

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	p3
SIGLES, ACRONYMES ET GLOSSIARE	p4
INTRODUCTION GENERALE	p5
PROBLEMATIQUE	p6
METHODOLOGIE	p10
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DU CADRE D’ETUDE	p13
CHAPITRE I : SITUATION GEOGRAPHIQUE ET ENVIRONNEMENT PHYSIQUE..	p14
CHAPITRE II : OCCUPATION SPACIALE ET REPARTITION DE LA POPULATION	p18
DEUXIEME PARTIE : ACTIVITES ECONOMIQUES	p26
CHAPITRE I : ACTIVITES DE PRODUCTION	p28
CHAPITRE II : COMMERCE ET MARCHE HEBDOMADAIRE	p31
TROISIEME PARTIE : ACTIVITES GENRE	p39
CHAPITRE I : DIVERSITE DES FEMMES ET TYPOLOGIE DU COMMERCE	p41
CHAPITRE II : IMPACT DES ACTIVITES GENRE	p49
CHAPITRE III : DIFFICULTES LIEES AUX ACTIVITES GENRE	p59
CONCLUSION GENERALE	p66
BIBLIOGRAPHIE	p67
LISTE DES GRAPHIQUES	p68
LISTE DES TABLEAUX	p69
LISTE DES CARTES	p69
LISTE DES PHOTOS	p69

ANNEXES	p70
TABLE DES MATIERES	p71

Rapport-gratuit.com 
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MÉMOIRES

AVANT-PROPOS

La présentation de ce travail ne relève pas d'un effort individuel. C'est le résultat d'un apport et d'une participation de plusieurs autres personnes. En guise de reconnaissance, nous leur adressons ces remerciements.

Tout d'abord, j'adresse mes remerciements, spécialement, à M. Ndiacé DIOP et M. Mame Cheikh NGOM, nos directeurs de recherche, qui nous ont suivis durant tout le temps de ce travail, pour leurs disponibilités, leurs orientations et conseils pendant notre temps de recherche.

Nous ne pouvons nous empêcher de remercier aussi tous les professeurs du département de géographie qui nous ont formés pendant notre séjour dans ce département.

Nous tenons également à remercier tous ceux qui nous ont facilité le recueil des informations relatives à ce sujet. Parmi eux, nous remercions :

- les responsables des centres de documentations que nous avons visité,
- les autorités locales de la commune de Diaobé-Kabendou,
- les personnes enquêtées qui ont accepté de répondre aux questions,
- nos interprètes qui nous ont facilités le travail.

Nous remercions, en outre, nos parents et nos proches dont les soutiens moraux nous ont beaucoup aidés à arriver au bout de ce travail. Nous pensons tout naturellement à :

- notre famille à Ziguinchor,
- nos oncles à Ziguinchor et Dakar,
- nos frères et amis Famara BODIAN et Bakari BODIAN, sans oublier personne.

Enfin, nous faisons preuve de reconnaissance à :

- Maman, au VETO, pour le tirage du document.

La liste est loin d'être exhaustive. Les remerciements concernent tout le monde sans oublier personne.

ACRONYMES, SIGLES ET GLOSSAIRES

ANSD	: Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie.
CAD	: Comité d'Aide au Développement
CEDAO	: Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest
CILSS	: Comité International de Lutte contre la Sécheresse au Sahel
CMS	: Crédit Mutuel du Sénégal
CNCAS	: Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
DPS	: Direction de la prévision et de la statistique
DRDR	: Direction Régionale de Développement Rural
DTGC	: Direction des Travaux de Géographie et de Cartographie
RGPH	: Recensement Général de la Population et de l'Habitat
ROAD	: Réseau Ouest Africain de Développement
UEMOA	: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
SODAGRI	: Société de Développement Agricole et Industriel du Sénégal
SODEFITEXT	: Société de Développement des Fibres Textiles du Sénégal

GLOSSAIRE :

<i>Loumo</i>	: Terme d'origine peul qui désigne le marché hebdomadaire.
<i>Syndicat</i>	: Désigne une surface du marché
<i>Nététou</i>	: Terme utilisé pour désigner les grains de néré
<i>Néré</i>	: Nom scientifique est <i>Parkia biglobosa</i> , désigne l'arbre

INTRODUCTION GENERALE

Diaobé, comme la plupart des zones stratégiques du Sénégal, constitue une plaque tournante où convergent plusieurs personnes. Sa position géographique de limite frontalière entre la Guinée Conakry et la Gambie fait de lui un lieu important de rencontre des populations d'origines et de nationalités différentes. Ces dernières sont, pour la plupart, attirées par des conditions favorables au développement des activités économiques, comme le commerce, grâce à son marché hebdomadaire. Cette activité est une occupation aussi bien des commerçants que des commerçantes et constitue l'une des sources de revenus de ces acteurs et actrices.

En ce qui concerne notre étude, nous nous intéressons à l'analyse de l'impact des activités genre ou du commerce exercé par les femmes au marché hebdomadaire. Ce commerce de types divers, leur permet d'avoir des revenus en vue de satisfaire certains besoins. Cependant, ces femmes sont confrontées à d'énormes problèmes qui échappent à l'effort des autorités locales dans l'exercice de leur commerce au marché hebdomadaire de Diaobé.

Faire une analyse sur l'impact des activités genre permet d'identifier les types de commerce, les effets de cette activité des femmes sur l'amélioration des conditions de vie des populations, mais aussi de découvrir les problèmes auxquels ces femmes sont confrontées.

Pour mieux mener cette étude, nous avons choisi un plan qui comporte trois parties :

- Première partie : Présentation du cadre d'étude.
- Deuxième partie : Activités économiques.
- Troisièmes partie : Activités genre.

PROBLEMATIQUE

Dans la plupart des pays du monde et d'Afrique en particulière, certaines zones stratégiques connaissent un développement remarquable grâce aux activités économiques qui s'y pratiquent. Ces zones déterminantes constituent, dans la plupart du temps, des lieux de rencontres et d'échanges très dynamiques et représentent un intérêt particulier pour un grand nombre de populations. Généralement transfrontaliers, ces milieux sont des localités où prolifèrent plusieurs activités économiques, en l'occurrence le commerce. Ce commerce est, le plus souvent, le fruit des initiatives de la population locale dont les ambitions sont à la fois d'ordre économiques et sociales : « *Les réseaux ont le plus souvent construit leur assise économique sur l'approvisionnement et la vente de biens primaires produits localement* ».¹ Attirée de plus en plus par un nombre important de femmes, ces activités genre ou le commerce exercé par les femmes contribue, dans une certaine mesure, au développement des pays, à l'image du Sénégal.

Au Sénégal, avec le désengagement de l'Etat, il apparaît nécessaire d'adopter des stratégies de résilience entreprises par les populations et soutenues, plus tard, par la décentralisation et la logique de développement local. Ces stratégies se développent, généralement, dans le pays et plus particulièrement dans les milieux ruraux situés près des frontières. Dans ces zones, les populations, souvent confrontées à des difficultés, trouvent des réponses à leurs besoins économiques et sociaux impérieux, en pratiquant des activités, comme le commerce. Ce dernier était, pendant longtemps, entretenu essentiellement par les hommes : « *Les femmes restaient à la traîne en ce qui concerne les questions de développement "et naturellement le commerce". Celles-ci ont joué un rôle de reproductrice pour la société et ont été considérées comme subordonnées, à cause des nombreux points de différences existant entre l'homme et la femme.* »². Aujourd'hui, le commerce s'est intensifié et diversifié au fil du temps pour arriver progressivement entre les mains des femmes, dans la région de Kolda.

La région de Kolda, de par sa position géographique, offre des opportunités pour le développement des échanges, en général, et le commerce périodique en particulier. Cette région bénéficie d'une position géographique frontalière avec les autres pays voisins faisant d'elle un véritable lieu favorable au développement de ce commerce. Cette activité constitue une occupation de plusieurs personnes et particulièrement de nombreuses femmes qui, en plus de leur rôle reproductif, cherchent à améliorer leurs conditions de vie. Les activités genre s'adressent alors, d'une manière spéciale, aux femmes qui développent progressivement

¹ CILSS, 1991.

² Armelle HOUENINVO DOSSOU. Documentaliste. *Réseau Ouest Africain de Développement*

leurs capacités à s'intégrer aux structures économiques existantes, à l'exemple du commerce. Celui-ci, leur permet non seulement d'accroître leurs revenus, mais également de satisfaire leurs besoins économiques et sociaux, même si elles rencontrent d'énormes difficultés au marché hebdomadaire de Diaobé.

Diaobé est à la confluence des frontières de la Gambie et de la Guinée Conakry. Sa position lui permet d'accueillir plusieurs nationalités. Ces populations sont attirées, principalement, par le commerce fructueux, grâce à son marché hebdomadaire de renommée internationale.

Historiquement et traditionnellement, les hommes monopolisaient les activités d'échange transfrontalier. « *Les populations villageoises exercent des activités sur le marché de Diaobe mais avec de faibles moyens: les hommes vont acheter des petites quantités de marchandises dans les villages voisins ou en Guinée-Bissau pour les revendre, tandis que les femmes tiennent une part du commerce de détail et les gargotes.* »³ Pour améliorer leur situation, « *de plus en plus, les femmes tentent au même titre que les hommes de graver les échelons du commerce [...]* »⁴. L'activité commerciale, à travers les marchés hebdomadaires, est de plus en plus dirigée par les femmes dans la région. Ce commerce peut se faire avec de faibles investissements et installations et peut s'exercer parallèlement à l'activité domestique. Ces conditions favorisent le développement de cette activité qui tombe entre les mains d'un nombre impressionnant de femmes, à Diaobé⁵. Leur activité commerciale permet de générer des revenus leur permettant de subvenir à certains de leurs besoins, alimentaires, éducatifs, sanitaires, entre autres. Parallèlement, des difficultés sont à noter tant du point de vue organisation et gestion du marché que du point de vue des infrastructures et des équipements. « *Le manque de moyen et de crédibilité des élus locaux sont un frein à l'évolution des conditions de développement de Diaobé* »⁶. Aussi, la question de gestion de l'ex « *village cosmopolite "est une réalité car", les capacités sont largement dépassées pendant le jour du marché.* »⁷

L'analyse de l'impact des activités genre au marché hebdomadaire de Diaobé s'inscrit sur la promotion d'un lieu commercial qui profite, particulièrement, aux femmes commerçantes.

³ Sylvie FANCHETTE. Désengagement de l'Etat et recomposition d'un espace d'échange transfrontalier : la haute-Casamance et ses voisins. 2001. p 20.

⁴ Daniel BACH. Diaobé. *Un marché hebdomadaire à la recherche d'un développement local*. 2004. p. 7. Mémoire de DEA.

⁵ S. FANCHETTE. 2001. Des statistiques de Sénagrosol-Consult de 1997 indiquent que les jours d'affluence le marché compte près de 15.000 commerçants, « en majorité des femmes ».

⁶ D.BACH. Ibid.

⁷ Martin Kapasgoul GOMIS. *Le loumo de Diaobé : Etude géographique régionale*. 1998. p148. Mémoire de Maîtrise. FLSH.

Celles-ci marquent leur présence au niveau des différentes échelles du commerce hebdomadaire et obtiennent des revenus qui leur permettent de régler des questions d'ordre alimentaires, sanitaires, éducatives pour ne citer que cela. Cependant, leurs activités rencontrent des difficultés relatives à une organisation médiocre, au sous-équipement, au manque d'infrastructure, de financement et, aujourd'hui, à la fermeture de la frontière avec la Guinée Conakry. Quels est, alors, la typologie des activités des femmes commerçantes ? En quoi cette activité commerciale participe-elle à l'amélioration des conditions de vie des populations ? Quels sont les problèmes que rencontrent ces marchandes dans la pratique de cette activité ?

DEFINITION ET DISCUSSION DES CONCEPTS

Impacts

Il existe deux acceptions courantes de l'impact. C'est « *Effets à long terme, positifs et négatifs, primaires et secondaires, induits par une action de développement, directement ou non, intentionnellement ou non.* » (CAD).

Mais cette acception n'indique pas clairement sur qui porte ces effets. C'est d'ailleurs pourquoi les Economistes considèrent l'impact comme : « *l'ensemble des effets sur les bénéficiaires d'une action de développement qui sont strictement attribuables à cette action.* ».

L'impact du commerce des femmes est étudié, ici, à l'échelle de ces bénéficiaires et concerne alors leurs revenus, leur apport à la satisfaction des besoins vitaux ou à l'amélioration des conditions de vie des populations et les limites.

Activité genre

Il est important de définir et de discuter du concept genre avant de l'associer à l'activité.

« *Le genre peut être défini comme un ensemble de rôles fixés par la société que les hommes et les femmes jouent dans leur vie quotidienne* ». Massan d'ALMEIDA.

Cependant, bien qu'il soit un concept culturellement très variable, le genre renferme un dénominateur commun : la femme, considérée comme moins présente dans les activités de développement socio-économique.

« *Dès lors, le genre cible la femme, estimée jusqu'alors, comme exclue de la sphère du développement. Il vise à valoriser les femmes, leurs activités génératrices de revenus* », notamment le commerce.

Associés, nous utilisons activités genre, pour désigner le commerce exercé par les femmes dans les marchés périodiques communément appelés marchés hebdomadaires.

Marché

Le marché est un concept qui peut être défini comme le « *lieu où se rassemblent des producteurs (commerçants, artisans, paysans) pour proposer directement leurs produits aux consommateurs.* »"Toupictionnaire. Mais cette définition ne prend pas en compte l'aspect temps. C'est pourquoi, d'ailleurs MANGANE S W, 2000, le considère comme « *un milieu où sont exposés des produits proposés à quiconque [...]. C'est le lieu où se rencontrent généralement vendeurs et acheteurs et se tient quotidiennement.* »

Nous considérons, ici, le marché comme un lieu public où se vendent et s'achètent toutes sortes de produits (denrées et d'objets) et se tient en un temps journalier ou permanent.

Marché hebdomadaire

« *Le marché hebdomadaire ou “louma”, est une autre forme de marché organisé dans une localité, un jour fixe de la semaine* ». MANGANE S W, 2000. Toutefois, il existe des marchés périodiques pour lesquels l'activité commerciale dépasse la durée d'un seul jour par semaine.

C'est pourquoi, par marché hebdomadaire de Diaobé, nous entendons un marché qui se déroule tous les Mercredis, voire même les mardis et jeudis. C'est un marché à la fois national et sous-régional où se vendent et s'achètent des produits de diverses natures pendant presque trois jours.

OBJECTIF GENERAL : Notre objectif général est de :

- Comprendre le fonctionnement de Diaobé.

Objectifs spécifiques : Nos objectifs spécifiques consistent à :

- Faire la typologie des activités genre;
- Analyser l'impact de l'activité des femmes dans la vie sociale des populations;
- Etudier les difficultés liées à cette activité.

HYPOTHESE GENERALE

- Diaobé est un milieu dont le mode de fonctionnement est particulier.

Hypothèses spécifiques

- Les activités des femmes dans le marché sont de type divers;
- Le commerce pratiqué par les femmes contribue à la vie sociale des populations;
- L'activité genre est confrontée à des difficultés d'ordre socio-économiques.

METHODOLOGIE

Pour bien mener ce travail, nous avons procédé à une série de recherche documentaire sur les marchés hebdomadaires, en général, et sur celui de Diaobé en particulier. Cette recherche est renforcée par une enquête sur le terrain auprès des ménages, des commerçantes et des entretiens auprès des autorités et notables de la localité.

1. Revue documentaire

La recherche documentaire nous a conduits vers plusieurs centres de recherche que sont: la bibliothèque centrale, la bibliothèque du département, le camp Jérémy, l'Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie.

La consultation de ces différents documents, à savoir des ouvrages généraux, des productions scientifiques (thèses et mémoires), nous ont permis de recueillir des informations sur les marchés hebdomadaires en générale.

Il faut rappeler que les ouvrages spécifiques traitant sur la question sont rares. Cependant, le mémoire de M.K. GOMIS, sur le « *loumo* » de Diaobé, nous a servis; car il a abordé certains aspects de la question. Le mémoire de DEA de D. BACH, sur Diaobé : un marché à la recherche du développement local, nous à aussi permis de voir certains problèmes que rencontre Diaobé.

2. Enquête de terrain

- **Echantillonnage**

Dans la phase enquête de terrain, nous avons procédé à un échantillonnage des ménages et des commerçantes. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur les données de l'ANSD sur le recensement général de la population de 2002 où nous avons la population totale de Diaobé (2997 habitants), le nombre de ménages (385), et sur les données fournies par le gestionnaire de la mairie de Diaobé-Kabendou qui estime le nombre de commerçantes à 200.

- **Taille de l'échantillon**

Selon l'expérience de l'ANSD, pour mieux appréhender la réalité, une taille minimale nécessaire de 132 ménages suffirait pour 507 ménages.

Ainsi, nous avons décidé d'enquêter 100 ménages pour les 385 ménages que compte Diaobé

Pour les femmes, si nous tenons compte de cette expérience, nous aurons 52 commerçantes sur les 200 femmes indiquées par le gestionnaire. Mais nous avons finalement choisi d'enquêter 100 Femmes commerçantes.

- **Allocation des ménages par quartier**

Pour obtenir une bonne représentativité zonale, les ménages de l'échantillon sont répartis selon le poids démographique de chaque quartier, (voir tableau 1).

Tableau 1: Répartition de l'échantillon des ménages selon les quartiers.

Ménages Quartiers	Effectifs ménages	Echantillon des ménages
Diaobé 1	98	26
Diaobé 2	97	25
Diaobé 3	53	14
Diaobé 4	50	13
Dialacounda	40	10
Sinthian Samba Kandé	47	12
Total	385	100

Source: *Enquête ménage, 2014. Oumar SANE.*

- **Allocation des commerçantes selon le type de commerce**

En ce qui concerne les commerçantes, celles-ci sont réparties selon le poids de chaque type de commerce, comme l'indique le tableau 2.

Tableau 2 : Répartition de l'échantillon des commerçantes en fonction du type de commerce.

Commerçantes Types	Effectifs commerçantes	Echantillon des commerçantes
Détaillantes	152	76
Semi-grossistes	12	06
Grossistes	28	14
Service (restauratrices)	08	04
Total	200	100

Source : *Enquête commerçantes, 2014. Oumar SANE.*

3. Les entretiens

Les interviews des personnes ressources permettront de connaître l'historique de Diaobé et de son marché hebdomadaire, mais aussi les problèmes. La population ciblée est :

- l'adjoint au Maire
- le gestionnaire du marché

4. Le traitement de données

Le logiciel Microsoft Word est utilisé pour le traitement de texte. Pour le traitement de données statistiques et des graphiques, nous nous sommes servis du logiciel Excel. Quantum Dias est utilisé pour les cartes.

5. Les difficultés rencontrées

Les difficultés rencontrées sont nombreuses et variées. Seulement, nous nous limiterons sur celles qui nous sont les plus marquées.

- La première difficulté rencontrée est d'ordre communicatif. Elle est liée au fait que nous ne parlons pas bien la langue locale. IL a fallu chercher des interprètes. Ceci étant, nous avons démarré le travail.
- La deuxième difficulté confrontée est celle de la disponibilité des ménages car, durant la période d'enquête, certains se préoccupent davantage à leur commerce que de répondre aux questions.
- La troisième difficulté rencontrée est le rejet de certains habitants, et surtout des commerçantes relatif à la méfiance. Nous vous rappelons qu'avec la crise liée à la maladie à virus Ebola, toute enquête dans la zone est crainte par la population. Heureusement, nous sommes parvenus à les convaincre et ils nous ont finalement acceptés.



Première partie : PRESENTATION DU CADRE D'ETUDE

INTRODUCTION

La position géographique de Diaobé favorise le développement des activités économiques. Il présente, ainsi, des caractéristiques physiques et humaines variées. Au chapitre premier, nous étudierons la situation géographique et l'environnement physique. Au second chapitre, nous aborderons l'occupation spatiale et la répartition de la population.

CHAPITRE I: SITUATION GEOGRAPHIQUE ET ENVIRONNEMENT PHYSIQUE

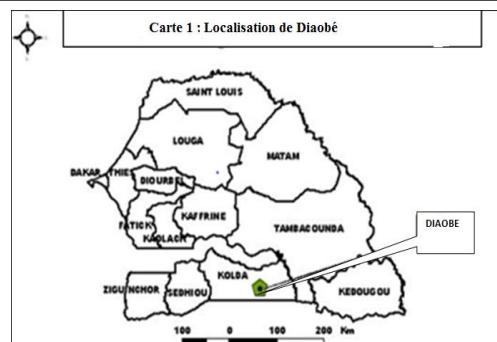
Diaobé présente un milieu physique qui se particularise du reste du pays. Cette particularité se traduit par sa situation géographique et son environnement physique.

A- SITUATION GEOGRAPHIQUE DE DIAOBE

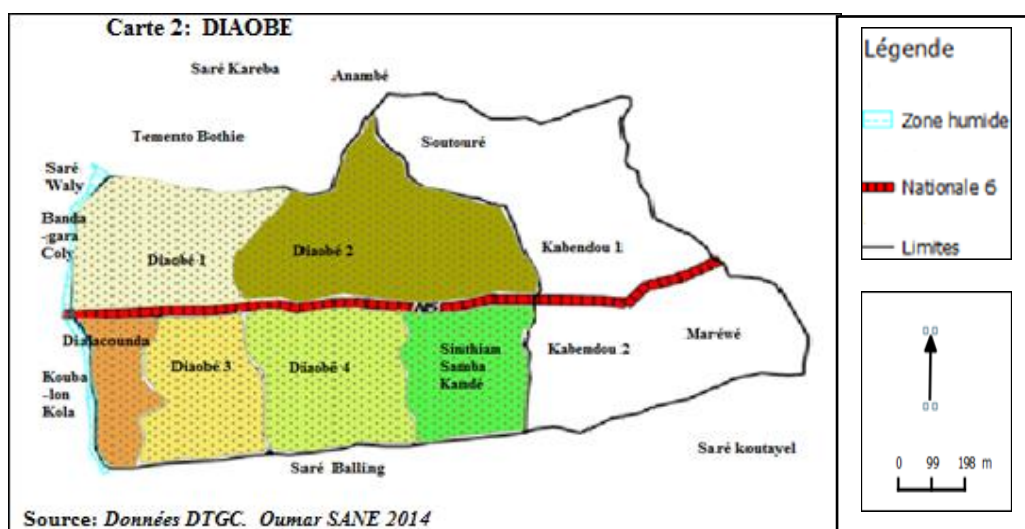
Partie sud du Sénégal, Diaobé se caractérise par sa situation géographique. Cette espace s'identifier des autres par sa localisation et sa position frontalière.

1- Localisation de Diaobé

Diaobé se trouve dans la région de Kolda, dans le Département de Vélingara, sur la nationale N°6. De par sa position en latitude 12°55'60 Nord et en longitude 14°4'60 Ouest, il couvre une superficie de 4 km². Il est limité à l'Est par kabendou et Soutouré, à l'Ouest par Saré Waly, Bandiagara Coly et Koubalon Kola, au Nord par Anambé, Saré Kareba et Temento Bothie, au sud par Saré Baling (cf. **carte 2**). Avec Kabendou, ils forment une Commune créée en juillet 2008.



Source : DTGC



Diaobé est rattaché des villages intérieurs par des pites de production qui permet l'évacuation des produits. Par rapport aux autres pays, il occupe une position frontalière.

2- Position frontalière

Entité de la région de Kolda, Diaobé est à la jonction des frontières de la Gambie et des deux Guinées. Il est situé à 35 kilomètres de la frontière gambienne, à 30 kilomètres de celle de la Guinée-Bissau, à 55 kilomètre de celle de la Guinée Conakry. Par ailleurs, Diaobé est à 60 kilomètres de Bassée Santa, une ville de la Gambie située dans sa partie Est. Ainsi, « *localisé à mi-chemin des frontières de la Gambie, de la Guinée et de la Guinée-Bissau, (...) Diaobe bénéficie d'une situation exceptionnelle qui favorise les échanges entre les populations des zones frontalières.* »⁸ et présente un environnement physique varié.

B- ENVIRONNEMENT PHYSIQUE

Les conditions naturelles de Diaobé offrent un environnement physique diversifié. Cette diversité physique du milieu s'observe à travers le relief, le climat, les sols et la végétation.

1- Le relief

Diaobé se trouve en haute Casamance, dans le Fouladou, sur une altitude moyenne de 22m. C'est une zone de plateau qui s'incline progressivement d'Est en Ouest. L'Est est la partie la plus élevée du relief pendant que l'occident se présente sous forme de dépression ou de zone basse. Le réseau hydrographique, s'il existe, est un réseau qui est périodique. Les bas-fonds tarissent dès la saison sèche, mais ils sont inondables pendant la période des précipitations qui sont des éléments du climat.

2- Le climat

Le climat est déterminé par plusieurs éléments comme les pluies et les températures. Les pluies sont des éléments qui varient dans le temps et dans l'espace. A Diaobé, la saison humide dure cinq mois à six mois, de mai à octobre, et celle sèche de novembre à mai, voire juin. Les mois les plus et moins pluvieux sont, respectivement, août et octobre. Les précipitations sont, généralement, abondantes, 1000mm en moyenne par an, permettant ainsi la production agricole. Le type de climat caractéristique est le climat subguinéen.

Les températures sont également des éléments qui varient selon la latitude. Mais elles sont influencées par la continentalité. A Diaobé, le mois de Janvier est le plus frais relatif à l'hiver, avec 15,8°C. Celui d'avril est le plus chaud, avec environ 38°C, lié au début presque

⁸ Sylvie FANCHETTE. *Désengagement de l'Etat et recomposition d'un espace d'échange transfrontalier : la haute-Casamance et ses voisins*. 2001. P 7

de l'hivernage. La température moyenne est, alors, de 26,9°C. L'amplitude thermique est de 22,2°C. Cet écart important peut être lié au refroidissement et réchauffement rapide du sol.

3- Les sols et la végétation

Les sols présentent une grande diversité dans le pays. L'accroissement de la pluviométrie offre un gradient pédologique d'aptitude variable. A Diaobé, on distingue principalement trois types de sols :

- les sols ferrugineux tropicaux lessivés présents dans presque toute la moyenne Casamance.
- les sols hydro morphes, sur la zone de dépression, à l'Est, saisonnièrement inondable et favorables au maraîchage.
- les sols en cailloux peu présents, sont disséminés par endroit dans la localité, surtout à l'Ouest.

La distribution de la végétation est en grande partie liée à celle de la pluviométrie. Le domaine subguinéen est caractérisé par une forêt dégradée relative :

- aux facteurs naturels, liés au déficit pluviométrique qui contribue à la diminution des espèces végétales;
- aux facteurs anthropiques qui expliquent mieux cette dégradation : défrichement de grandes surfaces pour des besoins agricoles, les feux de brousse précoces, l'exploitation abusive des ressources forestières pour des besoins du bois de chauffage, du bois d'œuvre, avec la présence du venn et du Dim à titre d'exemple. Toutes ces conditions liées à sa situation géographique et à son environnement physique ont favorisé l'arrivée progressive des populations qui, à travers l'occupation de l'espace s'y répartissent également.

CHAPITRE II : OCCUPATION SPATIALE ET REPARTITION DE LA POPULATION

Le peuplement de Diaobé s'est réalisé par mouvements progressifs des populations. Ces populations, en même temps qu'elles occupent l'espace, s'y répartissent et présentent un ensemble structuré.

A- OCCUPATION DE L'ESPACE

L'occupation de Diaobé est le reflète de celui du Fouladou qui s'est fait par groupe de populations. Ces dernières, en s'installant progressivement ont, pour certaines, accédé à la terre et mis en place un type d'habitat.

1- Processus d'occupation

L'occupation du fouladou s'identifie avec l'infiltration de Koli TANGALA et ses troupes qui ont « coupé les manding. [Ils] sont à l'origine du peuplement actuel de la Haute Casamance et ont vu d'innombrables migrations bayer leur territoire». ⁹ Vers la fin du XIX^e siècle, les peul s'installent à Diaobé et imposent leur domination sur les manding.

« Diaobé est fondé en 1847 par COLYEL DIAO dont un des fils, en l'occurrence Conko Diao en fut le premier chef du village. COLYEL est originaire de Polel Diaobé, un village peul du Macina. Un peu plus tard, les Manding sont arrivés et se sont installés à côté des peuls dans le but de convertir ces derniers à l'islam. En 1919, la famille Diao émigre vers Coumba Diouma, Arrondissement de Bonconto pour y assurer les prestigieuses fonctions de chef de Canton. La Chefferie du village échoua entre les mains des Mandings.

Ainsi, se sont succédés au trône : Ansoumana Sané, Kitaba Sané, Nfally Manka et Kécouta Sané. Cette époque Mandingue fut interrompue par le retour à la source de l'un des arrières petits fils du fondateur, en la personne de Massiring Diao, lequel fut à son tour remplacé par Fodé Kébé. Mais cette fois, il n'eut aucune interruption en ce sens. » ¹⁰

Toutefois, en 1966, l'ex village est partagé en deux : Diaobé Nord majoritairement manding et Diaobé Sud dominé par les Peul. Aujourd'hui, le marché hebdomadaire attire plusieurs autres personnes qui désirent accéder à la terre.

⁹ Paul PELISSIER. *Les paysans du Sénégal*. 1966. p225.

¹⁰ Mamadou Frères DIAO. Ancien sous-préfet et notable de Diaobé. Entretien.

2- Accès à la terre

Dans le passé, les demandeurs de terres l'acquerraient par don, « *le peul n'étant pas très attaché à la terre : il était nomade. Un peu de cola, en guise de reconnaissance suffisait pour avoir des terres.* »¹¹ Ainsi, l'accès était régi par des règles essentiellement traditionnelles.

Aujourd'hui, la dimension du marché fait de Diaobé un enjeu majeur pour l'accès à la terre. Celle-ci est désormais vendue aux demandeurs qui peinent, d'ailleurs, pour trouver un vendeur surtout dans la zone immédiate de la route nationale N°6, lieu du marché. Les femmes en pâtissent le plus, car elles sont généralement laissées en marge.

Avec la décentralisation, l'accès se complique d'avantage. Il appartient à l'autorité compétente, le Maire, d'assurer l'affectation des terres aux nouveaux demandeurs à titre d'habitation. Ces demandeurs doivent fournir une demande manuscrite ci-jointe une photocopie de la pièce d'identité nationale. Une fois la parcelle acquise, leurs maisons nouvellement construites, renforcent la typologie de l'habitat.

3- Type d'habitat

L'habitat à Diaobé n'est que le reflète de celui de la région en général, « *le type d'habitat le plus courant dans la région de Kolda est les maisons construites en cas.* »¹². En dépit de son statut de chef lieu de Commune, Diaobé reste toujours rural, « *avec un type d'habitat hybride constitué de bâtiments modernes en dur et de concessions ou carrés composés en majorité de cases et de huttes* ». ¹³ Les habitations sont, pour la plupart du temps, construites en argile. Les cantines de commerce et les maisons construites en ciment longent successivement, de part et d'autre, la route Nationale N°6. Elles constituent la vitrine de Diaobé avec les quelques rares maisons en étages. Cette disposition traduit, en partie, la répartition spatiale de la population.

B- ANALYSE DE LA REPARTITION DEMOGRAPHIQUE

La population de Diaobé est une population dynamique. Elle a connu une évolution au cours des années relative à plusieurs facteurs et s'est répartie sur l'espace.

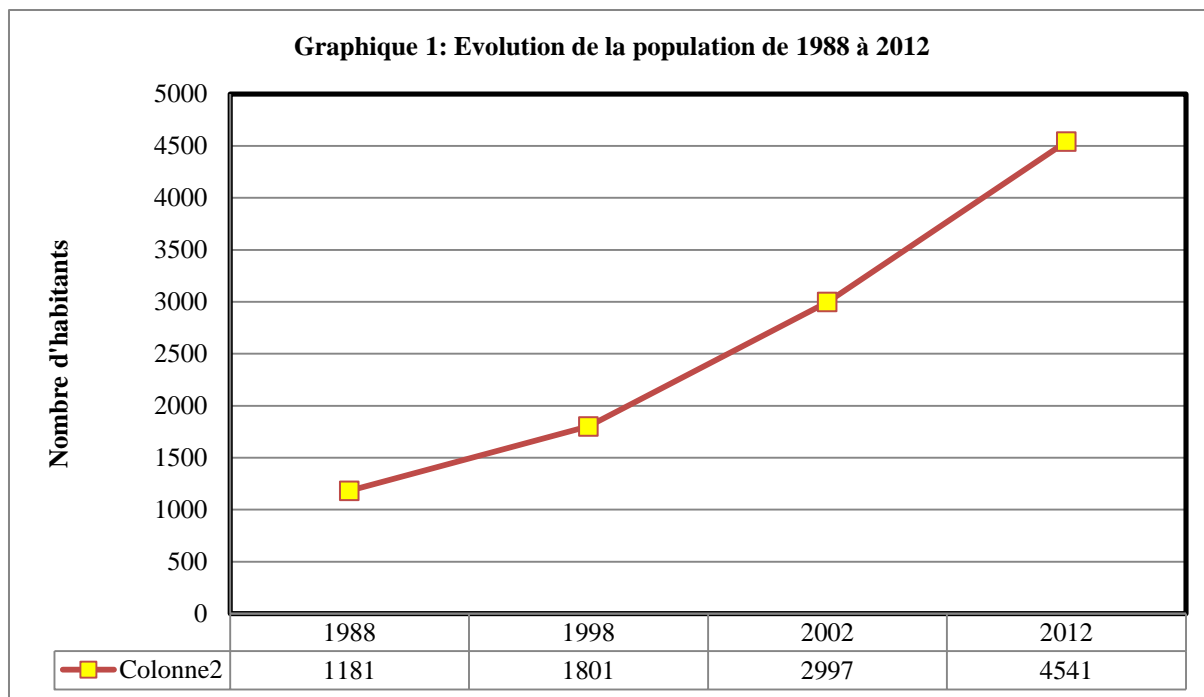
1- Evolution de la population

Diaobé compte une population de 2.997 habitants en 2002. Sa population a augmenté au cours des années. Le graphique ci-dessous nous permet de mieux voir cette évolution.

¹¹ Mamadou Frères DIOA. Ibid

¹² ANSD (Ex DPS). Situation économique et sociale de la région de Kolda. 2006

¹³ Plan d'investissement communal (PIC 2011-2016) de Diaobé-kabendou. P 9



Sources : ANSD (RGPH 1988, 2002). M.K.GOMIS, 1998. O. SANE, 2010.

A travers ce graphique, nous remarquons que la population augmente progressivement. De 1988 à 1998 elle passe de 1.181 habitants à 1801 habitants¹⁴. En 2002, cette population augmente et atteint 2997 habitants¹⁵. Les projections montrent que cette population serait de 4541 habitants en 2012¹⁶. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette évolution.

2- Facteurs de l'évolution

L'évolution de la population, à Diaobé, s'explique, d'une part par le taux de croissance élevé « 3,9%, contre 2,46% pour le Département de Vélingara »¹⁷. D'autre part, par une forte immigration. En effet, Diaobé a été, depuis longtemps, le lieu de brassage de plusieurs ethnies. L'implantation des peuls et plus tard des mandings, à Diaobé, ont pris la forme d'une continuité de peuplement, en fonction des migrations anciennes et récentes, liées à des événements particuliers : « la crise climatique (1965/76), la conjoncture politique de la guinée, l'insécurité ambiante dans la région du sud et le développement du commerce en particulier sur son marché ».¹⁸ De la même manière, le réchauffement des relations entre le Sénégal et la Guinée Conakry en 1980 a permis l'ouverture des frontières à d'importants immigrants de la Guinée Conakry attirés par le loumo. Il s'y ajoute la naissance de la

¹⁴ M. K. GOMIS. Op. Cit. p

¹⁵ ANSD. (Ex DPS). RGPH 1988 et 2002.

¹⁶ Oumar SANE. 2010 : Projection de la population de Diaobé de 2002 à 2012

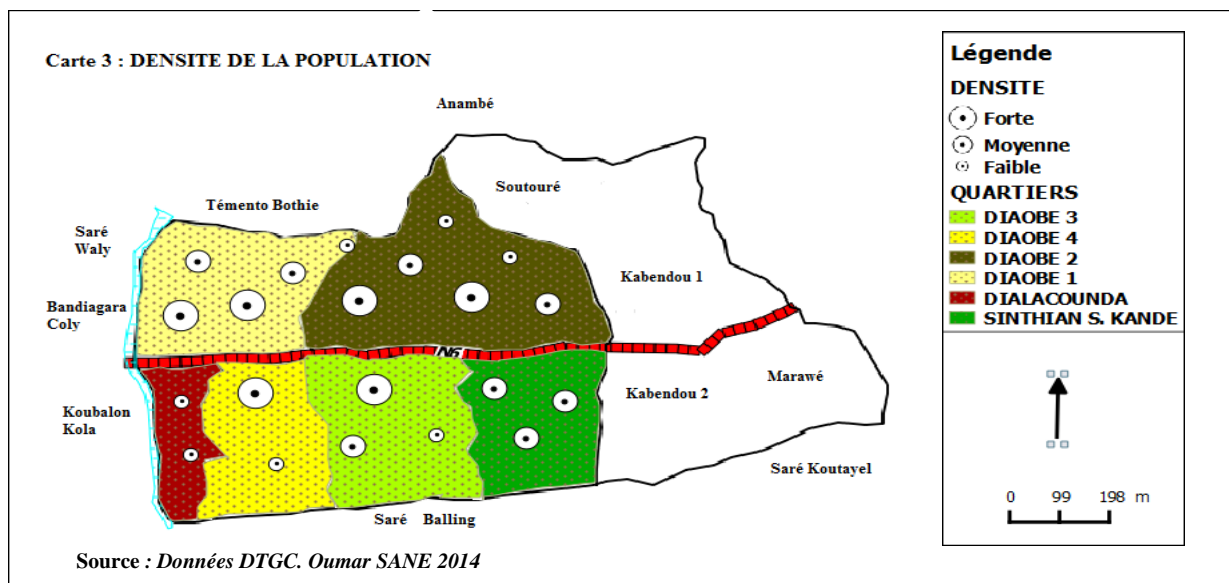
¹⁷ ANSD. (Ex DPS). Ibid

¹⁸ NGARDI. (1998)

confédération sénégalaise en 1981 qui a aussi favorisé l'arrivée des gambiens. Ainsi, Diaobé reçoit les populations des autres régions du Sénégal et des pays voisins qui se sont réparties sur l'espace.

3- Répartition spatiale de la population

La population de Diaobé est inégalement répartie. Cette population est plus importante dans la partie Nord que dans la partie sud comme l'illustre la carte ci-dessous.



Diaobé compte deux grands quartiers séparés par la route nationale qui le traverse : Diaobé Nord et Diaobé Sud. Cependant, la répartition de sa population est disproportionnelle.

Dans la partie Nord, en 1988, la population était de 918 habitants, soit une densité de 245 habitants au km². Cette répartition de la population favorable à Diaobé Nord s'explique par le fait qu'il est le site originel d'implantation des populations autochtones : les peuls Foulacounda. De la même manière, dans l'extrême nord de cette partie, nous retrouvons les mandingues qui sont arrivés plus tard. A ces populations, vient s'ajouter la communauté wolof qui s'installe, surtout, au Nord-est, par vagues. Les premiers sont arrivés quelques années après les débuts du marché hebdomadaire et viennent essentiellement de l'actuelle région de Kaffrine. Les seconds, en majorité, les restauratrices sont arrivés après les événements de Mauritanie qui datent de 1989.

Dans le second grand quartier, Diaobé Sud, toujours en 1988, la population était de 883 habitants, soit une densité de 221 habitants par km². Les raisons de cette répartition sont simples : c'est une zone où nous trouvons une minorité des Foulacounda. Toutefois, cette partie est fortement habitée par les Peuls originaires du fouta (de la Guinée Conakry). Leur

présence massive se justifie par l'attrait du marché et les avantages qu'ils tirent du commerce. Le reste des ethnies est disséminé surtout dans cette partie sud de Diaobé.

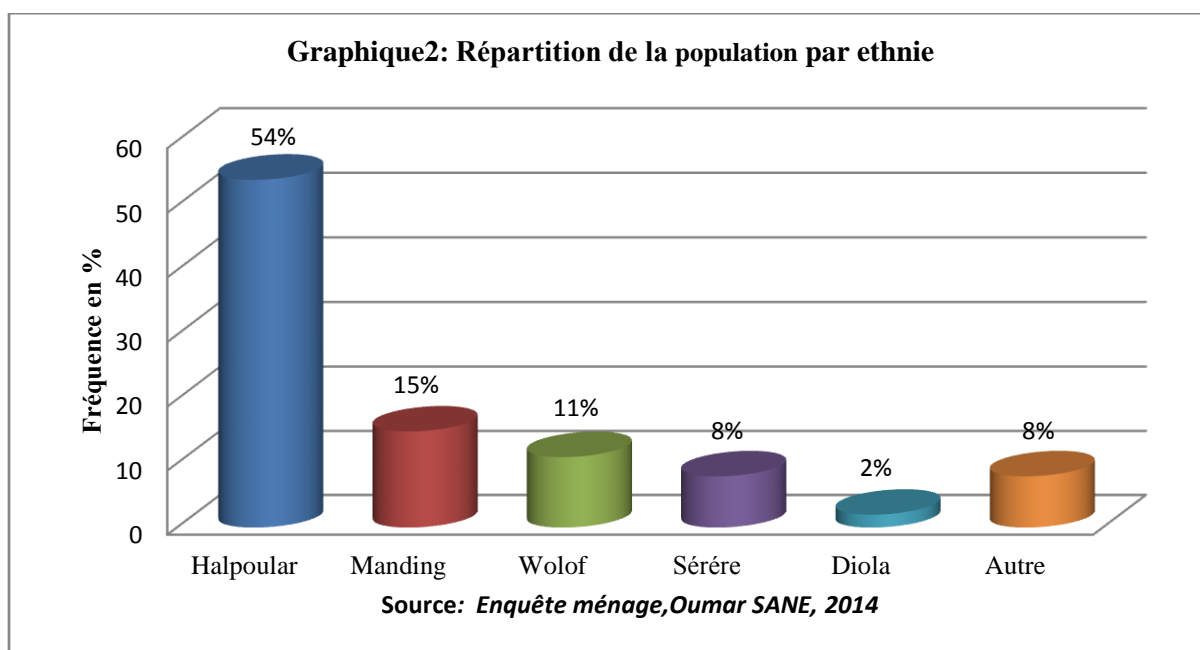
A y regarder de plus près, nous nous rendons compte que la densité est plus forte autour de la route nationale N6 qui tient le lieu de marché hebdomadaire. Au-delà, la densité est faible et les nouvelles habitations forment une ceinture périphérique. Tous ces habitants forment la structure de la population.

C- STRUCTUREE DE LA DEMOGRAPHIE

La population de Diaobé est une population structurée. L'étude de cette structure tient en compte plusieurs paramètres. Il s'agit de l'âge, du sexe auxquels nous pouvons ajouter l'ethnie.

1- Composition ethnique

La population de Diaobé se caractérise par une forte diversité ethnique. Mais les ethnies sont inégalement réparties, comme l'indique le graphique ci-dessous.

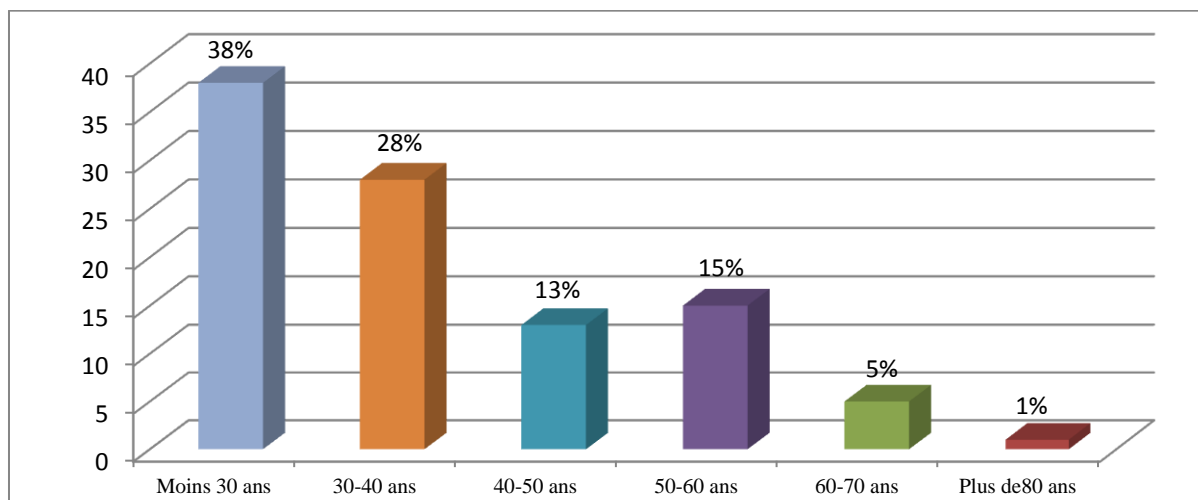


Les données du graphique montrent que la composition ethnique reste dominée par le groupe halpoular, avec 54% des enquêtés. Ce groupe est majoritairement constitué de peuls scindés en deux : les peuls du Fouladou qui sont des autochtones d'un côté, et de l'autre côté nous avons les peuls fouta qui proviennent de la Guinée. A cela, s'ajoutent les toucouleurs récemment présents sur le lieu. Les manding, avec 15%, constituent la seconde ethnie. Ils sont suivis par les Wolof qui représentent 11% des enquêtés, attirés par le commerce. Ces groupes ethniques présentent des disparités du point de vue âge.

2- Composition par âge

La population de Diaobé n'a pas le même âge. Cette population se caractérise par son extrême jeunesse. Cela apparaît davantage dans ce graphique.

Graphique 3 : Répartition de la population par âge



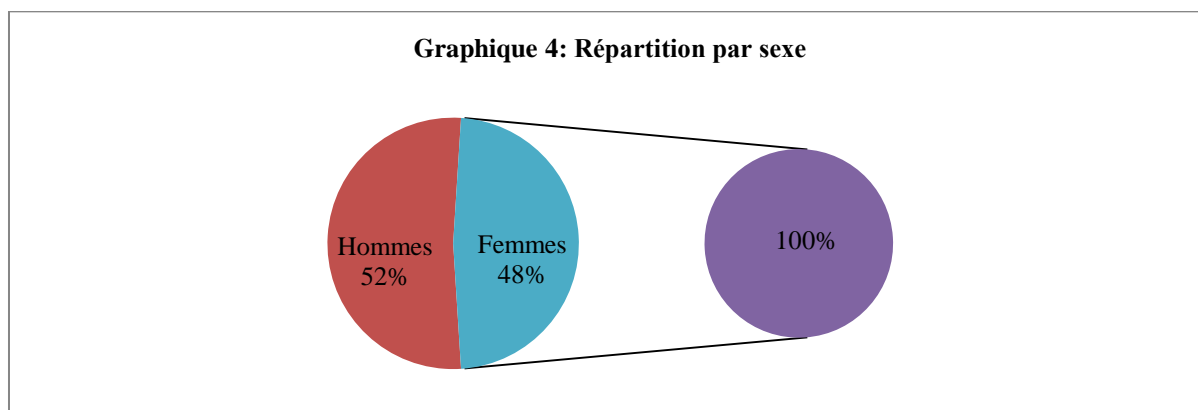
Source : Enquête ménage, Oumar SANE, 2014.

Selon ces données du graphique, l'âge de la population varie de moins 30 ans à plus de 80 ans. Cependant, les disparités existent selon les tranches.

Les moins de 30 ans constituent la population majoritaire, avec 38%, suivi de celle dont l'âge varie entre 30 et 40 ans, avec 28%. Les autres tranches d'âge ne dépassent pas 15%. Cette importance des moins de 30 ans et des 30 à 40 ans peut être liée aux mariages et grossesses précoces qui contribuent à la forte jeunesse de la population répartie en fonction du sexe.

3- Composition par sexe :

La population de Diaobé comprend à la fois les hommes et les femmes. Mais ces deux groupes sont de proportion différente. Nous pouvons le voir à travers le graphique suivant.



Source : ANSD (Ex DPS) RGPHE, 2002)

Les résultats de l'enquête de 2002 à Diaobé, montrent que la population masculine représente 1573 habitants, contre 1424 habitants pour les femmes. Le taux de masculinité est de 52% et le taux de féminité est de 48%¹⁹, soit une différence de 10%. Cette situation peut s'expliquer par la mortalité maternelle, qui est pratiquement l'une des plus élevée du pays, (800‰ contre 510‰), relative aux mariages et grossesses précoces, à l'absence des dispositifs sanitaires etc. Aussi, « *la discrimination à l'égard des femmes commence dès leur plus jeune âge. Le taux mortalité des fillettes est généralement plus fort que celui des garçons* ».²⁰ Il est aussi important de rappeler que cette population est attirée à Diaobé pour des raisons essentiellement économiques.

¹⁹ ANSD (Ex DPS). RGPHE.2002

²⁰ C. BOUVET. (1993)

CONCLUSION

Avec une position méridionale du pays, Diaobé jouit des faveurs qu'offrent les conditions naturelles de ce milieu. Ces conditions, riches et variées, déterminent la forte présence humaine. L'occupation spatiale exprime un long processus d'installation des populations inégalement répartie et structurée. Tous ces aspects ont concouru à la dynamique des activités économiques.



Deuxième partie : ACTIVITES ECONOMIQUES

INTRODUCTION

Diaobé est un des piliers économiques de la région de Kolda dont les activités portent, généralement, sur l'élevage, l'agriculture et le commerce. L'élevage et la culture seront étudiés au chapitre premier. Le commerce et le marché seront abordés au chapitre deux.

CHAPITRE I : ACTIVITES DE PRODUCTION

La culture et l'élevage constituent les principales activités pratiquées respectivement par les mandings et les peuls dans le temps. Aujourd'hui, ces deux activités intègrent la population dans le système de production.

A- L'ELEVAGE

Diaobé est majoritairement habité par les peuls. Par nature, le peul est un éleveur. Nous nous intéressons ici au système, à la composition et aux difficultés de l'élevage.

1- Système d'élevage

L'élevage est une activité longtemps pratiquée à Diaobé. Il était, essentiellement, l'œuvre des peuls et repose sur un système.

Dans le temps, les peuls étaient des nomades. Ils se déplaçaient à la recherche du pâturage une fois épuisé sur les lieux de séjour. Avec le temps, la cohabitation avec les agriculteurs mandings, les amène vers une sédentarisation. Désormais, ils associent l'élevage et l'agriculture. Devenus sédentaires, ils évoluent au rythme des saisons. Pendant l'hivernage, les animaux sont gardés loin des cultures, dans la forêt. Les animaux, dont la force d'attraction est sollicitée pour divers travaux, sont les quelques rares attachés non loin des habitations. En saison sèche, les animaux sont laissés à eux seuls. Ils sont souvent rassemblés les soirs pour des besoins laitiers, de fertilisation et de contrôle. *« Ils sont utilisés comme des bêtes de trait et pour fertiliser les sols avec leurs bouses. On assiste de plus en plus à la valorisation des produits laitiers par l'installation d'unités de pasteurisation. Cette nouveauté pousse les éleveurs à produire du lait durant toute l'année et à mieux s'occuper des vaches laitières »*²¹ Aujourd'hui, les éleveurs qui faisaient la force de la cohésion sociale des peuls d'autrefois, sont de moins en moins nombreux. *« C'est une société convertie à la vie agricole »*²². Mais il faut signaler que beaucoup de peuls pratiquent indirectement l'élevage car, les bovins sont souvent confiés aux bergers dans les petits villages environnants. Ces bovins et autres espèces composent le cheptel.

2- Composition du cheptel

Le cheptel est composé de plusieurs espèces. Il comprend les bovins, les porcins, les équins, les asins et la volaille. *« En dehors de l'élevage des bovins, il y a les petits ruminants, les équins et les asins mais aussi la volaille »*. Les ovins et les caprins sont généralement élevés

²¹ Plan d'investissement communal (PIC 2011-2016) de Diaobé-kabendou P17

²² PELISSIER, 1966.

par les femmes. « *L'élevage des petits ruminants et de la volaille sont le plus souvent du ressort des femmes* ». Il faut souligner que même s'il est varié, l'élevage connaît un certain nombre de problèmes.

3- Problèmes de l'élevage

L'élevage est confronté à une série de problèmes. Il s'agit, entre autres, de la dégradation de la couche herbacée, aux problèmes de santé animale et de l'eau, une source vitale pour le cheptel. Cela fait « *suite à la dégradation du tapis herbacé, au tarissement précoce des mares et marigots et à la recrudescence des épizooties due à l'absence d'agents et de pharmacie vétérinaires* »²³. Cette situation de précarité du cheptel constitue un obstacle majeur pour le développement du secteur. « *La rareté des points d'abreuvement en saison sèche et les épizooties comme la peste bovine sont les principales contraintes relatives au développement de l'élevage* »²⁴.

A ces problèmes, s'ajoute le vol de bétail. Ce phénomène constitue pour certains, un facteur d'abandon de la pratique, en faveur de la culture.

B- LA CULTURE

L'économie de Diaobé repose, en partie, sur la culture. Les conditions favorables offrent des possibilités importantes de diversification des cultures, aux rendements variés, en dépit des problèmes.

1- Types de cultures

A l'image du département de Vélingara, les spéculations à Diaobé portent sur les cultures vivrières et les cultures commerciales.

Les premières concernent le maïs, le sorgho, le mil et le manioc. En fonction de leur capacité d'adaptation à la faible quantité de pluie, ils sont cultivés dans la partie la plus élevée du relief. Le maïs est parfois cultivé dans les abords des maisons ou dans les enclos. Le riz, compte tenu de son exigence en eau, est très peu cultivé dans les terres saisonnièrement inondables. Sa production, par endroit, est possible grâce à un relief formé parfois de cuvettes. Mais il faut noter qu'il est fortement cultivé dans les périmètres irrigués de la vallée de l'Anambé par la SODAGRI.

²³ Plan d'investissement communal (PIC 2011-2016)

²⁴ Plan d'investissement communal

Les secondes concernent l'arachide et le coton. L'introduction de ces cultures de rentes, de par leur caractère lucratif, a mobilisé progressivement l'énergie des paysans au détriment de celles vivrières.

Le maraîchage est entrepris par les femmes, en général. Les « jardins de case » sont cultivés en permanence par les femmes pour l'approvisionnement en légumes et fruits. Cette production locale est touchée de plein fouet par celle de l'extérieur, malgré la rentabilité.

2- Rendement des cultures

Le rendement des spéculations agricoles varie d'un produit à l'autre. Cela peut se voir à travers ce tableau.

Tableau 3 : Statistiques agricole du Département de Vélingara en 2011.

Produits	Superficie (en Ha)	Rendement (en Kg/Ha)
Arachide	36 340	943
Maïs	21 608	2 190
Niébé	610	400
Pastèque	531	10 000
Coton	6 917	1 063
Manioc	753	5 800
Sésame	27	500
Mil	12 921	453
Sorgho	33 066	902
Riz	7 518	3 028

Source : DRDR Kolda, Oumar SANE, 2014

Les meilleurs rendements parmi ces produits dans l'ensemble du département et qui reflètent les spéculations à Diaobé sont ceux du Maïs, du Manioc pour les cultures vivrières. Ces cultures dépassent chacune 1 000Kg/ ha. Pour ce qui est des cultures commerciales, le coton domine l'arachide qui ne dépasse pas 1 000Kg/ ha. Ces bons rendements peuvent s'expliquer par les appuis de la SODEFITEX et la Word Vision qui distribuent souvent de la semence aux paysans. Cette action consiste à encourager la production de cultures telles que, le coton et le maïs, voire le manioc. L'arachide, bien que son rendement général soit de 943Kg /ha, est également une plante qui attire les paysans. Aujourd'hui, la culture est un secteur menacé par certains problèmes.

3- Problèmes des cultures

Les problèmes agricoles sont nombreux. Ils sont corolaires aux facteurs de production. En effet, la production se fait sous l'effet conjugué de plusieurs facteurs. Parmi ces facteurs, nous pouvons retenir la semence, le matériel agricole et l'engrais. A Diaobé, les problèmes peuvent se résumer par le « *manque d'intrants, matériel agricole insuffisant et vétuste, problèmes de commercialisation, absence de parcours de bétail, dégâts dus à la divagation des animaux, manque d'eau et de clôture pour les périmètres maraichers, difficultés d'accès au crédit, insuffisance et inadaptation de l'appui technique des partenaires* ». Il faut aussi rappeler que l'agriculture repose sur un système de culture extensive avec un peu de moyens mis en œuvres, (homme, capital, machine, engrais). Pour diversifier la production, certains cultivateurs l'associent au commerce qui se fait au marché.

CHAPITRE II : COMMERCE ET MARCHE HEBDOMADAIRE

Les activités économiques sont multiples et diverses. Hormis l'agriculture et l'élevage, il existe d'autres activités, notamment le commerce dans le marché hebdomadaire.

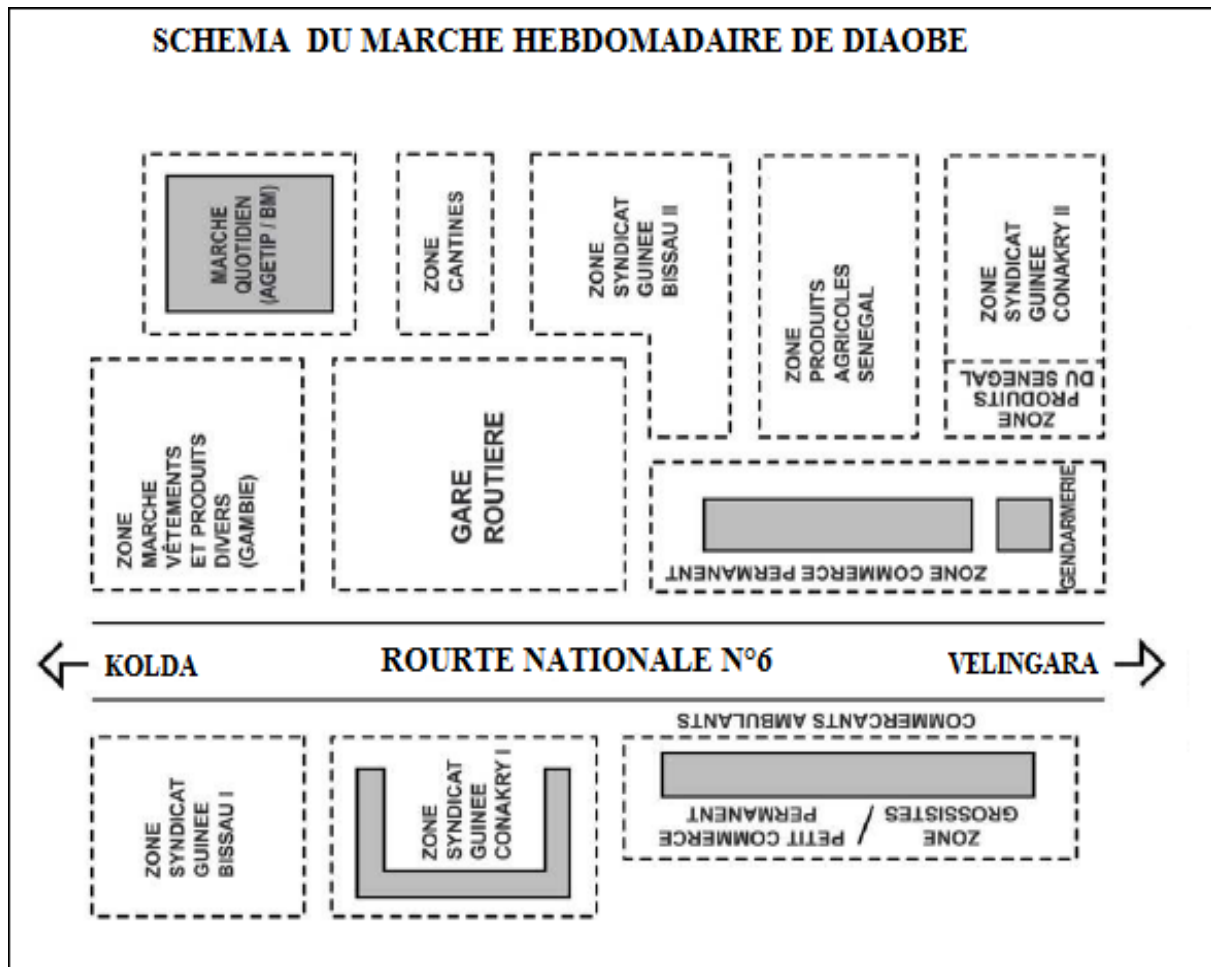
A- LE MARCHE HEBDOMADAIRE

1- Présentation du marché

Situé sur la route Nation N°6, sur une longueur d'environ 2 Km, le marché hebdomadaire de Diaobé est un marché de renommée internationale où convergent plusieurs nationalités. IL se caractérise, du point de vue organisation, « *par la spécialisation des zones de vente gérées par les différents syndicats : syndicat Guinée pour la vente du café et des produits du cru, syndicat Guinée Bissau pour la vente de l'huile de palme, syndicat Guedj pour la vente des produits Halieutiques transformés, etc.* »²⁵, comme l'indique le schéma suivant.

²⁵ Rapport. Plan d'Investissement communal (PIC 2011- 2016) de Diaobé-Kabendou. Mars 2011. P20

Schéma 1 : Marché hebdomadaire de Diaobé.



Source: *Plan d'Investissement Communal (2011-2016) de Diaobé-Kabendou, Mars 2011. Oumar SANE, 2014*

Au-delà des ces quelques caractéristiques que nous venons de voir, ce marché, comme tous les autres du genre, a une histoire.

2- Historique du marché

Diabé, lieu carrefour, est une zone très prolifère pour les échanges transfrontaliers. Les belles pages de son histoire ne seront jamais écrites si, en 1974, il n'avait pas été créé son marché hebdomadaire. En cette année, les notables du village, soutenus par M. Salif Diao qui était le député de Vélingara, ont adressé une demande de création d'un marché hebdomadaire à M. Jean Colin alors ministre de l'intérieur. Celle-ci est transmise à M. Mbaye Diouf qui était le gouverneur de la région de Casamance. La demande fut accordée et c'est le 24 Décembre 1974 que le marché est inauguré par M. Jean COLLIN. Ce marché était prévu pour rassembler tous les ressortissants des hameaux qui constituent ses abords immédiats. Mais très vite, cette vocation, à la force des choses, était dépassée. De ce fait, il constitue un centre qui polarise tous les villages environnants et tire profit des réseaux des marchés périodiques de la

région (Manda douane, Nianao, Linkéring, Pacour, Saré Yoba Diéga, Dabo, Mampatim Maoundé, Saré Sandio, Pata, Témanto Djidé, Saré koubé, Fafacourou, Saré Ndiaye, Salikénié) et des pays limitrophes. Aujourd’hui, il attire chaque semaine des milliers de personne qui échangent des centaines de tonnes de marchandises. C’est le lieu où se condensent les échanges du commerce de détail et celui de gros. *« Le nombre de boutiques, de cantines, de restaurants et autres établissements avoisinent les 400. Celui des tabliers et des vendeurs ambulants oscillent, chaque année, entre 2.500 à 3.000 personnes. »*²⁶

De la même façon, *« les jours d’affluent, le marché compte près de 15.000 commerçants et polarise plus d’une vingtaine de villages. Seulement, une dizaine de commerçants maîtrise à eux seuls 50% des flux. »*²⁷. A l’origine, il se déroulait uniquement le Mercredi ; aujourd’hui, malgré la fermeture des frontières avec la Guinée Conakry, il est quasi permanent : du Mardi au jeudi. On y distingue une variété de formes de commerce.

B- LE COMMERCE

Le commerce constitue une activité très dynamique pour une bonne partie de la population. Cette activité porte sur plusieurs produits dont la dynamique constitue les flux commerciaux.

1- Les produits commercialisés

Les produits commercialisés sont divers et nombreux. Les principaux produits sont : les produits agricoles, les produits de prélèvement et les produits manufacturés.

a- Les produits de prélèvements

Tableau 4 : Produits forestiers d’origine étrangère

Nature des produits	Origines	Points d’entrée
Huile de palme	RGB	Nianaw
Piment noir	R Mali	Kidira
Ginzimbre	R Mali	Kidira
Balais	R GB	Nianaw
Nététou	R Mali	Kidira
Pain de singe	R GB	Nianaw

Source : Poste des Eaux et Forêts de Dioabé : *Rapport mensuel d’activité, Octobre 2014. Oumar SANE*

²⁶ D. BACH. Op. Cit p

²⁷ S. FANCHETTE. 2001. *Des statistiques de Sénagrosol-Consult de 1997. Ibid*

Les produits de prélèvements sont divers et plus nombreux que ceux indiqués dans le tableau ci-dessus. En dehors de ces produits, d'autres sont d'origine régionale ou nationale, notamment les poissons fumés ou séchés, le miel etc.

Il est important de rappeler qu'avec la fermeture des frontières avec la Guinée Conakry, certaines produits d'origine, en quantité suffisante, se raréfient sur le « *loumo* ». C'est l'exemple de l'huile qui vient désormais de la Guinée Bissau voisine.

Dans le cadre de l'approvisionnement, les Bissau-guinéens, par exemple, vendent l'huile de palme, les balais de leur pays. Au retour, ils achètent non seulement des poissons fumés, en provenance du Sénégal, mais aussi du riz, de l'oignon, de la pomme de terre qui sont des produits agricoles et maraîchers.

b- Les produits agricoles et maraîchers

Tableau 5 : Les produits agricoles et maraîchers

Produits	Origines nationales	Origines étrangères
Arachide	Département	R GB
Niébé	Département	R GB
Patate douce		RGB
Fruits	Ziguinchor	
Oignon	Dakar	
Citron	Département	
Riz	Département	
Manioc	Département	RGB
Mil et sorgho	Département	
Elevage	Région	

Source : Enquête commerciales, 2014, Oumar SANE

De la même manière que les produits de prélèvement, les produits agricoles sont nombreux sur le lieu. Le produit le plus apparent est la pâte d'arachide vendu, en grande partie, par les femmes de Kabendou. Ces produits provient, pour la plus part, du Département de Vélingara et dans une moindre mesure de la République de Guinée Bissau. Les produits d'élevage (bœufs, moutons, chèvres, volailles etc.) quant à eux, proviennent de la région de Kolda. Pour les produits maraîchers, l'essentiellement proviennent des autres régions comme Dakar, qui approvisionne aussi le marché des produits manufacturés.

c- Les produits manufacturés

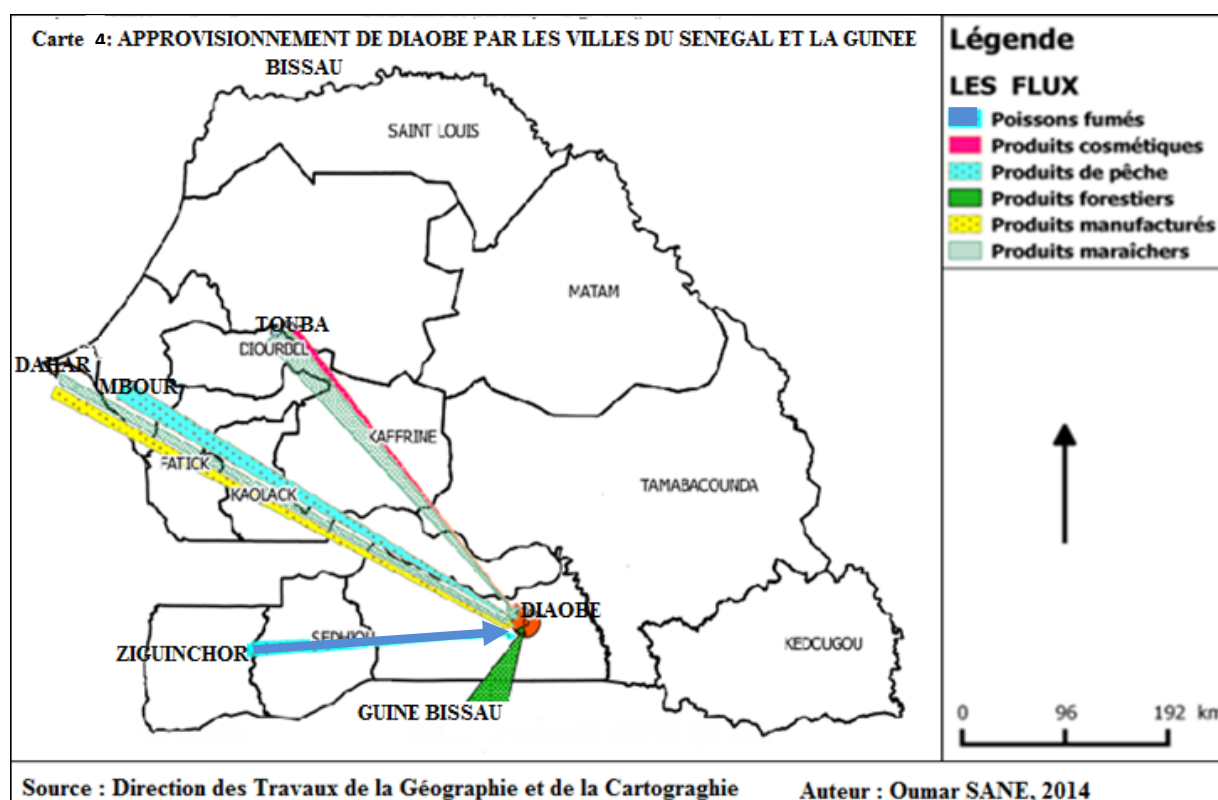
Les produits manufacturés, très nombreux sur le « *loumo* », sont composés de vêtements, des produits de quincaillerie, du ciment, du fer etc. En provenance du Sénégal, les produits manufacturés tels que les chaussures et les matelas en mousse, sont très vendus à Diaobé. Il en est de même pour les produits en plastique notamment les fûts, les bassines, les seaux et surtout la friperie, une marchandise très prisée. Les pagnes du Mali et de la Guinée sont bien appréciés par les Sénégalais. L'écoulement de ces différents produits se fait à travers les flux commerciaux.

2- Les flux commerciaux

Les flux commerciaux captés par le « *loumo* » de Diaobé concernent plusieurs produits. Nous nous intéressons à leurs origines et leurs destinations pour déterminer ces flux.

a- Origines des produits

Les produits commercialisés à Diaobé sont nombreux. Mais ces produits n'ont pas les mêmes lieux de provenance. Nous pouvons le constater à travers cette carte.



Diaobé est en relation avec les autres localités du pays et les pays voisins, grâce aux échanges des produits. La carte de l'approvisionnement de Diaobé permet de voir les différents flux commerciaux. Ces flux représentent les différents produits qui arrivent au marché de Diaobé

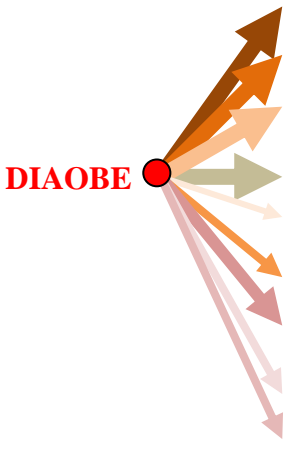
en provenance des villes. Dakar apporte divers produits essentiellement manufacturés, maraîchers et alimentaires. Mbour et Joal sont réputés pour leur approvisionnement du marché des poissons frais, fumés et salé. Touba apporte des produits maraîchers et cosmétiques. D'autres villes fournissent des produits, mais en quantité moins important. C'est le cas de Ziguinchor qui fournit des poissons fumés et séchés.

Au niveau international, le flux le plus important à cette période reste la Guinée Bissau. Sa voisine, la Guinée Conakry étant paralysée par la fermeture des frontières à cause de la maladie à virus Ebola. Les produits qu'elle approvisionne sont indiqués plus haut dans le tableau 2 portant sur les produits forestiers d'origine étrangère. Une fois à Diaobé, certains produits trouvent d'autres destinations.

b- Destination des produits

Les lignes de circulation des produits ont pour origine Diaobé. Mais leurs destinations restent diverses. Nous pouvons le voir à travers ce tableau.

Tableau 6 : Circulation des produits forestiers : quantité totale circulée.

Nature des produits	Quantité	Origine	Destinations
Huile de palme	124 400 litres		Dakar
Piment noir	102 030 kg		Touba
Nététou	12 180 kg		Mbour
Sambara	3 300 kg		Thiès
Nattes tressées	100 pièces		Fouta
Pain de singe	1 500 kg		Ziguinchor
Ginzimbre	300 kg		Kolda
Grains de néré	825 kg		Tambacounda
Meubles	1lit et 1armoire		Joal

Source : Eaux et Forêts de Diaobé : *Rapport mensuel d'activité, Novembre 2014. Oumar SANE*

Les données des agents des eaux et forêts de Diaobé permettent d'analyser le nombre de produits les plus importants enregistrés. Les flux commerciaux les plus représentatifs ont comme destinations principales des villes comme Dakar, Touba, Mbour, Thiès. Cela se justifie par la quantité de produits, particulièrement, forestiers transportés dans ces villes. En effet, après avoir vendu leurs produits, les commerçants rachètent les produits forestiers trouvés à Diaobé en destination de leurs villes. Ce phénomène est aussi valable pour les Bissau-guinéens qui procède souvent de la même manière en achetant des produits

marâchères, la friperie, le sel etc. En dehors de ces commerçantes vendeuses-acheteuses, nous notons la présence des commerçantes qui viennent juste pour s'approvisionner à Diaobé en divers produits.

CONCLUSION

La disponibilité des conditions naturelles et la position géographique ont favorisé le développement de l'agriculture et de l'élevage, malgré certains problèmes. A ces deux activités, s'associe le commerce. Ce dernier constitue une activité bien exercée par les femmes.



Troisième partie : ACTIVITES GENRE

INTRODUCTION

Les activités commerciales sont une des principales sources de revenus des populations. Elles constituent une attraction pour un grand nombre de femmes. Ces activités genre se caractérisent non seulement par la diversité des femmes et leurs types de commerce, mais aussi par son impact et les difficultés rencontrés dans l'exercice.

CHAPITRE I : DIVERSITE DES FEMMES ET TYPOLOGIE DU COMMERCE

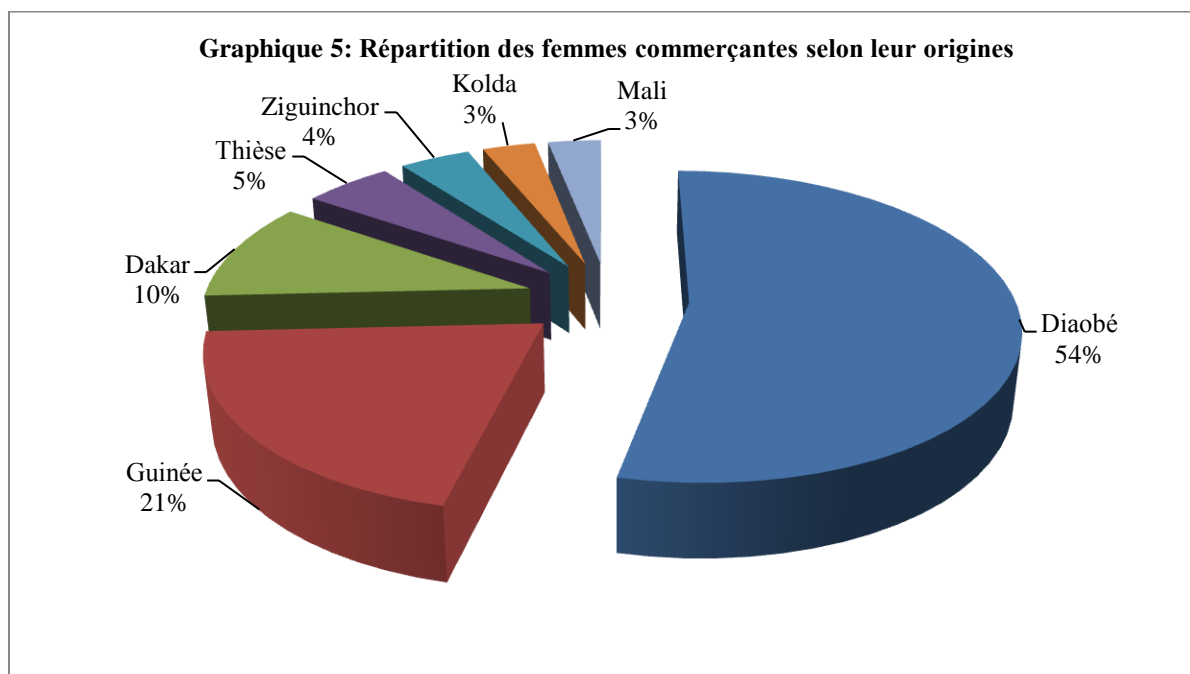
Le commerce était une activité pratiquée, essentiellement, par les hommes. Aujourd'hui, les femmes marquent leur présence dans le commerce au marché hebdomadaire. Ces femmes présentent des caractéristiques variées.

A- DIVERSITE DES FEMMES

Diaobé abrite de nombreuses femmes qui travaillent sur le marché. Mais ces marchandes sont différentes de par leur origine, leur ethnie, leur âge et leur niveau d'instruction.

1- Origines des commerçantes

Les origines des femmes qui vendent à Diaobé sont différentes. Cette différence est illustrée par ce graphique.



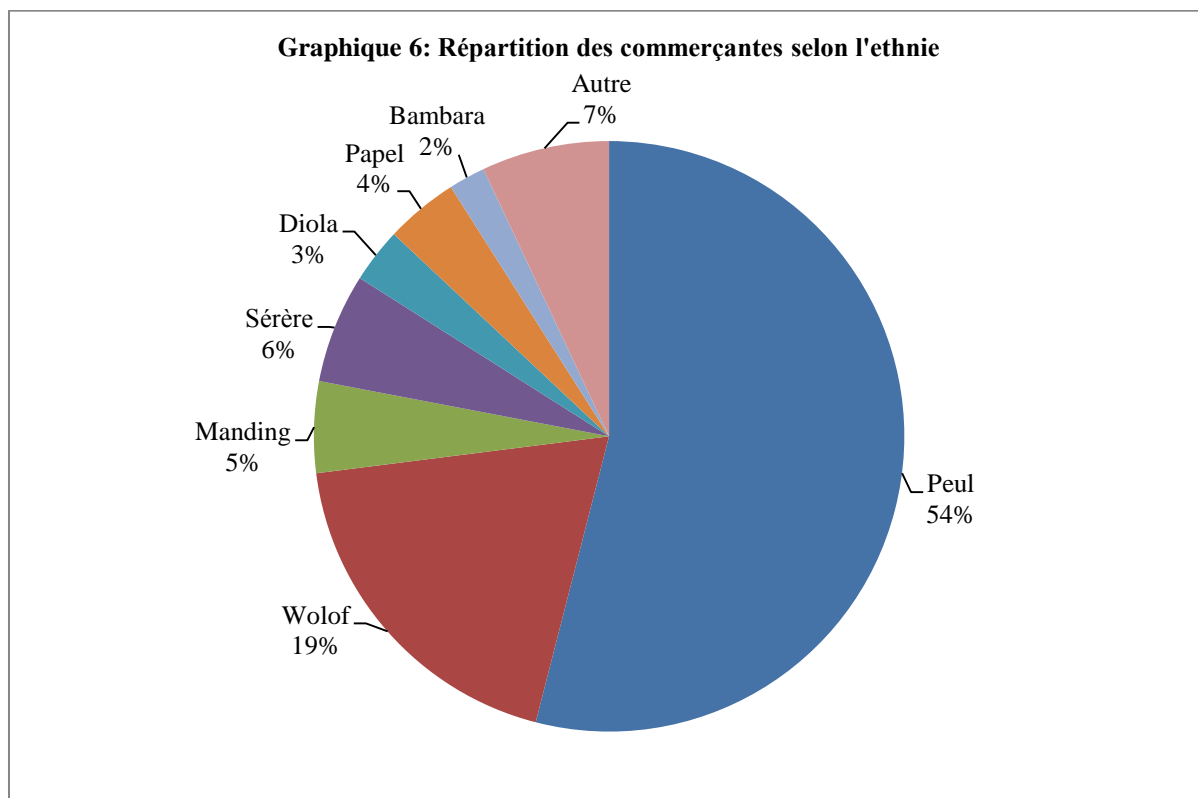
Source : *Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE*

L'observation de ce graphique permet de voir l'étroite relation entre les origines des commerçantes et le lieu de commerce. Les 54% des interrogées sont des Diaobé. A côté des dernières, les femmes d'origine Guinéenne occupent la deuxième position avec 21%. Il s'agit principalement des femmes de la Guinée Bissau ; celles de la Guinée Conakry étant absentes relative à la fermeture des frontières à cause de la maladie à virus Ebola. Parmi les régions du pays, les femmes qui viennent de Dakar sont majoritaires, avec 10%. Pour les autres régions, les commerçantes ne dépassent pas 5% par région.

Généralement, cela s'explique par la crainte de la même maladie par certaines commerçantes qui s'orientent vers d'autres marchés. Ces femmes commerçantes qui rythment le marché hebdomadaire n'appartiennent pas à la même ethnie.

2- Ethnie d'appartenance

Le marché hebdomadaire de Diaobé accueille plusieurs femmes. Mais ces dernières sont inégalement réparties selon l'ethnie comme l'indique ce graphique.



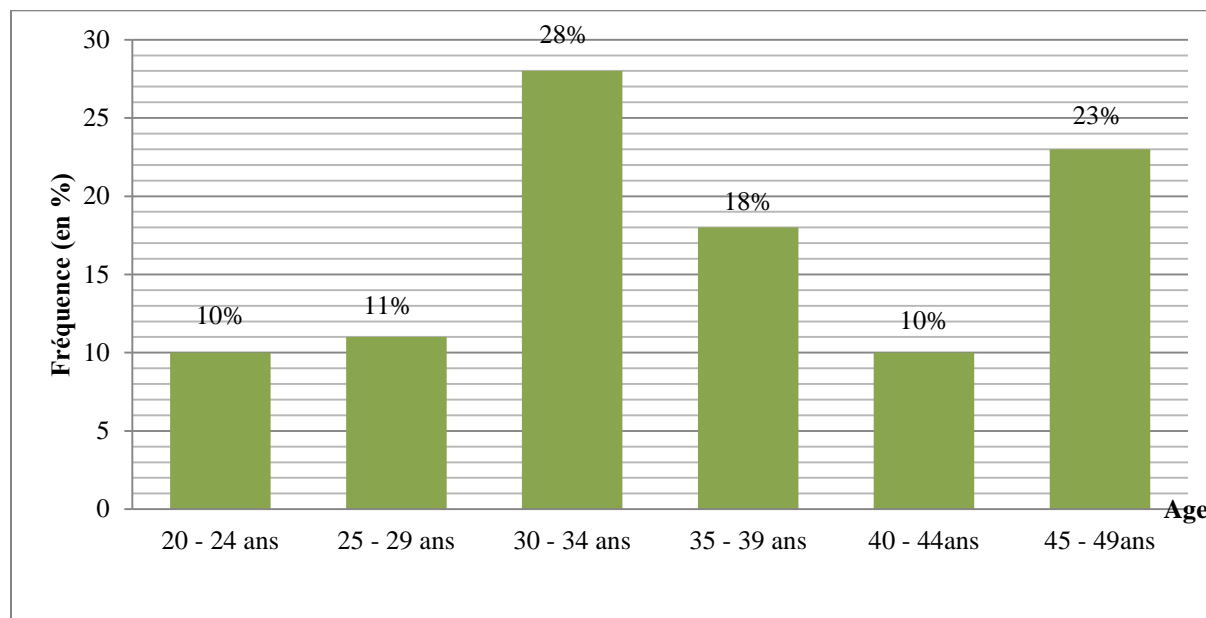
Source : *Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE*

Les données de ce graphique montrent que les peul, essentiellement du Fouladou, monopolisent le commerce, avec 54% des enquêtés. Les Wolof qui représentent 19% viennent en second lieu. Elles sont suivies par les sérère et les manding qui ont sensiblement la même proportion : 6% et 5% respectivement. Le reste des commerçantes (d'ethnie Diola, Papel et Bambara) fait moins de 5% par ethnie. Les autres, 7%, représentent les minorités ethniques sur le marché. Au-delà de la richesse ethnique, les commerçantes présentent une diversité au point de vue âge.

3- Age des commerçantes

Les commerçantes de Diaobé appartiennent à plusieurs couches d'âges. Cette variété apparaît mieux sur ce graphique.

Graphique7 : Répartition des commerçantes par âge



Source : Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE

L'étude de ce graphique révèle que l'âge des commerçantes varie entre 20 ans et 49 ans. Si nous prenons l'ensemble des femmes enquêtées, les moins de 30ans sont les moins nombreuses et représentent globalement 21%. Les plus de 30 ans sont les plus significatives. Dans cet ensemble, les femmes commerçantes âgées de 30- 34 ans et 45- 49 ans sont plus représentatives avec respectivement 28% et 23%, suivies de celles âgées de 35-39ans, avec 18%. Les femmes de 40-44ans ne font pas plus de 10%.

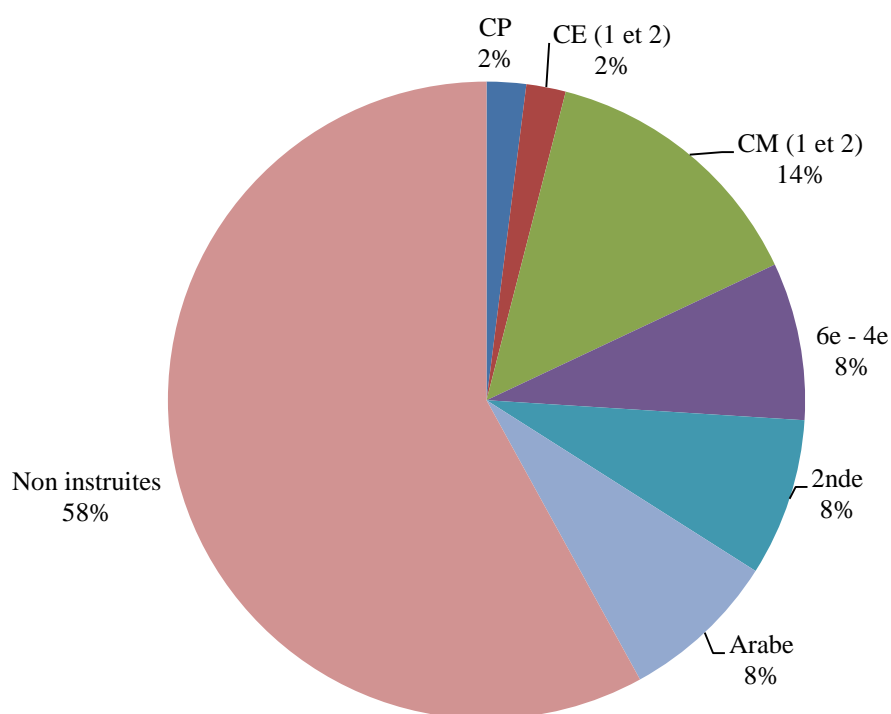
Les raisons de cette tendance sont, entre autres, le statut de veuve pour certaines commerçantes qui ont perdu leurs maries et la démission de certains époux, qui se « soustraient de la charge familiale, une fois le mariage consommé à la charge de la femme. »²⁸. Ces commerçantes retrouvées à Diaobé, ont souvent un bas niveau d'instruction.

4- Niveau d'instruction

Le niveau d'instruction des femmes commerçantes est, généralement faible. Cela semble évident à travers le graphique sous-dessous.

²⁸ Oumou DIALLO. « C'est difficile ce que nous vivons, c'est comme si ont est des veuves : nos maris ne nous viennent pas souvent en aide. Ils se soustraient de la charge familiale, une fois le mariage consommé à la charge de la femme. »

Graphique 8 : Niveau de scolarisation des femmes



Source : Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE

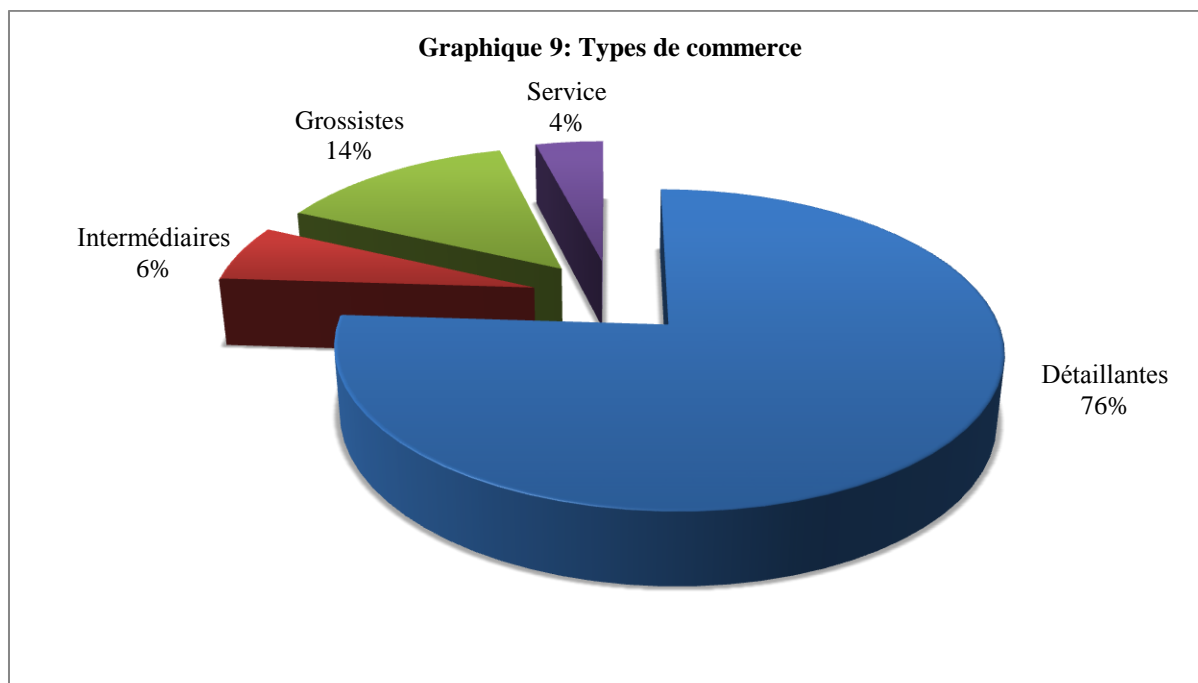
L'étude de ce diagramme montre que le niveau d'instruction des commerçantes est généralement faible. Sur les cent femmes interrogées, 58% n'ont pas fréquenté l'école. Seule 34% ont été à l'école française, parmi lesquelles 18% n'ont pas dépassé l'élémentaire, 8% sont allés jusqu'au collège et 8 autres pour cent ont atteint le secondaire. Pour ces toutes dernières, il s'agit en général, des femmes commerçantes qui viennent des autres régions du pays. Aucune femme, parmi celles interrogées n'est allée jusqu'au supérieurs. Les commerçantes qui ont fréquenté l'école arabe ne représentent que 8%.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce niveau d'instruction. Il s'agit, entre autres de l'abandon précoce des femmes, l'absence de référence, mais aussi de l'influence du marché hebdomadaire très dynamique.

Ainsi, nous pouvons retenir que le niveau de scolarisation des commerçantes est bas. Pour réduire ce vide, certaines commerçantes ont bénéficié de certains programmes, notamment, d'alphabétisation. Ce qui peut contribuer au renforcement de capacité de chacune dans son type de commerce.

B- TYPOLOGIE DE COMMERCE

Les types de commerce, à Diaobé, sont de plusieurs ordres. Il s'agit du commerce exercé par les détaillantes, les intermédiaires, les grossistes et le service (les restauratrices), ainsi indiqué dans le graphique ci-dessous.



Source : *Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE*

1- Le commerce de gros

Le commerce de gros est, pour nous, celui exercé par les femmes commerçantes dont le revenu moyen par mois est de 705 000francs CFA et qui ont un pouvoir suprématie. Ces femmes grossistes sont moins nombreuses parmi celles interrogées relatif aux exigences en moyen financier pour faire partir de ce réseau commercial. Elles représentent 14% et profitent le mieux des avantages du marché. En effet, du fait de l'importance de leur capacité financière, elles ont plus de pouvoir comparées aux autres commerçantes simples. Elles monopolisent, alors, les réseaux commerciaux par lesquels les produits sont acheminés vers le marché ou ailleurs.

Le commerce de gros consiste à acheter, entreposer et vendre des marchandises généralement à des détaillants, des utilisateurs professionnels, voire à d'autres grossistes ou intermédiaires. Elles utilisent des camions pour transporter la marchandise vers le marché de Diaobé. Une fois arrivées, elles distribuent leur marchandise aux réseaux des femmes détaillantes, généralement peules de la région qui n'ont pas recours à l'approvisionnement direct.

Les produits commercialisés sont variés. IL s'agit, entre autres, du piment noir, du piment rouge, du sel, du pain de singe, du poisson fumé et surtout de l'huile de palme contenue dans des dizaines de fûts de 200 litres, (voir les photos ci-dessous à titre d'exemples illustratifs).

Photo1: Fût de 200 litres et bidons de 20litres Photo2: Camions de transport de marchandise Photo3: Poissons séchés



Source : Photos prises à Diaobé par Oumar SANE, Novembre 2014

Le stockage des produits se font dans les magasins et la vente peut se fait les Mardis, jours d'arrivée, les Mercredis jours même du marché et les Jeudis, jour de baisse d'activités. Dans le cas de l'huile de palme, les femmes, regroupées, achètent plusieurs fûts ou les obtiennent par crédit auprès des grossistes. Elles louent ensemble le transport pour convoier ces produits vers les villes comme Dakar, Kolda. D'autres les revendent sur place. Ces femmes grossistes sont, souvent, aidées par des intermédiaires.

2- Les intermédiaires

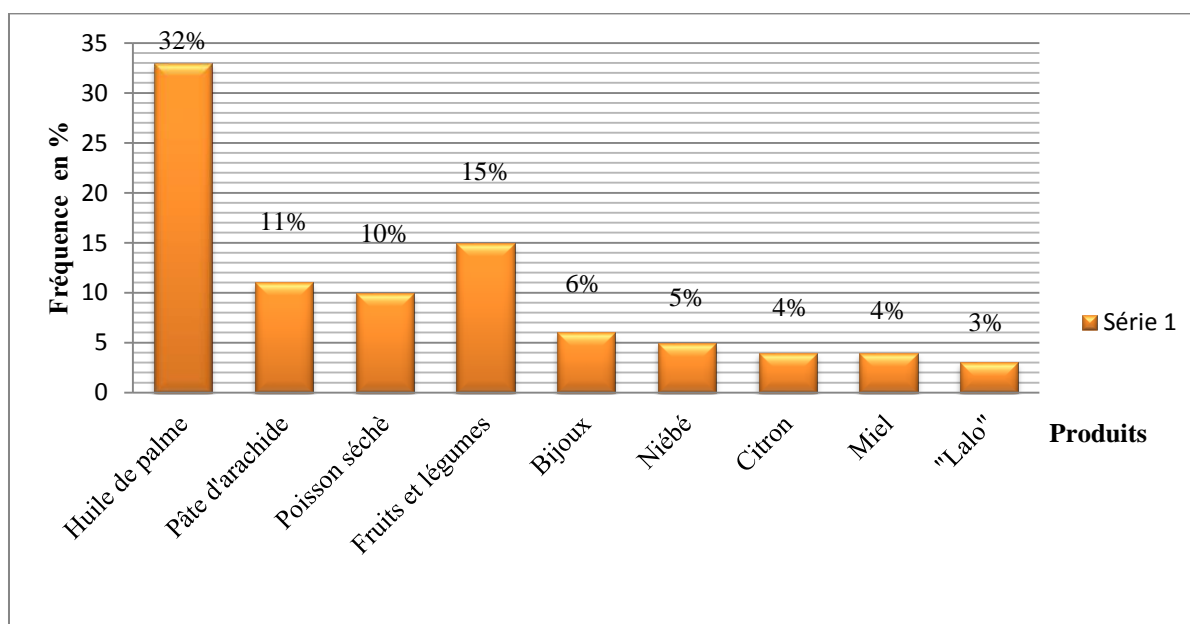
Les intermédiaires signifient également, pour nous, celles dont le revenu moyen mensuel est de 469 000f CFA. Ces femmes intermédiaires qui interviennent dans ce réseau de commerce sont encore peu nombreuses car, représentent 06% des interrogées. Le rôle de ces femmes intermédiaires est, soit de mettre en rapport les acheteurs et les vendeurs, soit d'exécuter des opérations commerciales pour le compte d'une autre personne. Dans la plus part du temps, elles ne sont pas elles-mêmes des propriétaires de la marchandise dont elles sont chargées de discuter les prix ou de les vendre aux femmes qui s'activent dans le réseau de commerce de détail.

3- Le commerce de détail

Le commerce de détail concerne les femmes qui appartiennent au plus faible réseau de commerce. Ces marchandes sont, généralement, très peu mobiles et s'approvisionnent la marchandise, en petite quantité (un à trois bidons) auprès des grossistes, ou se contentent tout simplement de vendre leurs propres produits agricoles ou de l'élevage. Il s'agit, pour nous, celles dont le revenu moyen mensuel est inférieur ou égal à 175 000f CFA. Ce commerce

regroupe, en partie, des femmes appelées « *bana bana* » qui achètent des produits sur le marché auprès des grossistes, comme indiqué plus haut, où sillonnent les villages pour s'approvisionner, à bon marché, la marchandise. Avec le reste des détaillantes, ces commerçantes représentent 76%. Cette proportion importante des détaillantes indique que « *presque toutes les femmes sont des détaillantes.* »²⁹. Ce type de commerce, ne demandant pas beaucoup de capitaux et déplacement, est ouvert même aux femmes qui disposent de maigres ressources. Cela se traduit, d'ailleurs, par le foisonnement des produits commercialisés comme illustre le graphique ci-dessous.

Graphique 10 : Les principaux produits commercialisés par les femmes à Diaobé



Source : Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE

NB : Nous avons choisi le principal produit commercialisé par femme, tout en vous rappelant que certaines femmes vendent des gammes de produits à la fois.

Parmi les principaux produits commercialisés par les femmes, l'huile de palme vient largement en tête avec 32%. Il est suivi par la variété de fruits et légumes qui foisonnent le marché et qui représentent 15 %. Puis, viennent la pâte d'arachide et les poissons fumés ou séchés représentant, respectivement, 11% et 10 %. Les autres produits occupent une proportion faible car ne dépassant pas chacun 6%. La vente de l'huile de palme constitue une spécialité des femmes de la Guinée Bissau. Leurs voisines de la Guinée Conakry sont absentes relative à l'interdiction de transit des produits et la traversée des personnes liée à la maladie à virus Ebola qui y sévit. La pâte d'arachide est, par contre, la spécialité des femmes

²⁹ Boubacar DIAO. Gestionnaire : « il est difficile de donner le chiffre précis, mais nous pouvons dire que presque toutes les femmes sont des détaillantes. »

de kabendou qui monopolisent le commerce de ce produit à travers des seaux de 20 Kg ou 10Kg. Les autres produits comme les bijoux sont vendus par les femmes wolof et parfois sérère. Il en est de même pour le savon local entretenu par les femmes du village de Témanto. D'ailleurs, les photos ci-dessous illustrent quelques produits commercialisés.

Photo 4 : Huile de palme



Photo 5 : Pâte d'arachide



Photo 6 : légumes et fruits



Source : Photos prises à Diaobé par Oumar SANE, Novembre 2014

4- Le service

Les femmes qui s'occupent du service de déjeuner et petit déjeuner ne sont pas nombreuses à cette période. Elles représentent 4% des femmes interrogées. Cela est relatif à la crise de la maladie à virus Ebola qui a occasionné la fermeture de l'essentiel des restaurants, faute de clients. *« Les passagers qui représentent une partie de notre clientèle ne viennent presque pas. Les Guinéens bloqués ici n'ont plus rien. Ils ont dépensé tout leur argent. Et la frontière est fermée, cela veut dire plus de voitures, donc pas de clients pour nous. »*³⁰ Ce service est, généralement, assuré par les femmes peules de Dioabé à côté de celles wolof. Pour le déjeuner, les repas distribués sont variés : riz à la viande, riz au poulet, riz au poisson, plat « *mafé* », plat « *fouty* », plat yassa, etc. et le prix dépend du menu : de 500f à 800f. Le petit déjeuner est servi par de rares femmes et comprend le pain contenant du beurre, de la mayonnaise, d'omelette ou des œufs etc. plus du lait, du café ou du café au lait. Son prix va de 300f à 500f. Le choix des clients des restaurants peuls ou wolofs dépend de l'hygiène, de la qualité, du coup, de la confiance, de l'affinité et traduit, implicitement, la concurrence au sein du service. Ce dernier, ainsi que les autres activités commerciales exercées par les femmes, ont leur impact.

³⁰ Fatoumata DIALLO. *Restauratrice au marché.*

CHAPITRE II- IMPACT DES ACTIVITES GENRE

Les activités commerciales exercées par les femmes ne sont pas sans impact. Cet impact est aussi bien économique que social pour les femmes et pour le reste des populations.

A- IMPACT ECONOMIQUE

L'impact économique est l'effet des activités réalisées par les femmes dans le commerce. Cet impact se remarque à travers les revenus.

1- Revenus des femmes commerçantes

Le commerce pratiqué par les femmes génère des revenus à Diaobé. Mais ces revenus différents selon le type de commerce. Cela est illustré par ce tableau.

Tableau 6 : Revenus moyens des commerçantes par jour de marché et par mois

Commerçantes	Fourchettes des chiffres d'affaire des femmes	Revenus moyens par Mercredi	Revenus moyens par mois (Mar.Mer.Jeu)
Grossistes	[100 000f à 300 000f]	1 05 000f	705 000f
Intermédiaires	[50 000f à 99 000f]	67 000f	469 000f
Détaillantes	[10 000f à 45 000f]	25 000f	175 000f
	[2 000f à 9 000f]	5 500f	38 500f
Service (restauratrice)	[50 000f à 99 000f]	67 000f	469 000f
	[30 000f à 49 000f]	35 000f	254 000f
Total		304 500f	2 110 500f

Source : *Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE*

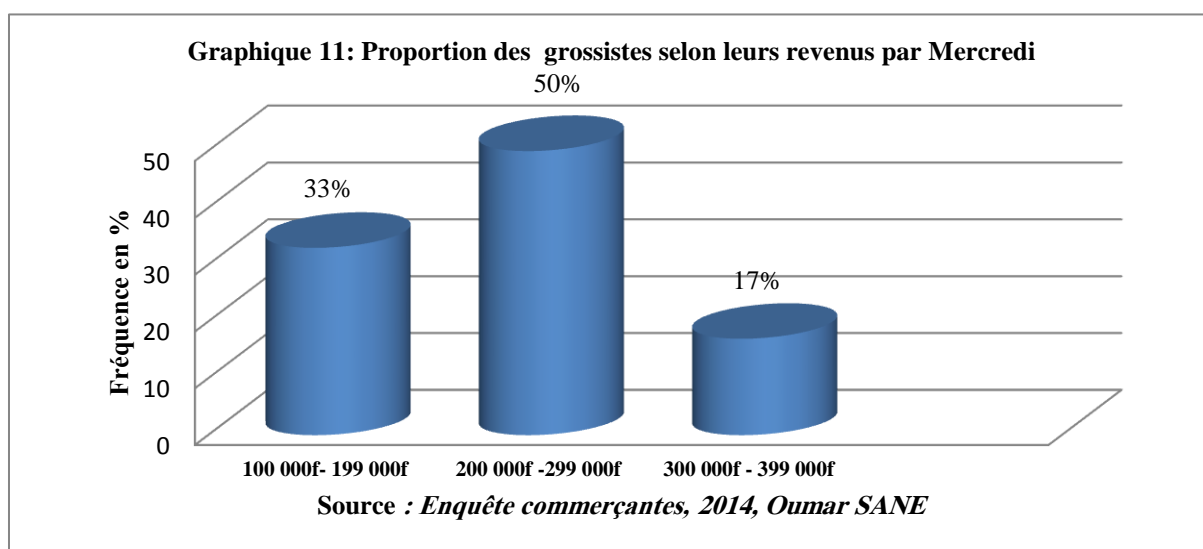
La lecture de ce tableau permet de voir les fourchettes des chiffres d'affaire des femmes, les revenus moyens hebdomadaires, puis mensuels en rapport avec le type de commerce pratiqué par les femmes. Ces revenus sont plus importants pour les grossistes, avec une moyenne mensuelle de 705 000 F CFA. Bien que moins nombreuses, ces grossistes constituent une minorité qui profitent le plus des avantages du commerce sur ce marché. A côté de ces grossistes, les intermédiaires et le service ou les restauratrices viennent en deuxième position parmi les enquêtés, avec chacun 469 000 F CFA. Il faut préciser que les restauratrices sont divisées en deux sous-groupes, selon les revenus. Ce second groupe réalise un revenu moyen mensuel de 254 000 F CFA. Cette classification permet de mieux visualiser leurs revenus. Ce même procédé est appliqué aux détaillantes dont les revenus mensuels sont, pour la première et la deuxième tranches successivement, de 175 000 F CFA et 38 500 F CFA par mois. Ces

détaillantes sont d'ailleurs les plus nombreuses, est regroupées pour la plupart des femmes de la localité. Ainsi, il serait important de les étudier, au cas par cas, pour voir au clair les revenus de ces femmes.

2- Revenus des grossistes et intermédiaires

a- Revenus des grossistes

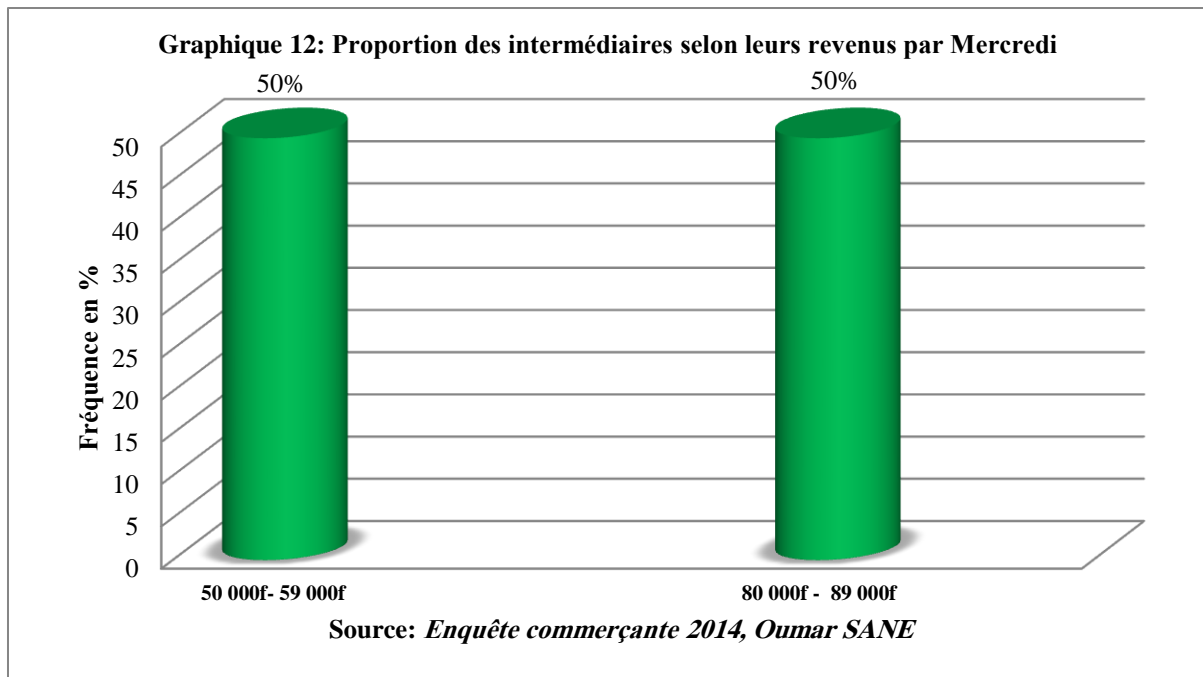
Les grossistes sont des commerçantes qui importent directement de la marchandise ou leur propre production et la redistribuent sur le marché. En fonction de leurs revenus, nous pouvons les répartir en trois groupes comme l'illustre le graphique ci-dessous.



La lecture des bénéfices des femmes grossistes dans le commerce, au marché hebdomadaire de Diaobé, nous permet de remarquer l'importance de leurs revenus. A travers notre enquête, 33% des grossistes ont un revenu compris entre 100 000F et 199 000F par jour de marché, 50% des femmes réalisent un revenu allant de 200 000F à 299 000F et 17% obtiennent un revenu compris entre 300 000F à 399 000F. Ces données sur les revenus des femmes montrent que ces dernières jouent un rôle non négligeable dans le commerce transfrontalier. Disposant de ressources beaucoup plus importantes, elles sont d'une plus grande mobilité et sont en majorité des étrangères qui importent des marchandises de l'extérieur, comme l'huile de palme. Aussi, nous remarquons que, sont aussi significatifs, les revenus des intermédiaires.

b- Revenus des intermédiaires

Les intermédiaires sont, comme leur nom l'indique, des femmes qui s'interposent entre les grossistes et les acheteurs. Celles-ci, en négociant les prix et en vendant la marchandise d'autrui, obtiennent des revenus variés comme nous le montre ce graphique.

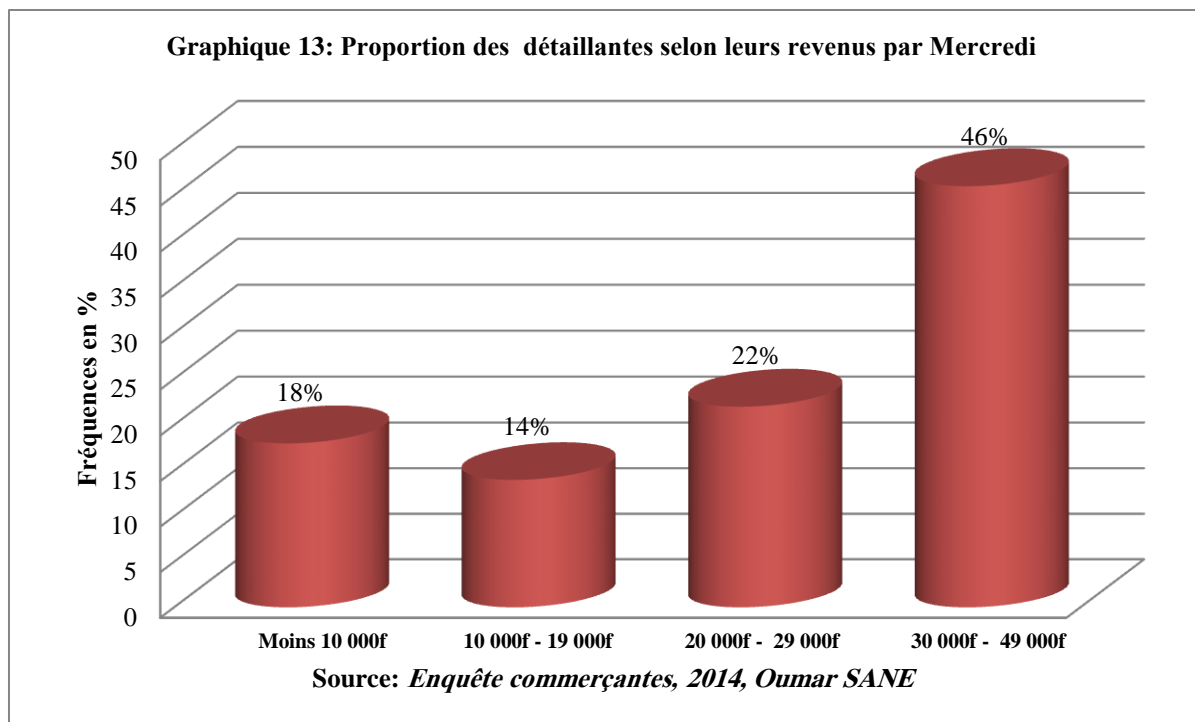


A travers ce graphique, nous remarquons que les revenus des femmes intermédiaires enquêtées concernent deux tranches à proportion égale, 50%. La première est celle des femmes dont le revenu varie entre 50 000f et 59 000f. La seconde moitié représente, par contre, les femmes qui ont un revenu tournant autour de 80 000f et 89 000f. Comparées aux grossistes, les intermédiaires sont moins nombreuses parmi les commerçantes interrogées. Elles constituent, après les grossistes, les rares commerçantes qui bénéficient des avantages du marché hebdomadaire. Cela peut s'expliquer par leur capacité financière moyenne. Ce qui justifie leur suprématie comparé aux revenus des détaillantes et certaines restauratrices.

3- Revenus des détaillantes et du service

a- Revenus des détaillantes

Les détaillantes sont les commerçantes qui occupent le plus bas niveau de la chaîne de distribution des produits. Très nombreuses sur le marché, leurs revenus sont les plus complexes, comme il est indiqué dans le graphique suivant.



La lecture de ce graphique nous laisse voir une diversité des revenus des détaillantes. En effet, plus de 45% ont un chiffre d'affaire, par Mercredi, qui oscille entre 30 000f et 49 000f, 22% des enquêtés gagnent entre 20 000f et 29 000f, 14% de ces femmes se retrouvent avec un chiffre qui tourne autour de 10 000f et 19 000f et en fin 18% des commerçantes gagnent, par jour de « *loumo* », moins de 10 000f.

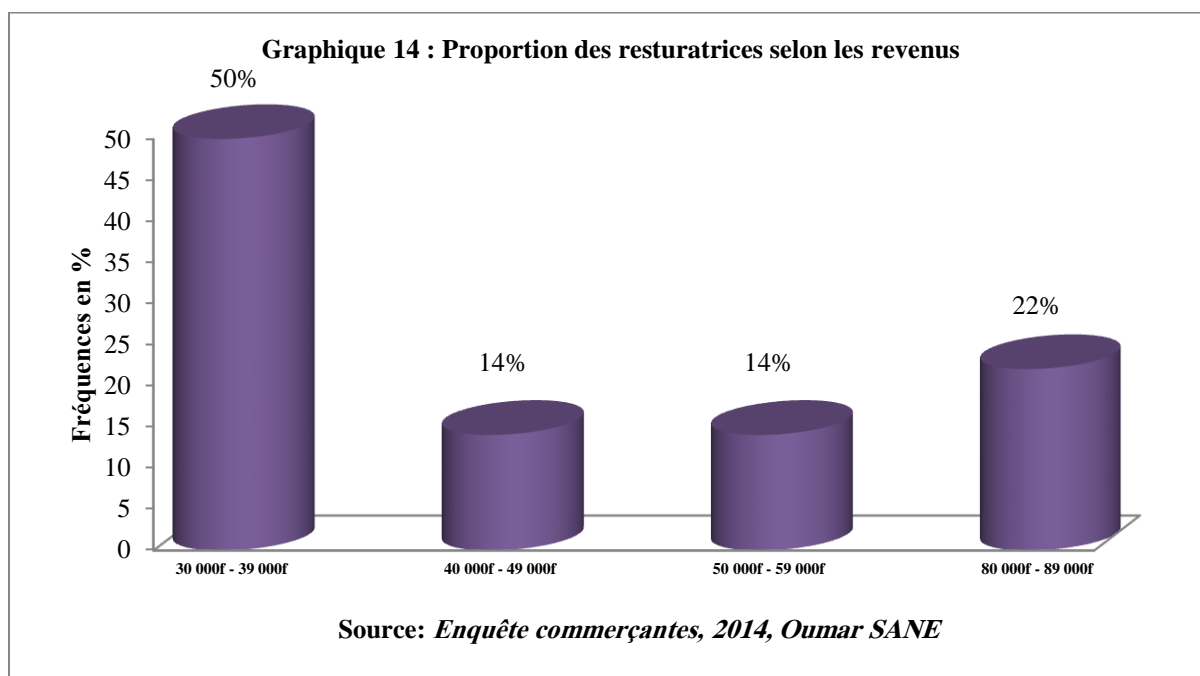
Ces femmes détaillantes sont généralement, très peu mobiles et s'approvisionnent en marchandises, de petite quantité, auprès des grossistes, ou se contentent tout simplement de vendre leurs propres produits agricoles ou de l'élevage. Les plus dynamiques sont les « *bana bana* » qui parcourent les villages dans le but de trouver de la marchandise à bas prix.

Ce type de commerce concerne ces « *bana banas* », les vendeuses de table, etc. Ce commerce, bien qu'important, est une activité qui leur permet de vivre, mais ne leur permet pas d'accroître sensiblement leur commerce. « *Il représente un revenu substantiel à côté de leurs activités agricoles ou d'élevage* »³¹ Leur situation économique est, généralement défavorable, au regard des revenus des certaines restauratrices.

³¹ S. Fanchette, 2001.

b- Revenus du service (restauratrices)

Les restauratrices sont également des commerçantes, mais spécialisées dans le service de déjeuner et petit déjeuner. En fonction des moyens, leurs revenus sont différents. Cela se voit mieux à travers ce graphique.

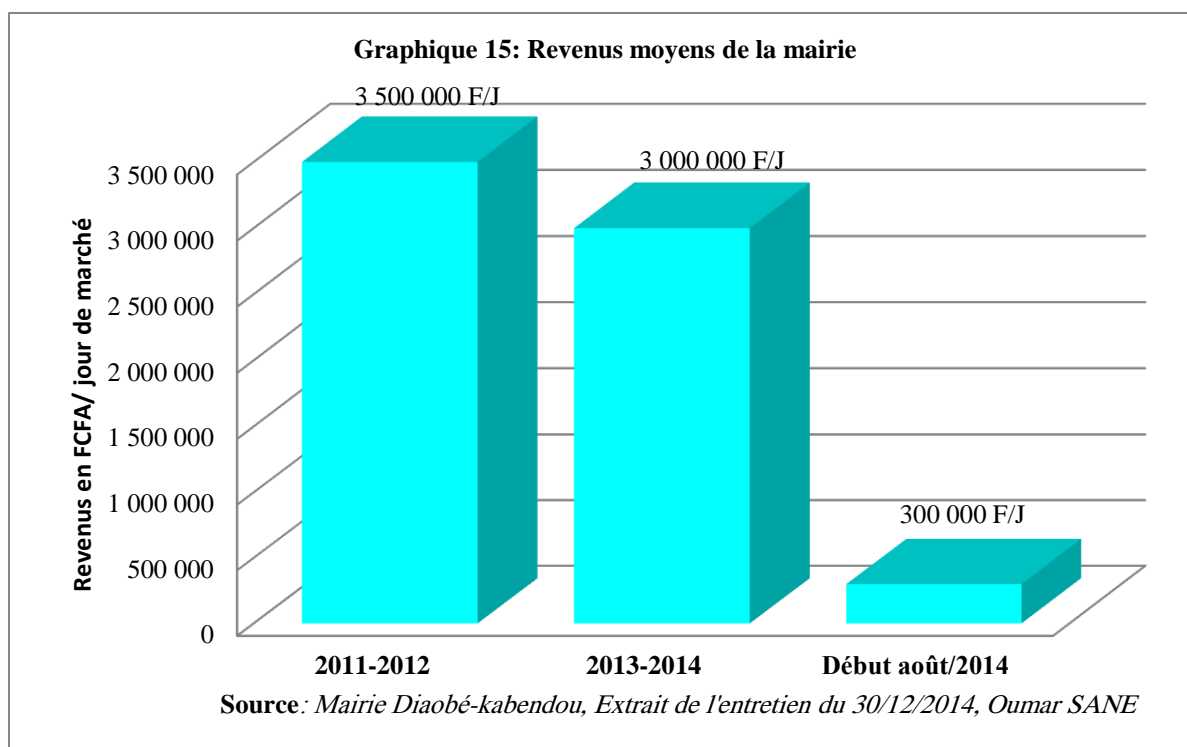


A travers ce graphique, nous remarquons que la moitié, 50%, des femmes enquêtées ont des revenus faibles, entre 30 000f et 39 000f pour Mercredi. Par contre, 22% ont des revenus plus importants, tournant autour de 80 000f et 89 000f. Les commerçantes dont les revenus varient entre 40 000f - 49 000f et 50 000f - 59 000f représentent, chaque groupe, 14%.

Pour les premières, le manque de moyens financiers pour un investissement et d'exigence en qualité minimale dans la restauration expliquent leur présence en nombre important. A cela, s'ajoute la crainte de la maladie à virus Ebola par les clients réduisant, du coup, le nombre d'abonnés aux restaurants, à Diaobé. Cependant, pour les 22% des femmes, leur respect minimal aux conditions élémentaires d'hygiène et leurs moyens financiers, attirent plus de clients. Elles tirent mieux, sur l'ensemble des restauratrices, des atouts de ce commerce et contribuent au renforcement des revenus de la Mairie.

4- Revenus de la Mairie

Les revenus de la Mairie varient en fonction des jours et des périodes. Les recettes fiscales sont plus importantes pendant le jour du marché. Nous nous intéressons à ces recettes hebdomadaires.



A l'échelle de la commune, le secteur du commerce est très dynamique. Le poids lourd de l'économie locale est sans aucun doute ce marché hebdomadaire. Celui-ci joue un rôle important dans les échanges transfrontaliers de plusieurs produits en provenance de tous les pays de la sous région y compris le Sénégal. « *Les recettes tirés du loumo par [l'ex] Communauté Rurale sont estimés à 2,3 millions de francs par mois* »³². Des sources de l'administration communale estiment le volume des recettes hebdomadaires pour la commune de 3,5 millions de francs par Mercredi en 2011-2012, période où le commerce connaît encore sa prospérité ; puis de 3 millions de francs par Mercredi en 2013-2014, une période d'avant crise mais menacée, vers la fin, par la méfiance à la maladie d'Ebola. En fin de 300 000f à partir du mois d'Août 2014, un moment marqué par la fermeture des frontières avec la Guinée Conakry. Ce qui explique d'ailleurs ces revenus faibles qui, comme ceux des femmes commerçantes, ont un impact social.

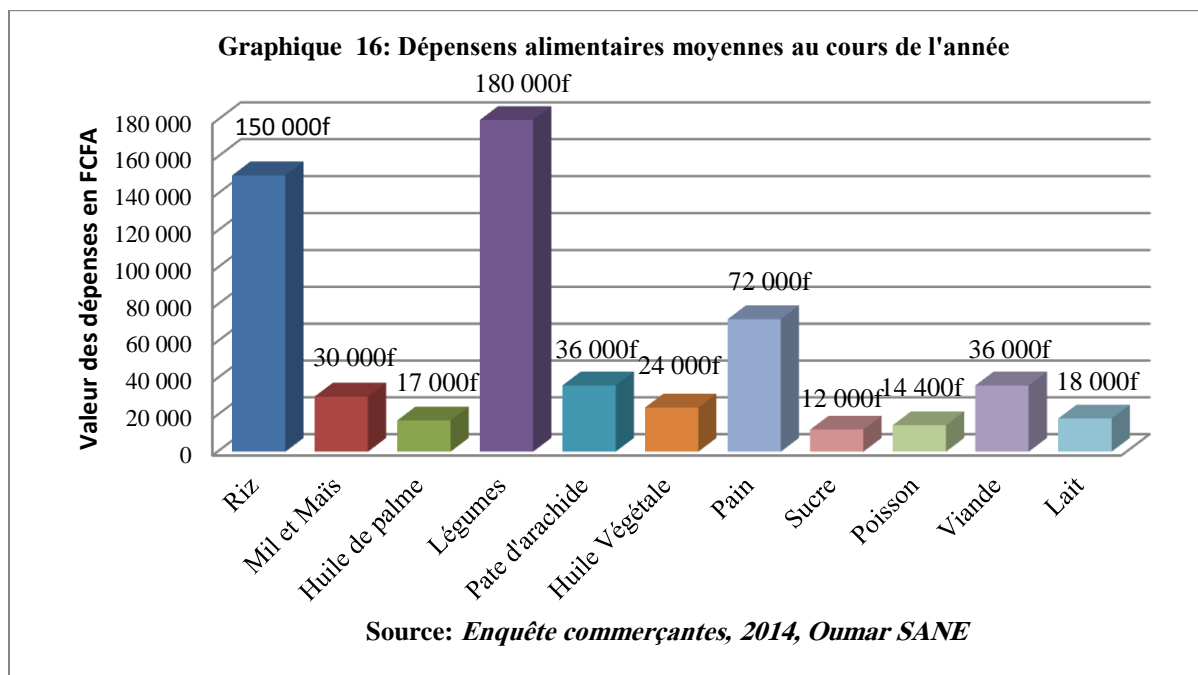
³² M. K. GOMIS. *Op. Cit.* p 116

B- IMPACT SOCIAL

Les revenus des femmes constituent l'impact économique de leurs activités commerciales. Ceux-ci ont, en même temps, un effet social qui se manifeste par l'apport en besoins alimentaires, éducatifs et sanitaires.

1- Apport en besoins alimentaires

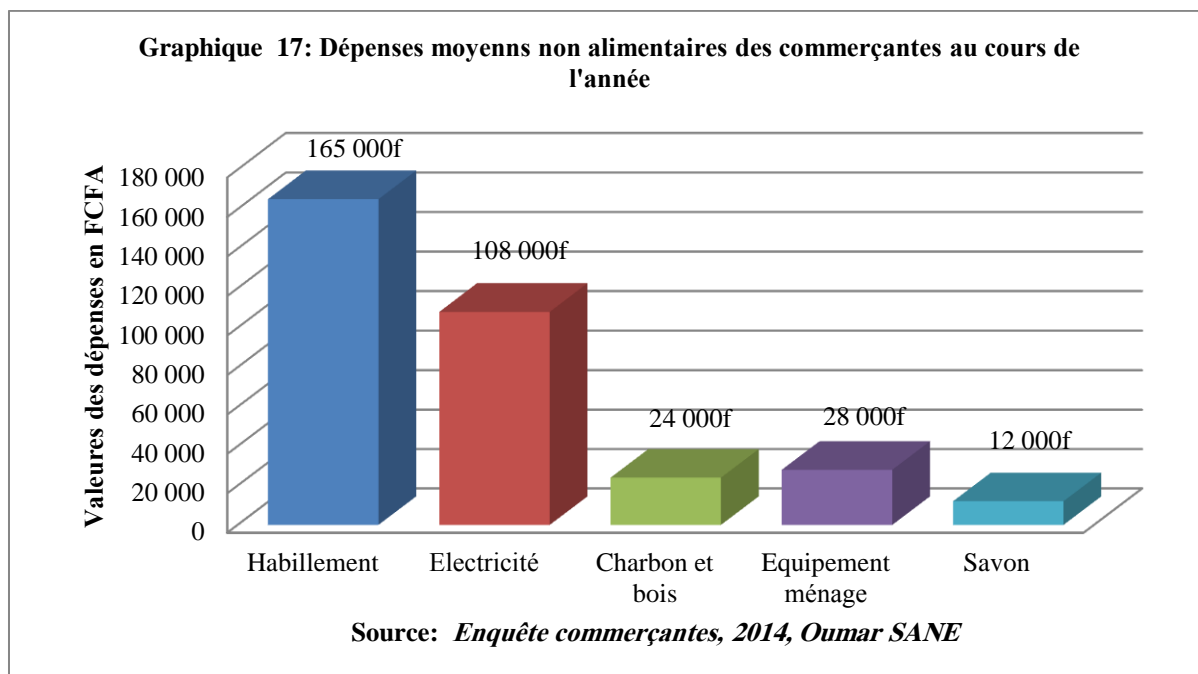
La satisfaction des besoins alimentaires relève d'une contribution importante des femmes commerçantes à Diaobé. Cela se remarque en observant le graphique qui suit.



Les charges familiales, jadis incombant les chefs de famille, sont désormais aussi des charges pour les femmes marchandes. Si la majorité, 69%, a au moins 4 enfants, leur aide nourricière devient nécessaire. Ce nombre important d'enfants constituent, pour la plupart des femmes, une préoccupation, car il faut les nourrir. Les dépenses alimentaires des femmes, au cours de l'année, s'orientent, essentiellement vers l'achat quotidien des légumes, avec une valeur moyenne de 180 000f. La dépense en riz, base de l'alimentation, viennent ensuite et représentent 150 000f. Pour manger des repas copieux, elles participent à hauteur de 36 000f pour l'achat de la viande, de la pate d'arachide. L'achat de l'huile végétale et du poisson leur revient, successivement, à 24 000f et 14 400f. Parallèlement, les dépenses des commerçantes, en petit déjeuné, portent sur l'achat du pain qui leur coûte 72 000f. Le mil et maïs dont la farine est transformée en divers produits de consommation tels que la bouillie, le couscous, leur reviennent à 30 000f. Elles concourent également pour l'achat du sucre, du lait, avec des valeurs moyennes respectives de 12 000f et 18 000f. Les commerçantes interviennent tant dans les dépenses alimentaires que dans celles non alimentaires.

2- Apport en besoins non alimentaires

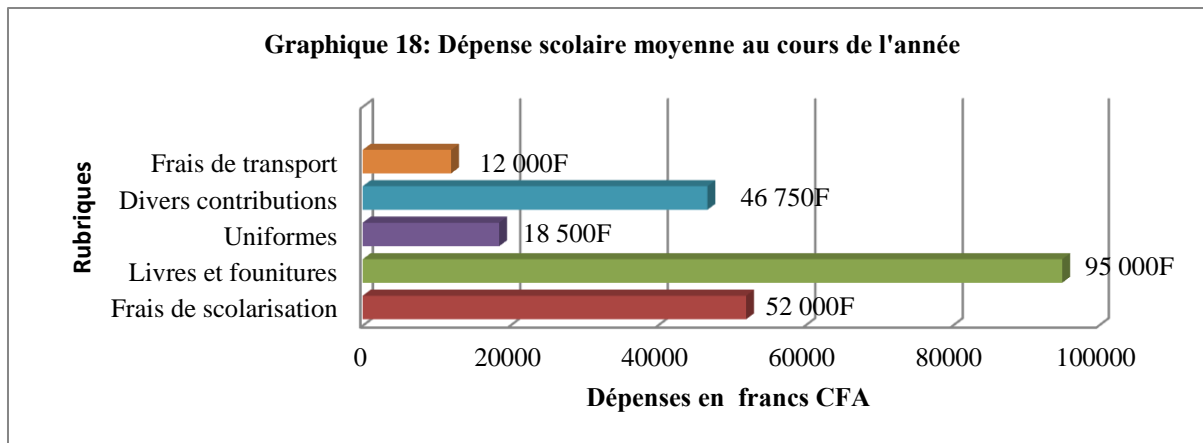
La contribution des femmes va au-delà des besoins alimentaires. Ces commerçantes apportent aussi leur appui pour la satisfaction des besoins non alimentaires comme il est indiqué dans ce graphique.



Parallèlement à l'apport en besoins nourriciers, les femmes moyennant leurs revenus tirés du commerce, apportent leur part aux dépenses familiales. Ces aides leur permettent, d'ailleurs d'acquérir plus de responsabilité et d'autonomie dans leurs relations avec leur mari. Parmi les dépenses en besoins non alimentaires, celles destinées à l'habillement sont les importantes car elles s'élèvent, en moyenne au cours de l'année, à 165 000f. Les factures d'électricité qui sert d'éclairage et d'alimentation aux multiples appareils électroniques sont payées par la femme à une somme moyenne de 108 000f. Les apports des femmes vont plus loin avec les dépenses en savon pour faire le linge: 12 000f en moyenne, en équipement pour le ménage : 28 000f en moyenne et en charbon et bois, principale source utilisée pour la préparation des repas et autres : 24 000f en moyenne. Avec leur nombre d'enfants relativement important indiqué plus haut, ces commerçantes, participent dans la prise en charge de leur éducation.

3- Apport en besoins éducatifs

Les dépenses des femmes commerçantes ne se limitent pas seulement aux besoins alimentaires. Elles concernent également les besoins éducatifs comme le montre ce graphique 18.

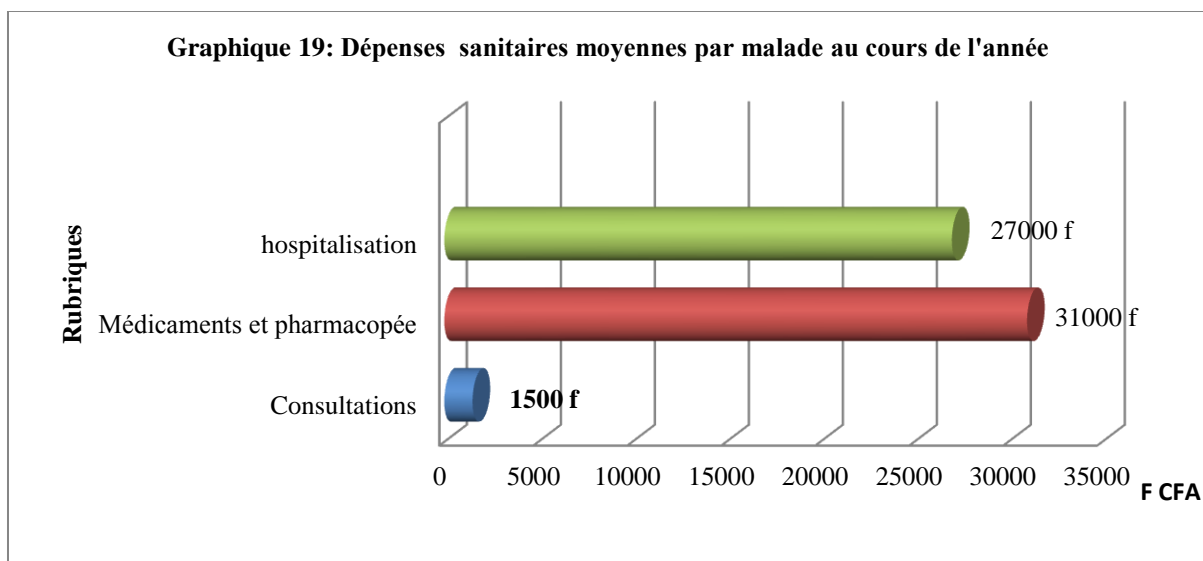


Source : *Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE*

La lecture de ce graphique permet de voir mieux les dépenses des commerçantes. Celles-ci portent, essentiellement, sur les fournitures et livres qui représentent à eux seuls 95 000F. A leur côté, viennent les frais de scolarité qui s'élèvent à 52 000f, suivies de divers contributions qui sont de 46 750f. Les dépenses les moins importantes concernent les frais de transport et les uniformes. Ces dépenses effectuées par les commerçantes, au cours de l'année, montrent les apports significatifs de ces dernières dans les ménages. Elles deviennent de véritables leviers incontestés surtout lorsque le mari démissionne des charges scolaires et tant d'autres, en l'occurrence les besoins sanitaires.

4- Apport en besoins sanitaires

En dehors des dépenses alimentaires et éducatives, celles sanitaires représentent une autre préoccupation pour les commerçantes comme l'illustre le graphique suivant.



Source : *Enquête commerçantes, 2014, Oumar SANE*

Le graphique ci-dessus permet de visualiser les dépenses sanitaires moyennes par malade. Il s'agit d'une valeur moyenne de 31 000f par malade débouchée par femme pour l'achat de médicaments modernes ou le recours à la pharmacopée. Cette somme moyenne est la plus significative. A Côté, vient les frais d'hospitalisation. Dans cette rubrique, les femmes commerçantes interviennent pour sauver leurs enfants ou tout simplement leur famille atteinte de certaines pathologies. La valeur moyenne dépensée par une femme pour l'hospitalisation d'un malade est de 27 000f. Les plus faibles dépenses sanitaires résident dans les frais de consultation qui est de 1500f par malade. Cette faiblesse peut s'expliquer par le recours aux médicaments vendus dans le marché qualifiés de produits périmés, de « poison » pour les plus avertis et de bons médicaments encore moins cher pour les « ignorants ». Ces médicaments sont d'ailleurs vendus de manière illicite. *« Ce commerce illicite voire illégal est devenu un véritable problème de santé publique à Diaobé à cause de son ampleur et de ses dégâts: sont vendus, les paracétamols, les dolipranes, les corticoïdes et autres antibiotiques et tous les médicaments relatifs aux pathologies courantes aux emballages desquels ne figure aucune date de fabrication ni de péremption. »*³³

Ces dépenses moyennes par malade, élevées au nombre d'enfants susceptibles de tomber malade, peuvent être non négligeables dans l'apport sanitaire des commerçantes, même si une partie des revenus de la Marie y est destinée.

5- Apport en besoins par la Mairie

En ce qui concerne la Mairie, ses revenus tirés du commerce au marché hebdomadaire ont diverses destinations :

Sur la plan sanitaire, le Mairie de manière générale, réinvestit une partie de ces recettes dans le domaine sanitaire. *« Cela se traduit par l'achat de médicaments et leurs mis à la disposition des populations de la localité. »*³⁴

Au niveau social, les actions sociales occupent une partie des revenus. Ces actions se manifestent en cas d'événement malheureux, notamment les incendies monnaies courants qui peuvent réduire en cendre tout un village. En de pareilles situations, la commune vient en aide aux nécessiteux. Il faut, retenir que les recettes de la commune s'orientent davantage dans le domaine éducatif. A ce niveau, la destination des revenus est prouvée par des réponses administratives. Le représentant affirme que leurs actions portent sur *« le soutien des étudiants et des élèves à hauteur de 4 millions de FCFA pour l'achat des fournitures. De la*

³³ Mouhamadou Moustapha YAFFA. Diaobe / médicaments de la rue : quand l'argent prime sur les risques.

³⁴ Bambo Cissé, adjoint au Maire de Diaobé-Kabendou, entretien du 30/ 12/214

*même façon, de mener des actions de construction et d'équipement des écoles ».*³⁵ Toutefois, même si ces revenus sont réinvestis dans le commerce, ces effets ne sont pas bien ressentis par les usagés du marché et précisément les commerçantes. Au contraire, elles pratiquent généralement le commerce dans des conditions difficiles.

CHAPITRE III: DIFFICULTES LIEES AUX ACTIVITES GENRE

Le commerce constitue une activité génératrice de revenus pour les acteurs du marché, et principalement les commerçantes. Mais il se réalise dans des conditions difficiles. Ces difficultés sont à la fois internes et externes.

A- LES DIFFICULTES LOCALES

Les problèmes internes du commerce sont nombreux. Nous pouvons retenir les conditions de vente, la fiscalité et la question financière.

1- Les mauvaises conditions de vente

L'observation des activités commerciales nous a permis d'identifier certaines contraintes liées au commerce, en général, et celui des femmes en particulier sur le marché hebdomadaire, comme le montre la photo ci-dessus.

Photo (7, 8, 9) : Vendeuses des fruits et légumes à même le sol et sous un soleil de plomb.



7



8



9

Source : Photo prise à Diaobé par Oumar SANE, Novembre 2014.

Au niveau du syndicat des denrées alimentaires, par exemple, les fruits et légumes contenus dans des récipients sont exposés au sol. Les femmes vendent leurs produits sous le soleil, sans aucune protection contre les rayons solaires. Pourtant, ces dernières, de même que tous les autres acteurs, payent les taxes municipales : « les "Pousse Pousse" payent 2000 FCFA par semaine, les boutiquiers 3000 FCFA mensuels et de petits vendeurs coupent des tickets de 50

³⁵ Bambo Cissé, *Op cit*

à 100 FCFA par jour comme taxe ».³⁶ Malgré tout, cet argent du contribuable ne leur profite pas beaucoup, car leur santé n'est pas prise en compte. Les commerçants, particulièrement les femmes, vivent dans un environnement qui leurs expose à toutes sortes de risques de maladies. Ces conditions très pénibles des commençantes sont exacerbées par les tracasseries des agents du service d'hygiène. Ces derniers, en procédant à des opérations de contrôle, confisquent certains de leurs produits jugés impropres à la consommation ; ce qui constitue une perte pour ces femmes. L'autre problème le mieux partagé réside dans l'occupation anarchique du marché.

Le manque de structuration du marché a instauré un désordre et tout naturellement, un problème d'assainissement, et de sécurité. Aucun réseau d'assainissement efficace n'est établi pour éviter la stagnation de l'eau sur les lieux de vente pendant l'hivernage. Les eaux de pluie sont évacuées naturellement selon la forme et la nature du terrain. L'absence de système d'évacuation des eaux usées et pluviales, l'insalubrité due au déversement d'eaux usées sur la voie publique, la stagnation des eaux de pluie, l'inexistence de latrines publiques dans les lieux à forte concentration humaine, l'absence de système de tout à l'égout, l'inexistence d'un système performant de gestion des ordures ménagères, rendent difficile le commerce.

Notons également que la distribution de l'espace fait cohabiter de manière dangereuse, les commerçants, et les quelques magasins de stockage de produits de toutes sortes. Insuffisantes encore, ces unités de stockage et de conservation des produits périssables menacent sérieusement ces produits et constituent un manque à gagner pour les femmes qui, pourtant, s'acquittent de leurs taxes fiscales.

2- Le problème de la fiscalité

La collecte des taxes concerne directement le marché hebdomadaire compte tenu des rentrées fiscales. Pendant les jours ordinaires, elle se limite aux commerçants permanents et s'élargit sur l'ensemble le jour du « *loumo* ». Les recettes tirées du marché sont non négligeables, mais la collecte fiscale pose le problème du personnel qualifié jugé insuffisant. Le faible niveau d'instruction des agents de collecte dont certains exercent leur première expérience explique, en partie, cette situation. « *En 2001, un million de FCFA a été collecté. En 2003, après formation de 35 collecteurs recrutés, 4 millions ont été collectés* »³⁷. A cela, s'ajoute la fraude fiscale qu'un agent ou une administration insuffisamment équipée et techniquement peu préparée se révèle incapable de juguler.

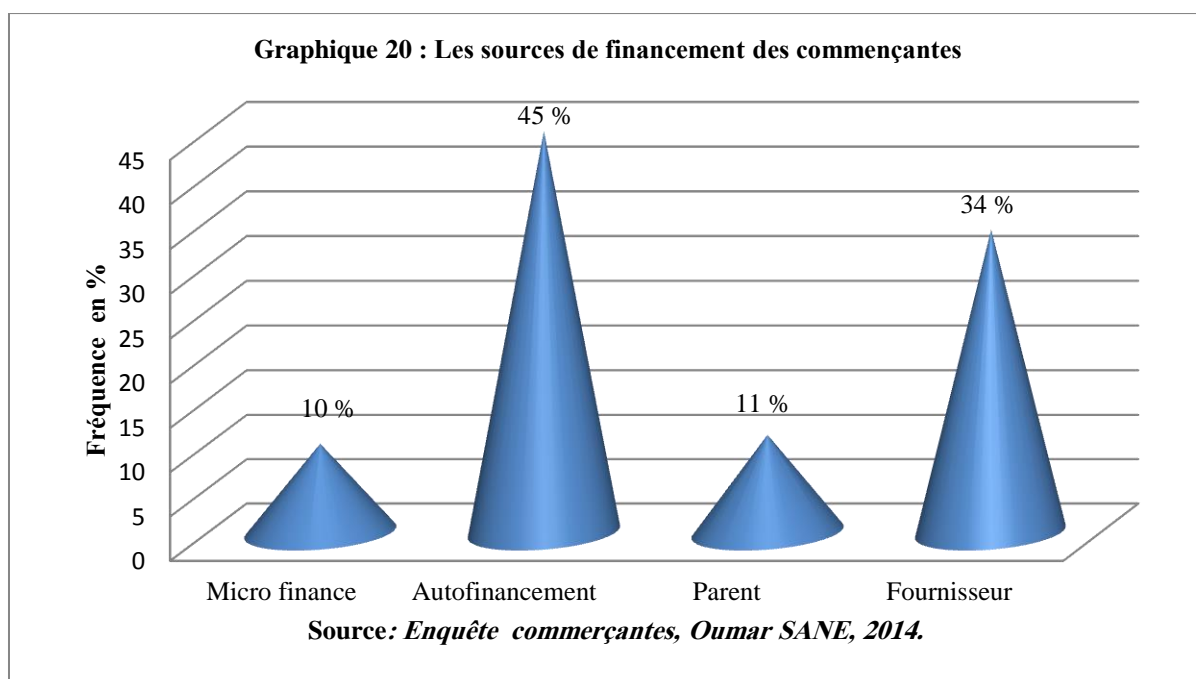
³⁶ Elhadji Lonka SABALY. *Commerçantes et riveraines du marché de Diaobe s'insurgent contre les taxes d'immondices et l'insécurité.*

³⁷ Daniel BACH. *Op Cit*

Aujourd'hui, les conseillers municipaux encouragent les communautés à se souscrire et à se conformer aux règles établies pour la collecte des taxes municipales. Paradoxalement, ces taxes ne sont pas réinvesties dans le marché pour améliorer les conditions du commerce des femmes. « *Toutes les commerçantes, en particulièrement étrangères qui nous rapportent plus d'argent par rapport à celles locales qui revendent davantage de place en brandissant le droit de citoyenneté, ne trouvent pas de place sur le marché.* »³⁸ Ces femmes qui jouent un grand rôle dans les revenus et la sécurité alimentaire des ménages, sont aussi confrontées à des problèmes financiers.

3- Les problèmes de financement

Les sources de financement des femmes qui s'activent sur le marché sont variées. Cela est illustré par le graphique suivant :



Les sources de financement des femmes commerçantes viennent, pour l'essentiel, des fonds propres ou autofinancement, avec 45% des réponses. Les fournisseurs représentant 34% des avis, constituent la seconde source de financements des commerçantes à Diaobé. Les parents interviennent très peu dans le soutien financier, 11% des enquêtés. Les micro-finance (CMS, CNCAS) ne représentent que 10% des réponses des enquêtés.

Ces systèmes financiers décentralisés sont censés apporter des appuis financiers en finançant des activités menées par les populations et en contribuant à la lutte contre la pauvreté à Diaobé. Mais ces micro-finance décentralisées sont inadaptés aux conditions de vie de la

³⁸ Bambo Cissé, adjoint au Maire de Diaobé-Kabendou, entretien du 30/12/2014

population majoritaire. Cela se traduit par la cherté du crédit et la modicité des montants accordés au client, le manque de garanties exigées par ces structures de financement, de même que le niveau élevé des taux d'intérêt et le fort taux de non remboursement des crédits. Pour faire face à cette situation, certaines femmes, comptent sur leurs propres moyens ou bénéficient de l'appui des fournisseurs sous forme d'emprunte matériel ou en liquidité remboursables selon leur compromis. *« C'est à travers un crédit fournisseurs réalisé entre femmes peules de la région qu'est écoulée l'huile de palme en détaille. "Les plus aisées" se portent garantes du crédit fournisseur auprès des grossistes qui acceptent, alors, de donner l'huile à crédit à celle nouvelle partenaire. »*³⁹ Malgré toute cette solidarité, les femmes doivent encore faire face aux problèmes externes.

B- LES CONTRAINTES EXTERNES

Les actrices du commerce au « *loumo* » de Diaobé sont confrontées à des problèmes extérieurs au lieu de commerce. Les plus importants sont ceux relatifs aux infrastructures, à la santé et aux frontières.

1- L'insuffisance des infrastructures

Les infrastructures sont indispensables pour le développement du commerce à Diaobé. Mais elles sont inadaptées au rythme d'évolution de l'activité.

Les infrastructures routières permettent l'évacuation des produits et la mobilité des personnes. Cependant, elles sont jugées très insuffisantes. En effet, seule la traversée de la route nationale N°6, reste la voie moderne dont bénéficie Diaobé. Aucune autre route moderne n'y est construite. L'intérieur est relié par des rues sableuses, des voies piétonnières, des pistes et des sentiers acheminant les populations et leurs produits des zones concernées vers le marché. Encore moins, les routes qui le relient aux pays voisins ne sont pas régulièrement entretenues. Ainsi, elles restent difficilement praticables, surtout en période hivernale. Ce qui constitue un manque à gagner car, pour les commerçants de façons générale : *« ce sont elles qui conduisent à une diffusion de la croissance, à travers le commerce extérieur et les investissements directs, grâce à la réduction des coûts de transport »*.⁴⁰

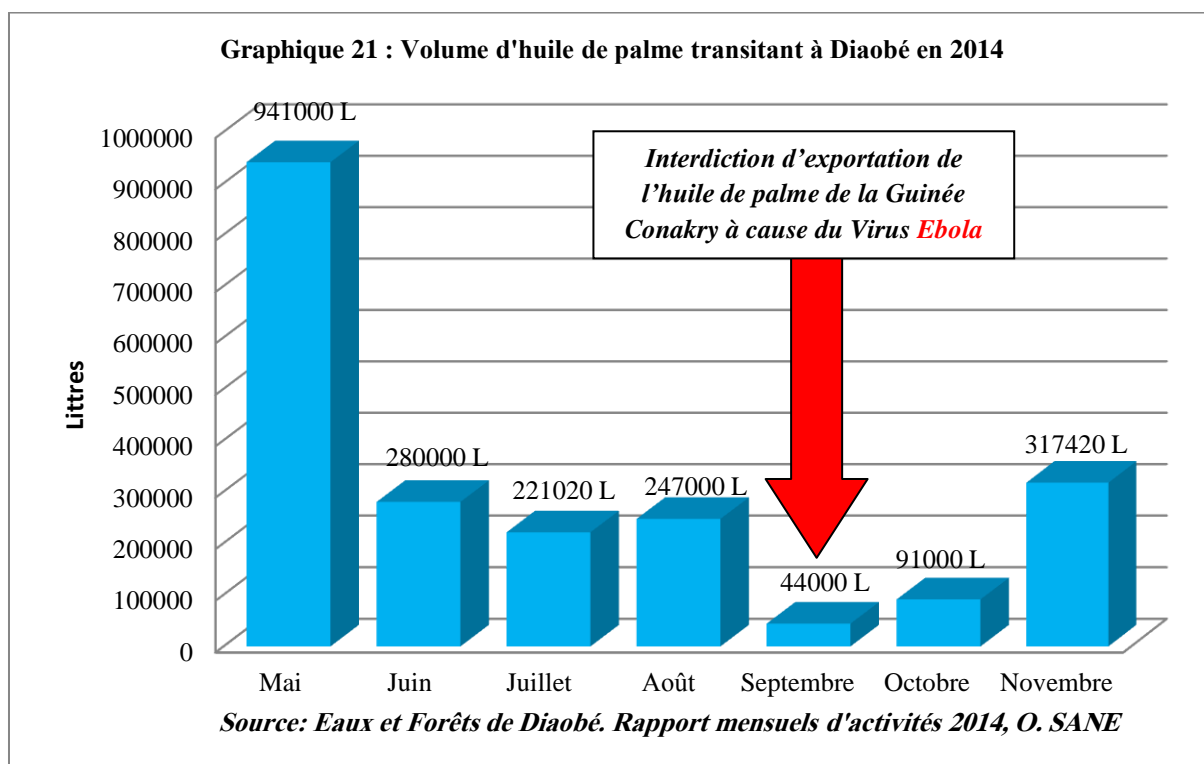
De la même façon, le manque de coopération entre les différents pays, Sénégal et ses voisins, freine l'accroissement des activités commerciales en générale, et des femmes commerçantes en particulière. Ces dernières sont obligées d'utiliser des transports privés, notamment les camions, très coûteux pour exporter ou importer leurs produits à travers les frontières.

³⁹Enda Diapol. *Les Dynamiques Transfrontalières en Afrique de l'Ouest*.

⁴⁰ P. Hugon (2002)

2- La fermeture de la frontière

La crise liée à la maladie à virus Ebola en Guinée a occasionnée la fermeture de sa frontière avec le Sénégal. De ce fait, le volume d'huile de palme connaît une diminution considérable comme l'indique le graphique ci-dessous.



L'observation du graphique laisse voir une importante quantité d'huile de palme qui transite à Diaobé jusqu'au mois de Mai, 94 100 litres. Au-delà de ce mois, la quantité diminue de manière irrégulière pour s'effondrer au mois de septembre, 44 000 litres ; soit une baisse de 50 100 litres, avant une augmentation remarquable en novembre. Cette chute de la quantité fait suite à l'adoption de mesures d'interdiction de la circulation des personnes et des biens en provenance de la Guinée Conakry. L'effet de ces mesures restrictives sur le commerce, en général, et celui des femmes en particulier, est significatif. Pour les femmes commerçantes guinéennes, c'est une perte énorme car elles sont les artisanes principales de cette filière : la plus grande quantité de l'huile de palme trouvée à Diaobé provenait de la Guinée forestière (Nzérékoré, Macenta, Yomou) et dans une moindre mesure de la zone côtière de la Guinée Bissau. Les commerçantes d'huile de palme rencontrées sur le marché de Diaobé ont vu, corrélativement, leurs revenus diminués. Ce phénomène a, sans doute, entraîné des conséquences aussi bien pour les commerçantes des deux pays que pour la sous-région, en général, dont les Etats sont insuffisamment cordonnés.

3- Le manque de coordination entre Etats membre de la CEDAO

Il est important de rappeler que lors de la création de la CEDAO et de l'UEMOA, il a été envisagé de réduire les distorsions politiques et de déplacer les frontières nationales en se rapprochant du marché international. La perspective souhaitée est la libre circulation des personnes, la création d'une zone monétaire, d'une union douanière ou d'un tarif extérieur commun tout cela pouvant faciliter l'accès au marché vis-à-vis des blocs commerciaux.

Toutefois, la non application des procédures politiques et commerciales de ces instances sont un obstacle au commerce transfrontalier. Aujourd'hui, malgré les tentatives d'harmonisation, les femmes commerçantes exportatrices ou importatrices payent les droits de douane, appliqués différemment selon les pays à l'égard de l'extérieur.

Plus grave « *les douaniers exercent leur fonction comme bon leur semble et les tarifs appliqués diffèrent selon les personnes et les produits ne répondant à aucun critère précis.* »⁴¹

Les commerçants ne cessent de se plaindre des tracasseries au niveau des frontières avec les multiples postes de contrôle.

⁴¹ Daniel Bach. *Op.Cit.*

CONCLUSION

Les commerçantes au marché hebdomadaire sont majoritairement des peuls originaires de Diaobé. Ces femmes très peu instruites sont presque toutes des détaillantes. Leurs produits commercialisés restent dominés par la vente de l'huile de palme. Les revenus sont significatifs, mais variés en fonction du type de commerce. Ils ont comme destination l'alimentation, la santé et l'éducation pour l'essentiel. Cependant, nous notons un ensemble de problèmes aussi bien internes qu'externes qui compromettent la réussite du commerce et des commerçantes.

CONCLUSION GENERALE

Diaobé jouit des conditions naturelles riches et variées, grâce à sa situation géographique et à son environnement physique. Ces facteurs favorables attirent des populations à la recherche de meilleures conditions de vie.

L'occupation spatiale et la répartition de la population s'est réalisée à travers un long processus qui reflète l'image de l'occupation de la région. Mais cette population est inégalement répartie sur l'espace.

Différentes ethnies se sont rencontrées permettant ainsi la structuration de la population. Les conditions du milieu ont permis la pratique des activités économiques diverses comme l'élevage et la culture associés parfois au commerce. Ce commerce porte sur une gamme de produits et est exercé, de façon dynamique, dans le marché hebdomadaire.

Il est l'une des sources de revenus des populations et constitue une activité très attractive pour les femmes, particulièrement. Ces dernières se caractérisent par leur diversité et leurs types de commerce. Les commerçantes au « *loumo* » sont essentiellement des peuls de Diaobé. Ces femmes, peu instruites, sont en majorité des détaillantes. Leurs produits commercialisés restent dominés par la vente de l'huile de palme.

L'impact des activités genre se ressentent aussi bien sur le plan économique que sur le plan social à travers les revenus. Ces revenus sont significatifs, mais variés selon le type de commerce entrepris par les femmes. Leur apport porte, sur les besoins alimentaires, non alimentaires, sanitaires et éducatifs.

Cependant, nous notons un ensemble de problèmes aussi bien internes qu'externes qui compromettent la réussite des activités genre au marché hebdomadaire de Diaobé.

Les conditions de vente, les problèmes fiscaux et financiers constituent les maux internes du commerce. Ces difficultés sont aggravées par le manque remarquable d'infrastructures routières, la fermeture des frontières avec la Guinée Conakry, ouvertes plus tard et la faible coordination des Etats membre de la CEDAO.

Au regard de la dimension internationale de ces marchés transfrontaliers, ces obstacles représentent un manque à gagner non seulement pour les femmes du Sénégal et de la sous-région, mais aussi pour l'Afrique et le monde.

BIBLIOGRAPHIE:

- 1- Atlas National du Sénégal, 2007; 1ère édition. p 120 -121.
- 2- Ba (Cheik), les peuls du Sénégal: Etude géographique NEA Dakar-Abidjan-Lomé, 1986, p 548
- 3-BACH (Daniel), Diaobé: Un marché international à la recherche du développement local, Mai 2004 P.26. Mémoire de DEA.
- 4-BOUVET (Christian), B.O n°23 du 4 juin 1992, p 48
- 5-DIENG(C.)2003 “ Ces milliard qui poussent sur le nez des villageois”. Walfadji...l'aurore. 31-08-2003 www.walf.sn
- 6-DPS, Situation économique et sociale de la région de Kolda, 2006, P 26
- 7-Enda Diapol, Les Dynamiques Frontalières en Afrique de l'Ouest, p71-77
- 8-FANCHETTE, (S.), Désengagement de l'Etat et recomposition d'un espace d'échange transfrontalier : in Autepat n° 19, 2011.
- 9-GOMIS (Martin kapasgoul), le loumo de Diaobé: Etude géographique régionale,1998, p148, mémoire de maîtrise, FLSH.
- 10- MBALLO (Abdoulaye), Etude géographique d'une ville secondaire: kolda, bibliothèque du Département, 2001-2002, mémoire de maîtrise, FLSH.
- 11-MORIS, (G. A.) SAUL (M.), Les Rapports commerciaux des femmes : Evaluation préliminaire du commerce transfrontalier en Afrique Occidentale, 2000.
- 12-Plan d'Investissement Communal de Diaobé-Kabendou (PIC : 2011-2016)
- 13-PELICIER, (Paul), Les paysans du Sénégal, 1966, p225
- 14-Région Kolda répertoire, recensement général de la population et de l'habitat (RGPH),p78
- 15-SEYE(Mamadou), marché de Diaobé: Un exemple d'intégration: Le soleil,12-04-01994.
- 16-SYFIA Sénégal, marché de Diaobé: Un carrefour d'échanges. Walfadjiri, 22-05-2000.
- 17-YADI, (Meichaide), les systèmes d'intégration régionale africaine, Genève, 1979,p.16-1

LISTES DES GRAPHIQUES

Graphique 1:	Evolution de la population	p.20
Graphique2 :	Répartition de la population par ethnie	p.22
Graphique 3:	Répartition de la population par âge	P.23
Graphique 4:	Répartition de la population par sexe	p.23
Graphique 5:	Répartition des femmes commerçantes selon leurs origines	p. 41
Graphique 6:	Répartition des femmes commerçantes selon l'ethnie.....	p.42
Graphique 7:	Répartition des commerçantes par âge	p. 43
Graphique 8:	Niveau d'instruction des femmes.....	p.44
Graphique 9:	Types des commerce des femmes.....	p.45
Graphique 10:	Principaux produits commercialisés par les femmes à Diaobé	p.47
Graphique 11:	Répartition des grossistes selon leurs chiffres d'affaire par Mercredi....	p.50
Graphique 12:	Répartition des intermédiaires selon leurs chiffres d'affaire/Mercredi....	p.51
Graphique 13:	Répartition des détaillantes selon leurs chiffres d'affaire par Mercredi..	p.52
Graphique 14:	Proportion des restauratrices selon les chiffres d'affaire.....	p.48
Graphique 15:	Revenus moyens de la Mairie	p.54
Graphique 16:	Dépense alimentaires moyennes au cours de l'année	p.55
Graphique 17:	Dépenses non alimentaires moyennes au cours de l'année	p.56
Graphique 18:	Dépenses scolaires moyennes au cours de l'année.....	p.57
Graphique 19:	Dépenses scolaires moyennes au cours de l'année.....	p.57

Graphique 20: Les sources de financement des commerçantesp.61

Graphique 21: Volume d'huile de palme transitant à Diaobé.....p.63

LISTE DES TABLEAUX:

Tableau 1 : Répartition de l'échantillon des ménages selon les quartiers..... p.11

Tableau 2 : Répartition de l'échantillon des commerçantes selon les types de commerce.p12

Tableau 3: Statistique agricole du Département de Vélingara en 2011.... p. 30

Tableau 4: Produits forestiers d'origine étrangère.....p. 33

Tableau 5: Produits agricoles et maraîchèresp .34

Tableau 6: Circulation des produits forestiersp.36

Tableau 7: Revenus moyens des commerçantes par Mercredi et par Mois.....p .49

LISTE DES CARTES ET SCHEMA:

Carte 1: Localisation de Diaobé P.15

Carte 2: Diaobép.15

Carte 3 : Densité de la population.....p. 21

Carte 4 : Approvisionnement de Diaobé par les villes du Sénégal et la Guinée B...p35

Schéma1 : Schéma du Marché hebdomadaire de Diaobé.....p.32

LISTE DES PHOTOS :

Photos (1, 2,3) :p.46

Photos (4, 5,6) :p.48

Photos (7, 8, 9) :p.59

ANNEXES

TABLE DES MATIERES :

SOMMAIRE	p1
AVANT-PROPOS.....	p3
ACRONYMES, SIGLE ET GLOSSAIRES.....	p4
INTRODUCTION GENERALE :.....	p5
PROBLEMATIQUE.....	p 6
OBJECTIFS	p10
HYPOTHESES	p10
METHODOLOGIE	p10
Recherche documentaire	p10
Enquête de terrain	p11
Echantillonnage	p11
Entretiens	p12
Traitement de données	p12
DIFFICULTES RENCONTREES	p12
1ere partie : PRESENTATION DU CADRE DETUDE.....	p13
INTRODUCTION	p12
CHAPITRE I: SITUATION GEOGRAPHIQUE ET ENVIRONNEMENT PHYSIQUE..	p15
A- : SITUATION GEOGRAPHIQUE.....	p15
1- Localisation de Diaobé.....	p15
2- Position frontalière.....	p16
B- : ENVIRONNEMENT PHYSIQUE.....	p16
1- Le relief.....	p16
2- Le climat.....	p16
3- Les sols et la végétation	p17

CHAPITRE II: OCCUPATION SPATIALE ET REPARTITION DE LA POPULATION	p18
A- : OCCUPATION DE L'ESPACE	p18
1- Processus d'occupation	p18
2- Accès à la terre	p19
3- Type d'habitat	p19
B- : ANALYSE DE LA REPARTITION DE LA POPULATION	p19
1- Evolution de la population	p19
2- Facteurs d'évolution	p20
3- Répartition spatiale de la population	p21
C- STRUCTURE DE LA DEMOGRAPHIE	p22
1- Composition par ethnie	p22
2- Composition par âge	p23
3- Composition par sexe	p23
CONCLUSION	p25
Deuxième partie : ACTIVITEES ECONOMIQUES	p26
INTRODUCTION	p27
CHAPITRE I : ACTIVITES DE PRODUCTION	p28
A- : L'ELEVAGE	p28
1- Système d'élevage	p28
2- Composition du cheptel	p25
3- Problèmes de l'élevage	p29
B- : LA CULTURE	p29
1- Types de cultures	p29
2- Rendement des cultures	p30
3- Problèmes des cultures	p31
CHAPITRE II : COMMERCE ET MARCHE HEBDOMADAIRE	p31
A- : LE MARCHE HEBDOMADAIRE	p31
1- Présentation du marché	p31
2- Historique du marché	p32
B- : LE COMMERCE	p33

1- Produits commercialisés	p33
2- Flux commerciaux.....	p35
CONCLUSION	p38
3eme Partie: ACTIVITES GENRE.....	p39
INTRODUCTION	p40
CHAPITRE I : DIVERSITE DES FEMMES ET TYPOLOGIE DE COMMERCE...	p41
A- : DIVERSITE DES FEMMES	p41
1- Origines des commerçantes.....	p41
2- Ethnie d'appartenance.....	p42
3- Age des commerçantes... ..	p43
4- Niveau d'instruction.....	p43
B- TYPOLOGIE DE COMMERCE.....	p45
1- Le commerce de gros.....	p45
2- Les intermédiaires.....	p46
3- Le commerce de détaille	p46
4- Le service.....	p48
CHAPITRE II- IMPACT DES ACTIVITES GENRE.....	p49
A- : IMPACT ECONOMIQUE.....	p49
1- Revenus des femmes commerçantes.....	p49
2- Revenus des grossistes et des intermédiaires.....	p50
3- Revenus des détaillantes et du service.....	p50
4- Revenus de la mairie	p53
B- : IMPACT SOCIAL	p55
1- Apport en besoins alimentaires.....	p55
2- Apport en besoins non alimentaires.....	p56
3- Apport en besoins éducatifs.....	p56
4- Apport en besoins sanitaires.....	p57
5- Apport en besoins par la mairie.....	p58
CHAPITRE III: DIFFICULTES LIEES AUX ACTIVITES GENRE.....	p59

A- LES DIFFICULTES LOCALES.....	p59
1- Les conditions de vente.....	p59
2- Le problème de la fiscalité.....	p60
3- Les problèmes de financement.....	p61
B- LES CONTRAINTES EXTERNES.....	p62
1- L'insuffisance des infrastructures	p62
2- La fermeture des frontières.....	p63
3- Le manque de coordination entre Etats membres de la CEDAO	p64
 CONCLUSION	 p65
CONCLUSION GENERALE :.....	p66
BIBLIOGRAPHIE :.....	p67
LISTE DES GRAPHIQUES.....	p68
TABLEAUX, CARTES, PHOTOS, SCHEMA.....	p69
ANNEXES :.....	p70
TABLE DES MATIERES	p71

Questionnaire commercantes :

Nom de la localité: **DIAOBÉ**

Questionnaire N°.....

Femmes commercantes					
Quel est votre âge?		Quelle est votre ethnie?		Quelle est votre origine?	
<input type="checkbox"/> 20-24	<input type="checkbox"/> 25-29	<input type="checkbox"/> Peul	<input type="checkbox"/> Manding	<input type="checkbox"/> Diaobé	<input type="checkbox"/> Région
<input type="checkbox"/> 30-34	<input type="checkbox"/> 35-49	<input type="checkbox"/> Wolof	<input type="checkbox"/> Sérère	<input type="checkbox"/> Dakar	<input type="checkbox"/> Touba
<input type="checkbox"/> 40-44	<input type="checkbox"/> 45-49	<input type="checkbox"/> Diola	<input type="checkbox"/> Autre	<input type="checkbox"/> Thiès	<input type="checkbox"/> Autre
Quel est votre niveau d'étude?		Quelle est votre situation matrimoniale?		Quel est votre type de commerce?	
<input type="checkbox"/> CP	<input type="checkbox"/> CE	<input type="checkbox"/> Célibataire	<input type="checkbox"/> mariée	<input type="checkbox"/> Détaillante	<input type="checkbox"/> Grossiste
<input type="checkbox"/> CM (1;2)	<input type="checkbox"/> 6 ^e - 5 ^e	<input type="checkbox"/> Divorce	<input type="checkbox"/> Veuve	<input type="checkbox"/> Collecteur e	<input type="checkbox"/> intermédiaire
<input type="checkbox"/> 2nde	<input type="checkbox"/> Université			<input type="checkbox"/> Restauratrice	<input type="checkbox"/> Autre
<input type="checkbox"/> Néant	<input type="checkbox"/> Autre				

Produits commercialisés par les femmes			
N°	PRODUITS	Prix U.	Quantité vendue par jour
1	Huile de palme		
2	Niébé		
3	Poisson sèche		
4	Patte d'arachide		
5	Légumes		
6	Riz		
7	Restauratrice		
8	Cosmétique		
9	Autres		

DEPENSES SCOLAIRES DES COMMERÇANTES AU COURS DE L'ANNEE			
N°	DEPENSES	OUI/NON	MONTANT
1	Frais scolaires		
2	Livres et fournitures		
3	Frais de transport scolaire		
4	Uniformes, tenus		
5	Diverses contributions		
6	Autres		

DEPENSES SANITAIRE DES COMMERÇANTES AU COURS DE L'ANNEE			
N	DEPENSES	OUI/NON	MONTANT
1	Consultation		
2	Médicament et pharmacopée		
3	Hospitalisation		
4	Examens et soins médicaux		
5	Matériels de traitement		
6	Autres		

DEPENSES ALIMENTAIRES DES COMMERÇANTES AU COURS DE L'ANNEE			
N°	DEPENSES	OUI/NON	MONTANT
1	Riz		
2	Mil, sorgho,maïs		
3	Arachide, pâte		
4	Huile d'olive		
5	Huile de palme		
6	Légumes et tubercules		
7	Viande		
8	Poisson		
9	Lait		
10	Pain		
11	Sucre		
12	Café		
13	Autres		

DEPENSES NON ALIMENTAIRES DES COMMERÇANTES AU COURS DE L'ANNEE			
N°	DEPENSES	OUI/NON	MONTANT
1	Habillement		
2	Electricité		
3	Equipement ménage		
4	Autres		

FICHE D'ENQUÊTE POUR LES CHEFS DE MENAGE

Nom de la localité : Diaobé

Questionnaire N° :.....

Identification :

1-Age ?

2- Sexe:.....

3-Ethnie ?.....

4-Lieu d'habitat ?.....

4-Situation matrimoniale?

5-Niveau d'instruction? ..

6-Région d'origine ?

7-Pays d'origine ?

Accès à la terre :

1-Etes-vous propriétaire terrien?

2-Si oui, mode d'acquis ces terres?

3-Période d'acquis ces terres?

4- Conflits pour l'appropriation?

5-Si oui, lesquels?

GUIDE D'ENTRETIEN POUR L'ADJOIND AU MAIRE

A- Ressources de la Mairie

1-Auprès de qui collectez-vous les taxes? 2-A combien s'élèvent les recettes fiscales par an?

3-Bénéficiez-vous d'autres financements? 3-Si oui de combien?

B- Contraintes

1-Disposez-vous suffisamment de moyens financiers?

2-Disposez-vous du personnel qualifié?

3-Ya-t-il suffisamment d'infrastructures et d'équipements?

4-Ya -t-il assez de terres pour faire face à la demande croissante?

5-L'espace habité est-il lotis?

6-Si non quels sont les problèmes ?