

|   |    |
|---|----|
| AVANT PROPOS  | 3  |
| LA GESTION FONCIERE DANS LA ZONE DU PROJET RETAIL   | 6  |
| INTRODUCTION  | 6  |
| 1.LA SITUATION FONCIERE AVANT REAMENAGEMENT   | 8  |
| 2.METHODOLOGIE ADOPTEE PAR LE PROJET RETAIL POUR<br>L'ATTRIBUTION DES PARCELLES               | 9  |
| 2.1.ESTIMATION DE LA SUPERFICIE DES TERRES REAMENAGEES  | 9  |
| 2.2.ZONAGE DU "TERROIR" VILLAGEOIS  | 9  |
| 2.3.DEFINITION DE NORMES POUR L'ATTRIBUTION DES LOTS  | 10 |
| 2.4.PROCEDURE MISE EN OEUVRE POUR L'ATTRIBUTION DES<br>PARCELLES                              | 12 |
| 3.DEROULEMENT DES ATTRIBUTIONS ET DIFFICULTES RENCONTREES                                     | 13 |
| 4.RESULTATS DES ATTRIBUTIONS  | 14 |
| 5.PERSPECTIVES ET PROPOSITIONS  | 16 |
| 5.1. CONCERNANT LES TERRES REAMENAGEES AU COURS DE LA<br>PREMIERE PHASE DU PROJET             | 16 |
| 5.1.1.De la nécessité d'une période probatoire  | 16 |
| 5.1.2.Les différents scénarii possibles à l'issue<br>de la période probatoire                 | 16 |
| 5.2. CONCERNANT LES TERRES DEVANT ETRE REAMENAGEES AU<br>COURS DE LA DEUXIEME PHASE DU PROJET | 19 |
| ANNEXES DE LA NOTE SUR LA GESTION FONCIERE  | 21 |
| ANNEXE 1 SITUATION FONCIERE AVANT REAMENAGEMENT   | 22 |
| ANNEXE 2 SITUATION DES ATTRIBUTIONS EN JANVIER 1988   | 23 |
| ANNEXE 3 VARIATIONS PAR RAPPORT A LA NORME DE 1 HA/TH   | 24 |
| OPERATION APPROVISIONNEMENT EN ENGRAIS  | 26 |
| 1.DIAGNOSTIC  | 26 |
| 2.OBJECTIFS   | 26 |
| 3.PARTENAIRES CONCERNES   | 26 |
| 4.DEROULEMENT DE LA PREMIERE OPERATION EN 1988  | 27 |
| 5.LES PROPOSITIONS DES FOURNISSEURS   | 28 |
| 6.LE CHOIX DES A.V.   | 28 |

|  |    |
|--|----|
| 7. BILAN DE L'OPERATION APPROVISIONNEMENT EN ENGRAIS MENEES EN 1988                                  | 29 |
| 7.1. BILAN VIS-A-VIS DES FOURNISSEURS  | 29 |
| 7.2. BILAN VIS-A-VIS DU CREDIT   | 29 |
| 8. LA SECONDE OPERATION D'APPROVISIONNEMENT EN ENGRAIS EN 1989                                       | 31 |
| 8.1. LES BESOINS   | 31 |
| 8.2. DEROULEMENT DE L'OPERATION EN 1989  | 32 |
| 9. CONCLUSION  | 34 |
| <br>   |    |
| EQUIPEMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES EN BOEUF DE LABOUR  | 36 |
| 1. DIAGNOSTIC  | 36 |
| 2. LE PROJET RETAIL ET L'EQUIPEMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES                                      | 37 |
| 3. OBJECTIFS DE L'OPERATION APPROVISIONNEMENT EN BOEUF DE LABOUR                                     | 38 |
| 4. PARTENAIRES CONCERNES   | 39 |
| 5. DEROULEMENT DE LA PREMIERE OPERATION ET ROLE DES DIFFERENTS PARTENAIRES                           | 39 |
| 6. BILAN DE L'OPERATION 88   | 41 |
| 6.1 Bilan pour les exploitants   | 41 |
| 6.2 Bilan pour les AV  | 41 |
| 6.3 Bilan pour les coopératives d'éleveurs   | 42 |
| 6.4 Bilan vis-à-vis de la BNDA   | 42 |
| 6.5 Bilan pour les structures d'appui  | 42 |
| 7. LA SECONDE OPERATION EN 1989  | 43 |
| 8. PERSPECTIVES POUR RETAIL II CONCERNANT L'APPROVISIONNEMENT EN BOEUF DE LABOUR                     | 44 |
| <br>   |    |
| ANNEXES DE LA NOTE SUR L'OPERATION APPROVISIONNEMENT EN BOEUF DE LABOUR                              | 45 |
| <br>   |    |
| ANNEXE 1 EQUIPEMENT EN BOEUF DE LABOUR DES EXPLOITATIONS AGRICOLES AVANT LA DEMARRAGE DE L'OPERATION | 46 |
| ANNEXE 2 CONTRAT TYPE ENTRE AV ET COOPERATIVE D'ELEVEURS   | 47 |
| ANNEXE 3 CONTRAT TYPE ENTRE AV ET EXPLOITANT   | 53 |
| <br>   |    |
| NOTE A PROPOS DU CREDIT  | 54 |

## AVANT PROPOS

La mission réalisée du 17 au 29 avril au projet RETAIL avait pour objet d'aider à la rédaction de documents de capitalisation sur certaines opérations dans lesquelles l'équipe FOP a été particulièrement impliquée.

Le choix s'est porté sur les thèmes suivants qui ont été jugés prioritaires par rapport à d'autres:

- approvisionnement en engrais
- approvisionnement en boeufs de labour
- gestion foncière
- crédit

Chacun de ces thèmes fait l'objet d'une note dans laquelle on a tenté avant tout de rendre compte de la démarche suivie, en insistant sur le rôle des différents partenaires à chaque étape du processus.

Nous souhaitons que les notes qui suivent permettront de tirer les enseignements techniques et méthodologiques de ces expériences menées dans le cadre du projet RETAIL, et de formuler des propositions adaptées dans la perspective de la seconde phase de ce projet.



## LA GESTION FONCIERE DANS LA ZONE DU PROJET RETAIL

## INTRODUCTION

Les trois principaux objectifs de la première phase du projet RETAIL sont:

- \_intensification de la riziculture
- \_sécurisation foncière des paysans
- \_promotion des organisations paysannes

On voit donc que la question du foncier est dès le départ au centre des préoccupations des responsables du projet qui veulent travailler dans le sens d'une plus grande sécurité des exploitants sur leurs parcelles, ce qui correspond d'ailleurs à une revendication de longue date des paysans, jamais satisfaite jusqu'à présent.

Au cours de cette première phase, le projet RETAIL a réaménagé 1315 ha bruts de terres irriguées réparties entre 4 villages: NIONO-COLONIE (encore appelé "km 26"), NANGO, SASSA-GODJI et SAGNONA (ce dernier partiellement réaménagé).

La réhabilitation portait à la fois sur le réseau d'irrigation et sur les parcelles, ces dernières devant être remises aux exploitants "clé en main", compartimentées en bassins de 10 à 15 ares planés à + ou - 5 cm (1).

Ceci impliquait un réaménagement foncier quasi-complet sur les terres irriguées. Il a donc fallu répondre à un certain nombre de questions telles que:

\_quelle superficie attribuer à chaque famille anciennement installée et selon quels critères, sachant que l'objectif poursuivi par le projet d'intensification de la riziculture (repiquage et double culture) allait entraîner une augmentation importante des temps de travaux par ha et une réduction des superficies pouvant être cultivées en riz par la main-d'oeuvre familiale par rapport à la situation avant réaménagement?

\_le réaménagement allait donc "libérer" des terres. Comment sélectionner les nouveaux attributaires et comment choisir l'emplacement de leurs parcelles sur le périmètre réaménagé?

\_quel cahier des charges fixer entre les exploitants et l'Office du Niger, qui permette de concilier l'objectif d'intensification de la riziculture et les capacités techniques et économiques des exploitations paysannes?

(1) dans les 200 ha de la zone test seulement; partout ailleurs, bassins de 30 ares.

\_comment effectivement sécuriser les exploitants sur les terres réaménagées et selon quelles conditions?

\_quel rôle peut/doit revenir à chaque partenaire dans les différentes phases du processus pour la gestion foncière (propositions, discussions, décisions, mise en application, contrôle, ...), entre les exploitants, les organisations paysannes (Associations Villageoises et Tons), le projet RETAIL et l'Office du Niger, dans le cadre de la politique de transfert et de responsabilisation des organisations paysannes menée par l'Office depuis 1984 ?

Cette note tente de rendre compte de l'expérience menée depuis trois ans dans le cadre du projet RETAIL et d'en tirer des enseignements pour la formulation de propositions, d'une part pour la zone déjà réaménagée lors de la première phase du projet (1315 ha) et d'autre part pour les zones qui vont être réaménagées au cours de la deuxième phase du projet (1530 ha prévus).

## 1. LA SITUATION FONCIERE AVANT REAMENAGEMENT

La situation foncière en 1986 (dernière année avant réaménagement) sur les zones irriguées et son évolution au cours des 2 années précédentes pour les villages de NIONO-COLONIE, NANGO et SASSA-GODJI est présentée en Annexe 1.

On constate une augmentation globale importante (42%) en 2 ans du nombre de familles attributaires de terres (qui passe de 179 en 84 à 254 en 86). On note également des différences sensibles selon les villages: + 50% à NIONO-COLONIE, + 39% à NANGO et + 28% à SASSA-GODJI.

Cette augmentation semble correspondre à deux phénomènes bien distincts, sans que l'on puisse dire précisément lequel des deux a été le plus déterminant:

\_ affluence de paysans venant de zones sinistrées par la sécheresse vers la zone de l'Office du NIGER sécurisée par l'irrigation;

\_ changement de "statut" pour des personnes qui auparavant exploitaient déjà des terres dans la zone à réaménager.

En effet, avant 1984, il existait à l'Office du Niger une catégorie d'exploitants appelée "divers" et constituée d'employés de l'Office et autres fonctionnaires qui pouvaient utiliser annuellement les terres sans avoir un statut de "colon". En 1984, ces "divers" ont été frappés d'interdiction par une décision de la Présidence de la République suite aux doléances des "colons". La majorité d'entre eux a en réalité continué à exploiter des parcelles, grâce à des prête-noms.

Du point de vue juridique, les terres sont la propriété de l'Etat malien qui en confie la gérance à l'Office du Niger. Les paysans remplissant un certain nombre de conditions (respect du cahier des charges) cultivent les terres sous contrat annuel tacitement reconductible avec l'Office du Niger. En réalité, il semble que les exploitants n'ont jamais eu de contrat, ni aucune autre pièce relative à l'usage des terres qu'ils exploitent, en dehors de la "lettre d'admission" qui informe l'intéressé que sa demande d'entrée en colonisation a été retenue et qu'il est installé dans tel village.

En résumé, la situation foncière avant réaménagement dans la zone du projet RETAIL est relativement mal connue. On sait cependant qu'elle évolue rapidement entre 84 et 86 et que l'on peut distinguer grossièrement 3 catégories d'exploitants:

- \_ les familles "anciennement" attributaires (plus de 5 ans);
- \_ les "nouveaux" colons ayant comme activité unique ou principale l'agriculture (moins de 5 ans);
- \_ les exploitants ayant une autre activité économique plus importante que l'agriculture.

## 2. METHODOLOGIE ADOPTEE PAR LE PROJET RETAIL POUR L'ATTRIBUTION DES PARCELLES

Deux remarques s'imposent avant de passer à la présentation de cette méthodologie:

A. De nombreux points dans ce qui va être présenté ci-dessous n'avaient pas été prévus par le projet au départ ou ont été modifiés en cours de route, ce qui n'a d'ailleurs pas été sans poser quelques problèmes dans les relations avec les Associations Villageoises et les exploitants. Il ne s'agit donc pas d'une méthodologie "prêt-à-porter" fixée une fois pour toutes au départ, mais de constantes réflexions, remises en causes et décisions en fonction des problèmes qui apparaissent et des réactions des différentes parties concernées;

B. En conséquence, il est assez difficile aujourd'hui pour un observateur extérieur de reconstituer les différentes étapes en distinguant ce qui a été prévu à un moment donné et ce qui a effectivement été appliqué.

### 2.1. ESTIMATION DE LA SUPERFICIE DES TERRES REAMENAGEES

Cette donnée est fournie par l'ingénieur conseil après réaménagement.

Pour la première phase du projet RETAIL, les chiffres fournis au départ se sont avérés exacts par la suite, soit 1061 ha de superficie totale attribuable en riz.

Le rapport d'évaluation ex-ante de la C.C.C.E. en 1985 prévoyait 1315 ha en riz, en se basant sur les études de réhabilitation réalisées par SOGREAH. Les 254 ha en moins ont été utilisés pour les pistes et réseaux (105), les jardins et vergers (79), les rigoles (26), l'extension des villages (15), les zones non-dominées (10) et autres (19).

### 2.2. ZONAGE DU "TERROIR" VILLAGEOIS

Dans chacun des villages concernés par la première phase du projet RETAIL, les terres gérées par l'Office du Niger ont été réparties en 4 zones:

\_une zone non-irriguée destinée aux habitations, pistes, parcs à animaux, aires de loisirs, etc.

\_une zone irriguée cultivable en simple culture de riz en hivernage, appelée "sole de simple culture".

\_une zone irriguée cultivable en double culture (riz en hivernage et toute culture en contre-saison) appelée "sole de double culture".

\_une zone irriguée, mais livrée sans planage ni compartimentage et destinée au maraichage, appelée "sole de jardinage".

Le choix de l'emplacement de la sole de jardinage a été fait par les villages avant réaménagement, sauf dans le cas de NIONO-COLONIE où la décision a été prise après la fin des travaux de

réhabilitation (il semble d'ailleurs que le projet initial ne prévoyait pas de sole de maraichage).

L'importance respective des 4 zones est déterminée théoriquement sur la base des normes d'attribution et du nombre de familles à ré-installer, en tenant compte ensuite de la superficie restante sur les soles de simple et double culture.

La répartition en moyenne pour chaque village est la suivante:

simple culture: 71%  
double culture: 22%  
jardins et vergers: 7%

Chaque attributaire doit recevoir un lot dans chaque sole. Cela créé donc au départ un certain morcellement des exploitations, mais il est indispensable de regrouper dans l'espace les parcelles de double culture pour éviter de mettre tout le réseau en charge en contre-saison, faciliter la lutte contre les oiseaux, etc.

### 2.3. DEFINITION DE NORMES POUR L'ATTRIBUTION DES LOTS

Les normes utilisées pour l'attribution des lots sont variables suivant les catégories d'exploitants:

- "anciennes familles résidentes": familles exploitant des terres avant le réaménagement et résidant dans le village.
- "anciennes familles non-résidentes": familles exploitant des terres avant le réaménagement et ne résidant pas dans le village.
- "nouvelles familles": familles nouvellement installées.

On utilisera les abréviations suivantes dans la suite du texte:

T.H.=homme de 15 à 55 ans.

P.A.=personne active, homme et femme de 8 à 55 ans.

P.T.=population totale de la famille

Les normes ci-dessous ont été fixées au départ par le projet, dans l'optique d'inciter les exploitants à intensifier la riziculture, d'une part en limitant les superficies en riz en fonction de la force de travail disponible et d'autre part en rendant obligatoire un minimum de 10% de double culture.

Pour les anciennes familles:

- 1 ha/TH pour le total des lots de simple et double culture.
- 2 ares minimum par PA dans la zone de maraichage.
- la part de double culture doit être égale à au moins 10% de la surface totale attribuée hors jardinage.
- si un exploitant choisit au départ une part de double culture supérieure à 10%, il ne pourra par la suite la diminuer (obligation donc de garder et de cultiver le lot de double culture choisi initialement; bien sûr, l'exploitant a le droit de l'augmenter...).

Pour les nouvelles familles:

- \_0,66 ha/TH pour les lots de simple et double culture, dont 25% minimum de double culture obligatoire.
- \_2 ares maximum par PA dans la zone de maraichage.

De plus, les nouvelles familles devaient satisfaire aux conditions suivantes:

pour les transferts:

- \_pas d'arriérés de dettes
- \_au moins 3 TH et 6 PT selon le carnet de famille
- \_disposer de l'équipement minimum (2 boeufs de labour, 1 charrue et 1 herse)
- \_obligation de résider dans le village (1).

Une priorité selon l'origine a également été établie pour ces transferts:

- \_zone réaménagée dans le cadre de RETAIL II: priorité absolue.
- \_Secteur SAHEL HORS RETAIL II : priorité, mais en remplissant les 3 conditions ci-dessus.
- \_Secteur NIONO et autres: 3 conditions nécessaires.

pour les nouveaux colons:

- \_au moins 3 TH et 6 PT selon carnet de famille
- \_résider au village (1).
- \_"conditions générales d'admission de l'Office du Niger".

Les transferts et nouvelles installations ont été faites dans la limite des surfaces restantes après que tous les anciens attributaires aient été réinstallés.

En réalité, à la demande des A.V., le projet a autorisé une superficie totale en riz supérieure à 1 ha/TH pour les familles qui en feraient la demande, sous réserve que:

- \_cette demande soit transmise avec avis favorable à l'Office du Niger par l'A.V. ou le Ton.
- \_la part de double culture atteigne au moins 25% de la surface totale demandée (2).

(1) initialement, le projet devait fournir une aide de 50.000 FCFA par lot pour la construction des maisons, mais ceci n'a jamais été mis en application, l'Office du Niger ayant décidé de ne plus accorder de subventions sur des prêts de la C.C.C.E.

(2) le projet a envisagé 50% à un moment (avril 87).

Toute famille peut obtenir sans conditions une superficie rizicole totale inférieure à 1 ha/TH, mais la part minimale de 10% de double culture doit cependant toujours être respectée.

La norme de 1 ha/TH était celle qui figurait dans le document d'évaluation ex-ante de 1985 de la C.C.C.E. pour les prévisions de mise en culture intensive.

L'équipe du projet RETAIL a étudié l'intérêt de prendre en compte d'autres critères pour définir les propositions d'attribution de surface, tels que PA/TH et PT/TH. Finalement, ces deux critères se sont avérés peu pertinents et seul le critère de 1 ha/TH a été retenu (1).

#### 2.4. PROCEDURE MISE EN OEUVRE POUR L'ATTRIBUTION DES PARCELLES

1. Information sur les conditions d'installation sur les terres réaménagées.

Ces informations ont été diffusées simultanément (pour éviter leur déformation) dans les villages du projet, en bambara, par une lettre individuelle à chaque attributaire et par 3 cassettes enregistrées pour chaque village.

2. Etablissement de la liste des attributaires et du nombre de TH pour chacun, à partir du recensement effectué par l'Office du Niger.

Ce travail a été fait par l'équipe F.O.P. et par le bureau de chaque A.V.. A NIONO-COLONIE, celui-ci a pris l'initiative de réaliser le recensement à partir des carnets de famille (établis par l'administration et servant pour le calcul de l'impôt) pour déterminer les surfaces attribuables selon la norme de 1 ha/TH. Le bureau de l'A.V. établit également les propositions pour les demandes d'augmentation de surface formulées par les exploitants et donne les raisons pour lesquelles il transmet ces propositions.

3. Examen des propositions d'attribution de surfaces et des choix de surfaces de double culture par une délégation de l'A.V. et l'équipe F.O.P. du projet RETAIL.

(1) pour plus de détails, voir le compte-rendu du Comité de Suivi n° 3 d'avril 87.

4. Confrontation du nombre de TH par famille recensé par l'Office du Niger d'une part et par l'A.V. à partir des carnets de famille d'autre part et vérification conjointe des carnets de famille pour les cas litigieux (9 cas à NIONO-COLONIE)

5. Calcul des augmentations de surfaces acceptables en fonction des limites suivantes:  
pourcentage de double culture par rapport à la surface totale demandée  
surface proposée par le bureau de l'A.V.  
valeur du rapport PA/TH

6. Rappels au bureaux des A.V. concernant:  
le nombre de TH manquant pour certains attributaires n'ayant pas présenté leur carnet de famille.  
les surfaces de double culture inférieure à 10% de la surface attribuable.  
les exploitants qui n'ont pas choisi leur surface de double culture et qui n'ont pas cultivé en contre-saison 87 (pour NIONO-COLONIE, premier village réaménagé).

7. Discussion avec certains attributaires qui semblent ne pas pouvoir exploiter correctement les surfaces auxquelles ils ont droit selon la norme, pour déterminer avec eux une diminution de surface.

8. Soumission des propositions d'attribution de surfaces à la direction de l'Office du Niger et décision de celle-ci.

9. Information du bureau des A.V., installation des attributaires et "notification d'attribution" (prévue au départ mais n'a pas été faite).

### 3. DEROULEMENT DES ATTRIBUTIONS ET DIFFICULTES RENCONTREES

Il n'a pas été facile de connaître exactement la composition familiale pour déterminer le nombre de TH par famille. Le recensement effectué par l'Office du Niger s'est avéré erroné dans de nombreux cas.

L'initiative prise par le bureau de l'A.V. de NIONO-COLONIE d'utiliser les carnets de famille s'est par contre révélée astucieuse et a été reprise par le projet pour d'autres villages. Cependant, le carnet de famille n'est pas non plus complètement fiable (existence de faux ?...) et certaines familles n'ont pu/voulu ou ont tardé à fournir ce document.

Le projet ayant au départ des doutes sur la superficie exacte des terres à attribuer, s'était réservé une marge de manoeuvre. En réalité, les superficies annoncées par l'entreprise chargée des

travaux et par l'ingénieur conseil se sont avérées exactes, ce qui a contraint le projet à modifier par la suite certaines superficies attribuées, mais surtout cela a permis d'opérer un nombre plus important de transferts (en particulier à NIONO-COLONIE).

A NIONO-COLONIE, le bureau du Ton a refusé de faire des propositions de surface pour 30 attributaires pour lesquels il ne veut pas se porter caution auprès de la B.N.D.A., parce qu'ils ne résident pas dans le village, ne participent pas aux activités du Ton, sont déjà endettés, qu'ils ne peuvent plus être contrôlés aussi facilement du fait de la libéralisation de la commercialisation du riz et enfin parce qu'ils ne sont pas de "bons producteurs".

La norme retenue dans ce cas par le projet pour les familles non cautionnées par le Ton a été de 1 ha/TH, avec augmentation possible quand la surface de double culture choisie était supérieure à 25% de la surface attribuée.

A NIONO-COLONIE, le Ton a proposé une attribution pour 9 familles résidentes dans le village, mais non attributaires antérieurement. Après consultation du Bureau Paysannat (D.S.E.) de l'Office du Niger, 5 de ces familles ont reçu des parcelles à raison de 1,5 à 2 ha par famille.

Pour les parcelles de maraichage, les femmes ont été "oubliées" à NANGO et SASSA-GODJI et n'ont donc pas reçu de parcelles.

#### 4. RESULTATS DES ATTRIBUTIONS

L'annexe 2 donne la situation des attributions pour les 3 villages de NIONO-COLONIE, NANGO et SASSA-GODJI en janvier 1988 (à SAGNONA, réaménagement partiel seulement et donc attributions provisoires).

A cette date, 300 familles ont reçu des parcelles sur la zone réaménagée.

On remarque le faible nombre de familles transférées et de nouvelles familles: 51 au total, dont 35 pour le seul village de NIONO-COLONIE. Ceci s'explique partiellement par l'importance des "non résidents": 71 familles (soit 23,7% du nombre total de familles) qui ont reçu 238 ha (22,5% de la superficie totale attribuée). L'importance des "non résidents" est en fait variable selon les villages: 25% du nombre total de familles à NIONO-COLONIE et SASSA-GODJI, contre 16% à NANGO.

Toutes les anciennes familles (résidentes ou non) sont cautionnées par les A.V., sauf à NIONO-COLONIE où 25 non résidents sur 44 ne sont pas cautionnés par le Ton.

L'annexe 3 indique les variations par rapport à la norme de 1 ha/TH de superficie rizicole totale. On constate que globalement 40% des familles sont au dessus de la norme, avec des différences notables selon les villages (de 35% à NANGO à 49% à SASSA-GODJI). Par ailleurs, 30% des familles attributaires sont au-dessous de la norme de 1 ha/TH : de 20% à NANGO à 33% à NIONO-COLONIE.

La superficie par famille (3,5 ha en moyenne) est également très variable: de 1,6 ha pour les non résidents de NIONO-COLONIE à 4,4 ha pour les résidents de NANGO. Mais à SASSA-GODJI, les non résidents ont reçu 3,7 ha par famille contre 3,6 pour les résidents.

Les superficies attribuées aux anciennes familles résidentes ont été dans l'ensemble assez fortement réduites (-16% sans tenir compte des "hors-casiers"). Celles des familles non résidentes ont en revanche augmenté de 30%, accroissement favorisé par l'utilisation du carnet de famille pour la détermination du nombre de TH.

En ce qui concerne la double culture, les mesures prises par le projet pour inciter les paysans à la pratiquer ont abouti à une intensité culturale de 1,23 (1,25 prévu dans le rapport d'évaluation ex-ante de la C.C.C.E. en 1985).

## 5. PERSPECTIVES ET PROPOSITIONS

### 5.1. CONCERNANT LES TERRES REAMENAGEES AU COURS DE LA PREMIERE PHASE DU PROJET

#### 5.1.1. De la nécessité d'une période probatoire

On constate dès à présent une grande dispersion des rendements en riz (de l'ordre de 1 à 4) entre les exploitations et aussi entre les parcelles d'une même exploitation.

Par exemple, les rendements moyens sont nettement inférieurs sur les parcelles de double culture par rapport à ceux obtenus sur les parcelles cultivées uniquement en hivernage.

Egalement, les travaux menés par la Recherche-Développement semblent montrer une différence assez significative de rendements entre les résidents et les non résidents, ce qui militerait pour l'attribution prioritaire des terres aménagées aux résidents et l'exclusion des non résidents n'obtenant pas des rendements corrects.

Mais les différences de rendement s'expliquent aussi par le niveau d'équipement des exploitations agricoles, la composition de la famille, l'existence ou non de revenus non-agricoles permettant d'engager de la main-d'oeuvre salariée, la capacité de gestion, le niveau technique, etc. A supposer que l'on ait une connaissance précise au départ de ces caractéristiques pour chaque exploitation agricole, il n'est pas évident de prévoir à priori leurs conséquences sur le comportement et les performances de l'exploitant.

Ces considérations amènent à concevoir que les attributions de terres faites au départ après réaménagement doivent l'être à titre provisoire, pendant une période probatoire qui pourrait durer par exemple 3 ans.

A l'issue de cette période probatoire, plusieurs scénarii sont possibles, en fonction de la demande exprimée par l'exploitant et en fonction de ses résultats et du respect par lui du cahier des charges (rendements obtenus, double culture, remboursement du crédit, paiement des redevances, participation à l'entretien du réseau d'irrigation et de drainage, ...).

#### 5.1.2. Les différents scénarii possibles à l'issue de la période probatoire

On peut distinguer 3 catégories d'exploitants :

catégorie n°1: paysans faisant partie de l'A.V. et/ou cautionnés par elle.

Si l'exploitant est à jour de ses obligations vis-à-vis de l'Office du Niger et vis-à-vis de l'A.V., il reçoit un "permis d'exploiter" signé par le Directeur Général de l'Office. Le permis d'exploiter assure à l'exploitant la sécurité sur les terres cultivées, ainsi que sur l'habitat, et la possibilité de transmission à ses enfants sous réserve du respect du cahier des

charges.

Si l'exploitant ne remplit pas ces conditions, il peut y avoir éviction ou bien réduction de la superficie attribuée (à 0,6 ha par TH par exemple), avec déplacement sur d'autres terres ("zone de réserve") et contrat annuel. Si après un an dans cette zone de réserve et avec cette superficie réduite, l'exploitant parvient à respecter le cahier des charges, un permis d'exploiter lui est délivré pour cette terre. Dans le cas contraire, il y a éviction.

catégorie n°2: exploitants non cautionnés par l'A.V. (résidents ou non résidents).

Si l'exploitant respecte le cahier des charges pendant la période probatoire de 3 ans, il obtient un contrat annuel d'exploitation sur la superficie qui lui a été attribuée initialement.

Dans le cas contraire, il y a soit éviction, soit réduction de la superficie à 0,6 ha/TH et déplacement dans la zone de réserve avec contrat annuel d'exploitation.

catégorie n°3: nouveaux attributaires non cautionnés par l'A.V.

En cas de respect du cahier des charges pendant la période probatoire de 3 ans, l'exploitant obtient un permis d'exploiter pour la superficie attribuée initialement (sur la base de 0,6 ha/TH). Si l'exploitant le demande et si l'A.V. émet un avis favorable, il a la possibilité d'augmenter sa superficie à 1 ha/TH avec déplacement et nouvelle période probatoire de 1 an, à l'issue de laquelle soit il obtiendra un permis d'exploiter pour cette nouvelle superficie, soit il reviendra à la superficie initiale pour laquelle l'Office lui délivrera un permis d'exploiter.

En cas de non respect du cahier des charges pendant la période probatoire de 3 ans, il y a soit délivrance d'un contrat annuel d'exploitation, soit éviction.

En ce qui concerne les demandes d'augmentation de surface, si elles sont transmises à l'Office du Niger par l'A.V. avec avis favorable de celle-ci, la Direction de l'Office entérine. Un exploitant a cependant le droit de transmettre sa demande à l'Office sans avis favorable de l'A.V., auquel cas la Direction de l'Office étudie cette demande.

Avec le schéma de gestion foncière exposé ci-dessus, la situation devrait être plus ou moins stabilisée après une période de 4 ans. On aura alors une partie des superficies sous permis d'exploiter, une autre sous contrat annuel et une dernière éventuelle constituée de terres non attribuées (évictions ou réductions de surface possible en troisième et quatrième année) et représentant la réserve foncière proprement dite.

L'A.V. pourra alors émettre des propositions pour l'attribution de ces terres "vacantes", soit pour de nouveaux ménages du village qui veulent s'installer ("séparations"), soit pour de nouveaux attributaires.

Il faut de toute façon prévoir par la suite un "réajustement" foncier pour tenir compte d'une part des éventuelles évictions ou réduction de superficie "libérant" des terres, et d'autre part des demandes d'attribution (nouvelles familles, séparations, demandes d'augmentation de surface du fait de la démographie, augmentation du nombre de TH, etc.).

On doit concevoir que tout changement au niveau foncier entraînant une modification du nom de l'attributaire ou de la surface attribuée soit soumis à la décision de la Direction de l'Office du Niger.

Mais en cas de changements n'entraînant que des déplacements dans l'espace (par exemple pour regrouper les parcelles d'un exploitant qui, à la suite des remaniements successifs, en aurait plusieurs dans une même sole), sans modification d'attributaire ni de surface attribuée, la décision pourrait être du seul ressort de l'A.V.. On comprend alors tout l'intérêt d'un cadastre indiquant les limites précises et la superficie exacte des terres attribuées.

Conformément à la législation, l'Office reste donc responsable de la gestion des terres et maître des décisions en matière foncière. Il est souhaitable que les A.V. soient associées à la gestion foncière, en étant habilitées à faire des propositions d'attribution et de modification d'attribution, et à procéder à des réajustements sur le terrain dans la mesure où ceux-ci n'entraînent pas de modifications d'attribution, mais seulement des déplacements/regroupements à enregistrer sur le cadastre.

## 5.2. CONCERNANT LES TERRES DEVANT ETRE REAMENAGEES AU COURS DE LA DEUXIEME PHASE DU PROJET

L'expérience de la première phase a amené l'équipe du projet aux conclusions suivantes pour les nouvelles attributions (cf. rapport annuel n°1):

\_connaître le plus tôt possible la composition de la population des exploitations à partir des carnets de famille ainsi que la superficie exacte des terres à attribuer.

\_disposer de règles de répartition simples: 1 ha/TH comme point de départ, avec possibilité de modulation selon la demande des intéressés, l'approbation de l'A.V. et le pourcentage de double culture.

\_pour les nouveaux attributaires au sujet desquels il n'est pas possible de recueillir l'avis de l'A.V., attribuer des surfaces forfaitaires, par exemple 1,5 ha par exploitation ou 0,6 ha/TH, et une redevance forfaitaire également (par exemple 700 kg de riz par an), quelque soit le pourcentage de double culture, mais avec toujours un minimum de 10%.

\_pour tous (anciens et nouveaux), considérer qu'il s'agit d'attributions provisoires, avant la délivrance d'un permis d'exploiter, qui peuvent subir des modulations (augmentation ou diminution) en fonction des rendements obtenus, du remboursement du crédit, du paiement des redevances, de la participation réelle à l'entretien du réseau, ..."

Pendant la période probatoire de 3 ans, chaque exploitant reçoit une "lettre d'attribution provisoire" certifiant que s'il respecte le cahier des charges, il ne pourra être déplacé sans son consentement, ni voir sa surface modifiée.

Sur la zone qui va être réaménagée au cours de la seconde phase du projet, les superficies de terres "libérées" et donc disponibles pour de nouvelles installations vont être importantes. Il y a donc un risque élevé de voir de nombreux "non résidents" (1) tenter de devenir attributaires.

Or on sait que les performances techniques des non résidents sont généralement moins bonnes que celles des résidents. Il convient donc d'essayer de limiter le phénomène plutôt que de faire semblant de l'ignorer, par exemple en décidant à priori que sur l'ensemble des terres réaménagées, les "exploitants à activité principale non agricole" ne pourront se voir attribuer plus d'un certain pourcentage de la superficie totale.

(1) qu'il vaudrait définitivement mieux désigner par le terme d'"exploitants à activité principale non agricole" pour bien les distinguer de ceux qui ne résident pas dans les villages, mais ont pour activité principale l'agriculture.

Bien entendu, les recommandations faites ci-dessus pour les terres déjà réaménagées au cours de première phase sont valables également pour les superficies à attribuer dans le cadre de la deuxième phase du projet RETAIL.

L'expérience acquise au cours de la première phase du projet devrait donc permettre d'être beaucoup plus clair avec les attributaires dès le départ concernant les "règles du jeu" dans le domaine foncier, et en particulier sur ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.

Les exploitants pourront ainsi être informés de l'ensemble du processus jusqu'à obtention du permis d'exploiter et des conditions à remplir pour l'obtenir.

Les A.V. devraient être amenées à jouer un rôle de plus en plus important dans la gestion foncière, notamment pour la formulation de propositions sur les aspects pouvant faire l'objet de négociation et la transmission de ces propositions et des demandes des exploitants à la Direction de l'Office du Niger qui reste l'instance de décision.

ANNEXES DE LA NOTE SUR LA GESTION FONCIERE

## ANNEXE 1 SITUATION FONCIERE AVANT REAMENAGEMENT

|                          | NIONO-<br>COLONIE | NANGO | SASSA-<br>GODJI | ENSEMBLE |
|--------------------------|-------------------|-------|-----------------|----------|
| Nombre de familles en 84 | 93                | 36    | 50              | 179      |
| Mouvements 84-86:        |                   |       |                 |          |
| Installations            | +50               | +16   | +21             | +87      |
| séparations              | 2                 | 1     | 2               |          |
| transferts               | 1                 | 1     | 1               |          |
| nouvelles familles       | 47                | 14    | 18              | 79       |
| Départs                  | -4                | -2    | -7              | -13      |
| transferts               |                   |       | 4               |          |
| abandons                 | 1                 | 1     |                 |          |
| évictions                | 3                 | 1     | 3               |          |
| Nombre de familles en 86 | 139               | 50    | 64              | 253      |

## ANNEXE 2 SITUATION DES ATTRIBUTIONS EN JANVIER 1988

|                                   | NIONO<br>COLONIE |       |      | NANGO     |       |      | SASSA<br>GODJI |       |      |
|-----------------------------------|------------------|-------|------|-----------|-------|------|----------------|-------|------|
|                                   | NF               | SA    | SM/F | NF        | SA    | SM/F | NF             | SA    | SM/F |
| Anciennes familles                |                  |       |      |           |       |      |                |       |      |
| résidentes<br>cautionnées         | 91               | 346,9 | 3,8  | 38        | 171,5 |      | 41             | 159,8 |      |
| résidentes non<br>cautionnées     | 1                | 3,1   | 3,1  |           |       |      |                |       |      |
| non résidentes<br>cautionnées     | 19               | 71,8  | 3,8  | 8         | 23,1  |      | 19             | 73,3  |      |
| non résidentes<br>non cautionnées | 25               | 70,0  | 2,8  |           |       |      |                |       |      |
| Sous-total 1                      | 136              | 491,8 | 3,6  | 46        | 194,6 | 4,2  | 60             | 233,1 | 3,9  |
| Familles transférées              | 27               | 67,2  | 2,5  | 1         | 4,2   |      | 3              | 8,4   |      |
| Nouvelles familles                | 8                | 16,0  | 2,0  | 3         | 11,1  |      | 9              | 17,4  |      |
| Associations                      | 6                | 11,7  | 1,9  | 1         | 1,1   |      |                |       |      |
| Sous-total 2                      | 35f<br>6a        | 94,9  | 2,4  |           |       |      | 12             | 25,8  | 2,1  |
| TOTAL                             | 171f<br>6a       | 586,7 | 3,4  | 50f<br>1a | 211   | 4,2  | 72             | 258,9 | 3,6  |

NF = nombre de familles

SA = superficies attribuées

SM/F = superficie moyenne par famille

f = famille

a = association

## ANNEXE 3 VARIATIONS PAR RAPPORT A LA NORME DE 1 HA/TH

| HA/TH        | KM 26    |      |          |      | NANGO    |      |          |      | SASSA-GODJI |      |          |      |
|--------------|----------|------|----------|------|----------|------|----------|------|-------------|------|----------|------|
|              | familles |      | surfaces |      | familles |      | surfaces |      | familles    |      | surfaces |      |
|              | N        | %    | HA       | %    | N        | %    | HA       | %    | N           | %    | HA       | %    |
| Ø,5          | 14       | 7.8  | 3Ø.1     | 5.Ø  | 5        | 9.8  | 12.Ø     | 5.7  | 5           | 7    | 7.5      | 2.9  |
| Ø,51 à Ø,9   | 45       | 25.1 | 135      | 22.9 | 5        | 9.8  | 16.3     | 7.7  | 16          | 22.5 | 49.9     | 19.3 |
| Ø,91 à 1,1   | 46       | 25.7 | 16Ø.5    | 27.2 | 21       | 41.2 | 89.8     | 42.6 | 16          | 22.2 | 59.3     | 22.9 |
| 1,11 à 1,5   | 41       | 22.9 | 187      | 31.6 | 11       | 21.6 | 72.1     | 34.2 | 15          | 2Ø.8 | 6Ø.4     | 23.3 |
| 1,51 à 2     | 17       | 9.5  | 39.5     | 6.7  | 2        | 3.9  | 3.1      | 1.4  | 12          | 16.6 | 36.6     | 14.1 |
| 2,1 à 4      | 11       | 6.Ø  | 3Ø.1     | 5.Ø  | 5        | 9.9  | 15.5     | 7.3  | 8           | 11.2 | 45.1     | 17.3 |
| Ø TH         | 2        | 1.1  | 2.2      | Ø.3  | 1        | 2.Ø  | 1.Ø      | Ø.5  |             |      |          |      |
| associations | 3        | 1.8  | 6        | 1    | 1        | 2    | 1.1      | Ø.5  |             |      |          |      |

N = nombre de familles

HA = superficie

## OPERATION APPROVISIONNEMENT EN ENGRAIS

## 1. DIAGNOSTIC

L'Office du Niger est chargé de l'approvisionnement en engrais des exploitants de la zone du projet RETAIL et un magasin de l'Office dit "secondaire" existe à cet effet à NIONO.

Au cours de l'hivernage 1987 sont survenus de graves problèmes d'approvisionnement dus à des ruptures de stock et à des retards de livraison importants.

Ces difficultés de l'année 1987 n'étaient en fait pas nouvelles et pas seulement conjoncturelles. D'où l'idée au niveau de l'équipe du projet RETAIL et de certains exploitants de rechercher des alternatives pour l'approvisionnement en engrais.

## 2. OBJECTIFS

L'objectif de l'"opération approvisionnement en engrais" est de faire en sorte que les paysans disposent comme ils le souhaitent des stocks d'engrais qui leur sont nécessaires au plus tard un mois avant le démarrage de la campagne.

De plus, cette opération devait permettre de renforcer le rôle des Associations villageoises dans la fonction d'approvisionnement, conformément à la politique de responsabilisation des A.V. souhaitée depuis quelques années par l'Office du Niger.

Il s'agit donc de faire jouer la concurrence entre différents fournisseurs dont l'Office du Niger, ce qui est possible dans le cadre de la politique de libéralisation mise place par l'Office depuis février 1986.

Il faut noter que l'objectif de cette opération n'était pas d'obtenir les engrais à meilleur marché, les paysans étant prêts à payer plus cher à condition que les produits soient livrés à temps et dans les magasins de village.

## 3. PARTENAIRES CONCERNES

Dans cette opération, cinq types de partenaires sont engagés:

- les exploitants en zone réaménagée du projet RETAIL (potentiellement 348 familles)
- le "ton" du village de NIONO-COLONIE et les trois Associations Villageoises de SASSA-GODJI, NANGO et SAGNONA
- la cellule "Formation et Organisation Paysanne" du projet RETAIL
- la BNDA pour la fourniture du crédit
- plusieurs fournisseurs d'engrais au MALI, l'Office du Niger et des privés.

## 4. DEROULEMENT DE LA PREMIERE OPERATION EN 1988

Pendant plusieurs mois, diverses personnes ont exploré le marché des engrais au MALI. A noter que dès le début de l'hivernage 87, un commerçant avait pris contact avec le TON de NIONO-COLONIE, contact resté sans suite. Au moment de la rupture de stock d'urée à l'Office du Niger, ce même fournisseur avait été contacté par le projet RETAIL, mais n'avait pas d'urée disponible.

En avril 1988, les Associations villageoises, avec l'appui de l'encadrement, procèdent au recensement des besoins en engrais (voir tableau 1) et à la sélection des exploitants pour l'accès au crédit. Le même mois, une demande de crédit de campagne est déposée par les A.V. à la B.N.D.A. et une consultation écrite est lancée auprès de 8 fournisseurs.

Après analyse par les responsables des A.V. des propositions reçues des fournisseurs (voir ci-dessous), les commandes d'engrais sont passées en mai 1988 et des contrats de crédit sont signés entre les A.V. et la B.N.D.A.

En mai-juin 88, les engrais sont livrés à chaque A.V., stockés dans les magasins de village et peuvent commencer à être distribués aux exploitants.

TABLEAU 1 LES BESOINS EN ENGRAIS POUR L'HIVERNAGE 1988

|               | PHOSPHATE D'AMMONIAQUE |            | UREE   |            |
|---------------|------------------------|------------|--------|------------|
|               | tonnes                 | CFA        | tonnes | CFA        |
| NIONO-COLONIE | 56,7                   | 7.087.500  | 101    | 10.089.900 |
| NANGO         | 19,9                   | 2.487.500  | 35     | 3.496.500  |
| SASSA-GODJI   | 25,3                   | 3.162.500  | 37,5   | 3.746.250  |
| SAGNONA       | 16,6                   | 2.075.000  | 30,6   | 3.056.940  |
| TOTAL         | 118,5                  | 14.812.500 | 204,1  | 20.389.590 |

## 5. LES PROPOSITIONS DES FOURNISSEURS

Parmi les 8 fournisseurs consultés, dont l'Office du Niger, tous ont répondu dans des délais allant de 7 à 28 jours. Un neuvième fournisseur, informé de la consultation, a fait également une offre qui a été étudiée en même temps que les autres par les responsables des A.V.

Les données essentielles des propositions faites par les fournisseurs étaient les suivantes:

prix du phosphate d'ammoniaque: de 101.286 à 170.680 FCFA la tonne (soit une variation de 1 à 1,7 !)

prix de l'urée: de 99.000 à 151.190 FCFA la tonne (soit une variation de 1 à 1,5)

délai de livraison: de "disponible immédiatement dans nos magasins à NIONO" (...) à 30 jours

livraison aux magasins des A.V. comprise dans le prix de vente, sauf pour 2 fournisseurs dont l'Office du Niger (37,5 FCFA par tonne et par km)

demande d'une avance de 50 % à la commande pour 2 autres fournisseurs

délai de paiement de 8 jours après la livraison accepté par 1 fournisseur.

A noter qu'au point de vue prix, l'Office du Niger se situe parmi les 2 fournisseurs les plus chers sur les 9.

## 6. LE CHOIX DES A.V.

Très tentés dans un premier temps par l'offre de 8 jours de délai de règlement, les responsables des A.V. ont finalement consacré près de 5 heures à l'analyse des propositions et à la sélection des fournisseurs.

Deux fournisseurs ont été retenus, respectivement pour le phosphate d'ammoniaque et pour l'urée. Les critères de sélection ont été les prix proposés, les délais de livraison, les livraisons ou non aux magasins des A.V., la fiabilité apparente des fournisseurs et leur capacité supposée pour mener à bien ce type d'opération.

## 7. BILAN DE L'OPERATION APPROVISIONNEMENT EN ENGRAIS MENEES EN 1988

## 7.1. BILAN VIS-A-VIS DES FOURNISSEURS

Si l'urée a été livrée dans de bonnes conditions et conformément au calendrier prévu, le fournisseur retenu pour le phosphate d'ammonium s'est par contre révélé gravement défaillant. Il a déclaré avoir fait une "erreur" sur les prix dans son offre, sans pour autant proposer un nouveau prix. De plus, les délais ayant été dépassés, les responsables des A.V. ont finalement décidé d'annuler la commande auprès de ce fournisseur.

De ce fait, trois des A.V., limitées par l'enveloppe du crédit (calculée sur le prix initialement prévu pour le phosphate d'ammonium) et ne disposant pas de ressources propres facilement mobilisables, ont dû commander des quantités inférieures chez un autre fournisseur qui proposait des prix plus élevés (+23.714 FCFA la tonne). Par ailleurs, ce deuxième fournisseur prétendait avoir le produit en stock, ce qui s'est avéré faux par la suite...

L'autre A.V. a pu, sur ses fonds propres, régler la différence de prix et acheter la totalité de sa commande.

Finalement, le phosphate d'ammonium ne sera livré dans les magasins des A.V. qu'en juillet 88, au moment où l'Office du Niger commence à livrer les engrais au magasin secondaire de NIONO... Il faut cependant noter que ces livraisons de juillet ne portent pas sur toute la quantité nécessaire et l'approvisionnement s'étalera jusqu'en septembre.

## 7.2. BILAN VIS-A-VIS DU CREDIT

En 1988, l'accord de crédit de la B.N.D.A. est arrivé après la livraison de l'urée aux A.V., si bien que le fournisseur a été réglé avec retard.

En ce qui concerne le remboursement de ce crédit par les A.V., trois d'entre elles avaient remboursé intégralement le 1 mars 89 et la quatrième le 24 mars.

On voit donc que l'"opération approvisionnement en engrais" a rencontré de sérieuses difficultés en 1988:

du fait de certains fournisseurs qui ne respectent pas les termes du contrat passé avec les A.V., ce qui entraîne d'importants retards dans les livraisons et des coûts supérieurs aux prévisions;

du fait de la B.N.D.A., à cause du délai trop important (et difficilement prévisible) entre la demande de crédit par les A.V. et l'accord du comité des prêts de la banque. Tant que les A.V. n'ont pas cet accord, elles ne peuvent passer commande auprès des fournisseurs, et ces derniers ne garantissent leur prix que pour une période limitée.

Malgré ces difficultés, beaucoup d'exploitants ont exprimé leur "tranquillité" d'avoir les engrais disponibles à temps.

Plusieurs Associations villageoises d'autres secteurs sont d'ailleurs venus s'informer auprès des responsables d'A.V. de la zone du projet RETAIL sur cette opération ,et en 1989,deux nouvelles A.V. (TISSANA et MEDINA) viendront se joindre au groupement pour l'approvisionnement en engrais.

## 8. LA SECONDE OPERATION D'APPROVISIONNEMENT EN ENGRAIS EN 1989

## 8.1. LES BESOINS

En 1989, 6 Associations Villageoises se regroupent pour l'approvisionnement en engrais: les 4 de la zone du projet RETAIL plus TISSANA du secteur SAHEL (inclus dans la zone de la future seconde phase du projet RETAIL) et MEDINA, située dans le secteur MOLODO (à 37 km de NIONO ce qui ne sera pas sans poser quelques problèmes pour les contacts avec les autres A.V.

Les besoins en engrais sont donc bien différents suivant que les A.V. sont situées en zone ré-aménagée ou non:

les quatre premières A.V. veulent s'approvisionner pour la contre-saison 89 (mars à juillet) et l'hivernage 89 (juillet à novembre) \_ partiellement pour SAGNONA dont le terroir n'est pas totalement ré-aménagé\_ tandis que les deux dernières n'ont besoin d'engrais que pour la culture d'hivernage.

Les besoins recensés par les A.V. pour 1989 sont les suivants:

|               | (en tonnes)            |        |
|---------------|------------------------|--------|
|               | PHOSPHATE D'AMMONIAQUE | UREE   |
| NIONO-COLONIE | 57,6                   | 73,8   |
| NANGO         | 21,25                  | 24     |
| SASSA-GODJI   | 25,5                   | 30,1   |
| SAGNONA       | 48,5                   | 48,65  |
| TISSANA       | 16,5                   | 25,8   |
| MEDINA        | 53                     | 51,7   |
| TOTAL         | 222,35                 | 254,05 |

## 8.2. DEROULEMENT DE L'OPERATION EN 1989

- 3-11-88 envoi de la lettre de consultation à 11 fournisseurs  
6 d'entre eux répondent  
demande de crédit des A.V. à la B.N.D.A.
- 27-12-88 le groupement passe commande ferme à COMADIS pour 23,75 tonnes de phosphate d'ammoniaque et 36,6 tonnes d'urée
- 9-1-89 COMADIS déclare ne pouvoir livrer que le 31 janvier (au du 15 janvier prévu au contrat)
- 10-1-89 le Chef du secteur SAHEL transmet à la D.P.R. de NIONO les demandes d'autorisation de déblocage des comptes d'amortissement des A.V. à la B.D.M., ainsi que les demandes de crédit au F.I.A. à NIONO
- 16-1-89 le groupement annule la commande à COMADIS
- 17-1-89 réponse favorable de la D.P.R.
- 21-3-89 livraison par UNIMA de 165 tonnes d'urée à 5 A.V.
- ? le groupement commande à UNEGOCÉ 222,35 tonnes de phosphate d'ammoniaque à 122.824 FCFA la tonne et 254,05 tonnes d'urée à 110.000 FCFA la tonne.

On voit qu'en 1989 des problèmes sont survenus de nouveau avec les fournisseurs qui ne respectent pas les termes de leur offre et du contrat passé avec les A.V.  
Mais surtout la B.N.D.A. a créé de graves difficultés pour le crédit aux A.V.:

en séparant la demande entre contre-saison et hivernage, alors que le groupement souhaitait passer une seule commande groupée pour les engrais de 1989;

en modifiant les quantités d'engrais, par l'application de normes plus proches des doses nécessaires à la culture du coton que celles du riz!!

Le projet RETAIL a dû faire une note technique pour la B.N.D.A. afin d'expliquer que "la méthode de travail utilisée pour les engrais est basée sur une fourchette(1) proposée aux paysans, qui choisissent à l'intérieur de celle-ci la quantité qu'ils souhaitent épandre compte-tenu de leurs moyens (techniques, financiers et humains) et de la qualité de leur parcelle (sol, irrigation et drainage). Ceci explique que les quantités pour lesquelles les A.V. demandent du crédit ne sont pas simplement le résultat d'une dose unique à l'hectare multipliée par la superficie considérée. On notera qu'à ces variations liées au libre choix des agriculteurs peuvent s'ajouter des variations

dues au fait que certains exploitants préfèrent acheter une partie de leurs engrais au comptant directement chez un fournisseur ou disposent déjà d'un stock".

Etant donné les difficultés pour l'obtention du crédit à la B.N.D.A., les A.V. ont dû en 1989 faire appel à d'autres sources de financement relais en attendant d'obtenir le crédit de la B.N.D.A. Tout d'abord, elles ont demandé le déblocage de leurs comptes d'amortissement à la B.D.M. Il s'agit d'un capital appartenant aux A.V. qui provient des recettes du battage du riz et est destiné à constituer une provision pour l'achat d'une nouvelle batteuse. Les A.V. ont demandé et obtenu de la D.P.R. le déblocage des sommes suivantes pour l'achat des engrais (en FCFA):

|               |            |
|---------------|------------|
| NIONO-COLONIE | 5.927.000  |
| NANGO         | 2.306.795  |
| SASSA-GODJI   | 2.187.785  |
| SAGNONA       | 2.408.545  |
| TISSANA       | 1.013.560  |
| TOTAL         | 13.843.685 |

Il fallait donc pour ces 5 A.V. trouver le complément de financement, c'est à dire 47.086.315 FCFA. Elles ont donc fait appel au F.I.A. qui a accepté de fournir un crédit relais pour l'achat des engrais.

L'A.V. de MEDINA quant à elle n'a pas fait de demande de déblocage de son compte d'amortissement (bien que les sommes déposées sur celui-ci s'élèvent à 3.157.376 FCFA), car la D.P.R. lui avait fait connaître son avis défavorable motivé par le fait que l'A.V. n'avait pas approvisionné ce compte après la campagne 87-88.

(1) phosphate d'ammoniaque: 100 kg/ha en zone ré-aménagée.  
50 à 100 kg/ha en zone non réaménagée.

urée: 150 à 300 kg/ha en zone ré-aménagée.  
100 à 200 kg/ha en zone non réaménagée.

## 9. CONCLUSION

On voit donc que les A.V. ont rencontré en 1989 de graves difficultés plus encore que l'année précédente, aussi bien avec les fournisseurs privés qu'avec la B.N.D.A. pour le crédit. Il est certain que sans l'appui de l'équipe F.O.P. du projet RETAIL les A.V. auraient eu énormément de mal à y faire face. Il est donc indispensable de continuer à renforcer les capacités des A.V. en matière de connaissance du marché des engrais, de négociation, d'organisation et de gestion.

Ce type d'opération doit être reconduit dans les prochaines années et dans le cadre de la deuxième phase du projet RETAIL, car l'intérêt ne fait aucun doute pour les exploitants, en termes de sécurité quand les engrais sont livrés bien avant le début de la campagne.

Nous proposons ci-dessous une procédure pour l'approvisionnement en engrais qui permettrait, si elle était acceptée par toutes les parties (exploitants, A.V., fournisseurs et financeur) que l'opération se déroule dans de bonnes conditions.

L'objectif est que les A.V. puissent faire une commande groupée d'engrais pour les 2 campagnes de l'année (contre-saison chaude et hivernage) et que les engrais soient livrés aux magasins des A.V. le 1 janvier.

Par rapport à ces objectifs, trois délais devraient être clairement fixés et impérativement respectés:

délai de livraison des fournisseurs: 1 mois.

prix garantis par les fournisseurs pendant 2 mois.

délai entre dépôt de la demande et accord de crédit: 1 mois.

Dans ces conditions, le calendrier de l'opération approvisionnement en engrais serait le suivant:

1 janvier: livraison des engrais

1 décembre: commande ferme par les A.V. aux fournisseurs après accord de crédit de l'organisme financeur

1 novembre: dépôt de la demande de crédit après sélection des offres des fournisseurs

15 octobre: consultation écrite des fournisseurs

première quinzaine d'octobre: recensement des besoins en engrais des exploitants par les A.V.

Il est essentiel que le financeur accepte le principe de la commande groupée pour les deux campagnes et celui de la "fourchette" pour les quantités demandées.

## EQUIPEMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES EN BOEUF DE LABOUR

## 1. DIAGNOSTIC

Certaines exploitations agricoles de la zone du projet RETAIL sont sous-équipées en boeufs de labour.

Ainsi, selon l'étude IER sur les coûts de production en 1988, 43 % des exploitations étudiées à NANGO ont 0 ou 1 boeuf et 67 % ont moins de 2 boeufs. A NIONO-COLONIE, 70 % des exploitations enquêtées ont moins de 2 boeufs et 27 % en ont 0 ou 1. Voir également Annexe 1 pour plus de précisions.

D'autre part, certaines familles déjà équipées peuvent souhaiter renouveler leurs boeufs de labour.

Or, l'utilisation de la culture attelée fait partie intégrante des propositions techniques faites par le projet RETAIL aux agriculteurs pour l'intensification de la riziculture, pour des opérations culturales telles que labour, hersage, planage, mise en boue.

Il y a donc un besoin réel pour de nombreuses exploitations agricoles de la zone du projet de s'équiper en boeufs de labour. Mais cet équipement se heurte à plusieurs difficultés, certaines au niveau des exploitations elles-mêmes, d'autres au niveau des structures chargées de l'approvisionnement de ces exploitations en boeufs de labour, d'autres enfin au niveau sanitaire.

Au niveau des exploitations tout d'abord, l'endettement de certaines familles vis-à-vis de l'Office du Niger est un premier obstacle. Un "plan de remise à flot" a été établi pour elles avec l'aide du volet FOP du projet et mis en vigueur à partir de l'hivernage 87 (résultats ?).

Des difficultés d'alimentation des boeufs de labour peuvent apparaître en fin de saison sèche et en début d'hivernage, justement au moment où les animaux ont le plus d'efforts à fournir (préparation de sol). Il est difficile pour les agriculteurs d'obtenir des sous-produits auprès des rizeries de l'Office du Niger. L'idée de créer des bourgoutières dans les zones d'emprunt laissées par les travaux de terrassement a été évoquée dans le projet fin 86, mais semble être restée sans suite. Notons que le FIA exige un apport personnel de 10.000 FCFA par animal pour l'achat d'un boeuf de labour à crédit, ce montant étant destiné à acheter le complément alimentaire (urée, pierre à lécher, aliment HUICOMA) pour les boeufs de labour en première année.

Au niveau des structures, la Division de l'Élevage de l'Office du Niger et le FIA sont responsables de l'approvisionnement en boeufs de labour des exploitations agricoles.

Or, les agriculteurs se déclarent non satisfaits de la qualité des boeufs fournis par ces structures: souvent trop jeunes et mal conformés, il est généralement très difficile de les faire travailler dès la première année, alors que les agriculteurs

doivent commencer à rembourser le crédit d'équipement pour l'achat des boeufs dès la première année...  
Le crédit est assuré par le FIA pour une durée de 5ans, avec des intérêts de 10 % l'an et une assurance qui permet aux acquéreurs d'être exonérés des échéances à courir après la mort de leur animal.

En ce qui concerne les maladies, on a constaté une mortalité de 20 % du cheptel bovin dans le secteur SAHEL en 1985. Elle serait due à une épidémie de charbon contre laquelle la Division de l'Elevage de l'Office du Niger ne disposait pas de vaccins à l'époque.

Depuis, un test de pharmacies vétérinaires villageoises a été mis en place dans le cadre du FIA.

## 2.LE PROJET RETAIL ET L'EQUIPEMENT DES EXPLOITATIONS AGRICOLES

Durant les années 86 et 87, le projet RETAIL n'est pas intervenu au niveau de l'équipement des exploitations agricoles, pour deux raisons essentielles:

- les parcelles livrées par l'entreprise chargée du réaménagement ne devaient pas nécessiter de travail du sol pour la première campagne. Ceci concerne, pour l'hivernage 86, 50 familles de NIONO-COLONIE qui de toute façon étaient équipées (critère de choix) et pour l'hivernage 87 les 298 autres familles réparties dans les 4 villages.

En réalité, des pluies précoces ont favorisé un enherbement important des parcelles qui, en outre, livrées tardivement, n'ont pas toujours pu être labourées: dans la majorité des cas, les agriculteurs ont dû désherber manuellement ou faucher sous l'eau.

- par ailleurs, la direction du projet a estimé que les surfaces de contre saison en 87 étaient suffisamment restreintes pour que l'équipement globalement disponible dans les villages permette d'en assurer les préparations de sol.

En octobre 87 a lieu une première réunion sur l'"équipement des paysans". A cette rencontre participent, outre l'équipe du projet RETAIL, le Chef de zone de NIONO, 2 responsables du FIA, le Chef de la Division Elevage et le Chef de la STAM/DRD du Service Agricole de l'Office du Niger ainsi que l'agent d'élevage du Secteur SAHEL.

Les points suivants sont abordés au cours de cette réunion:

- leçons à tirer des expériences précédentes en matière d'équipement des exploitations agricoles (FIA notamment)
- conseils d'équipement du projet RETAIL aux exploitations agricoles (type de matériel et normes par ha)
- modalités d'achat et de crédit pour les équipements.

Au cours de cette réunion, le projet RETAIL décide de:

- promouvoir les pharmacies vétérinaires villageoises dans les villages du projet
- appliquer au crédit d'équipement BNDA les dispositions du FIA concernant le "paquet alimentaire" pour la première année

- continuer à proposer aux agriculteurs plusieurs alternatives pour chaque opération culturale (préparation de sol, planage, implantation, désherbage) et non un itinéraire technique unique et normatif.
- conseiller les agriculteurs pour l'acquisition des matériels correspondant aux choix techniques qu'ils auront fait, en raisonnant avec eux à partir de la situation de leur exploitation agricole (main-d'oeuvre disponible, trésorerie,...)
- de chercher à élargir les possibilités d'achat de boeufs de labour de manière à ce que les animaux répondent mieux aux critères de qualité définis par les agriculteurs.

Sur ce dernier point, la première opération d'approvisionnement en boeufs de labour va commencer dès novembre 87 et aboutira à la distribution des animaux aux exploitants en avril 88. Tous les nouveaux boeufs vont pouvoir commencer à labourer dès le mois de mai 88 (à l'exception de 2 boeufs).

Nous allons maintenant présenter les différentes étapes de cette opération approvisionnement en boeufs de labour et tenter de préciser le rôle joué par les divers partenaires dans chacune de ces étapes.

### 3.OBJECTIFS DE L'OPERATION APPROVISIONNEMENT EN BOEUF DE LABOUR

1. Doter en boeufs de labour des exploitants non équipés ou sous équipés installés en zone réaménagée
2. Permettre la sélection des animaux par des délégués des utilisateurs sur critères de choix définis par ceux-ci
3. Rendre possible pour les paysans comme pour les cadres de l'Office du Niger la comparaison entre ce mode d'approvisionnement et celui proposé par l'Office
4. Renforcer la maîtrise des Associations Villageoises dans leurs fonctions d'approvisionnement et de crédit, conformément à la politique de responsabilisation des AV menée par l'Office du Niger depuis 84-85.
5. Etablir des relations économiques entre les AV du projet RETAIL et d'autres organisations professionnelles rurales (ici coopératives d'éleveurs).

#### 4. PARTENAIRES CONCERNES

Pour la première opération en 88

Acheteurs: 108 exploitants appartenant aux AV de NANGO, SASSA-GODJI et SAGNONA, ainsi qu'au TON de NIONO-COLONIE.

Vendeurs: 2 coopératives d'éleveurs de FATOMA et SOFARA dans la région de MOPTI.

Structures: Office du Niger - Division Elevage  
- Secteur SAHEL / Projet RETAIL  
(FOP)

ODEM (MOPTI)

BNDA pour le financement de l'opération.

#### 5. DEROULEMENT DE LA PREMIERE OPERATION ET ROLE DES DIFFERENTS PARTENAIRES

Dès novembre 86, 2 conseillers agricoles et l'expert de l'équipe FOP du projet RETAIL se rendent à MOPTI pour entamer les discussions préalables à cette opération et préparer une rencontre entre les responsables des AV et ceux des coopératives d'éleveurs.

La nécessité d'aller chercher si loin les animaux (500 km environ entre MOPTI et NIONO) est due à l'existence là-bas d'organisations d'éleveurs et de marchands de bestiaux capables de fournir un nombre relativement important de boeufs (198 la première année) répondant aux critères de sélection fixés par les paysans et présentant des garanties sur le plan sanitaire (rôle de l'ODEM à MOPTI). Des contacts ont été pris au départ avec la coopérative des éleveurs de NIONO, mais celle-ci n'offrait pas suffisamment de garantie pour que l'on puisse s'appuyer sur elle.

Les principales étapes dans le déroulement de la première opération d'approvisionnement en boeufs de labour ont été les suivantes:

- restitution par la cellule FOP aux AV du projet réunies en Assemblée Générale des informations recueillies auprès de l'ODEM et des coopératives d'éleveurs de FATOMA et de SOFARA à MOPTI.

- explication des modalités de crédit d'équipement par la BNDA.

- choix des délégués.

- novembre 87: rencontre entre les délégués des AV (2 par AV) et les responsables des coopératives d'éleveurs à FATOMA et SOFARA pour désigner le type d'animaux recherché par les paysans (âge et conformation, précisés sur un échantillon d'animaux au marché) et élaborer des propositions concernant les procédures de sélection, les conditions sanitaires, les délais de livraison, les prix et les modalités de paiement.

- novembre 87: restitution des informations par les délégués aux AV réunies en Assemblée Générale.

- novembre-décembre 87: recensement des besoins en boeufs de labour des exploitants par le bureau de chaque AV avec l'appui des conseillers de la FOP. Etablissement des propositions à faire aux éleveurs et transmission à ceux-ci. Demande de crédit à la BNDA.

- janvier 88: signature des contrats d'achat par les responsables des AV et des coopératives d'éleveurs (AV de SAGNONA et de SASSA-GODJI avec SOFARA et AV de NANGO et TON de NIONO-COLONIE avec FATOMA). Pour chaque contrat, un exemplaire est établi en français, l'autre en bambara. Voir Annexe 2.  
Remise par les acheteurs d'une première avance représentant le montant de l'apport initial exigé par la BNDA (10.500 FCFA par tête).

- signature d'un contrat entre AV et exploitants (1 exemplaire en français et 1 en bambara) Voir Annexe 3.

- fin février 88 jusqu'au 2 mars:

.Sélection des boeufs à FATOMA et à SOFARA par les délégués des AV, vérification de la conformation et des aplombs, de l'âge (par la table dentaire).

.Répartition des animaux par groupes de 10 entre les AV.

.Marquage du signe de chaque AV à la peinture et baguage.

.Vaccination par l'ODEM (anti-pasteurellique et anti-charbon à FATOMA, anti-pestique et anti-péripneumonique à SOFARA).

.Versement de la deuxième avance (20% du marché, soit 3.366.000 FCFA) sur crédit BNDA obtenu le 24 février.

.Acheminement des animaux en 2 convois. Le temps du voyage couvre une partie de la quarantaine qui est achevée à l'arrivée après réception provisoire, dans 2 parcs collectifs.

.Suivi sanitaire par les délégués des AV, la Division de l'Élevage de l'Office et la FOP du projet RETAIL.

.Vaccinations 15 jours après les premières vaccinations, aux frais des acheteurs, par un agent vétérinaire de l'Office et le conseiller en élevage de l'équipe FOP.

.Contrôle sanitaire (1 rejet).

- réception définitive des animaux, le 25 mars pour le premier lot et le 28 avril pour le second.

Règlement du solde du contrat aux fournisseurs (57.500 FCFA par tête).

- distribution des animaux aux exploitants après vérification par le responsable en approvisionnement de l'AV et les formateurs de la FOP que les conditions d'abri et d'entretien (hangar, mangeoire, stock de paille et de sous-produits) sont bien remplies.

- suivi zootechnique permanent des animaux par le conseiller en élevage du projet RETAIL.

## 6. BILAN DE L'OPERATION 88

Ce bilan a pu être réalisé à la date de la première échéance de remboursement du crédit (1 mars 89).

## 6.1 Bilan pour les exploitants

On note une satisfaction de la grande majorité d'entre eux vis-à-vis de cette opération. Ils ont pu après dressage travailler avec les nouveaux boeufs dès la première année. Ceci a été rendu possible notamment grâce à la compétence des 2 délégués par AV chargés de la sélection des animaux à MOPTI.

La répartition des boeufs s'est faite de la manière suivante:

| AV/TON        | NB EXPLOITANTS | NB BOEUFS |
|---------------|----------------|-----------|
| NIONO-COLONIE | 33             | 51        |
| NANGO         | 18             | 33        |
| SASSA-GODJI   | 30             | 54        |
| SAGNONA       | 27             | 48        |
| TON KM 26     | 1              | 12        |
| TOTAL         | 109            | 198       |

On note cependant un assez fort taux de mortalité: 8,5 %. Les causes connues de mortalité sont les suivantes pour les 17 boeufs concernés: 7 par maladie, 2 par carence, 2 par accident et 6 causes inconnues (dont 2 abattage et 4 morts sans autopsie).

Il semble qu'il y ait encore un gros travail d'information à faire au niveau des paysans qui souvent n'avertissent pas ou avertissent trop tard. La transhumance rend également difficile le suivi sanitaire des boeufs, et les bergers devraient eux-aussi être mieux informés.

Il faut signaler également 3 refus de labour et 2 reventes (à NIONO-COLONIE, dont une sans accord du TON).

A noter que des problèmes d'alimentation des boeufs subsistent dans certaines exploitations.

## 6.2 Bilan pour les AV

Les AV ont fait la preuve de leur capacité à gérer ce type d'opération, avec l'appui de la cellule FOP du projet RETAIL. Des difficultés sont apparues avec la coopérative de SOFARA qui n'a pu fournir que 28 boeufs au lieu des 102 prévus dans le contrat (54 pour SASSA-GODJI et 48 pour SAGNONA). Il a donc fallu

passer un nouveau contrat entre SASSA-GODJI-SAGNONA et la coopérative de FATOMA qui a finalement vendu 40 boeufs à la première AV et 34 à la seconde. Les animaux de la coopérative de FATOMA étant encore dans des paturages assez éloignés, la date de sélection fixée en principe au moment de la signature des contrats n'a pas pu être confirmée suite à des difficultés de communication (délais de courrier très longs et interruptions fréquentes et saturation des lignes téléphoniques).

### 6.3 Bilan pour les coopératives d'éleveurs

On enregistre un bon déroulement de l'opération pour elles, sauf pour SOFARA qui n'a pas réussi à honorer ses engagements. Il était semble-t-il prévu des achats de riz par les coopératives d'éleveurs. Ceci n'a pas abouti à cause des faibles quantités disponibles à la vente à ce moment-là et des prix élevés proposés par les AV et le TON du groupement.

### 6.4 Bilan vis-à-vis de la BNDA

Deux difficultés ont été rencontrées avec la BNDA au cours de cette opération:

- le TON de NIONO-COLONIE souhaitait acheter 12 boeufs pour les louer aux exploitants non équipés. Le TON avait fait une demande de crédit à la BNDA. Celle-ci transmise avec avis favorable au siège a été rejetée par crainte que l'opération ne soit en réalité une couverture pour permettre à certains exploitants qui n'y avaient pas droit d'obtenir du crédit...
- la BNDA a tardé à opérer les remboursements pour les cas de mortalité couverts par l'assurance.

### 6.5 Bilan pour les structures d'appui

Cette opération d'approvisionnement en boeufs de labour a constitué une expérience positive de collaboration entre l'ODEM et l'Office du Niger. Le bilan financier de l'appui du projet RETAIL à cette première opération s'élève à environ 400.000 FCFA, soit 2030 FCFA par tête.

## 7. LA SECONDE OPERATION EN 1989

Les modifications dans la conception et la mise en oeuvre de cette nouvelle opération par rapport à celle de 1988 ont été les suivantes:

1. Les AV ont lancé une consultation auprès des fournisseurs (4 coopératives) pour l'achat de 212 boeufs de labour. En plus de FATOMA et SOFARA, les deux nouvelles coopératives contactées sont celles de KOUAKOUROU et HOMBORI, également de la région de MOPTI. Seules FATOMA et SOFARA ont répondu. SOFARA proposait 92.500 FCFA par tête et paiement de 50 % d'avance à la signature. La coopérative de FATOMA a donc finalement été le seul fournisseur retenu, avec les mêmes conditions qu'en 1988. La seule différence réside dans le fait que l'avance a dû être faite sur apport personnel de l'exploitant et non sur crédit BNDA comme la première année, ce qui a obligé à réduire le nombre d'animaux.

2. L'accord de crédit de la BNDA est parvenu au groupement seulement dans la troisième semaine d'avril, alors que la première sélection des animaux était déjà faite...

3. La prise en charge des frais de déplacement dans la région de MOPTI a été assurée par les AV et non plus par le projet RETAIL comme en 88.

4. Deux nouvelles AV (TISSANA située dans la zone d'intervention de RETAIL II et WELINTIGUILA) se sont associées aux 4 AV/TON du RETAIL pour l'approvisionnement en boeufs de labour.

Le tableau ci-dessous dresse un bref bilan de la réalisation de cette seconde opération d'approvisionnement en boeufs de labour.

| AV/TON        | NOMBRE DE BOEUFs |         |
|---------------|------------------|---------|
|               | PREVU            | REALISE |
| NIONO-COLONIE | 28               | 10      |
| NANGO         | 6                | 2       |
| SASSA-GODJI   | 23               | 0*      |
| SAGNONA       | 78               | 28      |
| TISSANA       | 4                | 25      |
| WELINTIGUILA  | 73               | 29      |
| TOTAL         | 212              | 94      |

\* ont refusé de verser l'avance

## 8. PERSPECTIVES POUR RETAIL II CONCERNANT L'APPROVISIONNEMENT EN BOEUF DE LABOUR

Le niveau d'équipement en boeufs de labour des exploitations agricoles dans les villages concernés par la seconde phase du projet RETAIL semble plus élevé que pour ceux de la première phase. Cependant, la poursuite de ce type d'opération d'approvisionnement sera encore certainement nécessaire pendant quelque temps, surtout si l'on prend en considération les nombreuses nouvelles installations prévues.

La formule semble maintenant relativement bien rodée. Cependant, dans ce domaine comme dans d'autres, de sérieux problèmes subsistent avec la BNDA (principalement de retard dans l'obtention des accords de crédit).

La réussite de nouvelles opérations d'approvisionnement en boeufs de labour dépendra également du niveau d'organisation des AV de NIESSOUMANA, TENEGUE et TISSANA (cette dernière ayant déjà participé à l'opération en 89).

De plus, le projet RETAIL devra être particulièrement attentif aux aspects suivants:

- suivi sanitaire des animaux, pour abaisser le taux mortalité constaté en 88 (la question n'est pas facile à résoudre, du fait de la transhumance en particulier).
- alimentation des boeufs, car il semble que le problème est loin d'être complètement résolu pour tous.
- la question du dressage des animaux a été très peu abordée aussi bien dans les différents documents du projet que dans les entretiens avec l'équipe au cours de la mission. Peut-on en conclure qu'il n'existe aucun problème à ce niveau ?

Il est certain qu'il faut raisonner en terme d'équipement global des exploitations en animaux et en matériel agricole adaptés et prévoir des dispositifs de crédits performants par rapport aux capacités et aux besoins des agriculteurs.

On pourrait donc imaginer que la démarche expérimentée et réussie pour l'approvisionnement en boeufs de labour puisse être étendue à l'équipement en matériel agricole.

L'intensification de la riziculture irriguée et la diversification des cultures nécessitent une diversification simultanée du matériel agricole disponible pour les producteurs. Il semble que pour l'instant, les travaux entrepris par la Recherche-Développement pour mettre au point des outils et des itinéraires techniques adaptés (pour le planage des parcelles notamment) doivent être poursuivis avant de pouvoir passer au stade de la diffusion.

ANNEXES DE LA NOTE SUR L'OPERATION  
APPROVISIONNEMENT EN BOEUF DE LABOUR

ANNEXE 1 EQUIPEMENT EN BOEUFs DE LABOUR DES EXPLOITATIONS  
AGRICOLES AVANT LA DEMARRAGE DE L'OPERATION

| Nb de familles<br>ayant<br>(boeufs de labour) | KM 26 |      | NANGO |      | SASSA |      | ENSEMBLE |      |
|---|-------|------|-------|------|-------|------|----------|------|
|   | N     | %    | N     | %    | N     | %    | N        | %    |
| Ø   | 62    | 35,2 | 7     | 14,Ø | 16    | 2Ø,Ø | 85       | 27,8 |
| 1   | 15    | 8,5  | 2     | 4,Ø  | 2     | 2,5  | 19       | 6,2  |
| 2   | 71    | 4Ø,3 | 24    | 48,Ø | 34    | 42,5 | 129      | 42,1 |
| 2 à 5   | 18    | 1Ø,2 | 11    | 22,Ø | 19    | 23,8 | 48       | 15,7 |
| + de 5  | 1Ø    | 5,7  | 6     | 12,Ø | 9     | 11,2 | 25       | 8,2  |
| TOTAL   | 176   | 1ØØ  | 5Ø    | 1ØØ  | 8Ø    | 1ØØ  | 3Ø6      | 1ØØ  |
| Nombre total de<br>boeufs de labour           | 311   |      | 139   |      | 2Ø2   |      | 652      |      |
| moyenne par famille                           | 1,8   |      | 2,8   |      | 2,5   |      | 2,1      |      |

ANNEXE 2 CONTRAT TYPE ENTRE AV ET COOPERATIVE D'ELEVEURS

Objet fourniture de boeufs de trait

Entre :

- d'une part l'Association Villageoise de Sosso (appelée acheteur) arrondissement de Niono, dûment représenté par son président Mr. \_\_\_\_\_

- d'autre part la Coopérative des éleveurs de Fatoma (appelée vendeur) arrondissement de \_\_\_\_\_ dûment représenté par son président Mr. \_\_\_\_\_

Article 1.

L'Association Villageoise de Sosso a lancé auprès de la Coopérative des Eléveurs de Fatoma un appel pour la fourniture de 40 boeufs de trait en vue de l'équipement de ses membres cautionnés par la dite A.V., dans le cadre du crédit consenti par la B.N.D.A au titre de la Campagne 1988/89.

Article 2.

A compter de la signature du présent contrat, la coopérative des éleveurs de \_\_\_\_\_ s'engage à livrer les boeufs au plus tard le ~~28 février~~ 1988 ; la livraison pouvant être effectuée en ~~2~~ tranches maximum : une tranche

- janvier \_\_\_\_\_ animaux
- février \_\_\_\_\_ animaux.

Article 3.

L'acheteur s'engage à payer au vendeur un prix de 85000 F par tête.

Les animaux livrés doivent être conformes à l'échantillon présenté par les délégués de l'A.V. aux représentants de la Coopérative le 24 novembre 1987 au marché à bétail de FATOMA : à savoir (animaux de bonne conformation, sans blessures, âgés environ de 5-6 ans et ~~pesant au moins~~ 250 kg).

La procédure susivante sera adoptée :

- a/- Première sélection ~~par les représentants de l'A.V.~~ sur place au marché de bétail de FATOMA sous le conseil technique ~~de l'Office du Niger et de l'ODEM.~~

b/- Marquage des animaux de la première sélection par les agents de l'Office du Niger et vaccination contre la paratuberculose bovine et le charbon symptomatique (1ère vaccination) au frais du vendeur, par l'ODEM

c/- Convoyage des animaux de FATONA à Sawa Gody par le berger du vendeur.

Les animaux à l'arrivée au village seront vaccinés contre la peste bovine et la péripneumonie bovine (2è vaccination) et au plus tôt 15 jours après la première vaccination.

Article 4.

Les animaux sont soumis à une période de quarantaine qui commence le 1er jour de la première vaccination et finit au 7è jour de la deuxième vaccination. Pendant cette période les animaux sont sous la garde et aux risques du vendeur.

A la fin de la quarantaine les animaux seront soumis à un contrôle sanitaire par l'Office du Niger. Les boeufs rejetés seront repris par le vendeur.

Article 5.

L'acheteur s'engage à mettre à la disposition du vendeur un parc de gardiennage dans le village et des pâturages pour les animaux convoyés dans le cadre du présent contrat.

Article 6.

L'acheteur s'engage à payer :

- une avance de 27567 # <sup>par tête</sup> ~~du montant total du marché~~ à la signature du présent contrat,

- le reste du prix des animaux définitivement réceptionnés dès la fin de la quarantaine.

Article 7.

Les termes du présent contrat s'appliquent à la date de sa signature jusqu'à la fin de la dernière tranche mentionnée à l'article 2. *la réception définitive des animaux.*

Le présent contrat ne peut être résilié par l'une ou l'autre des parties sauf cas de force majeure. La partie qui en prend l'initiative doit en informer l'autre au moins 15 jours à l'avance.

Article 8.

"En cas d'éventuelles contestations ou de réclamations d'autres droits de propriété sur l'un quelconque des animaux, la coopérative des éleveurs de FATOMA, à tout moment, sera tenu d'éclairer la situation et/ou tenu de pourvoir au remplacement des animaux concernés par le litige".

Tout différend né du présent contrat sera réglé à l'amiable par les parties intéressées ou à défaut, soumis à l'arbitrage des tribunaux compétents.

Lu et approuvé  
Le Président de la Coopérative  
des éleveurs de \_\_\_\_\_  
Mr.

Fait à Niono, le \_\_\_\_\_  
Lu et approuvé  
Le Président de l'A.V. de \_\_\_\_\_  
Mr.

Bènkansèbèn

Kun : Sarinturaw dili, bènkan kònò

- Bènkan in tèmèna \_\_\_\_\_ dugu a.w. n'o ye sannikèla ye ka bõ nyònòn kafo la, n'o wakilu ye \_\_\_\_\_ ye a.w. kuntigi.
- ani baganmaralaw ka koperatifu cè, n'o ye feerelikèlaw ye ka bõ \_\_\_\_\_ kafo la, n'o wakilu ye \_\_\_\_\_ ye koperatifu kuntigi.

Sariya fòlò (1) :

\_\_\_\_\_ dugu a.w. ye wele se \_\_\_\_\_ baganmaralaw ka koperatifu ma. u ka sarintura \_\_\_\_\_ lase a ka tòndenw ma ; bèndiya ka juru donni hukumu kònòna na kanpanyi 1988/89.

Sariya filanan (2) :

K'a daminè bolo dali don na bènkansèbèn in na \_\_\_\_\_ baganmaralaw ka koperatifu sònna, ko sarinturaw dili mènneba ye <sup>feburwije</sup> feburuyekalo tile 28 ye san 1988 na. Dili in makan ka tèmè <sup>kelen</sup> sinyè fila kan :

- zanwuyekalo misi \_\_\_\_\_
- feburuyekalo misi \_\_\_\_\_

Sariya sabanan (3) :

Sannikèla sònna k'a bè misi kelen san d 17.000 feerelikèla fè. Baganditaw ka kan ka kè baganw ye, minnu kisa jirala baganmaralaw ka koperatifu wakilu la nowanburukalo tile 28<sup>+</sup> san 1987 la \_\_\_\_\_ dugu garabali la a.w. wakilu fè. Baganw kisa coyoga (bõ-ko-nyuman, joginidantan, si kasabi, san 5 - san 6, ~~girinya hakè, kilo-250~~).

Sanni cogoyaw :

- a/- a.w. wakilu bè wolomali fòlò kè \_\_\_\_\_ garabali la, ofisi ni odèmu ka ladilikanw kònò bangandògòtòròw fè.
- b/- taamasinyèn bè sigi misi wolomalènw kan ofisi fè. ka sògòli fòlòw kè "cewude ni kamandimin" kama. O musakaw bè feerelikèla kan.

c/- Misiw gèngèni ka bò \_\_\_\_\_ ka na \_\_\_\_\_ feerelikèla ka misigèna fè. Misiw mana se dugu la, sògòli filanan bè kè n'o ye "cewude ni nboyi" sògòli ye . Sògòli fòlò ni filanan cè man kan ka tèmè tile 15 kan.

Sariya naaninan (4) :

Kòlòsili bè boli baganw kan k'a ta u sògòdon fòlò la ka n'a bila sògòli filanan tile 7 la. O waati fòlen in kònò, baganw bè feerelikèla ka kòlòsili kònò.

Ni kòlòsili waati banna, ofisi bagandògòtòròw bè baganw ka kènèyako sègèsègè. Ni bagan minnu ma ta olu bè segi feerelikèla ma.

Sariya duurunan (5) :

Misisanna bè wèrè di feerelikèla ma, a bè misiw mara yòrò min ani a bè yòrò di, misiw bè gèn yòrò, min, bènkansèbèn in hukumu kònò.

Sariya wooronan (6) :

Sannikèla sònna waridita kun fòlò min ma misisannèw bée lajèlen kun kan o ye dòròmè 20 o 20 dòròmè \_\_\_\_\_ ye. Wari sarata tò bè di ni kòlòsili waati banna.

Sariya wolonwulanan (7) :

Bènkansèbèn in kònò kumaw bè waleya kabini bolo da don fo ka taa se misiw dili laban na sariya filanan kònò.

Bènkansèbèn in tè se ka tinyè fan si fè fo n'a kèra ko gèlèn ye, maa se tè min na.

Ni fan min b'a fè bènkan in ka bò a ma, o bè fandò in ladòn-niya joona ka kòn tile 15 nyè.

Ni fònyògòn ko yera bènkansèbèn in kun kan, fè-ka-bèn bè kè nyògònfaamu kònò, n'o ma nyè a bè bila sariya ka bolo kan.

Sèbèn in kalanna,  
Wa sònkèra à kònòkuma ma  
\_\_\_\_\_baganmaralaw ka  
koperatifu kuntigi

Nyònòn \_\_\_\_\_kalo tile \_\_\_\_\_ san 198  
sèbèn in kalanna, wa sònkèra  
a kònòkuma ma  
\_\_\_\_\_a.w. peresidan.

Bēnkansēbēn sarinturaw dili kan.

bēnkan in tēmēna :

- ..... a.w, tōn, n'oye feerekēla ye ,

ni

- ..... cē, sēnekēla don ka bō ..... , gwa n'ō  
sannikēla ye .

nin bēnkan in sababula :

1- ..... a.w, tōn, sōnna ka sarintura

di ..... ma, kanpanyi san 19 /19 la dōrōmē ..... la

n'oye sansōngō ye .

2. feerelikēla sōnna ka sarinturaw di, bēlajēlen bēnna minnu kisa cogoya kan kabini misiw nyini waati n'oye bō-ko-nyuman, si kasabi, minnu kunnafoni bē sēbēn wērēla ka nōrō bēnkansēbēn in na.

3. feerelikēla sōnna ka minēnw sanni wari juru ta bēndiya fē ko kōsegin sannikēla mani minēnw ye, ka ..... tōnō fara kan san o san .

o de b'a to feerelikēla bēse ka juru sarali labato o kosōn a kakan ka misiw ladon cogo n'u baarakē cogow lajē sannikēla fē. sariya tē sannikēla bolo ka misiw feere juru kuntaala kōnō .

4. feerelikēla sōnna ka sarinturaw di ..... ma misiw wolomali laban na, min bēna kē .....

5. sannikēla sōnna ka bagan sōngō, n'a tōnō ani kōfalen nyēsigi sara san naani kōnō n'oye dōrōmē ..... ye san kōnō .

san sarata bē di feerelikēla ma samiya kanpanyi banen kō, a mēnenba ye .....

ni sarabali yera ala, dōrōmē 20 o dōrōmē 20 tama 1 tōnō bē fara tō sarabali in kan.

6. sannikēla sōnna ka sēbēn minnu bē sarinturaw kololi ni ladoni cogoyaw kan bato n'oye a.w, tōn, ka sarintura dilenw ye, o sēbēnw nōrōlen bē bēnkansēbēn in na.

olu ye :

- gwa jōli, waro dilanni ani; malokala ni sēgēnin nyagaminēn nyōgōnna walima melasi kuru ni sēgēni nyagaminēn,



## A PROPOS DU CREDIT

## 1. Le recouvrement du crédit par les AV se fait mal.

Avec le dispositif actuellement appliqué dans la zone du projet RETAIL, l'organisme de crédit (la BNDA) a tout lieu d'être satisfait. En effet, le crédit est contracté par les AV et non plus par les exploitants individuellement, ce qui permet une simplification des procédures, un moindre coût pour la BNDA et surtout un excellent recouvrement (100 % pour le crédit approvisionnement en engrais).

Cependant, il semble que les AV aient de leur côté quelques difficultés à obtenir le remboursement du crédit par certains de leurs membres.

Un certain nombre de règles ont pourtant été définies par les AV en Assemblée Générale:

- possibilité d'accorder un an de grâce à celui qui ne peut pas rembourser à l'échéance prévue pour des raisons graves (maladie, perte de récolte, ...)
- ceux qui n'ont pas remboursé leurs dettes à l'AV au moment de la distribution d'engrais par exemple ne peuvent en recevoir.

On constate en réalité que ces mesures généralement décidées en AG sont très inégalement appliquées par les responsables des AV. Pourtant, le contrôle par l'AV de la fonction de battage du riz devrait lui permettre de récupérer facilement le crédit (comme le faisait l'Office du Niger dans la situation précédente). Certains responsables d'AV sont très conscients de la nécessité de remédier rapidement à cette situation, avant que la contagion ne gagne et que les impayés ne menacent l'équilibre financier des AV.

## 2. La comptabilité relative aux activités de crédit dans les AV

La tenue de la comptabilité est de qualité très inégale suivant les AV (difficultés à SASSA-GODJI en particulier).

Des propositions d'amélioration ont déjà été faites par D. GENTIL (octobre 88), reprises par PAGANO (décembre 88) et aussi par la DPR.

Cette dernière, dans un premier temps, a proposé à toutes les AV une comptabilité par activité, puis avec l'appui du CESAO a testé la mise en forme de certains documents de gestion dans 2 TONS (test en cours).

Il reste que l'une des tâches prioritaires du projet RETAIL est de renforcer, par des actions de formation et de conseil, la maîtrise par les AV des outils de comptabilité et de gestion, ainsi que la transparence des comptes pour tous les membres des AV, ce qui rendrait possible la participation de tous aux décisions, en particulier concernant l'affectation des résultats.

### 3. Nécessité d'assouplir la procédure concernant l'octroi du crédit de campagne

L'expérience menée pour les opérations d'approvisionnement en engrais ont montré que les délais entre la demande de crédit par l'AV à la BNDA et l'accord de cette dernière sont trop longs par rapport aux contraintes de calendrier des agriculteurs (cf. note sur l'approvisionnement en engrais).

Une manière de solutionner ce problème serait que ce type de crédit ne soit pas soumis à l'approbation par le comité de prêts de la BNDA et puisse être accordé par décision du Directeur Général de la banque.

Par ailleurs, il serait souhaitable que l'AV puisse obtenir un crédit global pour plusieurs campagnes (2 ans par exemple), sur la base d'une estimation des besoins en engrais pour cette période. L'AV pourrait gérer les décaissements et les remboursements en fonction de ses besoins, à condition de ne pas descendre au dessous d'un certain seuil plancher sur ce compte ou sur un autre compte de l'AV logé à la BNDA (compte d'épargne ou d'amortissement de batteuses). A titre d'exemple, le montant des sommes déposées sur les comptes d'amortissement des batteuses des AV à la BDM s'élevait à 29 millions de FCFA en 89.

Il faut rappeler que la demande de crédit par les AV n'est intéressante pour elles que si le taux d'intérêt payé est inférieur au taux de rémunération de leur épargne placée, ce qui est le cas actuellement. Sinon, elles auraient beaucoup plus avantage à faire du crédit à leurs membres sur fonds propres, à un taux d'intérêt supérieur à la rémunération de l'argent placé à la banque.