

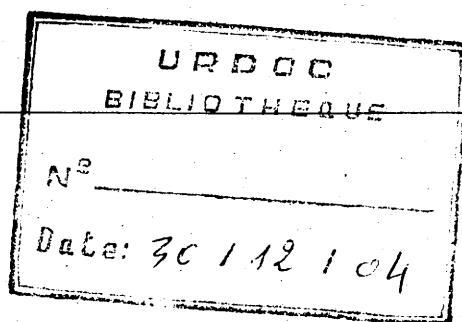
Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture au Mali

APCAM

PROJET CENTRE DE PRESTATION DE SERVICES

**MISSION D'APPUI POUR LA PRISE EN COMPTE
DES GROUPEMENTS FEMININS AU SEIN DES CPS**

(26 octobre – 8 novembre 2000)



Agnès LAMBERT - IRAM

Djénèba DIARRA

IRAM

Institut de Recherche et d'Application des Méthodes de Développement
49 rue de la Glacière 75013 PARIS – Tel :33(0)1.44.08.67.67-Fax :33(0)1.43.31.66.31
iram@iram-fr.org

GLOSSAIRE

AV : Association villageoise

APCAM : Assemblée Permanente des Chambres d'Agricultures

APROFA : Agence pour la Promotion des Filières Agricoles

CAE : Centre Agro Entreprises

CENESOLAR : Centre National Energie Solaire

CPS : Centre de Prestations de Services

FDV : Fonds de Développement Villageois

GF : Groupement Féminin

GIEF : Groupement d'Intérêt Economique Féminin

CVECA : Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit Villageois

CRMD : Caisse Rurale Mutuelle du Delta

ON : Office du Niger

PCPS : Projet Centre de Prestations de Services

PACCEM : Programme d'Appui à la Commercialisation des Céréales au Mali

URDOC : Unité de Recherche Développement Observatoire du Changement

1. RÉSUMÉ	1
2. OBJECTIFS ET CONTEXTE DE LA MISSION.....	5
2.1 LES OBJECTIFS	5
2.2 LE CONTEXTE	5
2.2.1 <i>Le repiquage, facteur d'intensification</i>	6
2.2.2 <i>Le programme ARPON</i>	6
2.2.3 <i>L'accès au foncier</i>	7
2.2.4 <i>L'accès au crédit</i>	8
2.2.5 <i>Les actions de l'URDOC, APROFA et CENESOLAR dans le développement de la filière échalote</i> ..	9
3. LE DIAGNOSTIC.....	11
3.1 MÉTHODOLOGIE UTILISÉE	11
3.2 LIMITE DES ENQUÊTES	11
3.3 LES RÉSULTATS DU DIAGNOSTIC.....	11
3.3.1 <i>Caractéristiques des GF enquêtés (Tableau de synthèse des enquêtes, AnnexeN°4)</i>	12
3.3.2 <i>Une typologie opérationnelle</i>	14
3.4 LES PROBLÈMES IDENTIFIÉS.....	16
3.5 LES BESOINS.....	19
4. LES PROPOSITIONS.....	20
4.1 LES PRINCIPES D'INTERVENTION	20
4.2 LA STRATÉGIE D'INTERVENTION	20
4.3 LES TYPES D'APPUI POSSIBLES EN FONCTION DES BESOINS	23
4.4 LE PROFIL DES CONSEILLERS RECRUTÉS (ANNEXE 6).....	24
4.5 LE PLAN D'EXÉCUTION	25
4.6 LE PLAN DE FINANCEMENT	27
4.7 LE MODE DE REPRÉSENTATION DES GF AUX CPS.....	27

1. Résumé

□ Rappel des objectifs de la mission

Les objectifs de la mission sont, d'une part, de faire un diagnostic de la situation des groupements féminins dans la zone Office du Niger, les évolutions, les contraintes et les atouts afin de déterminer les types d'appuis adaptés à leurs besoins et d'autre part, d'examiner les possibilités d'intégration de ces groupements au sein des CPS qui soient adaptées et viables.

□ Le contexte

Le contexte de l'ON est caractérisé par une très forte intensification de la production, grâce aux aménagements, mais également à la généralisation du repiquage pour lequel les groupements féminins ont été massivement mobilisés. Les GF ont bénéficié de nombreuses interventions, à travers le projet ARPON par un programme d'introduction de décortiqueuses, par le développement du maraîchage, et par l'alphabétisation fonctionnelle. Les GF sont attributaires de parcelles collectives pour le maraîchage, plus rarement pour la riziculture. Depuis 1996, les femmes peuvent, individuellement, devenir attributaire de parcelle rizicole, mais dans la pratique, il semble que la majorité des exploitantes sont, en fait, des commerçantes et fonctionnaires et que seules les veuves, parmi les femmes rurales ont pu hériter de la parcelle rizicole de leur mari. Les GF ont bénéficié de crédit, depuis 94-95, via les réseaux de caisses d'épargne et de crédit, comme le FCRMD, CVECA, Nyesigiso. Enfin des appuis autour de la filière échalote, à travers la conception et l'introduction d'un prototype de case de conservation par l'URDOC, la formation par l'APROFA, l'introduction de cases de séchage par CNESOLER. Le bilan de ces actions reste à faire. L'appui au conseil de gestion des exploitation prévoit, dans le cadre d'une approche participative, l'élaboration d'outils de gestion appliqués à la riziculture, le maraîchage et l'élevage, la formation des conseillers par l'URDOC et la mise en œuvre par les CPS. Une expérience est conduite également par l'URDOC avec 3 GF engagés dans le maraîchage pour la mise en place d'un module adapté aux analphabètes.

□ Les limites du diagnostic

Etant donné le temps limité imparti à la mission (15 jours, dont 11 sur le terrain), le diagnostic conduit dans le cadre de cette mission s'est limité à 18 GF, dont 16 sont localisés dans des villages où l'OP est adhérente à un CPS, 1 dont l'OP n'est pas adhérente et 1 GF sur le périmètre expérimental de Bewani.

□ Le diagnostic

Les 18 GF enquêtés sont localisés dans des zones très contrastées en ce qui concerne le niveau d'aménagement, le degré d'endettement des OP, la disponibilité en terre et l'évolution des « rapports de genre ». Ceux-ci sont liés à la situation économiques des chefs d'exploitation et à leur capacité à assurer les charges familiales ou, au contraire, au fait qu'ils sont contraints de transférer à leurs femmes les dépenses qu'ils ne peuvent plus assurer comme l'achat des vêtements, de médicaments, de pétrole, de bois et voire même le paiement de l'impôt.

Les 17 GF pratiquent le repiquage qui représente l'activité à l'origine de leur groupement et qui génère d'importants revenus (de 700.000 à 1.500.000 fcfa), en général utilisés pour des dépenses sociales et festives. Deux GF seulement ont investi les revenus du repiquage dans l'achat d'une batteuse et la location d'une parcelle rizicole. Sur les 17 GF, 6 sont attributaires de parcelles collectives rizicoles et 8, de parcelles collectives maraîchères. Ces groupements ont bénéficiés de divers appuis parmi lesquels il faut mentionner, celui des animatrices de

l'ON pour les pépinières, l'accès aux semences et, parfois, la commercialisation. Deux GF ont reçu des séchoirs et trois autres des cases de conservation pour l'échalote, mais il semble qu'aucun de ces équipements ne fonctionne réellement. Six GF ont bénéficié de crédit, via les CVECA et FCRMD, notamment pour l'activité maraîchage. Ce type d'appui semble apprécié. En ce qui concerne le mode d'organisation des GF, il est principalement lié à l'activité repiquage pour laquelle un règlement intérieur oral est élaboré. Certains GF ont un règlement intérieur complexe écrit, en général imposé de l'extérieur par l'OP ou par une animatrice.

Dix GF sur les 17 rencontrés ont approché les CPS pour manifester leur existence. Deux GF seulement ont formulé des demandes d'appui précises, mais un seul l'a exprimé, sur la base d'une activité concrète, alors que le second semble l'avoir conçue sous l'influence de l'OP.

❑ Le choix d'une typologie opérationnelle

La typologie proposée ne s'appuie pas sur le type d'activité puisque les enquêtes ont montré que les GF sont tous impliqués dans les mêmes activités (repiquage, maraîchage, riziculture), mais plutôt sur d'autres critères plus opérationnels par rapport aux objectifs des CPS comme :

- La capacité d'initiative dans le cadre des activités économiques et sociales,
- La capacité d'organisation, pas tant formellement, c'est à dire le fait d'avoir un bureau exécutif ou un règlement intérieur, que celui de savoir se mobiliser et se répartir les tâches autour d'une activité comme l'exploitation d'une parcelle collective, le repiquage, le commerce de poisson ou d'échalote.
- La capacité de financement, à travers le fait de se distribuer des crédits à partir d'un fonds épargné,
- La capacité d'investissement des revenus générés par une activité, comme le repiquage dans un équipement, une décortiqueuse, un moulin, une batteuse.
- Enfin la capacité à analyser ses problèmes, à identifier ses besoins, à les prioriser et à les formuler.

Sur cette base, 3 types de GF peuvent, a-priori, se différencier :

Le Groupe 1 correspond à des groupements de femmes ayant certaines capacités d'initiatives, d'organisation, de financement, d'investissement et parvenant à appréhender leurs problèmes et leurs besoins. Il s'agit de GF davantage susceptibles d'adhérer au CPS et de formuler des demandes d'appui. Neuf groupes sur les 18 rencontrés, 50% pourraient entrer dans cette catégorie. Il s'agit de Mussawere (Niono), Touba M7, Cocody M8 (Molodo), Quartier Pékin, Némabougou, Kourouma (Kouroumari), Kossouga, Ntongolokoura, Louthankoura (Macina).

Le Groupe 2 correspond à des groupements démontrant une capacité dans un ou deux domaines, mais ne parvenant pas à définir leurs besoins qui sont en général formulés de l'extérieur par l'AV, le chef de village ou un projet. Il s'agit de GF qui devront faire l'objet d'un appui à l'identification de leurs besoins, sur la base de techniques d'animation participative. Huit autres GF rencontrés peuvent entrer dans cette catégorie. Il s'agit de Km 26, Murudia (Niono), B3 et ND11 (Ndébougou), Kérouané M5 (Molodo), Banemba, Kalankoura (Kouroumari), Dar es Salam (Macina).

Les Groupes du type 1 et 2, ayant différents niveaux de capacité, ils bénéficieront chacun d'une démarche et d'un type d'appui différents.

Le **Groupe 3** correspond à des groupements ne semblant pas avoir démontré des capacités (organisation, financement, investissement, initiatives). Ils ne parviennent pas non plus à identifier leurs réels besoins et à les prioriser. Aucun des 18 GF rencontrés n'entre dans cette catégorie.

A l'issue du diagnostic, émerge une hypothèse de travail à valiser dans le cadre de l'extension du diagnostic, qui serait l'existence d'une corrélation entre le degré d'endettement de l'AV, son degré de structuration et le dynamisme des GF. Ainsi dans les villages où les AV sont moins endettées et plus fortes, les chefs d'exploitations ont les moyens de se référer au modèle urbain islamisé valorisant, et prennent donc en charge la plupart des dépenses familiales, de ce fait les GF sont moins dynamiques. En revanche, dans un contexte de fort endettement des AV, les chefs d'exploitation sont contraints de laisser à leurs femmes la prise en charge d'une partie des dépenses familiales, comme celles liées à l'achat du bois, du pétrole, des médicaments, voire au règlement de l'impôt, en conséquence les femmes sont obligées de se mobiliser via leur groupement.

□ **Les problèmes identifiés**

Les principaux problèmes identifiés portent sur :

- **L'absence totale d'information des GF**, notamment, au niveau des activités de l'OP, les causes de son adhésion à un CPS et la finalité de Faranfasi So.
- **Les problèmes d'accès aux parcelles** liés au manque de terre disponible, au réticence de certaines AV à soutenir la demande des GF. En outre les parcelles attribuées rencontrent des problèmes d'aménagements liés aux retards dans les travaux prévus, enfin la divagation des animaux reste un problème récurrent.
- **Les difficultés d'accès aux semences** liées à plusieurs facteurs, la dépendance aux hommes, la non maîtrise de la filière obligeant à s'approvisionner lorsque les prix sont élevés et l'insuffisante maîtrise de la conservation malgré les appuis réalisés.
- **Les problèmes d'accès au marché** liés au manque d'information sur les prix, à l'absence d'organisation pour le regroupement de l'offre, le transport et la recherche de partenaires, au manque de formation, enfin aux contraintes de genre, notamment en ce qui concerne la mobilité des femmes.
- **L'insuffisance de formation et d'alphabétisation qui explique le manque de confiance**, lié à la non-transparence, et la réticence des femmes à cotiser et garder l'argent pour s'engager dans des activités rémunératrices.
- **Les problèmes liés au calendrier agricole** qui dépendent des chefs d'exploitations et qui fait que les femmes n'ont pas accès, à temps, à une force de travail masculine pour préparer leur parcelle.

□ **Les besoins d'appui**

Les besoins exprimés par les 9 GF du type 1 portent d'abord sur un appui au niveau du maraîchage (7 cas) pour l'acquisition d'une parcelle, son aménagement, l'installation d'un grillage, la maîtrise de la conservation de l'échalote, l'obtention d'une exonération de la redevance pour une parcelle non exploitée, un appui pour la commercialisation. Les besoins portent ensuite sur l'alphabétisation (4 cas), sur l'acquisition d'une décortiqueuse (2 cas) et l'acquisition d'un moulin (1 cas) et l'obtention d'un crédit de campagne (1 cas).

□ **Les propositions**

Les principes d'intervention sont, d'une part, la non marginalisation des GF, et d'autre part, la nécessité de partir des dynamiques existantes.

La stratégie d'intervention s'articule autour de 3 grands objectifs qui sont :

- **D'identifier les GF faisant preuve de certaines capacités** à développer des activités, à identifier concrètement leurs besoins et susceptibles d'être appuyés par les CPS (type 1) et **d'aider les autres GF à identifier leurs besoins** (Type 2). Les activités prévues seront le recrutement progressif, sur 3 années, d'un conseiller ou une conseillère par CPS, la poursuite de l'animation participative auprès des GF du type 2, l'extension du diagnostic à 30 autres GF avec la restitution des résultats aux concernés.
- **D'apporter un appui aux GF de la zone à travers l'aide à l'identification, à la formulation des demandes, à la définition des modalités des appuis, à la recherche de partenaires susceptibles de fournir des prestations. Des outils et modules d'appui adaptés feront l'objet d'expérimentation. Les appuis aux GF seront intégrés à la programmation des activités des CPS.** Le suivi évaluation pourra prendre en compte des indicateurs, pertinents mais faciles à suivre, rendant compte des appuis aux GF et de leurs impacts.
- **D'envisager les modalités d'intégration des GF au CPS à travers un travail d'information de tous les acteurs concernés**, d'une part, les AV, OP, CPS et conseillers à la prise en compte des GF et, d'autre part, les GF, à la finalité des CPS. **La collaboration étroite entre conseillers en place et nouveaux conseillers est une condition indispensable à la non marginalisation des GF.** Des réunions de travail sur les modalités de d'adhésion, participation, représentation des GF au CPS et sur le montage institutionnel seront organisées. **L'intégration au plan d'action de chaque centre des appuis et des formation aux GF sera prévue.** Enfin le suivi évaluation pourra également intégrer des indicateurs de suivi concernant le degré de participation des GF aux CPS.

Il serait souhaitable que le profil des conseillers recrutés repose sur le même principe de non marginalisation des GF, c'est à dire sur les mêmes critères et avec la même démarche de recrutement que pour les conseillers en place. Des conseillers hommes et femmes pourraient être recrutés. L'idéal serait de faire intervenir un couple conseiller/conseillère qui pourrait être responsable d'un appui ou une formation, certains aspects étant pris en charge par l'un, d'autres aspects par l'autre ou par les deux en même temps.

Le plan d'exécution est proposé pour le premier semestre 2.001 et le second semestre 2.001. Il intègre les différentes activités présentées ci-dessus. (cf Tableau 4a et 4b). La chronologie précise de ces activités sera déterminée au niveau de chaque CPS.

Le plan de financement prévoit un autofinancement de 14,8% en année 3 sur la base d'une contribution de 250 fcfa/femme/mois pour 45 GF. La modestie de cette participation est liée à l'importance de la formation et de l'information. Parallèlement des appuis payant pourraient être envisagés au niveau de GF plus restreints déjà engagés dans des activités lucratives, comme la commercialisation du riz à Murudia (Niono) et le séchage et la commercialisation du poisson à Quartier Pékin (Kouroumari).

En ce qui concerne le mode de représentation des GF au niveau des CPS, il serait souhaitable que ceux-ci soit représentés directement, au niveau des AG des centres comme les autres GIE (cf hypothèse 2) et non par l'intermédiaire de l'OP ou d'une instance intermédiaire, du type comité inter-villageois des GF (cf hypothèse 3).

2. objectifs et contexte de la mission

2.1 Les objectifs

Les objectifs de la mission (*Annexe N°1*) sont de :

- Faire un diagnostic de la situation des groupements féminins dans la zone Office du Niger, les évolutions, les contraintes et les atouts afin de déterminer les types d'appuis adaptés à leurs besoins.
- Examiner les possibilités d'intégration de ces groupements au sein des CPS qui soient adaptées et viables.

Les différentes étapes de la mission ont été (Liste des personnes rencontrées, *Annexe N°2*)

- Le 27/10, rencontre APCAM
- Du 28/10 au 6/11 :
 - enquêtes de terrain avec 18 groupements de femmes des 5 zones de l'ON,
 - rencontre avec les responsables des CPS et les conseillers, réunions de travail avec le chef de projet,
 - rencontre avec un responsable du Comité Paritaire de Gestion des Terres de la zone de Niono,
 - rencontre avec les intervenants dans la zone, Niesigiso, PACCEM, CVECA/CIDR, CRMD, URDOC
 - restitution auprès des responsables du centre Faranfasi So de Molodo et de femmes des groupements de Kérouané, Cocody, Touba,
 - rencontre avec une animatrice ON de la zone de Niono.
- Le 7/11 rencontre APROFA à Ségou et retour sur Bamako
- Le 8/11 synthèse-propositions
- Le 9/11 restitution auprès de l'APCAM et de l'AFD

2.2 Le contexte

A la suite de sa restructuration, l'Office du Niger s'est fixé comme but la création des conditions pour un développement durable, équitable et participatif. A ce titre, les mêmes chances ont été données à tous les acteurs/actrices de la riziculture en favorisant :

- l'atténuation des déséquilibres structurels, institutionnels et socio-économiques ;
- la mise en œuvre de mesures d'accompagnement pour que les nouvelles actions de développement n'engendrent pas de nouveaux clivages, de nouvelles disparités et discrimination.

En vue d'atteindre ces objectifs, l'approche Genre et Développement a été adoptée à partir des années 1995 pour favoriser le renforcement de la position sociale et économique des femmes par :

- leur accès à la terre ;
- leur accès au crédit ;
- leur contrôle sur les ressources et les bénéfices de l'exploitation agricole ;
- le renforcement de leur capacité de gestion et de négociation ;
- l'augmentation significative de leur revenu.

Le contexte est présenté sur la base de la documentation consultée. Les différents aspects concernant les groupements féminins pris en compte sont : l'intensification de la riziculture dans le cadre du projet Retail, le programme ARPON et ses actions dans l'introduction de

décortiqueuses, le développement du maraîchage et l'alphabétisation fonctionnelle, l'accès au foncier, l'accès au crédit, enfin le développement de la filière échalote.

2.2.1 Le repiquage, facteur d'intensification

L'intensification de la production rizicole est liée à la réhabilitation (réseau, planage, parcellaire) dans le cadre du projet Retail et à la généralisation du repiquage. Les femmes ont été largement mobilisées pour remplacer la main d'oeuvre bellah à moindre frais, en étant rémunérées 7.500 à 15.000 fcfa l'hectare, payables en paddy, à la fin de la campagne au lieu de 20.000 fcfa payés comptant. Les exploitants préfèrent le repiquage effectué par les femmes pour son moindre coût, mais également pour la qualité du travail. Les groupes de repiqueuses de 40 à 50 femmes ont souvent éclaté en sous groupes de 6 à 15 personnes pour des raisons d'entente. Chaque groupe dispose d'un règlement intérieur oral définissant les règles de fonctionnement et notamment les amendes en cas d'absentéisme. Le repiquage se fait en priorité sur les parcelles de leur famille, puis sur celles d'autres exploitants et autres villages. Il représente une source de revenus importante pour les femmes, prioritairement destiné à des dépenses non productives comme l'organisation des fêtes, l'achat de trousseaux pour leurs filles, l'entretien des enfants.

2.2.2 Le programme ARPON

Le programme ARPON a contribué en 1987 à l'introduction de décortiqueuses au niveau des GF, l'objectif étant l'allègement des tâches et la génération de revenus. Des petites décortiqueuses, de type indonésien, ont été introduites au niveau de 77 GF, dans 8 secteurs sur la base d'un crédit FDV de 600.000 fcfa remboursable en 4 années. Les groupements ont été constitués en GIE et des comités de gestion ont été mis en place avec l'appui des AV, de la Division de la Promotion Rurale et des animatrices de l'ON.¹ Les groupements ont bénéficié d'appui technique et de formation pour les conducteurs ou conductrices. Cependant l'intérêt lié à l'allègement des tâches et au gain de temps a prévalu par rapport à l'intérêt économique, en outre les femmes étaient avant tout préoccupées du remboursement. Si les femmes se sont engagées dans ce secteur, durant 3 à 4 ans, elles ont eu, par la suite, à faire face à la concurrence des hommes, des entrepreneurs et commerçants ayant pénétré massivement sur le marché avec l'augmentation spectaculaire de la production. Actuellement les GF ne gèrent plus de décortiqueuses.

Un autre objectif du programme ARPON était le développement du maraîchage, comme source de revenus pour les femmes et facteur d'amélioration de l'état nutritionnel de toute la famille. La culture se fait en général sur la parcelle de riz du chef d'exploitation, une fois libérée après la récolte. L'attribution de parcelles collectives maraîchères aux femmes par l'ON, représente également une modalité d'accès au foncier pour les femmes. Ces parcelles sont ensuite réparties en « planches » et exploitées individuellement. Les données officielles fournies par l'ON indiquent la part croissante des femmes dans l'accès aux parcelles maraîchère par les GF.

¹ C'est dans le contexte que l'appellation GIEF a été généralisée dans toute la zone, mais cette dénomination n'est pas appropriée, les GIE étant des groupements à caractère lucratif relevant du ministère du commerce.

Tableau 1 :: Evolution des superficies maraîchères (ha) exploitées par les femmes (95 à 00)

Campagnes	1995/96		1996/97		1997/98		1998/99		1999/2000	
	ON	F	ON	F	ON	F	ON	F	ON	F
Niono	677	315.9	655	404	908	426	1224.05	950	1594	1036.1
Molodo	233	172.2	322	151	505	209	550	328	69	44.85
N'DéBougou	185	64.3	702	120	705	456	618.83	458	805	523.5
Macina	320	169	455	208	282	296	614.5	183	678	440.7
Kouroumari	300	122.8	385	195	583	250	597.7	379	658	427.7
Total	1748	844.2	2519	1114	2983	1637	3604.08	1938	3804	2472.85

F : femmes

De manière contradictoire à ces données, d'autres informations mettent en avant la concurrence accrue des hommes et des jeunes pour l'accès aux parcelles maraîchère devenant de plus en plus lucratives à travers la culture de l'échalote. Cette concurrence accrue poserait un problème de sécurisation foncière pour les femmes. En outre, la mise en valeur de ces parcelles rencontrent de nombreux obstacles qui seront évoqués dans le cadre des enquêtes.

Des actions d'alphabétisation fonctionnelle ont été également conduites depuis longtemps dans le cadre du programme ARPON, l'objectif étant de la lier à la gestion des décortiqueuses. Les femmes alphabétisées sont devenues des alphabétiseuses villageoises, elles peuvent participer aux comités de crédit des Caisses comme à Fouabougou, notamment dans le réseau CVECA. Les modalités d'organisation prévoyant des modules de 45 jours durant lesquels les candidates doivent s'absenter du village, ne sont pas adaptées. Le programme ARPON a également initié une formation en leadership par zone. Il ne semble pas que le bilan d'une telle action ait été conduit.

2.2.3 L'accès au foncier

Depuis 1996, les attributaires de parcelles individuelles sont également les « travailleurs Femmes ». Selon, la responsable Genre et développement de l'ON, la progression du nombre de femmes chefs d'exploitation serait de 17 (86-87) à 258 (2000). Mais selon des personnes bien informées, la majorité des femmes chefs d'exploitation sont des non-résidentes d'origine urbaine : à Ndébougou 90% des 50 femmes chefs d'exploitation sont des urbaines et des commerçantes. Les seules chefs d'exploitation d'origine rurale sont les veuves. A Diabaly, sur 3693 attributaires, 52 sont des femmes, la plupart, jeunes diplômées, mariées non rurales et quelques unes, veuves rurales.

En outre, depuis la mise en vigueur du nouveau décret de gérance N°96-188-PRM du 11 juillet 1996 et son arrêté d'application N°96-1695/MDRE-SG du 30 octobre 1996, un programme spécifique en faveur des femmes est en cours à l'ON par l'aménagement des superficies maraîchères et rizicoles au profit des GF. D'après l'évaluation du contrat-plan Etat/ON/Exploitants agricoles, septembre 1998, 109 ha, dont la gestion relève des GIEF ont été aménagés : 32 ha à Macina, 17 ha à Molodo, 30 ha à Kouroumari et 30 ha à N'Débougou.

Dans le cas du périmètre Bewani, une étude portant sur 13 groupements féminins indique que 6ha 50 ont été attribués, soit une moyenne de 0,5 ha par groupement. Le rendement moyen atteindrait 6,146 tonnes/ha. Pour la campagne 97-98, un groupement gagne, sur 0,26 hectare, 124.050 fcfa. En ce qui concerne le maraîchage pour lequel 14 hectares ont été attribués collectivement, puis répartis individuellement, les GF bénéficient de plus

d'autonomie que sur les parcelles rizicoles. Le périmètre Bewani a été l'occasion d'une organisation inter-villageoise des GF au niveau de 39 villages qui mandatent 78 représentantes élisant un bureau de 18 membres. Celui-ci désigne un comité de gestion, lequel nomme un comité de surveillance de 14 membres. Les problèmes évoqués dans l'étude sont : la taille restreinte des parcelles et leur emplacement éloigné des villages, la mauvaise qualité du planage, la non participation des GF à la gestion des périmètres, le manque d'équipements propres des GF, qui dépendent des hommes, et le manque d'intrants, pour les parcelles rizicoles, et l'équipement rudimentaire pour le maraîchage. Le comité de pilotage du périmètre serait remis en cause par les comités de base villageois qu'il est censé représenter. La contestation porte sur le contrat avec l'ON, notamment sur le niveau de la redevance qui n'a pas fait l'objet d'une exonération pendant 5 ans, comme prévu, alors que les villageois ont réalisé eux-mêmes les aménagements. Il faut signaler le caractère politique d'une opération vitrine dont l'inauguration a été faite par le Président de la République. En ce qui concerne les modes d'attribution individuelle dans le périmètre, sur 41 villages concernés, seules 4 femmes veuves sont chefs d'exploitation.

2.2.4 L'accès au crédit

L'accès au crédit se fait via plusieurs réseaux financiers (Nyesigiso, FCRMD, CVECA). En 96/97, les GF auraient reçu 68.000.000 fcfa de crédits de la part des caisses d'épargne et de crédit

- Nyesigiso (financement Canada) est un réseau de 10 caisses réparties dans l'ensemble de la zone ON, dont 8 sur Niono. Les caisses préfèrent privilégier les prêts à des groupes notamment des femmes, la caution solidaire des OP étant requise. Plusieurs programmes ont concerné spécifiquement les GF :
 - le programme Freedom, crédit épargne avec éducation, financé par la CE via Nyesigiso,
 - le programme AFCRED, avec crédit individuel pour les femmes rurales commerçantes autour des activités de restauration, vente d'habit, teinture.
 - Il faut également signaler le PACCEM qui, depuis 97, appuie les producteurs hommes et femmes chefs d'exploitation, au niveau de la commercialisation.
- CVECA, Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit /CIDR (financement AFD) a débuté en 1994. Cinquante et une caisses, en 2000, sont réparties dans le Macina, Kouroumari, Kalari (Molodo, Ndébougou, Niono). Le réseau a 21 500 membres dont 1/3 de femmes. 22% du crédit est accordé aux femmes qui représentent 44% de bénéficiaires. Parmi les déposants il n'est compté que 7% de femmes seulement. Les produits financiers concernant les femmes sont :
 - le « crédit foire » de 3 jours qui peut atteindre 200.000 fcfa dans les zones de marché
 - le « petit crédit femme » de 160.000 fcfa pour un GF, soit 20 à 30.000 fcfa par femme, pour le petit commerce, le dépôt préalable requis étant limité à 7%. Sur les caisses de Ké-Macina, Dioromkoura, Sokolo, Hérémankono, le « petit crédit femmes » représente 1/10 du crédit accordé dans l'année.

Les femmes sont représentées au niveau des instances du réseau : deux femmes sur 13 membres dans le comité de gestion d'une caisse, quatre femmes sur 15 membres dans le comité de surveillance de l'Union (3 Unions, 1 par zone). A l'Assemblée Générale de l'Union, trois délégués par caisse, dont 1 femme, sont représentés.

- La FCRMD issue du réseau FDV en 1995 (financement Pays Bas). Le Réseau est constitué de 59 caisses de base, représentées au niveau des Unions, ces dernières ayant des représentants au niveau de la Fédération où se trouvent la Direction et une cellule

technique. Sa base est constituée de 15.000 membres adhérents dont 5.000 femmes. Trois produits financiers concernent les femmes.

- Un crédit individuel, activité maraîchage de 25 à 50.000 fcfa, avec un taux d'intérêt de 2% par mois et une caution de 10%. Ce type de crédit atteint à 80 à 100.000.000 fcfa/an.
- Un crédit à la riziculture sur 13 mois qui concerne hommes et femmes, ces dernières, des commerçantes et des fonctionnaires, représentant 10% des bénéficiaires.
- Enfin un petit crédit commercialisation sur 2 à 6 mois, soit 10 à 20.000.000 fcfa par an. Ce dernier crédit étant accordé avant la récolte, c'est à dire à une période où ils ont besoin d'argent, les hommes avaient tendance à se l'approprier. Le réseau a été amené à prendre des mesures, comme le blocage du crédit engrais pour les maris ayant accaparé le crédit de leur femme, mais on peut supposer que cette mesure n'a pu fonctionner qu'en cas de conflit ouvert entre époux.

La FCRMD est en train de réfléchir au mode de financement des structures de stockage sur une plus longue période que 6 mois.

Pour harmoniser les interventions des différents réseaux financiers de la zone, en matière de détermination du taux d'intérêt et du partage des zones d'intervention, une centrale de risque a été constituée avec la BNDA, CVECA et FCRMD. Mais Niesigiso, qui, à la différence des autres systèmes financiers, n'a jamais été confronté aux problèmes d'endettement massif des paysans, n'a pas jugé nécessaire d'en faire partie. Cette non concertation génère des situations de surendettement dans les zones où 2 réseaux interviennent en concurrence. En outre le crédit engrais du PACCEM, attribué en liquide et non en engrais, est détourné de son objet par les bénéficiaires qui l'utilisent à d'autres fins, ce qui entraîne une sous utilisation des engrais, donc une baisse de la production, une diminution de la capacité de remboursement et une réduction de l'épargne au niveau des caisses.

2.2.5 Les actions de l'URDOC, APROFA et CENESOLAR dans le développement de la filière échalote

A la demande de l'ON, l'URDOC a conçu et construit un prototype de case de conservation de l'échalote adapté, avec mise à disposition des semences améliorées, la formation des animateurs et des conseillers ruraux de l'ON et la pré-vulgarisation. La construction de la case est subventionnée à 80 000 F CFA sur un prix de vente 250 000-300 000 F CFA. Le ciblage des GF devant recevoir un tel équipement a été fait par l'ON, via ses animatrices.

L'APROFA a été associée à travers des actions de formation aux techniques de séchage, classification et standardisation, suivi des prix. Ces actions sont actuellement interrompues, l'APROFA étant en cours de restructuration ; les nouvelles orientation prévues sont de travailler avec les associations, bureaux et ONG.

Le bilan de ces actions n'a pas été réellement fait, mais le ciblage des GF ayant reçu une case de conservation et de séchage semblent avoir posé des problèmes, certains GF choisis, comme celui du ND11, sont plutôt une vitrine pour l'APROFA. En revanche il semble plusieurs GF aient formulé eux-mêmes la demande, comme ceux de Fouabougou, Kolodougoukoura et Koyankoura. Certains de ces GF (B3, Kolodougoukoura) et 2 associations mixtes (Fouabougou et Sérïbala) font actuellement l'objet d'un étude par l'URDOC. Les premiers résultats indiquent que, seule la case de conservation de Fouabougou, fonctionne depuis peu, grâce à la constitution d'une association de maraîchers qui suit également les prix du marché à

Niono et travaille avec des commerçants de Bamako. La case est gérée par 6 femmes. Elles ont fait 5 tonnes environ par an avec un bénéfice net de 400.000 fcfa. Il semble, en même temps, que ces actions aient eu un impact positif en améliorant les techniques traditionnelles de conservation de l'échalote.

L'appui au conseil de gestion des exploitation prévoit, dans le cadre d'une approche participative, l'élaboration d'outils de gestion appliqués à la riziculture, le maraîchage et l'élevage, la formation des conseillers par l'URDOC et la mise en œuvre par les CPS. En septembre 2000, un module maraîchage a été élaboré et expérimenté dans chaque zone, il vise tous les actifs de l'exploitation. Les conditions d'adhésion à la formation étant d'être volontaire, scolarisé ou alphabétisé, les femmes ne sont donc pas présentes dans ces groupes. En revanche une expérimentation est conduite avec 3 groupements de femmes sur N1 à Ndébougou et sur Molodo Bamanan, la plupart d'entre elles étant analphabètes. La démarche consiste à valoriser le savoir des femmes, à échanger les expériences entre GF à partir des problèmes techniques qui se posent en les traitant au fur et à mesure pour aborder les problèmes économiques. Un module maraîchage adapté aux analphabètes doit donc être mis au point très rapidement. Mais la question de l'alphabétisation fonctionnelle de ces GF se posera très rapidement. Deux animatrices de l'ON sont associées à la démarche.

3. Le diagnostic

3.1 Méthodologie utilisée

La méthodologie d'enquête mise en œuvre s'est appuyée sur une grille d'entretien portant sur les thèmes suivants (annexe 3)

- origine et histoire du groupement
- les activités conduites (riziculture et maraîchage), atouts et contraintes
- le mode d'organisation
- les appuis reçus et leurs impacts

Les GF touchés ont été au nombre de 18 :

- Niono (3) Mourdian KM 17, Moussawèrè, Niono coloni KM 26,
- Molodo (3) Cocody M8, Touba M7, Kérouané M5
- Ndébougou (2) B3, ND 11
- Kouroumari (5) Quartier Pékin, Banemba K01, Némabougou, Kourouma, Kalan-Coura.
- Macina (4) Dar Es Salam, Kossouga, Ntongolo-Coura, Louthan-Coura
- Bewani (1) Base

Pour renforcer l'implication des CPS dans la prise en compte des GF, il a été proposé par le chef de projet qu'ils identifient eux mêmes les GF à rencontrer dans le cadre de la mission.

3.2 Limite des enquêtes

La durée de la mission (11 jours sur le terrain), le temps requis pour rassembler les femmes en cette période de préparation des parcelles maraîchères et de récolte du riz, la durée des entretiens, notamment au niveau de certains groupements n'ayant, manifestement, pas l'habitude de se réunir, n'ont pas permis de rencontrer plus de 18 GF (16 au niveau des 96 villages où les OP sont adhérentes aux Centres, plus 2 GF dans des villages où les OP sont non adhérentes). Il convient donc de rappeler le caractère limité du travail et la non représentativité de l'échantillon.

3.3 Les résultats du diagnostic

Les grands critères de différenciation sont :

- La zone concernée, caractérisée par le degré de réaménagement, le niveau de rendement, la disponibilité en terres. Sur Niono et Ndébougou, les terres ont été aménagées et les rendements sont plus élevés (environ 5 à 6 T/Ha), mais la pression foncière est forte, liée à la présence des non-résidents. En revanche sur Molodo, Kouroumari et Macina, où les aménagements sont moins avancés, les rendements sont moins élevés (3 Tonnes voire 1,5 tonnes /ha dans certains cas), mais la pression foncière est moins intense.
- L'évolution différenciées des rapports de genre, notamment les transferts de prise en charge des dépenses familiales entre les hommes et les femmes, dans des contextes différents. En effet, le fort endettement du chef d'exploitation étant corrélé à la prise en charge par les femmes des dépenses traditionnellement assurées par les hommes (vêtements, pétrole, médicaments, voire impôts...). En revanche, au niveau des exploitations les moins endettées, notamment sur Niono et Ndébougou, le modèle urbain islamisé et valorisant pour tout chef de famille tend à se développer, c'est à dire la prise en charge par les hommes du prix du condiment quotidien, habituellement du ressort des femmes en zone rurale soudano-sahélienne.

3.3.1 Caractéristiques des GF enquêtés (Tableau de synthèse des enquêtes, Annexe N°4)

Les 18 GF ayant fait l'objet d'entretiens approfondis au cours de la mission sont caractérisés à travers les activités autour de la riziculture et du maraîchage, leur mode d'organisation, les appuis dont ils ont bénéficié, les besoins formulés.

- Le repiquage : Tous les GF enquêtés font le repiquage à l'exception d'un seul groupement, constitué autour de la commercialisation du poisson fumé et situé à Dogofri centre (Kouroumari). Le repiquage représente, en général, l'activité à l'origine des groupements de femmes.

Le repiquage est une activité des jeunes femmes. Selon la présidente des femmes de Némabougou, « une femme, dès qu'elle a une belle-fille, elle ne participe plus aux activités de repiquage ». En revanche, les « femmes âgées » sont chargées de la garde des enfants soit sur le lieu du repiquage soit au village.

Selon la même source, les critères d'adhésion au groupe varient. Ils se résument en :

- *Appartenance au même village*
- *Appartenance au même quartier*
- *Appartenance au même groupe d'âge ;*
- *Appartenance à la même ethnie ;*
- *Affinité entre les époux ;*
- *Appartenance à la même famille.*

Le repiquage peut générer des revenus importants (700.000 à 1.500.000 fcfa), lesquels sont engagés dans les dépenses liées aux fêtes et plus rarement dans des activités productives.

Dans le village de ND11 (zone de N'Débougou), il y a trois groupes de repiqueuses, l'un des groupes constitué de 43 femmes a fait une recette de 1 000 000 F CFA, une partie de la somme a été partagée entre les femmes, et l'autre partie a été investie dans l'organisation de la fête : achat d'uniformes, préparation des repas copieux, invitation d'un artiste.

Toutefois, certains groupes comme à Némabougou avec une petite recette de 65 000 F CFA pour la campagne 1998-99, due à la faiblesse des recouvrements, les femmes ont décidé de faire du crédit, en octroyant 5 000 F CFA à un noyau de 13 femmes sélectionnées selon les critères définis par le groupe, avec un intérêt de 10 % remboursable en trois mois.

Un GF a investi dans une batteuse et un autre dans la location d'une parcelle collective pour le riz.

- L'attribution de parcelles rizicoles : Six GF sur 17 sont attributaires de parcelles collectives rizicoles, directement par l'ON ou via l'AV. C'est le cas des femmes du

groupement *Soutoura* de Kérouané (2 ha), des femmes du groupement *Benkadi* de Cocody (1.5 ha) et des femmes du groupement *Burkibo* de Kossouga (0.5 ha). D'autres groupements, comme *Benkadi* de Mousa Wèrè louent une parcelle de riz² avec les recettes du repiquage. Les frais de location d'un hectare s'élèvent à 115 000 FCA. Le reliquat est investi dans les activités lucratives comme l'achat des ustensiles de cuisine (cuvettes et grandes marmites) et des nattes. Ces articles seront destinés à la location lors des cérémonies de mariage, de baptême ou de décès.

Aussi, il arrive que certaines femmes individuellement louent les parcelles de riz pour faire face à la constitution de trousseau de mariage de leur fille ou pour appuyer aider leur fils pour son mariage. Enfin, les commerçantes impliquées dans le commerce du riz louent de plus en plus souvent des parcelles pour accroître leurs bénéfices. A ce titre, elles maîtrisent les différents coûts afférents à l'exploitation du riz (de la pépinière au décortilage).

- L'attribution de parcelles maraîchères : Huit GF sur 17 sont attributaires de parcelles collectives par l'ON, ces parcelles sont ensuite réparties et exploitées individuellement. Trois ont été octroyés par l'ON pour exploitation mixte dans les cas de Banemba KO1 (Kouroumari), Darsalam et Kossouga (Macina), quatre autres ont été cédées par l'AV aux GF à Luthan-Coura (Macina), Cocody-M8 et Touba M7 (Molodo), ND11 (Ndébougou). Le groupement Benkadi de Quartier Pékin à Dogofri centre (Kouroumari) passe par la location pour faire le maraîchage.

Quatre GF sur 17 ne font le maraîchage que sur les lopins de terres situés sur les parcelles rizicoles du chef d'exploitation, mais qu'elles ne peuvent mettre en valeur qu'après la campagne rizicole. Un GF loue une planche de 10 m sur 10 m à 5.000 fcfa/an. Dans deux GF, les femmes exploitent individuellement des « planches » sur des parcelles maraîchères de parents le long du canal. Enfin dans un autre GF, les femmes font des cultures maraîchères derrière leur case. On peut noter que le maraîchage, considéré comme la principale source de revenus pour les femmes est toujours une activité individuelle.

- Au niveau des appuis reçus par ces 18 GF, huit signalent bénéficier de l'appui des animatrices de l'ON pour les pépinières, l'accès aux semences, la commercialisation. Deux GF ont reçu des séchoirs et trois autres, chacun, une case de conservation. Aucun de ces équipement visités lors de notre passage ne semblait fonctionner. Quatre GF ont évoqué les crédits dont ils ont bénéficié, via le FDV ou la BNDA, notamment pour l'activité maraîchage. Les modalités de ce type d'appui semblent avoir été appréciées. Dans le domaine de la santé et de la formation des matrones traditionnelles, les interventions de Care mentionnées dans le Macina sont mises en avant. Enfin en ce qui concerne l'alphabétisation fonctionnelle, la formation des alphabétiseuses par l'ON est évoquée dans 6 GF, l'alphabétisation par Care et liée à la santé est signalée dans 1 GF, enfin le rôle des structures privées est également rappelé dans un GF.

Au niveau des modes d'organisation de ces GF, il faut signaler son caractère oral et sa finalité orientée sur l'organisation du travail lors du repiquage.

² « Face à l'insuffisance croissante des parcelles de riz, à la forte demande des fonctionnaires à la retraite et des femmes fonctionnaires, les femmes n'ont pas d'autres choix que la location ».

Chaque groupe de repiqueuses a un règlement intérieur oral pour l'organisation du travail :

- *horaires de travail (10 h- 18 h) avec possibilité pour les femmes chargées de la préparation des repas au niveau de l'exploitation de se retirer vers 14 h ;*
- *le repos autorisé pour les personnes malades ;*
- *le refus de travailler chez les personnes endettées ;*
- *les congés de maternité (40 jours)*
- *les permissions accordées en cas de motifs valables.*

Les sanctions sont relatives à l'absentéisme, aux retards et aux injures. Elles vont du paiement d'une amende de 250 à 1 000 F CFA selon l'ampleur de la faute et le groupe.

Les groupes organisés ont un cahier de présence tenu par une membre scolarisée ou alphabétisée. Les activités de repiquage sont planifiées en réunion avec l'AV ou les exploitants. Aussi, lors du bilan, le groupement se réunit pour faire le point des activités. Les fonds sont en général gardés le plus souvent par la présidente, et ceci même lorsque le poste de trésorière existe.

Certains GF ont des modes d'organisation très élaborés qui sont, en général imposés de l'extérieur. Les modes d'organisation les plus appropriés sont ceux liés à une activité, comme la commercialisation, l'organisation collective du travail autour de la production maraîchère ou de la commercialisation.

- Au niveau des besoins formulés. **L'expression des besoins réels est souvent le résultat d'un processus complexe et ne peut être le fait que de GF ayant une certaine expérience d'activités et d'organisation.** Beaucoup de demandes correspondent à des stéréotypes que les concernées supposent que les projets attendent d'eux, ou encore, sont portées par les AV qui encadrent les GF. Pour les 5 zones de l'ON, une dizaine de GF seulement ont approché les centres, parmi ceux ci, 8 ont simplement manifesté leur existence et 2 seulement ont déjà formulé des demandes précises. Parmi ces derniers, il faut signaler le GF de Dogofri-centre de quartier Pékin dont la demande à Faranfasi So porte sur l'appui à la demande d'une autre parcelle maraîchère collective et l'appui à une activité avicole, déjà pratiquée traditionnellement. Un autre GF du Kouroumari a formulé une demande d'alphabétisation pour les appuyer dans l'organisation autour de la commercialisation et pour l'obtention d'un moulin à céréales sèches. Concernant ce dernier GF, son mode d'organisation conduit à s'interroger sur l'origine d'une telle demande et sur l'autonomie du groupement par rapport à l'AV.

3.3.2 Une typologie opérationnelle

La typologie proposée ne s'appuie pas sur le type d'activité puisque les enquêtes ont montré que les GF sont tous impliqués dans la riziculture, à travers le repiquage, éventuellement l'exploitation d'une parcelle collective, la commercialisation, et dans le maraîchage, à travers la production et la commercialisation. La typologie ne peut pas reposer non plus sur les types de besoins, tels qu'ils sont exprimés, dans la mesure où nombre d'entre eux émanent d'acteurs externes, comme l'AV ou un projet.

Une typologie des GF, opérationnelle par rapport aux objectifs de Faranfasi So, et s'appuyant sur d'autres critères est donc proposée. Les différents critères pris en compte sont :

- ❑ La capacité d'initiative dans le cadre des activités économiques et sociales,
- ❑ La capacité d'organisation, pas tant formellement, c'est à dire le fait d'avoir un bureau exécutif ou un règlement intérieur, que celui de savoir se mobiliser et se répartir les tâches autour d'une activité comme l'exploitation d'une parcelle collective, le repiquage, le commerce de poisson ou d'échalote.
- ❑ La capacité de financement, à travers le fait de se distribuer des crédits à partir d'un fonds épargné,
- ❑ La capacité d'investissement des revenus générés par une activité, comme le repiquage dans un équipement, une décortiqueuse, un moulin, une batteuse.
- ❑ Enfin la capacité à analyser ses problèmes, à identifier ses besoins, à les prioriser et à les formuler.

Trois types de GF peuvent, a-priori, se différencier au niveau de leurs capacités :

Le Groupe 1 correspond à des groupements de femmes ayant certaines capacités d'initiatives, d'organisation, de financement, d'investissement et parvenant à appréhender leurs problèmes et leurs besoins, même s'ils ont quelques difficultés à les exprimer. Il s'agit de GF davantage susceptibles d'adhérer au CPS et de formuler des demandes d'appui.

Neuf groupes sur les 18 rencontrés, 50% pourraient entrer dans cette catégorie. Il s'agit de :

- ❑ Sur Niono : Mussawere,
- ❑ Sur Molodo : Touba M7, Cocody M8
- ❑ Sur Kouroumari : Quartier Pékin, Némabougou, Kourouma
- ❑ Sur Macina : Kossouga, Ntongolokoura, Louthankoura

Le Groupe 2 correspond à des groupements démontrant une capacité dans un ou deux domaines, mais ne parvenant pas à définir leurs besoins qui sont en général formulés de l'extérieur par l'AV, le chef de village ou un projet. Il s'agit de GF qui devront faire l'objet d'un appui à l'identification de leurs besoins, sur la base de techniques d'animation participative.

Huit autres GF rencontrés peuvent entrer dans cette catégorie. Il s'agit de :

- ❑ Sur Niono : Km 26, Murudia
- ❑ Sur Ndébougou : B3 et ND11
- ❑ Sur Molodo : Kérouané M5
- ❑ Sur Kouroumari : Banemba, Kalankoura
- ❑ Sur Macina : Dar es Salam

Les Groupes du type 1 et 2, ayant différents niveaux de capacité, ils bénéficieront chacun d'une démarche et d'un type d'appui différents.

Le Groupe 3 correspond à des groupements ne semblant pas avoir démontré des capacités (organisation, financement, investissement, initiatives). Ils ne parviennent pas non plus à identifier leur réels besoins et à les prioriser. Aucun des 18 GF rencontrés n'entre dans cette catégorie.

Il faut signaler que le groupement rencontré dans le cadre du périmètre Bévani n'entre pas dans notre typologie car le périmètre n'est pas couvert par le CPS et s'inscrit, comme cela a été mentionné plus haut, dans un contexte très particulier d'un programme d'attribution de parcelles aux GF.

A l'issue du diagnostic, émerge une hypothèse de travail qui reste à valider avec l'extension du diagnostic serait l'existence d'une corrélation entre le degré d'endettement de l'AV, son degré de structuration et sa volonté de contrôle sur les groupements de femmes et le dynamisme des GF. Cette corrélation proviendrait de l'évolution des rapports de genre évoquée plus haut. Ainsi dans les villages où les AV sont moins endettées et plus fortes, les chefs d'exploitations ont les moyens de se référer au modèle urbain islamisé valorisant, et prennent donc en charge la plupart des dépenses familiales, de ce fait les GF sont moins dynamiques. En revanche, dans un contexte de fort endettement des AV, les chefs d'exploitation sont contraints de transférer à leurs femmes une grande partie des dépenses familiales, comme celles liées à l'achat du bois, du pétrole, des médicaments, voire au paiement de l'impôt, en conséquence les femmes sont obligées de se mobiliser dans le cadre de leur groupement.

La faible mobilisation des GF dans les zones de Niono et Ndébougou, font que les appuis mis en place, notamment autour de la filière échalote, à travers les cases de conservation et de séchage n'ont pas eu, à quelques exceptions notables, les effets attendus.

3.4 Les problèmes identifiés

Les problèmes identifiés au cours du diagnostic portent sur les aspects suivants : l'absence d'information des GF, les problèmes d'accès aux parcelles, à leur aménagement et à l'eau, les problèmes d'accès aux semences, les difficultés d'accès au marché, le manque d'alphabétisation, le manque d'équipement, enfin le manque de main d'œuvre.

□ Absence d'information

Le manque d'information des GF rencontrés est constaté à tous les niveaux : la finalité des interventions dont ils ont déjà bénéficié dans le cadre d'autres projets, le devenir des parcelles promises par l'ON, le devenir des aménagements ou travaux théoriquement prévus sur ces parcelles, la situation de leur crédit.

Concernant Faranfasi So, seulement trois GF sur les 16 situés dans des villages où l'AV est adhérente, ont entendu parlé du centre, savent ce qu'il fait et le formulent en ces termes : « Faranfasi So soigne les paysans ».

Un seul GF de commerçantes de poisson fumé et situé à Dogofri centre a formulé une demande précise à Faranfasi So.

Les autres GF ne sont pas du tout informés de l'adhésion de leur AV, de la finalité, des domaines d'intervention de Faranfasi So et de l'impact de cette adhésion. Dans plusieurs GF, c'est à l'occasion de notre entretien que les responsables des OP ont informé pour la première fois les femmes du GF de la philosophie et de la finalité de Faranfasi So, des raisons de leur adhésion au centre et de l'impact de cette adhésion sur leur situation.

A Dar es Salam (Macina) le GF, qui fait pourtant partie de l'AV mixte, n'avait pas été informé que celle ci avait adhéré à la coopérative maraîchère de Louthan Coura, elle même adhérente au CPS. Les responsables ont reconnu eux-mêmes n'avoir pas informé les femmes.

- Les problèmes d'accès aux parcelles collectives, à leur aménagement, à l'eau
L'accès aux parcelles collectives maraîchères semble plus fréquent (8/18) que l'accès aux parcelles rizicoles (6/18). Pour ces dernières, les modalités d'acquisition peuvent se faire directement auprès de l'ON, en passant par l'AV ou, plus rarement par la location. En outre la qualité des parcelles cédées par les AV aux femmes laissent à désirer. Les causes de ces difficultés peuvent être, comme dans la zone de Niono, le manque de terre disponible ou le refus de l'AV. Parmi les GF ayant des parcelles, plusieurs ne sont pas exploitées du fait des retards d'aménagement, comme à Kossouga (Macina). Pour d'autres, comme Némabougou (Kouroumari), les aménagements devraient régler les problèmes de salinité. Enfin, même les GF ayant accès à des parcelles maraîchères collectives, rencontrent des problèmes d'approvisionnement en eau comme de drainage, dans (4/8). Pour terminer, le besoin d'une clôture ou d'un gardiennage avant la plantation d'une haie vive, selon la taille de la parcelle, pour faire face à la divagation des animaux, est également formulé
- Les problèmes d'accès aux semences
Les problèmes d'accès aux semences de l'échalote sont liés à la non maîtrise de la filière, notamment des techniques de conservation, obligeant les femmes à s'approvisionner lorsque les prix sont très élevés. L'accès aux semences est également problématique, dans la mesure où il est lié à la dépendance aux hommes qui les livrent en retard, du fait de leur endettement. Enfin, les introductions de case de conservation par l'URDOC n'ont pas fait l'objet d'un ciblage adéquat par l'ON, d'un réel suivi par l'APROFA et ces équipements ne sont pas réellement utilisés. Les GF ayant cotisé pour l'achat de briques et matériaux de construction ne sont pas parvenus à bénéficier de la prestation des maçons formés par l'URDOC.
- Les problèmes d'accès au marché
Les difficultés d'accès au marché se posent pour plusieurs groupements : information sur les prix, organisation collective pour le transport ou pour le regroupement de l'offre, recherche d'un partenaire fiable. Il arrive que la commercialisation soit confiée à un homme de la famille sans que les femmes ne soient réellement informées des conditions de la vente. Beaucoup de femmes expriment des réticences pour se déplacer sur les marchés, et préféreraient vendre sur place. Les coûts de transport sont également élevés notamment dans les zones enclavées desservies par des pistes en mauvais état.
- Le manque d'alphabétisation et de formation
Le manque de formation et d'alphabétisation est également évoqué pour expliquer les problèmes de confiance. L'alphabétisation est perçue comme pouvant contribuer à la transparence, à travers la possibilité, pour d'autres femmes du GF, de contrôler la seule personne, que ce soit un homme ou une femme, qui tient le cahier et enregistre les données liées à une activité. Les problèmes de confiance liés à l'analphabétisme et au manque de formation entraîne également, toujours selon les femmes rencontrées, une

réticence à garder l'argent du groupement, les femmes préférant le confier à un homme. Elles sont donc réticentes à se regrouper, que ce soit pour organiser une tontine en vue d'entreprendre une activité ou d'adhérer à un centre, ou pour demander un crédit et le gérer.

Certains GF ont bénéficié de session d'alphabétisation, mais celle ci n'était pas toujours adaptée.

A B3 (Ndébougou), trois femmes du GF ont été alphabétisées par un animateurs villageois dans le cadre d'une session de 45 jours, l'objectif étant notamment de les aider à faire le bilan de leurs activités autour du maraîchage. Mais celui ci a été réalisé en lettres et non en chiffre, ce qui le rend totalement incompréhensible pour les concernées et difficiles à appréhender, même pour des alphabétisés en bambara !

□ Autres problèmes

D'autres problèmes ont été également soulevés, comme le manque d'équipement dans la mesure où les femmes dépendent de celui des hommes sur les parcelles rizicoles et où elles disposent d'équipement et d'outillage rudimentaires pour le maraîchage. Le manque de main d'œuvre sur les parcelles collectives des femmes est également évoqué pour les travaux de défrichage et de labour. L'organisation du calendrier de travail dépend des chefs d'exploitation qui privilégient leur parcelle individuelle au détriment des travaux sur les parcelles collectives des hommes et, encore davantage, des femmes. Les difficultés d'accès à la main d'oeuvre sont accrues par la pression des non-résidents sur la hausse des coûts de la force de travail.

A Dar es Salam, les femmes se sont plaintes de la hausse des prix des prestations de travail pour le labour et du manque de disponibilité du matériel agricole, notamment des motoculteurs. Ces difficultés sont liées, selon elles, à la pression croissante, liée à la demande des non résidents qui représentent aujourd'hui 10/49 exploitants au niveau du village.

3.5 Les besoins

Les GF identifiés, comme faisant partie du groupe 1 au niveau de la typologie proposée, donc faisant preuve d'une certaine capacité à identifier réellement leurs besoins ont mis en avant leurs priorités listées dans le tableau suivant :

Tableau 2 : Les besoins identifiés

Zone	Village	Besoins
Niono	Mussawere	Décortiqueuse Moulin
Molodo	Touba M7	Décortiqueuse Crédit campagne pour le riz
	Cocody	Appui pour commercialisation riz Alphabétisation pour bilan dépense, et limiter escroquerie, Tenir cahier groupement Exonération redevance parcelle maraîchère pas cultivée
Kouroumari	Quartier Pékin (Dogofri centre)	Alphabétisation pour bilan activité A Faranfasi So : appui acquisition parcelle maraîchère, appui grillage, appui aviculture
	Nemabougou	Acquisition parcelle maraîchère aménagée contre salinisation
	Kourouma	Acquisition parcelle maraîchère, via l'AV, Alphabétisation pour contrôle production et commercialisation
Macina	Kossouga	Appui pour aménagement parcelle maraîchère déjà acquise
	Ntongolokoura	Appui pour demande 2 ha parcelle maraîchère Appui pour demande clôture Alphabétisation pour commercialisation échalote
	Louthankoura	Méthode conservation échalote Alphabétisation pour les jeunes femmes

Le diagnostic indique que ces groupements qui ont précisé leurs besoins par rapport au maraîchage, ont déjà l'expérience d'une organisation autour d'autres activités comme l'exploitation d'une parcelle rizicole, la vente de riz à Kossouga (Macina) le séchage et la vente du poisson à quartier Pékin (Kouroumari).

4. Les propositions

Les propositions sont présentées à travers les grands principes d'intervention, un cadre logique définissant les objectifs et les activités à conduire, la listes des types d'appui à conduire selon les demandes, le calendrier d'exécution, le montage financier, les modalités de participation et de représentation des GF au centre et le montage institutionnel global.

4.1 Les principes d'intervention

Les principes d'intervention sont :

- ❑ **La non marginalisation des femmes au niveau des interventions**, ce qui suppose leur prise en compte à tous les niveaux, comme la formation des conseillers impliqués dans l'appui, l'information au niveau des AV, centres, instances de décisions. Une telle option requiert de ne pas déléguer à des animatrices marginalisées et recrutées sur d'autres critères que les conseillers, l'appui aux GF.
- ❑ **Le fait de partir des dynamiques existantes**, c'est à dire, des activités que les femmes font déjà, sans parachuter les inévitables activités (teinture, savon) non rentables. Les femmes sont des acteurs économiques à part entière.

4.2 La stratégie d'intervention

Les objectifs à atteindre sont :

- ❑ **Identifier les GF faisant preuve de certaines capacités à développer des activités, à identifier concrètement leurs besoins et susceptibles d'être appuyés par les CPS (type 1) et aider les autres GF à identifier leur besoins (type 2).** Les activités prévues seront :
 - Recruter progressivement, sur 3 années, un conseiller ou une conseillère par centre. Le critère de recrutement, n'étant pas le fait d'être un homme ou une femme, mais d'avoir des compétences techniques réelles et des capacités de communication, d'animation, de travail d'équipe avec les autres conseillers (voir les TR du profil de poste).
 - Poursuivre le travail d'animation participative auprès des 8 GF du groupe 2 afin de les aider à dépasser les demandes stéréotypées pour faire émerger des besoins concrets, les prioriser et programmer des activités d'appui et de formation.
 - Etendre le diagnostic à 30 autres GF (48 GF/96 villages auront alors fait l'objet d'un diagnostic) sur la base d'un budget spécifique complémentaire correspondant à 1 mois de travail.
 - Confirmer, à travers des restitutions auprès des GF, les diagnostics effectués : priorisations et solutions (types d'appui) envisagées. Ce travail a été ébauché avec les 3-GF de Molodo ; il permet d'apprécier le niveau d'appropriation de l'analyse par les GF eux-mêmes et parallèlement de poursuivre le travail d'information sur les objectifs des Faranfasi So. Les restitutions du diagnostic devront être faites au niveau de chaque GF déjà rencontré, mais également auprès de chacun des 30 autres GF qui pourront faire également l'objet de la poursuite du diagnostic.

La réunion de restitution au niveau de Molodo qui a eu lieu à la fin de la mission, le 6.11.00, est une bonne illustration de la nécessité d'approfondir le travail d'information au niveau des femmes. En effet, la réaction des femmes à la présentation des résultats du diagnostic, concernant notamment les retards dans la préparation de leurs parcelles liés à la gestion du calendrier de travail, laquelle dépend des chefs d'exploitation, est révélatrice. Les femmes sont revenues sur ce qu'elles avaient exprimé auparavant très librement, craignant publiquement de « charger » les hommes et préférant invoquer le manque de liquidités qui correspond à la demande stéréotypée faite à tout intervenant extérieur. Les responsables du centre sont alors intervenus pour expliquer à nouveau les objectifs et la philosophie de Faranfasi So qui est d'abord de se prendre en charge et qui n'est pas de faire du crédit.

□ **Apporter un appui adapté aux GF de la zone ON.** Les activités prévues seront

- Aider les GF à préciser et formuler leurs demandes à partir des besoins et solutions qu'ils ont identifiés ;
- Identifier les animateurs et animatrices potentiels pour conduire l'alphabétisation notamment à Louthan Coura (Macina), Kourouma (Kouroumari) et B3 (Ndébougou).
- Aider les GF à clarifier les modalités de l'appui prévu : il s'agit de préciser les responsabilités, les droits et les devoirs de chacun (conseiller-CPS-GF), la formalisation à travers un contrat, la prise en compte des contraintes des femmes en terme de calendrier agricole et de journée de travail, la définition du calendrier d'exécution.
- Intégrer l'appui aux GF dans la programmation des activités de chaque CPS afin d'éviter leur marginalisation.
- Identifier les partenaires susceptibles d'intervenir : URDOC, Yeredon, CAE, ARAF, Institutions financières, ONG et bureaux locaux, radio de proximité. Définir les modalités de collaboration.
- Proposer des outils modules (conseillers, URDOC, comité ad hoc composé de femmes), présenter et tester ces outils auprès de certains GF
- Exécuter les appuis par les conseillers recrutés, les conseillers en place, un partenaire
- Intégrer le suivi de l'appui aux GF dans le système de suivi-évaluation déjà en place, à partir de l'intégration d'indicateurs pertinents et en partant d'une situation de référence. Les différents aspects pouvant être pris en compte seront les types d'actions et d'appui et leurs impacts sur les GF. (cf annexe 5)
- Envisager un appui technico-économique plus pointu à des groupements ayant déjà démontré un certain dynamisme commercial dans la filière rizicole, maraîchère, avicole ou piscicole. Cet appui devra être précédé d'une étude sur la filière concernée (analyse du marché et des circuits, suivi des prix, recherche de partenaires) sur une base participative.

□ **Envisager les modalités d'intégration des GF au CPS.** Les activités prévues seront :

- Une information de tous les concernés : l'information étant un préalable indispensable pour réussir l'intégration des GF aux CPS, elle devra viser l'ensemble des acteurs concernés comme les GF, les AV, les responsables des centres, les AG des centres, les conseillers, les différents partenaires à impliquer. Le travail d'information privilégiera

les AV, déjà adhérentes, convaincues de la philosophie des Faranfasi So. Il mettra en avant l'intérêt de l'ensemble du village, mais également des centres, à valoriser, appuyer les activités et favoriser la participation des femmes. L'information mettra également en avant la complémentarité des activités des hommes et des femmes et la responsabilité des premiers dans la prise en compte de leurs besoins au niveau de l'organisation du travail.

Les supports de l'information pourraient être des réunions à tous les niveaux : villages, AV, GF, centres. L'information passerait également par les radios rurales qui rendraient compte des expériences des adhérents aux centres, mais aussi évoqueraient les priorités des GF sur la base des diagnostics effectués. Enfin un travail de recherche pourrait être envisagé avec des troupes de théâtre koteba sur les modes de transmission d'un message adapté et compréhensible.

- La formation des conseillers et des responsables d'AV pour la prise en compte des GF : l'enjeu est de faire comprendre qu'ils sont totalement partis prenant du processus d'intégration des GF au CPS.
- La collaboration étroite conseillers en place et nouveaux conseillers et ou conseillères, ces derniers devant être associés étroitement aux activités de Delta Conseil.
- L'information et la Formation des GF sur les principes (libre adhésion, participation financière, autonomie), le fonctionnement, le mode de financement des CPS. La priorité sera de faire comprendre l'originalité de l'approche de Faranfasi So, basée sur l'autonomisation des organisations paysannes par rapport à un projet classique basé sur l'assistance.
- Des réunions de travail sur les modalités d'adhésion, de participation, de représentation des GF au niveau des CPS, de cotisation des GF au CPS.

Les GF motivées pourront, dès la première année, envisager de se préparer, en constituant un fonds à partir de petites cotisations mensuelles individuelles (par exemple 250 fcfa/mois/femmes). Le suivi de la comptabilité de ce fonds pourra constituer un support de formation et de renforcement de l'organisation.

- La définition d'un montage institutionnel clarifiant les rôles de chacun : GF, AV, CPS, conseillers, Projet.
- L'élaboration au niveau de chaque centre, du plan d'action comportant, les appuis aux GF de la zone, et éventuellement la formation de leaders femmes (renforcement des capacités dans le domaine de la vie associative -rôle et responsabilité- et principe de gestion) avec intégration de ce plan d'action au programme d'activités de chaque centre. La mise en œuvre de ce plan d'action ferait l'objet d'une contractualisation avec Delta Conseil. Le plan de formation des GF serait intégré au plan de formation qui sera élaboré dans le cadre de la mission d'identification des besoins prévue avec le CAE.
- Le système de suivi évaluation du projet devra intégrer également des indicateurs de suivi de l'intégration des GF aux centres (participation aux réunions, participations aux instances, participation financière) (cf annexe 5)

4.3 Les types d'appui possibles en fonction des besoins

Tableau 3 : Les types d'appuis selon les besoins

Besoins des GF	Types d'appui
Parcelle collective maraîchage	▪ appui à une demande de parcelle auprès de l'ON ou de l'AV ou du chef de village ▪ appui à la capacité de formuler une demande, de négocier ▪ appui à une demande de permis d'exploitation à l'ON
Aménagement de la parcelle Maraîchage	▪ appui à la clarification d'un aménagement ou des travaux promis et en retard ▪ L'appui à la maîtrise d'œuvre pour la réalisation de travaux sur une parcelle (identification du prestataire, contrat, suivi de l'exécution, réception des travaux, modalité d'entretien en terme d'organisation du travail et de constitution d'un fonds d'entretien)
Approvisionnement en eau (parcelles riz)	▪ Appui à la demande de pré-planage de plus en plus réalisé par les AV et dont le coût peut atteindre 600.000 fcfa/ha ▪ Appui à la demande d'acquisition et de pose d'un tuyau ou bouche à eau (3.000 fcfa/m).
Semences échalote	▪ L'appui à la maîtrise des techniques de conservation et de séchage des échalotes (appui technique, visite de case de conservation) ▪ L'appui à la recherche de financement, à travers la constitution de dossier de financement auprès d'une caisse
Commercialisation	▪ L'appui à la gestion d'une activité : organisation des tâches, appréhension des coûts, calcul des revenus, modalité de restitution de l'information (transparence) et de gardiennage de l'argent (confiance). ▪ Appui à la connaissance du marché de l'échalote : prix, période, coûts de transfert, coûts de stockage. ▪ Appui à l'organisation lié aux activités : définition du rôle, des responsabilités et de l'engagement de chacune dans l'activité
Installation de la pépinière sur le champ collectif de riz	▪ Appui à la négociation avec les responsables AV et chefs d'exploitation chargés de la mobilisation de la force de travail, pour bénéficier de l'appui des hommes en vue d'installer la pépinière à temps
Formation alphabétisation	▪ Formation alphabétisation fonctionnelle directement liée aux activités : l'alphabétisation, en permettant aux membres d'un GF de comprendre et contrôler le suivi d'une activité qui est assuré par l'une d'elle, contribue à la transparence donc à la confiance.
Organisation	▪ L'appui à l'organisation doit être liée aux activités dans le cadre desquelles les GF vont pouvoir définir le rôle de chacune, se donner des règles de fonctionnement RI, se donner des modalités de circulation de l'information, se donner des règles de gestion...

L'appui à l'identification des besoins à travers des techniques d'animation participative pour les GF appartenant au groupe 2.

Poursuite de l'information et de l'animation pour les GF appartenant au groupe 3.

4.4 Le profil des conseillers recrutés (annexe 6)

La définition du profil des conseillers/ères à recruter, la démarche de recrutement et leur intégration au GIE Delta conseil sont déterminantes pour le processus de prise en compte des GF au sein des CPS. Le risque est de marginaliser les GF, comme cela est observé dans la plupart des projets, d'une part, en ne prenant en compte que leur fonction de reproduction, et d'autre part, en les faisant encadrer par des animatrices sans compétences techniques particulières. Il s'agit au contraire de prendre en compte leur rôle économique indispensable à la constitution des revenus familiaux, comme cela a été constaté dans le Macina, le Kouroumari, et Molodo, en leur donnant accès à la même qualité d'information, de formation et d'appui que les OP, même si les modalités sont différentes et doivent tenir compte de leurs contraintes spécifiques en terme de genre.

Les conseillers en gestion et les conseillers juridiques déjà en place devraient être associés à ce processus. Même si certains d'entre eux resteront toujours réticents à travailler avec des GF, il est important d'identifier, des hommes conseillers disposés à travailler avec des femmes. Il y a plus d'inconvénients, comme l'expérience le démontre partout, à ne recruter que des conseillères intervenant seules auprès des GF, qu'à faire également intervenir des conseillers avec des GF. Ces derniers ne pourront pas traiter toutes les questions et devront limiter leurs appuis à des horaires considérés décents par les hommes, mais l'avantage serait une reconnaissance de l'activité économique des femmes et l'intégration des appuis aux GF dans les appuis de Delta conseil aux centres et aux OP. L'idéal serait de faire intervenir un couple conseiller/conseillère qui pourrait être responsable d'un appui ou d'une formation, certains aspects étant pris en charge par l'un, d'autres aspects par l'autre ou par les deux en même temps.

La démarche proposée serait :

- ❑ Recruter des conseillers/ères sur le même niveau de compétence technique que ceux en place avec en plus une expérience en animation participative et en genre (cf TR proposés)
- ❑ S'appuyer sur le même protocole de recrutement que pour les conseillers en place
- ❑ Faire participer au diagnostic les conseillers/ères recruté(e)s
- ❑ Former des anciens conseillers à la prise en compte des GF et du genre dans leur approche
- ❑ Mettre en place des appuis dans les villages où les OP sont déjà appuyées, donc susceptibles de comprendre l'intérêt d'un tel appui, et auprès de GF ayant identifié leurs besoins.
- ❑ Les appuis prévus aux GF donneront lieu à un contrat entre un centre et Delta conseil mettant à disposition un conseiller et une conseillère pour réaliser une prestation en définissant le rôle de chacun.
- ❑ Mise en place d'instrument de suivi évaluation du conseil au GF sur la base d'un rapport mensuel, ou, dans le cas où cela existe, du cahier de suivi des activités du GF.

4.5 Le plan d'exécution

Le plan d'exécution est proposé pour 2001, premier semestre et second semestre. La chronologie est indicative et les périodes correspondant à chaque activité seront à préciser au niveau de chaque centre.

Tableau 4a: Plan d'action 2001 (1^{er} semestre)

Activité	Responsable	Méthode	Période
Poursuite du Diagnostic	PCPS	Etude diagnostic par Personne ressource	1 ^{er} trimestre
Recrutement 2 conseillers/ères	CPS	Avis de recrutement Presse écrite, radio	1 ^{er} trimestre
Formation des anciens Conseillers à la prise en compte des GF	PCPS	Organisation des ateliers par personne ressource	1 ^{er} trimestre
Formation des AV adhérentes à la prise en compte des besoins des GF	CPS	Atelier 2 jours animé par les conseillers	1 ^{er} semestre
Information à tous les niveaux	CPS	Emissions radio Tournée théâtrale Kotéba pour faire passer le message AG d'information dans villages concernés avec AV/GF	1 ^{er} semestre
Confirmation du diagnostic auprès des 9 GF identifiés	PCPS/chef projet	Réunion restitution avec GF et centres animée par personne ressource.	1 ^{er} semestre
Information sur Faranfasi So aux GF	CPS	Atelier d'information 1-2 jours/CPS avec resp GF Restitution aux GF	1 ^{er} semestre
Définition des modalités de participation, d'adhésion, de cotisation des GF aux centres	CPS	Réunion au niveau GF avec conseiller/ère Réunions de travail avec responsables GF et les centres	1 ^{er} semestre
Formulation des demandes des GF Soumission des demandes des GF	GF et conseiller/ère	Réunion au niveau GF Avec Conseiller/ère Réunion de travail GF et centre avec conseiller/ère	1 ^{er} semestre
Plan d'action de l'appui aux GF intégré au plan d'action de chaque centre	CPS/PCPS	Réunion de travail-atelier de planification avec : CSP/responsables GF/conseillers	1 ^{er} semestre
Poursuite de l'identification d'autres GF	PCPS/CPS Conseiller/ère	Animation participative avec les autres GF	1 ^{er} semestre

Tableau 4b : Plan d'action 2001 (second semestre)

Activités	Responsable	Comment	Période
Proposition d'outils en fonction des demandes d'appui	PCPS/URDOC	Commission ad hoc (GF,CPS,conseillers,URDOC)	2 nd semestre
Présentation et expérimentation des outils	PCPS/conseillers	Atelier : centre et GF (1 jour)	2 nd semestre
Exécution des appuis	PCPS/Conseiller/ère/alphabétiseur	Session formation : module maraîchage, gestion, organisation, alphabétisation	2 nd semestre
Suivi évaluation	PCPS	Identification indicateurs par commission ad hoc (projet, conseillers/ères/CPS/GF) Enregistrement donné par conseiller/ère et CPS Synthèse par personne ressource	2 nd semestre
Restitution du diagnostic pour les autres GF	PCPS/CPS	Organisation d'ateliers de restitution GF et CPS	2 nd semestre
Extension : Identification de nouvelles demandes Formulation Soumission Analyse	CPS	Réunion au niveau GF Avec Conseiller/ère Réunion de travail GF et centre avec conseiller/ère	
Création de nouveaux outils en fonction de nouvelles demandes	PCPS/URDOC/ autre	Comité ad hoc	2 nd semestre
Intégration des nouveaux GF aux CPS	CPS	Elaboration d'un Plan d'action intégré avec GF et centre	2 nd semestre
Préparation du plan d'action 2002 intégrant le recrutement de 2 nouveaux conseillers/ères	PCPS/CPS	Atelier de planification (GF, centres, conseiller/ère)	4 ^{ème} trimestre 2001

4.6 Le plan de financement

Le plan de financement s'appuie sur l'hypothèse de croissance suivante

Année 1	15 GF	2 conseillers/ères	pas de contribution
Année 2	30 GF	4 conseillers/ères	contribution 12,7%
Année 3	45 GF	5 conseillers/ères	contribution 14,8%

Tableau 5 : Plan de financement

	Année 1	Année 2	Année 3
Fonctionnement			
Traitement Conseillers	4.600.000	9.200.000	11.500.000
Autres dépenses fonctionnement			
Carburant/Entretien moto			
Outils			
Assurance			
Amortissement moto			
Déplacements			
Téléphone			
Total autres dépenses*	6.000.000	12.000.000	15.000.000
TOTAL fonctionnement	10.600.000	21.200.000	26.500.000
Contributions cotisations GF**	0	2.700.000	3.900.000
Taux d'autofinancement	0%	12,7%	14,8%

*évaluées au plus haut à partir du budget actuel des centres

** contributions évaluées à 250 fcfa par femme et par mois pour un GF de 30 membres.

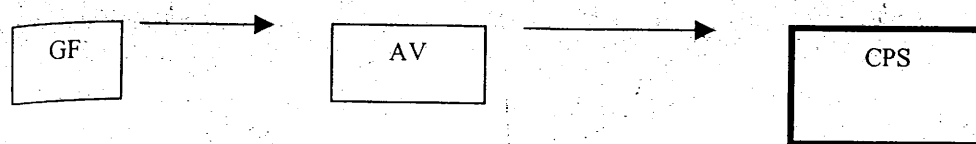
Commentaires : la croissance limitée de la participation des GF est liée à l'augmentation des coûts occasionnés par le recrutement des 5 conseillers/ères et à l'importance de l'information et de la formation dans les premiers temps. Les appuis payants pourraient éventuellement être envisagés au niveau de GF restreints engagés dans des activités rentables, comme la commercialisation du riz à Murudia et le séchage et la commercialisation du poisson fumé à Quartier Pékin.

4.7 Le mode de représentation des GF aux CPS

Le montage institutionnel pourra impliquer les différents partenaires : GF, AV, CPS, Delta Conseil, Yeredon, URDOC, CAE Centre Agro Entreprise ON, et tous les autres intervenants.

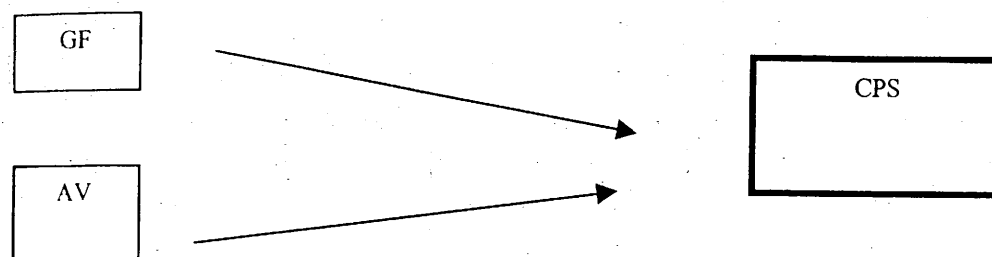
Quant à ce qui concerne le mode de participation des GF aux centres, 3 cas de figure pourront être envisagés, sachant que tous les centres n'adopteront pas forcément le même schéma.

□ Hypothèse 1



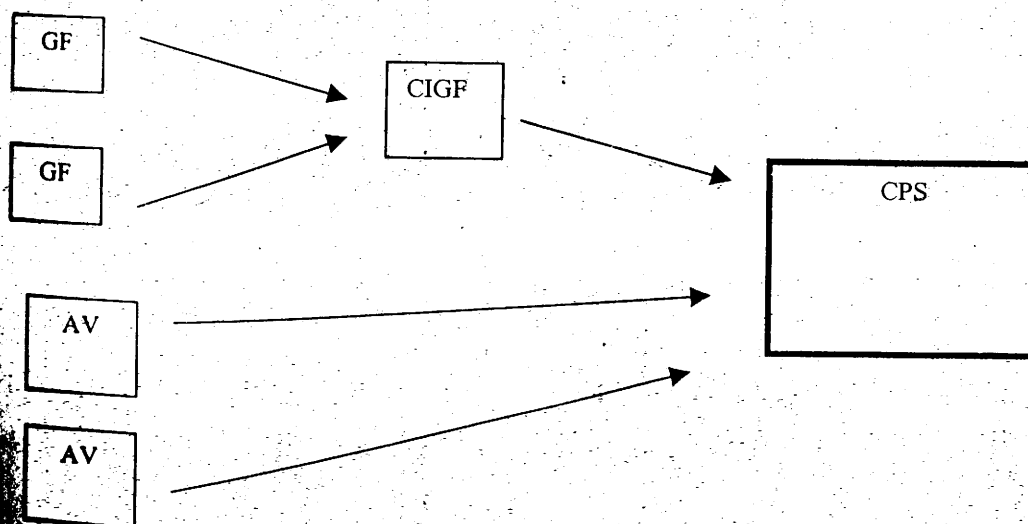
L'inconvénient de ce 1er mode de représentation est que les GF ne sont pas directement représentés au niveau des CPS, mais uniquement par l'intermédiaire des AV qui pourront alors plus facilement ne pas prendre en compte leur demande.

□ Hypothèse 2



Dans ce 2nd cas, l'avantage est que les GF sont directement représentés au niveau des centres et au même niveau que les OP et AV de leur village, même si les modalités de représentation de ces deux instances peuvent ne pas être les mêmes. On peut signaler que d'autres groupements, type GIE, sont ainsi représentés au niveau des CPS.

□ Hypothèse 3



3^{ème} cas de figure correspond à la création d'une instance intermédiaire, un comité inter-villageois des GF (CIGF) de plusieurs villages, lequel mandate ses représentantes au niveau CPS. L'inconvénient de ce troisième cas de figure est que cette instance inter-villageoise risque de devenir une instance autonome coupée de sa base.

Il semble que la deuxième hypothèse soit souhaitable dans la mesure où elle garantit davantage la prise en compte des GF à la base et où elle correspond au mode de représentation des autres groupements adhérents au centre. Dans un souci d'intégration des GF aux CPS, il convient que leur mode de participation se rapproche de ceux des autres adhérents aux centres.

ANNEXES

Annexe N°1

PROPOSITION DE TERMES DE REFERENCE POUR UNE MISSION D'APPUI POUR LA PRISE EN COMPTE DES GROUPEMENTS FEMININS AU SEIN DES CPS¹

1. JUSTIFICATION CONTEXTE

Les groupements féminins constituent une réalité socio-économique à prendre en compte, étant donné la place des femmes dans les exploitations familiales, dans la reproduction des unités domestiques et dans le développement économique de la zone. Les groupements féminins représentent également une opportunité pour les centres de diversifier leur clientèle.

Les changements importants survenus dans la zone ON depuis 1984, que ce soit au niveau technique, économique, institutionnel, ont généré un redressement important (hausse des rendements et de la production, intensification) mais inévitablement des modifications considérables en terme d'émergence de nouveaux acteurs (commerçants, artisans, entrepreneurs, transformateurs, organisations paysannes comme les AV, tons, GIE, GIEF), de nouvelles instances, de nouveaux rapports sociaux, de nouveaux jeux d'acteurs, donc de nouvelles différenciations socio-économiques. L'évolution de la situation des femmes et l'émergence des groupements féminins s'inscrivent pleinement dans ce contexte. L'intégration des groupements féminins au sein des CPS requiert donc un diagnostic fin, préalable à la définition d'un plan d'action adapté.

2. OBJECTIFS DE L'ETUDE

Les objectifs seront :

- de faire un diagnostic de la situation des groupements féminins dans la zone Office du Niger, les évolutions, les contraintes et les atouts afin de déterminer les types d'appui adaptés à leur besoin.
- d'examiner les possibilités d'intégration de ces groupements au sein des CPS qui soient adaptées et viables.

3. METHODOLOGIE PROPOSEE

3.1 Le diagnostic

- Exploitation de la documentation disponible

Le diagnostic s'appuiera sur l'exploitation de la documentation existante. L'IRAM dispose, à travers des rapports des missions réalisées en 1980, 1988 et 1990 par Annette Corrèze d'éléments d'informations. Ce travail a mis en évidence plusieurs aspects :

- la diversité de situation des femmes quant à leur participation aux travaux sur les champs familiaux ;

¹ Centres de Prestations de Services

- les formes de rémunération en paddy et les intérêts contradictoires entre hommes et femmes quant à la répartition du produit ;
- le recherche de diversification de revenus à travers le maraîchage pour les hommes comme pour les femmes, mais les contraintes spécifiques que ces dernières rencontrent au niveau de l'accès à la terre, à l'eau, au temps disponible (concurrence avec le calendrier culturel pour le riz) ;
- le bilan de certaines actions réalisées par le projet ARPON au niveau du maraîchage, du décorticage, de la mouture... et les difficultés rencontrées au niveau économique (accès au crédit, la concurrence), technique (entretien du matériel par les hommes), d'organisation (faible niveau de formation) ;
- enfin, au niveau de l'ON, la marginalisation des services de l'animation féminine.

Ces données doivent être actualisées à partir de la documentation disponible au niveau de l'URDOC et du projet ARPON. Cette recherche documentaire sera complétée par des entretiens auprès des différents intervenants opérant au niveau des groupements féminins. Les principaux leaders seront également l'objet d'entretien.

Les résultats de l'inventaire des GIEF de la zone ON réalisé en juillet 2000 devront également être utilisés. Celui ci porte sur l'identité du groupement, son année de création, le nombre de membres, son activité principale, les services rendus aux membres, les biens, les financements.

□ Typologie des groupements

Ce premier travail permettra d'ébaucher une grille de critères visant à aboutir à une typologie des groupements féminins. Les critères de la typologie pourraient être : la localisation géographique, l'origine et l'ancienneté, le nombre de membres, le type d'activité dominante conduite (maraîchage, repiquage, transformation), la fonction dominante (groupe d'entraide ou GI pour avoir accès au crédit...). Il pourrait être intéressant que d'autres critères de nature plus sociologique soient également pris en compte, notamment la base sociale sur laquelle le groupement féminin s'est éventuellement constitué, comme le type d'exploitation à laquelle les membres du groupement appartiennent, le statut social, l'appartenance ethnique, lignagère, statutaire...

Pour chaque type de groupement féminin, une enquête de terrain sera réalisée auprès d'un certain nombre de groupements, afin d'identifier les atouts et contraintes rencontrés notamment en terme :

- d'accès aux ressources (terre, eau, intrants, moyens techniques, force de travail, financement, marché, moyens de transport, temps)
- de niveau de formation
- de degré d'organisation interne
- de mobilité spatiale
- de degré d'autonomie par rapport aux hommes et à leur organisation
- etc.

Pour chaque type de groupement féminin, seront ainsi identifiés les besoins en appui tant dans le domaine de l'organisation interne, la formation, l'alphabétisation, l'accès au marché, les aspects juridiques.

☐ Analyse de la demande des groupements féminins

Un certain nombre de responsables de groupements ont formulé au niveau des CPS, un besoin d'appui. Cette demande doit être analysée à différents niveaux : qui a formulé cette demande ? Quelle type de demande exprimée ?

Les groupements féminins ayant fait l'objet d'enquête seront également interrogés sur leur perception des CPS, leur attente par rapport aux centres, leur réticence et souhait d'y adhérer par rapport à la résolution de leurs difficultés.

Le résultat du diagnostic pourra faire l'objet d'une validation au niveau de certains groupements féminins, de certains leaders, d'autres intervenants dans la zone.

3.2 Objectifs à définir

Sur la base du diagnostic réalisé, des objectifs spécifiques seront à définir. Si les objectifs généraux visent l'intégration des groupements féminins au sein des CPS, les objectifs plus spécifiques restent à préciser. Ceux-ci concernent, d'une part, la mise en place d'appuis adaptés aux besoins des différents types de GF et, d'autre part, la participation des GF aux CPS.

3.3 Plan d'action proposé

Sur la base des objectifs spécifiques définis, un plan d'action sera proposé comprenant :

- ☐ les actions à conduire : celles-ci ne devront pas être standardisées, mais seront adaptées aux besoins de chaque type de groupement féminin selon chaque zone ;
- ☐ les ressources humaines à mobiliser : profil conseiller et/ou conseillère ;
- ☐ les moyens financiers et autres à mobiliser ;
- ☐ les modalités d'adhésion des GF aux CPS ;
- ☐ le degré de participation des représentantes des GF à l'administration et à la gestion des CPS ;
- ☐ le type de montage préconisé définissant le rôle de chacun : GF/AV/CPS/PCPS/ conseillers/autres ;
- ☐ le partenariat à envisager avec les autres intervenants auprès des GF dans la zone.

Le plan d'action proposé pourra être validé et amendé lors d'ateliers de restitutions auprès de certains groupements, de leaders femmes, de responsables des centres.

Il est probable que le plan d'action soit mis en œuvre de manière différenciée selon les zones où les types de besoins et le niveau de structuration des groupements ne sont pas les mêmes.

La mission proposera un calendrier de mise en œuvre progressive du plan d'action, à partir des GF volontaires et sur certaines zones. Un système de suivi évaluation léger sera mis en place sur la base d'un nombre limité d'indicateurs et pouvant donner lieu à une première évaluation au bout de 6 mois.

4. COMPETENCES REQUISES

L'étude sera réalisée par une experte de l'IRAM (spécialisée en approche Genre et Développement) en relation avec une consultante malienne qui a aussi une bonne connaissance de l'approche "Genre" et du milieu rural.

La consultante malienne travaillera sous la responsabilité de l'experte de l'IRAM.

5. CALENDRIER DE L'ETUDE

L'étude s'effectuera du 23 octobre au 5 novembre 2000 et durera 44 hommes-jours répartis comme suit :

4 jours de préparation par la consultante malienne,

15 jours de terrain de l'experte IRAM + consultante malienne,

5 jours de rédaction de l'experte IRAM + consultante malienne.

Le rapport définitif sera remis au PCPS par l'experte IRAM, 30 jours après la fin de la mission. Les conclusions seront présentées au prochain comité de pilotage prévu pour le mois de décembre 2000.

6. FINANCEMENT

Le financement de l'étude sera assuré par le PCPS (cf budget prévisionnel).

Annexe N°2

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES

- Bakary TRAORE, chef du projet PCPS
- Monsieur Bouaré Abdramane, Secrétaire Général de l'APCAM
- Dct Timbo Gagny, Chargé du suivi du dossier CPS au niveau de l'APCAM
- Konni Diarra, Trésorier de Faranfasi So, membre du comité paritaire de gestion des terres de la zone de Niono, Président des Paysans à l'ON
- Monsieur Germain O.D. Gonroudobou, Conseiller Technique au Projet CVECA/CIDR à Niono
- Monsieur Abdoulaye Sissouma, Représentant PACEM à Niono
- Monsieur Yacouba Mamadou Coulibaly, Chef de Projet URDOC
- Monsieur Paul Kleene, Conseiller Technique URDOC
- Madame Coulibaly, Aminata Barry, Conseil de gestion, URDOC
- Monsieur Bengaly Koumoutigi, Post récolte, URDOC
- Monsieur Mahamadou Traoré, Directeur Technique du FCRMD
- Madame Assitan Keita, animatrice à l'ON
- Monsieur Diarra Abdrahamane, ex chef d'Antenne APROFA à Ségou

Annexe N°3

GRILLE D'ENTRETIEN **pour la prise en compte des groupements féminins au sein des CPS**

1. Présentation

Personnes présentes et fonctions

Nom du groupement

Origine (année, initiative, cause, nombre au départ)

2. Les activités

(Repiquage, maraîchage, riziculture, autres)

2.1 Le repiquage

- Origine de l'activité
- Nombre de membres
- Nombre de groupes de repiqueuses
- Organisation du travail (nombre de jours, période)
- Localisation des parcelles repiquées (village et en dehors)
- Surfaces
- Coûts
- Mode de recouvrement des coûts
- Revenus
- Mode de tenue des comptes
- Contrôle des comptes : qui tient la caisse, ce qu'il y a
- Information sur les comptes (transparence)
- Utilisation des revenus (activités sociales, économiques, investissements divers...)
- mode de décision sur l'utilisation des revenus
- problèmes

2.2 Le maraîchage

- Mode d'accès au foncier (par groupement ou par époux)
- Sécurisation /foncier
- Surface
- Mode d'exploitation individuel ou collectif

- Mode d'accès au crédit
- Mode d'accès aux intrants
- Mode d'accès aux outils
- Mode d'accès aux formations techniques
- Mode d'accès à une force de travail (hommes, prestations)
- Organisation du travail
- Niveau de production
- Usage de la production
- Stockage
- Organisation de la commercialisation : accès au marché, transport, info prix
- Revenus de cette activité
- Utilisation des revenus
- Problèmes

2.3 La riziculture

- Mode d'accès au foncier
- Sécurisation/foncier
- Surface

- Répartition des tâches H/F (calendrier)
- Mode d'accès au crédit
- Mode d'accès aux intrants
- Mode d'accès aux outils et équipement
- Mode d'accès aux formations techniques
- Production, rendements
- Organisation collective, battage, mise en sacs, transport
- Mode stockage
- Mode décorticage
- Utilisation de la production

- Mode commercialisation
- Usage des revenus de la commercialisation (individuel/collectif)
- Décision de l'utilisation des revenus

- Problèmes

2.4 Autres activités

(transformation, commercialisation)

3. Organisation du groupement

- Dates de création
- Nombre au départ et actuellement : cause évolution
- Existence autres groupements dans le village : causes
- Causes de création
- Critères adhésion
- Conditions d'adhésion
- Existence bureau, composition, rôle de chacun
- Réunions : fréquence, objet, degré de participation, PV
- Existence cahier compte (qui tient la caisse, le cahier)
- Procédure utilisation des fonds
- Existence RI oral (quelles règles retenues ? et niveau d'application ?)
- Activités économiques
- Activités sociales
- Investissements sociaux et économiques
- Relations avec AV/Ton : le groupement est-il consulté, informé des prises de décisions ?
- Cas de conflits internes
- Problèmes

4. Charge de travail

- Journée de travail
- Calendrier de travail
- Activités domestiques
- Conditions d'accès au bois
- Conditions d'accès à l'eau
- Entretien des enfants
- Condition de transport des produits pour le marché
- Evolution de la charge de travail depuis les réaménagements
- problèmes

5. Problèmes

Identification des problèmes avec début de priorisation

6. Perception de Faranfasi So

Impacts positifs sur le village, sur l'AV

Les attentes

Démarches effectuées

Annexe N°4

TABLEAUX DE SYNTHESE DES ENQUETES

Zone Niono

Contexte	GF	Riziculture		Maraîchage		Organisation	Appui	Besoins exprimés
		Atouts	Contraintes	Atouts	Contraintes			
KM 26 Niono coloni 658ha casiers 300 expl	« Diama Djigui » 130 femmes	Repiquage depuis 86 : 130 à 150 femmes pour soulager maris et entraide. Revenus pour fête, achat micro et groupe électrogène.		Echalote rapporte 200.000 fcfa par campagne / femme Tomate Proximité marché Niono	Manque terre Location planche à 5000 f/campagne Pb eau Pb marché : Echalote séchée Ne se vend pas : (20kg en 99) Prix tomate fluctue trop Pb conservation Tomate	1 seule scolarisée fait tout, tient cahier suivi repiquage pas alpha, pas de salle RI oral autour repiquage	4 séchoirs CNESOLER avec 5 groupements de 30 avec contribution AV de 50.000/sechoir Animatrice ON vend échalote séchée pas rentable	
Km 17 Murudia AV non adhérente Zone aménagée 431 ha casiers 127 exploitants	« Sebeko » Plaintes/maris	Com du riz avec crédit de 1 million en 92 (5 Fem) avec BNDA vente sur place crédit chaque année 3 groupes de repiquage : revenus pour fêtes et groupe à louer	Perte avec un jeune Pb avec huissier Découragées par banque où elles ont un compte Pas de parcelle collective, le Ton ne veut pas en donner aux Femmes Prête à louer leur parcelle si elles ont les fonds	Commerce individuel Achat à la récolte Conservation avril à novembre Vente à la hausse prix Revenus pour achat intrants, vélo, pour mariage fils, ou achat bétail pour mari qui fait l'embouche	Individuel en retard car sur parcelle de riz après campagne, Redevance payée au mari plus cher que le riz Diminution de la parcelle collective maraîchère de l'AV à cause pb avec village voisin Rupture d'eau l'an passé Pb d'accès au semences donnés trop tard par les H	Problème avec l'AV et les hommes	Femme désignée pour alpha pas partie Animatrice ON pour semence et pépinière Info sur case conservation, cotisation 5000 fcfa pour achat brique, maçon pas fait le travail 2 qui ont fait le CFE ont détourné	

Mussawere AV adhérente depuis peu	« Ben Ka di » « Danaya » 100 femmes	Revenus repiquage 700.000 Fcfà pour micro loué, location parcelle de riz à 115.000 F/ha, matériel fête à louer, engrais	Crédit pour commerce échalote	Parcelle individuelle sur parcelle rizicole Pas de parcelle disponible, leur parcelle a été réduite par ON, mais AV prête à les soutenir	Comité de gestion de 4 femmes Cahier, info mensuelle RI orale avec pénalité pour absentes	Contact alphalog, il faut avancer, GF peut pas AV endettée 1 semaine intro alpha Animatrice ON vend semences, peu d'appui à cause conflit avec ON sur leur nouvelle installation Crédit individuel via le groupement : 3 ans auprès BNDA, puis 1 an, au FDV. Pb gérant FDV cache les lignes de crédits pour ses agents et crédit arrive tard Appui formation accoucheuse	décortiqueuse moulin
Endettée 30 millions Nouvelle installation 379ha 101 exploitants	Femmes payent habillement enfants à cause dettes et huissiers	Culture du champ cette année, production prévue 75 à 80 sacs/ha. Projet de stockage jusqu'à hausse prix Repiquage de 53 ha à 17.500 fcfà cette année. Revenus prévus pour accroître parcelle louée.					

Zone Ndébougou

Contexte Général	GF	Riziculture		Maraîchage		Organisation	Appui	Besoins exprimés
		Atouts	contraintes	Atouts	Contraintes			
B3 693 ha casiers 9,54 ha hors casiers	200 femmes	5 groupes de repiqueuses de 30 à 35 femmes chacun		Proximité marché Siango et Niono	Pb approvisionnement intrants maraîchage Pb régulation offre échalote sur marché Ventes échalote séchée: 120 kg en 99 et 279 kg en 00 Non maîtrise et pas d'accord sur bilan commercialisation Pb transcription cpte	Organisation parachutée non maîtrisée 26 F dans comité gestion contrôlé par un H	Séchoir donné à 90%, participation AV 10% 45 jours alpha par un homme 3 Femmes alphabétisées	Par un H : Alpha pour voir clair dans leur bilan échalote, Appui embouche ovine.
ND11 233,14 ha casiers 0 h casiers	150 femmes	Origine : sociale, fête Utilisation des revenus : fêtes, uniformes,	Pb priorité repiquage dans leur famille Elles ont arrêté le repiquage	Grande parcelle maraîchère collective depuis 10 ans, via les hommes et partagée en planches entre les 50 familles	Pb écoulement Pb divagation animaux Attaque insectes Manque semences Pourrissement dans case conservation Pb marché : com individuel Veulent vendre sur place	Organisation ancienne pas maîtrisée : comité case conservation, gestion, conflit/bureau démobilisation/ car tousjours mêmes pbs non résolus autour maraîchage	APROFA venue 1 fois, case conservation depuis 4 ans, Appui animatrice ON limité Pas eu d'info sur Faranfasi So	Grillage parcelle maraîchère ou gardien Moulin Diversification savon, teinture...

Zone Molodo

Zone non encore aménagée, les rendements sont plus faibles et les AV sont endettées. 22 AV sur 24 sont adhérentes au centre.

Contexte	GF	Riziculture		Maraîchage		Organisation	Appui	Besoins exprimés
		Atouts	Contraintes	Atouts	Contraintes			
M5 Kerouane 918 ha casiers 100 exploitants	« Soutoura » 22 femmes de même famille	Recherche parcelle rizicole il y a 5 ans, cotisation initiale de 10.000f/ferm, l'AV a donné 2 ha pour 19 femmes Utilisation revenus de la vente paddy : achat batteuse, micro, TV vidéo, engrais pour future campagne, partage du reste	Pas évoquées Commercialisation par 1 homme de la famille sur BKO		Pb démarrage tardif car cultivent individuellement sur parcelles rizicoles du mari après campagne Coûts élevés transport lié à l'état des pistes (500f/sac pour Niono), seuls certains maris ont des charrettes Pas de culture cette année à cause des travaux	Homme famille fait les comptes, elles ne maîtrisent pas les coûts Réunion en début et fin de campagne pour faire le bilan,	Animatrice ON en début de campagne pour -appui conseil pépinière, repiquage, engrais, Alphabétisation : 1 seule femme, Visite d'échange avec groupement de femmes pour pomme de terre et haricot à Ouahigouya	Moulin pour alléger les tâches domestiques et faire activités lucratives

Touba M7 304,41 ha casiers 154 exploitants	« Ce siri » 76 femmes plusieurs familles	Repiquage : revenus pour entraide, fêtes, Négocie avec AV 1 ha pour riziculture en 2001 Modalités d'acquisition et de gestion décortiqueuse envisagées	Négociation acquise pour 1ha auprès du chef village		Prévoit organisation du travail : groupe de 10 pour arrosage, commercialisation collective stockage et vente quand prix montent, conservation traditionnelle semences, Trésorière identifiée pour garder argent, Alphabétiseuse villageoise	Animatrice ON pour production pépinière Maraîchage, Appui santé CESCOM Alphabétisation ancienne Entendu parler de Faranfasi So qui « soigne les paysans »	Décortiqueuse plutôt qu'une batteuse qui sera contrôlée par H Des fonds autour de la production de riz Acquisition décortiqueuse
Cocody M8 240 ha casiers 14 ha hors casiers 260 exploitants	« Ben Ka di » 105 femmes	Parcelle collective 1,5 ha pour 105 femmes et décortiqueuse à crédit Produit du repiquage pour fête	Parcelle maraîchage	Non cultivée depuis 2 ans car pb accès semences, et divagation animaux,	Comité de gestion de 22 femmes Dernière réunion il y a 2 mois autour préparation campagne riz et cotisation	Appuis santé Appui Arpon Appui conseil animatrice ON ONG G force pour développement activités lucratives venue 1 fois 3 néo-alphabètes les autres pas encore alphabétisés entendu parlé de Faranfasi So, mais ne sait pas ce qu'ils font	Spéculation sur riz et échelote, quand prix montent Alpha pour bilan dépenses, limiter escroqueries, tenir cahier grpt Demande exonération redevance eau

Zone Kouroumari

4 groupements se sont manifestés vis à vis de Faranfasi So dont ceux de Quartier Pékin, et Kalankoura

Contexte	GF	Riziculture		Maraîchage		Organisation	Appui	Besoins exprimés
		Atouts	Contraintes	Atouts	Contraintes			
Cocody M8 Pas d'OP, les hommes font la pisciculture Appui technique des hommes pour pisciculture	Dogofri centre « Ben kadi » 15 femmes depuis 92 autour commerce du poisson	Pisciculture : Achat à crédit aux H, fumage, vente collective, maîtrise coûts, dépenses, recettes. Derniers revenus 110.000 attribués en crédit individuel aux femmes pour le maraîchage (location parcelle maraîchage à côté étang piscicoles)	Désaccord entre femmes sur riziculture	Projet d'organisation collective de la production, stockage, commercialisation des produits maraîchers, maîtrise des coûts		Bureau : 1 commerçante bozo organise la production de poisson fumé et la commercialisation sur marchés locaux, Ségou et BKO	secrétaire défilée ON dans le grpt	Alpha fonctionnelle pour contrôle comptes activité, écrire lettre Demandes à Faranfasi So : autre parcelle collective pour maraîchage, grillage appui aviculture (déjà pratiquée traditionnellement)

Banemba K01 Dogofri centre AV endettée adhérente depuis 1 an	« Ben Kadi » 52 femmes / 500 dans village	Groupes de repiqueuses Exploitation bas fonds de 1 ha en riz, paient prestations, récolte pas encore faite Si revenus : crédit semences pour le maraîchage	Attribution parcelle de 5 ha dont 4 cultivables Production et commercialisation individuelles	Pb semences, Pas assez engrais Pb labour Production limitée Divagation animaux	Cpte banque avec 122.000 fcsa depuis 4 ans La Secrétaire scolarisée enregistre	Décues des projets appuis Pas eu de crédit banque à cause endettement de l'AV Ont entendu parler de Faranfasi So sans savoir ce qu'ils font	Ne veulent plus de projet Souhaiteraient appui autre banque Se méfient de Faranfasi so car c'est les H
Nemabugu AV très endettée Enclavement Production faible Pb eau potable	« ben kadi » 60 femmes Femmes fatiguées Payent pétrole	Groupe de repiqueuses de femmes jeunes, prévoit décorriqueuse en 2001 et location de terre Glanage	Construction chambre conservation avec revenus com et avec aide mari	Enclavement Pb retard dans Production car sur parcelle rizicole Divagation des animaux Pb eau Pb fumure organique	1 seule femme scolarisée		Voudraient parcelle maraîchère avec aménagement contre salinisation (600.000 f)

Kourouma	« Danaya » 75 femmes	Groupe de repiqueuses jeunes femmes, revenus pour fête Certaines femmes riches louent parcelles à 80.000 fcfa/ha, maîtrise des coûts, revenus pour trousseaux filles, bœufs pour mari, vache pour fils... achat charrette exploité par un H	Pas assez de terres Femmes obligées de louer des parcelles		Parcelle individuelle sur parcelle de parent le long du canal		Pas informées de Faranfasi So	Veulent parcelle maraîchère collective avec appui des hommes Alpha pour contrôler production et commercialisation
Kalankoura	« Dugutanie » 110 femmes	Groupe de repiqueuses : gain 125.000 fcfa Glanage avec batteuse votex		Demande faite pour parcelle collective maraîchage à l'ON	Pb arrivée d'eau	Super organisation parachutée par AV avec bureau de 19 membres.	Ont contacté Faranfasi So	Demandes faites à Faranfasi So Alpha pour définir rôle et responsabilité dans village et pour la com Moulin pour moudre céréales sèches

Zone Macina

Zone Macina

Contexte	GF	Riziculture		Maraîchage		Organisation	Appui	Besoins Exprimés
		Atouts	Contraintes	Atouts	Contraintes			
Dar es Salam AV mixte Autour activités rentables Adhérente en 99 avec ouverture centre Peu endettée Rendement 3T/ha	« Ben Kadi » 43 femmes 1 groupe de repiqueuses. Revenus pour fêtes et solde au FCRMD Parcelle rizicole de 1 ha depuis 5 ans par l'AV L'an passé : Stockage dans magasin AV et vente en mai juin et revenus pour campagne suivante	Pas exploitée depuis 1 an à cause du programme de travail qui priorise les parcelles des exploitants individuels Hausse des coûts de prestations liée au nombre croissant de non résidents (10/49 exploitants) Motoculteur pas disponible pour le puddlage Pas de pb de terre mais de machine et de force de travail	Parcelle maraîchère collective de 4,5 ha dont 2,5 cultivés partagés entre femmes et hommes et cultivés indiv pour échalote Elles ont cotisé pour achat briques, bois pour case conservation	Pb conservation et semences échalotes, Commercialisation limitée Pas eu le maçon formés par URDOC	Pas d'information des femmes qui s'en plaignent ouvertement : Contrôle du président AV jeune, Leur AV adhérente à coop maraîchère de Louthan « Yeelen » sans qu'elles soient informées Réunion selon activité Cahier tenu par 1 scolarisée absente Pas informées de Faranfasi So Elles ont été rassemblées la veille pour les informer de notre passage	CareMali : Savon, formation 2 accoucheuses traditionnelles, alphabétisation, santé Arpon : Savon, Animatrice ON les a convoquées à Kokry pour relancer savon : elles choisissent le riz Coopérative de Faranfasi So « Yeelen » venue expliquer case de conservation	Demande crédit engrais Semences Veulent motoculteur pour faire prestations Appui décortiqueuse Moulin pour libérer du temps Alpha pour écrire des lettres	

Kossouga Origine mossi	« Burkinbo » il y a 16 ans 200 femmes	Groupe de repiqueuses de jeunes femmes, les vieilles gardent les enfants. Revenus pour fêtes, entraide et pour démarrer une action, prochaine campagne. Actuellement : ont 250.000 fcs au CMRD		Ont parcelle ON depuis 3 ans Elles cultivent actuellement autour de la maison.	Aménagement pas fait Problème eau Divagation animaux Refus 2 nd crédit proposé par FDV à cause problème parcelle Pb fluctuation des prix sur marché Problème conservation échalote	Réunion selon activité	Credit maraîchage au FDV de 25 000 fcs par femme avec épargne de 2.500fcs, TI 9% remboursable au fur et à mesure (60 femmes concernées) 2 femmes scolarisées suivent le crédit 3 femmes alphabétisées Care Mali : 1 femme dans comité santé Case conservation URDQC depuis 4 ans non utilisée Se plaignent de l'AV qui les écoute et ne fait rien pour leur parcelle	Méfiance par rapport aux projets type SOS pauvreté aménagement de leur parcelle acquise auprès ON
	pb eau potable	Parcelle de 0,25 ha x 2 depuis 4 ans, exploitation, force de travail les jeunes femmes, maîtrise des coûts, redevance, intrants, stockage limité, solde prochaine campagne						

Ntongolo	« Ben kadi » 70 femmes 5 présentes	Repiquage depuis 3 ans pour aider maris	Glanage pour auto-conso	Méthode de conservation traditionnelle de l'échalote	Sur petites parcelles individuelles le long du canal Pb divagation des animaux Problème eau	Pas informées de notre passage Présidence tournante une présidente qui a une belle fille pour la remplacer dans le repiquage laisse la place à une autre repiqueuse Réunion autour activité repiquage Faranfasi So pas connu	Action Coopérative leur a demandé de cotiser 750 fcs par femme pour clôture et a disparu avec l'argent, Appui alpha ON depuis 5 ans : 2-3 femmes 4 accoucheuses traditionnelles	Demande parcelle collective de 2ha avec clôture pour maraîchage Alpha pour commercialis ation échalote
Koura AV Adhérente depuis 6 mois Hommes font du mil Prise en charge école communautaire avec 3 sacs de riz/mois par AV Production faible dans zone couvree 3 mois de conso après paiement redevance et intrants								

Louthan Koura	3 groupes jeunes repiqueuses de 20 à 25 femmes, les vieilles gardent les enfants	Glanage par femmes pour auto consommation	Parcelle aménagée par AV de 10mx10m Font individuellement culture derrière case et vente à Bolibana	Pb régulation eau (stagnation et manque) Problème divagation animaux Pb achat semences à crédit cher et rembt à la récolte quand prix sont bas Problème conservation échalote	RI oral : pénalité contre les absentes aux travaux de repiquage Réunion selon leurs activités Aucune info de l'AV	Care Mali : Santé, assainissement Formation 2 accoucheuses traditionnelles	Besoin alpha pour jeunes femmes Méthode conservation échalote
------------------	---	--	--	--	---	---	--

Annexe N°5 :

Eléments de suivi évaluation

Le suivi évaluation pourrait porter sur les points suivants au niveau desquels les indicateurs pertinents, certains quantitatifs, d'autres qualitatifs, pourraient être identifiés.

□ Au niveau des CPS :

- Le nombre de GF adhérents
- Les nombres et types d'appui réalisé
- La participation financière des GF
- La représentation des GF au CPS
- La participation des GF aux AG, instances, réunions

□ Au niveau des GF adhérents :

- Le nombre de membres
- Les types d'appui et de formation reçus des CPS
- Les revenus générés par le repiquage, le mode de tenu des comptes et les dépenses et investissement réalisés
- La surface de parcelle collective obtenue, l'accès à l'équipement et aux outils, l'accès aux intrants, la valeur de la production, le mode de suivi du bilan, et l'affectation des revenus
- Les crédits dont le GF a bénéficié et leur destination, le degré d'endettement
- La diversification éventuelle des activités
- La fréquence des réunions et leur objet
- Le mode d'organisation
- Le degré de cohésion

Annexe N°6

PROFIL CONSEILLER/CONSEILLERE

Profil du conseiller/conseillère

Les critères de recrutement pourraient être :

1. Avoir un bon niveau de maîtrise de la spécialité technique (niveau d'étude supérieur BAC + 3) Les domaines requis : agronomie (option filière maraîchère), gestion.
2. Avoir des capacités d'analyse et d'expression écrite et orale en français et bamanan.
3. Avoir des ressources personnelles d'adaptation
4. Avoir la volonté de travailler en milieu rural
5. Avoir une formation et une expérience en genre et en technique d'animation participative avec les groupements analphabètes

Procédure de recrutement

- a) Appel à candidature par voie de presse
- b) Dépôt et sélection des dossiers (lettre+CV+diplômes)
- c) Test technique pour les candidats retenus
- d) Entretien avec les responsables du projet
- e) Entretien avec les leaders femmes rurales pour apprécier la capacité d'expression en bamanan, la qualité du contact, et l'expérience du monde rural
- f) Choix du ou de la conseillère sur la base des précédents critères
- g) Stage de 3 mois avec participation aux diagnostics au niveau des GF, réalisation d'une monographie villageoise.

Activités pratiquées

Les activités pratiquées pourraient porter sur :

- i. Le diagnostic initial du GF, social, organisationnel, économique
- ii. L'appui à la formulation des besoins identifiés
- iii. L'appui aux activités liées au maraîchage : valorisation de l'expérience, échanges, problèmes liés aux itinéraires techniques
- iv. L'appui aux règlements des problèmes liés à l'accès aux parcelles, l'accès aux aménagements, l'accès à l'eau
- v. L'appui à l'accès aux semences
- vi. L'appui à la constitution de dossiers de crédit, et à la gestion du crédit
- vii. L'appui à l'organisation autour de la production
- viii. L'appui à la commercialisation à travers la connaissance du marché, l'organisation, la connaissance des coûts
- ix. L'appui à l'accès à l'alphabétisation par l'organisation (par Yeredon, ou par un ou une alphabétiseuse villageoise) de courtes sessions dans le village et au fur et à mesure des problèmes techniques, d'organisation et de gestion abordés. Le programme devra être conçu conjointement entre Yeredon, les alphabétiseurs/ses et les conseillers/ères.
- x. Formation des responsables du GF à leur rôle
- xi. Formation des responsables à leur participation au centre

Annexe N°7

DOCUMENTATION CONSULTEE

- Rapport de mission au projet RETAIL/ON : **Impact de l'intensification rizicole sur les femmes.** Annette Corrèze. IRAM. Groupement SCET/BDPA-IRAM-SOFRECO, décembre 1988.
- **Femmes et riziculture intensive – Groupes de repiqueuses à l'ON,** octobre 93, AFD, MDR, ON/Retail
- **Femmes et rizicultures à l'ON,** mai 1998
- **Promotion des femmes à l'ON : le cas du périmètre de Bewani,** avril-mai 1999, Le Beagges, auteurs : Luc Togo et Mme Oumou Maïga
- **Etude Schémas Directeur d'Aménagement pour la zone ON,** rapport principal, septembre 99
- **Etude sur la conservation et le séchage de l'échalote au niveau des GF,** Fatoumata Diallo, URDOC, en cours de rédaction
- **Etude Suivi Evaluation sur la zone du PCPS,** Bureau Ségovien d'Ingénierie Conseil, BSIC, 1998/1999
- **Du Projet Centre de Prestations de Services aux centres Faranfasi So,** Jean Bernard Spinat, mai 2000
- **Le métier et le statut des conseillers et inspecteurs en comptabilité gestion et des conseillers juridiques en milieu rural au Mali,** Etienne Beaudoux, Boubacar Diallo, APCAM, PGR, PCPS, juin 2000
- **Evaluation des impacts économiques du PCPS,** Valentin Beauval, MDRE, CAMOPA, PCPS, janvier 1999