

**La dynamique temporelle du développement durable : une illustration par  
l'analyse des déterminants de la vulnérabilité alimentaire urbaine<sup>23</sup>**

Virginie BRIAND

Université Paris X, CERED/FORUM  
Université Paris Sud, Faculté Jean Monnet, ADIS

---

<sup>23</sup> Cette communication fait partie d'un projet de thèse co-dirigé par Ph. Hugon et G. Courade. Nous remercions P. Janin et l'UR 106 de l'IRD (« Nutrition, alimentation et société ») qui ont appuyé et financé les enquêtes de terrain à la base de ce travail.

## INTRODUCTION

La prolifération de travaux portant sur l'analyse du comportement des unités domestiques est liée à un certain nombre d'événements qui ont modifié les réalités de terrain et les cadres d'analyse. En Afrique sub-saharienne, c'est à la suite de la mise en place des politiques d'ajustement structurel dont les conséquences ont conduit à une dégradation de la situation socio-économique des populations, qu'est apparue l'importance de recadrer l'analyse à un niveau micro-économique. Pour mettre en place un « Ajustement à visage humain »<sup>24</sup> il était devenu essentiel de comprendre les stratégies de survie des unités domestiques ainsi que leurs mécanismes réactionnels. Un exemple de ce changement a été l'évolution des travaux dans le domaine de la sécurité alimentaire. A la lueur des famines des années 1970-1980, et de la détérioration plus ou moins généralisée de la situation alimentaire, il est apparu indispensable, de prendre en considération la demande. L'analyse qui se situait, le plus souvent, à un niveau macro-économique a évolué permettant ainsi d'intégrer la question de l'accès aux ressources par les individus.

Les travaux les plus récents cherchent donc à analyser les déterminants des comportements microéconomiques des unités domestiques. Toutefois et c'est ce que vise à montrer cette communication, pour comprendre la situation et les stratégies des acteurs, il s'avère nécessaire de prendre en compte le caractère incertain de l'environnement dans lequel ils évoluent.

L'incertitude est une variable à part entière. D'une part parce que la prise en compte d'un environnement socio-économique modifié, caractérisé par un renforcement des incertitudes, a conduit les agents à adapter et modifier leur comportement. D'autre part parce que l'incertitude environnementale joue sur les possibilités mêmes de réponse des agents économiques dans la mesure où elle tend à limiter l'horizon temporel et à modifier les dynamiques à l'œuvre. En cela, l'insécurité alimentaire ne saurait être pleinement appréhendée par une analyse statique. Elle procède de dynamiques, et notamment de dynamiques temporelles qu'il est nécessaire de prendre en compte.

## I. LES DIFFICULTES ENGENDREES PAR L'INCERTITUDE

### 1. L'incertitude, caractéristique des économies sociales

Knight (1921) est l'un des premiers auteurs à différencier risque et incertitude. Leur existence résulte du caractère contraignant de l'environnement dans lequel évoluent les agents économiques. Toutefois les deux notions ne recouvrent pas la même réalité. Pour Knight, il y a risque lorsque les agents économiques ont un aperçu assez clair des différents états de la nature à envisager. Il correspond à une situation dans laquelle ils ont les capacités, et la possibilité, du fait de la nature des phénomènes, d'attribuer des probabilités aux différents événements à venir. Dans le cas contraire, ils sont en situation d'incertitude.

Néanmoins, ses considérations sont nuancées par la prise en compte des difficultés humaines à faire le lien entre présent et futur, et par le constat que l'incertitude est inhérente à la réalité économique. Dans la mesure où le futur s'écarte du présent, au point qu'il ne peut être

---

<sup>24</sup> « L'ajustement à visage humain », Unicef, Economica, Paris, 1987.

complètement anticipé, il n'est pas possible de connaître parfaitement l'avenir. Les actions humaines sont donc davantage le résultat d'un jugement plutôt que d'une évaluation probabiliste sur des bases physiques. C'est pourquoi Knight affine son analyse et met en évidence une distinction entre risque et incertitude qui ne repose pas tant sur une question de calcul de probabilité, que sur une identification objective des états envisageables : « l'estimation de l'estimation ». La différenciation repose, non pas sur la possibilité d'estimer objectivement des probabilités, mais sur la capacité de classer objectivement les différentes éventualités envisageables face au futur.

L'incertitude découle donc de l'incapacité à appréhender l'avenir du fait que le lien entre présent et futur n'est pas déterminé, et que les événements futurs ne sont pas probabilisables. Soit qu'il n'est pas possible de classer objectivement les états de la nature à venir. Soit qu'il n'est pas possible de leur attribuer une probabilité.

Chez Keynes, l'incertitude résulte d'un état beaucoup plus radical. Pour lui, le futur n'existe tout simplement pas. Il n'est donc pas envisageable. « très incertain », n'équivaut pas pour Keynes à dire « très improbable »<sup>25</sup>. L'incertain est donc lié à l'incapacité des individus à connaître un avenir qui n'existe pas. L'avenir est un devenir. Il n'est pas prédéterminé et ne peut donc être envisagé.

Le nombre d'événements inconnus qui peuvent apparaître dans le futur est infini, non dénombrable. Il n'est donc pas accessible par un calcul des probabilités. Par ailleurs, l'augmentation de l'information sur le présent ne permettra pas de diminuer l'incertitude sur l'avenir dans la mesure où l'incertitude est aussi le résultat de l'interaction des comportements intentionnels, ou pas, des agents entre eux. C'est pourquoi Shackle (1990) évoque, à propos de l'avenir en situation d'incertitude, les notions d'« imagination », plutôt que celles de « prévision » ou « d'anticipation ». Les états futurs se construisent plus qu'ils ne s'interprètent.

En définitive, la différence entre risque et incertitude repose sur l'opposition que rappelle Ph. Hugon (1995) entre une économie réelle et une économie de Robinson Crusoé. Robinson Crusoé est confronté à un problème clair et identifiable. Mais dans une économie réelle, quand Robinson rencontre Vendredi, les agents ne peuvent plus connaître et maîtriser toutes les variables. Ils vivent dans une économie sociale au sein de laquelle les situations sont imbriquées. L'activité de l'un influence celle des autres. Elle peut aussi être tout à fait déterminante. En ce sens, l'incertitude ne réside pas tant dans les événements extérieurs que dans le fait que les hommes vivent en société et qu'en conséquence, leurs décisions ont un effet sur la vie des autres acteurs et sur leur façon de réagir.

Les circonstances d'hier ne réapparaîtront jamais demain exactement sous les mêmes formes. Les individus qui apprennent par l'expérience, la connaissance, l'information et la technologie réagissent différemment face à des événements en apparence comparable. L'incertitude est donc le propre de toute économie non stationnaire, c'est à dire de toute économie inscrite dans le temps.

Elle résulte donc de plusieurs phénomènes :

- L'information imparfaite des agents. Les agents économiques ne sont pas des postes de transmission passifs des flux d'information (Shannon et Weaver, 1949). Ils peuvent au contraire l'influencer, et sont eux-mêmes influencés. De plus, tous n'ont pas le même

---

<sup>25</sup> Deuxième note du chapitre 12 de la théorie générale.

niveau d'information, ni le même niveau de connaissances nécessaires pour acquérir, maîtriser et utiliser de nouvelles informations. Cette imperfection de l'information crée de l'incertitude puisqu'elle rend plus difficile et aléatoire le mode d'appréhension du futur.

- Incertitude radicale. Au delà du manque d'information et/ou de la non connaissance d'un avenir qui n'existe pas, il apparaît que l'incertitude persiste même lorsqu'il y a transparence totale de l'information entre les agents. C'est l'incertitude radicale créée par « l'irruption d'événements nouveaux, irréductibles aux données antérieures » (Orléan, 1989, p. 242). Toute action peut être facteur de modification des choix possibles à venir, ce qui est source d'incertitude radicale.
- Incomplétude. Dans la mesure où il est impossible à chaque agent de connaître le résultat inintentionnel des confrontations des actions intentionnelles des agents, l'incomplétude de l'information renforce l'incertitude radicale. Les états du monde et de l'action ne sont pas connus puisqu'ils résultent des actions individuelles et collectives.

L'incertain est lié à la nature humaine, à notre incapacité à deviner l'avenir, à le connaître. Mais pas seulement. Il varie dans ses formes et son niveau en fonction des caractéristiques propres à chaque économie.

Les unités domestiques urbaines ivoiriennes vivent dans un environnement dont les caractéristiques d'instabilité et donc d'incertitude se sont renforcées depuis la crise des années 1980 et les modifications sociales, économiques et culturelles qu'elle a engendrées. Elles font suite aux changements induits par une modification de l'environnement international et la mise en cause d'un modèle économique choisi dans les années 1970. La mise à mal des processus de régulation et de stabilisation a participé à l'accentuation des déséquilibres macro et micro-économiques, renforçant de fait les incertitudes.

Historiquement l'Afrique a dû trouver des pratiques, inventer des organisations et des institutions qui devaient lui permettre de gérer les instabilités et réduire les incertitudes (Hugon et al., 1995). Toutefois, en dépit de ces pratiques, les incertitudes se sont développées à mesure que se renforçaient les instabilités. Sindzingre (1995) a mis en évidence le rôle des mesures macroéconomiques, fluctuantes donc vécues comme conjoncturelles, et de la multiplicité des conditionnalités, réductrices de l'horizon temporel, dans l'accroissement de l'incertitude. La fatigue de l'ajustement, la désorganisation du secteur privé, la perte de crédibilité de l'Etat ont contribué à leur renforcement à mesure de la dégradation des situations micro et macro économiques. Pourcet (1995) a montré quant à lui comment les ateliers productifs « enchassés » dans les unités domestiques ont reporté sur elles les instabilités de l'environnement, participant aussi de leur renforcement. Quiers Valette et al. (1995) évoquent même la notion de « certitude négative » qui s'est répandue parmi les dirigeants de firmes étrangères à mesure que les Etats perdaient leur réputation « d'adaptateur efficace des aléas ».

A Bouaké, les chefs d'unités domestiques rencontrés recourent très fréquemment au divin, quels que soient leur situation socioéconomique et leur niveau d'étude, pour faire état de cet incertain environnemental. Ainsi pour Monsieur D. « on ne sait pas l'avenir. On ne sait pas ce que Dieu va décider ». Il explique que le jour où Dieu donne, il va manger. Le jour où il ne donne pas, il faut se serrer la ceinture. Au-delà de la croyance religieuse, la référence systématique à Dieu permet de comprendre qu'aux yeux des agents il n'est pas possible de connaître l'avenir. Celui-ci n'est pas seulement le résultat des actions individuelles. Il est entre les mains d'une entité qui est seule à savoir et pouvoir créer ce futur.

## 2. De la difficulté de décider en environnement incertain

En situation d'incertitude, tout se passe comme si à chaque moment décisionnel, les agents étaient dans un état de la nature nouveau dont ils ne connaissent, ni ne maîtrisent les évolutions. De là résulte la difficulté de décider.

La prise de décision est d'autant plus difficile que la rationalité des agents est limitée par les caractéristiques de leur environnement. Pour Simon (1976), ces limites portent sur trois points : l'incertitude quant aux occurrences, l'information incomplète et les limites cognitives du décideur. C'est pourquoi, en situation d'incertitude radicale, c'est l'environnement interne du décideur<sup>26</sup>, qui va le conduire à prendre sa décision. Dans ce contexte, la rationalité ne peut donc être que procédurale.

Au contraire de la rationalité substantive, qui est une rationalité optimisatrice consistant à trouver la meilleure solution possible compte tenu des objectifs et des contraintes, la rationalité procédurale se définit par rapport à une solution satisfaisante. Incertitude radicale et capacités cognitives limitées impliquent, selon Simon, de rejeter le concept d'utilité, au profit de celui de « niveau d'aspiration ».

Les choix pris résultent d'une combinaison entre « niveaux d'aspiration », psychologie du décideur et processus par lequel la décision se fait<sup>27</sup>. La prise de décision revêt un caractère délibératif dans la mesure où elle ne porte pas que sur des données mais consiste pour partie en « une invention d'objets » (Mongin cité par Giordano, 1991). Les choix évoluent donc en fonction de la capacité du décideur à inventer de nouveaux objets. Ils se modifient à mesure de son évolution personnelle ainsi que des transformations de son environnement.

En définitive, l'opposition entre rationalité substantielle et rationalité procédurale repose sur la notion de décision. Est-ce que décider c'est choisir parmi un univers des possibles déjà défini, ou est-ce inventer un univers des possibles ? Dans la version substantialiste l'ensemble des choix possibles est donné, alors que l'hypothèse de rationalité procédurale donne cet ensemble des choix possibles comme une variable endogène, à construire. Dans le premier cas il y a sélection, dans le second création<sup>28</sup>. La difficulté réside dans le fait, qu'avant tout choix possible, les agents économiques doivent inventer les devenirs possibles.

Parce qu'ils sont en situation d'incertitude, mais en dépit de cette situation, les individus se doivent de créer les hypothèses initiales manquantes qui complèteront la base sur laquelle ils initient un processus de décision. Pour ce faire, ils vont associer à chaque alternative imaginée les hypothèses associées (Kervarec, 2002). Et c'est parce qu'ils doivent « imaginer » les réponses apportées que la prise de décision relève, d'un processus créatif. Les agents économiques inventent les états futurs possibles, et en fonction de « leur niveau d'aspiration », prennent une décision. Dans ce cas, c'est l'imagination qui permet de combler le néant du futur (Shackle, 1990).

<sup>26</sup> Simon a travaillé sur les organisations entreprises. Le décideur est donc le dirigeant d'entreprise.

<sup>27</sup> Pour lui, « un corps de théorie centrée sur la rationalité procédurale est compatible avec un monde dans lequel les hommes continuent à penser et créer ; une théorie de la rationalité substantielle ne l'est pas » (Simon, 1976). La rationalité, entendue au sens néo-classique, autorise selon lui l'ignorance totale de tout ce qui se rapporte à la psychologie du décideur et c'est cette ignorance qui préserve la cohérence de l'édifice au prix d'un irréalisme croissant (Simon, 1978).

<sup>28</sup> Il est à noter qu'un auteur comme March (1978) a proposé une typologie plus large des modèles de rationalité. Il distingue la rationalité limitée, la rationalité contextuelle, la rationalité des jeux, la rationalité des processus, la rationalité adaptative, la rationalité sélectionnée, la rationalité a posteriori.

Mais, comme tout processus créatif, la capacité à imaginer des états de la nature à venir, puis la capacité à appréhender l'ensemble de ces états comme envisageables ou possibles, va être fonction du niveau de connaissances des agents. La capacité de création n'est pas seulement innée. Elle relève aussi de l'acquis, c'est-à-dire de l'expérience individuelle, de l'expérience collective et du niveau des connaissances nécessaires pour nourrir le processus créatif. En ce sens, le mécanisme de décision est nourri par le savoir et l'information.

Il l'est d'autant plus que la logique humaine l'emporte sur la logique formelle, dans la mesure où le processus créatif est à l'origine des choix, et que par conséquent, ce sont le « poids des arguments »<sup>29</sup>, ainsi que le degré de confiance dans les hypothèses de départ qui vont orienter les choix des individus (Keynes, 1936). Or toute information nouvelle peut modifier les signes relatifs au problème posé. D'autant qu'en fonction du stock de connaissances, l'interprétation de l'information sera différente. Le savoir va jouer un rôle de filtre et permettra d'accorder une valeur différente aux « poids des arguments ».

### **3. L'incertitude, source d'inquiétudes**

A Bouaké, comme dans d'autres villes ivoiriennes, les raisons de ne pas savoir sont nombreuses. La ville est un milieu fortement urbanisé, économiquement et sociologiquement hétérogène, instable. Les incertitudes sociales sont nombreuses. Il s'agit des événements imprévisibles liés aux cycles de vie d'un individu, aux aléas sociaux propres à la société urbaine africaine ainsi qu'aux comportements d'agents tiers qui, pour répondre ou se protéger, reportent les risques qui les menacent sur une tierce personne. Depuis le début des années 1990, de nombreuses unités domestiques ont par exemple réduit les aides, réaffecté des postes de dépense et/ou réduit la taille du groupe de commensalité.

Les inquiétudes sont par définition liées à la non connaissance du futur et aux contraintes qui peuvent en résulter. Les incertitudes concernent tous les domaines et de fait engendrent des inquiétudes fortes et nombreuses. Le niveau d'inquiétude des agents révèle donc pour partie leur degré de perception de l'incertain environnemental.

Interrogés sur les différentes sources possibles d'inquiétude les concernant eux et leur entourage, 81,4% des chefs d'unité domestique déclarent être inquiets de manquer d'argent. 81,1% s'inquiètent de ne pas pouvoir nourrir leur famille, 74,7% d'être volé et 60,4% de perdre leur logement. Au total, sur vingt cinq sources possibles d'inquiétude présentées 42,8% déclarent être fortement inquiets pour douze à dix-sept de ces sources. Toutes les catégories socio-professionnelles sont concernées. 2,9% des chefs d'unités domestiques dont la tranche de revenu mensuel est comprise entre [0 – 20 000[ FCFA par mois déclarent avoir entre dix huit et vingt-cinq sources d'inquiétude forte contre 25% de ceux dont les revenus sont supérieurs à 1 000 000 FCFA mensuel. Proportionnellement les unités domestiques à faibles revenus ont moins de sources d'inquiétude.

---

<sup>29</sup> Keynes (1921, p. 76) définit ainsi la notion de « poids des arguments » : lorsque les signes pertinents relatifs au problème posé augmentent, l'ampleur de la probabilité de l'argument peut aussi bien s'accroître que diminuer, selon que l'information nouvelle appuie les signes favorables ou défavorables ; mais quelque chose d'autre semble avoir augmenté, quel que soit le cas - nous avons une base plus substantielle sur laquelle fonder notre conclusion. J'exprime ceci en disant que l'apparition d'un nouveau signe augmente le « poids d'un argument ». Une information nouvelle pourra faire baisser la probabilité, mais elle fera toujours augmenter son « poids ».

La caractéristique commune à l'ensemble des catégories socioprofessionnelles est la crainte de ne pas pouvoir nourrir sa famille. Elle est partagée par une majorité d'unités domestiques dans chacune des catégories. 57,6% des chefs d'unités domestiques salariés de direction, 87,2% des chefs d'unités domestiques cadres moyens et 85,7% des chefs d'unités domestiques employés se disent inquiets à ce sujet. Il est à noter par ailleurs que cette inquiétude n'est pas fonction du niveau de revenu. 79,4% des chefs d'unité domestique dont le niveau de revenu est compris mensuellement entre [0 – 20 000[ francs CFA se disent inquiets, de la même façon que 93,8% de ceux dont les revenus sont situés entre [60.000 – 100 000[ francs CFA et 77,6% de ceux dont le niveau de revenu est compris entre [200.000 – 400 000[ francs CFA le sont. Proportionnellement ceux qui s'inquiètent le moins sont les cadres (68,1%) suivis par les occasionnels.

Les incertitudes sont vécues différemment. Mais de manière générale, elles engendrent des inquiétudes parmi l'ensemble des chefs d'unité domestique. A l'image de Monsieur D. particulièrement inquiet en qui concerne l'avenir de ses enfants et la question alimentaire. « Je pense à l'avenir de mes enfants, mais je n'ai pas de travail. C'est à cela que je pense toujours. Si le jour où je n'ai rien ils vont manger où ? Toujours quand je n'ai rien, je pense à ma famille. Tout le temps quand je dors, si je me débrouille je pense à elle, après moi si c'est pas Dieu, après Dieu si c'est pas moi, qui va leur donner ? Nous sommes à l'aventure ». Seuls le degré et le champ varient selon les situations et les caractères de chacun.

## **II. UN MODE REACTIONNEL DIFFERENT**

Les incertitudes sont nombreuses. Elles sont « objectives » c'est-à-dire liées aux caractéristiques de l'environnement, à la non connaissance du futur, à l'information imparfaite des agents. Elles sont aussi « subjectives » puisque fonction de la perception qu'ont les agents économiques du niveau et de la forme des incertitudes objectives. Deux individus avec un niveau d'incertitude comparable n'appréhenderont pas de la même façon l'incertain environnemental. En fonction de leur situation personnelle, familiale, de leur parcours et expérience, de leur idiosyncrasie, le ressenti sera différent. Leur perception, c'est-à-dire le niveau d'incertitude « subjective » atteindra des degrés différents. Les incertitudes ne correspondent pas seulement à un état du monde, ou à une non connaissance des états du monde futur, elles coïncident aussi avec un état de la conscience. Or cet état de la conscience et le mode de subjectivisation de l'incertitude qui l'induit construisent l'environnement interne du décideur. Il va impliquer des modes réactionnels différents face à des situations de degré d'incertitude objective similaires<sup>30</sup>.

Ainsi lorsque les unités domestiques ont eu des difficultés pour faire face à certaines de leurs charges (loyer, électricité, scolarité) elles n'ont pas toutes adopté les mêmes solutions pour faire face à leur situation. Or il se trouve qu'il existe un lien<sup>31</sup> de dépendance entre les réponses apportées et le niveau d'incertitudes, évalué par le nombre de sources d'inquiétude du chef de l'unité domestique<sup>32</sup>. Les unités domestiques ayant eu plus de six sources différentes d'inquiétude ont été proportionnellement plus nombreuses à recourir à l'emprunt auprès d'une institution et plus nombreuses à utiliser leur épargne. Elles ont donc proportionnellement moins reporté les échéances.

<sup>30</sup> Il s'agit d'une différenciation théorique car il est difficile, pour ne pas dire impossible dans les faits d'évaluer le degré d'incertitude objective de deux situations.

<sup>31</sup> Test du khi deux. L'hypothèse d'indépendance a été rejetée pour une probabilité inférieure à 5%.

<sup>32</sup> Cette mesure ne peut être qu'une approximation. Certains biais sont possibles.

Plus largement, quand la situation « va mal », les chefs d'unité domestique les plus inquiets sont 15,6% à recourir à leur épargne (contre 2,4%). Par contre, les autres chefs d'unité domestique sont proportionnellement plus nombreux à vendre leur bien ou à réduire leurs dépenses (12,1% contre 7,5%). Dans le cas d'une visite prévue pour le village, et dans l'hypothèse d'un manque d'argent pour se rendre sur place et y faire des « cadeaux », les chefs d'unités domestiques les plus inquiets sont plus nombreux (13,9% contre 7,5%) à choisir d'emprunter ou à demander de l'aide pour se rendre sur place. Ils sont aussi plus nombreux, et avec une différence plus marquée, à ne pas aller au village (79,5% contre 60,8%). Les chefs d'unités domestiques en situation d'incertitude moins forte sont davantage prêts à se rendre au village dans la mesure où ils n'y feront pas de « cadeaux » (31,7% contre 6,6%)<sup>33</sup>.

Relativement aux comportements sociaux, un lien<sup>34</sup> existe entre montant total accordé aux amis et à la famille au titre de la solidarité, et le niveau d'inquiétudes. En proportion les unités domestiques dans lesquelles le chef d'unité domestique est le plus inquiet a moins souvent donné à l'entourage. Ce lien implique que deux sens de relation sont possibles. Soit le niveau d'incertitude a un impact sur le comportement social. Dans ce cas il serait possible de penser qu'il influence les stratégies sociales. Soit l'incapacité, ou l'absence de volonté des unités domestiques à donner à leur entourage interfère sur leur niveau d'incertitudes. Constat qui conforterait l'idée de la participation des réseaux sociaux à la création d'un espace de sécurisation. Toutefois, il est probable que l'interaction s'effectue dans les deux sens. Ce lien est renforcé par le constat selon lequel les unités domestiques les plus inquiètes sont aussi celles qui dépensent le moins pour les cérémonies<sup>35</sup> et les fêtes de Noël, occasions de redistribution sociale<sup>36</sup>.

Ces différences avérées dans les comportements sociaux relativement au niveau d'incertitude sont aussi constatées en ce qui concerne les stratégies alimentaires et les stratégies d'approvisionnement.

**Tableau I – Mode d'approvisionnement en fonction du niveau d'inquiétude**

	Moins de 5 postes pour lequel le chef de ménage s'inquiète	Au minimum 6 postes pour lesquels le chef de ménage s'inquiète
Nombre de marchés fréquentés : 1 seul	68,6	78,1
Types de commerçants fréquentés pour le riz : boutiquier*	32,2	11,3
Fréquence au marché la semaine passée plus de 5 fois	59,7	70,2
Dépenses totales hebdomadaires au marché : <1500*	37,9	52,8

\* Un test du Khi-deux montre que l'hypothèse d'indépendance entre les variables (ligne et colonne) ne peut pas être acceptée pour une probabilité inférieure à 5%.

<sup>33</sup> Test du khi deux. L'hypothèse d'indépendance a été rejetée pour une probabilité inférieure à 5%.

<sup>34</sup> *Idem*.

<sup>35</sup> Mariages, funérailles et autres cérémonies qui donnent lieu à des formes variées de redistribution sociale.

<sup>36</sup> Test du khi deux. L'hypothèse d'indépendance a été rejetée pour une probabilité inférieure à 5%.

Les unités domestiques avec les sources d'inquiétude les plus nombreuses sont celles dans lesquelles les femmes s'approvisionnent proportionnellement plus auprès des revendeuses et des grossistes, et nettement moins chez les boutiquiers. Elles se rendent plus fréquemment au marché, et proportionnellement, sur la semaine, y dépensent moins. Dans les autres unités domestiques l'approvisionnement se fait davantage auprès de boutiquiers, notamment pour le riz, et les femmes fractionnent moins leurs achats.

Pour ce qui est des modes d'achat, certaines différences sont aussi constatées. Le recours au crédit ou au troc est plus fréquent parmi les unités domestiques avec un niveau d'incertitude plus élevé (26,7% contre 14,8%)<sup>37</sup>. Quant aux solutions adoptées dans le cas d'une insuffisance financière pour acheter de la viande, ce sont ces unités domestiques qui ont le plus souvent tendance à trouver des solutions leur permettant d'acheter quand même de la viande, soit que les femmes utilisent leur épargne personnelle (21,9% contre 4,2%), soit qu'un autre recours est trouvé (demande de crédit, demande d'aide dans 11,9% des cas contre 5%). Elles sont donc moins nombreuses à la remplacer par du poisson<sup>38</sup>, ou à ne pas en acheter. Logiquement, c'est parmi elles que l'on trouve la proportion la plus importante d'unités domestiques qui consomment de la viande au moins une fois par jour<sup>39</sup>.

**Tableau II - Consommation de viande en fonction du niveau d'inquiétude**

	Au moins une fois par jour	Plusieurs fois par semaine	Une fois par semaine	Plus rarement
0-5 sources inquiétées	11,4	55,3	10,6	22,8
6-11 sources inquiétées	17,5	48,1	28,8	5,6

Parallèlement, ce sont les unités domestiques dont le niveau d'incertitude semble le plus élevé qui proportionnellement sont plus nombreuses à consommer au moins une fois par jour du poisson (27% contre 17,2%). Si le test du khi deux ne permet pas de préjuger de la nature des relations entre les deux variables, il laisse toutefois à entendre qu'à niveau d'inquiétudes donné correspond un certain type de stratégies, ou inversement.

En ce qui concerne les pratiques et habitudes alimentaires, un mode de consommation alimentaire plus homogène semble se dessiner parmi les unités domestiques en situation d'incertitude forte. Par exemple, le lien qui existe entre inquiétudes et fréquence de consommation des fruits et des produits laitiers permet de constater que si les unités domestiques avec le niveau d'incertitude le plus élevé sont moins nombreuses à manger des fruits tous les jours (7,5% contre 24,2%) elles sont aussi nettement moins nombreuses à déclarer en manger rarement (11,2% contre 31,5%). Au contraire des autres, elles sont une très large majorité à déclarer en consommer certains jours (81,4%). Elles sont aussi plus nombreuses à déclarer consommer des produits laitiers certains jours, voir chaque jour, et moins nombreuses à ne jamais en consommer (13,2% contre 28,2%).

De la même façon, en ce qui concerne le nombre de préparations alimentaires la semaine précédent l'enquête, un pourcentage moins élevé a réalisé moins de sept préparations et une part plus importante a fait au moins 14 préparations. Par contre, ces unités domestiques ont plus fréquemment consommé le même plat pendant une semaine (24,2% contre 15,3%). Les

<sup>37</sup> Test du khi deux. L'hypothèse d'indépendance a été rejetée pour une probabilité inférieure à 5%.

<sup>38</sup> Test du khi deux. L'hypothèse d'indépendance a été rejetée pour une probabilité inférieure à 5%.

<sup>39</sup> Test du khi deux. L'hypothèse d'indépendance a été rejetée pour une probabilité inférieure à 5%.

différences sont nombreuses, mais non systématiques. Toutefois, à celles décrites précédemment s'en ajoutent d'autres.

**Tableau III - Caractéristiques alimentaires en fonction du niveau d'inquiétude du chef de l'unité domestique**

	Moins de 5 postes pour lequel le chef de ménage s'inquiète	Au minimum 6 postes pour lesquels le chef de ménage s'inquiète
Montant dépensé par semaine pour la sauce : moins de 50 *	49,2	34,2
Répartition des plats : plat collectif	39,3	51,3
Comment se déroule le repas : mari/épouse/enfants séparés*	35,2	23,9
Fréquence de préparation d'un tubercule* :		
- au moins une fois par jour	17,4	6,3
- 1 fois par semaine	30,6	41,8
Céréale la plus préparée*		
- Riz importé	20,5	40
- Brisures de riz importé	23,8	14,4
Faites-vous souvent un bon repas*		
- Plusieurs fois par semaine	41,4	22,2
- Aux fêtes et cérémonies	25	44,4

\* Un test du Khi-deux montre que l'hypothèse d'indépendance entre les variables (ligne et colonne) ne peut pas être acceptée pour une probabilité inférieure à 5%.

Bien qu'il soit difficile d'affirmer que le niveau d'incertitude ait un impact sur les stratégies des unités domestiques, le stress lié à l'incertain, les liens qui existent entre niveau d'inquiétudes et comportements sociaux et alimentaires laissent à penser que le degré de perception de l'incertitude et la façon dont il est intégré par les individus, ont un impact sur les comportements. Il ne semble pas impossible de croire, qu'en fonction du degré d'incertitude de leur environnement, perçu ou objectif, les agents économiques réagissent différemment.

### III. LES MOYENS A DISPOSITION POUR FAIRE FACE AUX INCERTITUDES

#### 1. Un dispositif collectif pour accroître la connaissance du futur

Les travaux de l'économie des conventions montrent que les individus en situation d'incertitude radicale font le choix de se conformer à des conventions<sup>40</sup>. Celles-ci rendent en effet possible, par « un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements des individus les uns par rapport aux autres » (Salais, 1989, p. 213), une

<sup>40</sup> Il y a convention dès lors qu'un individu en situation d'incertitude radicale décide de se conformer à une solution adoptée par les autres individus, et que cette solution commune perdure (Dupuy et al., 1989).

diminution des zones d'incertitude quant aux anticipations comportementales des autres acteurs. Elles permettent une « économie de savoir » (Favereau, 1989, p. 295) et une augmentation de l'efficacité des prises de décisions, dans la mesure où elles reposent sur des procédures préétablies de résolution des problèmes qui ont déjà fait leur preuve dans le passé. Elles sont communiquées par la société et perpétuées par les acteurs, compte tenu de leur efficacité à faire face à l'incertitude et au manque de connaissances du futur. En définitive, pour Favereau (1989, p. 295), la convention est un « dispositif cognitif collectif » à travers lequel « chacun peut s'appuyer sur le savoir des autres pour contourner sa propre ignorance ».

Parmi ces conventions, figurent les organisations domestiques. Elles permettent au sein de la sphère domestique, grâce à l'adoption de règles de fonctionnement, à la mise en commun d'informations, un accroissement des connaissances grâce auquel les individus vont pouvoir prendre des décisions. L'adoption et la soumission à des règles de fonctionnement facilitent la réduction de l'incertitude liée aux comportements des agents. « Le consentement mutuel relève de l'adhésion à des « règles conventions » construites à partir de représentations collectives qui assurent leur 'justifiabilité' » (Requier-Desjardins, 1994, p.113), et qui en assurant une cohérence attendue des comportements participent de fait à la réduction des incertitudes. Celle-ci peut par ailleurs ne pas se limiter à la sphère domestique dans la mesure où certains principes de fonctionnement régissent plusieurs mondes à la fois.

L'augmentation de l'information sur les conditions à venir résulte donc pour partie de la réduction des incertitudes. La restriction du champ de l'incertitude induit une augmentation de l'information, au sens de connaissance de l'avenir. Mais l'augmentation découle aussi de la mise en commun de l'information et des connaissances détenues par chacun des membres de l'organisation. Tous représentent une source possible d'information, l'organisation devient alors source de réduction des incertitudes de part la mise en commun de l'information détenue individuellement. En outre, la mise en commun et la diffusion des connaissances induites par l'appartenance à une même organisation permet un « apprentissage organisationnel » qui conduit à une réduction des coûts de transaction, mais ne se restreint pas à ce seul aspect. (Requier-Desjardins, 1994, p. 113).

## **2. L'organisation pour créer des irréversibilités**

A l'image des propriétés d'irréversibilité mises en évidence dans les sciences de la nature pour les systèmes « dissipatifs<sup>41</sup> », les systèmes sociaux sont eux aussi caractérisés par certaines formes d'irréversibilité. L'activité sociale et économique, de part les interconnexions qu'elles établissent entre les différents agents, la complexification des relations qu'elles engendrent et « les changements non linéaires dans les relations entre les comportements individuels et leurs résultantes macroscopiques » qu'elles induisent, impliquent des modifications irréversibles<sup>42</sup> (Dosi et Metcalfe, 1991).

Cette irréversibilité des comportements réduit l'incertitude. Tout ne se passe pas tout à fait comme si à chaque moment décisionnel les agents étaient dans un état de la nature nouveau non dépendant des états de la nature passés. Les comportements d'hier limitent les choix possibles à venir. Autrement dit, les décisions prises aujourd'hui « réduisent de façon

---

<sup>41</sup> Qui échangent de l'énergie avec leur environnement.

<sup>42</sup> La notion d'irréversibilité a trait à la possibilité que des actions engagées aujourd'hui par des individus ou des groupes, entraînent des conséquences qui vont modeler et contraindre à l'avenir les processus de décision ou la structure du système (Dosi et Metcalfe, 1991).

significative et pour longtemps l'éventail des choix qui seraient possibles à l'avenir » (Henry, 1974, p. 1006). Qui plus est, une prise de décision change les perceptions que le décideur aura à l'avenir du même type de décision et des décisions connexes. Les choix au moment  $m_1$  ont influencé les choix au moment  $m_2$ .

L'irréversibilité est avérée quel que soit le choix de modèle économique théorique explicatif retenu. Des formes d'irréversibilité apparaissent même dans le cas d'agents de type « standard » lorsque ceux-ci sont confrontés à des informations imparfaites sur l'avenir, des processus de décision séquentiels et à une liquidité imparfaite de leurs actifs (Dosi et Metcalfe, 1991, p.46).

Les comportements et les choix sont la résultante de l'histoire individuelle et collective. Les conduites d'aujourd'hui sont le produit du passé, et les décisions prises aujourd'hui vont avoir des conséquences durables sur l'avenir. L'irréversibilité des actions engagées limite la possibilité de retour en arrière.

L'avenir n'apparaît donc pas comme totalement incertain. Car si la situation d'aujourd'hui est le résultat des actions d'hier, les comportements d'aujourd'hui informent par conséquent de ce que pourra être la situation de demain. Elle sera le prolongement des choix présents.

Les organisations, parmi lesquelles les organisations domestiques participent de la création de ces processus d'irréversibilité. Leur seule existence crée des irréversibilités. Non seulement, elles font preuve d'irréversibilités de comportements mais qui plus est, elles produisent et exploitent ces irréversibilités de comportements (Dosi et Metcalfe, 1991).

La participation à une organisation est donc un moyen pour les individus de réduire les incertitudes. L'organisation est une force existante aujourd'hui. Les agents savent qu'elle sera agissante demain et partie prenante du futur après demain. De part le processus d'irréversibilité qu'elle crée, du fait même de son existence, et sur lequel elle repose, de part ses règles de coordination, elle donne un cadre d'action stabilisé aux agents économiques.

S'il ne connaît pas l'avenir, l'individu sait quand même que l'organisation en fera partie, qu'elle délimitera et encadrera les comportements individuels et lui donnera de fait un espace d'action restreint mais sécurisé.

Elle est, et sera, un espace contraignant pour lui et son entourage, mais en ce sens limitera les incertitudes. La contrainte qu'elle représente, l'espace qu'elle occupera, l'irréversibilité de son existence, sur un temps moyen ou long permettent à l'individu de réduire les incertitudes de son environnement. En les intégrant, il augmente sa connaissance des forces en action ainsi que celles des modalités d'action des individus participant à cette même organisation.

A l'opposé de l'irréversibilité des situations, la flexibilité traduit la possibilité pour un décideur, de pouvoir à tout moment reconsidérer ses choix.

Le degré de flexibilité d'une situation ne peut pas être évalué dans l'absolu. Il n'a de sens que relativement à la prise en compte des contraintes alternatives qui pèsent sur les conditions de décision futures. « L'agent est devant un choix, ou une situation, dit « plus flexible » si et seulement si les contraintes imposées, pour les périodes à venir, à ses actes et/ou aux variables

d'environnement et/ou à son information sont moins fortes que celles d'un choix ou d'une situation de références »<sup>43</sup>.

Cohendet et Llerena montrent qu'elle est un des aspects fondamentaux de la prise de décision en avenir incertain. De l'incertitude de l'environnement provient la nécessité de se constituer un portefeuille optimal d'options qui permettront à l'agent économique de « préserver le maximum de réponses possibles vis-à-vis des modifications de l'environnement et d'assurer une réaction dans les meilleurs délais par rapport à la vitesse d'évolution des paramètres de l'environnement » (Cohendet et Llerena, 1989).

La flexibilité est un concept multiforme, propre à l'environnement étudié. Toutefois, quel que soit l'environnement, elle présuppose un processus d'apprentissage de l'information. Pour pouvoir reconsidérer ses choix, l'agent économique doit disposer d'un supplément d'information qui va le conduire à modifier ses anticipations, à imaginer différemment l'avenir puis à repositionner ses choix. L'information a une valeur susceptible de transformer les conditions de comparaisons entre les différentes alternatives du choix (Cohendet et Llerena, 1989).

La recherche de flexibilité va dépendre de la structure, du niveau, du coût d'information à disposition du décideur, des coûts d'ajustement pour corriger sa prise de décision et du degré de dépendance intertemporelle des décisions.

La valeur option, prix maximal qu'un agent économique est prêt à payer pour conserver dans l'avenir, le droit de choisir<sup>44</sup>, est une valeur de la flexibilité dynamique exprimée en terme d'ensemble des actes futurs possibles.

#### **IV. TEMPS LONGS, TEMPS COURTS. L'INCERTITUDE MODIFIE LES DYNAMIQUES A L'ŒUVRE**

##### **1. Le renforcement des instabilités tend à réduire l'horizon temporel**

En situation d'incertitude les individus vont avoir tendance à choisir les situations les plus flexibles, celles qui leur permettront de revenir sur leurs décisions et qui limiteront les phénomènes d'irréversibilité. Ils ont ce que Keynes appelle une préférence pour la liquidité dans la mesure où elle devient un instrument de liberté.

La liquidité ne revêt par qu'un aspect monétaire. Elle est protéiforme. Concrètement elle est caractérisée par la détention de monnaie de préférence aux actifs financiers et physiques. Abstraitement, elle doit être entendue au sens large comme un maintien de la variété des options possibles. Pourcet (1995) montre par exemple que dans le cas des organisations productives de type informel, la liquidité repose à la fois sur des combinaisons « capital/travail » spécifiques et sur la fluidité des relations sociales.

En définitive, il y a autant de formes concrètes de liquidités qu'il y a d'espaces de justification ou de Cités, au sens de Boltanski et Thevenot (Favereau, 1995).

---

<sup>43</sup> Il existe donc plusieurs types de flexibilité en fonction du facteur qui limite le champ d'action. Il y a flexibilité endogène si l'agent économique décide lui-même du champ et flexibilité exogène si l'environnement, les autres agents contraignent le domaine d'actions. Il y a dans certains cas des flexibilités mixtes.

<sup>44</sup> Cohendet et Llerena (1989) rappellent que dans tous les modèles la valeur option est positive ou nulle.

Au sens large, la préférence pour la liquidité conduit les agents économiques à ne pas prendre de décisions cruciales et à se comporter de façon à maintenir un éventail étendu des solutions possibles. Cette recherche passe par des stratégies multiples parmi lesquelles l'appartenance à des réseaux variés, l'attentisme, la multiplication des « petits boulots », le report d'une prise de décision, la routinisation.

Le mode d'action et/ou de réaction de l'agent économique va donc être fonction de ses capacités, au sens de Sen (Sen, 1982), mais aussi de sa volonté d'agir, de son niveau de préférence pour la liquidité, ainsi que de ses anticipations et donc de la durée dans laquelle elles s'inscrivent.

Pour Keynes, il existe deux types de décisions selon que l'agent fait des prévisions à court terme ou à long terme. A court terme les prévisions sont plus fiables. Les décisions inscrites dans une durée courte ont des implications rapides et peuvent être révisées à échéances rapprochées. La flexibilité est renforcée. Les choix pris engagent donc moins fortement les individus. Ce sont des décisions de type « routine ». Dans le cas de décisions inscrites dans une perspective longue, les prévisions sont moins fiables et les décisions prises ont des conséquences qui sont moins facilement révisables. Lorsqu'elles le sont, c'est à plus long terme. Ces décisions représentent un degré d'irréversibilité plus fort et engagent les acteurs dans des processus de modification de l'avenir à moyen et/ou long terme. Elles sont dites cruciales dans la mesure où elles changent les conditions initiales des décisions futures et engagent l'avenir. Décider signifie dès lors, et d'après la formule de Shackle, se compromettre.

Cette dichotomie théorique est toutefois à nuancer dans le cadre d'analyse retenu. Ainsi F. Kervarec montre que dans les pays en développement, du fait des instabilités macroéconomiques, une grande précarité pèse sur les hypothèses initiales à l'origine des prises de décision. Au point que les acteurs se méfient de leurs anticipations. D'autant qu'à cette précarité des hypothèses, s'ajoutent celles du contexte microéconomique des agents. C'est pourquoi, même à court terme, les décisions deviennent cruciales. Elles engagent les choix futurs possibles, même lorsqu'elles s'inscrivent dans des perspectives de court terme. (Kervarec, 2002). Dans la mesure où les incertitudes de l'environnement se sont renforcées, les décisions ont de plus en plus tendance à devenir cruciales du fait même que l'environnement est instable et changeant. Et ce, même à très court terme. Tout se passe comme si les acteurs étaient amenés à prendre des décisions compromettantes pour leur avenir alors qu'ils ne pensent agir que de façon routinière et non hypothéquant.

Dès lors, la possibilité existe que les individus n'osent plus prendre des décisions qui les inscrivent dans des temps longs. La crainte que celles-ci ne les fassent « bifurquer », et prendre une direction qu'ils ignorent peut les amener vers une forme d'attentisme. En prenant des décisions de type routine, ils limitent les risques de s'écarter d'une situation qui peut ne pas être entièrement satisfaisante mais qu'ils connaissent et dont ils connaissent les conséquences du fait de certains mécanismes d'irréversibilité. Sans compter que ne pas agir leur permet de maintenir un éventail d'option large.

Dans un monde indéterminé, toute action détermine le futur. Dans la mesure où le monde n'est ni entièrement déterminé (flexibilité) ni complètement incertain (irréversibilité), les décisions prises vont infléchir l'avenir sous contrainte d'un futur qui est partiellement, et à des degrés variables, prédéfini. La prédétermination des choix comme résultante de l'histoire

passée, la contrainte qui pèse sur un futur partiellement déterminé ne signifie pas pour autant que l'innovation sociale et économique ne sont pas possibles. Au contraire, l'innovation représente la part de liberté accordée aux individus, capables grâce à elle, de modifier l'avenir. (Dosi et Metcalfe, 1991). Le décideur n'est pas un agent passif, qui ne fait que s'adapter à son environnement. Il est aussi acteur et a un rôle à jouer sur l'évolution de son devenir. Celles de leurs actions qui s'inscrivent dans une perspective longue et visent à modifier l'état de la nature vont leur permettre d'agir sur l'environnement. Les décisions qui les initient sont de type « crucial » puisqu'elles s'éloignent des comportements routiniers visant à reconduire des comportements peu engageants pour l'avenir. Mais ces actions proactives s'inscrivent dans un processus d'anticipation qui supposent une projection dans le futur et une inscription dans une temporalité longue. Or non seulement l'incertain environnemental tend à modifier les comportements des agents, mais en plus, il restreint leur horizon temporel. Les incertitudes limitent la capacité qu'ont les agents d'adopter des stratégies innovantes seules capables de modifier leur avenir.

Or, en fonction de la perspective dans laquelle s'inscrit l'acteur, ses actions auront un impact différent sur son environnement et son futur. Il ne pourra être proactif que s'il s'inscrit dans une perspective de moyen ou de long terme.

## **2. Des temporalités modifiées qui limitent les capacités d'action**

L'environnement dans lequel évoluent les agents économiques est dynamique. D'une part parce que les circonstances d'hier ne réapparaîtront jamais demain exactement sous les mêmes formes. D'autre part parce que les agents apprennent par l'expérience, la connaissance, l'information, la technologie et réagissent différemment face à des événements en apparence comparable.

L'économie est dynamique dans la mesure où le temps est une variable à part entière. Il intervient de par le cadre d'action qu'il représente mais aussi parce que les variables économiques ont des temps propres qui influencent l'activité économique. Son importance n'est pas liée à d'éventuelles caractéristiques de mesure. Il ne s'agit ni de chronologie ni de mécanique ; mais d'un temps associé aux événements (Guitton, 1977). Ce n'est pas le temps neutre de la cinématique mais celui de la dynamique.

Pour Guitton (1977), chaque variable économique est une composante à la fois autonome, et dépendante de toutes les autres. Chacune a son rythme et sa manière de réagir aux influences, ce qu'il appelle sa « sensibilité spécifique ». Autrement dit, les variables du temps économique ont un comportement propre, une réaction caractéristique de l'écoulement de la durée.

L'analyse de Guitton se limite au niveau macroéconomique. Pourtant à un niveau microéconomique, les variables qui influencent la situation des agents sont, elles aussi, autonomes et dépendantes. Chacune a un temps propre qui est la résultante du temps nécessaire pour produire ses effets et du temps lié à son rythme d'apparition, autrement dit ce que l'on pourrait appeler le temps de l'effet et le temps de la récurrence. Elles vont donc interférer différemment, en fonction de ces deux types de temps ainsi que de leurs amplitudes de variation.

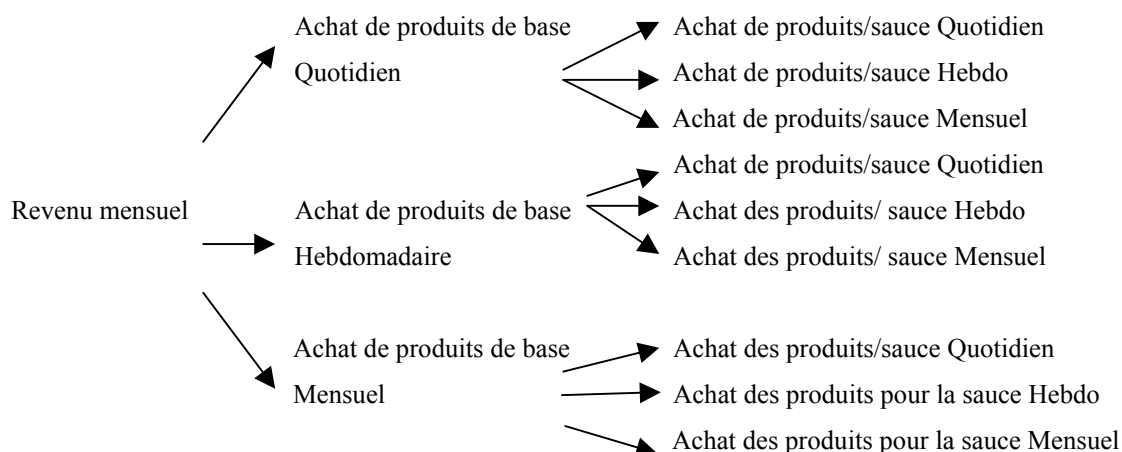
Cinq temps semblent plus déterminants que les autres :

- Le temps de la vie ou cycle viager. Ce temps est essentiel puisqu'il engendre des conséquences majeures tant par l'irréversibilité évidente de l'événement que par les implications de cette irréversibilité pour l'individu et son entourage.
- Le temps productif. Il correspond aux rythmes de travail plus ou moins longs dans lesquels sont inscrits les agents économiques.
- Le temps monétaire. Ce temps est celui des ressources financières. Il varie donc en fonction des individus et de leur situation économique. Selon qu'ils sont salariés, travailleurs occasionnels, tâcherons, le rythme monétaire diffère et s'inscrit dans des temporalités plus ou moins longues.
- Le temps alimentaire. Ce temps s'inscrit dans une perspective de court terme, dans la mesure où ne pas s'alimenter a des conséquences à très court terme, sur les capacités productives et les capacités sociales. Elle est d'autant plus courte que le rythme alimentaire suppose l'absorption d'aliments toutes les six heures pour pouvoir mener une vie saine et active.
- Le temps social. Un individu participe au temps social, celui qui consiste à passer du temps avec ses réseaux pour accroître ses « compétences sociales ». Il est enserré dans un certain nombre de liens sociaux qu'il entretient par le temps accordé. Ce temps appartient à une perspective variable plutôt de moyen et long terme dans la mesure où les conséquences d'une non participation au rythme social (rejet de la communauté, exclusion des réseaux d'entraide) se font sentir à des échéances plus longues lorsqu'il y a eu ruptures répétées des rythmes sociaux.

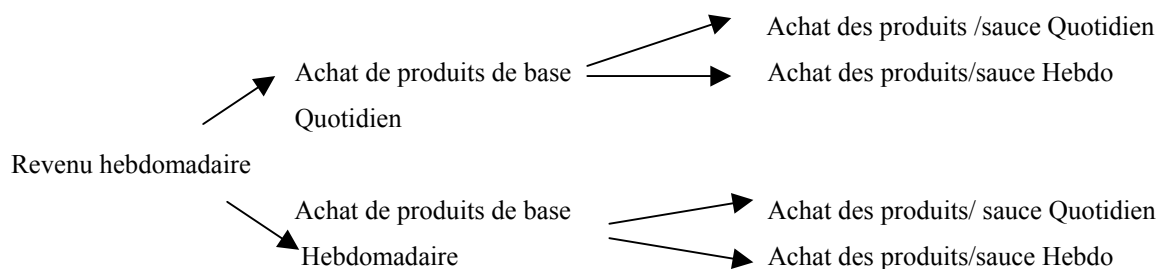
Les individus vont donc mettre en œuvre des énergies humaines, financières et sociales qui ont chacune leur temps propre, afin de satisfaire des besoins qui se font eux mêmes sentir à des périodes spécifiques. La récurrence et l'intensité des deux phénomènes peuvent ne pas coïncider. La vulnérabilité résulte alors de ce que moyens et besoins ont des temps propres divergents.

Du fait des variations de leur revenu (niveau, fréquences de perception, discontinuité) et des variations de prix, les unités domestiques se trouvent par exemple dans l'obligation de gérer des temporalités différentes. Celles des prix, de leur revenu, des dépenses alimentaires pour les produits de base et des dépenses alimentaires pour la sauce. Les prix varient quotidiennement alors que les revenus peuvent être journaliers, hebdomadaires ou mensuels. Parallèlement les dépenses pour les produits de base et la sauce, peuvent être, en fonction des moyens de stockage, des habitudes d'approvisionnement, de la proximité du lieu d'approvisionnement quotidiennes, hebdomadaires ou mensuelles. Toutefois en fonction des deux premières variables, exogènes (prix et revenus), les fréquences possibles d'approvisionnement se restreignent, et avec elles les possibilités d'ajustement aux variations, les possibilités de gestion et d'anticipations.

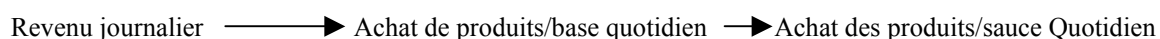
Ainsi, si l'on exclu la possibilité d'avoir recours au crédit, à l'épargne et aux réseaux de solidarité, les chefs de ménage dont le revenu est mensuel se retrouvent avec neuf possibilités de fréquences d'approvisionnement.



Par contre lorsque le revenu est hebdomadaire le nombre de possibilités d’approvisionnement n’est plus que de quatre.



Et lorsque le revenu est journalier une seule possibilité est offerte au ménage.



Les possibilités de réaction du ménage diffèrent totalement, selon qu’il se trouve dans l’une des situations précédentes. Pour schématiser trois formes de gestion sont possibles :

- « Accomodation ». C’est le cas lorsqu’un ménage doit acheter au quotidien les produits pour la sauce et ceux pour la base alimentaire. Dans ce cas, il n’y a pas de possibilités de report de l’achat en fonction des prix, sauf à ne pas s’alimenter. Il s’agit alors de « s’accomoder » de la situation, en faisant varier quantités et qualités en fonction des ressources à disposition.
- « Ajustement ». Dans cette situation, le ménage a une marge de manœuvre plus grande puisqu’il peut faire varier les quantités et les qualités des produits de base et/ou des produits pour la sauce. Il peut aussi, sur une courte période, décider de reporter l’achat de l’un ou de l’autre en fonction des prix. C’est le cas lorsqu’il a la possibilité d’acheter les produits pour la sauce et/ou les produits de base, semaine après semaine.
- « Adaptation ». Le ménage a la possibilité d’acheter ses produits sur une base mensuelle. Il a donc la capacité de réagir aux variations de prix en faisant varier les quantités et les

qualités, ainsi qu'en reportant ses achats en fonction des variations constatées des prix sur moyenne période.

Ce qui explique qu'en situation d'instabilités et d'incertitudes, toutes les unités domestiques sont touchées par l'insécurité alimentaire. En attestent les témoignages de quatre chefs d'unité domestique dont les ressources financières sont très différentes.

1) Monsieur Traore S., quarante trois ans. Il vit à Bouaké depuis 36 ans, a trois épouses, quatre enfants et un frère à sa charge. Ancien salarié, il a perdu son emploi suite au départ à la retraite de son employeur. Il vit de l'argent perçu lorsqu'il permet des transactions commerciales entre deux agents. La quantité et la variété des plats dépend, dans sa famille, des gains du jour. Les siens, et s'il n'a rien pu gagner, des revenus de ses épouses qui font chacune un petit commerce : « on mange ce qu'on trouve. Si moi j'ai l'argent. Le moment que je travaillais, j'étais fonctionnaire, je donnais 3.000 [FCFA] et puis je dis je veux manger foutou aujourd'hui parce qu'il y a l'argent. Le jour que je dis ici que je veux manger le riz c'est le jour où on va faire riz mais si il y en a pas on a pas le choix, on fait bouillie baga. Ici on fait souvent bouillie baga ».

2) Monsieur Issa T. est un ancien menuisier contractuel de soixante et onze ans. Son niveau de revenu était élevé. Mais au moment de l'enquête, le chef de ménage est malade depuis plusieurs mois déjà et n'a plus aucun revenu. Son épouse, qui a six enfants à charge, fait un petit commerce de pâte d'arachide. Elle explique qu'elle ne peut pas dire quels sont ses revenus parce qu'elle même ne les connaît pas. Elle prend à crédit un sac d'arachide à 8.000 FCFA et va faire la pâte au marché. Au fur et à mesure de ses gains, elle prend de l'argent pour acheter de la nourriture. Comme à la fin de la journée elle ne récupère pas forcément les 8000 FCFA nécessaires au remboursement, elle négocie l'achat d'un autre sac à crédit et rembourse l'achat du premier sac grâce aux ventes du second. Elle achète sa marchandise et se soucie avant toute chose, du remboursement des emprunts contractés auprès de ses fournisseurs. Une fois ses dettes remboursées, elle prend ce qui reste pour acheter de la nourriture. Elle ne sait donc pas exactement combien elle gagne, si elle gagne effectivement quelque chose.

3) Monsieur D. âgé de 52 ans, vit à Bouaké depuis 28 ans. Il est employé du secteur public. Marié, il a cinq enfants et trois neveux à charge. Ses revenus sont réguliers. Pourtant il se retrouve parfois dans des situations « serrées ». Dans ce cas il cherche à réduire ses dépenses et demande à sa femme « de réduire son marché, de réduire la consommation du riz, de l'attiéké, du foutou et tout ce qu'on l'habitude de manger. Il y a certaines choses qu'on supprime. Par exemple les pommes de terre. Et puis l'huile il faut supprimer aussi un peu ».

4) Henri Y. 53 ans. A Bouaké depuis 28 ans, il travaille occasionnellement comme ouvrier. Parallèlement, il a une activité indépendante de tisserand. Son épouse ne travaille pas. Il a neuf enfants à sa charge ainsi qu'un neveu et son épouse. Pour la popote, il explique que « les temps ont changé ». Désormais il lui faut faire au coup par coup. « Avant, quand le temps était beau, je lui [épouse] donnais tout le mois. Maintenant que ça a fini, je calcule et je donne un peu. Mais le peu que je lui donne quand c'est fini, elle me réclame et je lui donne. Tous les jours je lui donne un peu, un peu ».

## CONCLUSION

En modifiant les horizons temporels et les rythmes économiques, la crise et les ajustements structurels qui ont suivi, ont modifié les dynamiques à l'œuvre, les temps propres d'un certain nombre de variable et ainsi participé d'un renforcement des déséquilibres et des incertitudes.

La réduction de l'horizon temporel, l'inscription objective d'un certain nombre d'unités domestiques dans des perspectives courtes du fait de la modification de leur situation socioéconomique est d'autant plus problématique qu'elle semble restreindre les possibilités d'une approche inscrite dans une perspective longue.

## BIBLIOGRAPHIE

- BOLTANSKI L. et L. THEVENOT, 1991, *De la justification : les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.
- COHENDET P. et P. LLERENA, 1989, « Flexibilités, risque et incertitude dans la théorie de la firme : un survey », *In* : Cohendet P. et P. Llerena (eds), *Flexibilité, information et décision*, Economica, Paris, pp. 7-71.
- COURADE G., 2000, « Paupérisation et inégalités d'accès aux ressources », *In* : Winter G. (coord.), *Inégalités et politiques publiques en Afrique : pluralité des normes et jeu d'acteurs*, Karthala, Paris pp. 26-49.
- DOSI G., et J.S. METCLAFE, 1991, « Approches de l'irréversibilité en théorie économique », *In* : Boyer R., Chavance B. et O. Godard (s.l.d.de), *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Editions de l'EHESS, Paris, pp.37-68.
- FAVEREAU O., 1995, « Développement et économie des conventions », *In* : Hugon Ph., Pourcet G. et S. QUIERS-VALETTE, *L'Afrique des incertitudes*, PUF, Paris, pp. 179-199.
- FAVEREAU, O., 1989, « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, 40(2), pp.273-328.
- GIORDANO Y., 1991, « Décisions et organisations : quelles rationalités ? », *Economies et Sociétés*, 17, pp. 161-194.
- GUITTON H., 1977, *Le temps en économie*, Dalloz-Sirez, Paris.
- HENRY C., 1974, « Investment decision under uncertainty : the irreversible effect », *American Economic Review*, 64, pp.1006-1012.
- HUGON Ph., 1995, « Robinson ou Vendredi ? La rationalité économique en Afrique », *Sciences Humaines*, 47, pp.10-13.
- HUGON Ph., POURCET G., et S. QUIERS-VALETTE, *L'Afrique des incertitudes*, PUF, Paris.
- KERVAREC F., 2002, « L'incertitude rend-elle vraiment libre d'agir ? », *Cahiers du Cered*, n°1, Nanterre.
- KEYNES J.M., 1921, *A Treatise on Probability*, The collected writings of J.M. Keynes, vol III, Ed. MacMillan for the Royal Economic Society, 1973.
- KEYNES J.M., 1936 *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (traduction française), édition Payot, Bibliothèque scientifique, 1969.

- KNIGHT F.H., 1921, *Risk, uncertainty and profit*, The University of Chicago Press, Chicago, 1985.
- MARCH J.G., 1978, « Bounded rationality, ambiguity and the engineering of choice », *The Bell Journal of Economics*, 9(2), pp. 587-608.
- MENARD Cl., 1990, *L'économie des Organisations*, La Découverte, Paris.
- MENARD Cl., 1989, « Les Organisations en Economie de Marché », *Revue d'économie politique*, 6, pp.771-796.
- ORLEAN A., 1989, « Comportements mimétiques et diversité des opinions sur les marchés financiers », In : Bourguinat H. et P. Artus, *Théorie économique et crises des marchés financiers*, Economica, pp. 45-65.
- POURCET G., 1995, « Instabilités et structuration du secteur informel », In : Hugon Ph., Pourcet G. et S. Quiers-Valette, *L'Afrique des incertitudes*, PUF, Paris, pp. 200-220.
- QUIERS-VALETTE S., GERONIMI V. et E. SAINT-ALARY, 1995, « Les investissements directs étrangers : du risque à la certitude négative ? », In : Hugon Ph., Pourcet G. et S. Quiers-Valette, *L'Afrique des incertitudes*, PUF, Paris, pp. 85-105.
- REQUIER-DESJARDINS D., 1995, « Impact des instabilités et gestion du risque et de l'incertitude alimentaire en Afrique sub-saharienne », In : Hugon Ph., Pourcet G. et S. Quiers-Valette, *L'Afrique des incertitudes*, PUF, Paris, pp. 221-238.
- REQUIER-DESJARDINS, D., 1994, « L'économie des organisations et l'analyse du comportement des unités domestiques en Afrique sub-saharienne », *Economie Appliquée*, n° XLVI(4), pp.105-131.
- ROBBINS S.P., 1990, *Organization Theory*, 3e édition, Englewoods Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- SEN A.K., 1982, *Poverty and Famines : an Essay on Entitlements and Deprivation*, Oxford Clarendon Press, Oxford.
- SHACKLE G.L.S., 1990, *Time, Expectations and Uncertainty in Economics*, Ed. J.L. Ford, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- SHACKLE G.L.S., 1955, *Uncertainty in economics and other reflexions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SHANNON C. et N. WEAVER, 1949, *Mathematical Theory of Communications*, Illinois Press, Chicago.
- SIMON H.A., 1978, « Rationnality as Process and as Product of Thought », *American Economic Review*, 68(2), pp.1-16.
- SIMON H.A., 1976, « From Substantive to Procedural Rationality », In : Latsis S.J. (Ed.), *Method and Appraisal in Economics*, Cambridge University Press, Londres, pp.129-148.
- SIMON H.A., 1972, « Theories of Bounded Rationnality », In : Radner R. et M. Guire (eds), *Decision and Organization*, North Holland Pub Comp., Amsterdam, pp.161-172.
- SIMON H.A., 1947, *Administrative Behavior : a Study of Decision-making Processes in Administrative Organizations*, New York, Free Press, traduction française, Economica, 1983.
- SINDZINGRE A., 1995, Incertitude et institutions dans un contexte d'ajustement : l'exemple du Bénin, In : Hugon Ph., Pourcet G. et S. Quiers-Valette, *L'Afrique des incertitudes*, PUF, Paris, pp. 106-176.