

Résultat de livelihood

La conduite des activités de livelihood des commerçants Fulbe de bétail aboutit essentiellement à l'obtention du revenu monétaire. Ce revenu se traduit sous forme de marge bénéficiaire qui varie en fonction de l'offre et de la demande du bétail sur les différents marchés d'écoulement fréquentés par ces commerçants. Ceux-ci déclarent donc réaliser une marge bénéficiaire de 5000 à 30.000 FCFA par tête de bétail vendue. Au bout d'un mois d'activité, ils affirment réunir une marge bénéficiaire variant entre 150.000 et 300.000 FCFA pour une recette allant de 900.000 FCFA à 1.500.000 FCFA. Ce niveau de marge bénéficiaire atteint permet alors à certains d'entre eux d'attester que l'activité est très rentable. En effet, comparé au revenu mensuel des bouviers, cela correspond environ à six fois le salaire de la majorité d'entre eux. Un tel écart justifie dans une certaine mesure l'engouement des bouviers pour la commercialisation de bétail tel qu'il a été souligné dans la section précédente.

Avec la marge bénéficiaire sus mentionnée, les commerçants de bétail parviennent à faire face à l'essentiel de leurs besoins au sein du ménage. Il s'agit entre autres des besoins alimentaires, vestimentaires et d'éducation des enfants. En ce qui concerne précisément les dépenses d'éducation des enfants, cela porte sur le paiement régulier des frais de scolarisation et de formation professionnelle. A ce niveau, on note une grande différence entre les ménages des commerçants de bétail et ceux des bouviers. En effet, huit cas sur dix des commerçants Fulbe de bétail interviewés à Parakou ont leurs enfants garçons comme filles à l'école ou dans les centres de formation professionnelle. Pour ce fait, ils affirment être contents de leur installation en ville d'où ils profitent pour l'éducation formelle de leurs enfants. Ce qui laisse croire que l'investissement dans le capital humain représente une priorité pour les commerçants Fulbe de bétail. Les cas de Malan Yero présenté dans la sous section du capital social et de El hadj Kitia ci-dessous par exemple permettent d'étayer ce développement.

El hadj Kiita le patron de Bouba Manou est un commerçant de bétail Fulbe qui vit dans la ville de Parakou avec les membres de son ménage. Il est marié à 2 femmes et père de 5 enfants dont 1 seul garçon. Avec la marge bénéficiaire acquise du déroulement de son activité, il a pu scolariser deux de ses filles qui sont aux cours primaire et secondaire pendant la période de la collecte des données sur le terrain. Une autre est en formation dans un centre de couture tandis que le garçon suit une formation de mécanique auto. La quatrième fille aide sa mère dans les travaux de ménage.

Par contre, pour les bouviers analysés plus haut, seul un cas sur dix des ménages a pu inscrire un de ses enfants à l'école dans son milieu d'origine. Ce faible niveau de scolarisation des enfants au sein du ménage des bouviers est surtout dû à l'amenuisement et l'instabilité de leur revenu monétaire par rapport aux commerçants de bétail. Mais il y a aussi la priorité accordée à l'investissement dans le troupeau de bétail afin de démarrer la commercialisation du bétail

qui ne leur laisse pas de marge de manœuvre pour d'autres formes d'investissement. Ce n'est contrairement pas le cas chez les commerçants de bétail qui, en dehors de l'investissement dans le capital humain, modifient le profil des autres types de capital de par le niveau d'atteinte du résultat de leur livelihood. En effet, ceux-ci réinvestissent une partie de leur marge bénéficiaire dans l'acquisition de nouvelles têtes de bétail pour l'agrandissement du niveau de leur activité. '*... Plus on a d'argent, plus on achète du bétail attestent-ils...*'. Comme il a été mentionné plus haut, une telle disposition permet d'amoindrir le choc que produirait la perte du bétail dans un stock limité en particulier. Ce faisant, certains parviennent à charger entre 20 et 30 têtes de bétail par voyage. Ainsi, l'investissement dans le troupeau de bétail a été décrit par Quarles van Ufford (1999: 195) comme la principale priorité vu que cela constitue une forme de sécurisation telle que soulignée précédemment et permet de faire face à certaines dépenses plus ou moins importantes de par sa conversion en capital financier.

Après le stock de bétail donc, ceux-ci investissent en plus dans la construction de maisons pour y habiter ou pour mettre en location. Ce qui leur procure une source de revenu monétaire complémentaire. Ceux-ci investissent aussi dans les moyens de déplacement en l'occurrence la moto. Ceci, pour la facilitation de leur déplacement à l'intérieur de la ville pour des courses personnelles et pour joindre rapidement les différents marchés à bétail. En plus des capitaux, des changements ont été notés au niveau du profil de l'activité de livelihood dans laquelle les commerçants Fulbe de bétail sont impliqués. En complément à l'élargissement de la commercialisation du bétail, ces derniers entreprennent d'autres formes d'activités. Il s'agit notamment du commerce de produits manufacturés et de la production agricole tels que développés plus haut. Ceci dans l'objectif d'un accroissement de revenu monétaire et de l'assurance de sécurité alimentaire respectivement. Les cas des commerçants de bétail El hadj Bouba, de Bouba Manou et de Assan Boubacar ci-dessous exposés illustrent bien le dynamisme opéré dans le profil des capitaux voire de l'activité de livelihood suite à l'atteinte d'un niveau de résultat de livelihood.

El hadj Bouba achète toutes sortes de catégories de bétail sur les marchés à bétail de Guéné, de Karimama et de Malanville où il parvient vite à obtenir le nombre de bétail voulu et à bon prix. Ainsi, il arrive à acheter jusqu'à 25 têtes de bétail par voyage. Ce bétail est ensuite vendu sur les marchés de Parakou, de Cotonou et du Nigeria. Ce qui lui permet d'avoir une marge bénéficiaire variant entre 10.000 et 30.000 FCFA par tête de bétail déclare t-il. Avec cette marge bénéficiaire, il parvient à assurer les besoins alimentaires et vestimentaires des membres de son ménage et à acheter des vélos à ses enfants qui vont à l'école notamment. De plus, El hadj Bouba investit une partie de sa marge bénéficiaire dans le stock de bétail pour l'élargissement de son activité.

En dehors de la commercialisation du bétail, il accorde également un intérêt au domaine foncier par achats de parcelles pour la construction de maisons mises en location essentiellement. Enfin, il donne satisfaction aux besoins financiers des membres de son entourage qui

viennent le voir pour solliciter un crédit. Geste qui rehausse sa position sociale dans le milieu affirme-t-il.

De par la commercialisation de son stock de bétail sur le marché nigérian, Amadou Oumarou présenté dans la sous section portant sur l'activité de livelihood parvient à totaliser une recette qui avoisine 1.500.000 FCFA. Il utilise cette somme pour acheter des motos et postes téléviseurs qu'il vient livrer sur le marché de Parakou. Investissement qui lui permet de réaliser un bénéfice allant de 20.000 à 50.000 FCFA par article vendu. Le total du bénéfice obtenu par Amadou Oumarou suite à la mise en œuvre de ses activités de livelihood lui permet d'augmenter son stock de bétail, de satisfaire les besoins quotidiens des membres de son ménage y compris les frais de scolarité des enfants et de s'acheter une moto comme moyen de déplacement.

Cependant, le commerce de produits manufacturés comporte des fois quelques risques par abus de confiance. En effet, dans la conduite de cette activité complémentaire, Amadou Oumarou reçoit la commande de ses amis Fulbe, Yoruba et Haussa à qui il achète de produits au Nigeria sans prendre de l'argent à l'avance. Mais il fut un cas où une commande de moto n'a pas été prise par le commanditaire. La raison fondamentale évoquée par celui-ci est que son jeune frère qui devrait faire le taxi avec la moto l'a quitté. Ainsi, Amadou Oumarou a fait trois jours avec la moto avant de trouver un autre preneur. Pendant ce temps, son capital financier qu'il devrait réinvestir dans l'acquisition du bétail était bloqué. Suite à cette mauvaise expérience, il n'accepte que la commande de ceux avec qui il entretient de bonne relation de confiance sans prendre à l'avance de l'argent

Assan Boubacar est un commerçant de bétail âgé de 40 ans environ. Il est marié et réside à Parakou depuis 1989 avec sa femme et ses 3 enfants dont une fille. Il s'approvisionne en toutes catégories de bétail sur le marché de Parakou pour les revendre à Cotonou. Ce qui lui permet de réaliser une marge bénéficiaire variant de 10.000 à 15.000 FCFA par tête de bétail vendu. Avec ce revenu monétaire obtenu de son activité de livelihood, Assan Boubacar arrive à assurer les besoins quotidiens des membres de son ménage. De plus, il parvient à payer les frais de scolarisation de tous ses enfants qui sont tous au cours secondaire. En dehors de l'investissement dans le capital humain, Assan Boubacar oriente aussi sa marge bénéficiaire dans le capital physique. Ainsi, il ne cesse d'acheter d'autre bétail pour la revente. Ce qui lui permet d'augmenter graduellement le volume de son activité. De plus, il achète des parcelles qu'il construit pour mettre en location pour l'obtention d'un complément de revenu monétaire. De par la réussite dans ses réalisations, Assan Boubacar affirme avoir aujourd'hui de l'argent pour la concrétisation de différents projets.

Contrairement à la plupart des autres commerçants de bétail Fulbe, la femme de Assan Boubacar n'est pas tout simplement ménagère. Elle mène une activité génératrice de revenu. Il s'agit précisément de la vente de friperies au marché de Parakou et parfois à la maison. Celle-ci a pu accéder à cette activité grâce à son époux qui l'a aidée dans le capital financier initial. Avec la conduite de cette activité commerciale, la femme de Assan Boubacar parvient à obtenir un revenu monétaire variant entre 1000 et 1500 FCFA par jour. Revenu qui sert à l'achat des ustensiles de cuisine et à contribuer financièrement à l'entretien des enfants. En plus de l'acquisition de revenu monétaire, elle affirme être respectée par les autres femmes compte tenu du fait qu'elle mène une activité génératrice de revenu.

En plus des modifications intervenues dans le profil des capitaux voire des activités de livelihood des commerçants Fulbe de bétail illustrées à travers les exemples ci-dessus, deux autres observations méritent d'être mises en exergue. Premièrement, la réussite dans l'activité commerciale rehausse la position sociale des commerçants Fulbe de bétail au-delà de l'amélioration de leur situation économique précédemment analysée. Celle-ci se manifeste sous plusieurs formes. Les commerçants Fulbe de bétail sont plus respectés par les membres de

leur entourage et deviennent ainsi populaires dans leur localité. Ils sont donc sollicités par ces derniers pour des appuis d'ordre financier en cas de difficultés et pour la réalisation des activités sociales auxquelles ils participent. Au nombre des activités sociales, on peut citer l'assistance financière sous forme de crédits ou de dons pour faire face aux frais de santé. Il y a également la contribution financière pour le soutien des activités du groupe des étudiants et élèves Fulbe résidant dans la ville de Parakou. Ceux-ci interviennent en particulier dans la sensibilisation des parents pour la scolarisation de leurs enfants afin d'accroître la qualification de ces derniers dans l'accès aux opportunités présentes en ville. Activités qui pourraient expliquer la motivation des Fulbe à investir dans l'éducation formelle de leurs enfants tel que démontré plus haut. De même, sur le plan de développement local, il y a la participation des commerçants Fulbe de bétail dans la réalisation de certaines infrastructures sociocommunautaires. Cela concerne par exemple la contribution financière aux activités d'assainissement et à la construction des écoles.

En dehors de l'intervention des commerçants de bétail dans les œuvres sociales, ils améliorent leur statut vis-à-vis de l'administration et dans leur contact avec l'extérieur. En effet, la conduite de l'activité de livelihood a permis à un bon nombre des commerçants de bétail de connaître d'autres localités en l'occurrence les villes et d'être plus proches de l'administration pour le remplissage de certaines formalités. Il y a par exemple l'établissement de la carte d'identité civile, de la carte professionnelle de commerçants et de paiement de différentes taxes liées à l'exercice de leur activité. Cette ouverture vers l'extérieur confère à ces derniers une grande audience auprès des membres de leur communauté notamment qui les perçoivent comme des citoyens et des gens plus informés. Ce qui permet par exemple à Malan Yero de déclarer: '*... Je ne me laisse plus taquiner comme auparavant. J'ai ouvert les yeux par les voyages vers Cotonou et le Nigeria notamment en voyant comment les Fulbe de là-bas sont respectés par les autres groupes ethniques...*'.

La deuxième observation porte sur l'implication des femmes Fulbe dans les activités génératrices de revenu autres que celles liées à la commercialisation de lait et de ses produits dérivés qui leur est traditionnellement reconnue. L'exemple de la femme de Assan Boubacar dans le commerce de friperie précédemment décrit et de celui de la femme de Adamou Boderi présenté ci-après mérite une attention particulière.

Le commerçant de bétail Fulbe Adamou Boderi présenté dans la sous section relative au capital social vit dans la ville de Parakou avec ses deux femmes et sept enfants. L'une de ses femmes vend de la nourriture chaque matin devant leur maison. Elle a eu l'idée d'une telle activité après avoir observé le mouvement quotidien des gens chaque matin pour leurs préoccupations. Puis elle informe son mari de son intention de préparer du riz et du haricot à vendre aux passants et aux gens du quartier. Au départ, Adamou Boderi était un peu réticent

à un tel projet parce qu'il ne voulait pas que sa femme s'éloigne du foyer conjugal pour la conduite de l'activité. Mais il a fini par donner son avis favorable lorsque celle-ci lui suggère de rester devant leur domicile pour vendre. Ainsi, elle a fini par avoir l'accord de son mari et démarre l'activité grâce à un appui financier de celui-ci. Tout comme dans le cas de la femme de Assan Boubacar, le capital financier reçu de son mari a été complété par sa propre épargne. La vente de nourriture procure à la femme de Adamou Boderi un revenu monétaire qu'elle utilise essentiellement pour les condiments et l'entretien de la famille et de ses enfants en particulier.

En considérant les deux types d'activités menées par la femme de Assan Boubacar et Adamou Boderi, on peut affirmer que les femmes tout comme les hommes Fulbe répondent dans une certaine mesure favorablement aux opportunités de la ville même si l'interprétation de la pratique religieuse limite encore la majorité d'entre elles. Ces cas s'ajoutent à quelques Fulbe scolarisés qui sont dans l'administration et dans les organisations non gouvernementales. De même, on note l'émergence des Fulbe dans d'autres activités de l'économie urbaine et du secteur informel en particulier. Ce, à cause de l'investissement de leurs parents dans la scolarisation et la formation professionnelle notamment. Il s'agit par exemple de la mécanique auto, du dépannage de radio, de la plomberie, de la coiffure/couture voire le service dans une buvette. Activités dans laquelle les Fulbe étaient absents par manque de qualification. C'est le cas par exemple de Dama Petou qui travaille comme serveuse dans un bar restaurant.

Dama Petou est une Fulbe célibataire qui vit seule dans la ville de Parakou depuis 2001. Elle a fréquenté jusqu'en classe de quatrième année de l'école primaire avant d'abandonner par manque de frais de scolarité. Son installation dans la ville de Parakou est motivée par la recherche de l'argent afin de préparer son projet de mariage. C'est ainsi qu'elle s'est fait engager comme serveuse dans un bar restaurant dans le quartier Albarika à Parakou. Dama Petou a eu accès à ce type de travail par l'intermédiaire de l'une de ses amies qui exerce également le métier de serveuse à Parakou. Celle-ci était déjà informée de l'intention de Dama Petou avec qui elle a eu à échanger le projet de mariage. Lorsque l'opportunité s'est présentée, l'amie n'a pas donc hésité à lui faire appel. Pour Dama Petou il s'agit d'un travail facile qui est à sa portée. Elle est logée chez son employeur et gagne une somme de 15.000 FCFA par mois. Ce qui lui permet de s'assurer son besoin alimentaire et d'épargner un peu d'argent à la fin de chaque mois pour la réalisation de son projet. Mais l'irrégularité du paiement du salaire pour raison d'instabilité d'activité dans le bar fragilise l'atteinte du résultat de livelihood de Dama Petou.

Bien que les Fulbe profitent des opportunités de travail en ville, leur présence dans certaines activités est mal perçue par la majorité des Fulbe. Il s'agit en particulier du travail de service dans un bar restaurant que ceux-ci assimilent à un lieu de tous les vices et de débauche sexuelle. Une telle appréciation trouve son fondement dans leur culture et pratique religieuse qui n'autorisent pas la vente de boissons alcoolisées affirment-ils. De même, les membres des autres groupes ethniques perçoivent Dama Petou comme une Fon ou une Togolaise qui exerce en général ce type d'activité. Cette opinion peut être justifiée par le refus de Dama Petou de s'habiller comme une Fille Fulbe avec des jupettes, des gour-

mettes et des perles. Changement d'habillement qu'elle attribue à sa scolarisation et non au type de travail. Cela permet à Dama Petou d'affirmer qu'elle reste Fulbe indépendamment de l'activité exercée pour sa survie.

De par leur implication dans les activités génératrices de revenus, les femmes Fulbe contribuent financièrement en plus de leur apport en main-d'œuvre à l'économie de ménage. Tout comme le montrent en effet, les exemples de la femme de Assan Boubacar et de Adamou Boderi, le bénéfice issu de leurs activités commerciales est essentiellement destiné à l'entretien des membres du ménage et à l'acquisition de petits matériels utilisés dans le ménage. Ce qui permet alors d'affirmer que le revenu monétaire des commerçants de bétail n'est toujours pas le seul à assurer l'entretien des membres de ménages tel qu'il apparaît dans différents exemples mentionnés dans cette sous section.

En dépit des résultats positifs atteints dans la conduite de leur activité, certains commerçants Fulbe de bétail ne perçoivent pas la conduite de leur activité comme la fin de leur trajectoire de livelihood. Ceux-ci envisagent donc de s'investir dans d'autres activités qui leur paraissent encore plus rentables. Il s'agit par exemple de l'investissement dans le transport par achat de camions titans de 30 tonnes. Mais ils parviennent difficilement à concrétiser ce rêve à cause du prix d'achat très élevé de ces types de véhicule. Ceci est notamment dû à leur comportement commercial qui ne facilite pas une épargne à long terme afin de faire face à un tel investissement. En effet, au fur et à mesure que ces derniers réalisent une marge bénéficiaire, ils investissent immédiatement dans le stock de bétail puis dans d'autres types de capital physique. Par conséquent, rares sont ceux d'entre eux qui possèdent de camion sans toutefois abandonner la commercialisation du bétail.

D'autres sont par ailleurs séduits par l'insertion dans l'administration. Cette motivation s'explique par deux raisons. Premièrement, ils perçoivent le fonctionariat comme un travail reposant comparativement à la commercialisation du bétail. Deuxièmement, l'agent fonctionnaire apparaît toujours propre à leurs yeux et reçoit un salaire garanti à la fin de chaque mois. En considérant le niveau de marge bénéficiaire résultant de l'activité des commerçants de bétail, celui-ci correspond au salaire des cadres supérieurs dans l'administration béninoise. Vu sous cet aspect, les éléments entrant en ligne de compte dans l'enthousiasme des commerçants Fulbe de bétail pour le fonctionariat ne sauraient être d'ordre financier comme il apparaît dans leur argumentation. Toutefois, ces derniers sont limités dans l'accès à ce type d'activité qu'ils considèrent comme une future trajectoire de leur livelihood par manque de qualification appropriée. En effet, bon nombre d'entre eux n'ont pas eu la chance d'aller à l'école. Handicaps qu'ils souhaitent corriger en envoyant leurs enfants garçons comme filles à l'école.

Conclusion

Il apparaît dans ce chapitre que les motivations économiques demeurent les facteurs qui justifient la présence des Fulbe dans la ville de Parakou. Encouragée par l'administration coloniale et postcoloniale, la commercialisation de bétail reste jusqu'à présent l'activité dans laquelle opère bon nombre de Fulbe résidant à Parakou. A ceux-ci s'ajoutent les bouviers Fulbe qui, de par leur qualification, aident les premiers dans la conduite de leur activité. Ce qui permet d'affirmer que le secteur de l'élevage constitue encore celui qui occupe la majorité des Fulbe à Parakou quoi qu'une lente émergence de ceux-ci se note dans d'autres domaines de l'économie urbaine. La présence de ceux-ci dans d'autres secteurs est attribuée à l'existence des infrastructures de formations et d'autres opportunités d'emploi.

A Parakou, les bouviers se répartissent en différents groupes selon une occupation spatiale entre le milieu rural et urbain et ceci, en fonction du domaine d'intérêt des commerçants de bétail pour qui ils travaillent principalement. Il y a premièrement le groupe des bouviers logés sur la ferme de leur patron pour la conduite de troupeau de bétail au pâturage. Deuxièmement, il y a les bouviers qui s'occupent de la mise en corde du bétail vendu et de la conduite du troupeau de bétail au pâturage à proximité du marché. Enfin, le troisième groupe est constitué de bouviers qui conduisent le troupeau de bétail des commerçants vers le marché à bétail nigérian. Ce qui démontre une spécialisation au sein des bouviers d'une part, et une interdépendance des deux activités de livelihood d'autre part. En effet, ces groupes sont complémentaires dans l'accomplissement de leurs tâches avec également une certaine mobilité sociale d'un groupe à un autre. En général, cette mobilité basée sur la relation de confiance existant entre le patron et son bouvier est perçue par ce dernier comme une évolution de son statut économique voire social. Toutefois, l'orientation du bouvier dans un groupe donné revient aux commerçants de bétail propriétaires de l'essentiel du troupeau de bétail et d'autres capitaux physiques utilisés par le bouvier.

Dans leur accès à l'activité de livelihood, les bouviers font usage de différents aspects de relation sociale dont certains déterminent l'existence d'autres. Il s'agit en l'occurrence du hasard, du complexe de lien de parenté et d'amitié et du rapport patron-employé. A ce niveau, une différenciation s'observe également dans leur exploitation. Ainsi, certains aspects de relation sociale facilitent l'accès à l'activité de livelihood tandis que d'autres aux capitaux. De plus, ces aspects de relation sociale sont conditionnés par d'autres comme la confiance par exemple qui a un caractère transversal. Ce qui démontre une interrelation entre les différents aspects de relation sociale.

L'obtention du revenu apparaît comme la principale forme de résultat de livelihood à laquelle parviennent les bouviers. Celui-ci s'exprime en général en termes de revenu monétaire même si la rémunération en nature s'observe des fois. Le montant et le mode de paiement du revenu monétaire en particulier varient en fonction du groupe auquel appartient le bouvier concerné. En effet, les mieux payés sont ceux qui conduisent le troupeau de bétail vers le marché nigérian et les moins payés sont les bouviers qui résident sur les fermes. Ce qui crée une différenciation entre eux considérée par certains comme un facteur de motivation pour le passage d'un groupe à un autre tel que souligné précédemment. Ce revenu sert prioritairement au renforcement du capital humain à travers la satisfaction des besoins alimentaires et vestimentaires. En outre, ils investissent graduellement dans le stock du bétail à travers la stratégie d'accumulation en vue d'un passage progressif à la commercialisation de bétail comme un domaine d'activité prioritaire. En effet, la commercialisation de bétail est perçue par les bouviers comme l'activité à entreprendre après celle de la garde et de la conduite de bétail. Cette perception trouve notamment son fondement dans le contact fréquent de ceux-ci avec les commerçants de bétail. Ce qui leur permet d'observer le résultat de livelihood de ces derniers. De plus, certains bouviers profitent de leur rapprochement des commerçants de bétail pour s'imprégner des rouages de l'activité d'un côté, et de bénéficier des facilités pour leur insertion de l'autre. En dehors de ce mode d'accès, il y a l'utilisation du complexe de lien de parenté et d'amitié. Ces mêmes aspects de relation sociale sont ceux utilisés par les commerçants de bétail pour accéder à l'activité de livelihood.

Bien que la commercialisation de bétail représente la principale activité de livelihood de ceux qui y sont, celle-ci est associée à d'autres activités commerciales ou non. Ainsi, à l'opposé des bouviers, les commerçants de bétail s'engagent dans une combinaison de stratégies de livelihood modifiant à la fois le profil de leurs capitaux et activités. Il s'agit de la stratégie d'intensification facilitée par la substitution du capital financier en stock de bétail. Ce qui crée notamment un dynamisme au sein de la commercialisation du bétail favorisant le développement d'autres activités génératrices de revenu. Il y a en plus la stratégie d'accumulation adoptée par certains commerçants de bétail qui porte en particulier sur l'habitat dont une partie sert de source de revenu monétaire. Tout ceci se traduit en stratégie de diversification permettant aux commerçants de bétail l'acquisition d'une position économique et sociale satisfaisante. Ce qui permet à ceux-ci de se définir d'autres trajectoires de livelihood dont la concrétisation reste toutefois dépendante de leur qualification.

Fulbe livelihoods à Cotonou

Introduction

Après Kandi et Parakou, la ville de Cotonou apparaît également comme la ville qui connaît une affluence relative de Fulbe. Ceci se justifie premièrement par la politique d'approvisionnement en viande développée par l'administration coloniale afin de satisfaire les besoins alimentaires des troupes militaires et fonctionnaires qui y résident. Deuxièmement, on peut souligner l'existence d'opportunités de travail offertes à la main-d'œuvre qualifiée des Fulbe. Ainsi, les Fulbe ont commencé par immigrer à Cotonou dès le début du 20^e siècle en provenance du nord Bénin et de différents pays de l'Afrique Occidentale et Centrale comme une réponse à la demande croissante en viande et en main-d'œuvre. Ce mouvement a été particulièrement accentué par les sécheresses des années 70 et 80 qui ont forcé certains Fulbe à aller chercher leur survie à Cotonou. Ils sont installés dans différentes localités à Cotonou avec parfois des changements d'emplacement liés à l'urbanisation de la ville et au développement des activités économiques. Le chapitre de Cotonou présente alors l'intérêt d'examiner la dynamique de livelihoods des Fulbe dans la ville la plus peuplée du Bénin. En 2003, la population urbaine de Cotonou est de 665.000 habitants dont 800 Fulbe et la densité de la population est de 8420 hbts/km².

Après le contexte d'immigration et d'installation des Fulbe à Cotonou, le chapitre analysera successivement livelihood des commerçants Fulbe de bétail, des bouviers et des gardiens Fulbe. Ceux-ci sont les plus représentatifs en termes d'effectif comme le montre le tableau 5.1. Pour ce faire, une analyse de leur activité de livelihood est faite tout en mettant l'accent sur la dynamique intra et interactivités. De plus, les capitaux humains, physiques et financiers utilisés dans la conduite des activités de livelihood sont examinés. Ce qui a permis non seulement de montrer les relations de substitution existant entre capitaux mais aussi l'évolution dans le temps de ces capitaux suite à l'utilisation des résultats de

livelihood obtenus. Quant au capital social, il a notamment été exploité dans le cadre de l'accès à l'activité et aux autres types de capitaux. Ceci, sous sa forme de relation sociale et d'organisation essentiellement. A la fin de chaque activité, les résultats de livelihood seront examinés. Dans la conclusion, les enseignements tirés de l'étude de cas des commerçants de bétail, bouviers et gardiens Fulbe seront élucidés en se référant au cadre analytique de l'approche livelihood.

Contexte d'immigration et d'installation des Fulbe

Immigration des Fulbe

D'après l'histoire qui nous a été racontée par El hadj Alfa Kisso (responsable Fulbe malien) et qui a aussi été révélée par Quarles van Ufford (1999: 83), le premier Fulbe arrivé à Cotonou en 1901 serait un malien répondant au nom de *Amadou Djawando*. Il s'agit d'un commerçant de bétail qui a suivi l'armée française pour leur fournir de la viande. Les autres colons français et fonctionnaires s'approvisionnaient aussi chez *Amadou Djawando*. Ce dernier s'était installé dans le quartier 'Guinkomey' à proximité du chenal de Cotonou c'est-à-dire non loin de la lagune de Cotonou et de la mer. Cet endroit est également la zone résidentielle des colons français et de certains fonctionnaires du Dahomey (ancienne appellation de l'actuelle République du Bénin). *Amadou Djawando* hébergeait les Fulbe venant de la zone sahélienne (Niger, Burkina-Faso, Mali) à cause de la sécheresse et qui s'intéressaient au commerce et au travail de bouvier. A ce groupe s'ajoutaient les Fulbe nigériens et quelques béninois qui venaient aussi à Cotonou pour des raisons commerciales. La facilitation de la recherche du travail n'est guère une tâche aisée pour *Amadou Djawando* parce que le commerce n'y était pas encore florissant et l'effectif du cheptel bovin à Cotonou était très réduit. Mais, pendant la première et la deuxième guerre mondiale, la demande de la viande pour l'armée et la communauté européenne présentes à Cotonou s'est substantiellement accrue à cause du nombre important de troupes militaires (Quarles van Ufford 1999: 74). Les militaires qui étaient recrutés au camp militaire 'Guézo' venaient aussi manger à 'Guinkomey' situé à environ 2 km du camp *Guézo* et où se développaient de ce fait des lieux de restauration. Au-delà de la restauration, cet endroit constituait également pour ces militaires un lieu de distraction et de rencontre de nouvelles connaissances. Ainsi, le mouvement régulier des militaires et d'autres personnes dans le quartier résidentiel des colons et l'ampleur de l'activité commerciale devenaient de plus en plus importants dans la localité. Ce qui entraîne beaucoup de bruits dans le quartier qui commencent par indisposer les colons et les fonctionnaires. Par conséquent, ils ont demandé à *Amadou Djawando* et à ses étrangers de se déplacer vers la brousse entre le quartier 'Guinkomey' et le camp militaire *Guézo*. Dès lors commença le déplace-

ment des Fulbe à l'intérieur de la ville de Cotonou qui se sera développé par la suite.

Origine et types de Fulbe

Comme il a été précédemment souligné, les Fulbe présents à Cotonou et ses environs sont de différentes origines. Ils sont venus du nord Bénin, des pays limitrophes du Bénin et d'autres pays de l'Afrique Occidentale et Centrale. On y rencontre donc les Fulbe béninois, nigériens, nigérians, burkinabé, maliens, guinéens, sénégalais, sierra-leonnais, mauritaniens, tchadiens et camerounais. De tout ce lot de Fulbe présents, ce sont les nigériens qui, de loin, sont les plus nombreux. La dominante présence des Fulbe nigériens a aussi été soulignée par Quarles van Ufford (1999: 105) qui la lie aux sévères sécheresses de 1973-1974 et de 1984-1985. Sécheresses qui sont à l'origine de leur déplacement massif des zones de production animale vers les frontières du Sud et notamment vers le Bénin. En fait, ce phénomène écologique au cours duquel beaucoup de cheptel bovin sont décimés n'a fait qu'accentuer la migration des Fulbe vers Cotonou où certains y étaient déjà présents pour la commercialisation de bétail. De ce point de vue, le mouvement des Fulbe nigériens en particulier vers la ville de Cotonou peut être aussi perçu comme une réponse à la sécheresse des années 70-80. Sur la base des données du dernier recensement général de la population et de l'habitat réalisé au Bénin en 2002, l'effectif de la population urbaine à Cotonou est de 665.000 habitants. 0,12% de cette population soit 777 habitants est constitué de Fulbe (INSAE 2003).

Installation des Fulbe

L'endroit sur lequel se sont installés *Amadou Djawando* et ses étrangers dans la brousse située entre Guinkomey et le camp militaire *Guézo* est l'actuel quartier 'Zongo'. Ainsi, les Fulbe étaient les premiers à occuper cet espace où ils construisaient leurs habitats précaires en 'Seco' c'est-à-dire en pailles qui n'étaient donc pas des matériaux définitifs. Une telle construction ne nécessite pas un grand investissement financier et ne constitue guère une contrainte majeure en cas d'un éventuel déplacement pour des raisons évoquées plus haut par exemple. Tout comme à 'Guinkomey', ils y ont introduit le marché à bétail et facilité le démarrage du petit commerce notamment la restauration. Par la suite, la communauté Haussa composée surtout de commerçants venant du Nigeria s'était ajoutée aux Fulbe à Zongo. Avec la demande toujours croissante de la viande, certains Haussa basés à Zongo se sont aussi engagés dans la commercialisation du bétail (Quarles van Ufford 1999: 83). Les Haussa étaient habitués aux maisons construites en matériaux définitifs dans leur pays d'origine et connaissent par conséquent, la valeur économique de la parcelle. Ainsi, ils ont commencé par délimiter

des parcelles dès leur installation à Zongo. Puis, ils érigent des maisons en matériaux définitifs et deviennent alors des propriétaires de maisons dont certaines sont louées aux Fulbe. La facile cohabitation entre Fulbe et Haussa est en partie due aux rapports historiques existant entre eux (Elliot 1994: 4; Fage 1995: 95; Quarles van Ufford 1999: 69). Avec le développement du commerce, l'augmentation de la population et l'expansion de la construction des maisons autour du marché à bétail, l'espace pour le pâturage et les points d'eau deviennent de plus en plus restreints à Zongo. Ainsi, les Fulbe se voient une fois encore contraints de se déplacer pour installer leur marché à bétail ailleurs.

Après Zongo, les lieux d'installation successifs de la communauté Fulbe et de marché à bétail à Cotonou sont la zone de la présidence, l'emplacement actuel du Centre National Hospitalier Universitaire (CNHU) encore appelé hôpital Hubert Maga, la zone de la barrière et l'abattoir Pk6 où se trouve présentement le marché de gros ruminants à Cotonou. Sur ces endroits étaient disponibles le couvert végétal servant de pâture au bétail et quelques bas-fonds pour leur abreuvement. Les motifs de déplacement forcé des Fulbe des zones de la présidence, de CNHU, et de la barrière étaient autres que ceux relatifs aux bruits soulignés plus haut. Il s'agit en effet de la position stratégique de la présidence qui demande une sécurité aux alentours, et de la commodité de l'emplacement du CNHU qui doit se situer à proximité de la faculté de médecine pour des besoins de travaux pratiques et de stages. Il y a enfin la sécurisation de la navigation aérienne qui fait que l'installation de la communauté Fulbe dans la zone de la barrière était jugée inappropriée. Malgré ces nombreux mouvements, les Fulbe ne sont malheureusement pas encore au point d'installation définitive de leur marché à bétail. En effet, pour des besoins d'installation de la population, des tractations sont présentement en cours pour un éventuel déplacement du marché de gros ruminants de l'abattoir vers Djèrègbè situé à une vingtaine de kilomètres de Cotonou sur la route de Porto-Novo. Ce qui peut entraîner l'éloignement des commerçants de bétail et autres acteurs affiliés Fulbe de la ville de Cotonou. La carte 5.1 présente l'évolution historique de l'installation des Fulbe dans la ville de Cotonou. A ces groupes socioprofessionnels de Fulbe précédemment décrits, s'ajoutent quelques rares fonctionnaires Fulbe communément appelés cadres Fulbe et qui résident à Cotonou. D'effectif estimé à une vingtaine de cadres pendant la collecte des données sur le terrain, ceux-ci se trouvent éparpillés dans la ville.

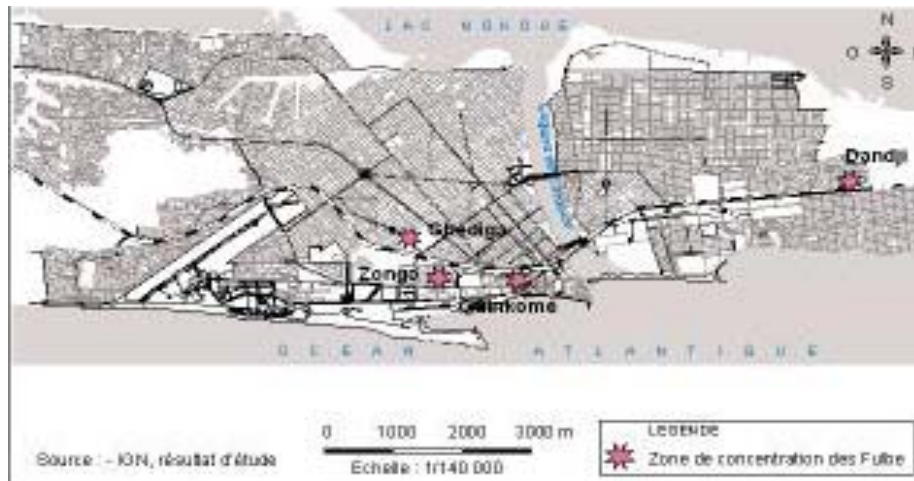


Carte 5.1 Zone d'installation historique des Fulbe à Cotonou

Zones de concentration des Fulbe

Dans leur installation à Cotonou et ses environs, les Fulbe ont mis en place des stratégies d'occupation de l'espace qui reposent sur un fond historique difficilement dissociable de l'importance accordée au bétail. Il s'agit de l'alimentation et du mouvement de bétail. Cette considération explique en partie la concentration de certaines catégories socioprofessionnelles de Fulbe dans quelques agglomérations et périphéries de Cotonou notamment. Ainsi, tout au long de la zone de Fidjrossè-plage, de Godomey, de Cocotomey et de Cococodji on note la présence de Fulbe qui interviennent principalement dans la garde et la conduite de troupeau de bétail appartenant surtout aux non Fulbe. Ils y sont pour la simple raison que les propriétaires de troupeau de bétail sont, en général, des propriétaires terriens qui ont également investi dans les plantations de cocotiers qui se trouvent dans ces localités. En effet, l'un des facteurs motivant l'investissement des propriétaires terriens dans le gros bétail est la fertilisation des plantations de cocotiers par la fumure organique constituée par les bouses de bétail. Dans ce cadre, Bierschenk & Le Meur (1997: 142) affirment que ce double investissement des propriétaires de bétail est à la fois perçu comme le plus simple et le plus rentable car il permet la réalisation d'un profit de deux placements de capitaux: la cocoteraie et le troupeau de bétail. Pour exercer son activité, le bouvier Fulbe est alors obligé de rester sur la plantation pour y faire de petits déplacements avec le troupeau de bétail. Son logement est souvent installé au cœur ou à proximité de la plantation et pris en charge par le propriétaire du troupeau. La fixation du bouvier permet aussi au propriétaire du troupeau de bétail d'avoir en permanence un droit de regard sur son bouvier. De même, l'installation des Fulbe dans la zone de l'abattoir où se trouve présentement le seul marché de gros ruminants à

Cotonou leur permet d'exploiter les sites marécageux à proximité comme lieux de pâturage.



Carte 5.2 Zones de concentration de Fulbe à l'intérieur de Cotonou



Carte 5.3 Zones de concentration de Fulbe aux environs de Cotonou

Tout comme il a été démontré dans la section précédente, c'est cette même nécessité d'alimentation de bétail qui, jadis, justifiait la présence des Fulbe à Guinkomey, Zongo, Rond point Gbégamey. Mais, compte tenu de la disparition du couvert végétal en ces endroits due à l'urbanisation, les Fulbe qui y résident encore sont actifs dans les activités ayant moins de rapport avec le secteur de

l'élevage. Il s'agit par exemple de petit commerce, d'activité de gardiennage et de maraboutage. Quoique bon nombre de Fulbe rencontrés actuellement dans ces lieux attestent que leur présence reste motivée par le souci de se rapprocher davantage du grand nombre de la clientèle, il est évident que leur orientation vers ces endroits reste déterminée par le fait qu'il s'agit des quartiers qui ont abrité les premiers Fulbe installés à Cotonou. De nos jours encore, certains de ces quartiers comme Zongo notamment continuent d'être perçus par ceux des autres groupes ethniques comme l'endroit où l'on rencontre facilement les Fulbe. Les cartes 5.2 et 5.3 montrent les zones de concentration des Fulbe à l'intérieur de la ville de Cotonou et ses environs respectivement.

Une fois installés, les Fulbe participent au développement local de leur zone d'installation. Ceci se fait à travers leur contribution financière aux réalisations d'infrastructures sociocommunitaires comme par exemple la construction des écoles, l'amélioration des voies d'accès et les travaux d'assainissement. Ils sont en plus sollicités par les membres d'association de développement local y compris ceux du gouvernement local pour la recherche d'un bétail volé ou pour l'identification d'un Fulbe suite à sa disparition avec le troupeau de bétail. Enfin, les Fulbe sont sollicités par les leurs lors des campagnes électorales. Cependant, certains d'entre eux déplorent parfois la forme de leur participation au processus de prises de décision auquel ils ne sont généralement pas associés lorsqu'il s'agit notamment des règlements de conflits liés aux dégâts causés par le bétail. A ce niveau, ils se sentent donc marginalisés.

Arrivés à Cotonou pour les différentes raisons mentionnées dans les paragraphes précédents, les Fulbe s'investissent dans une gamme variée d'activités pour parvenir à leur survie. Ces activités ont été répertoriées lors du diagnostic participatif réalisé pendant la première phase de la présente étude de recherche. Il s'agit aussi bien des activités liées au secteur d'élevage que celles relatives à d'autres secteurs. Les tableaux 5.1 et 5.2 présentent les résultats des interviews de groupes organisées avec les hommes et les femmes Fulbe sur la représentativité des Fulbe par activité. Pour y arriver, il est demandé au groupe de Fulbe interviewé d'exprimer leur opinion sur la représentativité des Fulbe dans l'activité considérée à travers le nombre de cailloux choisi sur une dizaine qui leur a été présentée. Cela signifie que plus le nombre de cailloux choisi est élevé plus il y a de Fulbe menant l'activité. Lorsque le groupe se trouve divisé sur le nombre de cailloux à attribuer à une activité donnée, des discussions et commentaires suivent pour la justification du choix fait par les uns et les autres. A la fin, un consensus se dégage sur le nombre de cailloux à accorder à l'activité.

Tableau 5.1 Importance relative des hommes Fulbe par activité menée à Cotonou

	<i>Activités</i>						
	Bou- vier	Commer- ce de bétail	Gardien- nage	Commer- ce de divers	Mara- boutage	Adminis- tration	Aide commer- ce de voiture
Score exprimé	9	8	7	5	5	4	3

Source: Résultat d'étude de terrain

Tableau 5.2 Importance relative des femmes Fulbe par activité menée à Cotonou

	<i>Activités</i>			
	Commercialisation du lait et du fromage	Commercialisation de produits non laitiers	Administra- tion	Travail de bonne
Score exprimé	8	4	3	2

Source: Résultat d'étude de terrain

De l'examen des deux précédents tableaux, le travail de bouvier, la commercialisation de bétail, le gardiennage des maisons et des boutiques, la commercialisation de produits laitiers, le commerce de divers et le maraboutage constituent les domaines d'activités dans lesquels les Fulbe sont plus présents à Cotonou et ses environs. Malgré leur implication dans d'autres activités, celles liées au bétail demeurent les activités par lesquelles ils sont identifiés par les membres d'autres groupes ethniques. C'est dans ce même ordre d'idées que le travail de gardiennage par exemple leur est prioritairement réservé à Cotonou à cause de leur comportement considéré comme violent par les autres. En effet, pour ces derniers, les Fulbe auraient acquis cette attitude du fait de leur travail traditionnel lié à la garde et la conduite de bétail qui les amène à affronter des épreuves difficiles dans la brousse notamment. Ce qui permet d'affirmer que les offres d'opportunités de travail aux Fulbe à Cotonou sont dans une certaine mesure liées à la perception des autres groupes ethniques sur eux. Ainsi, le travail de bouvier, la commercialisation de bétail et le travail de gardiennage ont été choisis pour l'analyse approfondie de livelihoods des Fulbe à Cotonou. A ce niveau, la commercialisation de produits laitiers impliquant à la fois les hommes et notamment les femmes des bouviers sera examinée dans l'analyse de livelihood des bouviers. En plus des critères de sélection des trois activités susmentionnés, il y a le caractère comparatif de l'étude entre la ville de Kandi, de Parakou et de Cotonou. En effet, le travail de bouvier et la commercialisation de bétail sont les domaines d'activités dans lesquels les Fulbe opèrent dans les trois villes d'étude. En ce qui concerne le commerce de divers et le travail de gardiennage, leur choix à Kandi

et à Cotonou respectivement se justifie par l'interrelation existant entre ces activités et les autres dans la localité concernée. En se référant à l'histoire d'immigration des Fulbe dans la ville de Cotonou, la commercialisation de bétail constituait la porte d'entrée la plus significative. Ainsi, l'analyse de livelihoods des Fulbe dans cette ville commence par celle des commerçants de bétail.

Livelihood des commerçants de bétail

Activité de livelihood

Tout comme dans les deux précédentes villes d'étude, la commercialisation de bétail consiste en une opération d'achat et de revente de bétail quoique certains Fulbe vendent parfois une partie du stock de bétail hérité des parents proches. La commercialisation de bétail dans laquelle opèrent également les Fulbe à Cotonou concerne à la fois les gros et petits ruminants. Ces deux catégories de ruminants proviennent de différentes localités du nord Bénin tel que souligné aussi dans les chapitres précédents pour être ensuite livrées sur le marché à bétail de Cotonou. Il s'agit notamment des camps peulh et marchés à bétail situés par exemple dans la zone de Karimama, de Malanville, de Banikoara, de Kandi et de Gogounou. Il a été montré dans le chapitre 2, que ces régions étaient historiquement des lieux d'approvisionnement des commerçants de bétail intervenant sur les marchés à bétail au Bénin. Ceci est dû à l'importance du cheptel bovin dans les régions suscitées et dont l'essor a été favorisé par différentes politiques d'intervention dans le secteur pendant la période coloniale et postcoloniale en particulier (Kissezounon 1978; Quarles van Ufford 1999). Il y a également les régions de Tchaourou et d'Aklankpa situées au centre du Bénin qui sont exploitées comme lieux d'approvisionnement de gros bétail. La fréquentation des régions de Tchaourou et d'Aklankpa par les commerçants de bétail se justifie par l'affluence du troupeau de bétail dans cette partie centrale du Bénin pour la transhumance. En outre, certains Fulbe y sont installés en permanence et favorisent aussi l'approvisionnement des commerçants en bétail en dehors de la période de transhumance. Cependant, le territoire béninois n'est pas le seul marché d'approvisionnement en bétail pour les Fulbe intervenant sur le marché à bétail de Cotonou. Au-delà des frontières du Bénin, le Niger représente un centre important d'approvisionnement en bétail pour ses ressortissants essentiellement. Ainsi, le troupeau de bétail approvisionné pour le marché de Cotonou est composé de plusieurs catégories à savoir: les vaches, les taureaux, les taurillons et les génisses. En ce qui concerne le petit ruminant, il regroupe les moutons, les béliers et les cabris.

En opérant sur le marché à bétail de Cotonou, les commerçants Fulbe de bétail perçoivent Cotonou comme un lieu où la demande de bétail et surtout de la viande demeure élevée. Par exemple au niveau de l'abattoir de Cotonou, 9800

bovins et 17.000 petits ruminants sont abattus en 2006. Ce qui représente respectivement 16% et 23% du total des abattages contrôlés dans le pays (Direction de l'élevage 2006). Contrairement à la situation sur le marché à bétail de Parakou, deux marchés physiques à bétail se distinguent de par leur situation géographique dans la ville de Cotonou. Le gros ruminant est commercialisé sur le marché à bétail de l'abattoir tandis que les petits ruminants sont livrés sur celui de Zongo en plein centre de la ville. Récemment, ce dernier marché à bétail est transféré vers Sèmè sur la route de Porto-Novo. La raison fondamentale de ce changement d'emplacement est l'étroitesse du marché à bétail de Zongo qui n'arrive plus à supporter le nombre croissant de petits ruminants qui s'y échangent pendant la période des fêtes de *Tabaski* en particulier. En effet, suivant la pratique de la religion musulmane, la fête de *Tabaski* se traduit par le sacrifice de petits ruminants pour l'obtention de la bénédiction divine. Toutefois, certains commerçants Fulbe de petits ruminants interviennent encore sur le marché de Zongo par crainte de perdre une partie de leur clientèle à cause de l'éloignement du nouvel emplacement. L'accroissement d'une telle demande trouve son fondement dans l'importance de consommateurs. En argumentant dans le même sens, Quarles van Ufford (1999: 149) affirme que Cotonou apparaît comme l'un des majeurs centres de consommation vers lequel est acheminé le bétail destiné à l'abattage. En effet, ce marché est beaucoup plus fréquenté par la catégorie d'acheteurs constituée de bouchers et de clients occasionnels à la recherche de bétail pour l'organisation de cérémonies. Ce qui différencie ce marché de celui de Kandi et de Parakou ou se note en plus, la présence des agriculteurs et les éleveurs. L'absence des agriculteurs sur le marché à bétail de Cotonou s'explique par le caractère de l'agriculture urbaine qui ne nécessite par l'utilisation de bœuf de trait. De même, l'inexistence des champs de culture à la périphérie de la ville de Cotonou sur lesquels la culture attelée serait pratiquée. En ce qui concerne les éleveurs citadins leur rareté se justifie par le peu d'intérêt qui est de plus en plus accordé au secteur de l'élevage. Cette situation est due aux cas de vol de bétail répétés dans le troupeau confié aux bouviers Fulbe. Cet aspect sera analysé en détail dans la section relative au livelihood des bouviers.

Alors, bon nombre de commerçants Fulbe de bétail convoient leur bétail sur le marché de Cotonou suite aux informations favorables qu'ils reçoivent sur la demande et le prix. En effet, la quasi-totalité des commerçants Fulbe de bétail vivent hors de Cotonou avec leur stock de bétail et n'y fréquentent que pour des transactions de bétail. Entre 5 et 20 titans chargés de 30 à 35 têtes de bétail sont hebdomadairement déchargés sur le marché à bétail de Cotonou. La période allant du mois d'avril à décembre constitue la période d'abondance de bétail sur le marché de Cotonou. Ceci s'explique en partie par le retour de troupeaux de bétail de la transhumance en cette période entraînant ainsi une offre de bétail aux

lieux d'approvisionnement. Une autre raison est liée à la forte demande de bétail pendant la période des fêtes de fin d'année et du nouvel an. Par contre, une rareté de bétail s'observe sur le marché de janvier à mars. La rareté de bétail est notamment attribuée à la pratique de la transhumance qui éloigne les troupeaux des lieux d'approvisionnement habituels. Malgré la demande élevée de bétail sur le marché de Cotonou, les commerçants de bétail se trouvent des fois confrontés aux situations de méventes dues à plusieurs causes. La première, est la pratique de la vente de bétail à crédit liée au fait que beaucoup de bouchers opérant sur ce marché possèdent un capital financier faible pour effectuer des achats au comptant (Quarles van Ufford 1999: 204). La seconde cause concerne la mévente saisonnière due à l'abondance des produits halieutiques dont la consommation est déjà une habitude dans la ville de Cotonou. Ce qui concurrence la consommation de la viande. La troisième cause enfin porte sur l'importation des viandes congelées de volaille et de bétail à coût réduit en provenance d'Europe notamment (Quarles van Ufford 1999: 154).

En réaction aux situations de méventes qui affectent négativement l'activité de livelihood des commerçants Fulbe de bétail, certains d'entre eux réorientent une partie du gros bétail vers le marché nigérian qui paraît plus attractif à deux points de vue. Premièrement, les opérations de vente s'y effectuent au comptant contrairement à l'habitude sur le marché à bétail de Cotonou où les commerçants attendent plusieurs jours voire des semaines avant d'entrer en possession de leur argent. Pendant ce temps, ils doivent faire face aux charges d'alimentation et d'abreuvement de leur bétail non encore vendu. De plus, certains éprouvent de difficultés à y séjourner et sont pris en charge par quelques personnes jouant le rôle d'intermédiaires sur le marché. Ces dernières leur facilitent en outre l'hébergement et autres charges de subsistance moyennant une récompense en espèce. Elles les aident également dans le recouvrement des recettes de la vente. Deuxièmement, en vendant leur bétail au Nigeria, les commerçants Fulbe en profitent pour mener d'autres activités commerciales. Après avoir écoulé leur stock de bétail, certains parmi eux achètent en retour quelques produits manufacturés compte tenu du niveau de développement industriel plus élevé au Nigeria qu'au Bénin. Ils viennent livrer les produits sur le marché béninois en réalisant ainsi une certaine marge bénéficiaire. Parmi ces produits, il y a également ceux en provenance des pays asiatiques et qui sont livrés sur le marché nigérian. Les produits achetés sont par exemple des vélos, des motos et des appareils électroménagers (Igue & Soulé 1992; Quarles van Ufford 1999: 154). Ceux qui réussissent dans la commercialisation de bétail continuent à réinvestir une partie de leur marge bénéficiaire dans l'activité et dans le commerce des produits manufacturés. Ce faisant, ils augmentent leur stock de bétail à commercialiser. Par contre, les autres essaient de se reconverter en commerçants de petits ruminants. C'est le

cas par exemple du commerçant Fulbe de bétail Hassan Amadou présenté ci-dessous.

Hassan Amadou âgé de 45 ans environ vit à Kalalé au nord Bénin avec ses deux femmes et ses trois enfants. Il fut un commerçant de gros ruminants qui se rendait sur le marché à bétail de Cotonou et parfois sur celui du Nigeria pour y écouler son bétail. Suite à la dégradation de son activité en raison de l'instabilité du taux de conversion entre le franc CFA et le Naira, il a décidé de se lancer dans la commercialisation de petits ruminants. Pour ce faire, Hassan Amadou s'approvisionne en moutons, en béliers et en cabris dans la région de Kalalé qu'il connaît et où il a tissé de nombreuses relations commerciales avec les éleveurs Fulbe qui y résident. Il revend ensuite son stock de petits ruminants sur le marché à bétail de Zongo et de Sèmè en séjournant temporairement à Cotonou. La durée de son séjour est fonction du délai de recouvrement de sa recette de vente. En effet, la vente à crédit instaurée comme une pratique normale sur le marché de gros bétail n'a pas épargné celui des petits ruminants. Pour Hassan Amadou au moment où quelqu'un refuse de se conformer à cette pratique de vente à crédit, un autre accepte afin de réduire les charges liées à l'entretien de bétail et au long séjour à Cotonou où le coût de vie est relativement élevé par rapport à celui de leur lieu de résidence permanente.

Cependant, l'exemple de Hassan Amadou sus-présenté ne saurait être généralisé et considéré comme une activité entreprise après avoir échoué dans la commercialisation du gros bétail. En effet, il y a des Fulbe, comme par exemple le cas de Sidibe Eliasso mentionné dans le chapitre 3, qui démarrent la commercialisation de gros bétail par celle de petits ruminants. Ceci, parce qu'ils sont non seulement limités dans le capital financier initial mais parce qu'ils utilisent également cette entrée par règle de prudence tout en s'habituant progressivement aux rouages du métier.

Il apparaît à travers le développement ci-dessus que les commerçants Fulbe de bétail sont connectés entre les lieux d'approvisionnement et le marché à bétail de Cotonou. Mais certains d'entre eux multiplient leurs lieux d'écoulement à l'intérieur du Bénin. Après l'approvisionnement, il y a des commerçants Fulbe de bétail qui, en plus de marché de Cotonou, fréquentent également les marchés régionaux comme celui de Parakou et de Bohicon. Ils sélectionnent parfois les catégories de bétail à commercialiser sur tel ou tel marché en fonction de la demande sur le marché concerné. En effet, le bétail destiné à l'abattage tel que les taureaux et les vieilles vaches notamment est acheminé sur le marché à bétail de Cotonou. A ces deux catégories de bétail, s'ajoutent les taurillons et les génisses lorsqu'il s'agit des marchés de Parakou et de Bohicon. L'élargissement de la gamme de catégorie de bétail sur les marchés de Parakou et de Bohicon trouve son fondement dans le besoin de bœuf de trait pour la pratique de la culture attelée d'une part et l'élevage d'autre part. Ce développement peut être étayé par les cas de figure des commerçants de bétail Sèni Issa et de Laya Soulé ci-dessous présentés.

Sèni Issa âgé de 40 ans environ, marié et père de 5 enfants est un commerçant de gros bétail vivant à Guéné dans la commune de Malanville avec les membres de son ménage. Il s'appro-

visionne en vaches, en taureaux et en taurillons dans les camps peulh de la région de Guéné, de Malanville et de Karimama qui sont plus proches de son lieu de résidence. Le choix des camps peulh sur conseil de l'un de ses amis d'enfance se justifie par la disponibilité de bétail au prix relativement abordable dans ces localités. Les différentes catégories de bétail achetées sont ensuite livrées sur les marchés à bétail de Cotonou, de Parakou et de Bohicon. Pour Sény Issa, la fréquentation de plusieurs marchés d'écoulement est dictée par la demande en bétail sur les marchés concernés.

Laya Soulé est un commerçant de bétail âgé d'environ 45 ans. Il est marié et vit à Gomprou dans la commune de Banikoara avec sa femme et ses 3 enfants dont 2 sont au cours primaire. Pour raison de son activité de livelihood, il quitte fréquemment son ménage pour l'approvisionnement et l'écoulement de son stock de bétail. Ainsi, il se rend dans les camps peulh de sa zone de résidence permanente où le bétail est plus disponible pour s'approvisionner en vaches, en taureaux, en taurillons et en génisses. Seuls les taureaux sont acheminés sur Cotonou pour leur commercialisation dont une partie est également livrée sur les marchés de Bohicon et de Parakou. En plus des taureaux, Laya Soulé vend aussi les vaches, les taurillons sur le marché à bétail de Parakou. Les génisses sont surtout vendues sur le marché local de Founougo aux éleveurs en vue d'une augmentation de la taille de leur troupeau. Pour lui, cette différenciation dans la livraison du bétail est liée à la spécificité de la demande suivant les marchés à bétail. De plus, il y a la différence de prix de vente de bétail selon les marchés, qui est un facteur incitateur justifiant la fréquentation de plusieurs marchés à bétail.

Avec l'exemple de Laya Soulé, il apparaît que les commerçants Fulbe de bétail exerçant sur le marché de Cotonou ne se limitent pas aux marchés régionaux et terminaux pour la vente de leurs stocks. Ils exploitent aussi bien les marchés locaux car leur préoccupation est de répondre à la demande existante et de profiter du prix intéressant indépendamment du type de marchés. Il est clair qu'en dehors des incitations liées à la demande et au prix, la présence des commerçants Fulbe de bétail sur d'autres marchés à l'intérieur du pays permet de juguler la vente à crédit qui demeure une pratique courante sur le marché de Cotonou. Mais, les difficultés liées au transport entraînent parfois le retard de livraison de bétail sur le marché. De même, le manque de crédit pour financer l'accroissement de l'activité fragilise par moment son bon déroulement.

Comparativement aux commerçants Fulbe de bétail analysés dans les chapitres 3 et 4, ceux identifiés sur le marché à bétail de Cotonou ne constituent pas une exception dans l'entreprise d'autres activités complémentaires. Bon nombre d'entre eux dont les membres de ménage sont restés en milieu rural, s'investissent dans la production céréalière pour l'autoconsommation. En cas de surplus, une partie de la production est vendue pour faire face aux besoins financiers ponctuels. Un dynamisme et une diversification s'observent donc dans la conduite de l'activité de livelihood des commerçants Fulbe de bétail à Cotonou. De plus, la commercialisation de bétail par ceux-ci revêt un aspect de multi-localité sur deux plans. Pendant le séjour des commerçants Fulbe de bétail à Cotonou, les membres de leur ménage restés sur place s'investissent dans la surveillance et l'entretien du stock de bétail dans lequel les commerçants puisent pour la vente. Ils opèrent aussi sur plusieurs marchés à bétail à la recherche d'un maximum de profit tout en minimisant quelques risques. Dans cette opération, le stock de bé-

tail commercialisé apparaît comme le capital physique sans lequel l'activité n'existerait pas. Toutefois, il est évident que l'exercice de l'activité repose sur le capital humain représenté par la main d'œuvre quantitative et qualitative d'un côté, et sur le capital social défini essentiellement par le lien de parenté, d'amitié et de relations commerciales. Le développement suivant abordera l'analyse des différents types de capitaux dont font usage les commerçants Fulbe de bétail dans la conduite de l'activité de livelihood.

Types de capital utilisés

Capital physique et capital financier

Le stock de bétail commercialisé par les Fulbe constitue l'essentiel du capital physique entrant dans l'exercice de l'activité de ces derniers. Tel que souligné plus haut, ce capital est composé de différentes catégories de bétail à savoir: les vaches, les taureaux, les taurillons et les génisses pour le gros bétail et les moutons, les béliers et les cabris pour les petits ruminants. En général, le premier stock de bétail permettant le démarrage de l'activité provient du troupeau de bétail acquis par héritage. L'effectif de bétail livré sur le marché à bétail par un commerçant Fulbe de bétail est très variable en fonction du chiffre d'affaire de celui-ci. Il peut atteindre 20 à 30 têtes et composé de différentes races mentionnées dans les chapitres 3 et 4 pour le gros bétail. En ce qui concerne les petits ruminants, l'effectif peut aller jusqu'à 40 têtes. En général, le stock de bétail commercialisé représente une propriété privée du commerçant Fulbe de bétail. Cependant, il arrive que les membres du ménage, également propriétaires de quelques têtes de bétail, les lui confient pour la vente. Ceci, à cause de l'expérience du commerçant de bétail dans l'activité d'un côté et la nécessité d'une meilleure gestion de la main d'œuvre au sein du ménage de l'autre. Quelques têtes de bétail peuvent aussi appartenir à un ami du commerçant de bétail qui, de par son indisponibilité, sollicite le service de celui-ci pour l'écoulement de son produit. Dans cette circonstance, les propriétaires de bétails confiés supportent les charges liées à l'exercice de l'activité. Il s'agit par exemple des frais d'alimentation et d'abreuvement de bétail sur le parc du marché, des frais de gardiennage, des commissions payées aux intermédiaires, des taxes sur le marché à bétail et des frais de transport du stock de bétail de point de départ vers le marché à bétail.

Le transport de bétail des points d'approvisionnement vers le marché à bétail de Cotonou constitue une donnée importante dans la conduite de l'activité pour les commerçants qui interviennent sur le marché de Cotonou. Ceci s'explique par la longue distance qui sépare les différents lieux d'approvisionnement en bétail du marché de Cotonou. Aujourd'hui, le transport de bétail est facilité par des véhicules qui représentent, après le stock de bétail, la seconde forme de capital

physique exploité par les commerçants Fulbe de bétail. Tout comme démontré dans le chapitre 2, l'acheminement du bétail vers le marché de Cotonou se fait essentiellement par les véhicules poids lourd de 10 tonnes et de 30 tonnes qui était devenu une pratique commune depuis le milieu des années 80. Cela est dû au contexte favorable d'investissement dans l'achat des véhicules. Il s'agit notamment de la politique d'amélioration des voies d'accès et de l'essor de la production cotonnière. Cela veut dire que les véhicules sont prioritairement destinés au transport des balles de coton des usines d'égrenage au port de Cotonou. C'est cette disponibilité de véhicule qui est alors exploitée sous forme de location par les commerçants Fulbe de bétail pour le transport de leur troupeau de bétail vers le marché de Cotonou (Brégand 1998: 200). Les commerçants Fulbe de bétail utilisent également les véhicules en provenance du Niger pour la recherche des marchandises au port de Cotonou. L'amélioration de l'infrastructure routière au cours de ces dix dernières années a particulièrement entraîné une utilisation plus accrue de ces véhicules jusqu'au marché à bétail de Cotonou au détriment de l'utilisation du train. En effet, compte tenu de l'état vieillissant du seul train qui servait de relais pour le transport de bétail à partir de Parakou vers le marché à bétail de Cotonou, la durée de trajet devient de plus en plus longue par rapport à l'utilisation de camion. Ce qui ne motive donc pas les commerçants de bétail à faire recours à ce type de moyen de transport. En général, les frais de transport sont payés par tête de bétail. A titre d'exemple, il est de 5000 FCFA, de 6000 FCFA et de 8000 FCFA pour le transport de bétail de Parakou, de Malanville et de Banikoara à Cotonou respectivement. Ces prix sont majorés pendant la période de commercialisation du coton où les camions sont rarement disponibles pour le transport de bétail. Le coût de transport par tête de bétail peut connaître une augmentation allant de 1000 FCFA à 3000 FCFA. Pour la facilitation de transport de bétail, il arrive que les commerçants s'associent afin de louer un camion au prix variant entre 15.000 FCFA à 25.000 FCFA en fonction du point de départ.

En dehors du bétail hérité, le premier stock de bétail nécessaire au démarrage de l'activité peut être acquis par achat. Dans ce cas, un capital financier initial paraît alors indispensable. Le montant de celui-ci varie en fonction du nombre de têtes de bétail par lequel le commerçant désire démarrer l'activité. En abondant dans le même sens, Quarles van Ufford (1999: 194) affirme que le montant du fonds de roulement s'exprime souvent en termes du nombre de têtes de bétail que le commerçant est capable d'acheter. La nécessité du capital financier se justifie par le fait que la vente se déroule au comptant sur la plupart des marchés formels et informels d'approvisionnement en bétail (Quarles van Ufford 1999: 176). Il est clair que le commerçant Fulbe de bétail qui ne possède, pour une raison ou une autre, de bétail hérité se trouve dans l'obligation de se munir d'un minimum de

capital financier. Le capital financier initial est généralement constitué par épargne propre. Il s'accroît par réinvestissement dans l'activité d'une partie de la marge bénéficiaire réalisée pendant la conduite de l'activité. Ce qui signifie que les commerçants Fulbe de bétail qui réussissent augmentent au fur et à mesure leur stock de bétail. Le cas du commerçant de bétail Sidibe Eliasso exposé dans le chapitre 3 et qui intervient aussi sur le marché à bétail de Cotonou, illustre bien ce développement. La nécessité de constitution du premier stock de bétail destiné à la commercialisation et les dépenses liées au transport de bétail tel que présentées ci-dessus ne sont pas les seuls domaines d'utilisation du capital financier. Il y a également le paiement de différentes taxes auxquelles ils sont soumis sur le marché à bétail. Il s'agit par exemple de la taxe d'entrée sur le marché fixée à 1200 FCFA par tête de bétail et la taxe de sortie qui est de 1500 FCFA.

Capital humain

Le capital humain intervenant dans la commercialisation de bétail par les Fulbe se présente sous deux angles. Il y a le capital humain en termes de la main d'œuvre qualitative et quantitative. A l'instar de l'analyse faite de cette forme de capital humain dans les chapitres 3 et 4, elle se traduit par la somme de connaissances nécessaires au bon déroulement de l'activité. Il s'agit de la maîtrise et l'utilisation des rouages de l'activité par les commerçants Fulbe de bétail. Ces rouages concernent entre autres la capacité d'évaluation de l'état de santé et du poids du bétail commercialisé, la maîtrise du fonctionnement des différents marchés d'approvisionnement et d'écoulement de bétail fréquentés. Il y a aussi les circuits y afférents, la connexion au système d'information relatif à l'évolution de l'offre et de la demande du bétail sur les marchés et au prix, l'aptitude dans la détermination du prix de bétail sur les marchés et la capacité de négociation.

Sur le plan quantitatif, le capital humain utilisé par les commerçants Fulbe de bétail peut être regroupé en trois catégories. Il y a la main d'œuvre familiale fournie par le commerçant lui-même et les autres membres de son ménage. A ce niveau, le commerçant Fulbe de bétail se trouve au premier rang de cet apport de main d'œuvre familiale de par son implication dans l'approvisionnement et dans l'écoulement du bétail en sillonnant différents marchés à bétail. Toutefois, certains d'entre eux se font aider dans ces tâches par leur enfant qui les suit pour son initiation progressive aux rouages de l'activité. De même les autres enfants du commerçant de bétail qui vont à l'école ou non, participent à divers degrés aux activités de commercialisation du bétail. Ils s'occupent par exemple de la surveillance et de l'entretien du reste de stock de bétail gardé à domicile pendant qu'une partie est acheminée vers le marché. Dans ces apports de main d'œuvre familiale, celle des filles et notamment des femmes n'est souvent pas reconnue.

Pour la plupart des commerçants Fulbe de bétail interviewés, l'activité est jugée très difficile pour être menée par les femmes à cause du déploiement d'énergie physique que cela exige. De plus, ils la trouvent dangereuse pour les femmes en considérant les risques d'accident très élevés liés à l'exercice de l'activité. Il s'agit par exemple des coups de cornes ou de pattes lors de la maîtrise d'un bétail pour sa mise en corde. Certains commerçants de bétail évoquent également les raisons liées à la pratique religieuse pour justifier l'exclusion des femmes dans la commercialisation du bétail. Pour ces commerçants, la religion musulmane n'autorise pas les femmes à mener une activité génératrice de revenu encore moins celle de la commercialisation du bétail qui les éloigne du foyer conjugal. Il est évident qu'en dépit de ces considérations sus-énumérées qui relèguent au second rang le rôle des femmes dans la commercialisation du bétail, elles contribuent dans une certaine mesure à la main d'œuvre nécessaire à l'activité. En effet, les femmes sont impliquées par exemple dans la surveillance et l'abreuvement du stock de bétail gardé à domicile en attendant leur convoi sur le marché.

En dehors de la main d'œuvre familiale, les commerçants Fulbe de bétail font recours à la main d'œuvre salariée occasionnelle des bouviers encore appelés gardiens qu'ils recrutent sur le marché à bétail. Comme le font certains commerçants de bétail sur le marché de Parakou analysé plus haut, les commerçants de bétail opérant sur le marché de gros bétail de Cotonou rémunèrent les bouviers occasionnels par tête de bétail gardée et par jour. La rémunération est de 100 FCFA ou 150 FCFA. Ces bouviers accomplissent plusieurs tâches. Il s'agit de la surveillance du troupeau de bétail pendant l'intervalle de temps séparant les heures de vente contre le vol et les dégâts sur les parcelles maraîchères à proximité du marché à bétail. Il y a aussi la conduite du troupeau de bétail vers les zones marécageuses non loin du marché à bétail pour leur alimentation et abreuvement. Un tel déplacement permet au bétail de changer par moment d'emplacement au bénéfice de leur état de santé qui pourrait être affecté négativement par les odeurs désagréables liées à leurs déjections et urines sur le marché à bétail. En plus de cette catégorie de bouviers, la direction de l'élevage qui gère administrativement le marché à bétail de Cotonou a recruté deux bouviers en qualité d'Agent Permanent de l'Etat (APE) pour la garde de troupeau des bouchers. Tout comme dans les cas de Kandi et de Parakou, les commerçants Fulbe de bétail qui opèrent sur le marché de Cotonou sollicitent en plus, l'appui en main d'œuvre des bouviers pour la conduite du bétail des marchés d'approvisionnement vers leur domicile ou points de regroupement. Une autre forme de main d'œuvre salariée dont bénéficient les commerçants Fulbe de bétail à Cotonou est celle constituée par les intermédiaires. Ceux-ci sont actifs dans le

recouvrement des créances des commerçants de bétail auprès des bouchers débiteurs.

Capital social: accès à l'activité et aux autres capitaux

La forme du capital social exploitée par les commerçants Fulbe de bétail porte notamment sur la relation sociale. Celle-ci s'exprime à travers la relation de parenté ou d'amitié ou d'une combinaison des deux définie par le complexe de lien de parenté et d'amitié. Ces différents types de relation facilitent non seulement l'accès des commerçants à l'activité mais également aux autres capitaux nécessaires à leur livelihood. Ainsi, dans la mise en œuvre de l'activité, les nouveaux commerçants Fulbe de bétail bénéficient des contacts établis avec leurs prédécesseurs qui sont soit des membres de famille soit des amis auprès de qui ils apprennent les rouages du métier. Le transfert de connaissance se passe par l'échange d'information relative à l'évolution du prix de bétail ou aux opportunités à saisir dans le déroulement de l'activité. Il peut également porter sur les conseils reçus des membres de famille ou des amis qu'ils suivent parfois dans leurs transactions. Pendant ce temps, les nouveaux commerçants observent également le comportement des différents acteurs impliqués dans l'activité. Pour Quarles van Ufford (1999), l'obtention d'une bonne information et au moment approprié oriente le commerçant de bétail dans son activité. En effet, les différents contacts exploités par les commerçants de bétail sont non seulement perçus par ceux-ci comme des conditions à remplir pour accéder à l'activité mais aussi comme des facteurs permettant la réussite ou l'amélioration dans la conduite de l'activité. De même, l'accès au capital physique est facilité par le lien de parenté qui fait, selon la tradition, obligation aux parents d'offrir quelques têtes de bétail à leurs descendants à titre d'héritage. Il peut aussi s'agir de bétail reçu sous forme de don lors des cérémonies de mariage ou de baptême. Une partie de bétail reçue des parents sert par la suite comme le stock de bétail pour le démarrage de la commercialisation de bétail. Toutefois, ceux qui, pour une raison ou une autre, n'ont pas bénéficié de cet héritage, utilisent leur propre épargne pour la constitution de leur stock initial.

Saïdou Boubacar est un commerçant de petits ruminants sur le marché à bétail de Sèmè. Il est âgé de 35 ans environ, marié et père de 2 enfants. Basé à Founougo dans la commune de Banikoara au nord Bénin, il séjourne temporairement à Cotonou pour la conduite de son activité de livelihood. Il a démarré la commercialisation de moutons et de cabris après avoir vendu l'un des gros ruminants hérités de ses parents. Pour ce faire, il s'approvisionne en petits ruminants sur le marché de Founougo en suivant les conseils de l'un de ses amis qui exerce également la commercialisation de petits ruminants. Saïdou Boubacar suit l'ami pour la première fois au marché de petits ruminants à Zongo dans la ville de Cotonou afin d'observer le déroulement de l'activité. Le suivi de Saïdou Boubacar vers le marché à bétail de Cotonou ne s'était pas limité à ce seul ami qui l'a initié à l'activité. En dehors de cet ami, il suivait également au début un autre commerçant de petits ruminants originaire de son milieu. Le choix dans le suivi de l'un ou l'autre de ses guides est tout simplement dû à leur

disponibilité d'être présent sur le marché. Aujourd'hui Saïdou Boubacar se rend seul à Cotonou sur le marché de Zongo ou sur celui de Sèmè avec en moyenne 30 têtes de bétail par semaine pour une recette de 500.000 FCFA.

En ce qui concerne le commerçant de bétail Laya Soulé, il s'est intéressé à la commercialisation de bétail sur la base des conseils de son père qu'il avait suivi pendant longtemps afin de s'initier aux rouages de l'activité. Le stock de bétail utilisé pour démarrer l'activité était constitué de quelques têtes de bétail qu'il a héritées de son père selon la tradition des Fulbe. De plus, il a eu accès aux camps peulh pour s'approvisionner en bétail grâce aux relations d'amitié qu'il a développées avec les éleveurs Fulbe au moment où il suivait son père. Au-delà des contacts établis par le biais de son père, Laya Soulé a beaucoup bénéficié des appuis-conseils de ses amis aussi commerçants de bétail qui l'orientaient, à travers la circulation de l'information, vers différents marchés à bétail. L'information porte entre autres sur les jours d'animation de marchés à bétail et les marchés fréquentés par beaucoup d'éleveurs. Elle concerne aussi les marchés sur lesquels les prix d'achat ou de vente de bétail sont à l'avantage des commerçants de bétail. C'est ainsi, que Laya Soulé a commencé par exploiter plusieurs marchés d'écoulement de bétail tout en observant les devanciers.

En dehors des deux formes de relation sociale analysées ci-dessus, les commerçants Fulbe de bétail utilisent la relation sociale qualifiée de 'confiance' faite aux responsables de parc. Cette forme de capital social est notamment exploitée par ceux qui n'ont visiblement pas de lien de parenté ou d'amitié avec leurs prédécesseurs qui interviennent sur le marché à bétail. A l'arrivée donc de ces catégories de commerçants sur le marché, ils se confient aux responsables du parc pour leur appui dans l'identification d'un bouvier qui les aidera dans les tâches décrites plus haut. Il peut être conclu de ce qui précède que les commerçants Fulbe de bétail interviewés dans la ville de Cotonou utilisent essentiellement la relation sociale dans leur accès aux activités et capitaux nécessaires pour l'atteinte de leur résultat de livelihood.

Résultats de livelihood

Les résultats de livelihood des commerçants Fulbe de bétail se présentent sous deux formes interdépendantes. Il s'agit de l'obtention de revenu monétaire considéré comme le résultat principal et l'amélioration de la position sociale induite par l'atteinte du premier résultat. Avec la commercialisation du bétail, les Fulbe concernés réalisent des recettes qui, après déduction des différentes charges liées entre autres au transport, à l'alimentation de bétail et aux taxes et commissions payées sur le marché à bétail, leur procure un revenu monétaire satisfaisant. La déclaration des recettes réalisées par ceux-ci est variable. Plusieurs raisons expliquent cet état de chose. On peut citer: la variation dans le temps du stock de bétail vendu et la réticence des commerçants Fulbe de bétail à diffuser leur avoir. Une estimation des recettes mensuelles de ceux-ci est faite sur la base de la déclaration du nombre de têtes de bétail vendu par mois et du prix par tête de bétail. Certains affirment écouler 3 ou 4 bœufs par semaine. Ce qui revient entre 12 et 16 têtes de bétail vendues par mois. Données qui restent faibles au regard de la demande élevée en viande à Cotonou telle que mentionnée plus haut. Le

prix de vente du bétail dépend de la catégorie et de l'état physique du bétail. Il varie de 130.000 FCFA à 170.000 FCFA, de 140.000 FCFA à 170.000 FCFA et de 180.000 à 250.000 FCFA respectivement pour le taurillon, la vache et le taureau. En ce qui concerne la génisse, le prix de vente tourne le plus souvent autour de 200.000 FCFA. Avec un tel niveau de prix de vente, les commerçants de bétail affirment réaliser une marge bénéficiaire allant de 30.000 FCFA à 40.000 FCFA par bétail vendu. Ce qui permet de déduire qu'ils se retrouvent mensuellement à une marge bénéficiaire variant entre 420.000 FCFA et 560.000 FCFA. Pour les petits ruminants, une trentaine de têtes peut être vendue par semaine et par commerçant au prix allant de 20.000 à 45.000 FCFA par tête. Le commerce de petits ruminants est particulièrement florissant en période de Tabaski qui est une fête musulmane où la demande est très forte (Quarles van Ufford 1999: 170).

Que ce soit dans le cas du gros ou de petits ruminants, le niveau de recettes réalisé par les commerçants de bétail Fulbe à Cotonou leur permet de dégager des marges bénéficiaires nécessaires à la satisfaction de leurs besoins y compris ceux de leurs membres de ménage. Ces besoins s'expriment sous forme d'alimentation, d'éducation et d'habillement notamment. De plus, une partie de la marge bénéficiaire obtenue est réinvestie dans le stock de bétail pour un accroissement du capital physique. Ce qui contribue à l'agrandissement du niveau de l'activité. Les commerçants Fulbe de bétail qui parviennent à réussir dans l'activité investissent également dans d'autres types de capital physique pour l'amélioration du niveau de vie des membres du ménage. Il s'agit par exemple de l'achat de moyen de déplacement comme la moto ou la voiture. Ils investissent également dans la construction de maison dont une partie est mise en location. Ce faisant, ceux-ci, à l'instar de Sidibe Eliasso, optent pour une combinaison de stratégie d'intensification et d'accumulation. En se référant donc à leurs différents niveaux de réalisation acquis, les commerçants concernés affirment être satisfaits sur le plan économique. Toutefois, le niveau de marge bénéficiaire atteint par bon nombre d'entre eux ne leur permet pas d'investir dans l'achat de véhicule de 30 tonnes tant souhaité pour des facilités de transport du bétail.

La satisfaction sur le plan économique engendre chez les commerçants Fulbe de bétail, des changements dans le domaine social. Ils acquièrent un certain respect vis-à-vis des membres de leur ménage voire de leur famille élargie car ils parviennent à se prendre financièrement en charge. Ils sont mieux écoutés par les leurs et par ceux de leur entourage qui sollicitent régulièrement leur appui financier même si les commerçants Fulbe de bétail participent, à un moindre degré, au processus de prises de décision dans leur localité. Toutefois, la concertation entre les commerçants Fulbe de bétail résidant à Cotonou et les membres de leur entourage était historiquement amorcée par des liens économiques. Les commer-

çants Fulbe de bétail fournissent à la population urbaine de la viande de même que le bétail à ceux qui désirent s'investir dans le secteur de l'élevage. Une telle relation d'échange permet aux membres des autres groupes ethniques de se rendre compte du niveau de richesse des commerçants de bétail et de les faire participer financièrement aux actions de développement local. A titre d'exemple, on peut souligner la réfection des voies d'accès et l'assainissement de la ville. En dehors du pouvoir financier, les commerçants Fulbe de bétail, en collaboration avec les cadres Fulbe résidant à Cotonou, ont créé un cadre de solidarité pour la défense de leurs intérêts. L'objectif et la fonctionnalité de ce cadre de solidarité seront développés par la suite. Un tel contexte social confère aux commerçants de bétail une fierté et une confiance en soi, attestent-ils.

Après avoir récupéré son argent, Hassan Amadou utilise une partie de la marge bénéficiaire pour les frais de nourriture, d'habillement et de scolarisation de deux de ces trois enfants. Le reste est ensuite réinvesti dans l'achat de petits ruminants à revendre. Pour Hassan Amadou la commercialisation de petits ruminants lui a permis d'améliorer sa situation économique et d'être indépendant sur le plan financier. Son revenu monétaire s'est accru ces derniers temps à cause de l'augmentation du prix de bétail liée à la demande croissante de petits ruminants pendant la période de la fête de Tabaski en particulier. Ce qui lui fait gagner de l'admiration dans son village où il est considéré comme un homme riche et il s'est marié à sa deuxième femme en raison de son progrès dans la vie.

De même, Demaro Ousmane âgé de 30 ans est un commerçant de bétail résidant dans un camp peulh de la commune de Kandi avec sa femme et ses 2 enfants. Il a accédé à la commercialisation de bétail en suivant les conseils d'un ami à son père qui l'a initié aux rouages de l'activité. Il s'approvisionne en vaches, en taurillons et en taureaux dans les camps peulh de Kandi. Ce bétail est par la suite vendu sur les marchés de Parakou, de Cotonou voire du Nigeria. Il exploite ces marchés parce que la demande y est forte à cause du nombre important de consommateurs qui les fréquentent. Avec le bénéfice réalisé par la conduite de son activité de livelihood, Demaro Ousmane entretient son ménage, réinvestit dans l'augmentation de son stock de bétail et s'est acheté une moto pour son déplacement. Ce qui a rehaussé sa position sociale dans son milieu de résidence atteste-t-il. Ainsi, il s'implique dans les affaires de son village et prend de plus en plus part aux prises de décision relatives aux actions de développement local. Il participe aux réunions de concertation entre les Fulbe pour le règlement des cas d'arrestation à la gendarmerie de l'un des leurs ou de conflits opposant les agents forestiers et les Fulbe. De plus, il contribue financièrement à la construction d'infrastructure scolaire et de point d'eau dans sa localité. Il est enfin sollicité pour une assistance financière aux personnes démunies par des facilités de prêts pour faire face aux frais de santé.

Cependant, le déroulement de l'activité entraîne une certaine instabilité dans le ménage des commerçants Fulbe de bétail à cause du mouvement régulier de ceux-ci entre les marchés à bétail. En effet, au cours de la vente de bétail en particulier, il est fréquent que les Fulbe ayant leur résidence en zone rurale séjournent à Cotonou jusqu'à l'écoulement total de leur stock de bétail. Pendant tout ce temps, les membres de leur ménage vivent seuls au lieu de résidence permanente.

Séni Issa qui s'est lancé dans la commercialisation de bétail sur la base du conseil de l'un de ses amis lors d'une causerie se dit aujourd'hui satisfait du niveau de développement de son

activité. Démarré avec 7 têtes de bétail qu'il emmenait sur le marché à bétail de Parakou, Séni Issa convoie à présent environ une vingtaine de têtes de bétail sur le marché à bétail de Cotonou tout en opérant aussi sur les marchés de Parakou et de Bohicon. La marge bénéficiaire qu'il réalise de par son activité de livelihood est essentiellement réinvestie dans deux domaines. Premièrement, il y a le capital humain c'est-à-dire l'entretien des membres de son ménage y compris le paiement des frais de scolarité de deux de ses enfants. Deuxièmement, il y a le capital physique où une partie de la marge bénéficiaire sert à l'achat d'autres têtes de bétail pour l'accroissement de son stock de bétail. Séni Issa parvient à régler ses problèmes financiers et à gagner la confiance, le respect et l'estime de son entourage. Toutefois, la conduite de l'activité engendre un coût émotionnel que Séni Issa n'arrive pas encore à surmonter. En effet, il déplore le fait qu'il ne reste souvent pas avec les membres de son ménage à cause des opérations d'achat et de vente de bétail qui l'obligent à être tout le temps en mouvement et absent de son foyer conjugal.

Les exemples ci-dessus présentés montrent que le niveau de réussite dans la commercialisation de bétail par les Fulbe n'est pas uniforme. Il existe aussi des cas où le commerçant ne réussit pas comme souhaité et se plaint du niveau d'atteinte du résultat de son livelihood sans toutefois se définir une autre trajectoire plus intéressante. C'est le cas par exemple de Oumarou Sadjo ci-après.

Oumarou Sadjo est un commerçant de bétail âgé de 35 ans environ. Il est marié et père de 3 enfants qui résident tous au Niger avec leur mère. Ainsi, Oumarou Sadjo vit temporairement seul à Cotonou pour la conduite de son activité de livelihood à laquelle il a accédé en suivant son oncle également commerçant de bétail. Il achète les vaches, les taurillons et taureaux au Niger qui est l'endroit auquel il est le plus habitué et où il trouve facilement du bétail à acheter. Ce bétail est ensuite vendu sur le marché à bétail de Cotonou où la demande est forte. Cependant, compte tenu de la variation du niveau de recette réalisée particulièrement attribuée à l'instabilité dans le délai de récupération de l'argent chez la clientèle, Oumarou Sadjo se dirige par moment vers le marché à bétail nigérian. Il s'agit en l'occurrence du marché à bétail d'Ilesha où il vend au comptant. Mais au Nigeria, il se trouve confronté au problème du taux de conversion monétaire entre le franc CFA et le naira qui n'est généralement pas en sa faveur. Ainsi, les recettes qu'il réalise lui suffisent juste pour l'entretien des membres de son ménage et l'achat de quelques têtes de bétail pour la revente. Par conséquent, il se plaint régulièrement de l'abandon des membres de son ménage pour la conduite de son activité qui lui procure un revenu pas très satisfaisant.

La réussite sur le plan économique et social des commerçants Fulbe de bétail qui, dans l'histoire d'immigration des Fulbe à Cotonou, étaient les premiers à s'y installer, a suscité l'arrivée d'autres catégories de Fulbe. Il s'agit notamment des bouviers à la recherche du travail auprès des citadins qui ont acquis par achat du bétail chez les commerçants sans avoir la qualification requise pour la garde et la gestion de troupeau de bétail. Investissement dans le secteur de l'élevage qui constituait pour certains citadins une forme d'épargne suite à la faillite des banques. Pour d'autres, c'est l'amélioration de la production des cocoteraies par la fumure organique qui est l'élément de motivation. Ainsi, le développement suivant analyse livelihood des bouviers dans la ville de Cotonou.

Livelihood des bouviers

Activité de livelihood

Il découle de ce qui précède que l'opportunité de travail de la garde et de gestion du troupeau de bétail auprès des citadins a encouragé le mouvement des bouviers Fulbe demandeurs d'emploi vers la ville de Cotonou. Pour ceux-ci, le travail de bouvier salarié représente une porte d'entrée dans leur premier emploi à Cotonou compte tenu de leur expertise dans le domaine. Cependant, ils ne constituent pas un groupe homogène dans la ville de Cotonou. Parmi eux il y a les bouviers salariés qui sont recrutés sur une base plus ou moins permanente. Ce qui fait que certains d'entre eux rencontrés y résident depuis environ 40 ans. Ils sont payés mensuellement et logés par leur patron propriétaire de bétail. Les tâches de ces bouviers consistent à la garde du troupeau de bétail dans la plantation de cocoteraie où ils les font brouter les herbes. En retour, le bétail y dépose la bouse qui sert de fumure organique. En cas d'insuffisance d'alimentation, les bouviers sont autorisés à faire déplacer le troupeau de bétail sur de petites distances vers les zones de bas-fonds et de marécages autour des cocoteraies pour un complément d'alimentation. Le second groupe est représenté par des bouviers occasionnels qui sont payés à la tâche sur une base journalière. Les patrons de ce groupe de bouviers sont, le plus souvent, des commerçants de bétail. En général, ces bouviers opèrent sur le marché à bétail et accomplissent des tâches telles que décrites dans l'activité de livelihood des commerçants Fulbe de bétail. A la différence des bouviers appartenant au premier groupe, le logement de ceux-ci n'est souvent pas pris en charge par le commerçant de bétail.

Un certain dynamisme réversible s'observe entre les deux groupes de bouviers précédemment décrits. Le bouvier salarié journalier peut devenir bouvier salarié fixe lorsqu'il se fait recruter par un propriétaire de troupeau de bétail vivant dans la ville de Cotonou. De l'autre côté, la situation inverse peut se produire lorsque pour une raison ou une autre, le bouvier salarié fixe perd son travail. Celui-ci peut donc se transformer en bouvier salarié journalier en attendant de trouver mieux. De ce point de vue, la situation de bouvier salarié fixe est perçue comme une évolution de la seconde. Mais cela ne signifie pas que tous les bouviers salariés fixes sont, dans leur trajectoire de livelihood, passés par l'étape de bouviers salariés journaliers. D'autres à leur arrivée à Cotonou, se sont directement fait engager par le propriétaire de troupeau de bétail sur une base fixe. Dans les deux cas, la reconnaissance de la qualification du capital humain des bouviers salariés, par les autres groupes ethniques, représente un grand atout pour l'insertion des bouviers dans la ville de Cotonou.

Types de capital utilisés

Capital humain

Le capital humain utilisé par les bouviers dans la conduite de leur activité de livelihood se perçoit sous deux dimensions. Il y a la disponibilité physique des bouviers considérée comme une main d'œuvre quantitative tandis que leur expertise dans la gestion et la conduite de troupeau de bétail représente une main d'œuvre qualitative. Sur le plan de la main d'œuvre quantitative, deux cas de figures s'observent au niveau des bouviers. Le premier cas regroupe ceux qui ne sont pas encore mariés et ceux qui sont mariés mais vivent seuls à Cotonou. Pour le second cas, il s'agit des bouviers qui vivent à Cotonou avec les membres du ménage. L'impact d'une telle différenciation se manifeste notamment dans la disponibilité de la main-d'œuvre familiale indispensable au travail de bouvier. Ainsi, au niveau du premier cas de figure, le bouvier est souvent seul à accomplir les tâches liées à la garde et à la gestion du troupeau de bétail. Il s'agit entre autres de la garde et de la conduite du troupeau au pâturage quotidiennement, de la surveillance du troupeau contre la disparition et le vol. Il y a également la traite du lait et les soins corporels et sanitaires à apporter au bétail. Ces différentes tâches considérées comme un cahier de charge sont en général rappelées au bouvier par le propriétaire du troupeau de bétail dès son engagement.

Soulé est un Fulbe d'environ 35 ans d'âge. Il est marié et père d'un enfant au moment de la collecte des données sur le terrain. Sa femme et son unique enfant sont restés au Niger par manque de capital financier pour les faire venir à Cotonou. Dès son contact avec le propriétaire du troupeau de bétail, celui-ci lui montra le troupeau de 22 têtes de bétail dont il a désormais la gestion. Il lui explique en outre le travail à faire. Il s'agit notamment de la conduite de bétail au pâturage de 10h à 18h tout en lui montrant les différents lieux de pâturage de même que les points d'abreuvement. De plus, les autres points d'eau à savoir: les puits privés appartenant au propriétaire de bétail et les puits des tierces personnes que le bouvier peut exploiter, lui sont indiqués. Enfin, le propriétaire de bétail lui a précisé d'attacher chaque soir le bétail contre les cocotiers.

En dehors des instructions données à Soulé, le propriétaire du troupeau de bétail qui ne vit pas très éloigné de sa plantation de cocotiers inspecte presque quotidiennement le troupeau en vérifiant sa taille. Cette inspection se justifie par le fait que dans les attributions de Soule, la surveillance du troupeau de bétail la nuit ne lui incombe pas. Toutefois, si au retour du pâturage, l'effectif du troupeau de bétail n'est pas au complet, il revient à Soulé d'informer son patron de l'itinéraire parcouru. Ce qui facilitera, à ce dernier, la recherche du bétail égaré.

Cependant, le propriétaire de troupeau de bétail n'est pas le seul à définir le cahier de charge ou les critères d'acceptabilité de travail. Le bouvier de son côté aussi dispose des éléments d'appréciation sur lesquels il se base pour accepter ou non le travail qui lui est offert. Il s'agit entre autres de la composition du troupeau de bétail qui doit contenir des vaches allaitantes ou de génisses lui permettant l'accès au lait. Ce qui présente alors un avantage aux bouviers sous contrat fixe par rapport aux bouviers journaliers dont la composition de troupeau gardé

connaît trop de mouvements d'entrée et de sortie liés à la commercialisation. Il est clair que le respect de ce critère par le propriétaire de bétail rentre dans la logique de son objectif d'agrandir la taille du troupeau par la reproduction et non d'une satisfaction du désir de son bouvier. Une fois cette condition remplie, le bouvier essaie ensuite par observation de se faire une idée du bon état de santé du bétail composant le troupeau. Ce qui peut servir de preuve que le propriétaire du troupeau n'hésite pas à investir dans les soins vétérinaires. Enfin, le bouvier s'informe auprès du propriétaire du bétail sur son lieu d'hébergement et le montant de salaire qui lui est proposé à la fin de chaque mois.

L'obtention du lait est une donnée très importante dans l'acceptation du travail par le bouvier. Même le bouvier qui vit seul, n'hésite pas à s'investir dans la vente du lait contrairement aux prescriptions de la tradition qui réserve cette tâche aux femmes et aux filles. En effet, face au déficit de la main d'œuvre, le bouvier après la traite du lait s'occupe lui-même de sa commercialisation à domicile notamment.

Karim est un bouvier âgé de 31 ans qui a également laissé sa femme et son unique enfant au Niger pour chercher du travail de bouvier dans la ville de Cotonou. Le troupeau de bétail gardé par Karim est composé de 13 vaches, de 6 génisses, de 1 taureau, 4 taurillons et de 6 veaux/velles soit un total de 29 têtes de bétail qui appartient à son patron. En plus de ce troupeau de base, Karim a la garde et la gestion d'un autre troupeau de 12 têtes de bétail appartenant à une femme. Dans l'ensemble, il conduit au pâturage, deux troupeaux qui forment alors au total 41 têtes de bétail. Chaque matin, il traite seul le lait entre 8h et 10h. En général, il laisse les veaux prendre leur part le soir au retour du pâturage. Pendant le moment de la traite du lait, il reçoit la visite des revendeurs du lait qui passent de cocoteraies en cocoteraies à l'aide d'une moto taxi à la recherche du lait frais. Ainsi, Karim leur livre le lait collecté au prix de 300 FCFA le litre pour qu'ils aillent le revendre à 500 FCFA. Karim traite en moyenne 6 litres de lait par jour. Ce qui lui procure une recette journalière de 1800 FCFA en plus de son salaire.

En se basant sur l'exemple de Karim, il est évident qu'une telle quantité de travail paraisse beaucoup pour les bouviers célibataires ou ceux qui vivent seuls à Cotonou sans les membres de ménage. A l'opposé de ceux-là, une répartition de travail entre hommes et femmes s'observe au sein des ménages de bouviers qui vivent à Cotonou avec les membres de ménage. Elle correspond à une division traditionnelle de tâches au niveau de la gestion du troupeau. Les bouviers s'occupent des mêmes tâches telles décrites dans le cas des bouviers vivant de façon célibataire à l'exception de la tâche relative à la vente du lait. Cette tâche est laissée aux femmes qui vendent le lait et le fromage pendant la saison pluvieuse à domicile, sur les marchés de leur localité de résidence, sur le marché de Zongo et sur le marché international Dantokpa. Le lait frais se vend généralement de 9h à 14h et le lait caillé à partir de 14h. La vente se fait à l'aide des mesurette en calebasse de 25, 50 et de 100 FCFA comme l'exige la tradition. Il se vend, en outre, en bouteille de 1 litre ou en bidon plastique de 1,5 litre. L'utilisation des bouteilles et du bidon plastique en particulier, présente l'avantage de facilitation

de transport et le respect de certaines règles d'hygiène en ville. Quant au fromage, il s'écoule toute la journée et le prix de vente varie en fonction de la taille du fromage.

L'implication des femmes dans l'économie du ménage des bouviers qui vivent avec les membres de ménage, ne se limite pas à la commercialisation du lait et de son dérivé. Elles sont également actives dans la surveillance du troupeau de bétail à domicile et dans l'entretien de la bergerie à travers le ramassage des bouses de vaches. Elles s'occupent aussi du remplissage des abreuvoirs d'eau et de la préparation de la bouillie pour ceux qui partent au pâturage. Vu sous cet angle, il est évident que la participation des femmes dans la gestion du troupeau de bétail allège la tâche à leur époux qui serait seul à tout faire en cas de leur absence. Cependant, la participation des femmes dans la gestion de troupeau n'est pas sans effet négatif sur les autres charges de ménage qui leur incombent. En effet, elles sont contraintes de combiner les tâches liées à la gestion du troupeau avec la charge des travaux domestiques au niveau desquels les hommes sont en général absents. Il s'agit par exemple de la cuisine. Une telle charge de travail est d'autant plus difficile pour les femmes dans les ménages où il n'y a pas de fille en âge de faire la cuisine pendant l'absence de leur mère. Ce qui implique alors de la part de la femme Fulbe une bonne gestion du temps pour ne pas faillir aux obligations conjugales que lui impose la tradition. Mais, la présence des membres de ménage n'est uniquement pas bénéfique au bouvier. En effet, les propriétaires de bétail souhaitent l'installation du bouvier avec les membres de son ménage dans les cocoteraies. Ce souhait est motivé par les avantages que ces propriétaires peuvent en tirer. On peut citer, entre autres, la disponibilité en permanence de la main d'œuvre au lieu de résidence du bouvier pour la surveillance et les soins à apporter aux veaux/velles et au bétail malade en particulier, qui ne partent pas au pâturage. Aussi, la présence des membres du ménage limite les cas de vol de bétail qui opposent souvent le propriétaire à son bouvier. Il s'agit surtout des cas de vol qui surviennent pendant l'absence du bouvier au pâturage ou lors de son absence pour des courses personnelles.

Amadou Oumarou est un bouvier de 35 ans d'âge qui vit dans la localité de Guédjè à la périphérie de Cotonou. Il était arrivé à Cotonou depuis 2001 et y vit avec les membres de son ménage composé de deux femmes et de trois enfants. Le troupeau de bétail que Amadou Oumarou conduit est constitué de 15 vaches, de 20 taureaux, de 12 taurillons et de 8 veaux/velles soit au total 55 têtes de bétail. Parmi ce troupeau, son ménage y dispose de 5 vaches, de 7 taureaux et de veaux. Pour Amadou Oumarou, l'objectif de son investissement est l'agrandissement de la taille de troupeau pour de futures ventes. En ce qui concerne les vaches en particulier, l'accroissement de leur effectif vise l'objectif de la production laitière. Il est clair que cet objectif qui reflète la situation d'un milieu rural auquel Amadou Oumarou se réfère, aura du mal à se réaliser dans le contexte urbain caractérisé entre autres par la réduction de l'espace de pâturage.

Dans les tâches relatives à la gestion du troupeau au sein du ménage de Amadou Oumarou, les hommes s'occupent de la conduite du troupeau au pâturage et de la traite des vaches.

La nuit, ils assurent aussi, la surveillance du troupeau de bétail. Il revient également aux hommes de vendre le bétail appartenant aux membres de ménages même si la prise de décision relative à la vente incombe au propriétaire de bétail concerné. Toutefois, Amadou Oumarou consulte des fois sa femme pour un avis facultatif sur sa prise de décision de vente de bétail. Selon lui, il s'agit des rôles qui sont confiés aux hommes par la tradition et que les hommes sont supposés être suffisamment courageux pour accomplir ces tâches. Quant à la femme, elle se voit active dans le ramassage des bouses de bétail, dans la préparation de la bouillie pour ceux qui partent au pâturage et dans l'approvisionnement en eau, du troupeau de bétail à domicile. En ce qui concerne le lait, après la traite par Amadou Oumarou, ce sont ces femmes qui s'occupent du contrôle du lait en estimant la quantité à réserver à la consommation domestique et celle à livrer sur le marché. En outre, elles se chargent de la commercialisation du lait et de son dérivé à domicile et au marché. Les recettes issues de cette vente servent aux menues dépenses liées à l'alimentation au sein du ménage. Cependant, les dépenses jugées importantes sont contrôlées par Amadou Oumarou

Les exemples ci-dessus montrent bien qu'en dehors de la disponibilité de la main d'œuvre quantitative, l'expertise dont font preuve les bouviers et les autres membres de ménage dans la gestion du troupeau de bétail. Cette expertise incontestable définie comme la main d'œuvre qualitative des Fulbe dans le domaine de la gestion du troupeau de bétail constitue l'un des éléments de distinction et identitaire de ceux-ci par rapport aux autres groupes ethniques dans la ville. Elle se traduit sous plusieurs aspects. Il s'agit entre autres de la maîtrise du langage de bétail, de l'identification des espèces végétales bien appréciées par le bétail et de l'endurance dans la conduite du troupeau au pâturage. Il y a également la maîtrise des premiers soins à apporter aux bétails et le maintien de la propreté autour du troupeau. Dans le domaine de la gestion du lait, il faut noter la maîtrise de la traite du lait et surtout l'aptitude dans l'appréciation de la quantité du lait à auto-consommer et à écouler à chaque traite par la femme Fulbe. Tout cet atout en capital humain des bouviers salariés est mis au service du troupeau de bétail dont ils ont la garde et la gestion.

Capital physique

- Troupeau de bétail

Pour les bouviers salariés, le troupeau de bétail est perçu comme le capital physique le plus important qui définit l'existence de leur activité de livelihood. Ce troupeau de bétail est essentiellement constitué de gros ruminants à cause des objectifs d'investissement dans le secteur de l'élevage par les propriétaires. A première vue, le troupeau de bétail appartient aux cadres fonctionnaires, aux privés, aux propriétaires terriens et aux autorités politiques qui ont acquis leur troupeau de bétail par achat. Ceux-ci investissent dans le troupeau de bétail pour différents motifs. Il s'agit notamment des raisons de fertilisation des plantations de cocotiers par la fumure organique et de la constitution de stock de bétail à utiliser pendant l'organisation des cérémonies des membres de familles. Il y a également la constitution sous forme d'épargne à travers l'engraissement du

bétail qui sera par la suite vendu en cas de besoins financiers. C'est dans l'atteinte du premier objectif notamment, que les propriétaires de bétail ne s'investissent pas dans l'achat de petits ruminants dont les déjections ne seraient pas en quantité suffisante pour la fertilisation des cocotiers. Le troupeau de bétail est donc confié aux bouviers pour la garde et la gestion pendant que le propriétaire de bétail s'occupe de ses propres activités. Particulièrement dans le contexte urbain, ce droit de propriété de bétail renforce l'argumentation de Scoones (1995: 20) relative à la proportion de plus en plus importante de bétail géré par le Fulbe mais qui appartient aux fonctionnaires et hommes d'affaire qui n'ont aucune qualification dans la gestion de troupeau. Dans la pratique, Il arrive que dans la conduite de troupeau de bétail au pâturage, le bouvier associe le troupeau appartenant à un autre propriétaire qui ne dispose pas de bouvier. Ces cas de figure se présentent lorsque le propriétaire de bétail éprouve des difficultés à faire, seuls, face aux charges liées à la garde et à la gestion du troupeau telles que le salaire et le logement du bouvier. Certains propriétaires qui possèdent un nombre relativement réduit de têtes de bétail négocient avec leur voisin également propriétaire de bétail puis avec le bouvier de ce dernier pour la mise en commun de troupeau de bétail. A première vue, la mise en commun de troupeau peut être assimilée à la pratique de regroupement de troupeau au niveau des agriculteurs dans la ville de Kandi. La nuance fondamentale réside dans la participation du bouvier au processus de négociation, dans la rémunération supplémentaire du bouvier par les autres propriétaires de troupeau et dans la prise en charge totale du logement du bouvier par le premier propriétaire. Ainsi, le bouvier conduit ensemble avec le troupeau de base, celui du second propriétaire moyennant le paiement d'une somme dont le montant sera précisé dans la partie relative au résultat de livelihood. Il en résulte donc que les bouviers conduisent quotidiennement au pâturage un troupeau de bétail de taille relativement importante. La taille du troupeau de bétail enregistrée au niveau des bouviers interviewés dans la ville de Cotonou et ses périphéries varie de 26 à 63 têtes. Mais les troupeaux de plus d'une trentaine de têtes de bétail sont de plus en plus gardés par les bouviers installés sur des fermes situées entre 5 à 10 km de la ville. L'éloignement des troupeaux de taille relativement importante s'explique essentiellement par le manque d'espace en ville. Conformément aux objectifs d'investissement des propriétaires, le troupeau est composé de toutes les catégories de bétail à savoir les vaches, les génisses, les taurillons, les taureaux et les veaux/velles de race *lagunaire* le plus souvent. Cette composition de troupeau motive les bouviers dans l'acceptation de l'activité de livelihood comme il a été souligné plus haut. Le cas de figure du bouvier Karim mentionné plus haut et de Soulé ci-après permet d'illustrer ce développement.

Tout comme Karim, Soulé présenté plus haut conduit quotidiennement au pâturage le troupeau de bétail appartenant à deux propriétaires. Il y a celui de son patron officiel c'est-à-dire le propriétaire du bétail qui l'a hébergé dont le troupeau est composé de 22 têtes de bétail. Pour le second propriétaire, le troupeau est constitué de 4 têtes. Soulé reçoit mensuellement de ce dernier une somme de 2000 FCFA pour la conduite de son troupeau de bétail au pâturage. Bien que ces deux propriétaires investissent tous dans le troupeau de bétail, les objectifs de cet investissement ne sont pas les mêmes. Pour le premier, il s'agit de la fertilisation de sa plantation de cocotier par la fumure organique et de la vente des taureaux pour des dépenses de grandes importances comme par exemple l'investissement dans l'achat de parcelles et de moyens de déplacement. En ce qui concerne le second, l'objectif visé par l'investissement dans le bétail, est la constitution d'un stock de bétail sous forme d'épargne

Les exemples de Soulé et de Karim montrent également que les bouviers ne possèdent pas de bétail dans le troupeau dont ils ont la garde et la gestion. Cela se justifie par différentes raisons. Il y a les patrons qui n'apprécient pas l'investissement de leur bouvier dans la constitution de leur propre troupeau de bétail afin d'éviter toute confusion liée au droit de propriété sur le bétail. De plus, il y a des raisons personnelles au bouvier même. C'est le cas par exemple de Karim qui ne possède aucun bétail dans le troupeau qu'il conduit pour le simple motif qu'il n'est pas certain de durer dans le métier. En effet, Karim trouve très difficile le travail de bouvier à Cotonou et compte mettre plus tard en œuvre les autres atouts en capital humain dont il dispose pour accéder à d'autres types d'activités dans la ville. Il s'agit en l'occurrence de son expérience dans la mécanique auto et dans la conduite de voiture. Il ne fait pas encore usage de ces qualifications à cause de la nécessité de saisir la première opportunité de travail qui s'offre à lui compte tenu de son état de pauvreté. D'un autre côté, il y a la perception du milieu d'accueil selon laquelle les Fulbe n'excellent que dans les activités liées au secteur d'élevage. Ainsi, Karim a besoin du temps pour se faire connaître et développer ses relations dans l'environnement de Cotonou auquel il n'était pas habitué afin d'exploiter d'autres opportunités de travail.

Toutefois, les situations de Soulé et de Karim ne sont pas les seules observées au niveau des bouviers à Cotonou. En dehors des patrons, certains bouviers possèdent quelques têtes de bétail dans le troupeau qu'ils conduisent au pâturage. Pour ceux-ci, leur objectif est dicté par la reconstitution progressive de leur propre troupeau de bétail afin de devenir eux-mêmes propriétaires de troupeau de bétail. Ce bétail dont l'origine reste toujours douteuse aux yeux de leur patron est soit de race *Borgudji* soit de race *lagunaire*. Ce doute engendre souvent des situations conflictuelles entre les bouviers concernés et leur patron. Les derniers accusent les premiers d'avoir introduit dans le troupeau, le bétail volé ailleurs et qui leur est confié. En outre, ils les soupçonnent de ne pas déclarer régulièrement les cas de mise bas de bétail. Il est évident que cette atmosphère de manque de confiance hypothèque l'atteinte de l'objectif des bouviers désireux de s'investir dans le troupeau de bétail. Par ailleurs, le rêve des bouviers basé sur la constitu-

tion de leur troupeau de bétail de grande taille paraît difficile à réaliser dans le contexte de la ville de Cotonou. Deux raisons fondamentales expliquent cette situation. L'espace de pâturage et son accessibilité sont très réduits pour l'alimentation et l'abreuvement d'un grand nombre de bétail. De plus, les bouviers ne peuvent pas eux-mêmes se loger et avoir de l'espace pour la garde et la gestion de leur troupeau de bétail. En effet, ils n'ont pas le capital financier nécessaire pour acquérir la terre à cette fin. Ainsi, en investissant dans le troupeau de bétail, les bouviers ne peuvent pas envisager un élevage de prestige mais plutôt une forme d'accroissement de leur revenu monétaire par la vente régulière de quelques têtes de bétail et du lait. C'est dans cette vision que Amadou Oumarou déjà présenté plus haut et Soulé Guetti orientent leur investissement dans le troupeau de bétail.

Soulé Guetti est un bouvier âgé de 45 ans environ qui s'est installé sur une ferme de son patron dans une zone périphérique de Cotonou. Il y est avec ses deux femmes et ses quatre enfants dont trois garçons et une fille. L'un des garçons est au cours primaire et les deux autres le suivent au pâturage. Il conduit un troupeau de 63 têtes de bétail composé de 26 vaches, 12 taureaux, 7 taurillons et de 18 veaux/velle. Il affirme que son ménage possède 6 vaches et 9 taureaux acquis par héritage. Son bétail était à l'origine acheminé vers Cotonou pour la vente. Suite à la situation de mévente, il lui restait une génisse et un taurillon qu'il a au départ introduits dans le troupeau de bétail qui lui a été confié pour la garde. Le bétail de son patron est de race lagunaire tandis que le sien est de race Borgudji. L'objectif des membres du ménage de Soulé Guetti dans la constitution de leur propre troupeau de bétail est d'avoir un grand nombre de bétail en particulier des vaches pour la reproduction et l'obtention d'une quantité suffisante de lait dont une partie sera transformée en fromage. Les autres catégories de bétail comme les taureaux sont souvent vendus pour faire face à certaines dépenses dans la ville telles que le paiement des frais de scolarisation de son enfant.

En plus du climat de manque de confiance qui règne, par moment, entre certains bouviers et leur patron dû au droit de propriété sur quelques têtes de bétail, les bouviers dans leur ensemble se trouvent aussi confrontés à d'autres formes de difficultés dans l'exercice de leur activité. Il s'agit essentiellement de la réduction des espaces de pâturages et des contraintes liées à la conduite de troupeau de bétail à cause des barrières imposées par certains propriétaires terriens. Ces derniers s'opposent au passage de troupeau de bétail sur leurs parcelles. Ce faisant, ils rendent problématique l'accès de troupeau de bétail aux lieux de pâturage.

- Lieux de pâturage

Deux sources d'alimentation de bétail sont en général exploitées par les bouviers. Il s'agit prioritairement de quelques herbes disponibles sous les plantations de cocoteraies appartenant au propriétaire de troupeau de bétail. Les bouviers ont accès libre à cet espace sur lequel ils font promener le troupeau de bétail pour leur alimentation. Pendant ce temps, le troupeau de bétail y dépose la fumure organique servant à la fertilisation des cocotiers. Sur cette plantation où le bou-

vier est logé, le propriétaire de bétail y installe également des puits privés pour abreuver le troupeau de bétail. En complément à cette alimentation, les bouviers conduisent le troupeau de bétail vers quelques zones de bas-fonds situées non loin des plantations où le troupeau de bétail trouve d'autres formes de végétation à brouter. La conduite du troupeau de bétail au pâturage se déroule de 10h à 18h pendant la saison sèche et de 11h à 17h en temps pluvieux. C'est au niveau de l'accès à ces zones de pâturage que les bouviers se heurtent quotidiennement au mauvais comportement de méchanceté de certains propriétaires terriens qui ne leur facilitent pas le passage. Ces propriétaires terriens installent des cultures maraîchères à savoir la tomate et le piment qui sont des fois endommagées par le troupeau de bétail à leur passage. D'autres font sécher au soleil sur leurs parcelles des vêtements qui sont piétinés par le bétail. Les dégâts suscitent la colère des propriétaires terriens contre les bouviers dont l'activité se trouve de plus en plus fragilisée à Cotonou. Le cas de Soulé Guetti souligné ci-dessous supporte ce développement.

Soulé Guetti est souvent victime des menaces des propriétaires terriens et d'autres riverains pendant la conduite du troupeau de bétail au pâturage. Il déclare avoir une fois été frappé pour avoir fait passer le troupeau de bétail sur une parcelle d'autrui. De plus, les maraîchers qui ont installé leurs parcelles à proximité des zones de pâturage à la sortie de la ville de Cotonou lui livrent fréquemment une guerre sans merci. Cet état de chose fait que Soulé Guetti est tout le temps stressé et pense que l'avenir de son travail en ville se trouve en permanence menacé. Face à cette situation, Il essaie difficilement d'éviter les endroits à problèmes car il n'a pas beaucoup d'alternatives pour l'alimentation et l'abreuvement du troupeau de bétail. Ce qui l'amène à affirmer que l'élevage n'est pas encouragé dans la ville de Cotonou et les bouviers y sont méprisés et livrés à eux-mêmes. Il prie beaucoup pour que les problèmes ne se multiplient pas.

La situation de mésentente entre les bouviers et les propriétaires de parcelles s'observent beaucoup plus dans les zones d'agglomération et celles de nouvelles installations. Il s'agit par exemple de Godomey, de Fidjrossè-plage et Cocotomey où certains propriétaires de cocoteraies commencent à vendre une partie de leur domaine foncier face à la demande élevée de parcelles pour la construction des habitats. Après, les propriétaires de bétail achètent de nouveaux domaines dans la région de Pahou situé à une trentaine de kilomètres de la ville de Cotonou pour y installer leur troupeau de bétail de taille relativement importante. Ceux qui ont toujours des cocoteraies laissent une partie de leur troupeau sur place et le reste est transféré dans la région de Pahou où il y a encore plus d'espace pour le pâturage et moins de contraintes pour leur accessibilité.

Capital social: Accès à l'activité et aux autres capitaux

Pour accéder à l'activité de livelihood à Cotonou, les bouviers demandeurs d'emploi exploitent le cadre de solidarité créé par les premiers installés. Ce sont les commerçants Fulbe de bétail et quelques cadres Fulbe. La solidarité évolue

dans le temps avec l'arrivée d'autres catégories de Fulbe et se présente sous trois formes. Elle s'exprime en effet à travers l'appartenance ethnique, le complexe de lien de parenté et d'amitié et l'organisation sociale. Toutefois, l'exploitation de ces différentes formes de capital social dans l'accès à l'activité de livelihood et aux autres types de capitaux ne se fait, en réalité, pas de façon isolée.

- **Appartenance ethnique**

En s'installant à Cotonou, les commerçants Fulbe de bétail et les premiers cadres Fulbe servent de facilitateurs à l'insertion des nouveaux venus sur le marché de travail. Le marché de travail repose en particulier sur la garde et la gestion du troupeau de bétail. Avec l'augmentation de l'effectif des Fulbe dans la ville de Cotonou, ceux-ci ont, en effet, mis en place un dispositif d'accueil des nouveaux demandeurs d'emploi. Une telle démarche permet non seulement de réduire le risque de perte de repères sociaux, de faciliter l'intégration sur le marché de travail et d'utiliser l'ethnicité pour progresser sur la stratification sociale propre à la modernité (Bossuroy 2006: 133). Ainsi, les Fulbe ont nommé un responsable Fulbe au niveau de chaque zone de concentration de la communauté Fulbe. Il y a par exemple un responsable Fulbe dans la zone de l'Abattoir, de Zongo, de Godomey, de Fidjrossè-plage, de Cocotomey voire de Pahou (voir carte 5.2 et carte 5.3). Cela facilite, d'un côté, le développement d'un cadre de dialogue entre les Fulbe par rapport à leurs propres préoccupations. De l'autre côté, ils ont un répondant à proximité qui peut servir d'interlocuteur avec les membres des autres groupes ethniques de la localité dans laquelle ils se trouvent. Une telle structuration permet aux membres des autres groupes ethniques de percevoir le responsable Fulbe comme personne de liaison pour toucher la communauté Fulbe. A la tête des responsables Fulbe de zone, se trouve un responsable Fulbe pour la ville de Cotonou. Il s'agit de celui de la Zone de Zongo.

Les attributions des responsables Fulbe sont multifformes. Elles concernent entre autres la facilitation de l'hébergement et l'appui à la recherche d'emploi au nouveau venu Fulbe. Il y a aussi, la vérification et le constat des problèmes de vol de bétail ou d'autres objets là où il y a un gardien Fulbe. Les responsables Fulbe interviennent également dans le règlement des conflits liés aux dégâts causés par le troupeau de bétail ou d'autres différends qui opposent les Fulbe aux membres des autres groupes ethniques. Les responsables Fulbe sont appuyés dans leurs tâches par les cadres Fulbe résidant à Cotonou. Ce qui va dans le même sens que l'affirmation de De Bruijn & Van Dijk (1993) selon laquelle les cadres Fulbe facilitent aux leurs l'accès aux opportunités et aux capitaux en milieu urbain. Pour remplir ses fonctions, le responsable Fulbe doit développer les qualités d'hospitalité, de générosité, d'expérience dans la vie et avoir une connaissance en français qui est la langue officielle (Bierschenk & Le Meur

1997: 154). Mais ce dernier critère n'est souvent pas rempli parce qu'à l'exception des cadres Fulbe, la majorité des Fulbe résidant à Cotonou a des aptitudes très limitées en français. Plusieurs facteurs expliquent le faible taux de scolarisation constaté au sein de la communauté des Fulbe. Il s'agit par exemple du refus de scolarisation des enfants Fulbe depuis le temps colonial. Scolarisation que les parents assimilaient à une perte d'enfant (Lombard 1965: 440). Il y a aussi l'insécurité de l'emploi après leur scolarisation (Kenny 1993). Pour Zaal (1998: 15), le faible taux de scolarisation peut résulter d'une combinaison de facteurs à savoir: la mobilité des Fulbe, le coût élevé des frais de scolarité et la nécessité d'apport de main-d'œuvre infantile à l'unité de production familiale. Dans cette circonstance, certains responsables Fulbe s'efforcent à apprendre sur le tas la langue française ou la langue locale en l'occurrence le Fon pour faciliter la communication avec les membres des autres groupes ethniques. Par contre, ces derniers constitués en groupe majoritaire ne se préoccupent pas à apprendre la langue Fulfulde.

Lorsque le nouveau venu Fulbe arrive à Cotonou pour son premier emploi, il demande à ceux qu'il rencontre, la zone de résidence des Fulbe dans la ville. Il peut également sur la base des informations reçues des siens avant d'arriver à Cotonou, s'orienter directement vers la zone de concentration des Fulbe. Arrivé dans la zone, il demande le lieu de résidence du responsable Fulbe avec qui, il prend contact et à qui il expose par la suite sa préoccupation de recherche d'emploi. Celui-ci, après l'avoir écouté, lui offre en cas de besoin l'hospitalité d'hébergement de même que la facilité de nourriture pour les premières nuits comme ce fut le cas du bouvier Garba avec le responsable Fulbe de Kandi par exemple. Pendant le séjour du demandeur d'emploi chez le responsable Fulbe, ce dernier informe individuellement les autres responsables Fulbe afin de solliciter leur appui dans la recherche de travail au nouveau venu. L'information est aussi partagée collectivement au cours de la réunion hebdomadaire qu'ils organisent chez le responsable Fulbe de Zongo après la prière de vendredi pour échanger sur différents problèmes relatifs à leur livelihood. Pour Agossou (2005: 245), une telle réunion serait facilitée par le niveau d'islamisation élevé des Fulbe qui créent ainsi un cordon de solidarité autour de la mosquée qui constitue le lieu de rassemblement collectif hebdomadaire en vue de satisfaire leur besoin de sécurité. La démarche permet également au responsable Fulbe hôte du demandeur d'emploi de réduire les charges de nourriture qu'engendrerait un long séjour du nouveau venu dans son domicile.

L'assistance des responsables et cadres Fulbe est basée sur la relation de solidarité instaurée au sein de la communauté Fulbe. Ceci n'est pas spécifique au contexte de la ville de Cotonou. Pour Bierschenk & Le Meur (1997: 44), tout Fulbe, quel que soit son niveau intellectuel, son rang économique et sa position

sociale, ne doit se soustraire à ce principe de solidarité prescrit par le code de conduite *pulaaku*. Toutefois, l'importance de cette solidarité à Cotonou, se justifie sur plusieurs plans. Comme le montrent les données statistiques présentées plus haut, les Fulbe constituent dans la ville de Cotonou, un groupe minoritaire avec des barrières linguistiques. De plus, ils ont très peu d'atout en capital humain pour concurrencer facilement les membres des autres groupes ethniques sur le marché de travail dans un milieu auquel ils n'étaient pas habitués.

En facilitant l'accès du nouveau venu à l'activité de livelihood, les responsables Fulbe apparaissent aux yeux de ce dernier comme un témoin de confiance auprès de son patron. L'environnement de solidarité créé par les responsables et cadres Fulbe a été exploité par bon nombre de bouviers. C'est le cas par exemple de Amadou Oumarou présenté plus haut qui a accédé au travail de bouvier par l'intermédiaire du responsable Fulbe de la zone de Cocotomey à son arrivée à Cotonou en 2001.

Toutefois, cette forme d'accès à l'activité de livelihood par solidarité ne se limite pas aux responsables et aux cadres Fulbe. Comme il apparaît dans l'argumentation de Bierschenk & Le Meur (1997) ci-dessus, ce soutien par solidarité s'impose à tout Fulbe quel que soit son rang social. C'est ainsi que d'autres parviennent à obtenir du travail du bouvier par l'intermédiaire de ceux qui ne sont ni responsables Fulbe, ni cadres Fulbe. Il peut s'agir de ceux avec qui ils n'ont aucun lien de parenté ou d'amitié. Le cas de Soulé illustre bien cet aspect.

A sa descente à Cotonou, Soulé ne comprenait ni la langue locale fon ni le français. Il a alors cherché à rencontrer ceux qui parlent la langue 'fulfulde'. C'est ainsi qu'il a été orienté vers les vendeuses de lait frais sur le marché de Zongo. Arrivé chez elles, il les salue et leur raconte son origine et sa préoccupation de demandeur d'emploi. L'une des vendeuses de lait saisit immédiatement l'opportunité et informe Soulé de la recherche d'un bouvier par un ami à son jeune frère. Celle-ci demande donc à Soulé de s'asseoir en attendant qu'elle finisse de vendre son lait pour le conduire à la maison. Pendant ce temps, elle lui offre de la nourriture. A la fin de la journée, les deux prennent le taxi ensemble pour la maison. A la maison, la vendeuse du lait l'introduit à son frère tout en lui expliquant les circonstances de leur rencontre. Un entretien s'engage ensuite entre le bouvier Soulé et le frère de la vendeuse du lait qui cherchait à mieux comprendre le milieu d'origine de Soulé et sa motivation pour le travail en ville. Enfin, il offre après le dîner et la facilité de couchage à Soulé qui y passa sa première nuit à Cotonou. Le lendemain matin, le petit frère le conduit chez son ami qui cherche à engager un bouvier en remplacement d'un ancien qui décide de retourner au Niger pour raison familiale. Après introduction de Soulé par son facilitateur, le propriétaire de bétail lui montre le troupeau de 22 têtes de bétail à garder et à conduire quotidiennement au pâturage. Il lui explique en outre le cahier de charge tel que cela a été présenté plus haut.

La forme de solidarité précédemment analysée est par la suite renforcée par la création au sein des Fulbe d'une organisation sociale. Il s'agit de la commission '*Laawol fulfulde*' créée en 1988 et qui dispose d'une section des hommes et d'une section des femmes dont le bureau national est basé à Cotonou. Au niveau

communal, elle est structurée en *Sudu baaba* dont l'utilité dans livelihoods des Fulbe est examinée ci-dessous.

- *Sudu baaba*

Sudu baaba représente une cellule locale de la commission '*Laawol fulfulde*' qui vise l'intégration des Fulbe au développement économique et socioculturel. Pour ce faire, les activités menées par la commission '*Laawol fulfulde*' porte généralement sur l'organisation des séminaires et des séances de sensibilisation pour la scolarisation des enfants Fulbe, l'initiation des projets de promotion des Fulbe et la sollicitation auprès du gouvernement local des interventions dans le secteur d'élevage.

Au niveau de la ville de Cotonou, '*Sudu baaba*' comporte dans son objectif et activités quelques particularités par rapport à ceux de la commission '*Laawol fulfulde*'. En effet, outre l'intégration des Fulbe au développement économique et socioculturel, il y a la réalisation des actions portant sur l'assistance sociale. Ceci se traduit par une assistance mutuelle des membres lors des cérémonies de mariage, d'accouchement, de baptême et de décès. Cette assistance peut être financière, matérielle ou morale. Il y a également de l'appui aux nouveaux venus Fulbe dans la ville de Cotonou. Dans ce cadre, '*Sudu baaba*' intervient dans la facilitation d'accès des nouveaux venus aux opportunités de travail. On peut alors affirmer que les organisations sociales offrent un double avantage aux immigrants. D'abord, elles assurent un point de chute sécurisant à l'individu qui décide de venir en ville. Ensuite, elles leur assurent l'intégration progressive afin que celui-ci ne se trouve plus déconnecté des réalités socioculturelles fondamentales de son milieu (Agossou 2005: 241). C'est en effet par ce créneau que Soulé présenté plus haut a par exemple obtenu du travail. Par ailleurs, l'exemple du bouvier Soulé montre les facilitateurs d'accès au travail en ville, ne sont pas uniquement constitués d'hommes. Les femmes Fulbe, à travers leur section féminine de la commission *Laawol Fulfulde* à Cotonou, contribuent aussi à l'amélioration des conditions de vie des nouveaux venus en leur facilitant l'accès au travail. Au sein de l'organisation, les femmes s'offrent également des opportunités de distraction ou de loisirs. Elles s'assistent aussi mutuellement lors des cérémonies de mariage, de baptême et de décès. En général, les cérémonies et les séances de distraction se déroulent, sous une forme traditionnelle, dans différentes zones de concentrations de Fulbe que les femmes Fulbe parcourent suivant les cas. Il est clair que l'organisation de telles cérémonies constitue pour certaines femmes, une occasion de quitter par moment le foyer conjugal où elles sont contraintes de rester selon l'interprétation des valeurs traditionnelles ou religieuses de leurs époux.

Le rôle de *Sudu baaba* ne se limite pas aux actions sus soulignées. Elle intervient également dans le règlement de conflits liés à la garde et à la gestion du troupeau. Ces conflits qui opposent les bouviers et les membres des autres groupes ethniques sont de plusieurs sources. Il peut s'agir de mésententes entre le propriétaire de bétail et son bouvier dues au manque de suivi dans la gestion du troupeau. Le manque de suivi occasionne des cas de perte de bétail pour lesquels les propriétaires accusent souvent leur bouvier d'être à l'origine du vol de bétail. Il y a l'irrégularité de contact entre le bouvier et son patron, c'est-à-dire le propriétaire du troupeau, qui entraîne des retards de paiement de salaire au bouvier. D'un autre côté, le bouvier se heurte à l'occupation anarchique des voies de passage de troupeau de bétail au pâturage. A tout ceci, s'ajoute le mauvais traitement des maraîchers et d'autres riverains que subissent fréquemment les bouviers. C'est le cas par exemple de Soulé Guetti mentionné dans le capital physique et celui de Mamoudou Issa décrit ci-après.

Mamoudou Issa est un bouvier âgé de 45 ans environ résidant dans la zone de Cocotomey. Il garde le troupeau de bétail qui lui a été confié par son patron qui n'a pas fait signe de vie pendant près d'une vingtaine d'années. Au bout de 20 ans, le propriétaire de bétail se présente au bouvier pour réclamer son troupeau de bétail. Le bouvier lui montre alors un troupeau de 23 têtes de bétail comme produit de la seule vache qu'il lui a confiée depuis 20 ans environ. Tout content, le propriétaire demande au bouvier de lui restituer le troupeau de bétail. Celui-ci accepte la proposition du propriétaire de bétail à condition d'être en possession de la somme de 1.770.000 FCFA au titre de son salaire qu'il lui reste devoir. Exigence que le propriétaire n'a pas acceptée et il fait arrêter le bouvier par la police. Placé au violon pendant deux jours, il a été proposé au bouvier Mamoudou Issa d'accepter cinq têtes de bétail contre la somme qu'il réclame. Ce qu'il refusa et a pu être libéré du commissariat de police grâce aux interventions des responsables Fulbe de *Sudu baaba* et de certains cadres Fulbe qui résident à Cotonou en attendant le règlement définitif de l'affaire par le procureur général.

Au-delà de l'appui à l'obtention de travail et de l'assistance à la gestion des conflits, le facilitateur intervient aussi dans le maintien du travail et l'instauration d'une bonne relation entre le bouvier et son patron. Pour ce faire le facilitateur et le bouvier se rendent régulièrement visites. Lors de ces visites, les deux échangent sur des préoccupations qui permettent au facilitateur d'apprécier le climat de relation existant entre le bouvier et le propriétaire de bétail. Ainsi, il essaie de jouer le rôle de médiateur en cas de besoin.

Djjobo Daouda est un bouvier âgé de 30 ans qui vit à Cotonou avec sa femme et ses deux enfants garçons. Il conduit un troupeau de 31 têtes de bétail composé de 13 vaches, de 15 taureaux et de 3 veaux/velles. Djjobo Daouda reçoit de temps en temps la visite du responsable Fulbe de Cocotomey qui l'a aidé à obtenir du travail de bouvier pour la causerie. Il profite de ces visites pour informer son facilitateur des problèmes qui affectent négativement le rapport entre lui et son patron. Il s'agit entre autres du non respect des heures de pâturage que son patron n'apprécie pas. Il y a aussi le refus du patron d'accorder des facilités de crédit au bouvier. Informé, le responsable Fulbe à son tour en discute avec le propriétaire de bétail qui essaie dans la mesure du possible de donner satisfaction à son bouvier tout en lui rappelant aussi le respect de ses obligations telles décrites dans le cahier de charge.

- Complexe de lien de parenté, d'amitié et de patron-employé

Bien que la majorité des Fulbe résidant à Cotonou ait eu accès au travail de bouvier par le biais des deux dimensions de capital social précédemment analysées, le complexe de lien de parenté et d'amitié est également exploité par certains Fulbe. En effet, avant d'arriver à Cotonou, certains Fulbe prennent contact avec les membres de leur famille ou des amis déjà installés à Cotonou pour les aider dans l'obtention de l'emploi. En général, ce contact s'établit à travers ceux qui retournent de temps en temps dans leur milieu d'origine pour s'investir dans les travaux champêtres ou pour rendre visites aux membres de famille restés sur place. Ainsi, la solidarité existant déjà entre Fulbe à Cotonou se trouve d'une certaine manière renforcée par les liens de parenté et d'amitié. En dehors de l'accès à l'activité de livelihood, le lien de parenté intervient dans la qualification du bouvier. En effet, le dernier reçoit de ses parents l'éducation nécessaire dans la garde et la gestion du troupeau de bétail. Atout en capital humain qui le rend compétitif sur le marché de travail de bouvier à Cotonou. C'est cette dimension de capital social que Amadou Oumarou a exploitée pour obtenir son travail de bouvier.

Amadou Oumarou présenté plus haut, n'avait pas pris la décision de venir à Cotonou sans au préalable établir une relation de recherche de travail avec les siens installés dans cette ville. En effet, il profitait du passage au village natal de certains Fulbe qui rentrent de temps en temps pour maintenir le contact avec les amis et les parents, pour leur rappeler son ardent désir de trouver aussi du travail à Cotonou. Démarche qui a fini par être concluante pour lui. Suite donc à la nouvelle de l'état de santé dégradant de l'un des cousins de Amadou Oumarou qui exerce le travail de bouvier, son tuteur qui est l'un des amis de Amadou Oumarou l'informa de l'opportunité de travail car le cousin devrait retourner au village pour les soins de santé par la médecine traditionnelle. Proposition que Amadou Oumarou accepta bien que les circonstances d'obtention de travail l'affectent moralement affirme t-il. Alors, son ami lui fait appel et le met en contact avec le propriétaire de troupeau de bétail. Ce dernier accepte Amadou Oumarou en remplacement de son cousin à cause de la relation de confiance existant entre le propriétaire du troupeau de bétail et l'ami de Amadou Oumarou.

Si l'ensemble des formes de capital social ci-dessus examinées favorise l'accès des bouviers à leur activité et à moindre degré au capital humain, l'accès au capital physique exploité par le bouvier est facilité par une autre forme de capital social. Il s'agit en l'occurrence de relation patron-employé. Une fois le travail obtenu, c'est le patron qui met à la disposition du bouvier le troupeau de bétail à garder et à conduire. Toutefois, le contrôle du troupeau incombe toujours au patron. Même si certains bouviers possèdent quelques têtes de bétail dans le troupeau confié, l'essentiel appartient au patron. En fonction de la catégorie du bouvier concerné, le patron lui fournit aussi le lieu d'hébergement et lui indique les endroits de pâturage et d'abreuvement dont certains demeurent sa propriété privée.

Quelle que soit la dimension de capital social utilisée pour l'obtention du premier emploi, les bouviers restent reconnaissants et obéissants envers leur facilita-

teur. Ainsi, en guise de reconnaissance, les bouviers donnent au facilitateur Fulbe communément appelé 'Sarkin fulani' une somme de 1.000 FCFA ou de la cola. Le bouvier peut tout simplement rendre régulièrement des visites de courtoisie à son facilitateur. Gestes qui rehaussent sa position vis-à-vis du facilitateur et sauvegardent un bon rapport pouvant conduire à d'autres informations relatives aux opportunités de travail. Cependant des différenciations s'observent dans la priorité d'opportunités de travail offertes en fonction de la disponibilité en main d'œuvre notamment. Comme il a été montré plus haut, plus il y a de main d'œuvre au niveau du bouvier, plus le propriétaire de troupeau de bétail est motivé à offrir du travail. Préférence qui peut exclure de temps en temps les bouviers célibataires car la prise de décision de faire venir les membres du ménage en ville n'est souvent pas facile pour le bouvier. La contrainte peut être d'ordre financier parce qu'en général, les bouviers n'ont suffisamment pas de capital financier pour survenir aux besoins des membres de ménage en ville où le coût de vie est élevé. De plus, il n'y a souvent pas les membres de famille élargie à proximité pour un apport d'assistance familiale en cas de besoin. La seconde forme de contrainte est d'ordre social. Elle consiste en à l'opposition d'un membre de famille suite à la décision du bouvier d'émigrer avec les membres de son ménage. L'opposition se justifie soit par la peur de prise de risque pour une destination inconnue soit par le souci de sauvegarde de la main-d'œuvre pour les travaux champêtres. Il peut s'agir aussi des motivations d'ordre émotionnel. Le cas du bouvier Soulé permet d'étayer les deux aspects mis en exergue.

Deux raisons expliquent le fait que le bouvier Soulé présenté plus haut vit seul à Cotonou pour la conduite de son activité de livelihood. Il y a premièrement le manque de capital financier pour faire déplacer les membres de son ménage sur Cotonou. Apparemment, la contrainte de Soulé peut être contournée par un appui financier de la part de son patron qui souhaite un complément de main d'œuvre familiale des membres de Soulé pour le suivi de son troupeau de bétail. En réalité, le manque de capital financier n'est pas le seul obstacle auquel Soulé se heurte par rapport à sa décision de s'installer à Cotonou avec sa femme et son enfant. En effet, le père de Soulé préfère que la femme de Soulé avec son enfant restent au Niger afin de le contraindre à rentrer de temps en temps au pays. Pour établir le lien entre Soulé et les membres de son ménage, son père lui rend visite une fois l'an à Cotonou. A son retour au village, Soulé lui remet des pagnes pour sa femme et son enfant. Il lui remet en plus, une partie de son épargne pour l'achat de petits ruminants à élever au village.

Comparativement aux commerçants Fulbe de bétail, il apparaît du développement précédent que les bouviers se basent sur une combinaison de la relation sociale et d'organisation sociale pour accéder au travail qui, par ricochet, détermine leur accès au capital physique notamment. Ce qui démontre à la fois la complexité et la complémentarité des différentes formes de capital social dans leur exploitation.

Résultats de livelihood

La conduite de l'activité de livelihood des bouviers aboutit essentiellement à une seule forme de résultat qui peut être examinée sous deux angles. Il s'agit de l'acquisition de revenu monétaire que représente leur salaire. Le montant du salaire payé au bouvier à Cotonou, varie d'un propriétaire à un autre. Comme il a été souligné dans le développement plus haut, les bouviers occasionnels dont l'effectif avoisine 20 sur le marché à bétail de Cotonou sont payés à la tâche au prix de 100 FCFA ou de 150 FCFA par tête de bétail et par jour. Ils peuvent, en plus, bénéficier de facilitation d'avance sur salaire pour faire face aux soins de santé, aux cadeaux monétaires ponctuels et à l'achat de savon. En ce qui concerne les bouviers recrutés sur une base plus ou moins permanente, le propriétaire du troupeau de bétail tient généralement compte de deux facteurs dans la détermination du montant de salaire à payer au bouvier. Premièrement, il y a la taille du troupeau de bétail à garder. Deuxièmement, il y a les expériences vécues dans le domaine par le propriétaire du troupeau d'un côté et celles du bouvier en face de l'autre. Tenant compte donc de ces éléments, le montant du salaire des bouviers se situe entre 15.000 FCFA et 25.000 FCFA. Cependant, le montant de salaire perçu par le bouvier n'est pas statique dans le temps. En effet, il y a un peu plus d'une décennie, il s'agissait juste d'une rémunération symbolique donnée au bouvier. A partir des années 2000, le montant du salaire était déterminé et variait entre 10.000 et 15.000 FCFA pour être fixé aujourd'hui entre 20.000 et 25.000 FCFA. L'augmentation notée dans le montant de salaire payé au bouvier trouve principalement son origine dans la cherté de la vie à Cotonou. Toutefois, il importe de souligner qu'une telle augmentation n'est pas faite de façon spontanée par les propriétaires du bétail. Elle est le fruit de plusieurs séances de négociation entre les deux parties concernées par le contrat de travail. Ces séances de négociation connaissent parfois la médiation des facilitateurs. En réalité, les bouviers font des réclamations d'augmentation du montant de leur rémunération afin de s'adapter à la situation économique dans la ville de Cotonou où les produits de consommation coûtent de plus en plus chers. Le salaire des bouviers est parfois complété par l'obtention d'une somme de 2000 FCFA à la vente de chaque tête de bétail par le propriétaire. Il y a également la recette issue de la vente de la bouse de bétail. En effet, en dehors de l'utilisation de la bouse de bétail dans les ménages Fulbe comme source d'énergie calorifique, la bassine de la bouse de bétail est vendue à 500 FCFA aux maraîchers et aux horticulteurs. Ce qui permet aussi au bouvier d'améliorer le niveau de son salaire. Ce faisant, une certaine compétitivité se note donc dans l'utilisation de la fumure organique entre les différentes destinations de cet élément fertilisant à Cotonou.

Le complément de revenu monétaire le plus important des bouviers provient de la commercialisation du lait. Ceux-ci récupèrent 4 à 9 litres de lait par jour en

fonction du nombre de vaches allaitantes dans le troupeau et de la période. Le lait récolté est le plus souvent vendu à un prix moyen de 300 FCFA le litre à domicile pour être revendu au marché à 500 FCFA le litre. En dehors des bouviers qui vivent à l'état de célibat à Cotonou, la commercialisation du lait est beaucoup plus du ressort des femmes au sein des ménages. A ce niveau, il existe non seulement une complémentarité entre l'implication des bouviers et leur femme mais également une gestion commune du revenu provenant du lait. Après la traite de la vache par les bouviers, les femmes collectent le lait pour son écoulement sous différentes formes à domicile ou au marché pendant la saison pluvieuse en particulier. Le lait peut être vendu à l'état frais, sous forme de lait caillé ou sous forme du fromage. La recette issue de la vente du lait frais varie de 750 FCFA à 1000 FCFA par jour. Ce montant est pratiquement réduit à moitié lorsqu'il s'agit du lait caillé. En ce qui concerne le fromage, la recette varie quotidiennement entre 1000 FCFA et 2500 FCFA.

La recette des produits laitiers sert principalement au repas de la famille, à l'achat de vêtements/chaussures et du savon pour la lessive. Bien que l'activité soit menée par la femme, la gestion de la recette incombe à la fois à l'homme et à la femme. Ainsi, les menues dépenses relatives à l'achat de condiments et du savon en particulier relèvent du domaine de la gestion de la femme. Les hommes de leur côté interviennent lorsqu'il s'agit des dépenses relativement importantes comme par exemple l'achat de vêtement. La participation des hommes dans la gestion de recette de lait est basée sur la tradition qui confère à l'homme un droit de regard sur toutes dépenses des membres de son ménage et celles de sa femme notamment. Ce qui fait que la femme ne se rend généralement pas compte d'un quelconque changement sur le plan économique quoiqu'elle parvienne, à travers la vente du lait, à faire face à ses propres menues dépenses. Cet état de chose est essentiellement attribué au fait que la gestion de la recette du lait a, dans la plupart des cas, été l'œuvre des hommes. Avant le mariage c'était leur père qui s'occupait de cette gestion. Maintenant, c'est leur époux affirment les femmes interrogées. Cependant, la femme perçoit l'acceptation de ce mode de gestion commune des recettes du lait et de son dérivé comme un moyen lui permettant de lever tout doute ou soupçon d'une mauvaise gestion de la part de son époux. Par conséquent, la commercialisation des produits laitiers renforce la confiance mutuelle au sein du ménage au-delà de son aspect économique. En outre, la femme acquiert par ce biais, un respect de la part de son mari et de ceux de leur entourage.

Après la traite de la vache par Djobo Daouda, sa femme se charge de la vente du lait frais au marché de Cocotomey notamment pendant la saison pluvieuse de 10h à 14h pour une recette journalière de 950 FCFA. Le lait se vend par meurette de 25, 50 et 100 FCFA ou en bidon plastique de 1,5 litre au prix de 750 FCFA. Elle transforme aussi le lait en fromage de différentes tailles qui est très apprécié par les membres des autres groupes ethniques. Le fromage

est vendu à domicile et au marché également en temps pluvieux pour une recette de 2000 FCFA par jour. La demande de fromage est particulièrement forte sur le marché international de Dantokpa à cause de l'affluence de la clientèle. Les recettes provenant de la commercialisation du lait et du fromage lui permettent de se ravitailler en condiments pour la cuisine et d'acheter du savon pour le ménage. Toutefois, elle n'est pas complètement libre dans la gestion de son revenu. En effet, Djobo Daouda a un droit de regard dans les dépenses effectuées par sa femme pour qu'il n'y ait aucun doute à ce niveau. Cette cogestion de la recette du lait et du fromage s'explique en partie par le fait que le travail du bouvier et de la commercialisation de lait sont tous deux liés car on ne saurait laisser la vache sans la traire. Ce qui constituerait donc une perte selon la femme de Djobo Daouda. Le rôle de son mari dans la commercialisation du lait est donc de fournir le lait par la traite de vaches. Il n'y a pas de conditions particulières à remplir par la femme pour accéder au lait à commercialiser. Seul, compte le facteur de réussite dans cette activité lié à la volonté de la femme d'aider son mari à supporter les dépenses du ménage.

Cependant, l'activité de la femme de Djobo Daouda est perturbée par l'éloignement du marché et l'absence d'une fille capable de l'assister dans la cuisine pendant son absence. Contraintes auxquelles elle n'y peut rien et essaie de faire avec. Ainsi, elle pense que la commercialisation du lait ne change rien à la position sociale de la femme Fulbe qui est définie au départ par la tradition. Même sur le plan économique, il n'y a pas de changement car c'est son mari qui détermine ses dépenses et avant le mariage c'était son père. Dans ces conditions, la femme de Djobo Daouda envisage sur la base des observations faites au niveau de certaines activités conduites à Cotonou, se lancer dans la commercialisation de bidons vides et de chaussures qui lui paraît plus libérale et plus rentable. Mais, elle se trouve limitée par une série de contraintes à savoir: les obligations domestiques définies par la tradition, le manque du capital financier initial et la non maîtrise du circuit de ce type de commerce. Il apparaît de l'exemple ci-dessus que le revenu monétaire provenant de la vente du lait sert en particulier à la reconstitution du capital humain tout comme le salaire des bouviers. En outre, au niveau de certains ménages, une partie du revenu monétaire est utilisée pour la scolarisation des enfants ou leur inscription dans les centres de formation professionnelle. Ce développement peut être illustré par le cas du ménage de Bouraïma.

Bouraïma est un bouvier de 60 ans environ qui vit dans la zone de Fidjrosse-plage avec sa femme et ses 8 enfants y compris son aîné marié. En plus de ses enfants, il a une nièce et un neveu à sa charge au sein du ménage. Bouraïma a la garde et la conduite d'un troupeau de 29 têtes de bétail qui lui est confié. Le troupeau est composé de 8 vaches, de 6 génisses, de 2 taureaux, de 6 taurillons, de 2 veaux et de 7 velles dont la gestion porte sur une répartition de tâches à l'intérieur du ménage. Ainsi, vu l'âge avancé de Bouraïma, c'est son garçon cadet qui conduit le troupeau de bétail au pâturage. Chaque matin, celui-ci traite également le lait avec l'aide de Bouraïma. Pendant la traite du lait à domicile, deux autres enfants sillonnent à moto taxi les domiciles des bouviers résidant dans la zone de Fidjrossè-plage pour la collecte par achat du lait frais. Le lait collecté est ensuite regroupé avec celui traité à la maison. Ainsi, le ménage parvient à avoir 20 à 30 litres de lait à commercialiser par jour. Le lait est vendu par la femme dans des bidons plastics de Possotomé au marché de Zongo et de Dantokpa principalement. Les bidons sont soigneusement lavés par la femme avec l'appui des autres

membres du ménage disponibles avant leur remplissage. Une autre clientèle de ménage de Bouraïma est également composée de Libanais à qui les enfants emportent chaque matin du lait frais. Ce faisant, la vente du lait leur procure une recette journalière de 10.000 à 15.000 FCFA soit en moyenne 375.000 FCFA par mois avec les frais de transport. Cependant, le ménage de Bouraïma se plaint de l'augmentation du nombre de vendeurs de lait et surtout du coût de transport de plus en plus élevé pour la collecte et la vente du lait. L'augmentation du coût de transport est notamment due à la hausse du prix de carburant.

Pour son travail de bouvier, Bouraïma reçoit un salaire de 20.000 FCFA par mois. Ajouté à la recette de la commercialisation du lait soulignée précédemment, Bouraïma arrive à entretenir les membres de son ménage sur le plan alimentaire et vestimentaire sans oublier l'éducation des enfants qui porte un cachet urbain. En effet, son aîné garçon a fait une école professionnelle de transit à Cotonou et exerce aujourd'hui le métier de transitaire au port de Cotonou. Celui qui joue le rôle de bouvier et les deux autres qui s'occupent de la collecte du lait ont un niveau de l'école primaire et n'ont pas pu continuer faute de capital financier déclare Bouraïma. Mais avec leur niveau en langue française, ils facilitent la communication en jouant le rôle d'interprète entre les Fulbe et ceux d'autres groupes ethniques. En plus de la langue française, tout le ménage de Bouraïma maîtrise la langue Xwla parlée par la communauté de pêche installée le long de la mer où se situe la zone de Fidjrosse-plage. A moindre niveau, ce ménage manipule aussi le Fon qui est couramment parlé à Cotonou. Tous ces atouts en langue facilitent la communication entre le ménage de Bouraïma et les membres des autres groupes ethniques d'un côté, et leur intégration dans le milieu de l'autre. La fille aînée de Bouraïma est à l'apprentissage de coiffure et les trois derniers enfants dont un garçon sont encore au cours primaire au moment de la collecte des données sur le terrain.

En dehors du capital humain, une partie du salaire est progressivement investie dans la reconstitution du capital physique représenté par le stock de bétail. Les bouviers investissent généralement dans le bétail en commençant par l'achat de petits ruminants à cause de la limitation du capital financier. Par la suite, ils achètent graduellement le gros bétail (Bovin 1990). La plupart des bouviers qui parviennent à investir dans le troupeau de bétail le font garder par les membres de leur famille restés dans leur milieu d'origine. Ceci, afin d'éviter les contestations de leur droit de propriété du bétail par certains patrons. En effet, l'incorporation du bétail appartenant au bouvier dans le troupeau confié n'est toujours pas du bon goût de leur patron. Elle crée la confusion et le discrédit sur le bouvier qui est fréquemment soupçonné de vol de bétail de son patron lorsqu'une perte de bétail survient dans le troupeau. Pire, dès que le bouvier vend son propre bétail pour la satisfaction de ses besoins financiers, le patron doute toujours de son droit de propriété sur le bétail vendu. Il est évident que le doute est surtout entretenu par la mauvaise foi de certains bouviers qui trompent leur patron en vendant clandestinement le bétail. Parfois, d'autres s'enfuient avec quelques têtes de bétail. Ce qui engendre un climat de méfiance entre le patron et son bouvier et traduit des fois, l'instabilité de l'emploi. En investissant dans le troupeau du bétail, le bouvier entre dans une stratégie d'accumulation de bétail qui lui permet par ailleurs l'établissement et le maintien de relation de confiance avec les membres de sa famille (Morton & Meadows 2000: 17). Lorsqu'un climat de confiance s'établit entre le patron et son bouvier, ce dernier peut posséder quel-

ques têtes de bétail dans le troupeau dont il a la garde. Les cas de Amadou Oumarou et de Soulé Guetti soulignés dans le capital humain et le capital physique respectivement de même que celui de Altini ci-dessous illustrent bien le développement précédent.

Altini est un bouvier célibataire âgé de 25 ans environ qui réside dans la zone de Godomey pour l'exercice de son activité de livelihood. Il conduit un troupeau de 35 têtes de bétail et reçoit 25.000 FCFA comme salaire à la fin de chaque mois. Il essaie d'épargner sous forme de cotisation une partie de son salaire. Cette épargne est par la suite utilisée pour l'acquisition de quelques têtes de bétail dont il n'a pas voulu déclarer l'effectif pour secret de fortune. Son bétail de race lagunaire est mis dans le troupeau de 35 têtes de bétail appartenant à son patron. Pour Altini, l'investissement dans le troupeau de bétail vise l'amélioration de sa condition de vie à travers la constitution de son propre troupeau de bétail à gérer.

Mais la stratégie d'accumulation par la constitution du troupeau de bétail dans le milieu d'origine ou à Cotonou n'est pas la seule option qu'envisagent les bouviers à travers leur investissement dans le bétail. Certains d'entre eux à l'instar de Karim se lancent occasionnellement dans la commercialisation du bétail comme une activité parallèle à celle de la garde et la conduite de troupeau de bétail. Avec leur épargne, ceux-ci se rendent par exemple sur le marché à bétail de Bohicon situé à une centaine de kilomètres de Cotonou pour s'approvisionner en bétail constitué notamment de petits ruminants. Ils les livrent par la suite à Cotonou pendant la période des fêtes de fin d'année et de nouvel an et à l'approche de la fête de *Tabaski*.

Karim reçoit à la fin du mois pour son travail de bouvier salarié, une somme de 25.000 FCFA auquel s'ajoute 2000 FCFA qu'il perçoit par moment de son patron à chaque vente de bétail. En plus de ces rémunérations, il y a la recette réalisée de la vente du lait qui s'élève à 1800 FCFA par jour. La recette du lait et la somme occasionnellement reçue de son patron servent généralement à la satisfaction des besoins alimentaires et vestimentaires. Par contre, son salaire mensuel est épargné chez son grand frère qui s'est également installé dans la ville de Cotonou. A l'approche des fêtes de fin d'année, Karim récupère son épargne pour l'achat de quelques têtes de petits ruminants sur le marché à bétail de Bohicon afin de les revendre à Godomey. Activité qui lui procure une source de revenu complémentaire. Pendant cette activité commerciale, ses deux jeunes frères qui vivent avec lui, en attendant de trouver leur propre activité de bouvier, s'occupent de la garde et de l'entretien du troupeau de bétail confié à Karim. La combinaison des deux activités permet à Karim d'affirmer que sa situation économique s'est nettement améliorée depuis son arrivée dans la ville de Cotonou.

C'est l'envie d'avoir un salaire à la fin du mois qui motive donc la plupart des bouviers à se donner à ce type de travail que certains exercent également avec passion compte tenu de leur attachement au bétail. L'enthousiasme dans la conduite de l'activité est aussi lié au paiement régulier du salaire pour la satisfaction de leurs besoins fondamentaux. En somme, les bouviers affirment que la conduite de l'activité leur donne une certaine autonomie financière. Ils sont fiers d'avoir régulièrement quelques sous en poche contrairement à leur situation de départ où ils conduisaient le troupeau de bétail familial pour une main d'œuvre non rémunérée financièrement. Ils prennent seulement part au repas au sein de

leur ménage en contrepartie de leur participation à la gestion du troupeau de bétail familial.

L'exercice du travail de bouvier à Cotonou a changé la situation économique de Soulé. En effet, il parvient à concrétiser son rêve qui se traduit par la réalisation des projets comparativement à ceux qui lui ont donné l'envie d'aller à l'aventure. Pour ce faire, plus de la moitié de son salaire est investie dans l'achat du bétail par son père au Niger. De plus, une partie de la recette issue de la vente du lait est épargnée par le système de tontine journalière à raison de 1000 FCFA par jour. Epargne qui lui permet par exemple de faire face aux dépenses vestimentaires. Soulé se plaît alors dans le travail de bouvier et n'envisage, pour le moment, pas à changer de travail. Au-delà des avantages matériels tirés, Soulé justifie sa persistance dans le travail de bouvier par le fait qu'il s'agit d'une activité exercée par son père. Pour lui donc, si le travail n'était pas bien apprécié, son père n'allait pas grandir dans ce type d'activité. Toutefois, il déclare que ce travail est difficile en ville par manque d'appui en main d'œuvre familiale. Par conséquent, il dispose de très peu de temps pour ses préoccupations personnelles comme par exemple, la visite des marabouts.

Tout comme il apparaît dans l'exemple de Soulé ci-dessus, certains attestent ne pas être uniquement motivés par les avantages matériels à travers leur insertion dans le travail de bouviers. Bien que le revenu monétaire que leur procure l'activité paraisse insuffisant, ils y restent par passion déclarent ils. C'est le cas par exemple de Sebo Djafarou, qui, en dépit de sa rémunération mensuelle qu'il estime faible continue la conduite de l'activité de bouvier.

Sebo Djafarou âgé de 40 ans conduit un troupeau de 39 têtes de bétail. Il gagne 20.000 FCFA par mois qui lui suffisent à peine pour l'entretien des membres de son ménage composé de sa femme et de ses 3 enfants. Ainsi, il ne parvient pas à s'acheter quelques têtes de bétail à mettre dans le troupeau de son patron. Malgré sa situation économique pas très peu luisante, il ne veut apparemment rien entreprendre d'autre que le travail de bétail. Il justifie sa position par son attachement au travail de bouvier qui lui donne une satisfaction non matérielle.

Malgré la déclaration de Sebo Djafarou et à moindre degré celle de Soulé, il découle du développement antérieur que l'obtention du revenu monétaire représente la priorité des bouviers. Ce qui amène certains d'entre eux à explorer d'autres opportunités face aux difficultés rencontrées dans la conduite du troupeau. Il est, toutefois, évident que le changement d'activité n'est possible que pour les bouviers possédant la qualification d'accès requise pour d'autres opportunités. C'est le cas par exemple de Karim présenté plus haut. Celui-ci a en outre suivi au Niger une formation en mécanique auto et en conduite de véhicules poids lourd. Qualification qu'il compte mettre en pratique en s'insérant dans le groupe des conducteurs de véhicules d'occasion du port de Cotonou vers de Niger. Pour Karim, cette activité lui rapporterait plus de revenu monétaire comparativement au travail de bouvier atteste-t-il.

L'amélioration de la situation économique des bouviers induit à leur niveau un changement sur le plan social. Ceci se manifeste par un regain de confiance en soi même et l'acquisition d'un certain respect vis-à-vis de leurs membres de

famille qui les perçoivent désormais comme des salariés de la ville. De même, elle leur confère un changement de statut social par le mariage et leur permet de constituer par ce fait, leur propre foyer. Ils ont en outre accès aux informations et deviennent plus utiles à leur entourage à différents niveaux. C'est ainsi qu'ils sont par exemple sollicités au règlement des problèmes qui opposent les leurs aux membres des autres groupes ethniques. Ils participent aussi financièrement aux actions sociocommunautaires de leur localité d'accueil. A titre d'exemple, la conduite de travail de bouvier par Amadou Oumarou lui a permis de se faire respecter par son entourage parce qu'il est devenu un salarié et sa femme s'en réjouit. De plus, cela lui a donné l'opportunité de se marier officiellement et de payer toutes les dettes contractées lors des cérémonies de mariage vis-à-vis de ses beaux parents. Ce qui représente un honneur pour lui.

Il peut être conclu du développement ci-dessus que le résultat de l'activité de livelihood des bouviers ne doit être perçu comme le produit d'un seul membre de ménage. Il s'inscrit donc dans une logique dynamique découlant de la diversification des activités entreprises par différents membres de ménage ou de famille bien que cela tourne autour du troupeau de bétail. Ces activités portent essentiellement sur le travail salarial, la commercialisation du lait, la vente de bouses de bétail et la commercialisation de bétail basée sur une stratégie d'accumulation de bétail. Ceci permet donc d'affirmer que le concept de diversification de l'activité de livelihood peut également être examiné autour d'une activité centrale. De plus, certains bouviers opérant à Cotonou évoluent dans une logique de multi localisation des activités de livelihood. Ceci, à travers l'investissement dans le troupeau de bétail qui est gardé et géré par les membres de leur ménage ou de famille au village. D'autres par contre retournent saisonnièrement pour contribuer aux travaux champêtres leur permettant de disposer de céréales nécessaires à l'autoconsommation.

Cependant, le travail de bouvier n'est pas la seule expertise développée par les Fulbe demandeurs d'emploi dans la ville de Cotonou. De par la garde et la conduite du troupeau de bétail qui exige une endurance et un courage pour faire face aux différentes épreuves qui se dressent à eux, les membres d'autres groupes ethniques les perçoivent comme ceux dotés d'un comportement violent. Une telle perception sert positivement aux Fulbe dans la ville de Cotonou où s'observe un environnement d'insécurité lié à la densité de la population et au développement des activités économiques. Ils sont alors sollicités en qualité de gardiens dans la mise en place des dispositions pratiques de sécurisation des biens et des personnes.

Livelihood des gardiens

A la différence des deux premières activités des Fulbe analysées à Cotonou, celle-ci montre une particularité à plusieurs points de vue. Le travail de gardiennage n'est pas basé sur la gestion de troupeau comme ce fut le cas de celui de bouvier et de la commercialisation de bétail. Puis, il ne s'agit guère d'une activité à laquelle les Fulbe étaient connus qualifiés pour offrir leur expertise en ville afin de s'insérer sur le marché de travail. Enfin, L'introduction des Fulbe dans le travail de gardiennage à Cotonou reste déterminée par le contexte particulier de cette ville qui offre une opportunité d'activité de livelihood à laquelle répondent favorablement les Fulbe. Il s'agit notamment de l'essor des activités économiques tant dans le secteur formel qu'informel et la densité de la population urbaine la plus élevée au Bénin: 8420 hbts/km². Cette population est composée de plusieurs groupes ethniques et de nationalités. La combinaison de toutes les caractéristiques sus énumérées crée un environnement d'insécurité des biens et des personnes avec plus d'acuité à Cotonou qu'à Parakou et Kandi. D'où la nécessité de mise en œuvre d'initiatives de sécurisation par les uns et les autres à côté des mesures prises par le gouvernement. Il sera alors examiné dans cette section la réponse des Fulbe à la demande de travail de gardiennage et la manière dont cela contribue à l'amélioration de leur livelihood.

Activité de livelihood

La ville de Cotonou connaît la densité de population la plus élevée au Bénin. En 2003, cette densité s'élève à 8420 hbts/km². La concentration de la population à Cotonou est suivie d'un développement d'activités génératrices de revenu pour la satisfaction des besoins de consommation notamment. Le développement des activités économiques est favorisé par l'amélioration du système bancaire qui devient plus attractif aux investisseurs. Certains propriétaires de troupeau de bétail par exemple réorientent leur investissement au profit de l'habitat pour l'hébergement des immigrants et dans la construction des boutiques et magasins pour la conduite d'activités commerciales ou de services. Avec ce développement économique, on assiste à une augmentation des cas de vol dans la ville de Cotonou. Vols qui s'opèrent dans les maisons, sur les chantiers en construction, dans les magasins de stockage et les boutiques la nuit comme le jour. Face à ce fléau grandissant, les propriétaires de ces capitaux physiques sollicitent l'appui des agences de gardiennage pour la surveillance de leurs biens. Dans ce cadre, la demande des Fulbe en qualité de gardiens est l'une des solutions envisagées par les membres d'autres groupes ethniques pour la protection des capitaux physiques y compris eux-mêmes. La priorité accordée aux Fulbe par ces derniers dans le choix de gardien est liée à l'opinion d'homme de caractère courageux et

violent que les autres font d'eux. Ceci se justifie par la perception d'homme courageux dont les Fulbe font preuve dans la conduite de troupeau de bétail. Il y a également la réaction vive que les bouviers Fulbe opposent à toutes formes d'attaques ou d'agression dont ils sont victimes dans l'exercice de leur métier. Ces caractères connus des bouviers Fulbe sont alors attribués à tout Fulbe. Ce qui leur donne un avantage comparatif dans l'offre de travail de gardiennage à Cotonou. Bien que la présence des Fulbe dans le gardiennage soit récente dans la ville de Cotonou. Waldie (1990) cité dans Morton & Meadows (2000) atteste que l'utilisation des Fulbe ou ex-Fulbe en qualité de gardien de nuit est largement documentée dans plusieurs pays.

Lorsque les Fulbe se font engager en qualité de gardiens, leur tâche consiste en la surveillance des biens et des personnes. A ce titre, différents cas de figure se présentent et font d'eux un groupe hétérogène en fonction du type de capital surveillé. Ainsi, la première catégorie de gardiens Fulbe surveille les chantiers en construction dont les propriétaires résident à l'intérieur ou non de Cotonou ou à l'étranger. Les gardiens appartenant à cette catégorie vivent seuls ou avec les membres de leur ménage sur le chantier en construction. Ils surveillent de jour comme de nuit les matériaux de construction contre le vol opéré soit par les ouvriers travaillant sur le chantier soit par les tierces personnes. La deuxième catégorie de gardien est composée de ceux qui gardent les maisons dont les propriétaires résident ailleurs et à l'étranger notamment. Ces derniers retournent au pays pendant les vacances ou à cause d'obligations familiales. Tout comme les gardiens de la première catégorie, ceux-ci sont engagés de jour et de nuit pour la surveillance des biens d'équipement y compris les véhicules laissés sur place. Ils sont aussi seuls ou avec les membres de ménages. En cas d'absence, ce sont les membres de ménage qui s'occupent de la garde de la maison. La troisième catégorie porte sur les gardiens Fulbe qui surveillent les magasins de stockage ou de vente, les boutiques et baraques. Contrairement aux deux catégories de gardiens précédemment examinées, ces derniers ne sont pas logés sur leur lieu de travail. Ils viennent en général les soirs à la fermeture de ces magasins ou boutiques par leur patron. Leur tâche consiste alors à surveiller ces endroits la nuit contre le cambriolage. Enfin, la quatrième catégorie de gardiens est constituée de ceux qui sont chargés de surveiller la nuit les maisons habitées. A la différence des gardiens des trois autres catégories, ceux-ci surveillent en plus des biens matériels, le ménage de leur patron contre les attaques par les voleurs. En dépit de la différenciation notée au niveau des gardiens Fulbe, l'appartenance à une catégorie donnée n'est pas liée à une qualification ou encore moins à une spécialisation particulière. Cela relève d'un simple hasard attribué à la préférence du potentiel patron. Ce qui signifie que tout Fulbe désireux de s'insérer dans l'activité de gardiennage peut se retrouver dans l'une ou l'autre catégorie. Compte

tenu du fait que les gardiens de la troisième et de la quatrième catégorie sont engagés pour la nuit, ils essaient de se donner une autre occupation dans la journée. Ainsi, certains d'entre eux mènent de petites activités génératrices de revenu qui leur permettent non seulement de compléter leur revenu monétaire mais également de ne pas être oisifs dans la journée. Il est clair que l'occupation de ceux-ci au cours de la journée va au détriment de leur moment de repos. En effet, c'est le temps de sommeil dans la journée qu'ils utilisent pour le déroulement d'autres activités parallèles. Ceci peut être illustré par le cas du gardien Djafarou ci-dessous.

Djafarou est un gardien Fulbe âgé de 40 ans environ. Il s'est installé à Cotonou avec sa femme et ses deux enfants garçons. La nuit, il exerce le travail de gardien d'un restaurant de 20h à 8h le matin. Pendant que le restaurant est encore ouvert de 20h à 1h de matin, il profite de sa présence pour surveiller les véhicules et engins à deux roues de la clientèle moyennant quelques pièces de FCFA. Après la fermeture du restaurant c'est-à-dire à partir de 1h, Djafarou surveille les articles constitués de boissons et d'emballages de boissons, les congélateurs et l'équipement de sonorisation principalement. De 8h à 20h, il dispose de tout le temps pour se reposer avant la reprise de travail à 20h. Ce qui n'est toujours pas le cas. Dans la journée, Djafarou sillonne les domiciles et places de marchés pour aiguiser les couteaux à l'aide d'un petit équipement manuel usagé acquis à partir de son épargne. Le travail d'aiguiseur lui procure entre 500 et 1000 FCFA par jour en complément de son salaire de travail de gardien de nuit.

L'exemple de Djafarou sus exposé renforce l'idée selon laquelle les tâches de gardien telles que décrites plus haut comporte beaucoup de prise de responsabilité et de risques pour la survie de ceux qui l'exercent. En effet, Djafarou court plus de risque en prenant sur lui la responsabilité de surveiller les véhicules des clients. En cas de vol de véhicule, il sera seul tenu responsable. Face à ces risques liés à l'exercice de travail de gardien, on peut alors s'interroger sur les types de capitaux exploités par ceux-ci dans la conduite de leur activité de livelihood.

Types de capital utilisés

Capital humain

Les éléments d'appréciation sur lesquels se basent les patrons pour le recrutement des gardiens Fulbe sont en général d'ordre qualitatif. Comme souligné plus haut, ils reposent essentiellement sur la perception positive du courage et du caractère violent dont font preuve les Fulbe. Ainsi, aux yeux des membres d'autres groupes ethniques, ce comportement prédispose les Fulbe à la défense contre les cambrioleurs. Il est clair que cette défense suppose de la part des Fulbe, une capacité physique dans l'exercice de leur métier. En considérant une telle qualification, cela crée une sorte de discrimination entre homme et femme Fulbe dans l'accès au travail de gardien. Pour certains Fulbe le travail de gardiennage ne saurait être accompli par une femme à cause des attaques et agressions qui surviennent dans le déroulement du métier. Ce qui nécessite le déploie-

ment d'une force physique dont elle ne dispose généralement pas. Il est certain qu'une telle affirmation ne saurait être acceptée dans la mesure où leur propre femme garde des fois la maison. C'est le cas des gardiens de chantier en construction ou des maisons qui, dans la journée, vont rendre visite à leurs amis ou partent pour la conduite d'activité parallèle comme la vente d'articles d'électricité ou de bracelets. Pendant leur absence, le chantier ou la maison est surveillé par la femme en compagnie des enfants ou non. Même si elle est supposée être physiquement plus faible pour se défendre en cas d'attaque, leur présence est dissuasive pour les voleurs. De ce point de vue, les membres de ménage et en particulier les femmes représentent un important apport en main d'œuvre aux gardiens qui résident à Cotonou avec les membres de ménage.

Comme mentionné dans le paragraphe précédent, le courage des Fulbe à faire face aux dangers constitue l'un des aspects du capital humain qui leur donne accès au travail de gardiennage à Cotonou. L'importance d'un tel caractère se justifie par le fait que les voleurs sont souvent agressifs et parfois munis d'armes à feu. Ce qui peut alors mettre en péril la vie des gardiens Fulbe. Il y a aussi l'honnêteté des Fulbe dans l'exercice de leur activité qui représente un autre aspect de capital humain à leur actif. Ce caractère se note surtout au niveau des gardiens qui se retrouvent dans la première et la troisième catégorie dont les patrons sont le plus souvent absents. La garde de matériel de construction et de l'équipement des maisons est alors assurée par ceux-ci pendant un temps relativement long. Bien sûr, les patrons vivant à l'extérieur prennent un risque élevé en laissant leur maison équipée à un gardien qui peut aussi se transformer en cambrioleur. Mais ce risque paraît faible par rapport au cas où la maison reste sans gardien. L'opinion d'hommes honnêtes faite des Fulbe par les membres d'autres groupes ethniques crée un espace de confiance favorable à la prise de ce type de risque. Les caractères de courage et d'honnêteté sont identifiés par certains auteurs à l'instar de Dupire (1970) et Ogawa (1993) comme éléments de *pulaaku* auquel se réfèrent en général les Fulbe dans leur comportement. Cependant, le séjour des Fulbe en ville où ils se frottent avec d'autres groupes ethniques ou même avec ceux de leur propre ethnie ayant reçu des éducations et développé des habitudes différentes permet aujourd'hui de douter de la validité de ces traits. Cette réserve trouve son fondement dans certaines déclarations au sein même de la communauté Fulbe. En effet, il n'est pas rare d'entendre de nos jours et ceci, de la bouche des Fulbe eux-mêmes que les jeunes de leur groupe ethnique vivant en ville se donnent à l'alcoolisme et au vol qui étaient des comportements presque inconnus des Fulbe. Dans cette circonstance, le rôle des facilitateurs dans l'identification de gardien pour un patron devient de plus en plus déterminant dans l'obtention de travail de gardiennage. En dehors du gardien, le patron doit faire confiance au facilitateur qui est, dès lors, considéré

comme personne de contact et d'assurance. Cet aspect sera davantage développé dans la rubrique de l'accès.

Capital physique

Compte tenu de la violence dont peuvent parfois être victimes les gardiens dans l'accomplissement de l'activité, il est évident que les seuls atouts en capital humain tels que sus soulignés précédemment ne suffisent pas pour leur défense. Ceux-ci font également usage du capital physique essentiellement constitué d'armes blanches. Il s'agit en l'occurrence de matériels de travail composé entre autres de lance-pierre, de couteaux et de coupe-coupe pour se défendre. Ils se servent aussi de lampe-torche et de sifflet pour dissuader les voleurs. Le sifflet est en particulier utilisé pour alerter la population environnante en cas d'attaque par les voleurs munis d'armes à feu principalement. Ce qui leur permet de bénéficier de l'appui de la population. Face aux moyens disproportionnels utilisés par les voleurs, certains gardiens Fulbe portent sur le corps des talismans pour se rendre physiquement plus forts ou invisibles. L'utilisation des armes de plus en plus performantes par les voleurs est favorisée par la proximité du Nigeria d'où proviennent les armes avec la complicité de quelques voleurs originaires du Nigeria. Ceux-ci s'associent aux nationaux pour des opérations de vol à mains armées la nuit comme le jour. Ce qui crée la psychose et l'insécurité à Cotonou. Dans un tel contexte, il est clair que les formes de capital physique utilisées par les gardiens Fulbe paraissent ridicules. Ils exposent alors de plus en plus leur vie dans la conduite de l'activité de livelihood. De plus, l'environnement d'insécurité dans lequel se trouvent les gardiens Fulbe est en partie favorisé par la réglementation en vigueur au Bénin sur la détention d'armes à feu. De par cette réglementation, l'autorisation de détention officielle d'arme à feu est subordonnée au remplissage des formalités administratives très lourdes. Ce qui fait qu'au niveau communal, seule une autorisation est annuellement délivrée par le maire. Dans cette condition, il est pratiquement impossible aux gardiens Fulbe qui disposent rarement de pièce d'identité d'obtenir une telle autorisation officiellement. Pour ne donc pas répondre devant les autorités judiciaires de perte en vie humaine de leur gardien, certains patrons commencent par se diriger vers les agences de gardiennage pour le recrutement de gardien. Ce faisant, ils accèdent aux gardiens plus équipés d'un côté et assurés par leur agence de l'autre même s'ils doivent payer plus cher. Par conséquent, le travail de gardiennage par les Fulbe comme ce fut le cas de bouvier devient de plus en plus vulnérable dans la ville de Cotonou.

Capital social: Complexe de lien de parenté, d'amitié et d'organisation sociale

Alidou Adamou âgé de 35 ans environ est un gardien d'une maison en construction dans la localité de Godomey. Il y vit seul car les autres membres de son ménage composé de sa femme et de ses 3 enfants sont encore au Niger dont il est originaire. Pendant qu'il réside au Niger, il a gardé le contact avec son ami d'enfance qui s'est installé à Cotonou pour le travail de gardien. Le contact est maintenu par des échanges de nouvelles de salutations par le biais de ceux qui retournent périodiquement au pays. A travers ce canal de communication, Alidou Adamou ne se lasse pas de rappeler à son ami sa préoccupation de recherche de travail en ville. C'est ainsi que l'ami lui a envoyé un jour la commission de se préparer pour venir à Cotonou car il lui a trouvé une place. Heureux de cette information, Alidou Adamou a vendu une de ses chèvres pour réunir les frais de voyage afin de rejoindre son ami à Cotonou. Pour s'y rendre, il a suivi le porteur de la bonne information qui retourne à Cotonou à la fin de son séjour au Niger. Arrivé à Cotonou, son ami l'a hébergé pendant une nuit. Lors de son hébergement, l'ami lui expliqua les exigences du métier et l'obligation du respect des consignes du patron et l'honnêteté dans le travail. Il s'agit principalement de la présence physique à la maison et de l'interdiction des visites intempestives de même que les sorties sans permission. Le lendemain matin, Alidou Adamou est conduit au domicile de son patron par son ami où il prend aussitôt service. Au début, le travail lui a paru difficile parce qu'il ne comprend pas le français encore moins la langue Fon pour communiquer aisément avec son patron. Avec l'appui de son patron et animé d'une bonne volonté, Alidou Adamou a appris le français sur le tas. Ce qui lui a non seulement rendu la tâche un peu plus facile mais également favorisé le contact avec son entourage pour une éventuelle assistance en cas de danger.

En ce qui concerne le gardien Boni Saadji, âgé de 30 ans, marié et père d'un enfant, il vit aussi seul dans le quartier de Zongo en plein centre ville de Cotonou pour la conduite de son activité. Il garde la nuit et le jour une maison dont le propriétaire réside en France avec les membres de son ménage. Contrairement à Alidou Adamou, Boni Saadji a trouvé ce travail par l'intermédiaire d'un cousin également gardien et à qui son patron a demandé de trouver un gardien honnête, courageux et parlant un peu le français pour son ami. C'est ainsi que le cousin en question a contacté Boni Saadji par téléphone en passant par un instituteur de leur village pour lui faire la proposition de cette offre d'emploi. Boni Saadji n'avait au départ pas pensé se faire engager comme gardien. C'est au sujet du travail de bouvier qu'il avait discuté avec son cousin car c'est le métier qu'il connaît le mieux déclare-t-il. Sur la base des conseils pratiques de son cousin qui a déjà une expérience en la matière et le montant de salaire mensuel fixé à 25.000 FCFA qui lui paraît attractif, il a accepté l'offre. En cas de doléances, Boni Saadji utilise souvent, par respect dit-il, une voie indirecte pour être en contact avec son patron. Ainsi, il discute ses préoccupations avec son cousin qui informe son employeur. Puis, ce dernier, à son tour, en parle au patron de Boni Saadji.

Les deux exemples sus exposés démontrent l'exploitation de lien de parenté et d'amitié dans l'accès au travail de gardiennage à Cotonou. Tout comme dans le cas des bouviers, l'utilisation de tel rapport dans l'accès à l'activité de livelihood suppose l'existence d'une étroite relation de confiance entre le facilitateur et le patron. Ceci, à cause des risques que prend le patron en laissant son patrimoine à la garde d'une tierce personne comme cela a été présenté dans la rubrique du capital humain ci-dessus. Par précaution, seuls les facilitateurs maîtrisant les coordonnées de demandeurs d'emploi acceptent généralement de s'engager dans ce domaine. Ce qui permet d'éviter la dégradation de leur rapport avec les patrons à cause des cas de vol et de trahison dont le gardien serait rendu cou-

pable. Toutefois, en cas d'un contact direct entre le gardien et son patron, le patron réclame parfois une pièce d'identité civile pour s'assurer de l'origine du gardien. Pièce dont la plupart des nouveaux venus ne possèdent pas. De l'autre côté, le contact avec le facilitateur va des fois au-delà de l'introduction à l'activité de livelihood. Le cas de Boni Saadji sus examiné montre l'intérêt de maintien de contact avec le facilitateur. Comme dans beaucoup d'autres cas, cela permet, en effet, à Boni Saadji de toucher son patron résidant à l'extérieur au moment opportun. En dehors du rôle de sécurisation joué par les facilitateurs, le cadre organisationnel à travers *Sudu baaba* dont le fonctionnement est décrit dans la section relative aux bouviers rassure davantage les patrons. Certains Fulbe accèdent aussi au travail de gardiennage par le biais de cette organisation sociale établie par les prédécesseurs dans l'assistance aux leurs. Il s'agit surtout des nouveaux venus Fulbe qui n'ont apparemment pas de lien de parenté ou d'amitié avec ceux déjà installés dans la ville. C'est le cas par exemple de Djafarou ci-après.

Le gardien Djafarou présenté plus haut n'avait aucune idée de la position de ses amis ou parents qui seraient déjà basés à Cotonou. Il a suivi un camion qui transportait de petits ruminants vers le marché à bétail de Cotonou à l'approche de la fête de Tabaski pour s'y rendre. Le voyage de Djafarou vers Cotonou était motivé par son envie d'aller tout comme ses devanciers à la recherche du travail ailleurs car il voit très peu d'opportunités dans son milieu habituel. A sa descente au marché à bétail à Zongo, il a été orienté par le conducteur du camion vers le responsable Fulbe de la localité située à quelques mètres du marché. Comme règle déjà instaurée au niveau de *Sudu baaba*, ce dernier l'accueille et l'écoute dans sa préoccupation. Djafarou n'a pas de préférence pour un travail donné. L'essentiel pour lui est de trouver un emploi pouvant lui garantir un revenu monétaire. N'ayant aucune demande en instance, le responsable Fulbe lui offre l'hospitalité en attendant de l'aider dans l'atteinte de son objectif. Pendant ce temps, Djafarou ne manque pas de visiter le marché à bétail où il aide les commerçants de bétail à décharger les camions et les clients à charger les petits ruminants achetés moyennant quelques pièces de FCFA. De plus, il se promène dans le quartier à la recherche de Fulbe à qui il expose aussi sa situation. Trois jours après son arrivée, le responsable Fulbe de Zongo informe ses collègues du cas de Djafarou lors de leur réunion hebdomadaire qui s'organise chez lui après la prière de vendredi. Suite à cette information, il invite Djafarou à se présenter. C'est ainsi que le responsable Fulbe de la zone de Godomey informe publiquement les autres de l'opportunité de travail de gardien de nuit d'un restaurant qu'il a à son niveau. Une fois informé, Djafarou n'a pas hésité à accepter l'offre.

De retour à la maison, le responsable Fulbe de Godomey prend contact avec le propriétaire du restaurant qui est toujours dans le besoin. Il envoie après une commission à celui de Zongo pour demander à Djafarou de venir le lendemain. Accompagné par le responsable Fulbe de Zongo, les trois se rendent chez le propriétaire du restaurant pour la prise de service de Djafarou. Compte tenu de la distance importante qui sépare le quartier Zongo de Godomey, le responsable Fulbe de Zongo négocie avec celui de Godomey pour l'hébergement de Djafarou en attendant qu'il trouve une chambre à louer. Négociation que celui-ci accepte. Le responsable Fulbe de Godomey trouve au bout de deux semaines une entrée couchée à 5000 FCFA le mois à Djafarou à proximité de sa maison. Après quatre mois de travail, Djafarou fait venir sa femme et ses enfants par l'intermédiaire du conducteur de camion qui l'a amené à Cotonou et avec qui il a gardé de bon rapport.

A l'instar des autres, le cas de Djafarou met également en exergue l'importance des facilitateurs dans l'accès à l'activité de livelihood. Ici, l'implication de différents responsables Fulbe rassure davantage les patrons d'un côté, et sécurise le gardien concerné de l'autre. En dehors de l'activité de livelihood, les mêmes types de relation sociale précédemment examinés interviennent à des degrés variés dans l'accès au capital humain et au capital physique. En effet, les dimensions de capital humain entrant dans l'activité des gardiens Fulbe sont acquises à travers l'éducation reçue auprès de leurs parents dans le cadre de la garde et la gestion du troupeau notamment. Cette éducation est en outre complétée par les expériences personnelles vécues dans plusieurs environnements physiques, économiques et socioculturels qu'ils ont eus à fréquenter. Quant au capital physique, il provient de deux sources caractérisées par différentes formes de capital social. Le coupe-coupe généralement empoisonné et le talisman appartiennent au gardien à cause de la considération mystique liée à leur préparation. Ce, en référence à leur culture transmise de génération en génération par le lien de parenté. En ce qui concerne les autres formes de capital physique à savoir le lance-pierre, la lampe torche et le sifflet, ils sont fournis par le patron sur la base d'une relation patron-employé dès la prise de service du gardien Fulbe. Par cette relation, les gardiens Fulbe n'ont qu'un droit d'usage sur ces capitaux physiques appartenant à leur patron.

Résultats de livelihood

Comparativement au travail de bouvier, la conduite de l'activité de livelihood des gardiens leur permet d'acquérir un revenu monétaire exprimé sous forme de salaire mensuel. Le montant de salaire mensuel perçu par les gardiens varie entre 15.000 et 30.000 FCFA en fonction de la catégorie dans laquelle le gardien se trouve. Ainsi, ceux qui gardent les boutiques et les maisons seulement la nuit, sont payés entre 15.000 FCFA et 20.000 FCFA. Les autres qui surveillent les chantiers en construction et les maisons dont les propriétaires résident à l'extérieur perçoivent entre 20.000 FCFA et 30.000 FCFA le mois. Cette différenciation dans le montant de salaire perçu se justifie notamment par la durée d'une journée de travail qui est plus courte dans le premier cas que dans le second. En comparant le niveau actuel de salaire des gardiens à celui d'il y a environ 10 ans, on note tout comme chez les bouviers, une augmentation de près de 5000 FCFA afin de tenir compte du niveau d'inflation à Cotonou. Cependant, certains gardiens estiment toujours que le montant de leur salaire demeure insuffisant. Pour justifier leur point de vue, ils affirment qu'ils parviennent difficilement à épargner pour réaliser leurs rêves à travers l'investissement dans la construction, le mariage, le stock de bétail et le commerce. C'est le cas de Alidou Adamou, de Moussa Aboubakar et de Djafarou exposé ci-dessous.

Alidou Adamou perçoit 30.000 FCFA par mois comme salaire fixé par son patron. Montant de salaire qui paraît déjà élevé aux yeux de ses autres collègues surtout qu'il ne paie pas les frais de location de maison. Mais pour Alidou Adamou, ce salaire lui permet à peine de s'entretenir et d'envoyer à la fin de chaque mois une partie de son salaire aux membres du ménage pour leur besoin alimentaire et pour le paiement des frais de scolarité de deux de ses enfants. En dépit du fait que le résultat de livelihood atteint permet à Alidou Adamou d'améliorer la situation de son ménage sur le plan du capital humain, il continue à se plaindre. Sa plainte porte notamment sur son incapacité à épargner en vue d'entreprendre une activité commerciale.

Moussa Aboubakar âgé de 25 ans est un gardien célibataire qui garde nuit et jour une maison dans la zone de Akpakpa à Cotonou. Le propriétaire de la maison réside au Gabon et rentre périodiquement pendant les vacances avec les membres de son ménage. Pour son travail, Moussa Aboubakar reçoit mensuellement 25.000 FCFA en plus de son hébergement. Avec ce salaire, il s'entretient et gagne ainsi son autonomie financière. De plus, il aide financièrement les membres de sa famille. Toutefois, il se pose tout le temps la question de savoir s'il réussira un jour à épargner pour l'organisation de la cérémonie de son mariage et l'accumulation du bétail afin de démarrer plus tard la commercialisation de bétail.

A première vue, l'incapacité des gardiens Fulbe à améliorer leur livelihood à travers l'investissement dans le capital physique serait attribuée au faible niveau de revenu monétaire acquis. Cependant, cela est dans une certaine mesure lié à la contrainte de temps qui limite bon nombre d'entre eux dans la conduite d'activités parallèles. Face à la préoccupation d'investissement dans le capital physique, ceux qui ont le temps n'hésitent pas à se lancer dans d'autres activités complémentaires pour parvenir à leur fin. Il s'agit en particulier des gardiens de nuit qui disposent de leur temps pendant la journée comme cela a été démontré dans le cas de Djafarou présenté plus haut. Ces derniers adoptent une stratégie de diversification qui aboutit à la fois à l'amélioration de leur situation salariale et au changement positif de leur capital physique. Ceci peut être illustré par le cas de Djafarou.

Le gardien Djafarou reçoit 15.000 FCFA comme salaire mensuel. En plus du salaire, il perçoit quelques pièces de franc CFA du fait de la surveillance des voitures et engins à deux roues. Mais, il est très réticent à déclarer la somme totale que cette activité parallèle lui procure. Sa réserve peut être liée au fait que la rémunération n'est pas systématique et dépend surtout de la volonté des clients. Cependant, il affirme trouver par jour une somme de 500 FCFA. Il est clair que le montant déclaré ne correspond pas à la réalité en considérant le nombre de personnes qui fréquentent les restaurants et qui font de plus en plus recours à ce type de service pour la sécurisation de leur bien. S'agissant du travail d'aiguiseur qu'il mène pendant la journée, il déclare réunir environ 750 FCFA par jour. Au total, le revenu mensuel de Djafarou est évalué à 52.000 FCFA. Avec ce niveau de revenu, il atteste assurer ses besoins alimentaires et vestimentaires de même que ceux des membres de son ménage. Compte tenu du fait qu'il n'a pas de temps libre, il profite du retour au village de ses amis pour envoyer de l'argent et de tissus à son père et à sa mère. Contrairement à Moussa Aboubakar, Djafarou a pu modifier positivement le niveau de son capital physique suite au résultat de livelihood atteint. En effet, il a déjà épargné une somme de 100.000 FCFA qui lui a permis d'acheter deux génisses qui sont gardées par son père.

Conclusion

En dehors de l'initiative du pouvoir colonial à fournir de la viande aux forces armées et à quelques fonctionnaires résidant à Cotonou, l'environnement économique de la ville de Cotonou a joué un grand rôle dans l'immigration des Fulbe. Ceci se caractérise par des périodes de haut et de bas qui ont toutes été diversement exploitées par les Fulbe. Avec la faillite des banques, certains opérateurs économiques ont investi dans le bétail pour la sécurisation de leur avoir. Ce choix a suscité la demande en main-d'œuvre qualifiée des Fulbe qui se transforment alors en bouviers salariés. Cette réponse positive des Fulbe se justifie par leur expertise reconnue dans la garde et l'entretien de bétail qui les rendent compétitifs à Cotonou car cette qualification fait défaut chez les propriétaires de bétail. En effet, les propriétaires de bétail sont, en général des fonctionnaires, des opérateurs économiques et des propriétaires de cocoteraies qui investissent dans l'élevage pour différents objectifs. Quoique les bouviers soient contents de leur introduction sur le marché de l'emploi en ville, des changements se notent dans le déroulement de leur activité de livelihood à plusieurs égards en milieu urbain. L'espace à parcourir pour l'alimentation et l'abreuvement de bétail se trouve limité par le propriétaire de bétail qui impose également les heures et la durée de pâturage. Le mode de rémunération des bouviers est devenu monétarisé avec perte de tout droit de propriété sur le bétail. Les bouviers Fulbe ne comptent dès lors que sur leur capital humain pour la survie tandis que l'essentiel de capital physique exploité appartient à leur patron (Rakodi 2002). De même, la forme de conflits à laquelle ils sont, en général, confrontés change. Elle est devenue des conflits liés aux accidents de circulation, aux dégâts sur les parcelles maraîchères et au piétinement des vêtements séchés au soleil lors du mouvement de bétail. Ces conditions de travail apparemment difficiles aux bouviers en ville ne découragent guère ceux qui y sont encore moins les nouveaux en quête d'emploi. En effet, il s'agit là d'une activité qu'ils maîtrisent le mieux et qu'ils peuvent aisément offrir en ville en s'adaptant au nouveau contexte.

Mais l'effet conjugué l'amélioration du système financier et de l'accroissement de la densité de la population a négativement influencé l'opportunité de travail aux bouviers. L'investissement dans le bétail n'est plus un centre d'intérêt et les opérateurs économiques se tournent davantage vers les activités du secteur tertiaire et l'habitat pour la satisfaction de la demande de la population croissante. Du coup, le foncier prend de valeur marchande et les espaces de pâturage sont morcelés et vendus. Désormais, le travail de bouvier trouve de plus en plus son existence grâce à la commercialisation de bétail pour la satisfaction de la demande en viande de la population urbaine. Bien que l'exercice de la commercialisation de bétail soit perturbé par la concurrence due à l'importation de la

viande congelée, elle demeure encore une source importante d'approvisionnement en viande à Cotonou. En plus des bouviers qui aident les commerçants de bétail, on note aussi les Fulbe dans la commercialisation de bétail. Ces derniers ont leur stock de bétail en milieu rural et viennent périodiquement animer le marché de Cotonou avec une partie de leur stock. A la différence des commerçants Fulbe de bétail de Parakou, ceux de Cotonou y résident temporairement pour la durée des transactions à cause du coût de vie plus élevé et de l'environnement d'élevage quasi inexistant à Cotonou. Contrairement aux bouviers, les commerçants Fulbe de bétail sont propriétaires de l'ensemble de capital physique entrant dans la conduite de leur activité. Ce capital physique connaît une dynamique dans sa diversité grâce au niveau de revenu monétaire satisfaisant acquis. Ce qui permet donc aux commerçants Fulbe de bétail de modifier régulièrement le profil de leur capital physique. Ils saisissent les différentes opportunités d'activités qui s'ouvrent à eux et élargissent leur position sociale. Ainsi, ils sont perçus par les autres comme les plus nantis et les mieux positionnés dans l'organisation sociale. Ce qui fait que la commercialisation de bétail apparaît comme un idéal à atteindre dans leur trajectoire de livelihood par la plupart des autres catégories de Fulbe à l'instar du bouvier Karim et du gardien Djafarou analysés. Par ailleurs, les cas de Karim et de Djafarou montrent que la diversification d'activités de livelihood ne saurait être considérée comme l'apanage de ceux qui sont perçus comme riches. La conduite d'autres activités autour d'une activité centrale par ces derniers démontre bien la possibilité d'engagement des pauvres dans un complexe et multiple activités génératrices de revenu pour leur survie (Blaikie *et al.* 1994; Ellis 2000). Quoique l'amélioration de la situation économique de la ville de Cotonou ait un impact négatif sur la disponibilité de travail de bouviers, elle a par contre favorisé aux Fulbe l'opportunité d'une autre forme de travail à laquelle ils n'étaient pas habitués. Cela signifie que les Fulbe ne sont pas restés passifs à l'émergence du travail de gardiennage qui accompagne l'essor économique de la ville de Cotonou. Le revenu monétaire acquis par les bouviers et les gardiens sont similaires et seule leur main-d'œuvre qualifiée compte pour l'exercice du métier. Ainsi, la conversion de certains bouviers en gardiens ne se traduit point par une amélioration de livelihood en termes de revenu monétaire. Il s'agit plutôt d'une réaction à un contexte qui s'impose à eux tout comme aux nouveaux venus qui s'insèrent dans le travail de gardiennage à défaut de celui de bouvier.

Que ce soit chez les bouviers ou les gardiens, l'accès à leur activité de livelihood à Cotonou est facilité par le cadre de solidarité ethnique mis en place par les Fulbe. Ceci se manifeste principalement de façon individuelle par le lien de parenté, d'amitié ou la combinaison des deux. A ces aspects de capital social, s'ajoute l'organisation horizontale dénommée *Sudu baaba* pour une meilleure structuration de la facilitation d'insertion sur le marché de travail dans un milieu

caractérisé par une grande hétérogénéité de groupes sociaux comme celui de Cotonou. Ceci met en exergue dans le contexte de Cotonou, le caractère productif de capital social sans lequel les Fulbe demandeurs d'emploi auraient du mal à s'insérer sur le marché de travail en dépit de leur qualification en capital humain notamment (Coleman 1990). Cependant, les commerçants Fulbe de bétail font à moindre degré usage des formes de capital social précédemment soulignés. Pour ces derniers, il est beaucoup plus question de la maîtrise des rouages de la commercialisation de bétail acquis par les rapports de parenté ou d'amitié et du remplissage des formalités nécessaires à l'exercice sur le marché à bétail.

Conclusion générale

Introduction

Au terme de l'analyse de livelihoods des Fulbe dans les trois villes d'étude, certaines conclusions s'imposent. Elles s'articulent autour de la dynamique des activités entreprises par ces derniers dans les villes auxquelles ils n'étaient auparavant pas habitués. Ce qui suscite de leur part des réponses pour l'atteinte des objectifs de survie. C'est ainsi qu'ils développent différents types d'activités et stratégies qui varient ou non d'une ville à une autre, voire d'un groupe de Fulbe à un autre afin de maintenir ou d'améliorer leur livelihood en exploitant plusieurs formes de capital social notamment.

Dynamique d'activités et d'opportunités de livelihood

Dans les chapitres précédents, il a été démontré la présence des Fulbe dans les villes de Kandi, de Parakou et de Cotonou qualifiées de petite ville, de ville régionale et de capitale respectivement. Ceux-ci y entreprennent différentes sortes d'activités de livelihood qui leur procurent des revenus monétaires nécessaires pour faire face à leurs besoins. Il s'agit notamment du travail de bouvier, de commerce de table/divers, de la commercialisation de bétail et du travail de gardiennage. Comme souligné dans la partie méthodologique, ces activités sont aux yeux des Fulbe les plus importantes en termes d'effectif plus ou moins considérable de Fulbe qui s'y trouve.

Bouvier

Défini comme la garde et l'entretien de troupeau de bétail appartenant en général à d'autres personnes, le travail de bouvier s'observe dans les trois villes: Kandi, Parakou et Cotonou. Comme démontré dans le contexte d'immigration des Fulbe

au Bénin, il s'agit là d'une ancienne activité, la plus noble et la plus appréciée par les Fulbe en se référant en particulier au *pulaaku* (Adamou & Kirk-Greene 1986). Mais, la nécessité de survie suite à la sécheresse au Niger notamment a forcé les Fulbe les plus vulnérables à se transformer progressivement en bouviers d'autres propriétaires de bétail. Ainsi, en dehors de la garde de leur propre troupeau de bétail en milieu rural, il y a des Fulbe qui s'occupent du bétail appartenant aux agriculteurs Bariba notamment. Aujourd'hui, l'activité s'étend aux villes et montre quelques modifications par rapport à sa conduite en milieu rural. Ces changements s'attribuent surtout à l'environnement économique qui a favorisé l'émergence de l'activité en ville. En effet, la situation de crise économique marquée par la faillite des banques dans la ville de Cotonou en l'occurrence, a amené quelques citoyens à investir dans le bétail sous forme de sécurisation de leurs épargnes. Inexpérimentés dans la gestion de troupeau de bétail, ceux-ci sollicitent la main-d'œuvre qualifiée des bouviers Fulbe en quête d'emploi. Ainsi, on peut affirmer que la crise économique des institutions bancaires apparaît comme un précurseur de la création d'opportunités de livelihood pour les bouviers Fulbe. A celle-ci s'ajoute une autre forme de demande de la main-d'œuvre des Fulbe en ville. Il s'agit de l'opportunité de marché de travail de bouviers créée par les propriétaires terriens détenteurs de cocoteraies. Ceux-ci investissent dans le bétail pour la fertilisation organique de leur plantation. Au départ, les bouviers Fulbe ont répondu favorablement à ces offres de façon timide ou isolée à cause de l'inconnu du milieu urbain. Leur mouvement massif vers les villes a été accentué avec la sécheresse des années 70 et 80 qui a appauvri et forcé bon nombre d'entre eux à explorer d'autres opportunités de survie (Bovin 1990; Bierschenk 1997; Scoones 2001). Le nouvel environnement géographique dans lequel opèrent désormais les bouviers Fulbe en réponse à leur état de pauvreté n'est pas sans influence sur la forme de gestion de troupeau de bétail. Cela se manifeste à travers la forme d'alimentation de bétail, et le type de rapport établi entre les bouviers et leur patron. Ces aspects varient de la petite ville à la grande et même à l'intérieur d'une même ville.

Kandi

A Kandi, il s'agit en fait de la perpétuation de rapports sociaux et économiques établis entre agriculteurs Bariba non qualifiés dans la gestion de troupeau de bétail et bouviers Fulbe dans la garde de bétail (Lombard 1965; Bierschenk 1997). Cependant, dans le contexte urbain, des changements se notent à différents points de vue. Le troupeau de bétail des agriculteurs Bariba confié aux bouviers Fulbe est essentiellement composé de bœufs de trait. Par conséquent, ces bouviers n'ont pas accès au lait pour l'alimentation ou comme source de revenu complémentaire. De plus, la proximité des champs de cultures appartenant aux

propriétaires de bétail autour de la ville, entraîne un mouvement quotidien de bétail entre la ville et le milieu rural. En effet, le troupeau de bétail profite prioritairement du couvert végétal et des résidus de récolte qui se trouvent sur les champs de culture de leur propriétaire. Lorsqu'il s'agit des champs de tierces personnes, l'accès fait préalablement l'objet de négociation entre le propriétaire de bétail et celui de champ en question. Après le pâturage et l'abreuvement, le troupeau de bétail retourne chaque soir en ville pour être parqué au domicile de leur propriétaire et non gardé par le bouvier comme le cas en milieu rural.

Parakou

Ici, le troupeau de bétail appartient en majorité aux commerçants de bétail résidant dans cette ville. Il est gardé sur des fermes plus ou moins éloignées du centre ville afin d'exploiter le capital naturel existant, les résidus de récolte et les parcelles mises en jachère. Il y a aussi la recherche d'espace de parcage à cause de la taille de troupeau de bétail relativement plus importante et du niveau d'urbanisation croissant de la ville. Le stock de bétail à commercialiser y est régulièrement prélevé et conduit au marché à bétail en ville par les bouviers résidant en ville ou sur les fermes. A la différence de Kandi, les bouviers de Parakou accèdent au lait compte tenu du fait que le troupeau est constitué de toutes catégories de bétail. Tout comme à Kandi, les propriétaires de bétail possèdent en général deux stocks de bétail dont l'un est gardé sur la ferme et l'autre en ville pour les ventes immédiates.

Cotonou

Dans le cas de la ville de Cotonou, l'aire de pâturage se trouve essentiellement limitée au domaine de plantations de cocoteraie appartenant au propriétaire de bétail. Elles sont situées à la périphérie de la ville et le troupeau de bétail y broute quelques herbes et boit l'eau de puits installés par le propriétaire. Ce faisant, le bétail y dépose du fumier nécessaire à la fertilisation des cocotiers. Toutefois, les bouviers quittent sporadiquement les limites de cette aire pour profiter du couvert végétal et de l'eau des marécages environnants. Dans tous les cas, le mouvement de bétail se trouve limité par le propriétaire de bétail qui met des restrictions non seulement sur l'espace géographique à exploiter mais également sur la durée de pâturage. En général, ces contraintes sont mal perçues par les bouviers qui voient une présence accrue des propriétaires inexpérimentés dans la gestion de troupeau d'une part et la privation de leur liberté de mouvement d'autre part.

Quel que soit donc le type de ville considéré, l'alimentation de troupeau de bétail reste en grande partie tributaire de couvert végétal placé sous un régime de propriété privée. Avec la pression démographique dans les villes de Parakou et de Cotonou caractérisées par une densité de la population urbaine de 340 hbts et

8420 hbts au km² respectivement (DED 2003), le séjour des bouviers en ville devient de plus en plus hypothétique. Ceci s'explique notamment par la demande effrénée d'espace foncier pour l'installation de la population urbaine et la réalisation des infrastructures administratives et routières par exemple qui accompagne la pression démographique dans les deux villes. Il est clair que ces interventions du pouvoir public ou du secteur privé réduisent progressivement l'espace disponible pour le pâturage et menacent par ricochet la vie des bouviers. Elles engendrent également des situations conflictuelles dues à la restriction du mouvement de bétail en ville. Par conséquent, les bouviers se voient de jour en jour repoussés vers les milieux péri-urbains ou milieu rural. On pourrait affirmer qu'on assiste à un retour à la situation de départ dû à l'inversion des facteurs externes ayant occasionné la présence des bouviers dans les grandes villes principalement. Premièrement, l'amélioration du système bancaire devenu plus attractif au début des années 90 pour les opérateurs économiques joue en défaveur du secteur d'élevage. En effet, l'investissement dans le bétail n'apparaît plus comme une priorité. Les opérateurs économiques font à nouveau confiance aux institutions financières. De plus, ils investissent désormais dans l'habitat et le secteur tertiaire pour répondre à la demande urbaine. De même, les cocoteraies sont de plus en plus morcelées et vendues car le foncier prend progressivement de valeur économique. Ce qui réduit la disponibilité de la terre pour l'élevage voire l'agriculture urbaine en générale (Bryceson 2006). Deuxièmement, la sécheresse qui était à l'origine du déplacement massif des bouviers Fulbe vers les villes devient plus supportable. Ce qui amène les Fulbe à prendre de plus en plus leur propre décision de migration.

En comparant les trois villes, la fragilité de la conduite de travail de bouvier se note avec moins d'acuité dans une petite ville à l'image de celle de Kandi où le secteur d'élevage fait encore partie intégrante de la vie économique des propriétaires de troupeau de bétail. En effet, ces derniers sont pour la plupart des agriculteurs dont la vie économique est caractérisée par le couplage de l'agriculture et de l'élevage à travers la pratique de la culture attelée. De Haan (1997: 106) atteste que 90% des agriculteurs de Kandi pratiquent la culture attelée. Historiquement, ceux-ci ne sont pas qualifiés dans la gestion de troupeau de bétail bien qu'ils soient initiés à quelques soins à apporter au bétail. Ce qui justifie donc la relation de dépendance économique établie depuis longtemps entre les agriculteurs et les bouviers Fulbe. Cette relation apparaît sous forme de division de tâche entre agriculteurs et bouviers Fulbe. Mais la rigueur imposée dans la gestion de troupeau par les agriculteurs en ville affecte négativement leur rapport. Elle se traduit entre autres par le respect strict des heures de départ et de retour de pâturage et de la direction à suivre pour accéder au pâturage définies par le propriétaire de bétail. De ce fait, les bouviers ont peu de contrôle sur le capital

physique représenté par le troupeau de bétail et sur le contexte d'exercice de leur métier. En dépit des perturbations intervenues dans la conduite de leur activité de livelihood, ceux-ci persistent dans sa recherche et dans son déroulement. Cet engouement peut trouver son fondement dans l'argumentation selon laquelle la première priorité des pauvres n'est pas l'environnement ou la production mais leur survie axée à la fois sur la satisfaction à court terme des besoins de base et la sécurité à long terme (Arce 2003: 203). Il y a également une autre forme de facteurs économiques dont dépend l'existence ou non du travail de bouvier en ville. Il s'agit du marché à bétail soutenu par la demande en viande en milieu urbain. Depuis la période coloniale jusqu'à nos jours, le marché à bétail apparaît comme un facteur d'attraction de bouviers Fulbe en ville notamment. Cela s'explique par l'importance des prestations de service qu'ils offrent aux commerçants de bétail. Ces services vont de la garde et l'entretien de bétail à la conduite de troupeau de bétail vers les marchés régionaux, terminaux ou internationaux (Quarles van Ufford 1999). Il y a aussi la surveillance et la mise en corde de bétail sur les marchés. Ainsi, le marché à bétail est aussi perçu comme un facteur de maintien de la viabilité du travail de bouvier salarié en ville.

Commerce de bétail

Après le travail de bouvier salarié, la commercialisation de bétail est considérée comme le domaine d'activité dans lequel on enregistre un nombre élevé de Fulbe en villes. L'effectif des commerçants Fulbe de bétail varie d'une ville à une autre en fonction de l'ampleur du marché à bétail. Cette variation s'explique essentiellement par la demande croissante en viande dans les grandes villes à cause de la population urbaine qui y est élevée. En effet, l'effectif de la population urbaine est de 665.000, 150.000, et 27.000 habitants respectivement à Cotonou, Parakou et à Kandi (DED 2003). La concurrence des viandes congelées importées d'Europe dans les agglomérations urbaines n'a véritablement pas inversé la tendance croissante de la demande en viande issue de l'abattage local. Ce qui motive les commerçants de bétail dans l'exercice de leur métier. Bien qu'ils soient au début forcés à intégrer l'activité par le pouvoir colonial pour la satisfaction des besoins en viande de l'armée et des fonctionnaires, la commercialisation de bétail par les Fulbe devient aujourd'hui une activité importante dans la trajectoire de leur livelihood. La conduite de l'activité dépasse les limites du territoire national. En effet, elle se déroule sur les trois types de marché à savoir le marché local, régional et terminal avec toutes les catégories de bovin (Quarles van Ufford 1999). Plusieurs cas de figure s'observent de par la présence des commerçants Fulbe de bétail sur les marchés. Bien qu'ils interviennent tous sur les marchés locaux en ce qui concerne l'approvisionnement en bétail, certains d'entre eux se limitent au marché régional pour l'écoulement. D'autres continuent vers le mar-

ché terminal de Cotonou ou de Nigéria afin de profiter au maximum de la différence de prix, de la facilité de récupération de recettes et d'opportunités d'activités de livelihood offertes par les villes. Les cas de Ali Sidibe Eliasso résidant à Kandi et de Amadou Oumarou à Parakou confirment ce développement. Cependant, les lieux d'approvisionnement de bétail ne concernent pas uniquement les marchés locaux généralement situés dans les villages plus ou moins éloignés des centres urbains. Il y a aussi les marchés régionaux et trans-frontaliers. Il s'agit par exemple des marchés nigériens et burkinabés qui approvisionnent les marchés à bétail de Parakou et de Cotonou. Ainsi, on peut attester que les marchés à bétail jouent à la fois la fonction d'approvisionnement et d'écoulement de bétail. Ce qui met en exergue le caractère de multi-localité de la commercialisation de bétail par les Fulbe.

En effet, cela se présente sous deux formes. Il y a la présence d'un même commerçant Fulbe de bétail sur différents types de marché d'approvisionnement et d'écoulement. Il sélectionne parfois les catégories de bétail à livrer sur tel ou tel type de marché suivant la demande. Il s'agit là du cas le plus répandu où les commerçants concernés se font notamment aider par les bouviers dans leur transaction. L'exemple de Laya Soulé qui exploite les trois types de marché en utilisant les marchés locaux comme lieux d'approvisionnement et d'écoulement de génisses, le marché régional de Parakou pour vendre les vaches, les taurillons et taureaux et le marché terminal de Cotonou pour la commercialisation de taureaux illustre bien ce développement.

La seconde forme consiste à la répartition des membres de ménage impliqués dans différents maillons de la commercialisation de bétail. Certains membres s'occupent de la constitution ou de l'entretien du stock de bétail afin d'approvisionner le membre de ménage résidant en ville pour la vente de bétail. Ce cas de figure est surtout observé au niveau des commerçants Fulbe de bétail résidant dans la ville de Parakou. Cette particularité se justifie par le fait que la plupart des commerçants Fulbe de bétail résident en permanence à Parakou à la différence de ceux interviewés à Cotonou. En général, ceux de Cotonou y sont temporairement pour la durée nécessaire à l'écoulement de leur stock de bétail. Il en résulte deux types de relations géographiques. D'un côté, il y a l'étroite relation entre le milieu rural ou la zone péri-urbaine et les centres urbains. De l'autre, on note le rapport entre les petites, moyennes et grandes villes. Ce faisant, les Fulbe apparaissent de moins en moins sur les marchés pour des besoins financiers ponctuels contrairement aux observations de Bierschenk & Forster (1991) et de Quarles van Ufford (1999). A présent, bon nombre d'entre eux y sont pour des motifs liés à la demande de marché parfois exigeante en termes du type de bétail à offrir sur tel ou tel marché physique. Ce qui amène les Fulbe intervenant sur le marché à bétail à être de plus en plus flexibles dans leur choix

préférentiel de livraison de bétail sur le marché (Dedehouanou & Djedjebi 1997). Déjà des réflexions sur le déstockage ou sur la prise d'initiative d'engraissement de bétail pour le marché se développent au sein des Fulbe. Ce changement dans le comportement des Fulbe vis-à-vis du marché est en partie attribué à l'environnement de prix favorable aux Fulbe suite à la création de marchés autogérés à partir des années 90. Au niveau de ces marchés, les Fulbe occupent également des positions décisionnelles dans les transactions. Ce qui relance le débat sur la gestion opportuniste de troupeau de bétail longtemps associée à l'état de déséquilibre écologique dans lequel vivent les Fulbe (Shanmugaratnam *et al.* 1991: 33). A ce facteur écologique, s'ajoute donc le marché et/ou l'existence d'autres sources de revenu complémentaire qui influence la décision de Fulbe dans l'offre de bétail.

De par leur présence sur les marchés à bétail en villes, les commerçants Fulbe de bétail parviennent à réaliser mensuellement des marges bénéficiaires variant entre 150.000 et 800.000 FCFA. Ce niveau de revenu monétaire connaît un accroissement lors de la période de commercialisation de coton et celle des fêtes de la *Tabaski* ou de fin d'année où la demande en bétail est élevée. La marge bénéficiaire ainsi réalisée induit non seulement des changements au niveau du profil de capitaux des ménages des commerçants Fulbe de bétail mais favorise également l'exploitation d'autres opportunités en vue d'améliorer leur livelihood. En effet, ceux-ci investissent non seulement dans le capital physique comme le stock de bétail pour son accroissement mais aussi dans le capital humain en termes d'assurance de nourriture, d'habillement, de santé et surtout d'éducation de leurs enfants. Ce qui permettra à ces derniers d'être qualifiés pour saisir les opportunités de travail en ville. Ils investissent en outre dans d'autres formes de capital physique comme l'achat de parcelles pour la revente et la construction de maisons à mettre en location dans l'objectif de diversifier leur source de revenu monétaire. Toujours soucieux de mettre à profit toutes les opportunités qui s'ouvrent à eux lors de leur présence dans telle ou telle localité pour la commercialisation de bétail, certains se lancent dans la commercialisation de produits manufacturés entre le Bénin et le Nigéria ou dans le commerce de véhicules usagés entre les grandes et les petites villes. Bien qu'ils ne soient pas au départ qualifiés pour la conduite de ces activités connexes, ils développent cette capacité sur le tas de différentes manières. Avec une base monétaire rassurante ceux-ci prennent le risque d'entreprendre de nouvelles activités à partir des flairs, de l'observation faite au niveau des besoins à satisfaire dans leur environnement et du suivisme de leurs collègues. La qualification de la conduite de l'activité s'acquiert donc au fil du temps par la pratique et en subissant des hauts et des bas dans le domaine. De par la dynamique dans l'amélioration de leur livelihood, les commerçants Fulbe de bétail s'entourent de capitaux physi-

ques qui attirent les bouviers, les commerçants Fulbe de table/divers voire les gardiens. Ainsi, la commercialisation de bétail est définie comme un idéal à atteindre dans la trajectoire de livelihood de ces derniers.

Commerce de table et de divers

En dehors du secteur de l'élevage, d'autres Fulbe sont actifs dans le secteur tertiaire comme le commerce de table/divers et le service tel que le gardiennage par exemple. Face au faible revenu obtenu, au mauvais rapport avec les propriétaires de bétail et aux difficultés rencontrées dans la garde et la gestion de troupeau en milieu urbain, il y a des bouviers qui se découragent dans l'exercice de leur activité. C'est alors qu'ils essaient d'explorer d'autres opportunités pour se repositionner dans la trajectoire de livelihood (Rakodi 2002). En observant donc autour d'eux l'autonomie de gestion et le train de vie des commerçants Fulbe de table et de divers, ils envient le sort des autres et rêvent de se réorienter vers le commerce de table et de divers dont l'émergence en milieu Fulbe fait suite aux périodes de sécheresse où la lutte pour la survie est devenue une préoccupation majeure (Bovin 1990). Un tel changement au niveau des bouviers résidant dans la ville de Kandi en particulier s'opère par étape. De bouvier en commerçant de table puis en celui de divers en exploitant la combinaison de relations de confiance et d'amitié existant entre eux. Cette relation est le plus souvent fondée sur l'argent qui apparaît comme le socle ou la toile de fonds de l'établissement de rapport de confiance. Dans l'espoir donc d'accéder au premier stock de marchandises et de bénéficier des conseils nécessaires au commerce de table et de divers, certains bouviers à l'instar de Moukaïla Moumouni présenté dans le chapitre 3 confient leur épargne aux commerçants de divers avec qui ils ont eu de contact par la relation de parenté ou d'amitié. L'épargne contribue au fonds de roulement du commerçant de divers d'un côté et se transforme en stock initial de marchandises pour le nouveau commerçant de table de l'autre. La relation ainsi créée entre les deux types de commerçants se perpétue dans la plupart des cas par un rapport patron-client basé sur des intérêts commerciaux réciproques. En effet, les commerçants de divers utilisent ceux de table comme distributeurs d'une partie de leurs stocks de marchandises à travers un mécanisme d'élargissement ou de multiplication de marchés d'écoulement aussi bien en ville qu'en milieu rural. Ce qui montre également le caractère de multi-localité de l'activité comme souligné dans le cas de la commercialisation de bétail. De l'autre côté, le nouveau commerçant de table bénéficie des facilités d'accès au stock de marchandises et aux conseils pratiques.

A la différence du travail de bouvier et de la commercialisation de bétail observés dans les trois villes de l'étude, le commerce de table et de divers par les Fulbe est plus visible dans la ville de Kandi. Deux raisons fondamentales justi-

fient cet état de chose. Premièrement, il y a les opportunités de travail de bouvier dans la ville de Kandi qui deviennent rares compte tenu de sa position géographique par rapport au pays d'origine de la plupart des bouviers. Parmi les trois villes, celle de Kandi est la plus proche de la frontière du Niger et par conséquent apparaît comme la porte d'entrée des bouviers demandeurs d'emploi en ville (Von Braun 2007). Etant située dans une zone de production cotonnière, l'offre d'emploi aux bouviers par les agriculteurs pratiquant la culture attelée est supposée disponible. Mais à cause de la petite taille de la ville, et du nombre limité de bœufs de trait gardés à domicile par les agriculteurs, le marché de travail de bouvier est vite saturé. Ce qui entraîne le mauvais traitement réservé aux bouviers et le bas salaire qui leur est payé. Ainsi, certains bouviers qui ont déjà fait l'expérience de travail de bouvier dans cette ville y compris même quelques nouveaux venus n'hésitent pas à explorer le domaine de commerce de table qui du reste n'est pas rendu compétitif par d'autres groupes. Deuxièmement, il y a la facilité d'insertion dans le commerce de table et de divers offerte par les premiers installés. En dehors de quelques Fulbe, les grandes boutiques d'approvisionnement en produits de divers à Kandi et à Malanville sont détenues par les Haussa et les Germa avec qui les Fulbe partagent beaucoup de rapports religieux, sociaux et économiques. Ce contexte favorise les contacts commerciaux et permet aux grands commerçants à Malanville d'exploiter indirectement le marché de Kandi pour l'écoulement des produits. Comme dans le cas de la commercialisation de bétail, le commerce de table et de divers est positivement influencé par la période de commercialisation de coton où la demande en produits alimentaires, cosmétiques voire vétérinaires est élevée. En effet, le chiffre d'affaire des commerçants de table et de divers connaît un net accroissement au cours de cette période. Ce qui entraîne au niveau de ceux-ci l'obtention d'un revenu mensuel correspondant au moins au double de celui des bouviers. Un tel niveau de revenu acquis amène les Fulbe à considérer le commerce de table et de divers comme le second axe de trajectoire de livelihood après la commercialisation de bétail. A cet effet, il permet à ceux qui y sont de satisfaire leurs besoins alimentaires et sanitaires tout en utilisant également une partie du revenu pour l'accumulation de capital physique dans le but d'accroître leur activité. Certains investissent aussi dans l'achat de quelques têtes de bétail. Contrairement aux commerçants de bétail qui parviennent à combiner plusieurs activités à la fois, ceux de commerce de table et divers y arrivent difficilement à cause du suivi strict que leur impose la réussite de l'activité. Cela s'explique par le fait que les commerçants de bétail peuvent compter sur la main-d'œuvre des bouviers et de certains membres de leur ménage dans le déroulement de l'activité. Ce qui leur donne la possibilité d'avoir un espace de temps à investir dans d'autres activités. En revanche, cet apport de main-d'œuvre familiale et/ou salariée fait défaut au niveau des commerçants de

table et de divers. Ces derniers sont en général seuls en ville avec tout leur stock de marchandises à gérer. Ceux qui y sont avec les membres de ménage ont pour la plupart des enfants jeunes à qui ils ne peuvent pas confier la responsabilité de gestion de stock. Ce stock est composé d'une gamme élargie de marchandises dont le suivi de variation n'est pas chose aisée. Faute de main-d'œuvre familiale pour les appuyer dans la conduite de l'activité comme ce fut le cas chez les commerçants de bétail d'un côté, et par manque de confiance aux aides éventuelles de l'autre, ceux-ci sont contraints d'être tout le temps présents dans l'activité. Ce qui leur permet de minimiser le risque de faillite dû au vol opéré par ceux qui les aident par moment à tenir les boutiques/baraques en cas d'empêchement. Ainsi, la pratique de la diversification définie comme la conduite de plusieurs activités au même moment (Ellis 2000) apparaît difficile au niveau des commerçants de table et de divers. Cela montre une différenciation d'objectif entre les commerçants de bétail et ceux de divers dans l'accumulation de bétail. En ce qui concerne les commerçants de divers, cela vise plutôt à s'offrir une porte de sortie en cas de faillite. Comme cela a été montré dans le chapitre 3 à travers l'exemple du commerçant de divers Boubé Mouhamed, il ne s'agit en général pas d'un abandon de commerce de divers au profit de la commercialisation de bétail mais d'une reconversion vice-versa entre deux activités compétitives de livelihood en fonction du résultat de livelihood atteint.

Tout comme Boubé Mouhamed, un nombre important de commerçants de table ou de divers persiste dans la conduite de l'activité même si leur effectif croissant rend l'activité de plus en plus compétitive. Deux raisons fondamentales expliquent leur comportement. Premièrement, le commerce de table et divers paraît souhaitable par rapport au métier de bouvier en considérant l'argumentation développée plus haut. Deuxièmement, peu de Fulbe résidant dans la ville disposent de capital financier ou de stock de bétail initial et de qualification nécessaire pour entreprendre la commercialisation de bétail. Dans une telle circonstance, il n'y a pas beaucoup d'opportunités qui s'offrent alors à ces derniers. Toutefois, on note l'émergence de quelques nouvelles activités dans lesquelles s'inscrivent également les Fulbe. Il s'agit par exemple de la vente de carburant au bord de la route. Par contre dans la grande ville comme Parakou et Cotonou en particulier, il existe plus d'opportunités à saisir par les Fulbe compte tenu de l'environnement économique plus large d'un côté, et de la perception faite sur les Fulbe par d'autres groupes ethniques de l'autre. C'est le cas de la présence des Fulbe dans le gardiennage des boutiques et maisons à Cotonou.

Gardiennage

Face à l'amenuisement du travail de bouvier dans cette ville dû à la réorientation des propriétaires de troupeaux de bétail vers le foncier et l'habitat pour des

raisons développées dans le chapitre 5, le positionnement des Fulbe dans le travail de bouvier comme premier emploi devient incertain. De plus, le développement des activités économiques favorisé par l'assainissement du système bancaire et la croissance de trafic maritime d'un côté a entraîné une affluence de personnes en ville. Ce qui fait que la ville de Cotonou avec 8420 hbts/km² apparaît aujourd'hui comme celle qui a la densité de population la plus élevée au Bénin. Ceci s'accompagne d'un climat grandissant d'insécurité des biens et des personnes. Face à ce fléau, chacun tente de trouver des approches de solution à côté des mesures de sécurité prises par le gouvernement. Parmi ces dispositions individuelles, il y a la contractualisation avec les agences privées de sécurité et le recrutement informel de gardien. Ce qui offre l'opportunité de travail de gardiennage aux Fulbe à la recherche du premier emploi ou aux bouviers ayant perdu leur travail. A l'instar du travail du bouvier réservé aux Fulbe compte tenu de leur expertise reconnue dans le métier, l'offre de travail de gardiennage aux Fulbe est liée à la perception positive de leur caractère violent faite par les membres d'autres groupes ethniques. Pour ces derniers, la conduite de troupeau a développé chez les Fulbe, le courage et le caractère violent pour affronter les difficultés rencontrées lors du pâturage. Une lecture similaire est faite des migrants Maasaï par exemple pour leur insertion dans le travail de gardiennage à Dar es Salaam (Mung'ong'o & Mwamfupe 2003: 29). Cette perception donne donc aux Fulbe un espace d'accès au travail de gardiennage en ville. Ceux-ci y répondent favorablement afin d'atteindre leurs résultats de livelihood. Tout comme dans le cas de la commercialisation de bétail et du commerce de divers, on note également une conversion symétrique entre le travail de bouviers et le gardiennage à Cotonou. Cela se justifie à la fois par la similarité de revenu et l'expertise reconnue des Fulbe au niveau des deux activités. En ces termes, il n'y a pas de différence significative au niveau de revenu monétaire acquis entre les bouviers et les gardiens. Il varie entre 20.000 et 30.000 FCFA par mois. De par leur faible niveau de revenu, les bouviers tout comme les gardiens consacrent l'essentiel de ce qu'ils gagnent à la satisfaction des besoins alimentaires. Par conséquent, leur ménage est caractérisé par un faible niveau d'investissement dans le capital physique. De plus, il saisit peu d'opportunités de diversification pour différentes raisons. Il y a leur qualification limitée, les contraintes de temps qu'exige la conduite de leur activité et le faible niveau de leur revenu monétaire. De ce point de vue, la situation des bouviers, des gardiens et des commerçants de table/divers voire le contexte du déroulement de leur activité ne leur pas une combinaison d'activités. Ces cas particuliers des bouviers, des gardiens et des commerçants de table/divers ne sont pas alors en concordance avec l'idée selon laquelle un nombre limité de ménages urbains particulièrement pauvres dans les pays à faible et à moyen revenu vive d'une seule activité génératrice de revenu

(Rakodi 2002: 3). Toutefois, en vue d'une amélioration de leur livelihood, ceux-ci peuvent passer d'une activité à une autre lorsque le contexte et leur qualification d'accès le permettent. Dans ce sens, la petite ville semble offrir un cadre favorable de conversion d'activité aux Fulbe avec peu de qualification d'accès car il y a moins de compétitivité. Ces derniers comptent beaucoup plus sur l'étroitesse de rapprochement avec les membres de leur groupe ethnique pour exploiter les opportunités existantes. C'est le cas par exemple de certains bouviers qui substituent une partie de leur capital financier à un stock de marchandises afin de devenir par la suite des commerçants de table et de divers. Cette conversion des bouviers est aussi favorisée par l'existence des marchés ruraux aux alentours de la ville qui sont exploités par les commerçants de table et de divers pour écouler leurs produits. Par contre les villes de Parakou et de Cotonou plus grandes avec une densité de population plus élevée présentent un environnement plus compétitif nécessitant des qualifications d'accès plus spécifiques. En dehors du travail de bouvier et de gardiennage qui montrent une discrimination positive en faveur des Fulbe, leur accès à d'autres opportunités dans les grandes villes est limité par le manque de qualification. Mais, les commerçants de bétail Fulbe qui ont un revenu substantiel notamment investissent dans l'éducation de leurs enfants pour être compétitifs sur le marché de travail en ville.

Les activités dans lesquelles les Fulbe sont actifs en ville peuvent être classées en deux catégories. La première catégorie comprend des activités dites traditionnelles parce qu'elles sont intimement liées à leur code de conduite *pulaaku*. Il s'agit en l'occurrence de travail de bouvier et de la commercialisation de bétail même s'ils s'étendent aujourd'hui en milieu urbain. Bien que des différenciations existent dans le mode de gestion de troupeau, de rémunération plus monétarisés (Rakodi 2002) et dans le degré de contact avec d'autres groupes socioprofessionnels par rapport au milieu rural, ces activités se basent à la fois sur l'exploitation de capital naturel et physique. Le poids de capital naturel dans l'alimentation de bétail est décroissant de la petite ville à la grande à cause de la pression démographique qui se traduit par la densité de la population plus élevée dans les grandes villes. Elle est de 28 hbts/km², 340 hbts/km², 8420 hbts/km² à Kandi, Parakou et Cotonou respectivement (DED 2003). Il y a également l'influence de la catégorie de propriétaires de bétail. A Kandi et à Parakou il s'agit surtout des agriculteurs et des commerçants de bétail qui disposent des parcelles et fermes prioritairement exploitées par leur bétail. La seconde catégorie regroupe les activités qui ne sont pas basées sur l'exploitation de capital naturel comme le commerce de produits manufacturés et le service de gardiennage. Elles se développent parfois de façon spontanée afin de répondre à une demande donnée en fonction du contexte dans lequel se trouvent les Fulbe concernés. Dépendant de la qualification et du contexte, la flexibilité des Fulbe facilite la transition d'une

activité à une autre ou la combinaison d'activités afin de gagner leur vie. De plus, le développement des activités émergentes au sein de la communauté Fulbe peut être perçu comme une alternative à la menace ou la mutation de travail de bouvier. Il est aussi considéré comme une amélioration de leur condition de vie car ils accèdent aux activités plus rémunératrices d'un côté et l'accumulation de capital physique de l'autre. Malgré la différence notée dans le niveau de revenu monétaire acquis entre les Fulbe bouviers, gardiens, commerçants de table/divers et commerçants de bétail, ceux-ci connaissent une stabilité relative de revenu. Ils essaient de maintenir ou d'améliorer leur livelihood à travers la mise en œuvre de différentes formes de stratégie qui sont examinées dans la section suivante.

Formes de stratégies de livelihood expérimentées

Tous les Fulbe étudiés mettent en œuvre différentes stratégies de livelihood en fonction de leur profil de capitaux et des opportunités qui s'offrent à eux. Ces stratégies peuvent être assimilées à celles identifiées par Zoomers (1999) cité dans De Haan & Zoomers (2005: 39). Il s'agit premièrement de la stratégie d'accumulation qui consiste à se préparer pour une future expansion après avoir établi une base minimum de capital. Elle est guidée par une vision de stratégie à long terme d'un futur revenu monétaire. On peut donc y classer la migration, l'acquisition de terre et le recrutement de main-d'œuvre. La deuxième stratégie porte sur la consolidation généralement expérimentée par les ménages riches, qui, investissent dans la stabilisation du bien-être de leur ménage et l'amélioration de la qualité à court terme. Les ménages concernés par cette stratégie ont souvent un surplus de capitaux à investir. La troisième stratégie est dite compensatoire et consiste à trouver des voies et moyens de sortir d'une situation de choc soudaine. Ceux qui en sont touchés optent entre autres pour la migration, la vente de capital qu'ils possèdent encore, l'emprunt, ou comptent sur la sécurité sociale des membres de famille. Enfin, la quatrième stratégie est celle de sécurité qui inclut la diversification par la conduite de multiples activités et l'exploration d'autres opportunités de livelihood.

Bouviers et gardiens

Quoique ces différentes stratégies ci-dessus aient été définies en milieu rural, elles restent à quelques nuances près valables en milieu urbain. En général, les bouviers et les gardiens, qui, sur la base du niveau de revenu monétaire acquis, apparaissent comme pauvres comparativement aux commerçants de divers et de bétail, adoptent une stratégie compensatoire. Sortie d'une situation dénuement total causée par une dure période de sécheresse qui a occasionné la perte de leur cheptel, la priorité de ces derniers dans l'atteinte de leur résultat de livelihood en

milieu urbain est la satisfaction de leur besoin alimentaire. Ceci, pour le maintien de leur capital humain à valoriser dans la mise en œuvre d'autres formes d'activités principalement. Tout comme l'a souligné Rakodi (2002), ces bouviers et gardiens ne disposent que de capital humain en terme de main-d'œuvre, de santé, de connaissance voire de compétences. La main-d'œuvre représente le plus important capital des pauvres en milieu urbain et leur procure directement un revenu monétaire de par leur engagement en qualité d'employé salarié ou indirectement lorsqu'ils s'auto-emploient en entreprenant une activité génératrice de revenu (Moser 1998 cité dans Beall 2002: 74). En effet, l'essentiel de capital physique indispensable à l'exercice de l'activité de livelihood y compris l'habitat des bouviers et des gardiens en ville est une propriété de leur patron. Ce droit de propriété dans le domaine de la possession de troupeau de bétail par exemple montre une différence fondamentale entre le milieu rural et celui urbain. Contrairement au milieu rural où le troupeau de bétail gardé par le bouvier appartient aux différents propriétaires (Scoones 1995: 20; Bierschenk 1999: 205; Van Driel 2002), en ville le troupeau est essentiellement composé de bétail appartenant à leur patron. Par manque de confiance, celui-ci n'autorise pas l'introduction dans le troupeau d'autres têtes de bétail même si elles appartiennent au bouvier. Toutefois, ces Fulbe ne restent pas passifs ou ne se contentent pas de maintenir de façon stationnaire leur livelihood. Bien que leur effectif demeure faible, certains bouviers ou gardiens parviennent à économiser une partie de leur revenu monétaire de livelihood. Cette épargne est envoyée aux membres de famille restés au village pour l'achat de bétail qu'ils entretiennent. Ce qui permet à ceux-ci de constituer progressivement leur propre troupeau en redevenant ainsi propriétaire de bétail qu'ils suivent à distance. Il est évident qu'une telle initiative dans l'accumulation de bétail vise à long terme une amélioration de leur livelihood qui les sécurise. Mais cette sécurisation ne s'exprime pas uniquement en termes d'acquisition de biens matériels. La possession de bétail permet en outre aux Fulbe de vivre comme Fulbe et d'accomplir toutes sortes d'obligations sociales (Riesman 1990 cité dans Morton & Meadows 2000)

Commerçants de table et de divers

D'autres bouviers par contre s'orientent vers le commerce de table avec leur épargne pour une amélioration de leur livelihood. Une fois installés dans le commerce de table, ceux qui réussissent continuent à y investir graduellement pour rehausser le niveau de l'activité. Ce faisant ils expérimentent une stratégie de consolidation pour le renforcement de l'activité. A la différence des bouviers ou des gardiens qui ne disposent qu'essentiellement de leur capital humain, les commerçants de table possèdent en plus quelques capitaux physiques constitués de stock de marchandises dont ils sont propriétaires. Le réinvestissement régulier

d'une partie de leur revenu de livelihood dans l'activité favorise son agrandissement ou son évolution vers le commerce de divers. Par rapport aux trois premiers groupes de Fulbe analysés c'est-à-dire les bouviers, les gardiens et les commerçants de table, ceux de divers sont perçus comme plus nantis compte tenu de l'ampleur de leur chiffre d'affaire qui se traduit à l'extérieur par le volume du stock de marchandises commercialisées. Ce qui permet à ces derniers d'avoir un revenu monétaire plus élevé comme cela a été démontré dans le résultat de leur livelihood. Après satisfaction des besoins alimentaires et de santé des membres de ménages, les commerçants de divers réinvestissent une bonne partie du revenu dans l'activité à l'instar de ceux de table. En outre, il y a certains qui parviennent à investir dans l'achat de parcelles, dans la construction d'habitats voire dans l'achat de bétail comme une forme de stratégie de sécurisation. La stratégie de sécurisation fait donc suite à celle de consolidation qui repose sur le réinvestissement dans le capital humain et physique notamment. Le cas de Boube Mohamed présenté dans la thèse constitue un exemple tangible au niveau des commerçants de divers. Ce développement montre une similarité entre la stratégie de consolidation expérimentée par ces derniers et celle d'intensification ou d'extensification développée par Scoones (1998) cité dans Ellis (2000: 41) en parlant d'investissement dans l'agriculture.

L'exigence en capital humain sous forme de main d'œuvre quantitative et qualitative pour la conduite de l'activité de livelihood ne permet pas aux bouviers, aux gardiens et aux commerçants de table et de divers de mener simultanément d'autres formes d'activités dans le sens d'une diversification. Ainsi, le cas des bouviers, des gardiens notamment qui vivent uniquement de leur salaire infirme l'hypothèse selon laquelle un nombre limité de pauvres en Afrique tire leur revenu d'une seule source. Ceci dépend du contexte dans lequel ils opèrent et de leur qualification à saisir d'autres opportunités.

Commerçants de bétail

A l'opposé des autres groupes précédemment examinés, les commerçants Fulbe de bétail ne se contentent pas uniquement de la commercialisation de bétail. Perçus par les autres comme la catégorie de Fulbe la plus aisée dans la ville, ceux-ci mènent une combinaison d'activités dépendant de l'environnement dans lequel ils se trouvent. A partir du revenu monétaire issu de la commercialisation de bétail, ils se lancent à divers degrés, dans différentes formes d'investissement ou d'autres types d'activités. Ils utilisent aussi une partie de leur revenu pour acheter quelques têtes de bétail en vue de renouveler et d'augmenter leur stock de bétail à commercialiser. En fonction des opportunités commerciales existantes autour du lieu d'écoulement de bétail, certains d'entre eux achètent pour la revente des véhicules d'occasion, des motos, des produits électroménagers par

exemple. Ils investissent également dans l'achat de parcelles pour la construction de leur propre habitat ou de maisons à mettre en location. Tout ceci constitue une source de revenu monétaire complémentaire. Ce qui démontre que les stratégies de livelihood en milieu urbain reposent sur les activités génératrices de revenu existant dans le secteur informel ou formel et sur l'offre de services en qualité d'employé salarié (Rutherford *et al.* 2002: 112). Vu sous cet angle, les commerçants Fulbe de bétail apparaissent plus urbanisés par rapport aux autres groupes de Fulbe analysés.

Bien que Waldie (1990) cité dans Morton et Meadows (2000) fasse observer que l'investissement des Fulbe nantis notamment dans les boutiques, le transport et toutes autres sortes de propriétés urbaines soit documenté dans plusieurs pays, ce développement a un caractère plus récent au Bénin. Mais la conduite de ces activités en ville n'est pas dissociée du milieu rural. Tout en résidant en ville, ceux-ci s'engagent aussi dans des activités qui s'opéraient en milieu rural environnant ou non (Rakodi 2002). En effet, la plupart des commerçants de bétail investissent aussi dans l'agriculture pour la production vivrière et cotonnière. Ce milieu rural représente également pour ceux-ci le lieu d'approvisionnement en bétail. La production agricole sert notamment à l'autoconsommation alimentaire et permet l'accès à une source complémentaire de revenu agricole afin de soutenir les activités en ville. Il résulte alors du développement précédent que les commerçants Fulbe de bétail possèdent plus de capital physique et combinent plusieurs formes de stratégie de livelihood comme l'accumulation, la consolidation et la sécurisation. De plus, tout en s'investissant dans les activités non agricoles, ceux-ci n'abandonnent pas celles liées à l'élevage et à l'agriculture (Wolmer 2002: 180). La diversification met ces derniers à l'abri des situations de crise qui pourrait surgir dans un domaine d'activité donné et réduit leur vulnérabilité (Bryceson 2002: 11; Bryceson 2006: 57; De Haan 2007: 69). De même, elle permet non seulement aux commerçants Fulbe de bétail de rehausser ou d'élargir le champ de leur capital physique mais aussi de saisir plus facilement d'autres opportunités de livelihood. Plus il est facile à ceux-ci de convertir une forme de capital à une autre, plus d'opportunités de livelihood s'ouvrent à eux et plus ils embrassent d'activités de livelihood (Ellis 2000; Morton & Meadows 2000).

Le développement précédent permet de mettre en exergue les éléments qui façonnent la différenciation dans la stratégie de diversification expérimentée par les uns et les autres et en particulier entre pauvres et riches au sein de la communauté Fulbe en milieu urbain. Les commerçants de table/divers d'un côté et les bouviers et gardiens de l'autre sont limités dans la mise en œuvre de la stratégie de diversification pour différentes raisons. Pour les premiers, il s'agit d'une insuffisance de capital humain essentiellement comme il a été souligné

plus haut. La plupart des ménages de ces derniers apparaissent jeunes et cela crée un déficit en main-d'œuvre quantitative et qualitative des membres de ménage dans la conduite des activités. De plus, la présence des Fulbe dans le commerce de table et de divers en milieu urbain est relativement récente au Bénin. Ce qui demande du temps pour la maîtrise du contour de son déroulement par les Fulbe avant de s'orienter vers une éventuelle diversification. En ce qui concerne les seconds c'est-à-dire les bouviers et les gardiens, leur faiblesse se situe surtout au niveau du manque de droit de propriété sur les capitaux physiques exploités dans la mise en œuvre de leur activité de livelihood. Cela les fragilise dans le processus de prise de décision relatif à la conversion ou la substitution de ces capitaux à d'autres dans le sens de la diversification. Il apparaît donc que la capacité des ménages à éviter ou réduire la vulnérabilité et à augmenter leur productivité économique dépend de leurs capitaux initiaux et de leur capacité à les transformer en revenu, en nourriture ou autres besoins de base en intensifiant ou consolidant l'existant, en développant de nouveaux ou en diversifiant leurs activités de livelihood (Moser 1996, 1998 dans Rakodi 2002: 15). En abondant dans le même sens, Rakodi (2002: 6) atteste que la stratégie ouverte aux individus ou au ménage dépend à la fois du profil des capitaux détenus et de la capacité des individus ou du ménage à trouver et utiliser les opportunités de livelihood. De ce point de vue, il est clair que la conduite de la gamme d'activités sus mentionnée par les commerçants Fulbe de bétail principalement est favorisée entre autres facteurs par le niveau de revenu monétaire atteint et l'environnement de marché qu'ils fréquentent. Ce qui est en concordance avec le point de vue de Rakodi (2002: 14) selon lequel les capitaux que les individus possèdent ou en ont accès, livelihood qu'ils désirent et les stratégies qu'ils adoptent sont influencés par le contexte dans lequel ils vivent. Dans ce sens, les commerçants de bétail démontrent une flexibilité de livelihood plus élevée alors qu'elle est modérée chez les commerçants de table et de divers mais faible chez les bouviers et les gardiens (Ellis 2000).

Un autre aspect de différenciation noté entre les groupes de Fulbe analysés en milieu urbain est l'investissement dans le capital humain et plus précisément dans l'éducation. Par rapport aux bouviers, gardiens et commerçants de table/-divers, les commerçants de bétail investissent plus dans le capital humain des membres de leur ménage pour que les enfants en l'occurrence soient qualifiés afin de mieux se positionner sur le marché de travail en ville. Pour Rakodi (2002: 10), le manque de capital humain en termes de compétence et d'éducation affecte la capacité à sécuriser livelihood et plus directement le marché de main d'œuvre en milieu urbain qu'en zone rurale. Dans cet ordre d'idée, les stratégies mises en œuvre par les commerçants Fulbe de bétail cadrent bien avec l'opinion de Beall (2002: 77) selon laquelle la stratégie d'atteindre une sécurité à long terme dans

les ménages urbains comprend l'investissement dans le capital humain et ceci est communément orienté vers l'éducation des enfants. Par contre, les ménages pauvres comme ceux des bouviers, des gardiens voire des commerçants de table éprouvent des difficultés à ce niveau compte tenu du niveau de coût de formation élevé en ville qu'ils ont du mal à supporter. Il y a aussi la perception qu'ont les ménages pauvres sur l'éducation. Pour les ménages à faible revenu monétaire, la scolarisation des enfants de même que leur éducation dans les centres de formation professionnelle sont parfois perçues comme un investissement à perte puisqu'elles ne permettent pas aux enfants bénéficiaires de contribuer directement et immédiatement à la création de richesse du ménage. L'essentiel pour ces ménages est de parvenir à obtenir suffisamment de nourriture pour la survie (Bryceson 2006). Le développement précédent montre qu'il ne suffit pas d'être installé en ville pour accéder à l'éducation formelle et aux centres de santé (Ashimolowo *et al.* 2006: 113), mais il fait disposer de capital financier nécessaire notamment. En général, l'accès aux capitaux et aux activités de livelihood et la possibilité des Fulbe résidant en ville à saisir les opportunités offertes à eux passe par la capacité d'utilisation des formes de capital social existantes ou développées.

Capital social

Sur la base de l'analyse des différentes formes de capital expérimentées dans les trois villes d'étude, le capital social apparaît comme une relation et un réseau développés sur lesquels comptent toutes les catégories de Fulbe pauvres comme riches examinés pour survivre et améliorer leur livelihood. De ce point de vue, il est reconnu comme une part primordiale de stratégies de livelihood mises en œuvre par les individus ou ménages. En abondant dans le même ordre d'idées, Phillips (2002: 133-134) affirme qu'en l'absence des autres formes de capitaux, les pauvres comptent sur leurs relations, associations et réseaux pour survivre quotidiennement. Ces relations et réseaux sont multiples et multiformes. Selon Tacoli (1998), les relations réciproques et organisations en milieu urbain exploitées par les individus sont variées et en général fondées sur les liens de parenté et ou d'amitié de milieu rural et transposées en milieu urbain. Afin de faciliter la compréhension du capital social, Ellis (2000: 37) distingue trois formes de capital social comme il a été souligné dans le chapitre 1 à savoir les relations sociales, les organisations et les institutions. En se référant à cette catégorisation, les Fulbe résidant dans les villes au Bénin font surtout usage des relations sociales et à moindre degré d'organisations dans le maintien ou l'amélioration de leur livelihood. Ces relations sociales se présentent sous plusieurs aspects dont l'exploitation dépend parfois du groupe de Fulbe concerné et/ou de type de ville dans

lequel se trouvent ceux-ci. En outre ces derniers ne font en général, exclusivement pas usage d'un aspect particulier de relation sociale ou d'une forme donnée de capital social pour atteindre leur objectif. On observe donc une flexibilité dans l'exploitation du capital social voire une combinaison de différents aspects ou forme de capital social en fonction du contexte. Ce qui confirme l'argumentation selon laquelle les niveaux de capital social et la capacité de faire appel aux réseaux sociaux impliqués varient d'une place à une autre et dans le temps (Moser 1996, Booth et al 1998 dans Rakodi 2002: 10). Au nombre des aspects de relations sociales et organisation exploités en villes par les bouviers, les gardiens, les commerçants de table/divers et les commerçants Fulbe de bétail, on peut souligner le devoir parental, le hasard ou la chance, le complexe d'ethnicité et d'amitié, la relation patron-employé et les formes d'organisation sociale des Fulbe.

Devoir parental

Le devoir parental se situe à l'amont et reste déterminant dans la formation de capital humain. En dehors de la main-d'œuvre quantitative, la qualité de capital humain est surtout façonnée par le devoir parental à travers la main-d'œuvre qualitative en termes de connaissance et de compétence à acquérir et dans une certaine mesure en termes de santé. Il s'agit là d'une obligation pour les parents de doter leurs enfants de qualification nécessaire à leur survie. Ceci passe principalement par le transfert des rouages liés à l'exercice de chaque métier hérité que les enfants sont appelés à perpétuer ou à modifier plus tard en fonction des exigences du contexte dans lequel ils ont évolué ou des objectifs de livelihood poursuivis. Ce devoir parental s'étend également à la fourniture de capital physique et/ou financier initial et de système d'information de base indispensable au démarrage de l'activité de livelihood. Delà, le Fulbe exploite les autres aspects de relation sociale existant dans son environnement pour accéder effectivement ou élargir son champ d'accès aux opportunités de livelihood en milieu urbain.

Hasard ou la chance

Le hasard ou la chance intervient lorsque le Fulbe qui s'installe dans la ville pour y mener son activité de livelihood n'a au préalable aucune personne de contact pour lui faciliter l'obtention du premier emploi dans le milieu d'accueil. Il est évident qu'à l'instar de Manou Garba présenté dans la partie introductive, les Fulbe qui se trouvent dans ces circonstances prennent de grands risques dans leur décision d'immigration en ville. Ils sont le plus souvent en position de faiblesse dans la négociation de condition de travail avec leur futur patron puisqu'ils n'ont aucune référence de base. L'absence de source d'information préliminaire est dans la plupart des cas la contrainte qui se dresse devant ces derniers quant à leur

accès au premier emploi. Ce vide s'explique par différentes causes. Il y a le manque de structure organisationnelle formelle ou non notamment dans la petite ville comme Kandi sur laquelle les nouveaux venus peuvent compter. De même, il y a le court séjour des premiers installés dans le milieu en particulier dans le groupe des bouviers. Ceux-ci utilisent parfois la ville de Kandi comme ville test avant leur progression vers les villes plus grandes comme Parakou ou Cotonou. Il y a aussi, les Fulbe qui font du travail de bouvier une transition vers le commerce de table. Cette instabilité des bouviers par exemple fragilise en leur sein toutes sortes d'initiatives visant la création de groupe de pression ou d'opposition face au mauvais traitement que leur font subir certains patrons. Ce qui met le Fulbe demandeur d'emploi dans une situation de vulnérabilité élevée et d'insécurité de livelihood par manque d'information sur le comportement du patron. Il apparaît donc de ce développement que la mise en œuvre du point de vue 'from the inside out' de Bebbington (1999) portant sur la mobilisation interne pour influencer le contexte en vue d'une amélioration de livelihood suppose l'existence d'une bonne base organisationnelle. Du côté du futur patron de Fulbe, il y a également un risque que celui-ci prend de se faire escroquer par l'employé faute de personne de contact. Comme mentionné un peu plus haut, cet aspect de relation sociale s'observe le plus souvent dans la petite ville qui sert de ville test aux nouveaux venus cherchant à faire l'expérience de la survie en milieu urbain. Certains d'entre eux migrent par la suite vers d'autres villes plus larges et plus urbanisées ou se réorientent vers d'autres activités de livelihood en fonction de leur qualification d'accès. En cas d'échec total dans leur installation, ceux qui sont touchés s'arrangent pour retourner au lieu d'origine avec l'appui de ceux qui sont parvenus à se tracer une voie de survie. Le hasard ou la chance est notamment mis en pratique par les jeunes bouviers qui font leur premier pas en ville sous forme d'aventure. Toutefois, les bouviers qui se rendent sur les marchés à bétail des grandes villes comme Parakou et Cotonou par exemple sont dans un état d'esprit positif pour l'obtention de travail compte tenu de l'existence du contexte commercial autour du bétail. En outre, ils disposent des fois avant leur départ de quelques informations positives fournies par leur entourage sur le contexte de fonctionnement des marchés de bétail. Cet entourage constitué en général de parents et d'amis s'élargit dans le milieu d'accueil à travers le principe de solidarité existant au sein de leur groupe ethnique pour la facilitation d'accès aux opportunités de livelihood. Cependant, l'incertitude reste au niveau de la durée que prendront les contacts pour l'obtention du premier emploi en ville.

Complexe d'ethnicité et d'amitié

Le complexe d'ethnicité et d'amitié dont fait usage les Fulbe dans leur installation en ville est fondé sur le principe de la solidarité qui lui-même est un élément

du code de conduite *pulaaku*, Il apparaît comme l'aspect de relation sociale le plus répandu de la petite ville à la grande d'un côté et le plus exploité par plusieurs groupes Fulbe de l'autre. A la différence du hasard ou de la chance examiné ci-dessus, l'utilisation du complexe ethnicité et d'amitié nécessite au préalable le contact avec un membre de groupe ethnique dont l'appui facilite l'accès à l'opportunité de livelihood. Il peut bien s'agir aussi des membres de famille ou d'amis déjà installés dans la ville d'accueil avec qui les nouveaux venus ont maintenu le lien d'une manière ou d'une autre. Cela signifie que tout en étant en ville, certains Fulbe maintiennent toujours avec leur milieu d'origine de rapports bénéfiques à l'amélioration de livelihood des uns et des autres. Toutefois, les Fulbe ne sont pas seuls à tirer avantage du complexe d'ethnicité et d'amitié. Il est aussi exploité par les membres d'autres groupes ethniques à la recherche d'employé Fulbe. Ceux-ci passent par l'intermédiaire d'un autre Fulbe ami ou connaissance désigné par un facilitateur. Le facilitateur constitue une source importante de diffusion d'information nécessaire d'accès aux opportunités de livelihood plus sécurisées et au capital physique, financier voire humain. La démarche utilisée par celui-ci dans le complexe d'ethnicité et d'amitié n'est pas identique. Elle varie d'une ville à une autre et d'une opportunité de livelihood à une autre. Toutefois, le niveau d'engagement des facilitateurs dans le rapport entre le demandeur d'emploi et son futur employeur n'est pas clair. Quoique le facilitateur témoigne de l'origine des deux parties en contact, il se réserve en général lorsqu'il s'agit de rassurer les deux parties de son implication dans la résolution de mésententes ou de conflits qui les opposeraient. Considérant l'hétérogénéité de la population résidant dans les grandes villes, le complexe d'ethnicité et d'amitié occasionne une inclusion à certains et une grande vulnérabilité voire exclusion sociale à d'autres (Phillips 2002: 136; De Haan 2007: 66). En effet, la population dans les grandes villes est composée d'individus et ménages de différents repères sociaux, culturels, économiques et géographiques qui vivent des fois ensemble comme des étrangers. De ce point de vue, la création d'un cadre de soutien réciproque paraît alors nécessaire pour la survie de certains d'entre eux.

Relation patron-employé

L'utilisation à divers degré des aspects de relation sociale exposés plus haut favorise le développement de la relation patron-employé. Cette relation s'observe surtout dans le cadre des activités de prestation de services comme activité de livelihood. Contrairement aux autres aspects de relation sociale précédemment examinés, celle-ci se présente comme une relation verticale entre l'employé et son patron. Dans une telle relation, l'apport de l'employé dans l'exercice de son activité de livelihood se limite en général au capital humain sous forme de main-

d'œuvre quantitative, de connaissance, de compétences et de santé. Le capital physique utilisé dans la mise en œuvre de l'activité de livelihood est dans la plupart des cas une propriété du patron qui détermine son accès et contrôle. Pour ce faire, le fonctionnement de la relation patron-employé est basé sur l'existence d'une confiance réciproque où chacun doit jouer sa partition. En milieu urbain, cette relation crée au niveau des bouviers et gardiens un rapprochement plus étroit du patron dans la conduite de leur activité de livelihood compte tenu du fait que le patron reste le principal détenteur du capital physique exploité par l'employé. Par conséquent, l'employé a moins de liberté de prise de décision sur la gestion de capital physique et se voit dans une position de dépendance vis-à-vis de son patron. En dépit de cette dépendance, l'employé peut tirer d'autres formes d'avantages par le biais de la relation patron-employé. Parfois, cela permet à l'employé d'avoir en ville une référence qui est positivement exploitée dans l'établissement de relation de travail avec un futur patron. En effet, la présence d'ancien patron dans l'environnement de recherche de travail aide le demandeur d'emploi dans la mise en contact avec patron potentiel. Ainsi, l'ancien patron sert surtout de personne de référence qui informe sur le comportement du demandeur d'emploi. Il est évident que l'intervention de l'ancien patron n'est souhaitée que lorsqu'il existe une bonne relation entre celui-ci et le demandeur d'emploi. On peut donc affirmer que la relation patron-employé peut parfois offrir des ouvertures d'opportunités de livelihood à l'employé lorsqu'il y a une base de confiance mutuelle avec son patron.

Il apparaît dans le développement ci-dessus, une dimension de rapport de pouvoir dont la prise en compte dans l'analyse de livelihood permet de mieux comprendre le mécanisme d'accès aux capitaux et aux opportunités notamment (De Haan 2007). Dans certains cas, la relation patron-employé prend la forme de rapport patron-client. Il se développe en particulier entre les commerçants de table et de divers où l'un se comporte comme client c'est-à-dire le revendeur et l'autre comme patron c'est-à-dire le fournisseur de produits. A l'opposé du rapport patron-employé observé entre le bouvier ou le gardien et leur patron, celui de patron-client est moins tendu car il est fondé sur des liens horizontaux de confiance réciproque que celui défini par des liens verticaux. Ce qui favorise le développement de rapports économiques effectifs et efficaces entre commerçants de table et ceux de divers (Putnam 1993). Dans ce rapport patron-client, chacun tire son intérêt dans la facilitation offerte. Cependant, la démarcation n'est pas nette entre ceux qui expérimentent la relation horizontale et verticale. Il existe bien une combinaison de liens horizontaux et verticaux inter-liés dans les formes de relations entretenues (Coleman 1988). Avec le rapport patron-client, le client essaie de s'orienter vers le même fournisseur pour gagner la confiance de ce dernier afin de bénéficier de conseil de gestion, de remise, des facilités d'achat de

marchandises à crédit ou de protection vis-à-vis de l'administration dans la conduite de l'activité. Pour le fournisseur, il est beaucoup plus question de garantie ou d'assurance d'existence de marchés d'écoulement de produits. Cependant, chacun reste propriétaire de son capital physique constitué de stock de marchandises principalement.

Organisation sociale des Fulbe

Les différents aspects de capital social jusque-là examinés se basent sur les initiatives individuelles sans une forme d'organisation plus ou moins structurée pour être plus visible d'une part et capable d'influencer le contexte d'autre part. Dans la ville de Cotonou en l'occurrence, il existe un dispositif organisationnel à caractère informel mis en place par les premiers Fulbe qui y sont installés. Au sein de ceux-ci se trouvent quelques cadres. L'objectif d'une telle structure réside dans la facilitation d'accueil et d'insertion des nouveaux venus sur le marché de travail en ville auxquelles ils n'étaient pas familiarisés. Pour ce faire, les membres de l'organisation ont développé une approche d'occupation spatiale avec l'installation de cellule dans chaque zone de concentration ayant à sa tête un responsable de zone pour la facilitation de contact et de circulation de l'information comme mentionné dans le chapitre 5. Cela présente aussi l'avantage d'une large reconnaissance et d'utilisation des canaux religieux pour le partage d'information relative à la demande d'emploi et aux difficultés rencontrées en ville pour la prise d'une décision commune. De ce fait, l'organisation permet le rapprochement et le renforcement de la position des Fulbe vis-à-vis de l'administration pour la défense de leurs intérêts en général et au niveau de règlement de conflits qui les opposent aux autres groupes ethniques en particulier. Le rapprochement de l'administration a principalement été favorisé par la création de la commission *laawol fulfulde* qui est une organisation formelle essentiellement animée par les élites et cadres Fulbe résidants dans les villes. Les Fulbe et particulièrement ceux qui sont pauvres s'engagent souvent dans ces organisations en vue d'accéder aux activités de livelihood ou aux capitaux de base nécessaire à la survie. A l'opposé des autres aspects de capital social développés plus haut, l'organisation sociale des Fulbe offre plus d'opportunité de protection et de sécurité dans la conduite de l'activité de livelihood. En l'absence de cette organisation il serait difficile aux Fulbe de s'insérer dans des créneaux appropriés à leurs besoins (Agrawal 2007). Bien que l'objectif visé par la commission *laawol fulfulde* repose sur l'intégration des Fulbe au développement économique et socioculturel, elle sert aussi de créneau aux cadres Fulbe de faire connaître leur ambition politique avec le soutien des leurs. Elle est également utilisée par ceux-ci comme espace d'expression des revendications envers l'Etat ou pour devenir des interlocuteurs privilégiés des agences de développement (Guichard 1990; Bierschenk 1992 cité dans

Diallo *et al.* (2000: 237). Dans cette perspective, il paraît difficile de généraliser la perception selon laquelle les organisations ne sont pas toutes en faveur des pauvres ou effectives comme capital social et sont généralement moins solides en milieu urbain à cause de la mobilité et l'hétérogénéité de la population (Rakodi 2002). Cela dépend donc des intérêts à défendre en fonction des contextes existants.

Réflexions conceptuelles

Il peut être retenu du développement précédent la validité de l'approche livelihood pour l'analyse de livelihood des Fulbe résidant en ville au Bénin. Ceux-ci démontrent une dynamique de trajectoire de livelihood à plusieurs égards. Les activités menées de même que les opportunités saisies présentent une convertibilité d'une activité à une autre. Ce qui entraîne des fois une interaction entre les différentes catégories de villes d'un côté et une forte interdépendance entre le milieu rural et le milieu urbain de l'autre dans la conduite des activités. A ce niveau, les Fulbe expérimentent en milieu urbain une capacité dans la mobilisation des différents aspects de capitaux et une flexibilité dans l'exercice des activités nécessaires au maintien et à l'amélioration de leur livelihood. La flexibilité apparaît également dans la réponse de ces derniers aux contraintes qui se dressent à eux en ville. Bien que l'installation des Fulbe en villes induise des changements tant au niveau des formes d'activités, des capitaux exploités qu'au niveau de leur accès et contrôle par rapport au milieu rural, des similarités et des différences existent aussi entre les catégories de villes d'étude d'une part et entre les différents groupes de Fulbe analysés d'autre part. Celles-ci se trouvent synthétisées dans le tableau 6.1 ci-après.

Il ressort du tableau ci-dessus que la compréhension de la trajectoire de livelihood des Fulbe en ville ne saurait être isolée de leur précédent livelihood en milieu rural et du maintien des rapports établis entre les deux milieux suivant la catégorie de Fulbe considérée. Quel que soit le type de ville considéré, la présence des Fulbe en ville engendre la perte de leur droit de propriété et de contrôle sur la gestion de troupeau. Par conséquent, l'accès au lait n'est plus systématique. Il dépend de l'objectif d'investissement dans le bétail en ville par les propriétaires de troupeau. Ainsi, les bouviers en l'occurrence deviennent de plus en plus pastoralistes dans leur tête que dans leur pratique quotidienne en ville. La monétarisation de leur activité en ville s'observe avec une différenciation d'une catégorie de ville à une autre. Les grandes villes offrent aux bouviers des revenus monétaires plus intéressants en dépit de la fragilité élevée de leur travail dans ces endroits. Cette fragilité est essentiellement attribuée à la dynamique de l'environ-

Tableau 6.1 Synthèse de quelques données de similarité et de différenciation de livelihood par type de ville suivant les groupes de Fulbe analysés

Lieu de résidence		Milieu rural	Milieu urbain		
Composantes de livelihood			Kandi	Parakou	Cotonou
Activités	Agro-élevage				
	Garde et entretien de bétail				
	Gardiennage				
	Commerce de table/divers				
	Commercialisation de bétail				
Capital physique	Exploitation de capital naturel				
	Capital physique des agro-éleveurs				
	Capital physique des bouviers				
	Capital physique des gardiens				
	Capital physique des commerçants de table/divers				
	Capital physique des commerçants de bétail				
Accès	Usage du complexe d'ethnicité et d'amitié				
	Pratique du hasard ou de la chance par les bouviers				
	Usage de relation patron-employé par les bouviers				
	Usage de relation patron-employé par les gardiens				
	Usage de relation patron-employé par les commerçants de table/divers				
	Usage d'organisation sociale				
Résultats de livelihood	Revenu d'agro-éleveur en nature				
	Accès au lait				
	Revenu monétaire des bouviers				
	Revenu monétaire des gardiens				
	Revenu monétaire des commerçants de table/divers				
	Revenu monétaire des commerçants de bétail				
Opportunités de livelihood	Opportunités d'activités économiques				
	Capacité des bouviers à saisir opportunités de livelihood				
	Capacité des gardiens à saisir opportunités de livelihood				
	Capacité des commerçants de table/divers à saisir opportunités de livelihood				
	Capacité des commerçants de bétail à saisir opportunités de livelihood				
Stratégies expérimentées	Stratégie compensatoire des bouviers				
	Stratégie compensatoire des gardiens				
	Stratégie de consolidation et de sécurisation des commerçants de table/divers				
	Stratégie d'accumulation, de consolidation et de sécurisation des commerçants de bétail				

Problèmes de livelihood	Droit de propriété sur le capital physique chez les bouviers				
	Perte de contrôle sur la gestion de troupeau		élevé	élevé	élevé
	Fragilité de travail des bouviers		modéré	modéré	élevé
	Accès à l'information		modéré	modéré	modéré
	Compétitivité de l'environnement économique		modéré	modéré	élevé
Facteurs d'influence	Influence de la politique de développement économique initiée par le pouvoir colonial et postcolonial	élevé	modéré	modéré	modéré
	Influence de la demande en viande	modéré	modéré	élevé	élevé
	Influence de la période de commercialisation de coton	élevé	élevé	modéré	modéré
	Influence de la dynamique d'activités économiques		modéré	modéré	élevé
	Influence de la période de fêtes de la <i>Tabaski</i> et de fin d'année	modéré	modéré	modéré	élevé
	Influence de la pression démographique	modéré	modéré	modéré	élevé
	Influence de l'état financier des institutions bancaires				élevé

Source: Résultat d'étude de terrain

inexistant,
 faible,
 modéré,
 élevé

nement économique, financier et démographique des villes qui façonne la trajectoire de livelihood des Fulbe. Ceux-ci y réagissent différemment. L'accès au revenu monétaire permet par exemple à certains bouviers de se reconverter en commerçants de table/divers puis en commerçants de bétail. D'autres, en revanche, investissent directement dans l'accumulation de bétail pour sa commercialisation. Le gardiennage représente également la trajectoire choisie par d'autres Fulbe.

Les commerçants de bétail avec un revenu monétaire plus élevé, développent plus de capacités à saisir les opportunités de livelihood quelle que soit la ville dans laquelle ils résident et/ou ils opèrent. Contrairement aux autres, ils utilisent une combinaison de stratégie de livelihood pour parvenir à leur fin. Par contre, les commerçants de table et de divers et encore moins les gardiens exploitent un nombre limité de stratégie par contrainte de temps notamment comme souligné plus haut. Ainsi, l'accès au revenu monétaire en ville facilite le passage des Fulbe de la stratégie de survie à celle de l'accumulation. Ce qui renforce par la suite l'intégration des Fulbe en milieu urbain vu leur investissement dans le foncier, l'habitat et l'éducation notamment.

Toutefois, l'urbanisation des Fulbe n'entraîne pas leur rupture totale avec le milieu rural. Ils restent connectés au milieu rural par des liens économiques,

sociaux et environnementaux (Volbeda 2001: 334). En effet, le milieu rural constitue le lieu de stockage du bétail accumulé pour les bouviers et gardiens désireux de retrouver leur droit de propriété et de contrôle sur la gestion de bétail. Il est le point d'attache des commerçants de bétail pour leur approvisionnement en bétail et l'apport complémentaire en main-d'œuvre familiale. Il représente le lieu d'écoulement de produits pour les commerçants de table et de divers. Il est aussi connecté au milieu urbain pour besoin d'information nécessaire aux futurs émigrants.

En plus de la facilitation d'accès aux autres formes de capital et au marché (De Haan & Quarles van Ufford 2001: 302), le capital social est, en amont, exploité par les Fulbe pour leur migration en villes. Dans le cadre de la facilitation d'insertion des Fulbe en milieu urbain, l'organisation sociale mise en place pour les Fulbe paraît plus efficace dans les grandes villes. En effet, son utilisation montre une différenciation entre les villes. Elle est plus exploitée dans les grandes villes à cause de l'existence de plusieurs groupes sociaux hétérogènes. Ainsi, l'organisation sociale permet donc aux Fulbe de conserver leur repère socioculturel et de faciliter leur intégration sur le marché de travail en ville (Agossou 2005; Bossuroy 2006). La situation est inversée en ce qui concerne la pratique du hasard ou de la chance par les bouviers. L'usage du hasard ou de la chance est élevé dans les petites villes faute d'organisation sociale effective et modérée dans les grandes. A la différence des deux premiers aspects du capital social dont la pratique varie d'une ville à une autre, l'utilisation du complexe d'ethnicité et d'amitié s'observe dans les trois types de ville et apparaît comme l'aspect du capital social le plus utilisé par toutes les catégories de Fulbe dans leur accès à l'activité et aux différents capitaux y afférents.

Références

- AGOSSOU, C. (2005), Le continuum rural-urbain: Inter fonctionnalité et gestion des réseaux sociaux à Cotonou (Bénin). In: A. S. Fall & C. Guèye, éd., *Urbain-rural: L'hybridation en marche*, pp. 233-254. Dakar: Enda Tiers Monde.
- AGRAWAL, A. (2007), Adaptation, institutions and livelihoods. Michigan: University of Michigan. At: http://www.esd.worldbank.org/ricc/ATL-framework_web_discussion_paper_short-revised1.doc
- ANDERSON, D. M. & V. BROCH-DUE (1999), *The poor are not us: Poverty and pastoralism in Eastern Africa*. Nairobi: Ohio University Press.
- ARCE, A. (2003), Value contestations in development interventions: Community development and sustainable livelihoods approaches. *Community development journal* 38(3): 199-212.
- ASHIMOLOWO, O. R. *et al.* (2006), Sedentarisation and livelihoods: The case of Fulani women in Abeokuta North, Ogun State, Nigeria. *Journal of Social Development in Africa* 21(2): 103-118.
- ASHLEY, C. & D. CARNEY (1999), *Sustainable livelihoods: Lessons from early experiences*. London: DFID. At: <http://www.poverty-wellbeing.net/media/sla/docs/1-4.htm>
- ASHLEY, C. & S. MAXWELL (2001), *Rethinking rural development*. Oxford: Blackwell Publishers. At: <http://www.blackwell-synergy.com/doi/pdf/10.1111/j.0169-5150.2004.00014x>
- ASHLEY, C. & W. WOLMER (2003), Transforming or tinkering? New forms of engagement between communities and the private sector in tourism and forestry in Southern Africa. Research paper 18. At: http://www.odi.org.uk/tourism:resources/longerpapers/slsa_tourismforestry.pdf
- AZARYA, V. (1996), Nomads and the state in Africa: The political roots of marginality. Leiden: African Studies Centre.
- BALAND, J. & J. PLATTEAU (1994), Should common property resources be privatized? A re-examination of the tragedy of the common. *Cahier de Recherche* 143-1995(1): 1-29.
- BAUMGARDT, U. & J. DERIVE (2005), *Paroles nomades: Ecrits d'ethnolinguistique africaine*. Paris: Karthala.
- BAXER, P. (1994), Pastoralists are people: Why development for pastoralists, not the development of pastoralism? *Rural Extension Bulletin* (4): 3-8
- BAYER, W. & A. WATERS-BAYER (1994), Coming to terms: Interactions between immigrant Fulani cattle-keeping and indigenous farmers in Nigeria's subhumid zone. *Cahiers d'Etudes Africaines* 34(133/135): 213-229.
- BAYER, W. & A. WATERS-BAYER (1995), Forage alternatives from range and field: Pastoral forage management and improvement in the African drylands. In: Scoones I., éd., *Living with uncertainty: New directions in pastoral development in Africa*, pp. 58-78. London: IIED.
- BEALL, J. (2002), Living in the present, investing in the future – household security among the urban poor. In: C. Rakodi & T. Lloyd-Jones, éd., *Urban Livelihood: A people-centred approach to reducing poverty*, pp. 71-87. London: Earthscan Publications Ltd.
- BEAUVILAIN, A. (1977), Les Peul du Dallol Bosso. *Etudes Nigériennes* (42).
- BEBBINGTON, A. (1999), Capitals and capabilities: A framework for analysing peasant viability, rural livelihoods and poverty. *World Development* 27(12): 2021-2044.
- BIERSCHENK, T. & R. FORSTER (1987), *L'organisation sociale des Peulhs dans l'est de l'Atacora/R.P. du Bénin*. Berlin: Institut d'Ethnologie de l'Université libre de Berlin.
- BIERSCHENK, T. & R. FORSTER (1991), Rational herdmen: Economic strategies of the agro-pastoral Fulani of northern Benin. *Applied Geography and Development* (38): 110-125
- BIERSCHENK, T. (1992), The ethnicisation of Fulani society in the Borgou Province of Benin by the Ethnologist. *Cahier d'Etudes Africaines* XXXII(3): 509-520.
- BIERSCHENK, T. (1993), The creation of a tradition. Fulani chiefs in Northern Dahomey/Benin since the late 19th century. *Paideuma* 39: 217-244.
- BIERSCHENK, T. (1995), Rituels politiques et construction de l'identité ethnique des Peuls au Bénin. *Cah. Sci. Hum* 31 (2): 457-484.
- BIERSCHENK, T. (1996), Peuls et état colonial dans le Borgou français/Nord-Dahomey (1895 – 1940). *Nomadic People* 38: 99-124.
- BIERSCHENK, T. & P. LE MEUR (1997), *Trajectoires peules au Bénin: Six études anthropologiques*. Paris: Karthala.

- BLAIKIE, P. *et al.* (1994), *At risk: Natural hazards, people's vulnerability, and disasters*. London: Routledge.
- BOESEN, E. (1999), Pulaaku: Sur la foulantité. In: R. Botte *et al.*, éd., *Figures peules*, pp. 83-97. Paris: Karthala.
- BOSSUROY, T. (2006), Déterminants de l'identification ethnique en Afrique de l'Ouest. *Afrique Contemporaine* 220: 119-136.
- BOVIN, M. & L. MANGER (1990), *Adaptive strategies in African arid lands*. Uppsala: The Scandinavian Institute of African Studies.
- BREEDVELD, A. & M. DE BRUIJN (1996), L'image des Fulbe: Analyse critique de la construction du concept de pulaaku, *Cahiers d'Etudes Africaines* XXXVI(4): 791-821.
- BREGAND, D. (1998), Commerce caravanier et relations sociales au Bénin: Les Wangara du Borgou. Paris: L'Harmattan.
- BREUSERS, M. (1998), *On the Move. Mobility, land use and livelihood practices on the Central Plateau in Burkina Faso*. Wageningen: University of Wageningen.
- BRYCESON, D. F. (2002), Multiplex livelihoods in rural Africa: recasting the terms and conditions of gainful employment. *The Journal of Modern African Studies* 40(1): 1-28
- BRYCESON, D. F. (2006), African urban economies: searching for sources of sustainability. In: D.F. Bryceson & D. Potts, éd., *African urban economies: Viability, vitality or vitiation?*, pp. 39-66. Wiltshire: Antony Rowe Ltd.
- BUHL, S. & K. HOMEWOOD (2000), Milk selling among Fulani Women in Northern Burkina Faso. In: D. L. Hodgson, éd., *Rethinking Pastoralism in Africa*, pp. 207-226. Kampala: Fountain Publishers.
- BURNHAM, P. (1991), L'ethnie, la religion et l'Etat: Le rôle des Peuls dans la vie politique et sociale du Nord-Cameroun. *Journal des Africanistes* 61: 73-102.
- CABINET ESPACE 2020. (2002), Commune de Kandi: Etude pour l'élaboration du plan de développement communal à base d'analyse spatiale. Kandi. Rapport final.
- CARNEY, D. (1999), *Social capital, key sheets for sustainable livelihoods, policy planning and Implementation*. London: DFID/ODI.
- CENI (2005), *Mapping social capital: A model for investment*.
- CHAMBERS, R. (1995), *Poverty and livelihood: Whose reality counts?* Brighton, Sussex: IDS.
- COLEMAN, J. S. (1988), Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology* 94: 95-120.
- COQUERY-VIDROVITCH, C. *et al.* (2003), *Etre étranger et migrant en Afrique au XXIème siècle: Enjeux identitaires et modes d'insertion: Politiques migratoires et construction des identités*. Paris: L'Harmattan, vol.1.
- DE BRUIJN, M. & J.W.M. VAN DIJK (1995), *Arid ways: Cultural understandings of insecurity in Fulbe Society, Central Mali*. Amsterdam.
- DE BRUIJN M. & J.W.M. VAN DIJK (1999), Fulbe mobility: Migration and travel into Mande. In: A. Deluz & S. Belcher, éd., *Mande Studies*, Madison: University of Wisconsin, Vol.1, African Studies Program.
- DE BRUIJN, M. & J.W.M. VAN DIJK (2005), *Introduction: Climate and society in Central and South Mali*. In: M. de Bruijn. *et al.*, éd., *Sahelian pathways*. pp. 1-15. Leiden: African Studies Centre.
- DE HAAN, L. (1995), Local environmental management in North Benin: Bright spots in the local impasse. In: J.P.M. van de Breemer, C.A. Drijver & L.B. Venema, éd., *Local Resource Management in Africa*, pp. 129-145. Chichester: John Wiley & Sons.
- DE HAAN, L. (1997), *Agriculteurs et éleveurs au Nord-Bénin, Ecologie et genre de vie*. Paris: Karthala.
- DE HAAN, L. (1998), Gestion de terroir at the frontier: Village land management of peasants and pastoralists in Benin. In: H.J. Bruin, & H.Lithwick, éd., *The arid frontier*, pp. 209-227. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- DE HAAN, L. (2000), Globalization, localization and sustainable livelihood. *Sociologia Ruralis* 40(3): 339-365.
- DE HAAN, L. & P. QUARLES VAN UFFORD (2001), The role of livelihood, social capital, and market organization in shaping rural-urban interactions. In: I. Baud *et al.* éd., *Re-aligning government, Civil society and the market: New challenges in urban and regional development, Essays in honour of G. A. De Bruijne*, pp. 283-308. Amsterdam: AGIDS.
- DE HAAN, L. & P. QUARLES VAN UFFORD (2002), *About trade and trust: The question of livelihood and social capital in rural-urban interactions*. Aldershot: Ashgate.
- DE HAAN, L & A. ZOOMERS (2003), *Development geography at the crossroads of livelihood and globalisation*. Oxford: Blackwell Publishing.

- DE HAAN, L. *et al.* (2003), *Poverty is bad: Ways forward in livelihood research*. Utrecht: Ceres.
- DE HAAN, L. & A. ZOOMERS (2005), Exploring the frontier of livelihoods research. *Development and Change* 36(1): 27-47.
- DE HAAN L. (2007), Studies in African livelihoods: Current issues and future prospects. In: P. Chabal *et al.*, éds, *African Alternatives*, pp. 59-72. Leiden: Brill.
- DEDEHOUANOU & T. DJEDJEBI (1997), *Les ménages pastoraux face à l'économie monétaire*. Bénin: DESR/FSA/UNB. Rapport 7.
- DEVEZE, J. (2004), Les agricultures familiales africaines entre survie et mutations. *Afrique Contemporaine* 210: 157-170.
- DFID (1999), Sustainable livelihoods: Guidance Sheets. At: Livelihood@dfid.gov.uk
- DIALLO, Y. *et al.* (2000), Quelques aspects comparatifs. In: Y. Diallo & G. Schlee, éds, *L'ethnicité peule dans des contextes nouveaux*, pp. 225-255. Paris: Karthala.
- DIRECTION DES ETUDES DEMOGRAPHIQUES (2003), *Répartition spatiale, structure par sexe et âge et migration de la population au Bénin*. Cotonou.
- DIRECTION DE L'ELEVAGE (2006), *Rapport annuel*. Cotonou.
- DJEDJEBI, T. & L. DE HAAN (2001), Fulbe women's livelihood in the Borgu region of Benin. In: J.A. Andersson & M. Breusers, éds, *Kinship structures and enterprising actors: Anthropological essays on development*, pp. 225-236. Wageningen: Wageningen University.
- DOORNBOS, M. (1993), Pasture and polis: The roots of political marginalization of Somali Pastoralism. In: J. Markakis, éd., *Conflict and the decline of pastoralism in the Horn of Africa*, pp 100-119. The Hague: ISS.
- DOUTRESOLLE, G. (1947), *L'élevage en Afrique Occidentale Française*. Paris: Larose.
- DUPIRE, M. (1996), *Peuls nomads: Etude descriptive des Wodaabe du Sahel nigérien*. Paris: Karthala.
- EGUCHI, P.K. & V. AZARYA (1993), Unity and diversity of a people: The search for Fulbe identity. *Senri Ethnological Studies* 35.
- ELLIOT, F., K.A. GALVIN & E.A. ROTH (1994), *African Pastoralists Systems: An integrated approach*. London: Lynne Rienner Publishers.
- ELLIOT, F. (2001), East African pastoralism in transition: Maasai, Boran, and Rendille Cases. *African Studies Review* 44(3): 1-25.
- ELLIS, F. (2000), *Rural Livelihoods and diversity in developing countries*. Oxford: Oxford University Press
- ELLIS, F. (2003), *A Livelihoods approach to migration and poverty reduction*. London: Overseas Development Group. At: http://www.livelihoods.org/hot_topics/migration/policy.html-28k
- ELLIS, F. & E. ALLISON (2004), *Livelihood diversification and natural resource Access*. London: Overseas Development Institute. At: http://www.ruralfinance.org/cds_static/fr/livelihood_diversification_naturalresource_fr_9799_194_26.html-27k
- ELLIS, J. (1995), Climate variability and complex ecosystem dynamics: Implication for pastoral Development. In: I. Scoones, éd., *Living with uncertainty: New directions in pastoral development in Africa*, pp. 37-46. London: Intermediate Technology Publications.
- FAGE, J.D. (1995), *A history of Africa*. London: Routledge.
- FALL, A. S. & C. GUEYE (2005), Urbain-rural: L'hybridation en marche. *Etudes et Recherches*, nos 240-241-242-243.
- FARRINGTON, J., D. CARNEY, C. ASHLEY & C. TURTON (1999), *Sustainable livelihoods in practice: Early applications of concepts in rural areas*. London: ODI
- FEENY, D. *et al.* (1990), The tragedy of the common: Twenty-two years later. *Human Ecology* 18(1): 1-19.
- FOEKEN, D. & S.O. OWUOR (2001), Multi-spatial livelihoods in sub-Saharan Africa: Rural farming by urban households: the case of Nakuru town, Kenya. In : M. de Bruijn, R. van Dijk & D. Foeken, eds., *Mobile Africa. Changing patterns of movement in Africa and beyond*, pp. 125-140. Leiden: Brill.
- GALATY, J. G. & L.J. DOUGLAS (1990), *The world of pastoralism: Herding systems in comparative perspective*. London: The Guilford Press.
- GBADO, B.L. (2007), *Le fromage peulh*. Abijan: Ruisseaux d'Afrique
- GEMTESSA, K. *et al.* (2007), *Livelihood diversification in Borana pastoral communities of Ethiopia: Prospects and Challenges*. Ethiopia: Noragric. At: http://www.livelihoods.org/static/Gemtessa_NN425.htm

- GONDOLO, A. (1986), Evolution du Peul urbain: Ngaoundéré. In: M. Adamu & A.H. Kirk-Greene, éd., *Pastoralists of the West African savanna: Selected studies presented and discussed at the fifteenth international African seminar held at Ahmadu Bello University*, pp. 298-318. Nigeria: Manchester University Press.
- GUGLEY, J. (1978), *Urbanization and social change in West Africa*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GUICHARD, M. (1990), L'ethnisation de la société peule du Borgou (Bénin). *Cahiers d'Etude Africaines* 117(XXX-1): 17-44.
- HAUGHTON, E. & H. COLIN (1994), *Sustainable cities*. London: Jessica Kingsley Publishers.
- HOLTZMAN, I. & N. KULIBABA (1995), Livestock marketing in pastoral Africa: Policies to increase competitiveness, efficiency and flexibility. In: I. Scoones, éd., *Living with uncertainty: New directions in pastoral development in Africa*, pp. 79-94. London: IIED.
- HOMWOOD, K. (1997), *Land use, household viability and migration in the Sahel*. London: University College. Final Report.
- HOUNKONNOU, D. (2001), *Listen to the cradle: Building from local dynamics for African Renaissance, case studies in rural areas in Benin, Burkina-Faso and Ghana*. Wageningen: Wageningen University.
- IGUE, J.O. & B.G. SOULE (1992), *L'Etat entrepôt au Bénin*. Paris: Karthala.
- IJSENDIJK, D. (1999), *We dance in our own way: Livelihood strategies of Fulbe women and changes in northern Benin*. Amsterdam : University of Amsterdam (MA Thesis).
- ILO (1996), *Social exclusion and anti-poverty strategies*. Geneva: ILO.
- INSAE (2003), *Recensement général de la population et de l'habitat*. Cotonou.
- JUAN, S. (1991), *Sociologie des genres de vie: Morphologie culturelle et dynamique des positions sociales*. Paris: P.U.F. At: http://www.alapage.com/-/Liste/Livres/mot_auteurs=Salvador+Juan/Salvador-juan.htm-85k
- JUNG, J. (1997), Aspects économiques de l'élevage bovin chez les Peuls du Borgou. In: T. Bierchenk & P.Y. Le Meur, éd., *Trajectoires peuls au Bénin*, Paris: Karthala.
- JUUL, K. (1996), *Post drought migration and technological innovations among Fulani herders in Senegal: The triumph of the Tube*. London: IIED, Paper 64.
- KAAG, M. *et al.*, (2003), *Poverty is bad: Ways forward in livelihood research*. Utrecht: Ceres.
- KAIJAGE, F. & A. TIBAJUKA (1996), *Poverty and social exclusion in Tanzania*. Geneva: ILO.
- KENNY, O. (1993), *Towards sustainable pastoral development in Marsabit district, Kenya*. Bradford: University of Bradford. New series discussion paper 62.
- KERVEN, C. (1992), *Customary commerce: A historical reassessment of pastoral livestock marketing in Africa*. London: Overseas Development Institute.
- KERVEN, C. & R. BEHNKE (1994), *Redesigning for risk; Tracking and buffering environmental variability in African rangelands*. London: Overseas Development Institute.
- KIRK-GREENE, A.H.M. (1986), Maudolaawol pulaaku: survival and symbiosis. In: M. Adamu & A.H.M. Kirk-Greene, éd., *Pastoralists of the West African savanna: Selected studies presented and discussed at the fifteenth International African Seminar held at Ahmadu Bello University*, pp. 40-54. Manchester: Manchester University Press.
- KISSEZOUNON, C. (1978), *Elevage, culture attelée et développement rural au Borgou: Contribution à l'étude des transformations économiques et sociales dans le Nord-Est du Bénin*. Paris.
- LADDER (2001), *Methods Manual for Fieldwork*. Working paper 2.
- LANE, C. & R. MOOREHEAD (1995), New directions in rangeland and resource tenure and policy. In: I. Scoones, éd., *Living with uncertainty: New directions in pastoral development in Africa*, pp 116-133. London: IIED.
- LANE, C. (1998), *Custodians of the commons: Pastoral land tenure in East and West Africa*. London: Earthscan Publications Ltd.
- LEACH, M. *et al.* (1999), Environmental Entitlement: Dynamics and Institutions in Community-based Natural Resource Management. *World Development* 27(2): 225-247.
- LOFTSDOTTIR, K. (2002), Knowing what to do in the city: WoDaabe nomads and migrant workers in Niger. *Anthropology Today* 18(1).
- LOFTSDOTTIR, K. (2007), Bounded and multiple identities: Ethnic identification of wodaabe and Fulbe. *Cahiers d'Etudes Africaines* 47(185): 65-92.
- LOMBARD, J. (1965), *Structure de type 'féodal' en Afrique Noire. Etude des dynamiques internes et des relations sociales chez les Bariba du Dahomey*. Paris/La Haye: Mouton & Co.

- LONG, N. (1997), Agency and constraint, perceptions and practices. A theoretical position. In: H. de Haan & N. Long, éd., *Images and realities of rural life*, pp. 1-22. Assen: Van Gorcum.
- MANGER, L. *et al.* (1996), *Survival on meagre resources: Hadendowa Pastoralism in the Red Sea Hills*. Uppsala: Nordiska Afrikainstitutet.
- MARTY, A. (1993), La gestion des terroirs et les éleveurs: Un outil d'exclusion ou de négociation? *Revue Tiers Monde* XXXIV(134).
- MASSON, J. (1996), Introduction: Asking difficult questions about qualitative research. In: J. Masson, éd., *Qualitative researching*, pp. 1-8. London: SAGE Publications.
- MEIKLE, S. (2002), The urban context and poor people. In: C. Rakodi & T. Lloyd-Jones, éd., *Urban livelihood: A people-centred approach to reducing poverty*, pp. 37-51. London: Earthscan Publications Ltd.
- MORTON, J. & N. MEADOWS (2000), *Pastoralism and sustainable livelihoods: An emerging agenda, Policy*. London: University of Greenwich.
- MOSELEY, W.G. & L.C. GRAY (2008), *Hanging by a tread: Cotton, globalization and poverty in Africa*. Athens: Ohio University Press.
- MUNG'ONG'O, C. & D. MWAMFUPE (2003), *Poverty and changing livelihoods of migrant Maasai pastoralists in Morogoro and Kilosa Districts, Tanzania*. Dar es Salaam, Mkuki na Nyota Publishers, for Research on Poverty Alleviation (REPOA). Research Report 03.5.
- NAGAR, S. (1998), *Pastoralists adaptations to market opportunities*. Khartoum : NCESR Paper.
- NAERSSSEN, T. VAN *et al.* (1997), *The diversity of development: Essays in honour of Jan Kleinpenning*. Assen: Van Gorcum.
- NORTH, D. (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OGAWA, R. (1993), Ethnic identity and social interaction: A reflection on fulbe identity. In: P.K. Eguchi & V. Azarya, éd., *Unity and diversity of the people: The search for fulbe identity*, pp. 119-134. Osaka: National Museum of Ethnology.
- OGODJA, J.O. (1991), *Rôle et activités de la femme Peulh dans son ménage dans le Sud-Borgou au Bénin: Commercialisation du et des produits laitiers dans le Sud-Borgou en République du Bénin*. Cotonou: MDRAC. BEN/84/011
- OUMAROU, A. (2005), Communauté et classe sociale: Deux notions prégnantes dans les épopées peules du Macina (Mali) et du lait Fouladou (Sénégal). In: U. Baumgardt & J. Derive, éd., *Paroles nomades: Ecrits d'ethnolinguistique africaine*, pp. 193-205. Paris: Karthala.
- PARK, T.K. (1993), Ecology and risk management. In: T.K. Park, éd., *Risk and tenure in arid land*, pp. 293-330. Tucson & London: University of Arizona Press.
- PERRIER, G.K. (1986), *Limiting livestock pressure on public rangeland in Niger*. London: Overseas Development Institute.
- PERSON, Y. (1983), Les grandes compagnies Zarma au Dahomey et au Togo: (1875-1898) Régions de Djougou et de Sokode. *Le Mois en Afrique* 18(203/204): 100-117.
- PUTNAM, R.D. (1993), The prosperous community – social capital and public life. *American Prospect* (13): 35-42.
- QUARLES VAN UFFORD, P. (1997), *Commerce du bétail au Bénin*. Amsterdam: Université d'Amsterdam. Rapport technique 5 du projet Gestion des Terroirs, Sécurité Alimentaire et Migrations au Sahel.
- QUARLES VAN UFFORD, P. & T. DJEDJEBI (1997), *Le carrefour de la commercialization: L'éleveur face au marché à bétail: Cas du Bénin septentrional*, Paper presented at the conference on 'prospects for pastoralism in West Africa'. Justus-Liebig University Giessen, June 18-21, 1997
- QUARLES VAN UFFORD, P. (1999), *Trade and traders: The making of the cattle market in Benin*. Amsterdam: Thela.
- RAKODI, C. (2002), A livelihoods approach – conceptual issues and definitions. In: C. Rakodi & T. Lloyd-Jones, éd., *Urban Livelihood: A people-centred approach to reducing poverty*, pp. 3-22. London: Earthscan Publications Ltd.
- RAZAFINDRAKOTO, M. & F. ROUBAUD (2006), Les déterminants du bien-être individuel en Afrique francophone: Le poids des institutions. *Afrique Contemporaine* 220: 191-223.
- RIESMAN, P. & M. FULLER (1998), *Freedom in Fulani social life: An introspective ethnography*. Chicago: University of Chicago Press.
- SAITH, R. (2001), *Social exclusion: The concept and application to developing countries*. Oxford: University of Oxford. Working Paper 72.
- SALIH, M. (1984), *Pastoralists in town: Some recent trends in camel pastoralism North-West Ondurman*. University of Khartoum. DSRC Seminar 48.

- SALIH, M. (1990), Agro-pastoralists response to agricultural policies: The predicament of the Baggara, western Sudan. In: M. Bovin & L. Manger, édés, *Adaptive strategies in African arid lands*, pp. 59-75. Uppsala: Scandinavian Institute of African Studies.
- SALIH, M. (1992), *Pastoralists and planners: Local knowledge and resource management in Gidan Magajia grazing reserve, Northern Nigeria*. London: IIED.
- SALIH, M. (1995), Pastoralist migration to small towns in Africa. In: J. Baker & T. Akin Aina, édés, *The migration experienc in Africa*, pp. 181-196. Uppsala: Nordiska Afrika institutet.
- SANDFORD, S. (1983), *Management of pastoral production in the Third World*. Chichester: Wiley & Sons, ODI.
- SANTEN, J. van (2000), Garder du bétail, c'est aussi un travail: Les relations entre pasteurs fulbe et agriculteurs du centre du Bénin et du Nord-Cameroun. In: Y. Diallo & G. Schlee, édés, *L'ethnicité peule dans des contextes nouveaux*, pp. 129-159. Paris: Karthala.
- SCOONES, I. (1995), *Living with uncertainty: New directions in pastoral development in Africa*. London: Intermediate Technology Publications.
- SCOONES, I. (2001), *Dynamic diversity: Soil fertility and farming livelihoods in Africa*. London: Earthscan Publications Ltd.
- SERVICE ALLEMAND DE DEVELOPPEMENT (2001), *Atlas monographique des communes du Bénin*. Cotonou.
- SHANMUGARATNAM, N. *et al.* (1991), *Resource management and pastoral institution building in West African Sahel*. Aas: NORAGRIC.
- SHUN'YA, H. (1993), Fulbe people in African urban society: A comparative study of Cameroon and the Sudan. In: P.K. Eguchi & V. Azarya, édés, *Unity and diversity of the people: The search for Fulbe identity*, pp. 61-84. Osaka: National Museum of Ethnology.
- SIAENS, C. & Q. WODON (2008), Cotton production, poverty, and inequality in Rural Benin. In: W. G. Moseley & L.C. Gray, édés, *Cotton, globalization, and poverty in Africa*, pp. 159-176. Athens: Ohio University Press,
- SILITSHENA, R.M.K. (1980), Regulation and the development of petty trade in the kweneng. *Journal of African Law* 24(1): 151-162.
- SILVER, H. (1994), *Social exclusion and social solidariry: Three paradigms*. Geneva: ILO. Discussion Paper.
- SMITH, B. ANDREW (1992), *Pastoralism in Africa: Origins and development Ecology*. London: Ohio University Press.
- SPEHLING, L. & J.G. GALATY (1990), Cattle, culture, and Economy: Dynamics in East African Pastoralism. In: J.G. Galaty & L.J. Douglas, édés, *The World of pastoralism: Herding systems in comparative perspective*. London: The Guilford Press.
- STEBERS, H. *et al.* (2003), *Identity formation: Issues, challenges and tools*. Utrecht: Ceres
- SWIFT, J.J. (1979), *The economics of traditional nomadic pastoralism: The Twareg of the Adrar'n Iforas (Mali)*. Brighton: Universty of Sussex.
- TADE, A. A. (1997), *Globalization and social policy in Africa: Issues and Research Directions*. Dakar: CODESRIA, Working Paper 6/96.
- TON, P. (1994), Le moteur blanc et le devastateur blanc coton, développement rural et dégradation des Terres. In: P. Ton & L. de Haan, édés, *A la recherche de l'agriculture durable au Bénin*, pp. 89-94. Amsterdam: Insituut voor Sociale Geografie.
- TOPOR D'ALMEIDA, H. (1995), *Histoire économique du Dahomey (Bénin): (1890-1920)*, volume 1 et 2. Paris: Harmattan.
- TOSSOU, R. (1995), *People's response to policy change in agricultural development organisation: The Benin case*. Wageningen: Wageningen University.
- ULRICH, B. (2000), *What is Globalization?* Cambridge: Polity Press.
- VAN DIJK, J.W.M. (2000), Régimes fonciers et aménagement des ressources dans un contexte pluriethnique et de pluralisme juridique. In: Y. Diallo & G. Schlee, édés, *L'ethnicité peule dans des contextes nouveaux*, pp. 37-64. Paris: Karthala.
- VAN DRIEL, A. (2002), *Sharing a Valley: The changing relations between agriculturalists and pastoralists in the Niger Valley of Benin*. Leiden: African Studies Centre. Research Report 64.
- VEREECKE, C. (1993), Sub-national Fulbe identity in Nigeria? Response to political change in Post-independent times. In: P.K. Eguchi & V. Azarya, édés, *Unity and diversity of the people: The search for fulbe identity*, pp. 139-160. Osaka: National Museum of Ethnology.
- VOLBEDA, S. (2001), Economic networks and the importance of rural-urban linkages, with the focus on Sub-Saharan Africa. In: I. Baud *et al.*, édés, *Re-aligning government, Civil society and the market:*

- New challenges in urban and regional development, Essays in honour of G.A. De Bruijne*, pp. 329-353. Amsterdam: AGIDS.
- VON BRAUN, J. (2007), *Rural-urban linkages for growth, employment, and poverty reduction*. Ethiopian economic association. Fifth international conference on the Ethiopian economy, Addis Ababa, June 7-9, 2007. At: http://www.livelihoods.org/static/vonbraun_NN421.htm.
- WALLER, R. & N.W. SOBIANA (1994), Pastoralism in historical perspective. In: F. Elliot, K.A. Galvin & E.A. Roth, eds, *African Pastoralists Systems: An integrated approach*. London: Lynne Rienner Publishers.
- WEINSOU, C. (2002), *Perspectives de financement du développement local avec la participation des différents acteurs de la commune de Kandi (Bénin)*. Ouagadougou: Association Internationale.
- WOLMER, W. *et al.* (2002), Crops, livestock and livelihoods in Zimbabwe. In: I. Scoones & W. Wolmer, eds, *Pathways of change in Africa*, pp. 137-181. Oxford: James Currey Ltd.
- ZAAL, F. (1998), *Pastoralism in a global age: Livestock marketing and pastoral commercialisation activities in Kenya and Burkina Faso*. Amsterdam: Thela.
- ZOOMERS, A. (1999), *Linking livelihood strategies to development: Experiences from the Bolivian Andes*. Amsterdam: KIT.
- ZORAVKO, M. (1992), *Globalization and territorial identities*. Aldershof: Avebury.
- ZUBKO, G.V. (1993), Ethnic and cultural characteristics of the Fulbe. In: P.K. Eguchi & V. Azarya, eds, *Unity and diversity of the people: The search for fulbe identity*, pp. 201-212. Osaka: National Museum of Ethnology.
- ZUPPAN, M. (1994), Need herders and farmers quarrel? Rethinking herder-farmer model in Africa. *Rural Extension Bulletin* 4.

Résumé

Au Bénin, les Fulbe sont considérés comme des ‘pastoralistes’ parce que l’élevage de bétail généralement alimenté par le pâturage naturel représente la principale activité dont ils tirent l’essentiel de leur subsistance. De plus, l’attachement au bétail souvent perçu comme un élément identitaire continue à jouer un rôle aussi bien chez les Fulbe nomades que chez les Fulbe citadins. Originaires des pays limitrophes comme le Niger, le Nigeria et le Burkina Faso, les Fulbe ont pénétré le Bénin par sa partie septentrionale vers le 18^{ième} siècle. Deux raisons expliquent cette immigration. Premièrement, il y a la recherche de travail de bouvier auprès des agriculteurs Bariba propriétaires de bétail notamment. Cela permet en retour aux bouviers Fulbe de bénéficier de quelques têtes de bétail afin de constituer progressivement leur propre troupeau. Cette relation de confiage de bétail a évolué vers l’établissement d’autres formes relations. Il s’agit par exemple du développement de relations économiques et sociales entre les deux communautés. La relation de confiage de bétail a également engendré la relation sécuritaire face au climat d’insécurité causé par de fréquentes rivalités et paiement des tributs entre les petits royaumes caractéristiques du règne des Bariba Wassangaris dans le septentrion. Malgré l’existence des différentes relations sus-soulignées, des conflits liés à l’exploitation de capital naturel opposent des fois les agriculteurs Bariba et les Fulbe. La deuxièmement, il y a la recherche de pâturage et de points d’eau naturels par les éleveurs transhumants nigériens et nigériens suite à la sécheresse dans leur pays respectifs.

Avec la politique de développement économique initiée par le pouvoir colonial au début du 19^{ième} siècle et poursuivie au cours de la période postcoloniale avec le support des Institutions Internationales, de profonds changements sont intervenus dans livelihood des Fulbe. Ceci se traduit par leur intégration dans l’économie de marché à travers l’implication dans l’agriculture d’un côté, et la commercialisation de bétail de l’autre. La commercialisation de bétail par les Fulbe est aussi liée à la sécheresse des années 70 et 80. La participation des Fulbe dans l’économie de marché a graduellement entraîné leur migration vers les centres urbains où ils entreprennent également d’autres formes d’activités.

Il est évident que la présence des Fulbe en ville engendre à leur niveau des modifications à plusieurs points de vue. Il s'agit par exemple de la définition ou de la préservation de l'identité marquée entre autres par leur code de conduite, leur attachement au bétail et la forme de leur interaction avec les autres groupes. Elles concernent aussi leur rapport avec l'environnement naturel dont la diversité en termes d'opportunités et de contraintes impose aux Fulbe des adaptations dans la gestion de troupeau. Sur le plan de la relation avec l'environnement politique, ils sont en général perçus comme des marginalisés et leur rapport avec le pouvoir en place reste des fois tendu pour raison de conflits d'intérêts. En ce qui concerne le marché, les Fulbe interviennent à la fois en qualité de pourvoyeurs de produits agricoles et d'élevage et en qualité de demandeurs des biens de consommation dont ils ne sont pas producteurs. L'implication des Fulbe dans l'économie de marché a entraîné progressivement leur migration vers le milieu urbain où ils doivent s'adapter au nouveau contexte pour la survie. En dehors du marché, la recherche de nouvelles opportunités d'emploi suite à la sécheresse et l'envie de bénéficier aussi des biens et des services offerts par la ville sont également des causes à l'origine du mouvement des Fulbe en ville.

Sur la base du développement précédent, on peut alors s'interroger sur la manière dont les Fulbe parviennent à maintenir et à développer leur livelihood en milieu urbain auquel ils n'étaient pas habitués. Pour répondre à cette question, trois villes ont été choisies au Bénin pour analyser livelihood des Fulbe résidant en ville. Il s'agit de la petite ville à l'échelle communale à Kandi au nord du Bénin, de la ville régionale à Parakou au centre et de la capitale économique Cotonou au sud. Ce choix se justifie par le souci de mettre en exergue la similitude et la différence des trois types de ville en termes de la dynamique de livelihood expérimentée par les Fulbe. Le cadre analytique de livelihood est utilisé comme outil d'analyse pour plusieurs raisons. L'approche livelihood est centrée sur les gens et tient compte de leur hétérogénéité et de leur interaction avec le niveau macro. Ce qui démontre le caractère holistique de l'approche à travers la nécessité d'analyse du contexte afin d'identifier les opportunités à saisir et les contraintes qui se dressent aux concernés. Face aux différents facteurs du contexte qui limitent ou offrent des possibilités de survie, les gens ne restent pas passifs. Ils entreprennent différentes activités, adoptent différentes stratégies et poursuivent différents résultats. Activités et résultats qui évoluent dans le temps. C'est à ce niveau qui se situe le trait dynamique de livelihood indispensable à la compréhension des changements opérés par les gens. Les changements portent non seulement sur les activités, mais également sur le profil des capitaux naturel, physique, humain, financier et social. Le niveau d'exploitation d'un capital donné, le type de combinaison de capitaux utilisé et la forme de substitution opérée dépendent des activités menées ou des opportunités à saisir.

Il découle des résultats de la recherche que la commercialisation de bétail apparaît comme la porte d'entrée des Fulbe en ville. Ceci avec l'influence ou non de l'administration coloniale et postcoloniale afin de satisfaire les besoins en viande de la population urbaine. Aucun des trois types de ville ne fait exception à la commercialisation de bétail par les Fulbe. Cependant, la commercialisation de bétail prend beaucoup plus d'ampleur à Parakou et Cotonou à cause de la densité élevée de la population résidante contrairement à la ville de Kandi où la demande en viande est faible. Cette différenciation dans le niveau de déroulement de l'activité se manifeste par ailleurs à travers le résultat de livelihood atteint. En effet, le revenu des commerçants de bétail opérant dans les grandes villes de Parakou et de Cotonou est plus élevé que celui de leurs homologues exerçant dans la petite ville de Kandi. En outre, les premiers saisissent les opportunités de livelihood qu'offrent notamment la ville de Cotonou, pour investir dans d'autres activités génératrices de revenu qui ne sont forcément pas liées à leur activité initiale. Ils associent, par exemple, à leur activité de base le commerce de voiture d'occasion, d'engin à deux roues et de produits manufacturés en provenance du Nigeria. Ce faisant, les commerçants de bétail diversifient leurs activités et accroissent leur accumulation de capital physique à travers la substitution avec le capital financier. Ils augmentent la chance d'insertion des leurs sur le marché de travail en milieu urbain par l'investissement dans l'éducation. Il est clair que cette forme d'investissement induit davantage l'émergence des Fulbe dans d'autres activités de l'économie urbaine. Mais, la démarcation n'est pas systématique entre les commerçants de bétail Fulbe qui résident dans les grandes villes de Parakou et Cotonou et ceux de la petite ville de Kandi car le même commerçant sillonne parfois les marchés des trois types de ville afin de bénéficier de la différence de prix et des avantages d'approvisionnement et d'écoulement. L'approvisionnement en bétail effectuée par les commerçants s'étend également en zone rurale avec la participation des membres des ménages des Fulbe restés sur place. Certains commerçants de bétail résident sur place en ville tandis que d'autres font la navette entre la ville et le milieu rural. Ce qui démontre le caractère de multi-localité de l'activité. Toujours en milieu rural, les commerçants de bétail Fulbe continuent d'investir dans la production vivrière et cotonnière dont le revenu sert à supporter la commercialisation de bétail et vice versa.

Par ailleurs, la commercialisation de bétail en milieu urbain se trouve en partie à l'origine d'autres formes de changement intervenues dans livelihood des Fulbe d'un côté, et dans leurs rapports socio-économiques avec les autres groupes ethniques de l'autre. En effet, avec la commercialisation de bétail, certains citadins de la ville de Cotonou ont acquis de bétail pour la fertilisation des cocoteraies et la constitution de l'épargne en nature. Pour d'autres comme les agriculteurs vivant dans la ville de Kandi, l'investissement dans le troupeau de bétail est lié à

la pratique de la culture attelée pour l'accroissement de la productivité agricole. N'étant pas expérimentés dans la garde et la gestion de troupeau, les nouveaux propriétaires de bétail résidant en ville, font appel à la main d'œuvre qualifiée des bouviers salariés. Demande qui favorise alors l'immigration des bouviers Fulbe vers les centres urbains où ils sont désormais en rapport avec d'autres catégories de propriétaires auxquelles ils n'étaient, auparavant, pas familiarisés.

Tout comme au niveau de la commercialisation de bétail, les bouviers salariés sont présents à Kandi, à Parakou et à Cotonou. En général, la petite ville de Kandi plus proche du milieu rural est utilisée comme ville test par les bouviers Fulbe qui hésitent à prendre le risque d'aller directement dans les grandes villes de Parakou et de Cotonou où ils n'ont aucune personne de contact. A Kandi, les bouviers composent avec différents groupes de propriétaires de bétail dominés par les agriculteurs en raison de l'importance des activités agricoles aux alentours. A Parakou et à Cotonou, par contre, les propriétaires de bétail sont en majorité constitués des commerçants de bétail, des propriétaires terriens et des fonctionnaires. L'utilisation des bouviers salariés par les commerçants de bétail Fulbe se justifie essentiellement par l'indisponibilité de leurs enfants sont de plus en plus orientés vers les écoles et centres de formations professionnelles en ville.

Que ce soit à Kandi, à Parakou ou à Cotonou, les bouviers salariés travaillent dans un contexte où ils ont peu de contrôle sur la gestion de troupeau. Les espaces de pâturage sont de plus en plus réduits à cause de l'urbanisation et les propriétaires de bétail interviennent davantage dans le contrôle et la réglementation du mouvement de bétail par manque de confiance. Par conséquent, le troupeau est toujours gardé le soir chez le propriétaire de bétail contrairement à la pratique en zone rurale. Ainsi, le droit de propriété de bétail gardé par le bouvier Fulbe se trouve modifié en ville. La modification dans la gestion de troupeau par rapport au milieu rural se traduit également par la forme de spécialisation qui se développe de plus en plus dans la conduite de troupeau en ville. En fonction des objectifs d'investissement dans le bétail par les propriétaires en ville, on observe des bouviers chargés de la conduite de bœufs de trait, de la garde et entretien de bétail sur les marchés, de la conduite de bétail de marchés d'approvisionnement vers les marchés d'écoulement et ceux chargés de conduire le troupeau dans les cocoteraies.

Le contexte de travail des bouviers sus-exposé affecte, à divers degrés, leur rémunération même si cela reste caractérisée par l'obtention de revenu monétaire en ville. Les bouviers résidant à Parakou et à Cotonou obtiennent un revenu monétaire plus élevé que ceux travaillant à Kandi. De plus, à l'intérieur de la même ville, ceux chargés de la conduite de bétail de marché d'approvisionnement vers les terminaux sont mieux rémunérés. Ce qui explique la motivation de certains bouviers à passer d'un groupe de spécialisation à un autre ou à émigrer

vers les grandes villes où le revenu monétaire est plus intéressant. En dehors du revenu monétaire, la possibilité d'accès au lait considéré comme une forme de résultat de livelihood complémentaire n'est pas complètement exclue. Suivant la composition de troupeau gardé à Parakou et à Cotonou notamment, quelques bouviers salariés accèdent au lait pour l'amélioration de leur niveau de revenu. Comparativement aux commerçants de bétail, le revenu monétaire des bouviers demeure de loin faible et sert prioritairement à la satisfaction des besoins alimentaires. Par conséquent, ils investissent très peu dans l'accumulation de capital physique. De même, ils parviennent rarement à mener d'autres activités parallèles par contrainte temps. A Parakou ou à Cotonou, cette situation des bouviers salariés s'aggrave avec l'amélioration de l'environnement économique marqué par le développement des activités du secteur tertiaire d'un côté et la pression démographique qui entraîne une demande croissante d'habitats et d'infrastructures socio-économiques de l'autre. Ainsi, l'intérêt d'investissement dans le secteur de l'élevage dans les grandes villes devient faible. Ce qui fragilise l'avenir du travail des bouviers salariés dont l'existence dépend de plus en plus de la commercialisation de bétail dans les villes en général et de la pratique de la culture attelée autour de la ville de Kandi en particulier.

En réponse au nouveau contexte économique et démographique, les Fulbe résidant en ville réagissent différemment en explorant d'autres trajectoires de livelihood. Comme mentionné plus haut, les commerçants de bétail profitent mieux de l'environnement économique en se lançant dans différents types d'activités génératrices de revenu pour l'amélioration de leur résultat de livelihood. Vu sous cet angle, ils sont perçus par les autres Fulbe comme ceux qui réussissent et s'intègrent mieux en ville. Par contre, les bouviers salariés avec un faible revenu monétaire s'efforcent à maintenir leur livelihood. Toutefois, à Kandi, certains bouviers parviennent à s'orienter vers d'autres activités plus rémunératrices grâce au réinvestissement de leur épargne. Cette épargne considérée comme capital financier initial est utilisée pour entreprendre, par exemple, le commerce de table par l'achat et la revente à petite échelle des produits tels que la cigarette, l'allumette, les biscuits, les médicaments, les produits cosmétiques et piles.

Dans le commerce de table, certains l'associent à la vente de thé/café et du pain qui est bien appréciée par la population locale notamment en période de l'harmattan. En réinvestissant progressivement une partie du revenu acquis dans l'activité, les commerçants de table augmentent le stock de marchandises commercialisées et louent ou construisent par la suite leur propre baraque ou boutique. De-là, ils passent de commerçants de table à ceux de divers et exploitent non seulement le marché de la ville de Kandi mais également ceux qui sont à des distances plus ou moins éloignées. Ils élargissent la gamme de leurs marchan-

dises aux produits tels que le riz, les pâtes alimentaires, la farine de blé, les produits vétérinaires. Ces produits sont souvent achetés en gros pour être ensuite livrés en demi-gros et en détail aux commerçants de table et à d'autres clients individuels. Le revenu monétaire obtenu par les commerçants de table et de divers représente au moins le double de celui des bouviers salariés. Cela permet aux commerçants de divers notamment de développer une stratégie de consolidation et de sécurisation en investissant à la fois dans l'activité pour son intensification et dans d'autres formes de capital physique comme par exemple l'achat de parcelles, la construction d'habitats ou l'achat de bétail. A la différence des commerçants de bétail, l'investissement dans le bétail par les commerçants de divers est en général considéré comme une alternative d'activité de livelihood en cas de faillite dans la précédente.

En dehors de commerce de table et de divers, la présence des Fulbe dans le travail de gardiennage est une réponse à la détérioration du marché d'emploi de bouvier salarié d'une part, et à l'environnement d'insécurité associé au développement des activités économiques et à la pression démographique d'autre part. L'émergence de travail de gardiennage se note en particulier à Cotonou où la densité de la population urbaine est la plus élevée au Bénin. Le facteur favorable à l'insertion des Fulbe dans le travail de gardiennage est l'opinion d'homme de caractère courageux et violent que les autres groupes ethniques font d'eux. Cette perception s'explique surtout par la réaction vive que les bouviers Fulbe opposent à toutes formes d'attaques ou d'agression dont ils sont victimes dans l'exercice de leur métier. Le travail de gardiennage concerne par exemple la garde des chantiers en construction, des maisons, des boutiques, des centres de commerce et des buvettes voire restaurants. Ceux qui sont engagés comme gardiens de nuit arrivent parfois à combiner l'activité avec une autre dans la journée pour l'accroissement du revenu monétaire. A l'instar des bouviers salariés, les gardiens Fulbe sont considérés comme les moins nantis en termes de possession de capital physique. Ils adoptent une stratégie compensatoire et développent une faible capacité à saisir d'autres opportunités de livelihood en ville.

Pour accéder aux activités et opportunités de livelihood, les Fulbe résidant à Kandi, à Parakou ou à Cotonou font, à des degrés variés, usage des relations sociales et organisations existantes. Celles-ci se manifestent surtout à travers le devoir parental, le hasard ou la chance, le complexe d'ethnicité et d'amitié, la relation patron-employé et les formes d'organisation sociale des Fulbe. En pratique, tous ces aspects de capital social ne sont pas exploités de façon isolée par les Fulbe. Ils les utilisent de manière combinée et avec une flexibilité d'évolution un aspect de capital social à un autre pour accéder non seulement à d'autres capitaux mais aussi aux activités ou aux opportunités à saisir. Cette dynamique dans l'utilisation de capital social démontre aussi la similarité et la

différence entre les groupes de Fulbe analysés d'un côté, entre les villes de Kandi, de Parakou et de Cotonou de l'autre. En effet, le devoir parental et le complexe d'ethnicité et d'amitié apparaissent transversales dans le sens qu'ils sont exploités par tous les groupes de Fulbe examinés et s'observent dans les trois types de ville. Par contre, la facilitation d'accès par l'organisation sociale des Fulbe est beaucoup plus opérationnelle à Cotonou à cause de la mobilité et l'hétérogénéité de la population. Ici, l'organisation sociale est aussi utilisée par les cadres Fulbe pour faire connaître leur ambition politique avec le soutien des leurs. De même, elle est exploitée par ceux-ci comme espace d'expression des revendications envers l'Etat ou pour devenir des interlocuteurs privilégiés des agences de développement.

Les résultats présentés montrent la validité des principes fondamentaux de l'approche livelihood en milieu urbain et notamment au niveau des Fulbe en ville sur lesquels la littérature dans le domaine de livelihood reste très limitée. Toutefois, l'utilisation du cadre analytique de livelihood fait ici appel une flexibilité quant au point départ à considérer pour l'analyse de livelihood. Aussi, la considération du capital social comme élément de facilitation d'accès aux autres formes de capitaux et aux activités voire opportunités de livelihood contribue à une meilleure compréhension dans l'analyse de livelihood.

Summary

The Fulbe in Benin are considered as pastoralists because raising livestock in natural pastures is their main activity. Their attachment to their livestock is often perceived as an identifying element that continues to play a role in the lives of both nomadic as well as town-based Fulbe. Originally from neighbouring countries such as Niger, Nigeria and Burkina Faso, the Fulbe arrived in northern Benin in the 18th century looking for work as herdsmen for livestock-owning Bariba farmers. The Fulbe herdsmen obtained a few livestock animals in return and over time progressively expanded their own herds. This relationship, based on trust related to caring for their herds, has evolved to include other types of relationships, for example the development of economic and social interaction between the two communities. In the face of insecurity due to frequent rivalries and the payment of tributes between the small kingdoms that was typical during the rule of the Bariba Wassangaris in the north, the 'entrustment' system has led to security relations too. In spite of these different relationships, conflicts related to the exploitation of natural capital sometimes resulted in clashes between the Bariba and Fulbe farmers. A second reason for the Fulbe's migration to this region was the need for natural pastures and watering points by Nigerien and Nigerian livestock breeders moving to other pastures as a result of droughts in their respective countries.

With the politics of economic development that were introduced by the colonial power at the beginning of the 19th century and sustained during the postcolonial period with the support of international institutions, far-reaching changes have taken place in the livelihoods of the Fulbe. One of the effects is their integration into the market economy due to their involvement in agriculture on the one hand, and the commercialisation of livestock on the other, mainly as a result of the droughts in the 1970s and 1980s. Fulbe participation in the market economy has gradually led to their migration to urban areas where they have become involved in other kinds of activities as well.

Living in the city has clearly brought about changes in the Fulbe way of life, for example, regarding the definition or preservation of their identity which is often displayed in their code of conduct, their attachment to livestock and the way they interact with other groups. But their relationship with the natural environment and its diversity in terms of opportunities and constraints has also forced the Fulbe to make changes in the way they manage their herds. The Fulbe are generally perceived as a marginalised group and their relationship with the

powers in place are sometimes tense due to conflicts of interest. Regarding the market, the Fulbe play their part in supplying livestock and agricultural products as well as in their demand for goods that they do not produce themselves. Fulbe involvement in the market economy has progressively encouraged their migration to urban areas where they have to adapt to a new context. Looking for new employment opportunities because of the repeated droughts and a desire for the goods and services on offer in the urban areas are other reasons for this migration.

How have the Fulbe managed to maintain and develop their livelihoods in an unfamiliar urban environment? To try to answer this question, an analysis of Fulbe livelihoods was made in three cities in Benin: in Kandi, a small town in the north of Benin; in Parakou, a regional city in the central part of the country; and in Cotonou, the economic capital in the south. The selection of cities was based on a concern about underlining the similarities and differences between the three types of urban areas in terms of the dynamics of the livelihoods undertaken by the Fulbe. The livelihoods analytical framework was used as the tool for analysis as the holistic nature of the approach focuses on people and takes into consideration their heterogeneity and interaction with aspects at a macro level. The approach demands a context analysis to identify the opportunities and constraints the people in question face. People will not remain passive if they face contextual aspects that limit or offer them possibilities for survival. They will undertake different activities, adopt diverse strategies and pursue a range of results. These activities and results evolve over time and, at this level, the dynamic nature of livelihoods is seen and becomes indispensable for understanding the changes people effect. These changes do not only focus on activities but also on the capital profile composed of natural, physical, human, financial and social capitals. The level of exploitation of a given capital, the combination of the different types of capital used and the way capitals are substituted depend on the activities being carried out and the opportunities available.

The study results show that, for Fulbe in the urban areas, the commercialisation of livestock is their port of entry, either with or without the influence of the colonial or postcolonial administration to satisfy the urban population's demand for meat. None of the three cities was an exception as far as the Fulbe commercialisation of livestock was concerned. However, livestock has been commercialised on a much larger scale in Parakou and Cotonou because of their higher population densities compared to Kandi, where the demand for meat is lower. This divergence in intensity of activity is also demonstrated in the level of the livelihood results that have been achieved. Livestock traders operating in big cities like Parakou and Cotonou do indeed have higher incomes than those working in a small city such as Kandi. Traders jump at the livelihood opportunities

that Cotonou, in particular, offers them to invest in income-generating activities that are not necessarily related to their traditional activities. For example, the Fulbe have started trading in second-hand cars, two-wheel vehicles and manufactured products from Nigeria. Livestock traders are diversifying their activities and accumulating their physical capital by substituting financial capital. Through investments in education, they are strengthening their families' opportunities to integrate in the urban employment market. This kind of investment has led to the emergence of the Fulbe in other activities in the urban economy. There is, however, no systematic demarcation between livestock traders from the cities of Parakou and Cotonou and those in Kandi because the same trader may go to different markets to benefit from price differences. Livestock traders receive their livestock supplies from members of the Fulbe community who have stayed in the rural areas. Some livestock traders live in the city while others travel between the city and the rural areas, demonstrating the activity's multi-local nature. Those Fulbe livestock traders still in the rural environment continue to invest in the production of food and cotton, the income from which is used to support the commercialisation of livestock and vice versa.

The commercialisation of livestock in the urban environment is partly the starting point for the changes that have occurred in Fulbe livelihoods and in their socioeconomic relations with other ethnic groups. With the commercialisation of livestock, city dwellers in Cotonou have even acquired livestock to fertilise coconut plantations and as a form of savings in kind. For others, like the farmers in Kandi, investments in their herds are linked to the practice of draught-animal husbandry to increase agricultural productivity. Since the new livestock owners in the city do not have any experience in keeping or taking care of their herds, they turn to skilled herdsman to assist them. The demand for labourers has promoted the migration of Fulbe herdsmen to urbanised areas where they come into contact with different kinds of owners than they were used to before.

As for livestock commercialisation, there are paid herdsmen in Kandi, Parakou and Cotonou. The town of Kandi is closer to the rural areas and is generally used as a 'test' city by Fulbe herdsmen who are hesitant about going directly to the bigger cities of Parakou and Cotonou where they do not know anybody. In Kandi there are herdsmen and several groups of livestock owners but farmers predominate because agriculture is the region's most significant activity. In Parakou and Cotonou however, the group of livestock owners consists mostly of livestock traders, land owners and civil servants. The hiring and employment of paid herdsmen by the Fulbe livestock traders can primarily be explained by the unavailability of the traders' children who mostly go to school or to the vocational educational centres in the city.

In each of the study's selected cities, the herdsmen employed are working in a context where they have little control over the supervision of the herd. Pasture areas are growing smaller and smaller as a result of urbanisation and through a lack of trust because livestock owners are increasingly intervening with instructions concerning livestock movements. Contrary to the practice in the rural areas, the herd is always located at the owners' home at night. Owners' rights over the livestock, which are guarded by Fulbe herdsmen, are different in the city. The changes in managing the herd compared to practices in the rural areas are emerging in different types of specialisations. Depending on the investment objectives regarding livestock in the city, several kinds of specialised herdsmen may be identified: those in charge of draught oxen; those herdsmen who guard and keep livestock at markets; those who take livestock to market; and others who take the herds onto coconut plantations.

The herdsman's working environment affects the wages he receives. Herdsmen living in Parakou and Cotonou enjoy a higher income than those in Kandi and, within the same city, herdsmen in charge of taking the herds from the market to the terminals are better paid than the others. Certain herdsmen move from one specialisation to another or migrate to the big cities where incomes are higher. Apart from monetary revenue, access to milk is one of the complementary benefits that cannot be ignored. According to the composition of the herds they guard, some herdsmen in Parakou and Cotonou have access to milk, which therefore increases their income. Herdsmen's incomes are still far more modest than the earnings of livestock traders and are basically used to meet food requirements. As a consequence, the money they have to invest in physical capital remains quite limited and they are rarely able to conduct parallel activities due to time constraints. In Parakou and Cotonou, the employment situation of the herdsmen is deteriorating because of the economic development of their environment and the development of the tertiary sector on the one hand, and demographic pressure causing increased demand for living areas and socioeconomic infrastructure on the other. Investment interests for breeding livestock in the big cities are thus decreasing, which puts the herdsmen's future employment at risk. In general, they are increasingly dependant on the commercialisation of livestock in the cities and, in particular, on the practice of draught-animal husbandry around Kandi.

As far as the new economic and demographic context is concerned, the Fulbe in the cities are reacting differently when exploring alternative livelihood trajectories. Livestock traders are benefiting from the economic situation by launching different types of income-generating activities to improve their livelihood results. The other Fulbe consider them as successful and better integrated in the city. Waged herdsmen receiving a low income are, however, putting a lot of

effort into maintaining their livelihoods. But in Kandi, some herdsmen are able to turn to other better-paid activities by investing their savings. They provide the initial financial capital needed to buy and resell products like cigarettes, matches, biscuits, medicines, cosmetics and batteries on a very small scale (for example from a table).

Some people also sell tea, coffee and bread which is welcomed by the local population, especially during the harmattan. Through the progressive reinvestment of a part of the revenue received from this activity, small-scale sellers can increase their stock of goods and consequently rent or build their own small stand or stall. From being someone selling products from a table they move up to become small-scale shopkeepers and not only cover the market in Kandi but also those further afield. They usually increase the variety of goods they offer to include products like rice, pasta, wheat flour and veterinary products. These products are purchased wholesale and then resold in smaller quantities and for retail to small shops and other clients. The income earned by small-scale traders is at least twice as much as the wages of a herdsman. This allows small-scale shopkeepers to develop a consolidation and security strategy by investing in the strengthening of an activity and in other kinds of physical capital like, for example, the purchase of plots of land, the construction of houses or the purchase of livestock. Unlike the livestock traders, investments in livestock for small-scale shop owners are an alternative livelihood activity in case the first activity fails.

As well as being small-scale sellers, the Fulbe are also working as guards in response to the decline in the employment market for paid herdsmen and also to the general level of insecurity due to the development of economic activities and demographic pressures. The growth of jobs as guards is especially noticeable in Cotonou, which has the highest urban population density in Benin. A favourable point regarding the emergence of the Fulbe in the security sector is that, according to the beliefs of other ethnic groups, the Fulbe have a courageous but violent nature. However, Fulbe herdsmen oppose any form of attack or aggression when doing their job. Work as a guard includes, for example, guarding construction sites, houses, shops, commercial centres and bars or restaurants and those working as a night watchman can often manage to combine this with another activity during the day to increase their income. Like paid herdsmen, Fulbe guards are considered to be less well-off in terms of physical capital. They adopt a compensatory strategy and develop a modest capacity and take other livelihood opportunities on offer in the city.

The Fulbe in Kandi, Parakou and Cotonou are using social relationships and existing organisations to gain access to livelihood activities and opportunities in a variety of ways. This is clearly demonstrated in parental duties, coincidence or luck, networks based on ethnicity and friendship, the relationship between em-

ployer and employee and different forms of social organisation among the Fulbe. In reality, these aspects of social capital are not being exploited in an isolated manner by the Fulbe: they utilise flexible combinations of social capital not only to improve access to other types of capital but also to provide entry to activities and opportunities. Their dynamics in exploiting social capital also show the similarity of and the differences between the groups of Fulbe that were analysed in the study and the differences between the cities of Kandi and Parakou on the one hand and Cotonou on the other. Indeed, the parental duties and the networks of ethnicity and friendship appear to be exploited by all the Fulbe groups studied in the three cities. However, through the social organisation of the Fulbe, access is far easier in Cotonou due to the mobility and heterogeneity of the population. Here the social organisation is also used by Fulbe managers acquainting people with their political ambitions through the support of family members. Some use the social organisation as a setting to express their demands to the government or to become special interlocutors for development agencies.

The results show the validity of the basic principles of the livelihoods approach in the urban environment and, in particular for the city-based Fulbe about whom literature in the field of livelihoods remains very limited. Nevertheless, the application of the livelihoods analytical framework requires flexibility regarding the starting point of the analysis. Equally, considering social capital as an element to facilitate access to other forms of capital and activities, or even to opportunities of livelihood, contributes to a better understanding of the analysis of livelihoods.

Nederlandse samenvatting

In Benin worden de Fulbe beschouwd als herdersvolk aangezien veehouderij hun belangrijkste activiteit is en de basis vormt van hun levensonderhoud. Het vee maakt gebruik van natuurlijke weidegronden. De verbondenheid van de Fulbe met vee wordt veelal gezien als een kenmerk van hun identiteit, die nog altijd een rol speelt onder zowel de Fulbe nomaden als de Fulbe die in de stad wonen. Oorspronkelijk komen de Fulbe uit de omringende landen zoals Niger, Nigeria en Burkina Faso. Rond de 18^e eeuw zijn ze vanuit het noorden Benin binnengekomen. Er zijn twee redenen te noemen voor deze migratiestroom. Ten eerste zochten ze werk als herder bij de Bariba boeren, die meestal in bezit van vee waren. In ruil kregen de Fulbe herders een aantal stuks vee, waarmee zij langzaam een eigen kudde opbouwden. De relatie tussen de gemeenschappen, die gebaseerd was op het toevertrouwen van vee, ontwikkelde zich onder meer tot economische en sociale verbanden. De vertrouwensrelatie zorgde voor meer orde en rust in het gebied dat onveilig was door de rivaliteit en regelmatige bloedige conflicten tussen de kleine koninkrijken welke kenmerkend waren tijdens de heerschappij van de Bariba Wassangaris in het noorden. Ondanks de hierboven genoemde relaties waren er wel regelmatig conflicten tussen de Bariba boeren en de Fulbe herders over het gebruik van natuurlijk kapitaal. De tweede reden voor de immigratie was dat de herders uit Niger en Nigeria tijdens hun seizoenstrek op zoek gingen naar nieuwe weidegebieden en natuurlijke waterbronnen vanwege de heersende droogte in hun oorspronkelijke woongebieden.

De politiek van economische ontwikkeling die werd ingezet door de koloniale machthebbers in de 19^e eeuw en werd voortgezet gedurende het postkoloniale tijdperk, heeft tot verre gaande veranderingen geleid in de bestaanswijze van de Fulbe. Dit manifesteert zich door hun integratie in de markteconomie via commerciële landbouw en de verkoop van vee. Het toenemend belang van de verkoop van vee heeft tevens te maken met de droogtes tijdens de jaren '70 en '80. De deelname van de Fulbe aan de markteconomie heeft geleidelijk aan ook gezorgd voor hun migratie naar urbane gebieden waar ze allerlei activiteiten ondernemen.

Voor de Fulbe zelf heeft het leven in de stad natuurlijk gezorgd voor veranderingen op verschillende gebieden. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om de betekenis of de instandhouding van hun identiteit die onder andere tot uiting komt in hun omgangsvormen, de verbondenheid met vee en de wijze van interactie met andere groepen. Het betreft tevens de verhouding van de Fulbe met de natuurlijke

omgeving waarvan de diversiteit in termen van mogelijkheden en beperkingen hen dwingt tot het doen van aanpassingen bij het beheren van hun kuddes. Wat betreft hun relatie met het politieke milieu worden de Fulbe algemeen beschouwd als een gemarginaliseerde groep en hun verhouding met de heersende macht is soms gespannen. Op de markt zijn de Fulbe zowel aanbieders van landbouw- en veeteeltproducten als koper van consumptiegoederen die zijzelf niet produceren. De deelname van de Fulbe aan de markteconomie heeft in toenemende mate gezorgd voor hun migratie naar stedelijke gebieden waar zij zich dienen aan te passen aan een nieuwe omgeving om te overleven. Behalve de aantrekkingskracht van de markt zijn het zoeken naar werk als gevolg van droogte en de behoefte om ook te profiteren van de goederen en diensten in de stad andere redenen voor de Fulbe om naar de stad trekken.

Op basis van deze ontwikkelingen kunnen we ons afvragen hoe de Fulbe erin slagen blijvend te voorzien in hun levensonderhoud en die te ontwikkelen in een, voor hen, ongewone omgeving. Om deze vraag te beantwoorden zijn drie steden in Benin geselecteerd om de bestaanswijze van de Fulbe die in de stad wonen te bestuderen. De zijn: Kandi, een kleine stad in het noorden van Benin; Parakou, een regionale hoofdstad in het centrum van het land; en als derde Cotonou, de economische hoofdstad in het zuiden. De keuze kan worden verklaard vanuit de overweging om overeenkomsten en verschillen op het gebied van de dynamiek van de bestaanswijze van de Fulbe aan te tonen. Het analytische kader van 'livelihood' wordt om verschillende redenen gebruikt voor de analyse. De livelihood-benadering is gericht op mensen en houdt zowel rekening met hun heterogeniteit als met hun interactie met aspecten op macroniveau. Dit toont het holistische karakter van de benadering aan om middels een noodzakelijke contextanalyse de mogelijkheden en de belemmeringen te herkennen waarmee mensen worden geconfronteerd in het opbouwen van hun 'livelihood'. Mensen blijven niet passief als ze te maken hebben met contextuele aspecten die hun mogelijkheden bieden dan wel beperken. Ze ondernemen verschillende activiteiten, volgen verschillende strategieën en streven verschillende resultaten na, waarbij de livelihood-activiteiten en resultaten ervan zich ontwikkelen in de tijd. Hier toont zich ook de dynamische opvatting van de livelihood-benadering, die onmisbaar is voor het begrijpen van de veranderingen die door mensen teweeg worden gebracht. Het gaat niet alleen om veranderende livelihood-activiteiten, maar ook om verandering van het profiel van de verschillende soorten 'kapitaal' – natuurlijk, fysiek, menselijk, financieel en sociaal kapitaal waarvan ze gebruikmaken. De mate waarin een bepaald kapitaal wordt gebruikt, welke vormen van kapitaal worden gecombineerd en de vormen van substitutie die worden toegepast zijn afhankelijk van activiteiten en mogelijkheden.

Uit de resultaten van het onderzoek blijkt dat voor de Fulbe in de stad de veehandel het startpunt is, al dan niet beïnvloed door de koloniale en postkoloniale overheid om in de vleesbehoefte van de stadsbevolking te voorzien. In alle drie de steden zijn de Fulbe betrokken bij de veehandel. De omvang van de veehandel is in Parakou en Cotonou veel groter omdat de bevolkingsdichtheid hier veel hoger is, in tegenstelling tot Kandi waar de vraag naar vlees laag is. De mate waarin de activiteiten tussen de steden uiteenlopen is ook te zien aan de livelihood-resultaten die worden bereikt. Inderdaad is het inkomen van veehandelaren die in de grote steden Parakou en Cotonou opereren hoger dan van hen die in Kandi actief zijn. Bovendien grijpen de veehandelaren in Cotonou ook de livelihood-kansen aan die worden geboden om te investeren in andere inkomensgenererende activiteiten, die overigens niet noodzakelijkerwijs te maken hebben met de activiteiten waar ze mee begonnen. Naast hun basisactiviteit handelen ze bijvoorbeeld ook in tweedehands auto's of motoren of producten uit Nigeria. Door een verscheidenheid aan activiteiten vergroten de veehandelaren hun fysiek kapitaal door substitutie met financieel kapitaal. Verder verhogen ze de kansen van hun familieleden op de arbeidsmarkt in de stad door geld te steken in scholing. Het is duidelijk dat deze wijze van investering er in toenemende mate voor zorgt dat de Fulbe in allerlei activiteiten van de stedelijke economie zichtbaar zijn. Er is echter geen systematisch verschil te ontdekken tussen de Fulbe veehandelaren in Parakou en Cotonou en die in de kleine stad Kandi aangezien dezelfde handelaar zich kan bewegen tussen deze drie stadsmarkten teneinde te profiteren van de prijsverschillen en andere voordelen van die markten. Het inkopen van vee door de handelaren strekt zich ook uit tot in de rurale gebieden met behulp van Fulbe die daar wonen. Sommige veehandelaren wonen en verblijven in de stad terwijl anderen tussen de stad en rurale gebieden op en neer reizen. Dit bewijst het interlocale karakter van de activiteit. De Fulbe handelaren blijven ook investeren in de voedsel- en katoenproductie op het platteland om met het daarmee verkregen inkomen de veehandel te ondersteunen en andersom.

Overigens staat de veehandel gedeeltelijk ook aan de basis van andere veranderingen die zijn opgetreden in de livelihood van de Fulbe en in hun sociaal-economische verhoudingen met andere etnische groeperingen. Zo hebben stedelingen in Cotonou door de aanwezigheid van de veehandel vee aangekocht om hun kokosplantages te bemesten en gebruiken het tevens als een vorm van belegging in natura. Anderen, zoals de boeren in Kandi, investeren in stieren om die te gebruiken als trekdier in de landbouw. Aangezien deze nieuwe vee-eigenaren in de stad geen ervaring hebben met het houden en beheren van een kudde, nemen ze ervaren veehoeders, Fulbe, in dienst. De vraag naar arbeidskrachten stimuleert zodoende de migratie van Fulbe herders naar de stedelijke gebieden

waar ze voortaan te maken krijgen met een ander type eigenaar dan waar ze tot dan toe mee bekend waren.

In alle drie de steden zijn betaalde veehoeders te vinden. In het algemeen wordt het stadje Kandi, dat de meeste overeenkomsten vertoont met het platteland, gezien als testcase door de Fulbe herders die nog aarzelen of ze het risico moeten nemen om direct naar de grote steden Parakou of Cotonou af te reizen, waar ze niemand kennen. In Kandi zijn er minder herders en veehandelaren vanwege het belang en omvang van de landbouwactiviteiten in de omgeving. In Parakou en Cotonou echter zijn de vee-eigenaren bestaande uit veehandelaren, landeigenaren en ambtenaren, in de meerderheid. De veehandelaren nemen veehoeders in dienst omdat hun kinderen onderwijs volgen.

Voor alle drie de steden geldt dat de veehoeders in een context werken waar ze weinig te zeggen hebben over het beheer van de kudde. Vanwege de toenemende verstedelijking wordt het weidegebied steeds kleiner en de vee-eigenaren bemoeien zich, door een gebrek aan vertrouwen in de Fulbe, steeds meer met de controle op en de verplaatsing van het vee. De kudde bevindt zich in de avond altijd bij de eigenaar, dit in tegenstelling tot de praktijk in de rurale gebieden. Zodoende is in de stad het eigendomsrecht, voor wat betreft het vee waar de Fulbe herder mee werkt, anders. Deze verandering in het beheer van de kudde in vergelijking tot het platteland vertaalt zich tevens in de verschillende specialisaties die zich in toenemende mate ontwikkelen om de kudde te managen. Naar gelang de investeringsdoeleinden van de vee-eigenaar zijn er veehoeders die zorgdragen voor trekdieren, die het vee hoeden en verzorgen op de markten, die het vee leiden van de markten naar de kopers en weer anderen die het vee op de kokosplantages hoeden.

De werkomstandigheden van de herders beïnvloeden op verschillende manieren hun inkomen, dat overigens in de stad altijd een geldinkomen is. De veehoeders die in Parakou en Cotonou wonen, krijgen een hoger geldinkomen dan die werkzaam zijn in Kandi. In de stad zelf worden de hoeders die het vee van de aanbodmarkt (in bijvoorbeeld de rurale gebieden) naar de eindmarkt begeleiden het best betaald. Dit verklaart waarom sommige herders van het ene specialisme naar het andere willen overstappen of besluiten te vertrekken richting de grote steden waar de inkomens hoger liggen. Behalve het geldinkomen is de toegang tot melk van de kudde niet zonder belang. Afhankelijk van de samenstelling van de kudde – en dat geldt in het bijzonder voor Cotonou en Parakou – zorgt de aanwezigheid van melk voor de verhoging van de inkomsten van betaalde veehoeders. Het geldinkomen van de veehoeders blijft in vergelijking met dat van veehandelaren ver achter en wordt voornamelijk besteed aan voeding. Daardoor investeren ze nauwelijks in kapitaalgoederen. Bovendien slagen ze er door gebrek aan tijd ook niet in andere livelihood-activiteiten te ontwikkelen. In Para-

kou en Cotonou zien de betaalde herders hun economische situatie verslechteren als gevolg van de economische vooruitgang. De toename van de mogelijkheden in de tertiaire sector trekt investeringen aan ten koste van investeringen in vee. Bovendien veroorzaakt de bevolkingsgroei een toenemend ruimtebeslag voor woningen en infrastructuur ten koste van weidegronden. De toekomst van betaalde veehoeders wordt hierdoor steeds kwetsbaarder omdat die in de steden steeds meer alleen afhankelijk wordt van veehandel en in Kandi van trekdieren in de landbouw.

De reactie van de in de stad woonachtige Fulbe op de veranderende economische en demografische context resulteert in verschillende levenswijze-trajecten. Zoals al eerder vermeld profiteren de veehandelaren het meest van de economische omstandigheden wanneer ze zich op verschillende typen van levenswijze-activiteiten richten ter verbetering van hun inkomen. In dit opzicht zijn zij in de ogen van andere Fulbe succesvol en het best aangepast aan de stad. Aan de andere kant doen de betaalde herders er alles aan om hun levenswijze te handhaven met hun lage monetaire inkomen. Echter, in Kandi is het sommige herders gelukt om zich te oriënteren op andere en beter betaalde activiteiten dankzij de investering van hun spaargeld. Dit spaargeld, dat kan worden beschouwd als beginkapitaal, wordt gebruikt om te ondernemen, bijvoorbeeld door op zeer kleine schaal goederen te kopen en te verkopen van achter een tafel, zoals sigaretten, lucifers, koekjes, medicijnen, cosmetica en batterijen. Sommigen verkopen ook thee en koffie en soms brood, wat zeer gewaardeerd wordt door de lokale bevolking, vooral in de periode van de harmattan, de droge wind uit de woestijn. Met het inkomen dat wordt verkregen uit deze activiteit zijn ze in staat hun productvoorraden te vergroten en bouwen of huren vervolgens een winkeltje. Van daaruit zijn ze niet alleen in staat profijt te trekken uit de vraag in de stad Kandi, maar ook die van verder buiten de stad. Vervolgens vergroten ze de variatie van hun verkoopwaren met rijst, pasta, bloem en medicijnen voor vee. Meestal kopen deze handelaren de producten in het groot in om ze vervolgens in kleinere hoeveelheden en aan de detailhandel en andere klanten door te verkopen. De monetaire inkomsten van deze en eerder genoemde handelaren is minstens twee keer hoger dan dat van betaalde veehoeders. Dit betekent met name voor de iets grotere handelaren dat ze een strategie kunnen ontwikkelen die gebaseerd is op consolidatie en zekerheid door diepte-investeringen te doen in een bepaalde activiteit of kapitaalgoederen aan te schaffen zoals grond, huizen en vee. Het verschil met de veehandelaren is dat voor deze handelaren een investering in vee meer een alternatieve levenswijze-activiteit is die achter de hand wordt gehouden voor als het mis gaat met de eerste levenswijze-activiteit.

Naast de verkoop en handel in kruideniersproducten is ook het feit dat de Fulbe werkzaam zijn in de beveiligingssector een teken dat de arbeidsmarkt voor

de betaalde veehoeders verslechtert. Aan de andere kant geeft het ook blijk van groeiende onveiligheid in de stad. De toename van werk als bewaker is vooral merkbaar in Cotonou. Een bijkomend aspect dat verklaart waarom de Fulbe werkzaam zijn in de beveiligingssector is de heersende algemene opinie bij andere etnische groepen dat de Fulbe een moedig en gewelddadig karakter hebben. Dit idee wordt ondersteund door reacties waaruit blijkt dat de Fulbe veehoeders ingaan tegen iedere vorm van bedreiging of agressie waar zij slachtoffer van dreigen te worden tijdens hun werk. Het beveiligingswerk betreft bijvoorbeeld het bewaken van bouwplaatsen, huizen, winkels, winkelcentra en horecagelegenheden. Sommigen werken als nachtwaker en kunnen dit soms combineren met een andere activiteit overdag om hiermee hun geldinkomen te verhogen. Wat betreft het bezit van kapitaalgoederen worden de Fulbe bewakers, evenals de betaalde veehoeders, gerekend tot de minst welgestelde groepen. Ze hebben een geringe capaciteit om andere kansen ter verbetering van hun levenswijze in de stad op te pakken.

De Fulbe die woonachtig zijn in Kandi, Parakou en Cotonou maken in verschillende mate gebruik van bestaande sociale contacten en organisaties om toegang te krijgen tot levenswijze-activiteiten of ter verbetering van hun levenswijze. De belangrijkste die ze noemen zijn “leren van ouders”, banden van etniciteit en vriendschap, de relatie met de werkgever, maar ook toeval en geluk. In de praktijk worden al deze vormen van sociaal kapitaal niet op een geïsoleerde manier aangewend. Ze worden gebruikt in combinatie met elkaar teneinde toegang te krijgen tot andere vormen van kapitaal, maar ook tot andere levenswijze-activiteiten en -mogelijkheden. Deze dynamiek in de toepassing van sociaal kapitaal toont tevens de overeenkomsten en de verschillen aan tussen de groepen van Fulbe die zijn bestudeerd in Kandi enerzijds, en die in Parakou en Cotonou anderzijds. In feite lopen “leren van ouders” (of ouderlijke zorg), etnische banden en vriendschappen dwars door elkaar heen bij alle bestudeerde groepen en in alle drie de steden. Echter, de toegang tot levenswijze-activiteiten en – mogelijkheden is in Cotonou gemakkelijker dankzij de mobiliteit en de heterogeniteit van de bevolking. In Cotonou wordt ook de sociale organisatie van de Fulbe gebruikt door Fulbe leiders om hun politieke ambities kenbaar te maken en te organiseren. Zo worden sociale verbanden van de Fulbe gebruikt als voertuig voor het formuleren van eisen in de richting van de regering of om gesprekspartner te worden van ontwikkelingsorganisaties.

De gepresenteerde resultaten ondersteunen de geldigheid van de levenswijze-benadering in een stedelijke omgeving, zeker voor wat betreft de Fulbe waarover op het gebied van levenswijze in de stad nog maar weinig is beschreven. De toepassing van het analytisch kader van de levenswijze-benadering vraagt wel om enige flexibiliteit. Met name een analyse van sociaal kapitaal als middel om toe-

gang te krijgen tot andere vormen van kapitaal en tot livelihood-activiteiten en kansen draagt bij tot een beter begrip.

Au sujet de l'auteur

Théophile Sourou Djedjebi est né le 20 décembre 1958 à Porto-Novo au Bénin. De 1983-1988, il a fait ses études en sciences agronomiques, option: économie, sociologie et vulgarisation rurales (économie rurale) sanctionnées par le diplôme d'ingénieur agronome à l'Université Nationale du Bénin. De 1997-1998, il a étudié à 'Institute of Social Studies' à La Haye aux Pays-Bas, l'agriculture et le développement rural avec une spécialisation en genre et sciences environnementales où il a obtenu le diplôme de 'Master of Arts'.

Sur le plan professionnel, Théophile Sourou Djedjebi est spécialisé dans les approches de développement avec un intérêt particulier à l'analyse de livelihoods des éleveurs et agro-éleveurs. Entre 1989 et 2006, il est impliqué dans la coopération internationale entre les universités néerlandaises et les universités béninoises en qualité de membre de staff, d'assistant de recherche, de chercheur, de formateur et de consultant. Parallèlement, il appuie en qualité de consultant, le programme de développement de plusieurs institutions paraétatiques et organisations internationales. Depuis 2006, il est conseiller à la SNV-Niger dans le domaine du pastoralisme.

ASC BOOK PUBLICATIONS

Copies of all the publications listed below in the African Studies Collection and the earlier Research Reports Series may be ordered from:

African Studies Centre
Email: asc@ascleiden.nl
Tel: +31 (0)71 527 3490
Fax: +31 (0)71 527 3344

For prices, check the ASC website [www.ascleiden.nl] under Publications.

African Studies Collection

- 17 *Pastoralistes et la ville au Bénin: Livelihoods en questionnement*
Théophile Djedjebi (2009)
- 16 *Making decentralization work for women in Uganda*
Alfred Lakwo (2009)
- 15 *Food security and coping mechanisms in marginal areas: The case of West Pokot, Kenya, 1920-1995*
Anne Kisaka Nangulu (2009)
- 14 *'Beyond their age'. Coping of children and young people in child-headed households in South Africa*
Diana van Dijk (2008)
- 13 *Poverty and inequality in urban Sudan. Policies, institutions and governance*
Muna A. Abdalla (2008)
- 12 *Dilemmas of Development: Conflicts of interest and their resolutions in modernizing Africa*
Jon Abbink & André van Dokkum (eds) (2008)
- 11 *Teaching peace, transforming conflict? Exploring participants' perceptions of the impact of informal peace education training in Uganda*
Anika May (2008)
- 10 *Plantations, power and people. Two case studies of restructuring South Africa's forestry sector*
Alice Achieng Ojwang (2008)
- 9 *Coming back from the bush. Gender, youth and reintegration in Northern Sierra Leone*
Janneke van Gog (2008)
- 8 *How to win a football match in Cameroon. An anthropological study of Africa's most popular sport*
Arnold Pannenberg (2008)
- 7 *'Prendre le bic'. Le Combat Spirituel congolais et les transformations sociales*
Julie Ndaya Tshiteku (2008)

- 6 *Transnationalism, local development and social security. The functioning of support networks in rural Ghana*
Mirjam Kabki (2007)
- 5 *Tied to migrants: Transnational influences on the economy of Accra, Ghana*
Lothar Smith (2007)
- 4 *“Our way”: Responding to the Dutch aid in the District Rural Development Programme of Bukoba, Tanzania*
Adalbertus Kamanzi (2007)
- 3 *Transition towards Jatropha biofuels in Tanzania? An analysis with Strategic Niche Management*
Janske van Eijck (2007)
- 2 *“Ask and you shall be given”: Pentecostalism and the economic crisis in Cameroon*
Robert Mbe Akoko (2007)
- 1 *World and experiences of AIDS orphans in north central Namibia*
Mienke van der Brug (2007)

Research Reports

- 85 *Microfinance, rural livelihoods, and women’s empowerment in Uganda*
Alfred Lakwo (2006)
- 84 *Trade liberalization and financial compensation. The BLNS states in the wake of the EU-South African trade and development agreement*
Sam van der Staak (2006)
- 83 *The rock art of Mwana wa Chentcherere II rock shelter, Malaŵi. A site-specific study of girls’ initiation rock art*
Leslie F. Zubieta (2006)
- 82 *Bibliography on Islam in contemporary Sub-Saharan Africa*
Paul Schrijver (2006)
- 81 *Bridging the urban-rural divide: Multi-spatial livelihoods in Nakuru town, Kenya*
Samuel Ouma Owuor (2006)
- 80 *Bleak prospects: Young men, sexuality and HIV/AIDS in an Ethiopian town*
Getnet Tadele (2006)
- 79 *“The angel of death has descended violently among them.” Concentration camps and prisoners-of-war in Namibia, 1904-08*
Casper Erichsen (2005)
- 78 *Sahelian pathways. Climate and society in Central and South Mali*
Mirjam de Bruijn, Han van Dijk, Mayke Kaag & Kiky van Til (eds) (2005)
- 77 *Gacaca: Grassroots justice after genocide. The key to reconciliation in Rwanda?*
Arthur Molenaar (2005)
- 76 *The assertion of rights to agro-pastoral land in North Cameroon: A cascade to violence?*
Ruth Noorduynd (2005)
- 75 *Urban agriculture in Tanzania: Issues of sustainability*
Dick Foeken, Michael Sofer & Malongo Mlozi (2004)

- 74 *"We're managing!" Climate change and livelihood vulnerability in Northwest Ghana*
Kees van der Geest (2004)
- 73 *Community-based conservation in an entitlement perspective. Wildlife and forest conservation in Taita, Kenya*
James Gichiah Njogu (2004)
- 72 *Witchcraft and policing. South Africa Police Service attitudes towards witchcraft and witchcraft-related crime in the Northern Province*
Riekje Pelgrim (2003)
- 71 *The solidarity of self-interest. Social and cultural feasibility of rural health insurance in Ghana*
Daniel K. Arhinful (2003)
- 70 *Recent advances in coastal ecology. Studies from Kenya*
Jan Hoorweg & Nyawira Muthiga (eds) (2003)
- 69 *Structural adjustment: Source of structural adversity. Socio-economic stress, health and child nutritional status in Zimbabwe*
Leon Bijlmakers (2003)
- 68 *Resisting reforms. A resource-based perspective of collective action in the distribution of agricultural input and primary health services in the Couffo region, Benin*
Houinsou Dedehouanou (2003)
- 67 *Women striving for self-reliance. The diversity of female-headed households in Tanzania and the livelihood strategies they employ*
Anke van Vuuren (2003)
- 66 *Démocratisation en Afrique au sud du Sahara: Transitions et virage. Un bilan de la littérature (1995-1996)*
Klaas van Walraven & Céline Thiriot (2002)
- 65 *Democratization in sub-Saharan Africa: Transitions and turning points. An overview of the literature (1995-1996)*
Klaas van Walraven & Céline Thiriot (2002)
- 64 *Sharing a valley. The changing relations between agriculturalists and pastoralists in the Niger Valley of Benin*
Antje van Driel (2001)
- 63 *Pathways to negotiate climate variability. Land use and institutional change in the Kaya region, Burkina Faso*
Mark Breusers (2001)
- 62 *"We think of them." How Ghanaian migrants in Amsterdam assist relatives at home*
Daniel K. Arhinful (2001)
- 61 *Pastoralists and markets. Livestock commercialization and food security in north-eastern Kenya*
Abdirizak A. Nunow (2000)
- 60 *Rural development and agricultural policy in central western Zambia. The case of Kaoma-Nkeyema tobacco scheme*
K. Hailu (2000)
- 59 *Secrecy and ambiguity. Home care for people living with HIV/AIDS in Ghana*
Maud Radstake (2000)

- 58 *Urban agriculture in Africa: A bibliographical survey*
R.A. Obudho & Dick Foeken (1999)
- 57 *Changing security. Livelihood in the Mandara Mountains in North Cameroon*
Annette van Andel (1998)
- 56 *Catholic mission, colonial government and indigenous response in Kom (Cameroon)*
Jacqueline de Vries (1998)
- 55 *Eritreo-Ethiopian studies in society and history: 1960-1995. A supplementary bibliography*
Jan Abbink (1996)
- 54 *Commodity auctions in Tropical Africa. A survey of the African tea, tobacco and coffee auctions*
John Houtkamp & Laurens van der Laan (1993)
- 53 *Land and labour in Myjikenda agriculture, Kenya, 1850-1985*
Henk Waaijenberg (1993)
- 52 *Democratisation en Afrique au Sud du Sahara. Un aperçu de la littérature*
Rob Buijtenhuijs & Elly Rijnierse (1993)
- 51 *Democratization in Sub-Saharan Africa. An overview of literature*
Rob Buijtenhuijs & Elly Rijnierse (1993)
- 50 *Women in Bamenda. Survival strategies and acces to land*
Adri van den Berg (1993)
- 49 *Pratiques foncières à l'ombre du droit. L'application du droit foncier urbain à Ziguinchor, Sénégal*
Gerti Hesseling (1992)
- 48 *Power and privilege in the administration of law. Land law reforms and social differentiation in Cameroon*
Cyprien Fisiy (1992)
- 47 *Staatsvorming, rurale ontwikkeling en boeren in Guiné-Bissau*
H. Schoenmaker (1991)
- 44 *Popular Islam in Tunisia*
Kees Schilder (1991)
- 43 *Seasons, food supply and nutrition in Africa*
Dick W.J. Foeken & Adel P. den Hartog (eds) (1990)
- 42 *Socio-economic development of women in Zambia*
A. Touwen (1990)
- 41 *Enduring crisis, refugee problems in Eastern Sudan*
Henk Tieleman & Tom Kuhlman (1990)
- 40 *Marketing policies and economic interests in the cotton sector of Kenya*
Tjalling Dijkstra (1990)
- 39 *The IMF-World Bank's stabilisation and structural adjustment policies and the Uganda economy, 1981-1989*
D.W. Nabudere (1990)
- 38 *Economic management in neo-colonial states: A case study of Cameroon*
N. Jua (1990)
- 34 *Aspects of the Apartheid state. A bibliographical survey*
Ineke van Kessel (1989/91)

- 33 *Scenes of change: Visions on developments in Swaziland*
Henk Tieleman (ed.) (1988)
- 32 *State formation, religion and land tenure in Cameroon.
A bibliographical survey*
Kees Schilder (1988)
- 30 *Irriguer pour subsister*
Geert Diemer & E. van der Laan (1987)
- 29 *Economic management in Cameroon: Policies and performance*
W.A. Ndongko (1987)
- 28 *Leven en werken in een Nyakyusa dorp*
Nel van Hekken (1986)
- 27 *Muslims in Mango*
Emile van Rouveroy van Nieuwaal (1986)
- 25 *West African colonial civil servants in the nineteenth century*
Kwame Arhin (1985)
- 24 *Staatsvorming in Guiné-Bissau*
J.H. Schoenmakers (1986)
- 23 *Producer prices in Tropical Africa*
Paul Hesp (1985)