

agripromo

pour la promotion du monde rural

**UN MOYEN POUR PROGRESSER:
LE GROUPEMENT**

n° 64



agripromo

REVUE TRIMESTRIELLE INTERAFRICAINNE DE PROMOTION RURALE

Fondée en 1973 par INADES-FORMATION

POUR VOUS

- * Animateurs, encadreurs, formateurs, responsables de zones et de projets, tous les agents du développement rural.
- * Agriculteurs, artisans, éleveurs, tous ceux qui vivent en milieu rural.
- * Tous ceux qui s'intéressent aux problèmes du monde rural.

agripromo

- raconte vos expériences
- expose vos problèmes
- vous aide à réfléchir
- publie vos réflexions
- répond à vos questions
- vous apporte des informations
- vous propose un matériel pour l'animation.

AGRIPROMO paraît 4 fois par an
(janvier, avril, juillet, octobre)

COMBIEN PAYER ?

● TARIF (AFRIQUE)

300 F CFA le numéro/15 zaïres

Abonnement : 1 400 F CFA par an

● AUTRES CONTINENTS

Par Avion : 24 FF le numéro

Abonnement : 96 FF par an

N. B. : On peut s'abonner pour 2 ans.

COMMENT PAYER ?

- Par mandat-lettre ou par chèque postal ou en espèces. Adresser à :

AGRIPROMO / INADES-FORMATION

NUMÉROS DISPONIBLES :
Voir en 3ème page de couverture.

NOS BUREAUX EN AFRIQUE

- * Si vous habitez l'un des pays ci-dessous, adressez-vous à notre bureau local pour tout service.
- * Pour les autres pays et pour toute correspondance avec la Rédaction, s'adresser au Siège.

SIEGE : INADES-FORMATION, 08 B. P. 8 Abidjan 08 — Tél. 44-31-28 — CCP Abidjan 179-16 — CCP Paris 22.194-88 T
BURKINA-FASO : INADES-FORMATION, 01 B.P. 1022 Ouagadougou 01 — Tél. 33-61-45 - CCP Ouagadougou 73-81 - BICIVH 112 493/68
BURUNDI : INADES-FORMATION, B. P. 2520 Bujumbura — Tél. 265-86 — Banque de Crédit de Bujumbura Compte 58 373
CAMEROUN : INADES-FORMATION, Yaoundé : B. P. 11 — Tél. 23-15-51 — SGBC Compte 17308-8 ; Bamenda : P.O. Box 252 — Tél. 36-11-80 ; Douala : B. P. 5 — Tél. 42-05-35 — CCP Douala 130-70 — SGBC Compte 14 538 ; Maroua : B. P. 167 — Tél. 29-11-69
COTE D'IVOIRE : INADES-FORMATION, 01 B. P. 2007 Bouaké 01 — Tél. 63-30-00 — SGBCI Bouaké n° 241.021-127.05
ETHIOPIE : AGRI-SERVICE-ETHIOPIA, P.O. Box 2460 Addis-Ababa — Tél. 16-48-11 — Commercial Bank of Ethiopia A/C 261
KENYA : INADES-FORMATION, P.O. Box 14022 Nairobi — Tél. 74-36-06 — Commercial Bank of Africa, Account 121 584
RWANDA : INADES-FORMATION, Kigali : B. P. 866 — Tél. 47-13 — Banque de Kigali, Compte 2903 ; Gisenyi : B. P. 56 ; Butare : B. P. 70
TCHAD : INADES-FORMATION, N'Djaména : B. P. 945 — Tél. 29-28 — Moundou : B. P. 70
TOGO : INADES-FORMATION, Atakpamé : B.P. 39 — Tél. 40-00-25 — Banque : UTB 42 30 002391 ;
Dapaon : B.P. 9 — Tél. 70-81-48 — CCP Lomé01-91
ZAIRE : INADES-FORMATION, B. P. 5717 Kinshasa — Tél. 30-066 — Banque du Peuple, Compte I. F.-Zaïre 226-765 L.

DANS CE NUMERO:

agripromo

Revue trimestrielle interafricaine
de promotion rurale

Publiée par
INADES-FORMATION



DIRECTEUR DE PUBLICATION

Edouard de LOISY

DIRECTEUR DE LA REDACTION

Félix N. NADIEDJICA

RÉDACTEUR EN CHEF

Lazare BASSOLÉ

COMITE DE RÉDACTION

L. BASSOLÉ, M. C. HOUEDANOU
J. L. MASSON, R. SEGRENOU,
S. SYLLA, P. VIVON

RÉDACTION-ADMINISTRATION

Les équipes
d'INADES-FORMATION

DESSIN

Alphonse ANOH-NWOLLEY

SIEGE - IMPRIMERIE

08 B. P. 8 - ABIDJAN 08
15, av. Jean-Mermoz - Tél. 44-31-28
Côte d'Ivoire

AGRIPROMO N° 64, janvier 1989

© 1990 INADES-FORMATION
Interdit de reproduire
sans notre autorisation écrite

Dépôt : 1er trimestre 1990
N° d'impression 40 368



EDITORIAL

Groupements et progrès.

2



INFORMATIONS

Les groupements modernes en Afrique.

3 et 4



ENTRETIEN AVEC...

Des jeunes de Bounda (Côte d'Ivoire).

5 et 6



A PROPOS

Le groupement est-il la solution
à tous les problèmes ?

6



EXPERIENCE

Un groupement démocratique,
mais pas égalitaire.

7 et 8



PAR EXEMPLE

Pour qu'un groupement marche...

9 et 10



AGRIFLASH

L'art de se servir du groupement.

11



DOSSIER

S'unir pour progresser.

12 à 15



FICHES TECHNIQUES

Comment réussir un projet ?

16 à 20



A CONSULTER

21



COURRIER / A NOS AMIS

22 à 24

groupements et progrès



LE Moba du Nord-Togo dit : « les termites se rassemblent pour manger une tige de mil ». Ailleurs on dira : « l'union fait la force ». Ainsi, tout le monde est d'accord qu'il faut s'unir pour réaliser ensemble ce que l'on ne peut faire seul. Nos parents paysans le savent bien, eux qui depuis longtemps ont créé des groupements traditionnels qu'ils administrent selon leurs coutumes. Ces groupements interviennent dans beaucoup de domaines de la vie en milieu rural. Par exemple, dans le domaine de la production agricole, on parle tantôt de groupements d'entraide, tantôt de groupements de travail : ces derniers sont en fait des forces de travail à moindre frais à la portée de tous les membres du groupement. Grâce à ces forces engendrées par l'union, les paysans des villages produisent, avec des outils généralement rudimentaires, ce dont ils ont besoin pour nourrir des familles souvent nombreuses.

LES groupements traditionnels dans leur grande majorité marchent bien. Malheureusement, ils donnent l'impression d'échapper au processus de développement rural mis en place par les Etats. Leur taille toujours réduite ne répond plus aux exigences de la production agricole moderne. Ensuite, leur fonctionnement dicté par les lois coutumières s'oppose à la mentalité des jeunes ruraux, relève des parents paysans.

Si nous voulons que l'union serve à quelque chose, il faudrait adapter la structure et le fonctionnement des groupements traditionnels aux exigences du développement rural. C'est ce que tentent de faire les Etats africains depuis les indépendances. Mais tout porte à croire, que dans bien des cas, nous tournons en rond. De nombreux groupements créés et décrits comme des modèles porteurs d'espoir stagnent, ou disparaissent purement et simplement.

LES difficultés pour promouvoir les groupements modernes sont dues surtout à un manque d'information véritable et de formation solide de la population. Jusqu'à présent, l'essentiel de la sensibilisation a consisté à dire aux paysans les avantages qu'ils peuvent tirer du groupement : octroi d'équipements modernes de production ou de commercialisation, accès au crédit bancaire... Ceci a développé chez bon nombre

d'entre eux un esprit d'assistance. On crée des groupements non pas pour progresser dans l'union, mais pour recevoir des dons de l'Etat ou des organismes de développement. On forme un groupement dès qu'un problème de développement se pose dans le monde rural.

AGRIPROMO dans sa rubrique « A propos » met en garde contre cette tendance. Le groupement peut aider à résoudre certains problèmes, il n'est pas la solution à tous les problèmes de développement.

Lorsque le groupement est la solution au problème posé, il existe des situations qui peuvent le faire réussir ou échouer : la rubrique « Par Exemple » en cite quelques unes.

La rubrique « Fiche Technique » explique ce que l'on entend par projet. Elle expose en outre, de façon détaillée, les différentes étapes à suivre pour choisir un projet et le mener à bien.

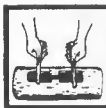
INFORMER et former sans promettre monts et merveilles nous semble la seule voie pour aboutir à la promotion de groupements autonomes, forces de progrès. D'ailleurs l'information et la formation doivent être perçues comme un dialogue permanent entre membres et promoteurs des groupements. On éviterait ainsi certains qui-proquos qui ont été à la base de la création et de la disparition de nombre de groupements.

Il faut se grouper sur des bases claires et saines pour tous si l'on veut vraiment progresser.

AGRIPROMO a déjà consacré plusieurs numéros aux problèmes des groupements, des caisses populaires et des coopératives. Elle y revient pour aider ses lecteurs à bien saisir le fondement, l'organisation et le fonctionnement d'un groupement moderne.

Nos vieux disent : « Tant que continue la marche, continue le balancement des bras ». Alors comment Agripromo peut-elle se taire tant que les problèmes de groupements existent ? □

KOUAME YAO



En Afrique les groupements modernes sont soit des pré-coopératives ou des coopératives, soit des associations, soit des mutuelles. Ils sont généralement créés par l'Etat, par des organismes extérieurs ou parfois par les paysans eux-mêmes. Parfois aussi leurs structures ressemblent à celles des groupements traditionnels comme les Naam au Burkina Faso ou les Ton au Mali.

Les groupements modernes doivent soumettre leurs statuts à l'approbation de l'Etat. Ils sont en outre soumis aux lois sur la coopération ou les associations spécifiques à chaque pays.

I — LES GROUPEMENTS COOPERATIFS EN COTE D'IVOIRE

En Côte d'Ivoire il existe trois sortes de groupements coopératifs.

- 1) Les groupements à Vocations Coopératives (GVC)
- 2) Les Coopératives
- 3) Les Caisses Rurales d'Épargne et de Crédit (CREP).

- 1) Les groupements à Vocation coopérative.

Le GVC est une pré-coopérative, une étape pour atteindre le stade de la coopérative. Il disposait de trois ans pour prouver sa capacité à se transformer en une coopérative viable. Si au bout de ces trois années probatoires l'expérience n'était pas concluante, le GVC devait être dissous.

Mais la loi du 27 décembre 1972 vient prolonger de façon illimitée la durée de vie des GVC. Elle leur donne une personnalité morale et juridique et en fait des coopératives à caractère civil.

Ainsi cette loi oblige le GVC à produire tout ce qu'il commercialise. Les GVC « doivent assurer ou faciliter la production et la vente des produits agricoles, forestiers ou d'élevage provenant exclusivement des exploitations de leurs membres.

Cette production peut être vendue en l'état ou après conservation et/ou transformation ».

Ainsi sur les 3 100 GVC agricoles et non agricoles existant en Côte d'Ivoire, 72 sont des GVC de pêcheurs qui comptent environ 1 733 membres. Ils ont un capital social de 13 millions de F CFA. A Djégué dans le département d'Aboisso, 38 GVC de pêcheurs se sont regroupés en une Union. Ces regroupements leur permettent d'obtenir des crédits plus facilement.

Les 34 GVC officiels d'éleveurs regroupent 807 membres et disposent d'environ 19 millions de F CFA. Ils élèvent de la volaille, des lapins, des moutons, des porcs et des bœufs. Ces GVC sont installés le plus souvent autour des grandes villes où ils peuvent écouler leur production plus facilement.

Les GVC d'artisans s'occupent surtout de l'achat des machines, des matières premières qui servent à la fabrication des objets artisanaux. En Côte d'Ivoire, il y a 19 GVC d'artisans avec 850 membres. Ils sont actifs dans le secteur de la vannerie, du tissage-crochet, de la peinture sur toile... Ces 19 GVC ont un capital social de 15 millions de francs environ.

2) Les Coopératives.

Les coopératives sont avant tout des entreprises commerciales. A ce titre certaines ont un poids économique et politique réel. En Côte d'Ivoire il y a environ 50 coopératives dont 9 de transport et 12 de vivriers.

Les coopératives de transport s'occupent du transport des voyageurs et des marchandises. Elles regroupent environ 692 membres pour un capital social de près de 79,5 millions de F CFA. Elles tirent leur force de leur organisation et aujourd'hui elles sont devenues des partenaires avec lesquels l'Etat et ses organismes sont obligés de compter. Ils ne peuvent prendre aucune décision importante les concernant sans d'abord prendre leur avis et en tenir

compte. Les coopératives de transport sont un exemple de ce que le groupement peut pour la promotion de ses membres.

Les coopératives de commerce sont aussi parmi les plus nombreuses et les plus actives (29). Parmi elles on en compte 15 composées presque uniquement de femmes. Ces coopératives ont ensemble un capital social de 38,5 millions de F CFA. Elles s'occupent aussi bien de la commercialisation de l'attiéké (1) que de la vente des produits manufacturés.

3) Les Caisses Rurales d'Épargne et de Crédit (CREP).

Les CREP sont des formes particulières de coopératives qui s'occupent d'épargne et de crédit. Elles ont été créées en 1975 grâce à l'enthousiasme de quelques paysans intéressés par les caisses du Burkina Faso qu'ils avaient eu l'occasion de visiter. Ils avaient bénéficié de l'appui de l'ONPR pour ce voyage.

Aujourd'hui il y a 78 CREP en Côte d'Ivoire ; ce sont des caisses pilotes (d'expérimentation) et elles sont réparties entre 12 inspections à travers le pays. Cette expérience a pour but d'encourager l'épargne productive. Elle tend aussi à permettre ou faciliter le crédit individuel ou collectif.

Au 30 septembre 1988 l'ensemble des caisses totalisait une épargne de 348 millions de F CFA. Cette épargne est faite par des paysans individuellement et par les membres des groupements. Mais le système marche moins bien qu'au Burkina où, très souvent, une seule caisse régionale peut totaliser une épargne de plus de 1 milliard de F CFA.

II — LES COOPERATIVES OU « TON » AU MALI

Le Ton villageois malien est une association à caractère coopératif et mutualiste fondée sur la solidarité et le volontariat de ses membres. Il

(1) L'attiéké est l'un des plats de base en Côte d'Ivoire. Il est préparé à partir de la pâte de manioc cuite à la vapeur.

a pour mission d'aménager, de protéger et d'exploiter le terroir villageois. C'est lui qui organise les producteurs, les campagnes de production, de commercialisation ou de transformation au niveau du village. Il est aussi chargé de distribuer les crédits d'investissement ou de campagne, de mobiliser l'épargne rurale...

En fait le Ton était à l'origine une organisation traditionnelle. Il a été récupéré par l'Etat ou plutôt par la Compagnie Malienne pour le Développement des Fibres Textiles (CMDT). Cette compagnie a été la première à s'appuyer sur cette structure pour créer des Associations Villageoises (A.V.) au Mali. En transférant certaines responsabilités comme la commercialisation du coton aux producteurs, elle a réussi, grâce aux Ton, à les intéresser à une activité rentable pour elle. Mais elle est aussi parvenue, ce qui est plus important, à améliorer les revenus et le niveau de vie des ruraux.

La loi n° 63 du 23 janvier 1963 oblige les paysans à n'avoir qu'un seul « Ton » par village : cela pose des problèmes. En effet, traditionnellement, il y a autant de Ton dans un village qu'il y a de classes d'âge ; ce qui évite les conflits de générations entre autres. De plus la mission de développement assignée au Ton est tout à fait nouvelle pour lui, de même que le contrôle de l'administration et du Parti. Ce genre de Ton appelé Mali ton (ton du parti), n'existe pas encore vraiment dans la réalité.

III – LES ASSOCIATIONS AU CAMEROUN

Une Association est une organisation qui n'a pas d'activité économique ou alors ces activités ne sont que des activités secondaires. Ainsi il y a des Associations culturelles, religieuses, sportives, de « ressortissants », les syndicats...

Elles organisent de temps en temps des activités ou des manifestations qui leur rapportent de l'argent. Cet argent sert à alimenter leurs caisses ou à financer d'autres activités. Mais ce n'est pas le but principal de la création de ces Associations. Au Cameroun chacun est libre de former ou d'adhérer à une Association

à condition que cette Association obéisse à la Loi.

Les Associations qui regroupent uniquement les ressortissants d'une tribu ou d'un clan ou qui poursuivent un but contraire à l'unité nationale ne sont pas reconnues.

L'Association doit être déclarée, au plus tard deux mois après sa formation. Cette déclaration se fait à la préfecture du département où l'Association a son siège.

Les Associations n'ont pas le droit de recevoir de l'argent de l'Etat ou des biens de personnes privées sauf lorsqu'elles sont reconnues d'utilité publique. Pour cela, il faut qu'elles en fassent la demande auprès du Président de la République.

Les Associations étrangères ne peuvent exercer une activité au Cameroun qu'après autorisation du Ministère de l'Administration Territoriale. Ces Associations sont celles qui ont leur siège à l'étranger, qui sont dirigées par des étrangers ou dont plus de la moitié des membres sont des étrangers.

Les Congrégations religieuses doivent obtenir leur reconnaissance qui est accordée par décret présidentiel. Pour recevoir de l'argent de l'Etat ou des legs (héritages) de personnes privées, il faut une autorisation du Ministère de tutelle.

3) Les Mutuelles.

Les mutuelles sont des associations fondées sur l'entraide réciproque ; c'est pourquoi on dit que les coopératives africaines ont aussi un caractère mutualiste. Il existe des mutualités ou des mutuelles de travail. Elles sont constituées par des personnes qui se regroupent pour mettre en commun leur force de travail. Cette force bénéficie à chaque membre à tour de rôle. On peut aussi les appeler des groupes d'entraide ou des « Tontines de travail ».

D'autres formes de mutuelles regroupent des gens qui mettent ensemble une certaine somme d'argent. La somme ainsi cotisée est versée entièrement ou partiellement à chaque membre à tour de rôle. Ce genre de mutuelles s'appelle des Tontines. Il semble que le mot tontine vient du nom d'un banquier italien Lorenzo Tonti qui a inventé une forme d'association mutuelle.

Le système de tontine porte différents noms en Afrique : « Adjolou » ou « So » ou « Ajoro » au Bénin et au Nigéria, « Ndjangui » ou « Ntoudja » ou « Ntchoua » au Cameroun, « Likélemba » au Zaïre...

Les tontines favorisent le développement économique et social des populations. Le paysan qui appartient à une tontine de travail peut cultiver des surfaces plus importantes. Lorsque le système de conservation et de commercialisation est bien organisé, la vente de ses récoltes lui rapporte plus d'argent. Cela lui permet d'élever son niveau de vie.

Les tontines d'argent favorisent l'esprit d'épargne. Elles évitent la thésaurisation qui est mauvaise pour l'économie des pays. Elles favorisent la circulation de l'argent : lorsqu'on fait par exemple une tontine pour l'achat de marmites, le comité de gestion veille à ce que la personne qui a reçu l'argent achète effectivement des marmites. Elle ne doit pas « laisser dormir l'argent ». Comme on dit souvent, les tontines sont des « auxiliaires des banques » ou les « banques des pauvres ».

En guise de conclusion générale, on peut affirmer que les groupements sont vraiment un moyen pour progresser. Ils permettent en effet aux ruraux d'aider les structures officielles ou parfois même de se substituer à elles pour prendre en charge leur propre développement car, « de toutes les folies dont la nature humaine peut se rendre coupable, il n'y en a pas de plus grande que de croire que les autres feront pour nous ce que nous devrions faire nous-mêmes. Si les autres ne se sentent pas comme nous, si les autres ne sont pas opprimés, volés, pillés et dégradés, comment peuvent-ils entrer dans nos sentiments ? » – Benbow (2).

L'essentiel est de ne pas commettre une autre folie en ignorant les lois de son pays liées à la création d'un groupement. Il est donc nécessaire de se renseigner auprès des autorités compétentes car chaque pays a ses lois en matière de groupements. Il est aussi indispensable de bien identifier ses besoins pour se créer un groupement adapté à ces besoins et à ses possibilités. □

(2) Benbow est un ouvrier anglais qui a vécu au 19e siècle.



ENTRETIEN AVEC...

des jeunes de Bounda (C.I.)

Bounda est un petit village d'environ 1 300 habitants, situé à 36 km à l'Est de Bouaké, seconde ville de Côte d'Ivoire, dans le Centre du pays sur l'axe Bouaké-M'Bahiakro. Le village est loti et électrifié. Pratiquement toutes les maisons sont en « dur » donnant au village une impression de prospérité. Mais, comme souvent, l'apparence est trompeuse : à Bounda, la vie est difficile et la pauvreté est le lot de ses habitants. En réalité, les maisons pour quelques unes ont été construites du temps où le café se cultivait dans la région. Pour le plus grand nombre, elles ont été construites par les ressortissants qui ont émigré pour aller créer des plantations dans le Sud et surtout le Sud-Ouest du pays.

C'est que la région de Bounda comme la majeure partie du pays baoulé a perdu sa forêt et est devenue depuis 20 ans environ une savane, peu favorable aux cultures pérennes : café, cacao. D'où une forte migration vers la forêt plus au Sud, à l'Ouest et au Sud-Ouest du pays. Ceux qui ne peuvent pas partir se reconvertisent avec beaucoup de difficultés dans les cultures annuelles : l'igname qui est la nourriture de base, le coton, le riz... moins rentables. D'où une paupérisation que n'atténuent pas toujours les apports monétaires des migrants.

L'actuelle pauvreté est d'autant moins acceptée que le souvenir de la prospérité évanouie depuis 20 ans, reste vivace dans les mémoires... Cette situation favorise l'exode des jeunes qui ont tenté de trouver en ville ou dans des régions moins austères ce qu'ils n'arrivent pas à tirer du sol natal.

Mais qui dit exode dit aussi perte de vitalité et mort à long terme du village. C'est le refus de cette fatalité qui a poussé quelques jeunes à se regrouper pour tenter de trouver de quoi vivre et de quoi développer leur village. Grâce à l'aimable collaboration d'INADES-FORMATION-Côte d'Ivoire, AGRIPROMO a rendu visite aux jeunes de Bounda... Nous avons rencontré KOUAKOU KONAN Bernard, 22 ans, célibataire, cultivant moins d'un demi-hectare d'igname et un demi-hectare de coton. Il est le responsable à l'organisation du groupement des jeunes. M. KOUAME YAPI Célestin, 54 ans, marié et père de trois enfants est le président d'honneur du groupement qu'il aide de ses conseils et parfois aussi de son argent. Il exploite 2 hectares de coton, 5 hectares

de riz, pratique la culture attelée, élève des bœufs, des moutons et des poules.

AGRIPROMO : Quand et pourquoi avez-vous créé votre groupement ?

K.K.B. : Notre groupement a été créé le 10 janvier 1988 par 11 jeunes. Le groupement est dirigé par un bureau qui comprend un président, un secrétaire, un secrétaire à l'organisation, un trésorier et un trésorier-adjoint, tous élus. Notre groupement est distinct du G.V.C. (Groupement à Vocation Coopérative) du village. Ce dernier est formé par les vieux, mais notre groupement y adhère.

Nous avons créé ce groupement sur les conseils de nos grands frères qui travaillent en ville. Le but de notre groupement est de mettre fin à l'exode rural et si possible de favoriser le retour des jeunes déjà partis, au village.

AGRIPROMO : Comment est-ce que le groupement compte faire pour atteindre cet objectif ?

K.K.B. : Nous pensons produire et vendre suffisamment pour bien vivre au village afin d'encourager les jeunes à nous rejoindre et à faire comme nous au lieu d'aller à l'aventure...

AGRIPROMO : Concrètement qu'est-ce que vous avez fait depuis janvier 1988 ?

K.K.B. : Nous avons demandé une partie d'un bas-fond qui a été défriché par la C.I.D.T. (Compagnie Ivoirienne pour le Développement des Textiles). Nous avons obtenu 30 hectares, mais nous n'exploitons que 6 hectares où nous avons fait du riz. Un champ de 15 hectares de coton a été créé. Sur ces 15 hectares, le groupement a seulement 1,5 hectare. Par ailleurs chaque adhérent a son champ individuel.

AGRIPROMO : Avec quels moyens est-ce que vous avez réalisé ?

K.K.B. : A vrai dire, nous avons très peu de moyens. C'est pourquoi nous nous sommes adressés au Centre d'Animation et de Promotion du milieu rural de Brobo. La terre du bas-fond est argileuse et il est pratiquement impossible de la labourer à la main. Après le défrichement fait par la Compagnie Ivoirienne de Développement des Textiles (C.I.D.T.), nous nous sommes adressés au CAPMR qui a labouré, hersé et semé avec ses engins...

AGRIPROMO : A quelles conditions est-ce que le CAPMR vous a aidés ?

K.K.B. : Le centre nous a fait crédit. Le labour a été fait à raison de 25 000 F CFA l'hectare. La pulvérisation est à 22 000 F CFA l'hectare et le semis à 17 000 F l'hectare. Il faut ajouter à tout cela le prix des semences et des produits de traitement, c'est-à-dire essentiellement l'herbicide. En tout l'intervention du CAPMR s'est élevé à 500 000 F CFA.

AGRIPROMO : Comment est-ce que vous comptez rembourser cette dette ? Vos recettes vont-elles couvrir la dette et vous donner un bénéfice ?

K.K.B. : Là il n'y aura pas de problème à dégager un bénéfice. Le rendement escompté est de 4 tonnes/hectare, soit une récolte de 24 tonnes sur les 6 hectares de riz. Malheureusement le prix d'achat du riz paddy a diminué de 83 F à 65 F le kg. Même à ce prix, nous allons vendre 20 tonnes qui nous rapporteront 1 300 000 F CFA. Avec ça, il n'y aura pas de problème pour rembourser notre dette envers le CAPMR.

AGRIPROMO : Et le coton ?

K.K.B. : Nous avons 1,5 hectare de coton. Sur ce champ, nous avons aussi pris un crédit pour l'engrais, 6 sacs au total. La récolte attendue est de 2 tonnes à 95 F le kg. Nous comptons sur une recette de 190 000 F CFA. En remboursant le crédit, il nous resterait la moitié de cette somme.

AGRIPROMO : En somme vous « travaillez » avec le crédit. Votre participation est réduite. Le centre laboure, sème, traite le coton et le riz et vous, vous récoltez pour vendre. Est-ce que vous pensez que vous apprenez ainsi à être de vrais agriculteurs ?

K.K.B. : C'est pour le début seulement. Comme nous n'avions pas de moyens, ni d'argent pour les acquérir, nous avons utilisé les possibilités qui s'offraient à nous. Nous comptons devenir progressivement autonomes. Nous avons déjà envoyé deux des nôtres à Bouaké au Centre Ivoirien du Machinisme Agricole pour apprendre le métier de tractoriste. A leur retour nous comptons réparer le vieux tracteur du G.V.C. (Groupement à Vocation Coopérative) du village ainsi nous ne serons plus

obligés de nous endetter auprès du CAPMR avec tous les dérangements que cela comporte...

AGRIPROMO : Quels dérangements ?

K.K.B. : *Les tractoristes ne viennent pas toujours le jour convenu. Parfois ils arrivent en retard et repartent sans finir. On ne peut jamais cultiver les superficies qu'on veut. Avec nos tractoristes nous serons plus indépendants. Nous nous sommes aussi inscrits pour suivre les cours d'apprentissage agricole de INADES-FORMATION.*

NDLR : Cet entretien s'est déroulé au mois de novembre 1988. Au mois de mai 1989, nous avons rendu visite aux jeunes de Bounda. Voici quelle était la situation à cette date :

Au lieu des 24 tonnes de riz attendues, 13,5 tonnes ont été effectivement récoltées. Les jeunes ont gardé 3,5 tonnes pour eux et ont donc vendu 10 tonnes. Pour gagner plus que les 60 F CFA le kg, ils ont livré le riz à l'usine au prix de 75 F CFA le kg. Ce qui leur a rapporté 750 000 F CFA au lieu des 1 300 000 F CFA attendus. Le coton pour sa part a rapporté 150 000 F CFA. Soit au total 900 000 F CFA dont il faut déduire le transport.

Après avoir payé les 500 000 F CFA qu'ils devaient au CAPMR, ils se croyaient en règle. Or, on leur réclame encore 200 000 F CFA de dette ce qu'ils contestent. Ils prétendent que cette dette a été contractée par leur président d'honneur, la somme ne leur est pas parvenue. Le président d'honneur pour sa part, soutient que les jeunes n'ont pas comptabilisé des dépenses réelles occasionnées par les frais de déplacement, les frais indirects de production tels que la nourriture lors des travaux collectifs et les frais de réception d'intervenants extérieurs.

Le litige a conduit à une rupture et les jeunes ont été expulsés du bas-fond par le président d'honneur qui est le responsable du projet d'exploitation du bas-fond. Les villageois de Bounda ont obtenu un autre bas-fond dans lequel ils ont attribué une parcelle au groupement des jeunes. Mais ni les villageois, ni les jeunes n'ont les moyens de défricher ce nouveau site. Le CAPMR refusé d'intervenir tant que les 200 000 F CFA n'auront pas été remboursés.

Il y avait donc en mai 1989 une situation de blocage. A l'heure où nous mettons sous presse la situation n'avait pas évolué. □



A PROPOS

le groupement est-il la solution à tous les problèmes?

Beaucoup d'organismes de développement, de sociétés de vulgarisation cherchent à promouvoir les groupements.

Ils présentent le groupement comme une réponse à toute sorte de problèmes, et promettent parfois un certain nombre d'avantages aux villageois qui se regroupent, par exemple accès plus facile aux intrants ou au crédit. Dès lors il n'est pas rare pour des animateurs d'être appelés dans des villages pour enregistrer la naissance d'un nouveau groupement. C'est à ce moment que les animateurs doivent faire preuve de prudence et examiner avec les villageois si le groupement est réellement une bonne solution à leurs problèmes. Si cette précaution n'est pas prise, on risque d'avoir encore un groupement qui existe sur le papier mais pas dans la réalité.

L'histoire du groupement de Mara Badio est un bon exemple de ce que nous venons de dire. Il y a 2 ans, des jeunes de Mara Badio viennent voir les animateurs d'un centre de formation. Ils leur disent qu'ils voudraient faire un groupement parce qu'ils n'ont pas de moyens pour exploiter la terre et en particulier il n'ont pas d'argent pour louer le tracteur pour labourer. Et ils demandent aux animateurs de venir les aider à réfléchir sur ce qu'est un groupement.

Au jour convenu, deux animateurs du centre se rendent à Mara Badio où ils sont reçus par les membres du groupement : 12 hommes et 5 femmes, qui ont déjà constitué leur bureau. Les animateurs sont un peu surpris, car ils croyaient que le groupement était encore seulement un projet.

La réflexion commence. Les participants à la réunion exposent leurs problèmes et leurs difficultés :

- *Faiblesse de leur production, parce qu'ils n'ont pas assez de main d'œuvre, et qu'ils n'ont pas assez de fonds pour entreprendre « l'agriculture moderne ».*
- *Manque d'argent pendant certaines périodes de l'année, mauvaise gestion de l'argent et des récoltes.*
- *Difficultés pour commercialiser les produits, en particulier parce que les routes ne sont pas praticables par les camions.*
- *Besoin d'un décortiqueur qui puisse servir pour le café.*

Les animateurs se rendent compte assez vite que ce que une bonne partie du groupement veut, c'est le décortiqueur. Et ils espèrent que le centre de formation les recommandera pour avoir un crédit pour l'acheter. C'est pour cela que le groupement a mis rapidement sur pied un bureau. Mais il y a déjà un décortiqueur au village ; pendant toute la réunion on l'entend marcher. Et il appartient à quelqu'un du village.

En analysant les autres difficultés, les animateurs voient qu'elles sont réelles. Mais pour beaucoup d'entre elles le groupement ne peut être la solution ou du moins pas la seule. Ainsi pour la mauvaise gestion de l'argent, on doit peut-être envisager une formation d'abord. Pour la commercialisation, il faut demander aux autorités du village de demander aux Travaux Publics le renforcement des ponts qui empêchent les camions de venir. Après on pourra se regrouper pour vendre en commun. Quant à la faiblesse de la production et au manque de moyens, c'est peut-être lié aux difficultés de gestion.

Après une journée de réflexion, les animateurs se rendent compte que le problème n'est pas mûr. Les animateurs conseillent de réfléchir encore avant de faire le groupement. Les jeunes ont du mal à comprendre qu'on ne les encourage pas à faire un groupement, ils sont assez déçus ; ils demandent le nom d'autres organismes travaillant dans la région espérant trouver une oreille plus attentive. Les animateurs leur donnent quelques adresses. Six mois après à l'occasion d'une tournée, les animateurs apprennent qu'on parle toujours du groupe de Mara Badio, mais qu'ils sont restés quatre seulement. □

Jean-Luc MASSON



un groupement démocratique, mais pas égalitaire

Un des principes essentiels de l'organisation des groupements auquel tiennent tous les projets, tous les intervenants extérieurs est l'égalité des membres : un homme, une voix. Ce principe est le fondement de la démocratie et la condition de la participation active de chacun des membres d'un groupement. Mais en Afrique où les traditions restent vivaces, ce principe de l'égalité cède souvent devant le droit d'aînesse, la hiérarchie clanique... toutes choses contraires à l'esprit coopératif et qui ont été à la base de bien des échecs... Or voilà que nous vient du Sénégal, une expérience qui ébranle quelque peu nos certitudes. Menée par un groupe de jeunes avec à leur tête un vieux, cette expérience est rapportée par Emmanuel Seyni NDIONE dans un ouvrage intitulé « Dynamique urbaine d'une société en grappe : Dakar » publié par ENDA à Dakar (Sénégal).

CHODAK, une ONG sénégalaise, décide en 1979 de mener une expérience de production maraîchère après une série d'échecs de projets économiques. Un groupe de vieux retraités est contacté. Il manifeste un intérêt pour le projet. CHODAK, trouve une parcelle de 2,5 hectares dans les Niayes (dépressions interdunaires très fertiles entre Dakar et St-Louis, le long du littoral) à un demi kilomètre du quartier Grand-Yoff où habitent les membres du groupe.

Après quelques mois, c'est l'échec avec les vieux. Ceux-ci avaient embauché des surga (ouvriers agricoles) pour faire leur travail sur le champ collectif, afin de pouvoir se consacrer à leurs parcelles individuelles. Entre temps les fonds reçus de CHODAK sont mal utilisés et le groupement se déclare incapable de faire face à ses obligations. Alors c'est la rupture.

Un nouveau groupement est créé et tous ses membres sont de l'ethnie Sérère et originaires du même village. Le nouveau groupement reçoit un soutien de CHODAK sous forme d'outils, de semences, d'argent pour aménager des canaux d'irrigation, réaménager les puits, et pour un abonnement à l'eau qui est distribuée par la Société nationale des eaux du Sénégal.

LE CONTRAT

L'exploitation commence avec un problème : les jeunes ne connaissent pas bien les variétés maraîchères mises en place. Pour surmonter le problème, le président du groupement demande à bénéficier de l'appui technique

de la SAHELEC, une société de production et de commercialisation de fleurs et de produits maraîchers. Un contrat est conclu entre la SAHELEC, le groupement et CHODAK. Ce contrat s'étend sur un an et est renouvelable par tacite reconduction. Il définit les responsabilités de chaque partenaire. CHODAK s'engage à mettre à la disposition du groupement les fonds nécessaires à la relance de l'activité. Le groupement pour sa part, exécute le plan d'exploitation conformément au programme établi par la SAHELEC. Cette dernière, quant à elle, met à la disposition du groupement toutes les semences nécessaires pour les cultures programmées. Elle apporte aussi son assistance technique et détache, à cet effet, un moniteur auprès du groupement. Elle se charge en outre de la vente de toute la production. Les paiements sont faits chaque semaine et les recettes évaluées régulièrement.

L'objectif du groupement est de profiter de la présence de la SAHELEC pour acquérir le maximum d'informations techniques afin de pouvoir gérer seul l'exploitation. Le groupement estime que le contrat qui le lie à la SAHELEC va lui permettre d'écouler toute sa production. Cependant les membres du groupement décident de diviser leur parcelle en deux. Sur la première partie, ils vont cultiver des variétés maraîchères locales pour leur propre consommation et sur la seconde ce sera pour la vente à la SAHELEC.

Quant à la SAHELEC, elle cherche à aider les jeunes à poursuivre correctement la campagne maraîchère et à acquérir une bonne formation technique. Ainsi, grâce à la convention, elle pourra disposer régulièrement de produits frais pour sa clientèle européenne.

CHODAK cogère avec le groupement les recettes obtenues sur la parcelle programmée. CHODAK demande aussi l'ouverture d'un compte pour favoriser l'épargne nécessaire au remboursement des crédits. La SAHELEC paie par chèque et l'argent est directement versé au compte. Toutes les opérations de sortie d'argent sont nécessairement effectuées avec la double signature du président-trésorier du groupement et de CHODAK qui joue ainsi un rôle important dans la gestion du groupement, rien ne se fait sans son accord.

L'EXPLOITATION

De nombreuses planches sont préparées pour les variétés proposées par la SAHELEC : aubergine, tomate,

poireau, oignon vert, carotte, cornichons... Ces légumes sont destinés à l'exploitation. Tout se passe normalement jusqu'au jour où le groupement se plaint du comportement de la SAHELEC dont le directeur est accusé « d'utiliser une balance trafiquée. Les poids estimés par la SAHELEC sont inférieurs aux poids réels ». La pesée ne se faisait pas devant les maraîchers. Ce problème est résolu lorsque la SAHELEC s'engage à peser sur place les produits avant enlèvement.

Peu après, la SAHELEC rencontre des problèmes. De nouveaux concurrents prennent une partie de sa clientèle et la SAHELEC n'arrive plus à écouler tous les produits. Elle va donc poser une nouvelle exigence demandant au groupement d'amener lui-même ses productions dans les locaux de la SAHELEC. Elle devient exigeante sur la qualité des produits. Elle refuse souvent ou quelquefois une partie importante des récoltes.

Cette nouvelle donnée met le groupement dans une mauvaise situation. La SAHELEC ne veut pas entendre les plaintes des jeunes qui sont d'autant plus mécontents que c'est la SAHELEC elle-même qui a établi le calendrier d'exploitation.

A la fin de la campagne maraîchère, un bilan est établi. Les recettes totales s'élèvent à 490 000 F CFA. C'est largement inférieur aux prévisions de la SAHELEC qui avait prévu 2 000 000 F CFA de chiffre d'affaires. Pour le groupement, le responsable de cette contre-performance est connu ; c'est la SAHELEC. Néanmoins le groupement pense que si la société a fait preuve de mauvaise volonté, il a pourtant reçu une bonne formation technique maraîchère. Il décide donc de dénoncer le contrat le liant à la SAHELEC.

A MALIN MALIN ET DEMI

Devant ce bilan, l'équipe d'intervention de CHODAK remarque que pendant toute l'année, le groupement n'a pas utilisé les recettes obtenues sur la parcelle programmée. Comment donc les 10 membres ont-ils pu vivre pendant 11 mois ? L'équipe de CHODAK découvre que grâce à la parcelle non programmée le groupement a accumulé d'importantes recettes financières. Il a pu ainsi « dégager une marge de manœuvre suffisante pour faire face aux comportements incertains de la SAHELEC ». Ils ont pu aussi supporter aisément toutes les dépenses d'alimentation.

En effet, tous les revenus du groupe ne passent pas sous le contrôle de CHODAK. Le produit de la vente des produits à d'autres acheteurs que la SAHELEC n'est pas versé au compte bancaire contrôlé par CHODAK. En fait, les jeunes ont cherché à échapper à tout contrôle et à échapper aux pressions que CHODAK



Comme, ici, les jeunes de Bounda, les maraîchers de Grand Dakar se sont servi des intervenants.

exerçait sur eux pour les amener à accepter ses modèles. Pour y parvenir, ils géraient de façon transparente les recettes de la parcelle programmée, tandis qu'ils mettaient tout en œuvre pour soustraire à la vérification de CHODAK toutes les opérations qu'ils faisaient avec les recettes de la parcelle non-programmée.

En juin 1983, ils réussissent à épargner 220 000 F CFA dans le compte. Avec cet argent, ils remboursent en partie les prêts consentis par CHODAK, paient les factures d'eau. Pendant 2 ans, il reste seulement 130 000 F CFA en caisse. Pour CHODAK, l'opération n'est pas viable. Pourtant les jeunes se déclarent satisfaits. Et pour cause, tous les fonds qui échappent à CHODAK servent à payer les salaires, l'alimentation, les cigarettes... bref à prendre en charge tous les coûts de leur propre système de fonctionnement. En effet, le groupement est constitué de jeunes sœurs, tous originaires du même village et regroupés autour du plus âgé qui est l'oncle de 3 d'entre eux. Le président est en fait l'aîné social du groupe et comme tel, il se comporte comme un véritable chef de famille ; il est chef de lignage. Même si cela paraît évident, CHODAK a beaucoup de mal à accepter la manière dont le groupe fonctionne. D'abord, l'équipe de CHODAK a mis 8 ans pour se rendre compte, et puis c'est contre ses principes, et ça ne correspond pas au modèle qu'elle cherche à créer.

Ce que l'on peut retenir de cette expérience, c'est que les objectifs de CHODAK et du groupement n'étaient pas les mêmes. Alors que le premier cherchait à imposer un modèle, l'autre cherchait à assurer une vie décente à ses membres, en se servant de CHODAK pour acquérir le savoir-faire et toute l'aide nécessaire. Pour satisfaire les exigences de CHODAK, le groupement a fait supporter à la parcelle non programmée tous les frais entraînés par le projet. Il faut bien reconnaître que le groupement a réussi, même si sa structure est peu égalitaire. □



PAR EXEMPLE...

pour qu'un groupement marche...

Dans certains pays africains on compare le groupement à un arbre ; son ombre protectrice abrite toute la communauté. Ses membres doivent le rendre de plus en plus productif afin que son ombre devienne encore plus grande et plus épaisse.

Mais quel est l'engrais qui donne le plus de force au groupement ? L'intérêt collectif, l'intérêt individuel ou un bon équilibre entre les deux ?

I — IL FAUT PARFOIS TENIR COMPTE DE L'INTERET COLLECTIF

Le groupement de Warga a 5 ans, il s'occupe surtout de la collecte et de la vente du coton. Pendant les deux premières années de son existence, avec les ristournes tirées de la vente du coton, il a pu creuser un puits, équiper une case de santé et monter les murs d'une école dans le village.

Au moment de la troisième campagne de commercialisation, comme le crédit de la banque était en retard, le groupement a proposé à ses membres de lui vendre leur coton à crédit. Sept ont refusé. Parmi ces sept personnes, il y avait Fodé, le plus gros planteur du village.

Fodé a lui seul produit plus du quart du coton du village. C'est un travailleur infatigable mais l'argent lui file entre les doigts. Il aime, entre autres, donner des fêtes parce qu'il aime qu'on parle de lui : souvent, il manque d'argent. Fodé a donc vendu toute sa récolte aux commerçants et il a été imité par six membres du groupe qui, eux aussi, avaient un besoin urgent d'argent.

Cette année-là, le groupement n'a pu acheter que 60 tonnes de coton, il en attendait 100. Il n'a donc reçu qu'une petite ristourne. Ayant dépensé une partie de la somme empruntée pour acheter des intrants, il n'a donc pas pu rembourser la banque entièrement.

L'année d'après, la banque a réduit le montant du crédit demandé alors que la récolte s'annonçait très bonne. Les 25 membres du groupement ont tous apporté leur coton mais, il n'y avait pas assez d'argent pour prendre toute la production au comptant. Beaucoup étaient déçus.

A la campagne suivante, la majorité des membres du groupement a vendu une partie de sa production aux commerçants.

Aujourd'hui le groupement de Warga a de sérieux problèmes : il n'arrive pas à rembourser la banque, le montant des ristournes diminue chaque année. Le groupement n'arrive plus à réaliser d'autres projets pour le village, il n'a même pas les moyens de finir l'école. Ceux de ses membres qui sont restés commencent eux aussi à se décourager. Ils se demandent ce qu'ils doivent faire pour que le groupement retrouve son dynamisme des deux premières années.

- Pourquoi le groupement de Warga a des problèmes alors qu'il est bien géré ?
- Pourquoi Fodé a vendu son coton aux commerçants au lieu de le vendre au groupement ?
- Qui est pénalisé par les problèmes du groupement ?
- Quel est l'engrais qui redonnera force et dynamisme au groupement de Warga ?

II — IL FAUT ÉVITER DE PERSONNALISER LE GROUPEMENT

« Borom » est un groupement très actif. Il est composé uniquement de « nobles ». Ceux-ci avaient d'abord formé un groupement d'entraide puis, petit à petit, il s'est élargi à la collecte et à la commercialisation de l'arachide. Le groupement a aussi mis sur pied un magasin d'approvisionnement en semences, en produits de traitement et en biens de consommation.

Avec l'accroissement de ses activités, le groupement a décidé de recruter un comptable. Dans le village seuls deux jeunes gens étaient assez instruits pour remplir cet emploi : le fils du président du groupement qui était en même temps le chef du village et le fils du forgeron du village. Dans le village la caste des forgerons est inférieure. Ses membres ne peuvent donc pas appartenir aux groupements des nobles.

Certains membres du groupement « Borom » auraient peut-être transgressé cette coutume car le fils du chef n'était ni très honnête, ni assez travailleur. Mais, le chef a exigé que l'on prenne son fils parce qu'il était noble.

Au bout de quelque temps le magasin d'approvisionnement n'était plus bien fourni, il n'y avait jamais assez d'argent dans la caisse, le cahier du magasin était mal tenu. Des villageois ont commencé à se plaindre parce qu'on leur réclamait deux ou trois fois des dettes qu'ils avaient déjà remboursé. A d'autres, on réclamait même des crédits pour des produits payés au comptant. Puis les membres du groupement se sont rendus compte que le comptable les volait sur les prix de leurs produits.

Deux, puis trois membres ont quitté le groupement qui s'est disloqué petit à petit. Aujourd'hui, il ne reste que le chef et son fils.

- D'où sont partis les problèmes du groupe ?
- Au lieu de quitter le groupement, qu'est-ce que ses membres auraient dû faire ?
- Est-ce que chez vous ce problème de caste existe ?
- Est-ce que cela pose des problèmes au moment de la formation des groupements ou pour l'attribution des responsabilités ?
- Que faites-vous pour amener les paysans à dépasser ce problème de caste ?

III – IL FAUT PARFOIS TENIR COMPTE DE L'INTÉRÊT INDIVIDUEL

Anouanzê est un groupement de planteurs de café. Au moment de la traite, tous ses membres regroupent leur production soigneusement séchée et triée et la livre ensemble à la compagnie d'achat.

Au début, la ristourne obtenue était partagée entre deux ou trois membres du groupement choisis à tour de rôle. Chaque membre a pu ainsi s'équiper pour accroître et améliorer sa production. Le groupement a vu s'accroître la quantité de produits livrés et par conséquent le montant de la ristourne. Il a pu mettre de l'argent de côté pour la construction d'une case d'accouchement.

Actuellement les membres de Anouanzê pensent à forer un puits dans le village.

- Au début qu'est-ce qui unissait les membres de Anouanzê ?
- Est-ce que le système d'Anouanzê était efficace ?
- Qu'est-ce que vous pensez de ce groupement qui fonctionne en tenant compte d'abord de l'intérêt de ses membres ?



L'union pour produire, pour vendre, mais aussi pour apprendre.

IV – IL FAUT SAVOIR FAIRE UN BON ÉQUILIBRE ENTRE L'INTÉRÊT COLLECTIF ET L'INTÉRÊT INDIVIDUEL

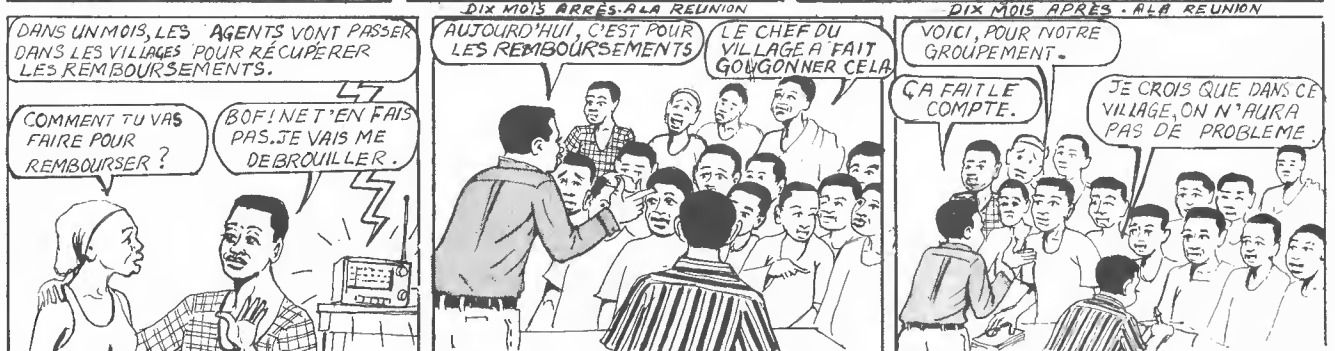
A Lanta il existe un groupement de commercialisation du coton. Tous les producteurs de Lanta et même des villages qui entourent Lanta ont adhéré à ce groupement. Depuis qu'ils en font partie, ils s'endettent moins pour acheter les semences et les produits de traitement.

En effet, le groupement a décidé d'utiliser les ristournes pour faire de petits crédits à ses membres. Ces crédits sont consentis aux chefs de famille à un taux d'intérêt très faible. L'argent doit uniquement servir pour acheter des semences, des produits ou du matériel pour améliorer la production. Ainsi d'année en année, les membres du groupement voient leur production augmenter.

Les intérêts versés servent à améliorer la vie au village. Le groupement a construit des latrines publiques après avoir invité un infirmier pour qu'il explique l'utilité de ces installations aux villageois. L'exemple a porté et aujourd'hui beaucoup ont des latrines privées chez eux. Il a aussi fait installer quatre filtres à eau pour lutter contre les maladies transmises par l'eau. Il a en projet la construction d'un petit marché pour abriter les femmes des intempéries.

- Pourquoi le groupement de Lanta marche aussi bien ?
- Est-ce qu'il a bien fait de chercher d'abord à satisfaire les intérêts de ses membres ?
- Est-ce que vous pensez que ce groupement marcherait aussi bien avec une autre méthode ? Laquelle ?

L'ART DE SE SERVIR DU GROUPEMENT agriflash





S'unir pour progresser

« On ne peut pas boire à la source avec un seul doigt ». « Une brindille peut se casser facilement, mais un fagot de brindilles ne se plie pas ». Ils sont nombreux les proverbes comme ceux-là qui montrent l'importance que les anciens accordaient à l'union, à la solidarité. Celle-ci a été longtemps considérée comme l'une des caractéristiques de la société traditionnelle africaine. L'organisation de la production, de la protection sociale reposent en partie encore sur les associations traditionnelles de jeunes, d'adultes, de femmes.

Mais de plus en plus ces associations traditionnelles rencontrent de nouveaux et nombreux problèmes

qu'elles n'arrivent pas à résoudre. Alors de nouvelles formes de groupement voient le jour un peu partout : groupements pré-coopératifs, coopératives, caisses rurales d'épargne et de crédit, greniers communautaires, banques de céréales... Cependant ces nouvelles formes d'organisation de la solidarité se heurtent souvent à des problèmes d'entente entre les membres, d'organisation, de participation, de gestion... qui les empêchent parfois d'atteindre leurs objectifs. Il en résulte des échecs qui découragent les paysans. Pourtant, le groupement, dans les conditions actuelles du monde rural, est le passage presque obligé de tout développement.



I – LES PAYSANS SE REGROUPENT ? POURQUOI ?

On assiste depuis quelques années à une multiplication des groupements paysans. Ces groupements sont différents dans leur origine, leur mode d'organisation, leurs objectifs. Pour la plupart ces groupements ont tout de même un but commun : rendre leurs membres, les paysans, plus autonomes, plus aptes à prendre en main leur propre développement face à des partenaires extérieurs : Etat, commerçant, projets de développement qui ont tendance à imposer leur condition, leurs lois au monde rural.

On dit : « A temps nouveaux, problèmes nouveaux » et donc solutions nouvelles. Si la naissance des groupements dit d'abord la volonté des paysans d'améliorer leurs conditions de vie, il reste que ce mouvement n'est pas né tout seul. Il est le résultat d'une longue évolution.

Autrefois, on obligeait les paysans à se regrouper pour produire l'arachide, le coton... Ces groupements appelés « coopératives » permettaient à l'Etat de distribuer le crédit de production avec pour garantie la caution solidaire des paysans ainsi regroupés. Après les indépendances, la plupart de ces groupements ont été abandonnés parce que les paysans n'y adhéraient plus. Les paysans se sont alors retrouvés face aux sociétés de développement sectoriel dont les agents allaient pendant des années, les piller tout au long de la chaîne de production. La vente des intrants (semences, engrais, produits de traitement) l'achat des produits et le recouvrement du crédit sont autant d'occasions pour voler le paysan.

Le paysans volé sur les prix de vente des intrants, sur le poids de sa récolte, harcelé et brimé pour payer ses dettes, n'avait plus les moyens de s'équiper, ni même de satisfaire ses besoins monétaires. Alors se tissaient des relations de dépendance voisines de l'oppression qui allaient favoriser dans bien des pays la baisse de la production agricole. C'est ainsi que dans un pays d'Afrique de l'Ouest, par exemple, la production de l'arachide qui représentait le premier produit d'exportation a chuté de telle manière que le pays n'en exportait plus.

Face à cette situation une prise de conscience s'est opérée et des initiatives sont prises à la fois par les sociétés de développement sectoriel, les ONG et les paysans eux-mêmes. Au Mali, par exemple, la Compagnie Malienne de Développement des Textiles (CMDT) a encouragé, dès le début des années 70, les paysans à se regrouper. Avec une alphabétisation fonctionnelle, les responsables villageois ont appris à peser eux-mêmes leur coton et à prendre ainsi en charge la commercialisation de ce produit, échappant ainsi aux malversations des équipes d'achat. Ailleurs, ce sont les marchés auto-gérés et les groupements à vocation coopérative.

Les ONG de formation : CESAO, INADES-FORMATION, le GRAAP... ont contribué pour une large part à la sensibilisation, à la formation des paysans. Cette action des ONG a abouti à une formidable éclosion de groupements un peu partout en Afrique.

La commercialisation des produits d'exportation bénéficie de prix garantis. La prise en charge de la commercialisation de ces produits par les paysans permet aux SODE de réaliser des économies. En effet, la réduction ou la suppression des équipes d'achat fait réaliser des économies sur les salaires. Le regroupement des produits dans les villages et leur enlèvement à des dates fixes réduisent le coût du transport. Alors les SODE consentent aux groupements des ristournes qui leur permettent d'investir dans des équipements : magasins de stockage, achat de bascules, construction de centres de soins, d'écoles, forages de puits... En plus de la garantie de ressources aux producteurs individuels, le groupement permet au village de disposer d'un budget dont l'importance varie selon le volume de la production commercialisée. Ce dernier facteur a été une grande motivation pour les populations pour la création de groupements.

A côté des cultures d'exportation, il y a les cultures vivrières. Pour ces dernières, les populations de savane et du sahel rencontrent des problèmes : faiblesse des prix d'achat à la récolte, mauvaise gestion des stocks. Ces problèmes provoquent régulièrement une pénurie de céréales à partir du mois de juin jusqu'au mois d'octobre. C'est ce qu'on appelle la soudure. Pour surmonter la soudure et pour mieux gérer les vivriers d'autres groupements : greniers communautaires, banques de céréales sont créés.

L'argent est rare et cher au village, c'est pourquoi des groupements comme les tontines, les caisses rurales d'épargne et de crédit sont créés.

L'eau au village, la gestion des forages et depuis la sécheresse, le reboisement et la gestion du terroir sont autant de domaines dans lesquels les paysans s'organisent en groupements.

Des ONG du Nord désireuses d'aider les populations, les incitent parfois à créer des groupements pour bénéficier de l'aide : moulins, petit équipement agricole, crédit de production, centres de soins...

Tous ces facteurs expliquent la multiplication des groupements en Afrique. Mais créer un groupement est une chose, le faire bien fonctionner et l'amener à réaliser ses objectifs est une autre chose. Et c'est là que les groupements rencontrent beaucoup de difficultés.

II – QUELQUES DIFFICULTES ET COMMENT LES SURMONTER ?

Les groupements paysans se heurtent à des difficultés dans les domaines de la participation, de la gestion, du statut juridique et de l'autonomie.

1. LA PARTICIPATION

Au niveau du village, il est souvent difficile d'obtenir la participation de tous à la création d'un groupement. Si l'initiative de cette création vient de l'extérieur, elle s'adresse le plus souvent à une catégorie de personnes et provoque une cassure entre ceux qui sont aptes à entrer dans le groupement et les autres. Il en résulte une mésentente au village et le groupement est isolé.

Parfois aussi, c'est le refus de certains de participer au groupement pour des raisons diverses. Ainsi de gros producteurs individuels peuvent refuser d'adhérer à un groupement parce qu'ils se disent que leur poids économique ne leur donne pas automatiquement la responsabilité du groupement. Ou alors, ils commercialisent sans problème leurs produits ayant des arrangements particuliers avec les acheteurs face auxquels ils se défendent mieux. Ils ne respectent pas le besoin de solidarité. A l'inverse, de petits producteurs peuvent refuser d'adhérer au groupement parce que celui-ci n'a pas les moyens de payer d'avance leurs produits en attendant de les revendre à la SODE. En effet, le petit producteur pressé par le besoin ne peut pas toujours attendre quelques semaines pour percevoir le prix de ses produits. Il arrive qu'il soit endetté auprès d'un commerçant, alors il vend sa récolte sur pied ou il la livre en paiement de sa dette.

L'analphabétisme, qui ne permet pas souvent aux individus de participer à la gestion et au contrôle du groupement est un facteur qui décourage la participation.

Au niveau du groupement lui-même, la participation pose parfois problème. Il arrive parfois que la hiérarchie traditionnelle du village : chef de village, chef de terre, grand féticheur du village, s'approprie de fait la direction du groupement. En l'absence d'un minimum de démocratie, les petits sans voix ne participent pas réellement à la réflexion, aux décisions du groupement qui devient ainsi l'affaire de quelques uns.

2. LA GESTION DES GROUPEMENTS

La participation a un impact important sur la gestion. Lorsque le groupement est dirigé par un petit nombre qui tient ses responsabilités de ce que les dirigeants sont alphabétisés ou détiennent une autorité traditionnelle, la gestion échappe au contrôle de la base. Alors des abus peuvent se commettre. Les dirigeants étant « intouchables » et la base n'ayant pas de pouvoir de contrôle ni de recours, les moyens financiers du groupement sont dilapidés et il s'en suit la mort du groupement.

Il est arrivé parfois que les groupements emploient un jeune, non membre, pour tenir les comptes. Etant le seul à savoir lire et écrire, il détourne les fonds... Des fonctionnaires habitant en ville sont désignés pour gérer le groupement au village. Ils n'apparaissent que pour mettre la main sur l'argent. Souvent ces malver-

sations ne sont pas punies, mais le groupement, lui, en meurt.

Malgré ces problèmes, la gestion des groupements n'est pas caractérisée par les malversations seulement. L'absence ou l'insuffisance de la formation conduisent à une mauvaise gestion. Savoir calculer, savoir prévoir et savoir garder l'argent et le faire fructifier deviennent impossibles alors même qu'elles sont indispensables pour la survie et le développement du groupement.

3. LE STATUT JURIDIQUE ET L'AUTONOMIE DU GROUPEMENT

Dans la plupart des pays il existe des lois sur les associations et dans quelques uns il existe des lois sur les coopératives et les groupements à vocation coopérative. Mais ces lois sont souvent inadaptées et n'offrent pas toujours aux groupements les moyens de devenir des partenaires écoutés de l'Etat et de ses structures. (Voir Informations). Les groupements n'ont pas souvent le pouvoir de participer à la fixation des prix d'achat des produits, à la détermination du taux des ristournes et à l'élaboration de la politique de crédit qui relèvent ainsi du seul Etat.

Or sans un minimum de pouvoir, les groupements paysans apparaissent comme de simples groupements d'intérêts locaux dont le cadre de fonctionnement et d'évolution est étroitement contrôlé par l'Etat et sans possibilité de se transformer en véritables institutions représentatives au plan local, régional et national du monde rural.

III - LES ENJEUX POUR L'AVENIR

La politique de développement définie, planifiée et exécutée par le seul Etat a échoué un peu partout. Le développement des cultures d'exportation a rapporté beaucoup d'argent aux pays africains, mais cet argent n'a pas profité aux paysans dont le pouvoir d'achat est chaque jour réduit. Comment industrialiser si les paysans qui constituent plus de deux tiers de la population n'ont pas les moyens d'acheter les produits ? Aujourd'hui on parle de crise, de baisse des prix sur le marché international en « oubliant » de dire que lorsque les prix étaient bons, l'Etat ne reversait aux paysans que 10 à 30 % de ces prix selon les pays et se réservait tous frais déduits entre 50 et 60 % qui étaient censés destinés à financer le développement et à constituer des réserves pour les mauvais jours. Aujourd'hui non seulement il n'y a pas eu de développement mais les réserves n'existent pas ; il n'y a que la dette.

Cette situation a été possible seulement parce que les paysans, individuellement et collectivement, n'ont jamais eu leur mot à dire. Ils paient aujourd'hui les erreurs commises par d'autres. On peut se demander maintenant quelle était la justification du partage inégal des revenus des cultures industrielles entre l'Etat



De nombreux groupements féminins se créent, mais rencontrent plus de difficultés.

et les paysans ? Il est probable que la crise n'aurait pas atteint cette ampleur si les paysans avaient eu de meilleurs prix. Au moins l'épargne interne aurait été plus importante et les Etats en la mobilisant ne seraient pas endettés à l'extérieur jusqu'au niveau où ils l'ont fait. Des usines n'auraient peut-être pas fermé leurs portes pour insuffisance de clients pour les rentabiliser.

Les mauvaises conditions de vie faites au village ont poussé les jeunes à l'exode, le chômage les ramène au village où, faute d'organisation et de moyens, ils ne peuvent être réintégrés pour participer au développement agricole. On peut imaginer que l'existence de groupements paysans bien gérés et disposant de moyens peut faciliter l'intégration des jeunes apportant ainsi un sang nouveau au village.

Mais à quoi servent les suppositions et les regrets ? Il s'agit de voir maintenant comment et à quelles conditions on peut empêcher la situation d'empirer. Aujourd'hui, tout indique que le développement se fera seulement avec la participation active et responsable des populations rurales organisées au sein de groupements assez solides pour constituer des interlocuteurs écoutés de l'Etat et de tous les intervenants extérieurs aux niveaux local, régional et national.

Pour y arriver, les agents de développement ont un rôle important à jouer.

IV – QUE FAIRE POUR PROMOUVOIR LE GROUPEMENT ?

Il ne s'agit pas d'imaginer une situation idéale, ce qui conduirait à décrire un processus idéal, mais irréalisable. Malgré la situation difficile des groupements, des

exemples existent qui gagneraient à être connus et imités. Parmi ceux-ci, retenons les associations villageoises du Mali. Parties de la commercialisation du coton et des besoins de sa maîtrise, les associations villageoises du Mali évoluent vers un véritable pouvoir paysan au moins au niveau du village. Pour favoriser la participation de tous, elle créent et animent des centres d'alphabétisation dans chaque village. L'approvisionnement en facteurs de production, la distribution et le recouvrement du crédit, la construction de centres de soins et d'accouchement, d'écoles, l'approvisionnement des villages en produits de première nécessité sont autant d'activités que réalisent ces associations en toute autonomie et l'encadrement traditionnel a dû s'adapter et ne joue plus que le rôle d'assistant-conseiller sans pouvoir d'imposer quoi que ce soit aux paysans. Ceux-ci ont la possibilité d'aller discuter directement par leurs dirigeants avec les autorités administratives et les responsables des structures d'intervention. Dans bien des villages, ce sont les associations villageoises qui enregistrent les naissances et les décès à l'Etat-civil et rendent compte ensuite aux autorités.

La formidable développement des associations villageoises a été possible seulement parce que la CMDT a eu l'intelligence de ne pas imposer un modèle standard mais au contraire épousé la culture et les traditions des villages en s'inspirant des associations traditionnelles que sont les « ton » au Mali.

La première condition d'une réussite semble être d'après cet exemple le respect et l'intégration de la culture des populations villageoises. C'est la condition qui leur permet de s'approprier et de maîtriser l'organisation du groupement. Dans les phases de sensibilisation, d'identification des besoins, de programmation et d'exécution, il est important de respecter la sensibilité des populations.

La formation est fondamentale dans la promotion d'un groupement. D'abord elle favorise la participation et le contrôle de la gestion par tous ; ensuite elle évite les erreurs de gestion qui tuent le groupement. Cette formation doit aussi viser à rendre les groupements autonomes.

Enfin, l'organisation doit être souple. L'agent de développement doit éviter de réciter des leçons sur le modèle type de groupement et se mettre à l'écoute des populations pour les aider à analyser leurs besoins, leurs problèmes dont il partira pour rechercher des solutions adaptées aux capacités des hommes et aux ressources locales.

La capacité des groupements à maîtriser les problèmes de production, de commercialisation et d'équipement du village est capitale pour leur crédibilité et pour leur efficacité dans la promotion du développement. Elle est aussi la condition pour la prise en considération par l'Etat et les autres intervenants extérieurs de la volonté des populations d'être des interlocuteurs responsables, des sujets du développement et non comme c'est souvent le cas des objets que l'on manipule au nom du développement. □



comment réussir un projet ?

On entend souvent parler de projets de la Banque Mondiale, de projets FED etc... En général ce sont de grandes réalisations tels que le développement d'une région, la construction d'une route...

Mais un groupement peut avoir aussi son projet. Un projet est la réalisation d'une action choisie pour répondre à un besoin. Pour avoir le plus de chance de réussite, il est nécessaire :

- de faire une étude du projet,
- de s'organiser pour la réalisation,
- de suivre et de contrôler la réalisation.

Nous allons étudier l'exemple du groupement de Ganado. Il va nous montrer comment un groupement doit s'y prendre pour réussir un projet.

I - LE GROUPEMENT ANALYSE LE PROBLEME ET CHOISIT UNE SOLUTION

Ganado est un village situé dans la Région Maritime au Togo où le manioc est la deuxième culture après le maïs. Le manioc est la principale source d'argent des agriculteurs du village.

Grâce au dynamique groupement du village (il a été créé en 1981 et comprend 27 membres) et aux conseils du moniteur des Maisons Familiales, les membres du groupement ont développé la culture du manioc. Les autres villageois ont suivi leur exemple si bien que la production du manioc a beaucoup augmenté dans le village.

D'habitude le manioc est vendu sous forme de cossettes. Mais avec l'abondance du manioc, les cossettes se vendent mal et sont attaquées par les charançons après 2 mois de conservation.

En juillet 1985, avec l'aide du moniteur, les membres du groupement se réunissent et discutent de leur problème de commercialisation du manioc :

- d'abord, ils analysent le problème : chaque membre dit comment il voit le problème de commercialisation du manioc

- * avant l'augmentation de la production, tout le manioc était vendu ;
- * la production du manioc est maîtrisée par tout le monde dans le village ;
- * le manioc frais ne se vend pas bien au village ; en plus, on n'en vend pas beaucoup au commerçant qui craint les pourritures ;

* la conservation des cossettes est difficile à cause des charançons.

- ensuite ils discutent pour savoir ce qu'il faut faire :

- * aller vendre le manioc frais à l'usine de tapioca située à 150 km ; mais le prix n'est pas intéressant (12 F/kg), il faut payer le transport et livrer le manioc à des dates fixes ;
- * aller vendre les cossettes en ville ; mais les commerçants n'acceptent pas de faire des stocks à cause des charançons ;
- * construire un magasin pour stocker les cossettes. Il faut de l'argent et la bonne conservation n'est pas garantie ;
- * réduire la production de manioc, c'est diminuer aussi les revenus monétaires ;
- * transformer le manioc en gari. C'est impossible par le travail des femmes, mais réalisable avec une machine étant donné la quantité importante de manioc à râper.

- Finalement le groupement décide d'acheter en commun une machine à râper le manioc. Ainsi le manioc produit par les membres du groupement et les autres villageois pourra être transformé en gari et être facilement vendu.

Que retenir pour choisir un projet ?

- Un projet doit répondre à un besoin commun aux membres du groupement ou du village.
- Il est nécessaire de faire une analyse du problème avant de choisir une solution (projet).
- Le choix du projet doit avoir l'accord de tous les membres du groupement et parfois l'adhésion des villageois.

II - LE GROUPEMENT FIXE L'OBJECTIF DU PROJET

Après une enquête auprès des autres villageois pour savoir quelle quantité de manioc ils sont prêts à faire râper, et compte-tenu de la production de chaque membre, le groupement fixe l'objectif du projet.

Objectif du projet.

Acheter et gérer une machine capable de râper 1 200 tonnes de manioc par campagne.

Que retenir pour fixer l'objectif d'un projet ?

- Un objectif exprime un résultat à atteindre. Il doit être précis et si possible être chiffré.
- Tous les membres du groupement sont concernés par la fixation de l'objectif de leur projet.

III – LE GROUPEMENT DE GANADO FAIT UNE ÉTUDE POUR SAVOIR SI LE PROJET EST POSSIBLE ET RENTABLE

Pour cela il cherche à répondre à quatre questions :

- Est-ce que techniquement le projet est réalisable ?
- Est-ce que le projet est rentable économiquement ?

- Est-ce que le projet est rentable socialement ?
- Est-ce que le groupement a l'argent nécessaire pour démarrer le projet ?

31 LE PROJET EST-IL TECHNIQUEMENT RÉALISABLE ?

Pour le savoir, le groupement s'informe pour avoir l'assurance :

- de l'existence de machine capable de râper entre 1 200 tonnes et 1 500 tonnes de manioc/an ;
- de pouvoir acheter facilement les pièces de rechange ;
- de pouvoir s'approvisionner en gaz-oil, lubrifiant (huile) ;
- de pouvoir compter sur un mécanicien pour les réparations.

32. LE PROJET EST-IL ÉCONOMIQUEMENT RENTABLE ?

Le groupement de Ganado, en se basant sur les informations recueillies, fait la liste des moyens nécessaires pour la réalisation du projet et détermine comment trouver ces moyens.

TABLEAU 1 : MOYENS NÉCESSAIRES

Activités – Dépenses	Combien trouver et comment ?	
	Groupe ment	Ailleurs
Installation machine		
– Recherche informations en ville – Dossier demande crédit – Achat machine – Transport – Installation	5 000 F 71 000 F 245 000 F 25 000 F	Banque : 2 304 900 F
Construction abri		
– Ramassage sable et cailloux – Puisage d'eau – Fabrication briques – Achat ciment – Achat planches – Achat tôles et clou – Indemnités maçon – Indemnités menuisier – Divers (goudron, cadenas...)	Groupe ment Groupe ment Groupe ment 30 000 F 25 000 F 44 000 F 20 000 F 15 000 F 14 000 F	
Fonctionnement machine	payé par les recettes	
– Gaz-oil – Lubrifiant – Fournitures entretien – Mécanicien – Divers (cahier de compte, etc.)		748 410 F (Recettes machine) 263 200 F (Recettes machine) 57 000 F (Recettes machine) 20 000 F (Recettes machine) 15 000 F (Recettes machine)
Formation		
– Apprentissage conduite – Formation comité gestion		20 000 F 10 000 F

A partir de ce tableau, le groupement établit le budget d'équipement et le budget de fonctionnement.

Budget d'équipement.

Il indique les dépenses pour les investissements et d'où vient l'argent.

TABLEAU 2 : BUDGET D'ÉQUIPEMENT

Dépenses		Ressources	
Machine à râper	2 587 000 F	– Caisse groupement	430 100 F
Abri machine	148 000 F	– Banque	2 304 900 F
Total	2 735 000 F	Total	2 735 000 F

Le groupement fait le tableau d'amortissement pour savoir combien les investissements perdent de valeur chaque année.

Nature	Année investissement	Montant	Durée amortissement	Amortissement annuel
Machine à râper	1986	2 587 000 F	8 ans	323 375 F
Abri	1986	148 000 F	8 ans	18 500 F
Total	–	2 735 000 F	–	341 875 F

Ainsi chaque année, le groupement va prévoir un amortissement de 341 875 F et le mettre comme dépense dans le budget de fonctionnement.

Budget de fonctionnement.

Il prévoit pour une année ou campagne, les dépenses pour faire fonctionner la machine et les recettes de râpage de manioc. En se basant sur les prix de la région, le groupement décide de faire payer à chaque membre 1 600 F par tonne de manioc râpé et 1 800 F aux autres villageois.

BUDGET DE FONCTIONNEMENT

DEPENSES		RECETTES	
Gaz-oil	748 410 F	Râpage manioc membres	
Lubrifiant	263 200 F	510 T x 1 600 F	816 000 F
Fournitures d'entretien	57 000 F	Râpage manioc villageois	
Mécanicien	20 000 F	600 T x 1 800 F	1 080 000 F
Formation comité gestion	30 000 F		<u>1 896 000 F</u>
Divers	15 000 F		
Amortissement	341 875 F		
	1 475 485 F		
Bénéfice	420 515 F		
Total	1 896 000 F	Total	1 896 000 F

Le groupement constate qu'avec un bénéfice de 420 515 F par année, il peut largement payer sa dette auprès de la banque (2 304 900 F : 6 années = 384 150 F).

– les agriculteurs du village vont tirer des bénéfices de la culture du manioc ;

– les femmes auront le travail de râpage en moins ;

– avec les bénéfices du projet le groupement peut faire des réalisations communautaires.

33. LE PROJET EST-IL SOCIALEMENT RENTABLE ?

Le groupement constate :

34 EST-CE QUE LE GROUPEMENT A L'ARGENT NÉCESSAIRE POUR DÉMARRER LE PROJET ?

Le groupement calcule ce qui est nécessaire :

* équipement	430 100 F
* formation	30 000 F
* 2 mois de carburant et huile	438 000 F
	<hr/>
	898 100 F

Il compte l'argent qu'il peut réunir :

- * la caisse peut fournir 350 000 F,
- * chaque membre accepte d'avancer 15 000 F, ce qui fait 405 000 F,
- * il a l'assurance d'avoir un prêt auprès de la banque.

CONCLUSION DE L'ETUDE

Le groupement constate :

- que techniquement le projet est réalisable,
- que le projet est rentable,

- que le projet a des avantages sociaux,
- qu'il a l'argent pour démarrer.

Alors il décide de réaliser le projet.

Que retenir ?

Pour réussir un projet, il faut faire une étude pour savoir :

- *Si techniquement, le projet est possible.*
- *Si économiquement, il est rentable.*
- *Si le projet apporte des avantages sociaux.*

IV – LE GROUPEMENT DE GANADO S'ORGANISE POUR LA RÉALISATION

41. CALENDRIER DE RÉALISATION

Le groupement commence par faire la liste de toutes les activités (tout le travail) à faire. Il désigne également ceux qui vont le faire.

TABLEAU I : ACTIVITÉS DU PROJET

OPERATIONS	ACTIVITES	RESPONSABLE
Installation machine à râper	<ul style="list-style-type: none"> – Information sur machine – Choix machine – Recherche crédit – Achat machine – Installation machine 	<ul style="list-style-type: none"> – Président et moniteur – Groupement et moniteur – Président-Trésorier-Moniteur – Mécanicien
Construction abri pour machine	<ul style="list-style-type: none"> – Ramassage sable et cailloux – Puisage d'eau – Fabrication briques – Construction – Toiture – Achat ciment, planches, tôles... 	<ul style="list-style-type: none"> – Groupement – Groupement – Groupement – Maçon – Menuisier – Comité de gestion
Fonctionnement de la machine	<ul style="list-style-type: none"> – Approvisionnement gaz-oil, lubrifiant... – Conduite machine – Entretien facile – Réparation 	<ul style="list-style-type: none"> – Comité de gestion – 3 membres formés – Membres formés – Mécanicien
Formation	<ul style="list-style-type: none"> – Apprentissage conduite machine – Formation gestion 	<ul style="list-style-type: none"> – 3 membres – Comité de gestion

Ensuite il détermine combien de temps il faut pour réaliser chaque activité. Par exemple : pour ramasser le sable et les cailloux qu'il faut pour les briques et la construction de l'abri, il faut 20 jours de travail pour 15 personnes.

Enfin il récapitule le tout dans un tableau, en sachant que l'installation de la machine se fait après son achat, que la construction se fait avant l'achat ainsi de suite... Le groupement fixe une date-clé : la machine doit être prête à fonctionner en octobre 1986, c'est le mois du début de la récolte du manioc.

CALENDRIER DE REALISATION

ANNÉE	ACTIVITÉS	JANV	FEV	MARS	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOUT	SEPT	OCT	NOV	DEC	
1985	Recherche information													
	Choix machine													
	Demande crédit													
1986	Ramassage sable													
	Achat ciment - Tôle													
	Briques													
	Construction													
	Achat machine													
	Formation													
	Installation													
	Achat carburant													
	Démarrage fonctionnement													

42. MISE EN PLACE DU COMITE DE GESTION

Maintenant que le groupement connaît le travail à faire et quand le faire, il désigne les personnes capables de diriger et de contrôler la réalisation (les travaux).

Que retenir pour l'organisation ?

Pour une bonne organisation il est nécessaire :

- de connaître tout le travail à faire,
- de faire un calendrier de réalisation,
- de choisir des personnes capables de diriger et de contrôler les travaux.

V – LE COMITE DE GESTION SUIT ET CONTROLE LA REALISATION DU PROJET

Le comité de gestion du projet du groupement de Ganado sait que la réussite du projet dépend beaucoup de lui. C'est pourquoi, avant le début du projet, il rend visite à d'autres groupements pour connaître leur expérience.

51. LE COMITE DE GESTION SUIT ET CONTROLE LA REALISATION TECHNIQUE

Pour cela, il utilise le calendrier de réalisation :

- * il veille à la formation du machiniste,
- * il surveille les travaux de construction de l'abri pour qu'ils soient faits à temps ; il vérifie la qualité des planches, des tôles, etc...,

* il commande à temps la machine à râper et vérifie que l'installation est bien faite,

* il surveille le fonctionnement de la machine :

- a) en créant un stock de gaz-oil, d'huile et de quelques pièces de rechange ; il met en place un cahier de stock ;
- b) en faisant un calendrier d'entretien, il vérifie le respect de ce calendrier par le machiniste.

52. LE COMITE DE GESTION SUIT ET CONTROLE L'UTILISATION DE L'ARGENT

Il utilise comme guides le budget d'équipement et le budget de fonctionnement établis au moment de l'étude. Il sait que si les dépenses prévues sont dépassées, l'objectif du projet ne peut être atteint.

Pour bien suivre et contrôler les sorties et les entrées d'argent, il crée :

- un cahier de recettes, il est tenu par le machiniste ;
- un cahier de quantités de manioc râpé ; il est tenu par le machiniste ;
- un cahier de comptes tenu par le trésorier ; le trésorier garde les factures et autres documents pour justifier les dépenses et les recettes.

Chaque mois, il vérifie pour savoir si le budget est respecté, si les dépenses et les recettes sont conformes aux prévisions.

A la fin de l'année, il contrôle les résultats et fait un compte-rendu au groupement.



À CONSULTER

Construire ensemble du CESAO, B. P. 305, Bobo-Dioulasso, Burkina Faso, a consacré plusieurs numéros aux groupements.

Après s'être interrogée sur les liens entre les organisations paysannes et le développement rural et national dans ses livraisons n°s 5/86 et 4/87, la revue du CESAO se penche sur les problèmes de l'autonomie de l'organisation paysanne dans son n° 1-2/88 avant de faire des propositions pour l'accroissement de la dynamique interne dans les groupements ruraux dans le n° 4/88.

Des conditions d'émergence, de fonctionnement et de pérennité des groupements villageois au Cameroun de Fabienne BERUT, édité par le Ministère Français de la Coopération et l'Institut National d'Agronomie Paris-Grignon, s'adresser au service de documentation des Missions d'Aide et de Coopération.

Première d'une série d'études sur les groupements au Cameroun et plus précisément au Nord-Cameroun, cette étude a le mérite de faire des constats lucides et de dégager des perspectives intéressantes quant au rôle que pourraient jouer les organisations paysannes et les associations locales dans le développement agricole et rural.

L'environnement des groupements est décrit avec le souci de faire ressortir les contraintes : cloisonnement des structures intervenant en milieu rural, insuffisance de la formation des responsables et leur tendance à s'incruster à leur poste.

Les mouvements coopératifs en Afrique de l'Ouest, par GENTIL Dominique, éd. l'harmattan, Paris, 1986, 269 p.

Il s'agit d'une étude sur l'apparition et l'évolution des organisations paysannes dans l'Afrique de l'Ouest francophone de 1960 à 1980 et d'une description de phénomènes tels que l'emprise de l'Etat, la faible autonomie paysanne, la domination des notables, les conditions d'émergence et les limites des organisations non étatiques.

Paysanneries sahéliennes en péril de Guy Belloucle, éd. l'harmattan, Paris.

Cet ouvrage en deux volumes traite de la vie des paysanneries sahéliennes menacées par le double désastre écologique et culturel. Cependant l'auteur soutient que les communautés de base, les villages, peuvent être les acteurs du développement si on leur fait confiance et si on les aide à avoir un budget, une comptabilité.

Les associations féminines en Afrique noire : l'exemple de la Casamance (Sénégal) par Odile REVEYRAND dans la revue « le mois en Afrique » n°s 249/250, octobre 1986.

La première partie de cette étude présente la Casamance, sa population, le fonctionnement des communautés villageoises ainsi qu'une introduction aux systèmes associatifs féminins.

La deuxième partie traite des associations en milieu rural, tandis que la troisième partie traite des associations en milieu urbain et des significations de l'association par les femmes.

Initiatives paysannes au Sahel : s'organiser et lutter contre la « fatalité » dans la série « Etudes et recherches » de la revue « Environnement Africain » de l'ENDA, Dakar, Sénégal, n° 97-98/1985.

Dans ce numéro des paysans s'interrogent, échangent, disent leurs expériences : comment les difficultés dues à la sécheresse les ont poussés à réagir et à entreprendre.

La revue de l'APICA « Communautés Africaines », B. P. 7397, Douala-Bassa (Cameroun) a consacré plusieurs numéros à des associations villageoises au Cameroun.

Ainsi dans le n° 4/82 une association originale de Baham, village bamiléké est présentée, tandis que les n°s 5/82 et 16/86 rendent compte des activités des associations Bit singda et Ekon Elat.

La loi sur les coopératives au Cameroun est expliquée simplement dans le n° 1/82, tandis que le n° 3/82 expose et commente la loi de 1967 sur les associations au Cameroun. □



Nous avons reçu de Monsieur Louis SARAZIN, B. P. 945 N'djamena (Tchad), la lettre suivante dans laquelle il fait trois observations à propos du n° 59 « Agriculture et environnement ».

1. « Le fumier est le reflet du sol sur lequel ont poussé les herbes de litière et dont se sont nourris les animaux qui ont fourni leurs déjections. Donc à sol pauvre, fumier pauvre. Le fumier seul ne peut pas augmenter la production. L'engrais chimique seul n'en est pas plus capable.

Cette interdépendance des deux est si vraie qu'en page 6 « engrais peu cher » vous proposez de mélanger les coques d'arachide avec de l'urée et du sulfate de potassium ! Engrais peu cher peut-être ? mais combien difficile de fabrication (broyage, fosse, apport d'eau...) et difficile d'utilisation !

Le fumier enrichit le sol en humus ce qui permet de mieux mobiliser les sels minéraux déjà présents dans le sol pour nourrir les plantes. Mais si on n'ajoute pas de nouveaux sels minéraux, les plantes ne pourront pas mieux se nourrir. Faut pas tromper les paysans en disant que l'agriculture traditionnelle était merveilleuse sinon c'est l'Afrique qui devrait regorger de produits agricoles et l'Europe menacée de famine !

Pendant des siècles, les paysans européens ont mis du fumier dans leurs champs, et Dieu sait s'ils en ont mis, et les famines ont sévi en Europe jusque vers le milieu du 19ème siècle. Elles ne se sont arrêtées que quand les chimistes ont eu prouvé que les plantes se nourrissent de sels minéraux et qu'on a pu en apporter de nouveaux venant de l'extérieur ! »

2. « L'expérience du Rwanda, pages 9, 10 et 11, est un exemple de bonne utilisation des marais pour la pisciculture, éventuellement liée à l'agriculture type maraîchage, mais ça ne change en rien les problèmes d'érosion sur les collines, surtout si les paysans en exportent les produits végétaux pour enrichir les marais.

D'autre part vous dites que le marché du poisson est mal organisé et que c'est un handicap sérieux ; alors que quelques lignes auparavant vous décriez l'organisation étatique du riz, alors que justement le marché du riz est organisé (faut pas 2 poids 2 mesures).

3. « D'accord pour trouver merveilleux l'Acacia Albida mais avez-vous déjà essayé de la multiplier en pépinière pour le planter dans les champs ? Est-ce possible ? Avez-vous cherché à savoir si la richesse du sol sous les acacia albida, très réelle, était due à la présence de

l'azote des nodosités des racines (très profondes), ou plutôt à la présence des déjections des bœufs, venus en saison sèche se nourrir des fruits sous l'arbre ? »

REPONSE DE LA RÉDACTION

Merci ! Monsieur SARAZIN, votre lettre apporte des précisions importantes dont nos lecteurs tireront profit, notamment en ce qui concerne le fumier. Mais elle contient aussi des erreurs d'interprétation. Et si vous qui êtes un expert, avez pu les commettre d'autres lecteurs moins avertis ne les auront sans doute pas évitées. C'est pourquoi nous nous réjouissons de l'occasion que vous nous offrez de préciser les idées.

1. Nous n'avons jamais essayé d'opposer le fumier aux engrais comme le laisse entendre votre lettre. Ils sont complémentaires comme vous l'écrivez si bien.

Et comme nous l'écrivions dans le dossier page 13 : « Souvent on utilise les engrais chimiques sans apport préalable de matière organique. Cette façon de faire acidifie le sol et risque de le rendre impropre à supporter toute végétation pour longtemps ».

En effet, le climat en Afrique favorise la transformation rapide de la matière organique, ce qui n'est pas le cas en Europe où en plus il y a des amendements calciques. C'est pourquoi l'apport de matière organique avant l'utilisation des engrais est indispensable. Faute de quoi le sol s'acidifie, comme c'est déjà le cas dans certaines zones cotonnières de l'Afrique de l'Ouest.

Quant à l'engrais peu cher à partir de coques d'arachide, nous nous sommes contentés de reproduire un article de MFI-Info dans le but de montrer comment on peut améliorer un savoir-faire paysan : utilisation de la poussière d'arachide recueillie après le décortiquage comme engrais. Notre propos n'était pas de proposer une technique de fabrication d'engrais aux paysans.

2. L'expérience d'aménagement des zones marécageuses de kirambogo au Rwanda (pages 9, 10 et 11 du numéro 59) est à replacer dans son contexte, c'est-à-dire dans un pays à forte densité humaine où la terre est rare et où on a trouvé une bonne utilisation des marais pour la pisciculture. Elle montre une chaîne de production en elle-même instructive pour les paysans. Mais nous n'avons pas omis les imperfections de l'expérience dont la mauvaise organisation de la commercialisation du poisson. L'apport de déchets

agricoles ne se fait pas nécessairement au détriment de la couverture du sol des collines.

Mais une faiblesse n'excuse pas une autre ; déplorer la mauvaise commercialisation du poisson ne doit pas conduire à tolérer les insuffisances du marché du riz sous le prétexte qu'il est organisé par l'Etat.

3. Pour ce qui est de l'Acacia Albida, sa multiplication en pépinière peut se faire de la manière suivante :

- laisser tremper les graines dans de l'eau. Ebouillanter pendant 24 heures. On peut aussi récupérer les graines dans les déjections des animaux ; dans ce cas il n'est plus besoin de les bouillir ;
- sécher les graines ainsi traitées pendant 3 à 4 jours ;
- semer dans des sachets en plastique ou dans de petits paniers remplis de bonne terre à raison de 3 à 4 graines par sachet ou petit panier ;
- entretenir le tout à l'ombre en arrosant régulièrement ;
- transplanter dans le champ quand les plants ont de 30 à 40 cm.

Certes l'azote fixé par les racines de l'Acacia Albida ne suffit pas seul à enrichir de manière satisfaisante le sol pour les besoins des cultures. Les feuilles mortes et les déjections des animaux contribuent aussi pour une bonne part à l'enrichissement du sol.

Du Zaïre, nous avons reçu de M. KOMELE BISHOSHA, B. P. 1232, Kisangani, Haut-Zaïre, (Zaïre) la lettre suivante.

« (...) Je vous exprime par cette lettre mes difficultés pour vous faire parvenir un mandat-lettre de l'endroit où j'entreprends mes recherches à la Faculté d'Agro-nomie. Les liaisons sont plus difficiles avec Kinshasa et encore plus avec l'étranger. A la première occasion, je me rendrai à Kinshasa d'où je ferai tout pour vous faire parvenir 1 500 F pour payer mon abonnement. Mais en attendant, je voudrais que vous puissiez m'envoyer Agripromo dont j'ai absolument besoin pour mon travail de recherche.

En attendant, je voudrais publier un article scientifique dans la revue « Agripromo ». C'est un article sur l'agri-

culture biologique et visant à aider les paysans à augmenter leur production agricole par une technique simple. Je suis disposé à vous expédier mon manuscrit si ma requête rencontre votre consentement. Même si cela coûte à INADES-FORMATION, je réglerai le tout, au besoin par le canal des centres culturels français. (...) »

REPONSE DE LA RÉDACTION

INADES-FORMATION dispose d'un bureau au Zaïre. Voici son adresse : INADES-FORMATION, B. P. 5717 Kinshasa-Gombé.

Cette adresse figure en page 2 de couverture d'Agri-promo et malgré cela de nombreux lecteurs du Zaïre s'adressent directement à la rédaction centrale pour demander un abonnement. Ce qui nous oblige d'une part, à leur répondre à les renvoyant à IF-Zaïre et d'autre part à écrire à IF-Zaïre pour lui communiquer les demandes des lecteurs. Ce qui entraîne une perte de temps pour tous et d'argent pour INADES-FORMATION.

C'est pourquoi nous rappelons à tous nos lecteurs du Zaïre que IFOZA est le seul bureau capable de leur servir un abonnement à Agripromo, il ne sert à rien d'écrire au siège puisque celui-ci ne peut pas vous servir directement un abonnement par dessus IFOZA.

En dehors de l'abonnement, la rédaction centrale d'Agri-promo sera toujours heureuse de recevoir vos critiques, vos suggestions et votre contribution à la rédaction d'articles. Cette forme de communication normale entre une publication et ses lecteurs est vivement encouragée.

C'est pourquoi, citoyen KOMBELE BISHOSHA, nous accueillerons avec plaisir votre article sur l'agriculture biologique que nous pouvons publier dans nos colonnes s'il présente un intérêt réel, sans que cela vous coûte un centime.

Pour nous proposer des articles ou pour nous soumettre leurs réactions sur des sujets traités dans Agripromo, les lecteurs du Zaïre peuvent nous écrire directement. Mais pour les abonnements et pour l'acquisition de numéro d'Agripromó ainsi que d'autres livrets produits par INADES-FORMATION, qu'ils veuillent s'adresser exclusivement à IF-Zaïre. □ 2

NOS REMERCIEMENTS

- Au groupement des jeunes agriculteurs de Bounda et à IFCI pour leur contribution à la rubrique « Entretien avec ».
- A IF-Maroua dont la contribution n'a pu être exploitée en raison de son inadaptation à l'esprit de ce thème.

A NOTER

- Le GRET (Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques) a relevé dans le n° 62 d'AGRI-PROMO que nous indiquons son ancienne adresse d'où il a déménagé depuis 1986. Et nous prie en conséquence de noter et de porter à la connaissance des lecteurs sa nouvelle adresse :

**GRET - 213, rue de la Fayette
75010 PARIS (France)**

- INADES-FORMATION-KENYA (IFK) nous fait savoir qu'il a changé de banque. C'est désormais à la Barclays Bank (Westlands) et au compte n° : 358 5318 qu'il place son argent.

NOS PROCHAINS NUMEROS

N° 65. Les ONG pour qui ? Pour quoi ?

Les paysans assistent depuis quelques années à un foisonnement d'Organisations-Non Gouvernementales qui se livrent parfois à une concurrence pour s'imposer à eux. Certaines donnent tout gratuitement, d'autres ne donnent jamais rien, mais font appel au sens de la dignité, de la responsabilité des paysans pour entrer dans leurs projets. Ceci conduit les ruraux à s'interroger sur l'origine, la nature, les objectifs et les moyens des ONG.

- Dans votre région; dans votre village, combien y a-t-il ONG qui interviennent ?
- Que font-elles ? Avec quelles méthodes et quels résultats ?

- Quelles sont leurs relations avec la population ?
- Comment est-ce que celles-ci les juge ?

N° 66. Recherche et vulgarisation agricoles ?

La recherche agricole telle que souvent pratiquée en Afrique travaille essentiellement à sélectionner et à améliorer des variétés végétales : café, cacao, coton, arachide, mais aussi maïs, igname, manioc... On a parfois l'impression qu'elle fonctionne pour elle-même, tant elle tient peu compte des besoins et des capacités des paysans. Elle ne fournit pas toujours assez d'efforts pour faire connaître ses résultats.

C'est alors que la vulgarisation intervient. Celle-ci tente de mettre à la disposition des paysans les résultats de la recherche. Elle se complaît souvent dans ce rôle de courroie de transmission qu'elle joue plus ou moins bien. Alors qu'elle devrait aussi mettre en rapport paysans et chercheurs dans une dynamique d'échanges féconds au service du développement agricole.

N° 67. Gérer l'eau potable au village.

Chacun sait que l'eau pose problème le plus souvent au village. Elle peut être disponible, mais alors elle n'est pas potable parce que souillée par des animaux, des parasites... Elle est alors source de maladies telles que le ver de guinée, la bilharziose, les amibes... Le plus souvent elle est rare. Dans ce dernier cas en plus de son insalubrité, elle fait l'objet de corvées longues et pénibles pour les femmes.

Pour remédier à ces problèmes, l'Etat, des projets privés et certains villages creusent des puits, font des forages et des retenues d'eau. Il arrive que les puits tarissent en saison sèche, les pompes des forages tombent en panne fréquemment et les retenues d'eau sont des nids de bilharzies. Alors que faire ?

- Comment se pose le problème de l'eau potable dans votre village, votre région, votre pays ?
- Quelles sont les solutions qui ont été essayées, avec quels résultats ?
- Est-ce que des villageois se sont organisés pour gérer l'eau potable ? Comment ?

NUMEROS DISPONIBLES

Voici les numéros d'AGRIPROMO que vous pouvez commander, ainsi que les numéros à paraître. Voir nos tarifs en deuxième page de couverture.

N° 2/77	Fixer l'agriculture	N° 43	La formation du paysan (octobre 1983)
N° 3/77	Notre pays et nous	N° 44	La médecine traditionnelle (janvier 1984)
N° 4/77	Les médicaments et nous	N° 45	Développement communautaire (avril 1984)
N° 21	Villageois et agents de développement	N° 46	Cultures associées (juillet 1984)
N° 22	Une vie nouvelle au village	N° 47	Budget familial (octobre 1984)
N° 23	Le petit élevage familial	N° 48	Equipement du paysan (janvier 1985)
N° 24	Cultures vivrières et cultures de rente	N° 49	Le petit commerce au village (avril 1985)
N° 25	L'enfant en milieu rural	N° 50	L'arbre (juillet 1985)
N° 26	Caisses populaires d'épargne et de crédit	N° 51	Le jardin familial (octobre 1985)
N° 27	Le travail de la femme	N° 52	Les pesticides : une menace ? (janvier 1986)
N° 28	La conservation des sols	N° 53	Devenir jeune agriculteur (avril 1986)
N° 29	Alphabétisation des adultes	N° 54	Les femmes s'organisent (juillet 1986)
N° 30	Organisation du travail agricole	N° 55	Un développement plus juste (octobre 1986)
N° 31	L'artisanat rural	N° 56	Vivre avec la sécheresse (janvier 1987)
N° 32	Commercialisation des produits agricoles (janvier 1981)	N° 57	Le paysan et l'information (avril 1987)
N° 33	La nutrition (avril 1981)	N° 58	Etre parents responsables (juillet 1987)
N° 34	Les coopératives rurales (juillet 1981)	N° 59	Agriculture et environnement (octobre 1987)
N° 35	Utiliser l'eau (octobre 1981)	N° 60	Les soins de santé primaires (janvier 1988)
N° 36	A qui appartient la terre ? (janvier 1982)	N° 61	La conservation des produits agricoles (av. 88)
N° 37	Technologies appropriées (avril 1982)	N° 62	Développement au féminin ? (juillet 1988)
N° 38	La gestion des récoltes (juillet 1982)	N° 63	L'argent au village (octobre 1988)
N° 39	Hygiène et Santé au village (octobre 1982)	N° 64	Le groupement : un moyen pour progresser (janvier 1989)
N° 40	Retour à la terre (janvier 1983)	N° 65	Les ONG. Pour qui ? Pour quoi ? (avril 1989)
N° 41	Gros élevage et culture attelée (avril 1983)	N° 66	Recherche et évaluation (juillet 1989)
N° 42	Le crédit agricole (juillet 1983)		

agripromo agripromo**qu'est-ce que****INADES-FORMATION**

Institut Africain pour le Développement Economique et Social
Centre Africain de Formation.

- ◆ **SON STATUT :** organisation non gouvernementale, association internationale à but non lucratif.
- ◆ **SON OBJECTIF :** la formation des adultes ruraux, en vue de leur promotion sociale et économique.
- ◆ **SON MODE D'INTERVENTION :**
 - un Cours d'Apprentissage Agricole (CAA) par correspondance
 - un service de Formation à l'Animation Rurale (FAR)
 - des sessions de formation sur le terrain
 - une revue : **AGRIPROMO**
 - un Cours d'Initiation au Développement (CID) pour les cadres du développement
 - des publications, la recherche et l'évaluation concernant des programmes de développement...
- ◆ **SON ADRESSE :**
 - Siège international : 08 B. P. 8 Abidjan 08 (Côte d'Ivoire)
 - Bureaux nationaux : voir 2ème page de couverture.

**PAYSANS MODERNES,
AGENTS DE DEVELOPPEMENT,
VOUS AVEZ BESOIN D'UN NOUVEL OUTIL.**

VOICI

LA REVUE INTERAFRICAINNE DE PROMOTION RURALE

agripromo

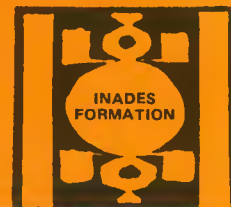
POUR VOUS FORMER

Lisez **agripromo**

POUR VOUS INFORMER

**SUR LES PROBLEMES
DE TOUTE L'AFRIQUE RURALE**

agripromo
pour la promotion du monde rural



**une seule revue
pour toute l'Afrique rurale**