

OFFICE DU NIGER
PROJET RETAIL

INSTITUT MALIEN DE RECHERCHES
APPLIQUEES AU DEVELOPPEMENT
(IMRAD)

FOP

356
RD

LES ORGANISATIONS PAYSANNES A L'ON :

Evolution des relations de pouvoir et d'influence du sein
des villages sous l'impact des nouvelles
activités entreprises par les O.P

EUD

Chetbene SOUCIBALY

Suman DIALLO

A00
0855

URD00	BIBLIOTHEQUE
N° E40	
Date: 03 / 08 / 89	

Novembre 1989

PROJET RETAIL
Arrivée 01/12/89
de 3 - 8/89

TABLE DES MATIERES

I. INTRODUCTION

II. LES OPERATIONS BOEufs DE LABOUR ET ENGRAIS

- 2-1 Les lacunes du système habituel d'approvisionnement
- 2-2 L'Opération Boeufs de Labour
- 2-3 L'Opération Engrais

III. LES ACTIONS DE FORMATION DU PROJET POUR LE TRANSFERT DES RESPONSABILITES AUX PHYSANS

- a) le nouveau système d'encaissement
- b) le système de crédit à la tête de la SNGR

IV. L'ORGANISATION DES VILLAGES

- 4-1 L'organisation interne des villages
- 4-1-1 L'évolution du rôle de l'AU

- a) Impact sur l'organisation des groupes UN-Celone
- b) Impact sur l'organisation interne des villages

- les critères de choix des attributaires
- les critères de choix des responsables
- une définition plus claire des tâches des membres de bureau.

- 4-1-2 L'entraînement des structures villageoises
- 4-2 La mise en relation avec des organisations du monde rural extérieur au village

- 4-2-1 Les relations entre AU
- 4-2-2 Les relations avec les coopératives d'élevage

CONCLUSION

ANNEXES

I. INTRODUCTION

Parmi les objectifs visés par l'ON et que le Projet RETRIL se propose d'atteindre, figurent l'intensification de la riziculture et le désengagement de l'ON en faveur de certains opérateurs économiques, dont notamment les organisations paysannes. Pour atteindre ces objectifs, le projet a concentré son action autour de quatre axes : conseil agricole et de gestion, Recherche-Développement, gestion de l'eau, travail institutionnel en vue de la décentralisation et du désengagement.

Dans le cadre de son action de conseil de gestion auprès des RUY/TU, le projet a demandé en 1987 à l'IMPRO de dresser une situation de référence comparative de l'organisation paysanne dans les villages concernées ou non par le réaménagement.

D'autre part, dans ce sens ont été réalisée aussi bien par la mission d'appui à l'ON de Juillet 88 que par les stagiaires affectés au projet pour étudier les procédures de gestion au sein des RUY/TU de la zone du projet.

Le projet juge actuellement nécessaire de valider les différentes observations menées et dans ce cadre a chargé l'IMPRO d'un travail visant à :

- 1) "actualiser l'étude d'Avril 87 en faisant le point de l'évolution des organisations paysannes au sein des mêmes villages qu'à cette époque : compréhension des bureaux, redistribution éventuelle des influences, fonctions effectivement assurées, ...
- 2) recueillir et analyser les opinions des différents opérateurs (responsables et membres des RUY/TU, employés des RUY/TU, banquiers, commerçants, O.N., conseillers, etc.) impliqués ou ayant manifesté le désir de s'impliquer dans les actions de désengagement (battage, commercialisation, crédit et appauvrissement notamment) menées ces dernières années.
- 3) fournir un appui méthodologique aux équipes F.O.P et Suivi-Evaluation du projet pour rendre leur travail (et celui des stagiaires qu'elles encadrent) compatible avec celui initié par le chargé d'études en Avril 87" (Termes de référence P.3).

Il a été retenu que l'accent devrait être mis cependant sur les opérations de ravitaillement qui, au delà des avantages matériels (débit de l'unisson, conditions de choix etc...) ont pour objectif d'offrir aux paysans la possibilité de juger par eux-mêmes de ce qu'est une opération de ravitaillement en termes de choix et de difficultés d'organisation.

Cette étude s'est déroulée en 4 phases :

Phase 1 : "quatre jours à Niono pour prendre connaissance du travail des stagiaires, établir les contacts nécessaires avec les partenaires sur le plan (RU/TU, D.P.R, B.N.O.R, projet F.T.I.A) et proposer un plan de travail qui devra recevoir l'agrément des autorités concernées de l'ONU.

Phase 2 : onze jours d'enquête auprès des opérateurs.

Phase 3 : trois jours à Niono de restitution et d'appui méthodologique aux équipes F.O.R et auto-évaluation du projet.

Phase 4 : douze jours à Bamako pour la rédaction du rapport". (termes de référence - P.3).

Pour ce travail, l'IMRAO devrait fournir un chargé d'étude qui bénéficierait de l'appui des stagiaires au niveau des enquêtes auprès des opérateurs.

- De point de vue méthodologique, ce qui a prévalu concernant l'actualisation de l'étude d'Avril 87, c'est moins une nouvelle analyse de toute la structure organisationnelle des villages que celle de l'impact des nouvelles structures ou de l'évolution des organisations traditionnelles sur la question de la prise en charge de certaines activités par les organisations paysannes. Nous avons, en particulier, cherché à savoir :
 - si la désignation comme délégués pour l'opération œufs de labours de personnes qui n'occupaient auparavant aucun poste de responsabilité dans le village, avait eu une influence sur l'organisation d'ensemble du village par contre autres, un élargissement du cercle des responsables du village.
 - si la désignation comme délégués de membres du bureau de l'RU ou du PC a renforcé la position de ces membres dans le bureau et au sein de la population.

- si les délégués avaient conscience qu'ils représentaient tout un village et que leur responsabilité était totale quant au choix des bœufs pour l'abattage de leur village.

Malgré ces efforts essentiels ont porté sur le recueil et l'analyse des opinions des différentes populations impliquées dans les deux opérations (bœufs de labour et engrange).

Ces opérations ont consisté pour les organisations payannes à assurer elles-mêmes l'apparitionnement des colons en bœufs de labour et engrange grâce à l'appui financier de la Banque Nationale de Développement Agricole (BNDA) qui a accordé le crédit nécessaire pour l'achat auprès des fournisseurs, et grâce à l'appui logistique et de conseil du Projet RETAIL.

Ces opérations ont été menées par un groupement de 4 villages : Nieno (km 26), Nango (N3), Saeagodji (N4) et Sognond (N6) dont les AU/TU ont organisé ensemble les différentes activités.

Concernant les entretiens, nous avons rencontré du côté des payannes :

- les organisations payannes (AU/TU) à travers leur bureau et quelques responsables dont les présidents AU/TU; quelques autres structures villageoises impliquées dans les opérations : comité de crédit de N4 par exemple. Les autres organisations villageoises (organisations traditionnelles et organisations politiques) n'ont été étudiées que dans la mesure où elles ont un impact sur les opérateurs.

- les délégués et/ou responsables désignés pour s'occuper de façon spécifique de certaines activités liées aux opérations.

- certaines catégories de personnes, particulièrement les colons dont la demande de crédit a été rejetée, ceux dont la demande n'a été qu'en partie entisfaite, ceux qui ont été pleinement satisfait et ceux qui n'étaient pas intéressés. Ce travail a pu être fait grâce à l'appui des stagiaires du projet

Tourjoune du côté des payannes, nous avons rencontré les responsables de bureau AU/TU de deux villages hors RETAIL, qui ont tenté une opération de routabillement direct en engrange : il s'agit des villages de MOUBIKA (km 17) et de BANISSELE (B2). La particularité de ces expériences tient au fait qu'elles ont été tentées par un village et non un groupement de villages et que ces villages n'ont bénéficié d'aucun appui organisationnel avant la mise en route de l'opération. Signaleons cependant que le village de Moukoudi a bénéficié de l'appui financier et logistique du projet HEPOM, une fois qu'il a été établi que la BNDA n'interviendrait pas dans ce village.

Nous avons également prévu de rencontrer les responsables de quelques PII qui ont pris contact avec les quatre villages du projet RETAIL afin de s'informer sur les avantages et inconvénients de l'expérience entreprissee par ces villages. Nous avons surtout tenu à rencontrer les autorités locales de MOLOKO qui ont pris contact avec le Km26 ; ceci nous aurait permis en même temps d'actualiser nos connaissances sur l'évolution des rapports entre les paysans au sein du village, surtout qu'une grande partie a pointé du grand jour les contradictions entre "autochtones" et "étrangers". Malheureusement, par deux fois, la rencontre avec les responsables du village a dû être ajournée sur leur propre demande parce qu'ils ne parviennent pas eux-mêmes à trouver un accord pour l'organisation d'une réunion.

Du côté de l'Office du Niger, il y a eu des entretiens avec quelques agents du projet : les agents d'appui installée dans les villages de NIONO Km 26, Nango et Saseo-Gedji et l'agent de suivi de Soghero où n'exerçait pas un agent d'appui au moment de nos enquêtes, et dont le statut futur n'est pas encore clairement défini ; les responsables du FIR (Fonds d'Intérêts Agricole) et quelques agents de la DSE (Division Socio-Economique) du projet APPON (Amélioration de la Riziculture Paysanne à l'Office du Niger) ainsi que de la DPP (Division Promotion Publique de l'ON).

Du côté du projet RETAIL nous avons rencontré quelques éléments de l'équipe "Formation et Organisation paysanne (FOP) dont l'expert, le conseiller en gestion, l'agent vétérinaire et le chargé du suivi-évaluation.

Parmi les partenaires extérieurs à l'ON, il faut relever :

- l'organisation de crédit qui a sensé de soutien bancaire aux opérations. Il s'agit de la BDDP (Banque de Développement Agricole) dont nous avons rencontré le chef d'agence de Niono et le Directeur Général à Bamako.
- les sociétés qui ont fait des propositions aux AV/TU pour la fourniture des engrangés. Ce sont : l'ON, la SAPPALI, la RECOMA, SOGNERAT, la SNEC, la SPPON, Andry VILLE, la Société MIGRA et l'UBSE installée à Ago. A défaut de pouvoir les rencontrer toutes, nous avons choisi de nous trois d'entre elles représentant les positions dans lesquelles elles se sont toutes trouvées : la COMPROIS qui a été choisie en dernière instance pour remplacer la SEMO défaillante, la AGEDOC qui a été retenue pour la livraison de l'urée et dont la livraison a été faite à temps et dans des conditions jugées bonnes par les clients et enfin la RECOMA dont la soumission a été rejetée.

De ces trois entretiens, le plus fructueux a eu lieu avec la COMARIS (représentée au cours de l'entretien par son Directeur et par le PUG de la Société) qui a expliqué les difficultés d'une société qui n'a pas été soumise à temps des commandes à fournir ainsi que les contraintes d'une fonction à l'ON dans les villages.

Parmi les personnes rencontrées ont figure également les coopératives d'éleveurs de la région de Mopti, plus précisément des villages de SOUFRA et de FETOMA. Il s'agit ici toutefois d'une évaluation d'une telle expérience de mise en relation directe d'organisations différentes du monde rural (payeurs et éleveurs). Les responsables du projet Retail ont jugé plus prudent de renoncer à cette enquête à cause des tensions entre membres des coopératives d'éleveurs et que ce manchement avec les R.U. pouvait contribuer à exacerber.

Une enquête dans ces conditions aurait, en effet, suivie ces tensions. Un premier résultat de nos différentes observations a été attribué à l'ON devant les différentes services intéressés et des personnes comme la BPP. Il a surtout porté sur les interrogations des payeurs concernant un certain nombre de contraintes rencontrées au cours des deux opérations de recrutement direct par les organisations payantes et leurs préoccupations par rapport aux réalisations du projet. Au delà des aspects politiques, certains services ou personnes essaient de trouver des justifications d'autres refusant certaines politiques. Il faut retenir que cette expérience est loin d'être parfaitement nulle que sa valeur pédagogique au point de vue du fonctionnement des cotisations et des responsabilités des R.U. est indéniable.

II LES OPERATIONS BEAUX DE LABOUR ET ENGRAIS.

2-1 Les lacunes du système habituel d'approvisionnement.

L'enquête sur les systèmes de crédit montre qu'il y a actuellement 6 FON à organisme sur lesquels les payards peuvent s'appuyer : le FIR, l'UN, l'AU/TU, et la BNDR.

Les 3 premiers organismes font du crédit individuel alors que le crédit BNDR est collectif.

Ces dernières années, le crédit individuel n'est surtout développé sous l'action du FIR ; ce qui connaît d'importants problèmes de trésorerie, alors son intervention diminue. Quant aux AU/TU qui ont une capacité limitée, surtout avec le système du compte bloqué, ils ne sont pas suffisamment fiables pour intervenir de façon efficace sur une échelle importante des besoins du village.

Le FIR a commencé en 1982 sous le nom de fonds de roulement. Le test a eu lieu sur le KIZ. A cette époque le projet comprenait les 3 volets suivants : vulgarisation, réaménagement et fonds de roulement.

Déjà en 1983, l'action du fonds de roulement s'était étendue à d'autres secteurs que la zone du KIZ.

En Janvier 1983, commencent officiellement les activités du FIR bien que la nouvelle appellation ne soit apparue véritablement qu'en 1985 avec la signature des documents officiels.

Au niveau du FIR existent deux lignes de crédit :

- le crédit campagne : il concerne essentiellement les engrangis que le FIR achète et dépose au magasin de l'ON qui les distribue aux payards au taux de 10 % toutefois. Ce crédit est récupéré à la collecte et l'ON doit ensuite rembourser.

Le FIR a mis la ligne de crédit à la disposition de l'UN.

Il convient de souligner qu'au moment où on mettait en place ce système, la BNDR n'existe pas. Du reste, ceci n'a pas entraîné de modifications importantes puisque le crédit BNDR est collectif, que celui du FIR est individuel et que les organisations payardes n'étaient pas encore suffisamment structurées pour prendre en charge des opérations de courtonnement.

Le critère fondamental d'exclusion pratiqué par l'ON, organisme intermédiaire entre le FIR et les payards, est l'endettement c'est à dire qu'un payard endetté n'a pas droit à ce type de crédit.

Au cours de nos entretiens, le responsable actuel du FIA a trouvé cette pratique extrêmement d'ingénierie pour deux raisons :

- des villages entiers sont exclus du crédit campagne du fait que toute les colonies cédées à ces villages sont endettées.
- le manque d'engrais fait baisser les rendements alors que les paysans endettés ont besoin d'une production pour pouvoir rembourser leurs dettes.

En dehors de ces critiques qui font référence à la base même du système, les lacunes relevées par les paysans concernent :

- la date de l'livraison des engrains par l'ON : signalons que pour la campagne 1988-1989 l'ON continuait encore à livrer l'engrais en début Octobre alors qu'au cours de nos enquêtes, les paysans ont déclaré souhaiter avoir les engrais au plus tard en début juillet. C'est dire que l'ON accusait à leurs yeux un retard de près de 4 mois.
- le prix ON, plus précisément, l'information sur le prix ayant la livraison des engrais
- le lieu de l'livraison : l'engrais est livré au magasin de l'ON à KUMO. Ceci constitue une contrainte très forte pour les paysans parce qu'il faut une journée sinon deux pour assurer la distribution aux attributaires. Cela fait autant de journées de mobilisation d'un atif de l'exploitation et, compte tenu des procédures administratives à remplir pour la livraison, cet atif dans la totalité des cas est un travailleur - homme (TH), un adulte dont la parole et/ou la signature engagent toute l'exploitation.

Il s'agit là des 3 lacunes principales relevées par les colons.

Il faut noter que les paysans, dans leurs propos, ne parlent pas de la qualité des engrais. En fait, lors des enquêtes, nous avons noté que ce facteur n'entrait même pas dans leurs considérations et qu'il faut attirer leur attention sur ce phénomène.

Et même dans ces cas, nous avons noté qu'ils s'intéressent plus au prix lorsque le cas est détention qu'à la qualité proprement dite de l'engrais (terreau).

On peut considérer que d'une façon générale, l'ON a veillé à livrer de l'engrais de bonne qualité et que si les organisations paysannes sont capables d'assurer l'approvisionnement des colonies en engrais, elles devraient s'appuyer sur les connaissances techniques de l'ON pour éviter d'avoir de l'engrais de mauvaise qualité. Un outil de contrôle devra donc être mis en place par les OR avec l'appui de l'ON.

- le crédit équipement : dans la tâche projet du FIR, il est dit qu'il faut équiper le paysan pour le sortir du gouffre. Cela signifie qu'il faut procéder à une évaluation correcte des besoins d'équipement.

Le FIR fait lui-même cette évaluation. C'est l'agent FIR installé dans chaque zone de l'ON qui fait ce travail selon une procédure donnée : dans le village retenu pour l'intervention du FIR, l'agent fait la liste des paysans et détermine l'équipement manquant par paysan selon la norme de 2 bœufs et 1 charrue pour 3 ha, 1 herse pour 4-5 ha.

Pour l'objectif mesurable du projet, ce système n'est valable que pour les zones dégradées parce que dans ces zones, il y a recensement et nouvelles installations qui permettent d'avoir une idée précise des superficies et une évaluation correcte de la contrainte équipement, puisque la contrainte terre est mieux maîtrisée.

Il pense que pour les autres zones, le système ne se justifie pas. En outre, il trouve qu'une politique efficace de crédit passe par la formulation d'une demande par les paysans et non par le système ON, qui décide que le paysan n'a pas de matériel et qu'il faut le donner.

Le système ON, que le FIR a appliqué par le passé, a entraîné certaines irrégularités : beaucoup de prête-noms ont bénéficié du crédit alors qu'ils servent de paravent à des non-paysans. Le phénomène de prête-nom s'est surtout développé à partir de 1985 quand les autorités politiques du pays ont intendit l'installation de non-paysans à l'ON. La conséquence a été une ruée des non-paysans (cadres de l'ON compris) mais qui ont installé des personnes, des amis et même des "affiliés", c'est à dire de gens dépendants d'eux. La conséquence au niveau du système de crédit est que, vu les critères retenus, ce sont des non-paysans qui ont le plus profité de l'équipement.

D'autre part, une des conséquences inattendues du phénomène est l'attitude de certaines cadres de l'ON vis à vis du problème du remboursement : étant donné que beaucoup d'entre eux ont des personnes nécessaires ou pas d'autres personnes et que de nombreux prête-noms et de non-residents n'ont pas remboursé leurs dettes, ils préfèrent garder le silence sur cette question.

Depuis 2 ans, un nouveau système a été mis en place par le FIA :

- * le paysan fournit une demande
- * la demande est étudiée selon six critères d'appréciation
 - être récidant
 - avoir un besoin (cf. norme déjà décrise)
 - avoir assez de terre aussi bien de façon absolue (au moins 3 ha avec espacement d'un rendement de 2T/ha) que de façon relative (maximum 3 bouches à nourrir par ha).⁽¹⁾
 - rendement acceptable (minimum 1T/ha)
 - non endettement
 - puis favorable RU ou TU (et aussi agents ON).

Au regard des critères avancés, on note que ce qui est mis en avant, c'est le fait d'être récidant et d'avoir un véritable besoin. La question de la capacité de production ensuite. Le problème de l'endettement n'est évoqué qu'après. Ce qui est encore plus frappant, c'est que l'avis de l'AU/TU n'est placé qu'en dernière position, renforçant l'idée de crédit individuel.

Concernant la suite de la procédure, la demande formulée par le collet parvient d'abord à l'agent FIA qui élabore un dossier qu'une commission examine par la suite.

Cette commission se situe au niveau secteur et comprend : le chef secteur, le chargé de coopération, l'agent vétérinaire, l'agent du village et deux représentants de l'INR. La commission n'est donc pas nominative et elle étudie chaque cas sur lequel elle donne son avis. L'élément le plus sensible est la question des besoins en équipement. Concernant certains villages, les statistiques C.N. sur l'inventaire des bœufs de labour n'ont aucune fiabilité.

(1) Une analyse de nos entretiens avec les membres des bureaux AU/TU fait ressortir l'idée que la capacité de remboursement de crédits est liée au nombre de bouches à nourrir par hectare, 3 bouches à nourrir par hectare est considéré comme un seuil. Selon eux, en général, l'exploitation qui dépasse ce seuil, critique, rencontrera des difficultés à honorer ses engagements de remboursement des crédits contractées. En somme, la capacité de production et la répartition de la production paysanne sont telles pour la moyenne des exploitations, qu'elles auraient des difficultés à rembourser les crédits contractés.

L'agent FIA fait donc une enquête, pour connaître le degré d'équipement de chaque paysan ayant déposé une demande. À partir des données de l'ONI, de l'agent FIA et des connaissances des représentants du FIA sur le paysan, la commission dispose d'éléments lui permettant une appréciation correcte de la position réelle du colon.

La commission peut jouer sur ces critères : par exemple équiper quelqu'un qui a 2 ha mais qui produit à produire parfois 3T/ha, ce qui offre des possibilités de remboursement ; elle peut accorder un crédit en prenant des conditions : augmentation des superficies, remboursement des dettes antérieures, etc.

D'autre part, il faut noter que c'est le responsable du FIA qui signe l'accord pour le crédit et il peut examiner à nouveau certaines situations.

On remarque donc que bien que des critères précis soient définis, dans la pratique le système fait preuve de plus de souplesse. Il aurait été intéressant de savoir quelle attitude une institution bancaire comme la BNDR aurait prise face à cette pratique.

Le responsable FIA a tenu à préciser que cette souplesse n'est pas du tout bien souvent. Il est obligé lui-même d'intervenir pour corriger ce qui lui semble être un excès de sévérité de la part de la commission.

En matière de détermination des attributaires et d'évaluation de leurs besoins, le système a montré qu'il marchait bien et que peu d'erreurs sont commises à ce sujet. Il faut également mentionner que la récupération se fait actuellement à la collecte et par l'ONI qui se fait payer en nature. Le crédit est sur 5 ans pour les bœufs, la charue et la hense.

C'est au niveau du remboursement des dettes que le système connaît des problèmes importants :

- l'ONI a du mal à récupérer les dettes surtout celles des coprésidents et des prête-noms. Le "taxisme" de l'ONI vis à vis des mauvais payeurs n'a pas été un facteur d'invitation des paysans à payer leurs dettes. Ceci expliquerait, selon certains responsables payeurs, les difficultés que l'entreprise a connu dans la donnee de la récupération des dettes.
- le FIA a encore plus de mal à récupérer auprès de l'ONI le remboursement opéré par les colons et qui correspond à une partie importante des lignes de crédit.

Tous ces différentes raisons qui ont amené le FIA à faire des essais de transfert de cette dette aux PJI. Mais là, on se rend compte que les conditions et les règles de transfert ne sont pas au point.

Exemple : l'exemple d'un "village pilote" du projet APPON est là où le projet s'est beaucoup investi : MOUSSIGNE Km 17.

Les conditions de transfert et d'une façon générale de définition des activités du Ton qui rapport aux différents projets sont plutôt à revoir. En général, la plupart des activités sont définies par le projet qui décide de les faire. Il informe le Ton et demande son point de vue.

Au cours de débats internes au village, le Ton décide de prendre en charge ou non cette activité. En fait, il n'y a pas de véritables débats entre le projet et le Ton sur les conditions d'organisation de l'activité, les conséquences de tels ou tels critères de sélection des bénéficiaires de l'action etc.

Il n'y a donc pas eu une véritable concertation qui aurait servi en même temps de formation parce que basée sur une analyse, au cours de réunions entre Projet et Bureau du Ton, de l'activité, des contraintes qui y sont liées et des solutions qu'on pourrait envisager.

Cette absence de concertation a eu pour conséquence de créer une séparation entre le Ton et le projet FIR concernant le crédit bœufs de labour. Le Ton devait se contenter du crédit et a donc écarté un certain nombre de colons qui ne répondent pas aux critères qu'il avait fixés. Le FIR n'a pas bien compris et a donc conclu que les conditions imposées par le Ton visait tout au contraire.

En fin de compte, le Fon a pris appréciation du FIR des bœufs pour certains volontaires, le FIR lui-même en a accordés à d'autres (dont certains avaient déjà été refusés par le Fon). Ceci pose le problème du mode et de la période d'intervention du projet auprès des organisations paysannes : le projet doit-il intervenir au moment de la définition des conditions de déroulement de l'activité et des critères de sélection des bénéficiaires ou doit-il intervenir directement dans l'activité pour "corriger" ce qu'il considère comme "abuse de la part du Fon".

Nous jugeons l'accordation de revenir sur les critères de sélection des organisations paysannes mais on peut noter d'une façon générale que le FIR n'a pas résolu la question de la présence effective et efficace des paysans dans l'organisation des activités dont il a eu jusqu'à présent la charge. Cela est aussi vrai concernant le crédit-campagne que le crédit-équipement.

Pour ce qui est plus spécifiquement du crédit bœufs de labour, au niveau du choix des bœufs, la représentation des paysans est faible : 2 délégués paysans pour tout un secteur. Cela est nettement insuffisant (2) pour procéder au choix des bœufs pour l'ensemble des villages retenus.

De même la structure a du mal à s'organiser de façon efficace pour l'unanimité temporaire des bêtes de qualité.

Ce qui est en cause, ce ne sont certainement pas les critères techniques de sélection de bœufs retenus par le FIR et qui sont les suivants : bœufs entre 3 - 4 - 5 ans (pour un crédit de 5 ans) poids 225 kg minimum (1 000 F ou 2 000 F de plus pour les bœufs de plus de 225 kg). Le système offre, en outre, des quantités certaines ; à cause de l'importance de la commande, il permet de diminuer les prix ; il y a une période de "quarantaine" d'une durée de 22 jours au cours de laquelle toute bête qui présentait un défaut est "au compte" du fournisseur. Il s'agit là d'quantités que le paysan seul, et même le village, peut difficilement réunir.

(2) - Depuis 1984, le FIR a distribué régulièrement plus de 1 500 bœufs par campagne, et ce, dans au moins 7 secteurs sur les 8 que compte l'ON ; précisément, en moyenne 1 522 bœufs en 1984/85, 2 746 en 85/86, 3 324 en 1986/1987 et enfin 4 115 en 1987/88 (le FIR aurait ainsi fourni, en moyenne et par secteur, 217 bœufs (84/85), 392 (85/86), 474 (86/87) et 580 bœufs en 87/88).

Parmi les autres avantages du système, on peut citer : le "paquet d'irrigation" et toute une série de mesures d'accompagnement notamment dans le domaine agricole (pour 10 000 F/bête) et qui ont permis d'améliorer rapidement la qualité des bêtes après acquisition ; le système d'assurance qui est, aux yeux de beaucoup de paysans, supérieur au système BNDA parce qu'en cas de perte de la bête, il double les années à venir et fournit au colon une autre bête pour 5 nouvelles années. (1)

Les plaintes des paysans tiennent à deux éléments : la mauvaise qualité des bœufs notamment qui sont jugés trop jeunes et pas suffisamment faits pour travailler dès l'année d'acquisition; la grande mortalité qui frappe les animaux. Pour ce qui est de la qualité, plusieurs paysans déclarent aux agents du FIR eux-mêmes qu'ils préfèrent avoir des animaux moins jeunes avec un système de crédit sur une plus courte durée.

Quant à la forte mortalité, elle s'explique en partie par l'apparition à l'ON de maladies qui n'y existaient pas avant : cas du chevreuil apparu en 1985 - 1986

Certaines des lacunes du système FIR tiennent aux limites mêmes du type de crédit instauré et aux difficultés d'engagement. Pour ce type de crédit, le FIR ne s'occupe que de crédit individuel. Outre les difficultés de remboursement, ce type influe également sur la cohésion sociale du village. Les AUV/TU déclarent qu'il n'est pas bien indiqué d'octroyer des crédits individuels dans un système collectif (comme l'opération bœufs de labour). Ce sont généralement les paysans riches (surtout parmi les non-sédentaires) qui ne voient pas la nécessité de solliciter un crédit collectif.

(1) - Le système d'assurance BNDA fixe à 17 000 F/paire le frais d'assurance-mortalité. Le système d'assurance-mortalité de la BNDA, suivant les explications de l'agent vétérinaire est basé sur le respect des règles de suivi sanitaire obligatoire (5 vaccinations et 2 séances de déparasitage par an). Le rapport de l'agent vétérinaire est le second élément pour la prise en charge ou non de l'assurance-mortalité. Par ailleurs la BNDA ne paie que quand l'animal est estimé à cette période en tenant compte de l'amortissement. L'inconvénient de ce système, c'est qu'en cas de perte, certains colons peuvent ne plus se procurer de bête qu'en s'endettant comme nous l'ont confirmé des responsables paysans.

Elles s'approvisionnent en matériel agricole, en bœufs et intrants, le plus souvent auprès de fournisseurs privés. La différence entre le crédit individuel du FIR et le crédit collectif adopté par exemple par la BNDA apparaît clairement dans le mode d'intervention de l'AU ou du TU. Cette intervention se fait suivant trois cas de figure :

- le simple soutien moral de l'AU : c'est le cas pour le FIR où l'AU ne donne que son avis au même titre que les agents BH
- le soutien financier de l'AU : l'association se porte garant de la dette contractée par la colonie
- l'essai de la phase en charge de l'opération par l'AU qui s'occupe elle-même de l'achat des animaux avec l'appui financier d'un organisme bancaire et l'appui logistique d'un projet : c'est le cas de l'expérience tentée au cours de la campagne 1988 - 1989 dans la zone du projet Retall.

Quant aux difficultés d'organisation, elles tiennent d'abord à la taille de la zone d'intervention : le FIR touche les zones défrichées et les secteurs d'intensification ; 1 700 bœufs de labour sont traités par an.

Si l'on s'entretient à cette dimension, il n'est pourtant pas possible de réunir les conditions d'un choix judicieux des bœufs pour chaque village, ni de procéder à un "encadrement" et à une sélection efficace des responsables AU/TU pour mener à bien les opérations de ravitaillement. Il demeure cependant juste, comme le notent certaines responsables du FIR, que l'expérience testée en zone Retall avec un petit nombre d'AU demande à être confirmée sur un nombre plus important.

La solution réside dans un système plus général où chaque type d'intervention reposera sur un niveau structuel d'intervention : la collecte primaire au niveau d'une AU, une opération d'approvisionnement en intrants ou matériel agricole au niveau d'un groupe d'AU (une dizaine au maximum), les négociations sur la gestion des terres ou le statut des AU par un regroupement d'AU pour ces négociations uniquement.

En fait, la comparaison porte sur l'expérience FIR et celle testée en 1987 - 1988 par les quatre AU/TU du projet Retall. Un troisième expérience aurait été tentée par le FIR : elle aurait consisté à donner aux villages de Koutiala-Doung (dans le secteur de Kokny) de l'argent pour que le village procède lui-même à l'achat des bœufs et à leur distribution entre les colons. "Devant les difficultés rencontrées, les paysans ont décidé de revenir au système FIR tel qu'il est encore pratiqué" nous a fait dire le responsable du projet FIR sans expliquer autre chose que les difficultés qui se sont rencontrées.

2-2 L'opération boeufs de labeur dans la zone du Rétail

Reppelons que l'expérience a concerné un TU (celui de Nango km 26) et 3 PU (Nango N3, Sosso-Godji N4 et Sognono N6).
Dès lors nos entretiens avec les paysans, il s'est avéré que l'idée est venue de la cellule Formation et Organisations Paysannes (FOP) du Projet Pétrol qui a réuni les bureaux PU/TU des 4 villages pour leur suggérer l'entreprise d'une expérience visant à l'appropriation des paysans par les PU. Il était prévu l'appui de l'ONR plus spécifiquement du Projet ainsi que celui de la BMDA, en dehors donc des circuits habituels de ravitaillement.
L'appui du Projet consistait en logistique et en suivi de l'organisation des différentes ondes. Quant au suivi, il a été mené de manière au début de l'opération : on note par exemple qu'il n'y a pas eu de rencontre entre les Ay/TU seuls pour les premiers préparatifs. Il y a donc eu "encadrement" intensif de la part du Projet. Cet encadrement a dû être assuré pendant une bonne partie de l'opération et on peut se demander de façon légitime s'il n'est pas nécessaire de rependre ce type de scénario avec cette contrainte particulière partout où on compte monter une opération similaire. Mais la méthode d'intervention des ondes du Projet a été apprécié au niveau de l'éclairage des débats : toute activité à entreprendre était encadrée en apportant aux paysans le maximum d'information, toute solution était décortiquée, accompagnée aux autres du point de vue des avantages, des inconvénients et des contraintes. Il est même apparu aux responsables paysans que certaines discussions étaient superficielles, qu'elles traînaient en longueur, il y a donc eu des problèmes concernant la aisance par ces paysans de l'aspects pédagogique d'une telle démarche. Il aurait été plus simple de leur expliquer tout en continuant à l'opérer. Par contre les agents de l'ONR, particulièrement les formateurs et autres responsables du Projet sont très peu intervenus dans les phases de décision des paysans.

Dans tous les cas, du côté des colons interrogés surtout les délégués des villages pour l'opération bœufs de labour et les responsables des AIV/TU pour l'ensemble des deux opérations de manière différente, ils ne sont jamais intervenus directement dans les prises de décision : au moment du choix des bœufs à Mopti, les délégués sont unanimes que les "agents de l'ON" (et donc du Projet), particulièrement ceux qui n'avaient aucune relation technique avec le bœuf, n'ont pas cherché à influencer le choix des colons. Seul l'agent vétérinaire délégué par le Projet a émis des réserves sur certaines bêtes que les colons voulaient choisir, à cause de leur trop jeune âge (1).

Il est arrivé que les solutions proposées par les paysans soient contraires à celles que voulait appliquer le projet. Dans ce cas c'est la solution des paysans qui a été mise en pratique. L'objectif visé par le projet étant de convaincre dans les faits. C'est ce qui est arrivé entre autres avec la question du mode de reglement des fournisseurs d'engraisse. Nous y reviendrons. D'une façon générale, on peut donc affirmer que le test a été fait dans de bonnes conditions. Des précautions ont été prises pour éviter les dérapages.

Parmi ces précautions, il faut noter une bonne période d'incubation : le premier contact pris par le Projet dans le cadre de l'acquisition de bœufs de labour par les paysans a été fait avec l'ODDEM (Opération de Développement de l'Elevage au Mali) organisme basé à Mopti, en Novembre 1986. La première mission conjointe - déléguée payenne dans la région de Mopti a eu lieu en novembre 1987 avec pour objectifs de recueillir, pour les villages, les informations nécessaires pour l'organisation des éleveurs et du marché du bétail (prix, infrastructures existantes etc.)

(1) - Certains délégués particulièrement l'un des deux délégués de N4 affirment que le "vétérinaire" s'est imposé dans certains cas et qu'il a écarté des bêtes qu'eux auraient souhaité garder. Le débat sur l'âge des bêtes entre l'agent vétérinaire et les paysans a pris toute son ampleur dans ces circonstances. Selon l'agent vétérinaire le critère de la conformation n'est pas suffisant. Il s'en est expliqué durant un entretien en avançant un argument technique : selon lui un animal peut présenter une bonne conformation mais être très jeune (2 à 3 ans comme certains bœufs choisis à l'origine) et donc exigeant une alimentation en quantité et de qualité au risque de voir l'animal "foncer" très vite. Ceci explique son choix porté sur certaines bêtes plus âgées et plus faciles à nourrir.

Des informations ont été ensuite fournies RUYTU au cours des réunions de bureau.

Pour cette première rencontre conjointe, il y a eu un délégué par village, le plus souvent le Secrétaire à l'Appropriation du Bureau de l'ONU ou du Tch.

Le choix du mois de novembre s'explique par le fait qu'il s'agit de la période de traversée du fleuve par les troupeaux qui se dirigent vers les zones de pâturages de la saison sèche.

During un an donc, les cadres du projet ont pu mûrir l'idée de l'essai de vente en charge par les organisations paysannes effectuées de l'opération de recrutement en brut de bœuf. Le choix des bœufs a été opéré au cours d'une deuxième mission conjointe encadrement - paysans qui a été déroulée au cours de la campagne 1988-1989.

Entretiens ont eu lieu les réunions de définition des critères de sélection des bœufs, de désignation de 3 délégués par village et de préparation du voyage.

Les critères de sélection ont été définis à partir des plaintes formulées par les paysans sur les résultats du système en cours à l'ONU.

Quatre éléments d'appréciation avaient été retenus par les paysans pour le choix des animaux : la conformation de la bête, son âge, la date de l'englebo et bien évidemment le prix. Mais il faut considérer l'intervention des délégués comme la condition ayant permis aux paysans de faire respecter ces critères de choix.

Le choix des bœufs par les délégués s'imposait, mais à la fin de l'opération, quand les paysans en eurent connu les avantages. C'est là un acquis inestimable du point de vue méthodologique.

Au cours de nos entretiens, après la distribution des bœufs aux acteurs, les paysans ont insisté sur les avantages du choix des bêtes par les délégués de chaque village car il est la méthode, seule permettant de faire respecter ces critères définis.

Il faut :

- qu'il y ait deux délégués du même par village; que ce soient les délégués qui se déplacent pour aller voir les animaux dans les zones d'élevage. Mais leur permet d'avoir une palette de choix plus grande. De plus si on demande aux vendeurs d'animaux d'amener une bête en zone UN pour procéder au choix, on soulève plusieurs problèmes d'organisation : l'éventail de choix sera plus limité aussi bien à cause du nombre des animaux qu'à cause du fait qu'on ne peut avoir une idée précise de la composition réelle du marché bétail, le problème se pose au vendeur de ce qu'il faut faire pour "amener" les dépenses engagées pour les animaux non retenus par les acheteurs, bref il y a des possibilités que ni les acheteurs ni surtout les vendeurs n'y trouvent un intérêt quelconque.

Plusieurs personnes pensent que c'est ce problème qui se pose pour la situation FIR dont les animaux sont choisis en zone UN par des hommes qui ne se sentent pas responsables vis à vis des villages au même titre que les délégués de village et qui sont finies, par des fournisseuses privées.

Notons que le Tch de BOFANA s'est présenté aux équipes chargées de l'achat des bœufs par le FIR comme fournisseur mais les responsables du FIR doutent qu'il s'agisse vraiment d'une coopérative et pensent que le Tch a envie de prêter son nom à un fournisseur individuel. On peut争ir que l'organisation parfaite d'un tel type d'approvisionnement par le RU/TU exige une méthode et des conditions.

Ce test de contact direct entre coopératives d'éleveurs et RU/TU a fourni l'occasion aux acheteurs impliqués de découvrir la méthodologie d'ensemble d'un tel type de recuitement dont la mise en œuvre exige plusieurs phases :

- * la naissance de l'idée d'une activité à entreprendre, correspondant à un besoin réel de l'ensemble du groupe
- * la proposition de l'idée de l'activité au groupe pour une éventuelle adoption et sa mise en œuvre si elle est acceptée par la majorité
- * l'observation d'un temps d'incubation (plusieurs mois) pendant lequel des réunions plénaires et discussions informelles sont organisées entre l'encadrement du Projet, de FIR, les villages et leurs responsables (membres des bureaux et délégués) en vue de faire naître l'idée même

Cependant certaines conditions sont nécessaires pour la réussite de l'opération. Il faut :

- * un appui et un suivi réguliers de l'encadrement dans le cadre de l'activité ou de l'opération à entreprendre
- * une bonne connaissance des paysans sur l'odite activité par l'organisateur de debate pour mesurer les avantages, inconvenients et les contraintes qu'il y ait liée
- * estimer le rythme des paysans
- * une non intervention de l'encadrement et/ou des responsables du projet au fil des mois, il s'agit de convaincre les paysans en les faisant démontrer par eux-mêmes, dans les foires, etc.
- * enfin, la réussite de l'activité culturale est liée en dernier recours à la possibilité offerte aux paysans de participer directement par le système de la représentation par des catégories.

Ce qui a été retenu par les colons comme système le plus intéressant c'est donc le principe de 2 délégués au moins par village, délégués qui se déplacent pour dire dans les zones d'élevage négocier directement avec les groupements d'éleveurs. Les colons pensent en effet que c'est ce système qui réunit les meilleures conditions d'application des critères de sélection retenus par les paysans en ce qui concerne les bœufs de labour. Les paysans des villages enquêtés ont procédé à une classification de leurs critères de choix de bœuf selon l'importance qu'ils accordent à chacun de ces critères :

- la conformité de la bête : ceci est un critère fondamental pour les colons parce qu'il leur permet de juger tout de suite de la puissance de traction de l'animal. Cela est au près qu'ils s'interrogent sur son prix.
- La prééminence de ce critère tient au fait que ce qui est régulièrement négocié au PIA c'est que les bêtes lourdes sont incapables de travailer la première et/ou les deux premières années. Du reste, les responsables du PIA se sont vus souvent proposer par les colons que les bœufs lourds soient plus âgés qu'ils ne le sont habituellement mais qu'ils soient capables tout de suite de travailler, quitte à ce qu'ils réduisent la durée du crédit pour que le Projet ne soit pas inquiet à la possibilité de récupérer ses dettes.

En tout, il y a une concordance sur deux des critères entre la conformation de l'animal et leur poids, l'âge comptant un peu moins dans ce cadre. Cela ne que le poids et l'âge sont des éléments qui entrent dans l'appréciation correcte de la conformation.

- l'âge : c'est le deuxième critère mais là - dessus les paysans ne sont pas tout à fait d'accord sur la pertinence des paramètres utilisés par les vétérinaires.

Cette discussion en apparence technique vient du fait que certaines bêtes choisies par les délégués des paysans auraient été écartées parce que l'agent du service d'élevage les jugeait trop jeunes. (1).

Les paysans pensent que vu leur belle conformation, ces bêtes auraient pu être retenues. En fait, les colons pensent que si un animal a une bonne conformation, il importe peu qu'il soit jeune ou plus dangereux étant qu'il soit trop vieux. Certaines déléguées trouvent que la fourchette d'âge retenue pour la sélection des bêtes était bonne (4 - 6 ans) mais qu'il faudrait envisager de la resserrer vers le bas (3 ans) et même moins pour certains animaux. (2)

- la date de l'abattage des bœufs :
pour les personnes des villages enquêtés, la mi-février est la date idéale pour la viande des bœufs aux exploitants ; cette date permet de s'habituer à l'animal de le "domestiquer" et de le dresser avant la vente des bœufs.
Les colons ont surtout insisté sur la possibilité ainsi offerte de bien dresser l'animal. Pappetone fait que le Ton du Km 26 avait acheté une douzaine de bœufs de l'aboum afin de les donner en location aux paysans mal équipés mais n'avaient pas droit au crédit bœuf ; ces bêtes n'ont pas pu être en location.

(1) L'agent vétérinaire pense que le critère de la conformation n'est pas suffisant. Des bœufs, en effet, trop jeunes se verraienr "fondre" si l'acquéreur ne parvenait pas à assurer de façon régulière le "paquetement et de qualité qu'exige l'alimentation à un jeune animal en croissance".

(2) L'incohérence contradiction entre les critères de sélection jugés parfaits et l'avis des paysans sur les bœufs tient au fait que les paysans sont convaincus que les critères avancés par le FAI lui-même ne sont pas respectés et que la plupart des bœufs livrés non seulement n'ont pas une bonne conformation mais en plus ne font pas les 4 - 5 ans annoncés.

Le prix : facteur important certes mais pas déterminant aux yeux des paysans. Dans le système FIA, le bœuf revient à 60 000 F à boyer sur 4 ans soit 20 000 F/an avec, comme condition d'attribution, le paiement de 10 000 F/tête pour le "paquet aliment". Dans le cadre de l'opération d'approvisionnement direct menée par les AUY/TU l'animal revient à 116 000 F pour les 4 ans⁽¹⁾. Malgré cette différence importante en matière de prix, les colons des villages où a lieu l'expérimentation de ravitaillement direct par les AUY se déclarent favorables à cette expérience.

"On juge le prix en fonction de la qualité du produit et nous sommes prêts à payer cher si nous sommes sûrs que les animaux vont nous donner satisfaction".

2-3 L'opération Engrais

Cette opération aussi a concerné les 4 villages dont les AUY/TU se sont regroupés pour organiser le ravitaillement des colons de villages respectifs en bœufs de labour. Que les paysans se soient intéressés très vite à cette opération d'essai de mise en charge d'approvisionnement en engrais n'est en rien étonnant si nous rappelons ici que leurs plaintes au sujet du système FIA (via l'ON) avaient trait à la date de livraison des engrais, à leur lieu de livraison et au manque d'information précise sur leur prix avant la livraison.

En comparaison de ces sujets de plainte, on peut noter qu'à la fin de leur propre opération les colons interrogés ont, du cours de nos enquêtes, procédé à une classification des facteurs les plus importants à leurs yeux. Ces facteurs sont les suivants :

- la date de livraison des engrais. La date idéale pour la COMADIS est "concernant la contrepartie que l'engrais soit disponible au niveau du colon en février, pour la campagne qu'il le soit au mois de Mai".

Les fournisseurs pensent que ces délais peuvent être respectés à condition que les commandes soient faites à temps. La COMADIS insiste même en disant qu'il serait très bien qu'en fasse la commande 3 mois avant la date à laquelle les colons voudraient disposer des engrais.

(1) - Les bénéficiaires et certains responsables AUY interrogés avancent les chiffres de 29 000 F et de 52 400 F comme étant les montants à rembourser par annullité pour respectivement 1 et 2 bœufs reçus à crédit. Il faut noter qu'une avance de 10 500 F à titre d'apport personnel est exigée par la BMRA et que les frais d'assurance mortalité s'élèvent à 17 000 F. On peut noter aussi que le prix de revient de 2 bœufs achetés à crédit (209 500 F, 1 bœuf revenant donc à 104 500 F) est un peu plus bas que celui d'un seul bœuf acheté.

Cela signifie pour la contre-partie que les commandes soient faites en fin Octobre et pour la campagne en fin Janvier. Cette proposition de la COMBDIS nous semble difficile à réaliser du fait des difficultés voire l'impossibilité pour les fournisseurs de la place à fixer le prix 3 mois à l'avance, le marché de l'engrais est mondial et des fournisseurs ayant sciemment dans le cadre de cette opération, 1 seul disposerait d'un stock important.

L'autre condition sur laquelle certaines fournisseurs insistent est une lettre de commande ou le paiement d'une avance dont le montant représenterait de 10 à 30 % du montant de la commande. Les fournisseurs pensent que le client aura ainsi pris des engagements (2). En fait les fournisseurs souleveront derrière la question de date, deux problèmes qui correspondent à leur préoccupation :

- vu le système de choix du fournisseur (émission d'une consultation d'appel d'offre), les fournisseurs voudraient être fixés rapidement afin de faire face à leur problème de constitution de stock et de conquête d'autres marchés. Certains comme la COMDIS souhaitent avoir avec les organisations paysannes des contrats portant leurs plusfours données.

(2) - Signifie qu'une lettre de commande avait été adressée aux fournisseurs par le groupement de villages dans le cadre de l'opération d'achat direct d'engrais et que sur les 9 fournisseurs, 2 seulement avaient exigé une avance condition que la BNDA relette.

- vu l'émergence récente des organisations payees comme clients sur le marché des intérêts, les fournisseurs qui ont conscience qu'il s'agit là d'une expérience pouvant tourner court, ont besoin d'avoir quelques garanties concernant la tenue du marché. Tout en déclarant qu'ils apprécieront mieux la façon dont le paiement a été effectué par les RUYTU du système classique de l'IOM, ils veulent que les RUYTU soient des partenaires tout à fait crédibles et reconnus officiellement par les autorités administratives et politiques et par les institutions financières comme aptes à mener ce genre d'opérations (1). Les garanties des fournisseurs se justifient en partie : 2 fois, il est vrai en dehors de la zone du RETRILY, ont eu des problèmes importants au niveau financier pour faire face à leurs engagements vis à vis des fournisseurs. A Moundjou Km 12 où le Ton a envisagé de s'approvisionner en Côte d'Ivoire, l'accord de principe que la BNCR de N'Djamena donné pour le financement de l'opération n'a pu être tenu par le siège (nous en venons les moins plus loin) et il a fallu, qu'à titre exceptionnel, le projet APPON s'occuper de l'appui logistique et financier. La conséquence d'une mauvaise préparation de l'opération est que finalement l'engagement est revenu plus cher. A Banisenda B2 le problème est beaucoup plus grave : l'engagement a été tenu par payees depuis le 11-juin et le fournisseur n'a pas reçu l'assurance du bureau du Ton qu'il serait immédiatement payé (le Ton avait eu l'accord de principe de l'agence BNCR pour un crédit de 10 mois portant sur une somme de 6 500 000 F CFA).

Le siège BNCR n'a finalement pas mis à la disposition du Ton la somme demandée et le fournisseur a donc dû attendre ; il s'agit de la Société d'import-export MAIBA et TAIRE installée à Gao. Le Ton a envisagé plusieurs solutions de rechange pour honorer ses engagements.

Parmi ces solutions il y a l'accès au compte bloqué : autre que ce compte n'était pas accessible avant Novembre, il se trouve que le montant dont dispose le Ton s'élève à environ 4 millions de F CFA ; ce qui est à dire est inférieur au montant des dettes contractées par le TU ou titre de l'engagement.

(1) - Au cours de la discussion de la 1ère version du présent rapport, l'expert formation et organisation payenne a émis le doute sur l'absurdité que pourrait constituer le vide juridique des RU dans l'exercice d'opérations financières d'activités économiques avec des partenaires extérieurs (banques, fournisseurs,...). Il convient d'observer une attitude de prudence à ce sujet. Les exemples sont nombreux où des actions entreprises ont dû être stoppées pour telle ou telle raison. A tout moment, en effet, une nouvelle loi peut être enracinée en la matière et bloquer le système, même au niveau des Tous ayant elles un statut juridique.

Le lieu de Nongloen + les colons insistent sur les avantages que leun fournit la Nongloen de l'engrais au village. Ces avantages sont vues non seulement du gain de temps qu'en réalise par rapport à la Nongloen à Niong, mais aussi ou fait qu'un village la procédure est plus simple et il y a peu de formalités administratives à remplir. L'engrais livré au village est disponible pour le payeur le jour même ou le lendemain. Mais ce système comporte un certain nombre de contraintes : Si le stockage, comme nous l'ont affirmé les responsables payeurs, n'a pas constitué une contrainte durant cette opération, elle pourrait l'être parce que les quantités de paddy stockées par les AU vont en s'agrandissant avec l'augmentation de la capacité des AU à organiser la collecte et à accorder des crédits. A propos des crédits, les responsables de certains villages (Niong km 26, Saeed-Godji et Sagnon) envisageaient de stocker l'engrais pour faciliter la distribution, évitant exactement quels sont les colons qui doivent en bénéficier et quand il faut le leur livrer + par exemple l'AU pouvait décider de bloquer l'engrais au titre de la campagne pour les mauvaises récoltes de contre-saison. Dans ces villages donc l'AU voudrait disposer de capacité de stockage pour lancer les commandes assez tôt ou une seule commande pour l'année (contre-saison et campagne). Ce qui lui permet de gagner du temps et de limiter les risques concernant les mauvaises récoltes.

Dependant ce système comporte des risques. Certains responsables payeurs de Niong l'ont compris. Ils s'opposent aussi à l'idée d'un stockage important sur approvisionnement à crédit et préfèrent que l'AU attende d'être financièrement forte. Les récoltes évoquées sont le système du taux d'intérêt au pronostic temporel et les fluctuations des prix dans le marché de l'engrais qui peuvent entraîner des pertes séchées dans la caisse de l'AU si l'engrais stocké n'est pas acheté voire un endettement toward auprès de la BNDP.

Signations qu'aucune contrainte n'a entraîné la livraison de l'engrafe commandé avec les fournisseurs dans les villages; 5/6 ont choisi la livraison jusqu'aux magasins des villages (cf. annexe IV) tableau ayant servi pour le choix des fournisseurs).

Si les autres fournisseurs ne relèvent de contraintes réelles, la COMRDIS, elle, en avance quelquesunes :

- la livraison dans les villages pourrait :
 - * se heurter au problème du type de véhicule : les gros porteurs utilisés pour acheminer l'engrafe dans la zone CM ne sont pas adaptés pour l'accès aux villages.

En fait nous pensons que la COMRDIS ne soulève pas les vrais problèmes qui se posent (<1>). Il est en effet clair que :

- 1) si l'engrafe doit être livré en Février et Mai, le problème de l'accès des villages aux gros porteurs ne se pose plus ;
 - 2) une des solutions préconisées par la COMRDIS est que la société livre pour l'ensemble des villages concernés dans un seul village situé à peu près à égale distance des autres ; ce village peut être parfaitement inaccessibile.
Le vrai problème est que certains fournisseurs croient réaliser des bénéfices en ne livrant qu'à Niono malgré la possibilité qui leur est offerte de chainer entre les prix livraison à Niono et dans les magasins du village.
- le prix : il arrive quelquefois que ce facteur soit considéré comme le plus important surtout si l'écart entre les différents prix se révèle assez grand. Une comparaison des 3 types d'approvisionnement en engrafe au cours de cette campagne donne le tableau suivant :

Type d'approvisionnement en engrafe	Urea	Phosphate
Approvisionnement (PI/FIA)	(FPI/kg) (prix/sac 50 kg) (FPI/kg) (prix/sac 50kg) (F CFR) (F CFR) (F CFR)	(F CFR) (F CFR) (F CFR)
Approvisionnement direct (fournisseurs privés de la place)	109 109 109	4 155 4 499 5 495
Approvisionnement direct (fournisseurs privés côté d'Ivoire)	122	4 495 5 115 -
Sources : documents bureaux des A.U.		

<1> - Selon un sondage sur ces problèmes d'accès, celui malheureusement de la COMRDIS.

Parmi les prix proposés, ceux pratiqués par l'ON sont les plus bas. Mais autre le fait que l'ON a livré l'engrais très en retard (la distribution continuait encore en début Octobre alors que l'échéance de l'engrais selon le calendrier agricole qu'il préconisait devrait être fait en Juin pour le phosphate d'ammonium et en Août-Septembre pour l'urée). Il faut noter :

- * que les prix proposés par l'ON au moment de la commission étaient de loin supérieurs à ceux pratiqués par la suite.
- * que l'ON a proposé des prix hors taxe, majoré des frais de transport alors que les prix proposés par les autres sont toutes taxes comprises.

Ce que les responsables RUYTU ont retenu des prix pratiqués par l'ON, c'est la possibilité d'obtenir des prix plus intéressants que ceux qu'ils ont eus avec les autres fournisseurs, tout en bénéficiant avec ceux-ci des autres avantages : l'indication à temps et au village.

Par contre ils ont retenu de l'expérience du Km 17, en matière de prix que la capacité de prendre en charge réellement l'opération de revitaillement avait un impact extrêmement important sur les prix de revient. Certaines responsables ont insisté sur le fait qu'une RU isolée n'avait que peu d'intérêt à organiser une telle opération, d'autre part l'incapacité pour une RU de maîtriser tous les aspects organisationnels d'une importation directe, et donc sur la nécessité pour l'AU de faire appel au service de professionnels pour certaines activités liées aux opérations d'approvisionnement.
- la qualité : Nous avons déjà souligné le fait que les RU ont souvent fait allusion à la qualité des engrangés tunisiens. Les rares fois où on a abordé ce sujet avec elles, elles ont plus parlé de l'état des sacs que de la teneur proprement dite de l'engrais.

Certaines fournisseuses déclarent ne pas avoir eux-mêmes des moyens de contrôle de la qualité et la question qui les préoccupe est d'avoir la confiance du client. Les efforts qu'ils entreprennent ont pour but d'assurer un bon stockage des produits et de les livrer dans des conditions qui rassurent le client. Ces efforts sont particulièrement faits pour changer les sacs détériorés et pour faire par les paysans des pesées de contrôle sur le poids des sacs échangés.

En conclusion de ce premier chapitre ce qu'il faut retenir c'est que :

- 1) les paysans ont apprécié le choix des boeufs par les délégués de chaque village et pour que ce système puisse fonctionner correctement, il est nécessaire que l'opération soit entreprise par un certain nombre d'éleveurs possédant de nombreux (5 au maximum selon les colonies), ces RU sont tellement favorables à ce système qu'elles sont prêtes à prendre en charge les frais de voyage et de séjour des délégués. En plus du rôle joué par les délégués, les colons ont apprécié la qualité des animaux. Vu neste les paysans sont convaincus que la bonne qualité est due à la procédure d'utilisation des délégués qui se déplacent pour aller trouver les éleveurs à une période propice (celle où se trouvent des meilleures troupeaux).

Le conseil de client peut apprécier n'est pas

- * Assurer l'application des mesures d'accompagnement prévues au programme "Logistique des secours et accompagnement" lorsque la logistique n'a pas eu de "paquet aliment"
 - * Assurer le système de distribution des boeufs entre les pagaynes.

Les nations trouvent qu'à défaut d'un bien meilleur mode de distribution, le système appliqué dans les 3 villages devrait être maintenu. Il est celui qui est accepté de tous les bénéficiaires et offre l'avantage de comporter moins de contraintes physiques et de temps par rapport au mode choisi à N3.

* enfin certaines catégories de payeuses (surtout celles dont les demandes de crédit ont été rejetées) considèrent le problème de l'équiper des endettées comme une lacune. Selon elles les payeuses non équipées rencontrent des difficultés à s'en sortir.

Le problème de la capacité de l'AU à récupérer les dettes est aussi signalé. Cependant au moment où l'étude se déroulait les AU n'avaient pas encore entamé le recouvrement des dettes, l'échéance pour le paiement étant fixée au tiers mois pour le crédit campagne et l'annuité pour les crédits de bœuf de labeur.

2) Concernant l'Opération Espagnole :

- ce qui est apprécié en plus de la liaison du village, c'est d'avoir trouvé un système adéquat pour ce type d'opération de fournissage. Les paysans pensent que le meilleur système consistait, en effet, à donner aux bureaux des AU/TU la possibilité de choisir entre plusieurs fournisseurs chacun d'eux ayant présenté les conditions dans lesquelles il permettait pourvoir au bœuf espagnol. Ce système est jugé supérieur à celui de délégues qui feraient le tour des fournisseurs : cela reviendrait plus cher sans qu'il soit sûr de l'efficacité de la méthode parce que les délégues n'ont aucune connaissance particulière des agriculteurs qu'un des critères pour le choix des délégues en vue de l'Opération Bœufs de labeur a été la connaissance qu'ils ont des bœufs et du marché du bétail.

A la question de savoir si la procédure de sélection du fournisseur leur a paru trop compliquée, les membres du bureau AU/TU ont répondu que cela leur a permis de mieux comprendre comment s'obtenir de tels bœufs et de quelle vigilance il fallait faire preuve. Ils ne sont pas sûrs, toutefois, de maîtriser rapidement les différentes paramètres à combiner et d'éviter ou de couvrir circonscrire les conséquences de la défaillance de fournisseurs sélectionnés (cas de SMPU).

110 Consulter en annexe IV, le tableau ayant servi pour le choix des fournisseurs.

Il a été traduit de l'espagnole en Bambara que détient le Président Intérieur, responsable à l'approvisionnement du bureau du Ton de N'DOU-Ké 26 (H1).

- ce qui n'a pas été apprécier c'est d'abord la procédure de stockage des fonds au niveau BNU. Cette procédure est jugée trop longue et trop compliquée. Ils souhaitaient une procédure plus rapide concernant les crédits consentis.

Rappelons que les règles d'accord de crédit sont telles à la BNCR que pour tout crédit dont le montant est supérieur à 8 millions de francs, il faut l'accord d'un comité de crédit dont les réunions sont programmées en fonction du nombre de demandes de crédit. L'autre lacune de l'expérience tentée par les RUTU, est la faiblesse de leur capacité de stockage, ce qui n'a pas permis d'organiser comme il le fallait la distribution des intrants. Ainsi, par exemple, les engrangés ont passé la nuit dehors sous la surveillance d'un gardien pour être distribués le lendemain. Certaines responsables RUTU craignent souvent faire pression sur les endettés en ne leur livrant l'engraie que contre un effort de remboursement de leurs dettes.

III LES ACTIONS DE FORMATION DU PROJET POUR LE TRANSFERT DES RESPONSABILITES.

a) Le nouveau système d'encodrement.

Pour atteindre l'objectif de responsabilisation des payennes, en vue de la prise en charge des activités, le projet expérimente un nouveau type d'encodrement.

Rappelons que le projet Retrait "englobe..." les activités de vulgarisation, la gestion de l'eau et l'entretien des réseaux, le renouvellement-développement, la self-evaluation mais intervient aussi en tant que conseillers des payennes, de l'ON et de l'OBN dans la gestion du crédit, des appariements, de la commercialisation.

Or, l'encodrement du Retrait est composé de six conseilliers techniques, trois en agriculture, une conseillière en maraîchage et activités féminines, un conseiller en gestion et un en élevage. Ils sont tous deux citoyens, les agents d'appui, agents de l'ON placés sous les seules ordres du bureau des organisations payennes en attendant leur remplacement par des villageoises alphabétisées. Les conseilliers techniques sont chargés de former et de conseiller les payennes et leurs responsables.

Plus précisément :

- les conseillers en agriculture sont principalement chargés des actions de conseil-formation sur les techniques culturales (ensemencement, conduite des récoltes, fertilisation, organisation de l'irrigation...)
- * la conseillière en maraîchage et activités féminines est chargée des séances des actions de conseil-formation en maraîchage et gastronomie régionale. Elle participe également aux enquêtes et suivis en vue de l'élaboration d'une méthodologie de formation spécialement destinée aux femmes".
- * le conseiller, chargé des actions de conseil-formation en gestion auprès des responsables des organisations payennes.
- * le conseiller en élevage est "chargé de former et de conseiller les payennes et leurs responsables en matière d'élevage, conduite et entretien des animaux".
- * les agents d'appui (1 par village), chargés, sous la direction du bureau des trois villageoises et l'ON, d'assurer les tâches de recrutement, comptabilité, etc... nécessaires à la prise en charge par ces organisations des fonctions de crédit, battage, commercialisation, approvisionnement... ces agents sont littéraires en français et bilingues.

* Effectifs agents de suivi (1 par village), "chargés exclusivement des tâches de suivi des activités agricoles des paysannes exigées par le service technique de l'Office du Niger. Les agents de suivi, jusqu'à une certaine époque, ont travaillé avec l'équipe PDP pour les comportements des agriculteurs aux champs (vie à vie des conseil qui leur étaient fournis (calendrier, conduite des pépinières, fertilisation, organisation de l'irrigation) et pour tous les aspects touchant à l'organisation paysanne.

La démarche proposée par le Projet Retrait repose sur un encadrement adapté et individualisé si possible. L'idée de la démarche est de trouver à partir de solution technique identifiée, avec conditions propres à chaque type d'exploitation ou exploitant, comment cette solution peut être adoptée en rapport avec les moyens humain, financier, technique.

Le système proposé par le Projet Retrait repose sur un encadrement intégral du niveau des agents de l'ONU résidant dans les foyaux à NIOMBO, organisant régulièrement des réunions avec les paysannes et suivant quotidiennement le déroulement des activités. Les agents attachés au village sont l'agent de suivi chargé des relevés du niveau des parcelles (dates des différentes phases de culture : labour, mise en bout, semis, récolte etc...) et l'agent d'appui technique chargé d'une meilleure maîtrise de ses activités. Comme dit la formule, l'agent de suivi est dans les champs et l'agent d'appui au village.

La nouveauté réside donc le rôle de l'agent d'appui qui est au service de l'ONU et dont la rémunération est envisagée comme devant être gérée en charge par l'ONU.

Dans tous nos villages d'enquête en zone Retrait existe un agent d'appui sauf à BAMBINH.

Nous avons eu un entretien avec chacun d'eux pour voir comment se définissent leurs tâches et comment ils voient l'évolution de leur rôle et de leur statut.

Nous reprenons là l'essentiel des réponses de l'agent d'appui du Km 26 qui résume de façon claire le statut des agents d'appui. Cet agent d'appui travaille au compte de l'association villageoise. Établissoit en Bambaré, il joue un rôle d'interprète entre les villageois et les cadres expatriés du projet et de traducteur des documents administratifs, financiers etc.

Il participe aussi des réunions du bureau du Ton aux différentes transactions administratives (avec le BND, l'Office, le commandant etc); il est aussi chargé d'établir les beseins en intrants organisés par les exploitants. Il établit les fiches de vente et participe à la récupération de la redevance-etc.

L'agent d'appui, sur demande de l'IRU, assiste aux opérations de changement des champs. Il joue également un rôle de conseil agricole et sur le plan socio-économique.

L'agent d'appui n'intervient que dans le cadre des activités de l'IRU. Il conseille les responsables des organisations paysannes dans les opérations de versement à l'IRU des fonds de redevance.

Le fonctionnement de l'agent d'appui a connu une évolution avec le nouveau type d'encaissement initié par le projet.

En effet, du temps où cet agent dépendait de l'IRU, par exemple dans le cadre de l'appropriement en intérêt et de l'attribution de superficies supplémentaires, l'agent d'appui exécutait les opérations de façon directe, avec les paysans eux-mêmes et ensuite transmettait les déclarations au chef d'unité. Mais depuis l'intervention du projet, les paysans passent d'abord à l'IRU qui ensuite en nefère à l'agent d'appui et lui demande de rendre les réunions préparées. L'encaissement relatif repose également sur un agent chargé du suivi économique des champs dans lesquels il doit se rendre tous les matins. Sa tâche y consiste à suivre les différentes activités agricoles, à relever les dates des différentes phases de la culture.

L'agent de suivi a pour champ d'activité les superficies rizicoles tandis que l'agent d'appui joue au niveau du village et dans le cadre de l'IRU.

Ce nouveau système a des avantages certains : avant, un seul agent surveillait les fonctions de suivi et d'appui. De nos jours les tâches sont spécifiques pour le choix de 2 agents (agent d'appui et agent de suivi).

L'ancien système d'encaissement était inadapte. Il y avait 2 agents : l'agent responsable et un second chargé de l'exécution.

Ce dernier devait rendre compte à l'agent responsable qui, lui-même rendait compte au chef d'unité. Cette situation ne permettait pas des actions efficaces.

De nos jours, le système a évolué. Deux agents sont choisis et exécutent chacun des tâches dans un domaine de compétence. Il s'en suit un peu un allégement des tâches.

Les inconvénients du système sont les suivants : ayant un contact direct avec les paysans, l'agent d'appui était une personne à recueillir dans la collecte d'informations pour l'IRU.

De nos jours, ceci est impossible car l'agent passe par l'IRU et non par les paysans.

La politique qui consiste à faire prendre en charge la rémunération de ces agents par l'Etat peut être préjudiciable à l'exécution des tâches par ces derniers parce que les Etat n'ont pas la capacité de régler et ne sont surtout pas convaincues que cette charge doit revenir à elles et non à l'Etat (1).

En conclusion, on retiendra que l'agent d'appui joue, de nos jours, le même rôle qu'avant avec cependant deux différences de taille : il n'a pas plus à suivre et est plus proche de la communauté utilisée. Ce système est plus performant de l'avis de l'agent d'appui du Km 26.

Malgré ce système général de transfert des responsabilités aux organisations paysannes ?

Le juge que ce transfert des responsabilités est une bonne chose et que les membres du bureau remplissent bien leurs fonctions. Il note également que les personnes sont maintenant convaincues que les agents équivalent et continuent de travailler beaucoup et qu'ils ne sont pas forcément responsables du mauvais fonctionnement du système.

Il n'est pas particulièrement inquiet de l'avenir et pense que l'assurance vieillesse va beaucoup suffire si on met fin au rôle de mandataire aux alentours de 1994 et 1995.

Voici une liste non exhaustive des tâches de l'agent d'appui :

- au niveau de la collecte primaire : transcription des fiches individuelles de dettes de campagne en langue Française;
 - pour la préparation de la campagne : l'agent d'appui, sur l'initiative du bureau de l'AVT, prépare les demandes de prêt à adresser à la BNR (demandes d'engrais, de bœufs etc). Il fait un recensement des paysans intéressés et de leurs besoins;
 - pour la distribution de l'engrais et des semences : il assure la mise en forme des listes de demande tout en spécifiant la quantité totale et le montant des commandes. Il participe à la distribution avec son fil à liste des besoins en vue de la livraison à chaque colon des quantités prévues;
 - concernant la distribution de viennes : l'agent d'appui, en fonction des critères définis par le bureau Av/Tu, dresse la liste des bénéficiaires potentiels.

- au niveau de l'approvisionnement en œufs de risour : il procède au recensement des paysans intéressés en précisant le nombre de œufs demandés, il recense également les endettés et remet la liste au Ton qui procède à la vérification en sa présence. Il élabore enfin la liste des bénéficiaires et la liste des paysans qui se sont acquittés de leurs dettes.
Une copie de ces listes transmises en sombre est déposée au sein du bureau AV/TU.

a) Le système de crédit : le rôle de la BNDA.

nous avons vu que jusqu'en 1966 le système qui fonctionnait à l'ON est celui du FIA basé sur le crédit individuel. Ce système devons-nous dire, démarre à l'époque où la BNDA n'existe pas : cette institution concerne n'a ouvert une agence en zone ON qu'en juillet 1966 même si elle a entrepris certaines activités en 1965 en vue de faciliter l'installation de nouveaux colons.

Un protocole d'accord unit l'ON et la BNDA et ce protocole définit les règles d'intervention et les obligations de chacune des parties concernant le crédit, le suivi et le recouvrement des dettes. Obligation est faite à l'ON de donner son appui technique pour permettre à la BNDA d'apporter une appréciation correcte du dossier. Cet appui ne concerne pas les aspects financiers que seule la BNDA est habilitée à définir.

Ce que finance la BNDA a trait à tout ce qui est lié à l'agriculture, l'élevage et l'antiquat rural.

Le principe est le crédit collectif et non individuel. L'AV/TU est tenu cependant de donner la liste des bénéficiaires. Cette exigence s'explique selon le chef d'agence parce que les AV sont jeunes et la liste doit permettre à la BNDA de mieux apprécier les besoins des colons mais aussi leur capacité réelle de remboursement (qui tient compte de leur production, de la redevance de l'autocommation au taux de 250 kg/personne/jour de bœuf, et du fait que la qualité cessible ne doit pas être supérieure au 1/3 du revenu net).

Notons que les besoins d'équipement sont définis en fonction des normes fixées par les services techniques de l'ON.

La BNDA se donne comme objectif l'équipement des exploitants directs mais ne veut pas équiper des prestataires de service aussi bien individuels que de groupe.

Il est, par exemple, exclu que la BNDA finance un tracteur qui devra servir à des prestations de service. C'est la raison pour laquelle la BNDA n'a pas accepté de financer les œufs que le Ton du Km 26 voulait acquérir afin de les louer aux colons non équipés mais endettés et donc ne pouvant pas bénéficier du crédit BNDA.

Pour ce qui précise, il est legitimate de se demander si la BNDR doit appliquer de tels principes.

Les contraintes et抗战es de la BNDR concernant le crédit ont trait à deux points essentiels :

1. Le problème d'encours et d'accroissement du crédit par la BCEAO. Ce problème a été développé aussi bien par le chef d'agence BNDR de NIGER que par le Directeur Général.

Le volume de crédit distribué dans l'économie est défini chaque année par la BCEAO. Toutes les banques dont la BNDR, se voient fixer leur plafond de crédit. La BNDR fixe à son tour le plafond pour chacune de ses agences. Cela concerne tous les crédits ordinaires et n'épargne pas les lignes de crédit de bailleurs de fonds étrangers. C'est ainsi que par exemple la ligne de crédit mise en place à la BNDR par la Caisse Centrale de Coopération Économique a été fixée par les limites fixées par la BCEAO.

De sorte que, d'après le chef d'agence BNDR à NIGER, les seules besoins du Retail ont dépassé le montant des crédits sur la ligne de la Caisse Centrale.

Ceci expliquerait pourquoi les demandes du Km 17 et de B2 (des villages en dehors de la zone du Retail) n'ont pu être satisfaites : le renouvellement des demandes de crédit ne posait pas de problème mais les RU qui formulaient des demandes pour la première fois n'avaient aucune chance de venir aboutir ces demandes. Certains adossés ont cependant la conviction que la ligne de crédit C.C.C.E. n'était disponible que pour les seuls villages du Projet Retail qui est leur financement C.C.C.E.

Toujours est-il que des incertitudes existent quant au montant de l'enveloppe prévue cette année pour la zone de NIGER : ce montant n'était pas connu au moment de nos enquêtes et ne pouvait pas l'être avant Décembre. Rappelons que l'année dernière il a été connu seulement en Mars, ce qui expliquerait que le chef d'agence soit donné un second de principe et qu'après, le siège n'ait pas pu l'annoncer.

Les paysans, comme l'immense majorité des non professionnels de la banque, ignorent ces contraintes des banques et demandent à être assurées par la BNDR que le financement des opérations d'approvisionnement des colons n'est pas réservé aux seuls villages du Retail.

De cette, le Directeur de la BNDR reconnaît la nécessité d'un travail d'exhortation auprès de paysans sur les contraintes de la banque concernant ce problème.

2. L'autre question qui préoccupe la BNDR est la capacité des RU de rembourser leurs dettes et donc le taux de remboursement (au moment de l'étude, le remboursement des crédits n'était pas encore entamé).

En fait le problème ne se pose pas pour toute forme de crédit:

* pour le crédit matériel, le remboursement se fait sans grande difficulté. La BNDR a elle-même pris des mesures pour que le remboursement puisse se faire et le mendre de ne pas empêcher le matériel des paysans qui ne remboursent pas. La banque comète un "le sentiment de honte" qui frappe les colons à qui on retire le matériel et/ou les bœufs, pour qu'ils s'acquittent de leurs dettes. D'après les agents de la BNDR c'est une pratique à laquelle s'adonnent les RU elles-mêmes qui retiennent l'équipement aux "murs de coyeurs" pour les redonner à d'autres colons jugés plus enclins à payer leurs dettes.

Toutefois, la banque n'applique pas systématiquement cette mesure et demande l'aide de son partenaire technique (TOM) qui peut trouver justifiable le retard dans le paiement par le colon.

Cette mesure qui permet à la BNDR de mettre en place une clause de garantie, ne peut s'appliquer en ce qui concerne le crédit pour l'engrais.

La BNDR connaît quelques appréhensions quant au remboursement des dettes engraissées et le chef d'agence de N'DOM nous fait également remarquer avec un certain humour que "l'évaluation" des opérations bœufs de labour et engrasage ne couvrait étrangement pas les yeux de la BNDR que si les remboursements étaient commencés.

Du côté des colons, les critiques ont trait au taux d'intérêt jugé trop élevé. La BNDR fait crédit aux RU à un taux de 9 % au prorata tempore, mais beaucoup de colons ignorent que les RU prêtent aux paysans à 10 % (1).

(1) Certains bureaux des RU des villages du Projet majorent les prix de l'engrais acheté à crédit en les retrocédant aux paysans. Les bureaux de Nango et Sogondi récupèrent respectivement 1 % et 5 F. Ces sommes, comme nous l'avons déclaré ces responsables, serviraient à couvrir les frais de déchargement et d'entreposage de l'engrais ou versées dans la caisse.

Le refus de la banque d'accorder le crédit beuf aux paysans ayant pratiquement remboursé leurs dettes et à qui il ne reste qu'un reliquat insignifiant à dégaufrer : (Ils pensent donc qu'il faut tenir compte du degré d'endettement), la non-application du système de fonds de garantie permettant de couvrir les risques de mortalité durant les premières années (Assurance mortalité) (2). Ils critiquent également l'utilisation de méthodes fortes en cas de retard dans le paiement de dettes (convocation de la gendarmerie) et la présence de gendarmes armés au moment de contracter la dette. Il apparaît très clairement qu'un problème important de dialogue se pose entre les deux et la BNDR.

D'autre part, se pose la question de la coordination entre les différentes organisations de crédit opérant actuellement à l'ONN principalement le FIF et la BNDR. Dans le passé la règle établie entre les deux organismes était une consultation régulière pour harmoniser les conditions d'intervention. Par exemple il est fixé une liste des villages dans lesquels chaque organisme va intervenir.

Il faut souligner qu'il avait été prévu une forme de collaboration plus importante : en juillet 1987, il a été question qu'une partie des fonds du FIF soit versée à la BNDR qui devait s'occuper de la gestion de ces fonds.

La BNDR aurait ainsi un rôle de simple prestataire de service chargé de l'instruction du dossier, de son suivi et du recouvrement des dettes.

La BNDR n'aurait pas aucun obstacle à ce niveau.

Cette forme de collaboration n'a pas pu voir le jour : les fonds n'ont pas été versés à la banque. Pour le FIF c'est l'ONN, qui a été chargé du remboursement des dettes, qui n'a pas renvoyé les sommes recueillies au FIF qui devait ensuite les renvoyer à la BNDR.

Il faut noter que la procédure prévue n'était pas des plus simples et peut à tout moment se heurter à des obstacles comme les problèmes de trésorerie de l'ONN entre autres.

(2) Rappelons que l'assurance mortalité BNDR s'établit à 17 000 F pour la paire de beufs. Même si un seul beuf est donné à crédit, le 2ème est assuré mais doit subir les mêmes frais et le taux égalitaire. Une telle est établie pour chaque des beufs. Les paysans, selon l'agent vétérinaire ne réalisent pas que l'assurance court sur les 2 beufs.

Au moment de l'étude des cas de mortalité ont été signalés (5 beufs dont 2 du Ton au Km 26, 4 à Nango, et 1 seul à Sognond. Jusqu'ici aucune assurance n'a couvert les dossiers sont introduits à la BNDR. En revanche certains intéressés ont complété à 65 000 F la somme provenant de la vente de la viande (25 000 à 60 000) pour remplacer le beuf mort. La BNDR devrait rembourser ces dossiers.

Il est prévu, dans le cadre du Projet APPON, une relève du FIA à la Banque de Développement Villageois (F.D.V.). Il s'agit d'une phase transitoire "en raison de l'inadéquation des moyens financiers et logistiques de la BNDR, de son intervention récente en zone ON et des expériences nouvelles de responsabilisation paysanne".

("Banque de Développement Villageois" APPON juillet 1988).

Par rapport à la BNDR, le FDV définit son rôle comme bailleur de fonds et intermédiaire entre la BNDR et les organisations paysannes. Il devrait également pouvoir offrir une plateforme commune pour la coordination et l'harmonisation de toutes les lignes de crédit destinées aux O.P. Son souhait est qu'un Conseil d'Orientation du FDV soit mis en place qui définirait l'utilisation des fonds y compris les fonds propres de la BNDR destinés à l'ON. Pour les responsables de la BNDR dont certains affirment ne pas bien comprendre le système préconisé par le FDV, la banque devrait s'en tenir au rôle de prestataire de service (instruction et suivi de dossier, recouvrement des dettes) et serait rémunérée pour ce travail technique.

En fait, le problème est de savoir si la BNDR acceptera de ne jouer que le rôle de prestataire de service et renonçant à son rôle actuel d'organisme de crédit qu'elle peut difficilement continuer de jouer de façon efficace avec un personnel et une logistique aussi réduite, surtout si le FIA arrête ses activités et que tout le système de crédit ON va reposer sur elle.

IV L'ORGANISATION DES VILLAGES.

Face à un nouveau système de vulgarisation et surtout au nouveau système de crédit, dans le contexte général de transfert des activités aux organisations paysannes, les AU/TU de la zone du projet ont vu leur rôle évoluer de façon notable et font figure actuellement d'AU/TU "pilotés" (bien que le terme soit galvaudé). L'appui du Projet y est pour beaucoup surtout celui de la cellule "Formation et Organisations Paysannes" (F.O.P.). Certains hébergables ont trouvé cet appui trop faud et critiquent bien volontiers l'encadrement trop intense des organisations paysannes. D'autre part, on constate que l'expérience du RETAIL peut difficilement servir de test véritable et que dans tous les cas c'est une expérience difficile à généraliser (1). Ces conclusions nous semblent prématurees et il est tout probable et même certain qu'une fois cette expérience maîtrisée, on n'aura pas besoin d'un encadrement aussi dense. Il est par exemple très bien imaginable que les AU/TU qui veulent entreprendre ces types d'activités s'appuient sur les conseils des responsables des AU/TU qui ont fait le pari. Mais beaucoup d'AU/TU hors de la zone du RETAIL ont pris contact avec les 4 villages au sujet de l'organisation des séminaires de suivi-évaluation qui ont eu lieu cette année. Là où, par contre, il faut reconnaître quelque appréhension, c'est d'une part dans la capacité des organisations paysannes d'assurer une articulation correcte entre les différentes structures créées au village et d'autre part dans la capacité du village de maîtriser les tensions nées de l'application de critères de sélection discriminatoires ou de responsables, critères ne reposant plus sur la hiérarchie traditionnelle.

(1) L'encadrement et la formation du Retail sont jugés comme étant un test intéressant sur le plan théorique mais dont la viabilité n'est pas prouvée. Et les responsables du F.O.P. qui tiennent ses propos ajoutent que d'ailleurs, la pratique d'un tel type d'encadrement, très intensif n'est due que grâce au nombre restreint des villages du Projet.

4.1 L'organisation interne des villages.

4.1.1 L'évolution du rôle de l'AU.

Dans le document de synthèse pour la préparation du séminaire sur les AU, nous avions noté : "l'assistance des AU dans le domaine de l'attribution des terres et la confusion dans les rapports entre différentes structures du village".

a) L'impact sur l'organisation des rapports OH-colons.

Les rapports entre l'OH et le colon demeurent gérés par un contrat individuel et l'AU se montre impuissante dans deux domaines essentiels : l'attribution des parcelles et les mesures d'éviction des colons, dans la gestion de l'eau et l'organisation du crédit.

Au niveau du Retail, cette affirmation doit être nuancée. Les AU font en effet actuellement des propositions d'attribution de parcelles. Elles cautionnent ou non les attributaires. Ceci n'est certainement pas suffisant et ne constitue qu'un pallier vers la co-responsabilité OH - AU dans l'attribution des parcelles. En effet, il s'agit d'un pallier important. Il demeure cependant que les AU ne maîtrisent pas suffisamment le phénomène des non-résidents et celui des transferts. Au Km 26, les chiffres avancés par les responsables du Ton recourent ceux de l'équipe suivi-évaluation du Projet, à savoir 26 cas de transferts dont 3 seulement résidents et 75 non-résidents, les 2 catégories représentant jusqu'à 40 % des exploitants recensées (176). À Nongo, les non-résidents représentent 24 % des exploitants (177). À Sasse-Souali, à Bagnono il y a 26 nouvelles familles dont 15 non-résidente transférées par l'OH, ce qui porte le pourcentage de non-résidents à 29.

Certaines responsables de l'OH continuent de tenir un "discours avec éléphant" concernant l'attribution des parcelles et, au Km 26, les colons affirment que des responsables ont clairement déclaré en assemblée générale que la terre appartient à l'OH et que le Ton n'a rien à prendre comme décision concernant son attribution. Le Ton a répliqué en refusant de s'engager pour les non-résidents. Il a cependant, dans la pratique, assoupli sa position en accordant du crédit aux non-résidents qui ont fait le battage de leur paddy dans le village et ont chargé le Ton de verser leurs frais de reddition à l'OH.

Concernant la gestion de l'eau, les AU rencontrent des difficultés. Le Projet dans ce domaine a fait aux AU des propositions d'organisation. Des exploitants autour d'un même chef-lieu dans les champs ou d'une même école dans les périmètres ont constitué des groupements ou groupes d'annexe avec un chef d'annexe. Des règles ont été établies et adoptées par chaque groupe avec des sanctions (amende à payer par les contrevenants). Enfin des journées effectives d'entretien du réseau ont été organisées par les AU.

Cependant il convient de noter les difficultés rencontrées dans l'organisation "collective" de la gestion de l'eau. Comme nous l'a dit le chef de l'équipe suivi évaluation, l'organisation ne se met pas en place que le temps de faire face à des difficultés ponctuelles, mais surtout de même du côté d'eau. Il n'y aurait donc pas selon lui de formelle désorganisation permanente. Les sanctions prévues ne sont pas toujours appliquées et certains chefs d'annexe ne remplissent pas correctement leur fonction pour crainte des exploitants. Mais il faut dans l'organisation du système de crédit que les AU ont certains droits de chemin. Pour certaines opérations bien précises (crédit de campagne, crédit brûlé) l'AU a des relations directes avec la BNDR. Cependant cette mise en relation des AU avec la BNDR, une fois assuré un taux de remboursement correct, ouvre des perspectives d'organisation par les AU de tout le système d'approvisionnement des sols en intrants et en matériel agricole.

b) L'impact sur l'organisation interne des villages

L'impact de ce phénomène sur les relations à l'intérieur du village est très net.

- x Sous l'effet conjugué de l'BNR, de la BNDR et surtout d'une prise de conscience des mœurs que courent les PV, celles-ci ont dû définir des critères de sélection des attributaires et essayer au maximum de bien tenir à ces critères. De même, au niveau organisationnel, de nouveaux critères se sont imposés pour le choix des responsables qui doivent aider le bureau de l'AU à accomplir certaines tâches bien précises. On note également une plus grande maîtrise des tâches des membres du bureau de l'AU (nous y reviendrons).
- Le mode d'estimation des besoins et le mode d'établissement des listes de bénéficiaires :
Les besoins de crédit des villages sont estimés en assemblée générale, cette estimation consiste à déterminer les quantités à demander (augmentation ou diminution) par rapport aux besoins de la campagne précédente pour ce qui est de l'engraie. Les listes des bénéficiaires sont ensuite établies sur la base des noms de tous ceux inscrits.
Le choix définitif des attributaires est fait selon des critères de sélection définis.
- * - Les critères de sélection des attributaires et leur degré d'application dans les différentes villages
Tous les villages concernés sont invités par les PV pour dresser la liste des bénéficiaires éventuels d'un crédit BNDR dont l'AU sera le garant. Il s'agit du non endettement et de l'existence du niveau de l'exploitation d'une propriété de production jugée suffisante par l'AU pour permettre le remboursement des dettes à contracter. Les PV examinent aussi les mauvaise payeuse qui ne sont pas forcément des endettées comme la BNDR.
Elles tiennent compte également du critère de niveau d'équipement car le crédit de la BNDR est un crédit de l'en équipement.
- y - Les PV et suivant les villages acceptent ou refusent également de cautionner un exploitant endetté suivant le degré de confiance qu'elles accordent à celui-ci.
- z / Il faut signaler que des PV, confuses ont accordé plus d'importance soit aux dettes de l'AU ou aux dettes FAO/BNR pour entreprendre ou rejeter les demandes de bœufs. Enfin la BNDR a rejeté les demandes de certains agriculteurs endettés auprès d'elles avant le projet. Officiellement donc l'AU décide de ne plus se baser sur les critères critères de différenciation entre exploitation dans le village.

Il s'agit, rappelons-le, de la date d'instauration du village d'origine et de l'époque (par rapport aux premières instaurées et à la majorité des habitantes) à la situation économique et aux relations avec l'administration.

On peut se faire une idée du degré de respect des nouveaux critères et de mise à l'écart des anciens par une analyse de la structure d'exploitation des différentes catégories de paysans par rapport aux opérations entreprises: les paysans dont la demande de crédit en bœuf de l'occur a été rejetée, ceux dont la demande a été satisfaite à moitié et ceux qui ont eu pleine satisfaction.

* Deux dont la demande a été rejetée: il y a 27 à NONGO Km 26 sur un total de 59 demandes examinées (soit 45 %), à NONGO 32 sur 51 (soit 64 %), à SANGOMA-0000014 sur 33 (soit 12 %) et enfin à SANGOMA 9 sur 40 (soit plus de 24 %).

Un examen de la structure d'exploitation de ceux dont la demande de crédit de bœufs de l'occur a été rejetée montre que dans l'ensemble, les critères de sélection avancés ont été respectés dans les villages.

* Deux dont la demande a été en partie satisfait: ce cas intéressante que 3 colons du village de SANGOMA qui avaient demandé chacun 3 bœufs et n'en ont obtenu que 2 et même 1 à sans l'accord véritable de la BMOP.

* Celui dont la demande a été pleinement satisfait: parmi eux il y a des exploitants dont la demande a été acceptée alors qu'ils étaient endettés. Ainsi, on note 6 exploitation à SANGOMA (174-18-25-45-54) dont la dette varie entre 3 000 et 10 000 F donc insignifiante et non endettées auprès de l'IRU qui a eu donc confiance en elles comme nous l'ont affirmé les responsables paysans de ce village au cours de nos enquêtes. À KANGA, Km 26 et surtout à SANGOMA-000014, les IRU/TU ont fait pleinement des exploitants dont l'endettement se situe entre 25 000 et 300 000 F (+), ces exploitations sont endettées auprès de l'IRU/TU mais en règle avec l'IRU.

Dans ces villages, les colons expliquent ce phénomène par la nécessité pour eux d'aider ceux qui ont des difficultés mais qui sont prêts à payer leurs dettes dès que leur situation s'améliore.

Prise que les vieux critères de hiérarchisation sociale, ce qui joue ici, ce sont des formes de solidarité qui tiennent compte, tout de même, de risques que peuvent représenter ces formes pour les RU. Certaines autres mesures sont prises pour venir en aide à ceux qui ne permettent pas les conditions d'accès au crédit. Par exemple, en date du 11/08/ Km 26 le Ton a acheté des bœufs de labour pour les donner en location à ceux qui ont des besoins en bœufs et qui sont endettés et ne peuvent donc pas bénéficier du crédit.

Ces mesures peuvent se révéler inefficaces; toujours au Km 26, les bœufs n'ont pas pu être loués, faute de demandeurs.

On peut conclure que l'AU/TU ne maîtrise toujours pas le dilemme entre le rôle social qu'il ou elle veut jouer et les exigences d'une bonne gestion financière.

En outre, la gestion de certaines activités ou de certains biens communs pose encore des difficultés importantes, sinon insurmontables aux RU; c'est pourquoi elles ne doivent pas prendre en charge toutes les activités.

- Les critères de choix des responsables.

On connaît d'une façon générale à l'AU qu'un certain équilibre entre les forces sociales du village a été trouvé concernant la nomination des bureaux des différentes organisations singulièrement AU/TU.

Les renouvellements de bureau d'AU se font très rarement: la plupart du temps on procède au remplacement de membres jugés défaillants.

Il se fait des ménages là où on soutient cette thèse; on est le plus souvent arrivé à un équilibre des rapports de force qui se traduit par des voix accordées bien sûr des critères anciens (date d'intégration, appartenance ethnique etc) que sur des critères nouveaux (compétence, instruction, engagement en faveur de la communauté). Dans la plupart des cas, les renouvellements dans le bureau se font en fonction des critères nouveaux.

Deux-ou-là, en effet, peu joué au moment de la mise sur pied des premiers bureaux d'AU/TU.

Par contre, il a joué un rôle essentiel dans la désignation de responsables de nouvelles structures devant appuyer un appui au bureau de l'AU.

C'est ainsi que le choix des seconds délégués qui devraient appuyer les délégués membres du bureau AV/TU dans l'opération œufs de bœuf a été fait suivant les critères de compétence (connaissance des animaux et du marché du bétail).

L'application de ces critères "modernes" se heurte bien sûr aux tentatives de maintien de l'équilibre des rapports de force dans le village. Ainsi au Km 26, le second délégué (en plus du Secrétaire à l'encouragement de l'AV) qui a été proposé par le bureau du Ton n'a pas été retenu par l'Assemblée du village. Celle-ci a préféré un autre colon ayant des connaissances reçues en matière de marché du bétail, et cependant que la proposition du bureau du Ton apaisait à satisfaction un clan du village. Le maintien du choix de l'Assemblée montre d'une part que les critères nouveaux s'imposent de plus en plus et que d'autre part ce sont les paysans eux-mêmes qui les imposent parce qu'ils sont plus en plus convaincus de leur caractère indispensable pour l'efficacité des structures mises en place.

On note d'ailleurs que pour ce qui est de ces structures, pratiquement tous les villages ont appliqué les critères de compétence et ont visé l'efficacité.

Cependant la situation est quelque peu différente à Sassa-Gadjji. Ses problèmes au niveau de la distribution et de la récupération des dettes et de la gestion, peu transparente avaient perturbé le bon fonctionnement du bureau de l'AV et le climat social dans le village. Certaines responsabilités s'étaient rendus coupables de détournement de fonds de l'AV. Ces responsables n'ont jusqu'ici pas été remisées alors qu'ils ont perdu toute crédibilité aussi bien dans ce village qu'au-delà des portes extérieures. Face à cette situation, le SGDA, nouveau porteur (indispensable à nouveau) a fait plus l'équipement du secteur échel) a proposé la création d'une nouvelle structure appelée à être le conseil des œufs de l'octroi de crédit aux AV/TU d'un regroupement de villages + le comité de crédit.

En dehors de ces exceptions sur lesquelles nous reviendrons, d'une façon générale on note que les bureaux AV/TU font preuve d'une plus grande efficacité dans l'organisation des activités. Une des raisons est une meilleure répartition des tâches au sein du bureau.

- une plus grande maîtrise des tâches du bureau de l'AV :

une des questions qui constituaient un sujet d'inquiétude pour l'avenir des AV était la confusion entre les prérogatives de l'AV et celles d'autres structures villageoises.

Cette confusion était d'autant plus à craindre que les responsables mêmes de l'ARI avaient une idée peu claire de leurs fonctions. Pour éviter une idée préconçue des personnes interrogées dans la maîtrise de l'ARI, nous avons demandé aux jeunes échées par les membres du bureau d'ARI, nous avons demandé aux personnes interrogées de nous décrire des fonctions des principaux responsables du bureau. Cette description a été confrontée à celle fournie par les services de l'Action Coopérative et la division Production Ryndt.

La confrontation de ces deux descriptions montre (cf Annexe 1) que les présidents de bureau maîtrisent de façon correcte les fonctions des différentes méthodes de bureau. De même, un examen (cf Annexes 2 et 3) des fiches des différentes intervenantes dans les opérations du village du village montre que les principaux responsables de bureau accomplissent leurs tâches et participent aux différentes activités accomplies par les opérations. Le bureau RU n'est plus dépendant d'une ou deux personnes étrangères même si de fortes personnalités dominent encore ces bureaux.

4.3.2 La question de l'interprétation des structures ultragéométriques

Donc des tendances caténaires, nous avons noté que les RRU/TU grâce à leur capacité financière pouvaient constituer la structure centrale des villages. Cette structure a besoin à cause du vide juridique qui entoure les RRU de l'appui de la cheffante qui, elle, a un statut juridique alors même qu'il existe d'autres moyens financiers mais l'RRU doit être indépendante d'un peu de la cheffante que des organisations politiques

organisations politiques et son tour, l'ABU, qui ne peut prendre en charge toutes les activités, doit appuyer des structures dont l'objectif est limité à un champ précis et restreint d'activité : groupement de gestion de l'eau, comité de crédit, et diverses comités de santé ou de développement. Le financement de ces organismes doit être finançé par l'ABU dans la mesure où il a aussi le suivi de gestion. En contrepartie, le programme d'activité doit être défini par ces organisations et leur exécution assurée par elles.

Malé, dès que la professeur peut contrôler les deux dernières étapes de son contrôle aux autres organisations villageoises, les deux premiers et derniers de l'empereur.

conflictive naissent et prennent de l'expansion. Les tentatives de contrôle de l'IAU passent le plus souvent par la concentration aux moins de la même personne des fonctions de chef de mission et de président de l'IAU.

Dans nos études d'enquête ce phénomène se rencontre à plusieurs égouts une élément expliquant l'existence (âge avancé du réseau) et d'autre élément expliquant l'absence (émissaire défectueux).

Dans tous les cas il convient d'éviter ces risques qui peuvent d'autant plus se répéter que la chefferie de village est confiée à l'âge où c'est le plus souvent à la personne âgée; et on constate que, le plus souvent, ces RU se trouvent paralysées ou voient leur activité diminuée par rapport aux autres RU se trouvant dans les conditions matérielles similaires.

Ce cas de figure est différent de celui où c'est une famille ou une famille et ses alliées qui occupent la chefferie de village et la direction de l'AU. Si cette famille s'appuie pour occuper la chefferie sur les critères chrétiens (date d'installation, appartenance ethnique, nombre d'adultes masculins, relations privilégiées avec l'administration centrale) et qu'elle dispose d'autant plus ces critères nouveaux (compétence, qualités de leaders de plusieurs membres de la famille et alliés),

l'accumulation du pouvoir entre ses mains ne met pas fin à l'opposition d'une partie du village mais les contradictions ne provoquent pas une paralysie de l'AU bien au contraire. On le voit nettement au Km 26 où l'existence de deux sites dans le village se fait sentir dans tous les domaines et sent pour l'instant d'ignorance aux responsabilités actuelle du village pour mieux préparer les différentes activités du Ton. Mais cette situation présentant des dangers néele lorsque l'autre clan, qui manque actuellement de "leaders" ayant l'humeur de prendre la tête du mouvement, se sera mieux organisée.

C'est ainsi que quelques difficultés sont apparues lors de la désignation du second délégué à N'DOG Km 26. Ce qui va être déterminant c'est l'attitude de la population dans son ensemble qui est bien capable de faire face aux défis que représentent les relations avec l'extérieur. Le fait que le ton du Km 26 et d'autre RU du Retart jouent le rôle de "pilote" chargés de tester des solutions nouvelles contribue pour beaucoup à relâcher au second plan les contradictions internes du village.

Pour contre, dans les situations où l'AU elle-même ne se trouve pas dans la position d'initiateur de solutions nouvelles aux problèmes néele des colons, les contradictions internes prennent le dessus. Elles éclatent de la même façon : par une opposition "autochtones" (fondateurs du village) et "étrangères" (les autres qui sont très souvent plus nombreux). Il s'agit donc d'une des oppositions les plus anciennes et les moins fécondes.

D'autre part, tout prétexte est bon à saisir pour développer ces compétences désignation de responsables du comité local du parti, déléguations en représentation de personnes etc... C'est ce qui est arrivé à Bétaré où l'AU contrôlée par la chefferie du village est punie par la défection de près de la moitié de la population qui a essayé de mettre sur pied une association visant à atteindre les mêmes objectifs que ceux qui sont reconnus officiellement à l'AU. Ces personnes se débrouillent en général dans les vieux villages, habitées, parfois avant la création de l'AU ou dans les villages où les habitants sont tous du même village d'origine et qui ont reconduit dans le nouveau site, l'ancien critère de hiérarchisation sociale avec ses contradictions.

Dans l'axe où c'est l'AU qui veut avoir le contrôle de toutes les activités et cherche à se substituer ou à s'opposer aux structures bénéfiques comme les groupements de gestion de l'eau, on assiste au phénomène de concentration de pouvoir entre les moins d'un petit groupe d'individus.

Le champ des responsables du village ne s'étend pas. On trouve le village entièrement d'activités, plus le cercle de personnes impliquées dans ces activités en faveur de la collectivité doit s'étendre. Ce serait un acquis précieux si on prend l'habitude de confier à ces personnes des responsabilités de plus en plus grandes et permanentes, une fois qu'elles ont fait leur preuve à propos d'une activité ponctuelle.

Cette pratique commence seulement dans la zone du Bétaré : les délégués non membres ont été conviés par le bureau à assister aux différentes entrevues que nous avons eues dans les villages à propos des opérations de maîtrise. Mais pour l'instant leur rôle s'arrête là.

4 - 2 La mise en relation des AU avec des organisations du monde rural extérieure au village

Les relations entre chacun des villages et les partenaires du monde rural extérieur au village concernent aussi bien les rapports entre AU et communautés d'élevage.

4 - 2 - 1 Les relations entre AU

Sur le cadre des opérations bovins de l'appui et encadre, il faut noter que les contacts entre AU seules, sans la présence de cadres du projet, ont été pratiquement inexistant. Ceci est apparu clairement au cours de nos entretiens avec les différents délégués.

Il y a eu peut-être des concentrations informelles mais ni les déléguées ni les responsables RRU n'en ont parlé.

En outre, on remarque que des troupeaux collectifs entrepris par 2 ou plusieurs villages n'ont pas été effectués. Cela apparaît nettement concernant la réception des bœufs dans les pôles collectifs (1 pôle pour 2 RRU).

Les troupeaux ayant fait à cette réception et au pénéage (affranchissement, surveillance...) jusqu'au moment de la distribution n'ont pas été effectués collectivement. Signaleons que les bœufs de RRU 26 et de Nango ont été gardés dans le pôle de Mr DIARRA (affranchissement RRU 26, responsable à l'approvisionnement de l'RRU à Nango), ceux de N4 et N6 gardés dans le pôle collectif de N4. Malgré ce handicap, la distribution des bêtes entre les villages n'a posé aucun problème.

Il faut également noter que malgré le manque de troupeaux collectifs entrepris ensemble, les villages ont fait preuve d'une grande solidarité lors de la distribution de l'engraissage. Les quantités attendues n'ayant pas été toutes livrées en même temps, les colons ont facilement accepté que la distribution soit faite en tenant compte du degré d'avancement de travaux dans les villages, le village retenu prévoyant de fournir des engrangis aux personnes les plus en avance au point de vue des travaux dans les autres villages.

Le seul cas où peut concevoir qu'une étape a été franchie et que dans le fonctionnement d'opération de ce type, on peut prévoir comme chose suivante l'entreprise de travaux collectifs par les villages (comme la construction d'hangars) qui est l'affranchissement d'une plus grande participation des colons par les paysans.

Le second niveau d'établissement de relations entre déléguées. Une des apprehensions des responsables du projet était que les vieux critères de hiérarchisation sociale (ethnie, âge etc.) ne jouent énormément entre déléguées de villages différents, empêchent ainsi les déléguées les plus jeunes ou de sexe de jeune pleinement leur rôle de représentants de village. Ces critères ont certainement joué au niveau des rapports personnels malgré les affirmations contraires des déléguées mais leur impact a été infime sur le choix des bœufs. Pour certains, cela est dû à la présence d'agents du projet, pour d'autres dont nous partageons le point de vue cela a eu pour cause le système de choix des bêtes qui dissociait tous les déléguées à la sélection des animaux de chaque village.

Toujours est-il qu'il faut garder à l'esprit que ces critères peuvent jouer sur les rapports entre déléguées et constituer des sources éventuelles de conflit entre villages.

4-2-2 Sélections RU de l'ON et Propriétaires d'éleveurs de la région de Mopti.

Une série de rencontres a eu lieu entre responsables RU et responsables de coopérative pour mettre au point le contact et assurer son exécution. Les premiers délégués qui sont membres du Bureau de l'AU (1 par village) ont au cours d'une première rencontre défini les principaux critères de sélection des bêtes et ont déterminé avec les responsables des coopératives les conditions et procédures de sélection, d'entretien et de l'usage des bêtes. Ceci a eu lieu en Novembre 1987 à Sofara et Fatoma.

La deuxième étape a eu lieu à Niamey en Janvier 88. Elle a consisté en la signature du contrat d'achat entre responsables des RU et des coopératives. Les bureaux en étaient également présents. C'est à cette occasion que l'autorisation de faire de l'apport personnel de chacun des administrées a été versée.

La troisième étape a été celle de la sélection des animaux avec 2 délégues par village et à ce niveau il n'y a pas eu de problème. À SOTOMA, des difficultés sont apparues à SUFARA où ni les dates de rencontres ni le nombre de bêtes à l'unan n'ont été respectées : les colons n'ont trouvé que 48 bêtes répondant aux critères, au lieu de 100 dont attendue et la date de sélection a dû être repoussée alors que les délégués RU de l'ON étaient déjà dans la zone.

Les étapes suivantes se sont déroulées sans incident majeur. D'une façon générale, les colons ont beaucoup apprécié cet échange entre organisations du monde rural. Certaines envisagent même des systèmes d'échange plus direct basé sur le troc : miz contre animaux.

En dehors de ces relations un peu pudicoises ils ont conscience des difficultés et réaffirment les conditions qu'il faut réunir pour que les échanges entre organisations du monde rural puissent se développer. Ces conditions sont au nombre de trois essentiellement :

- "que tout le monde soit honnête et tienne ses engagements"
- "que les dates soient précisées et respectées"
- "que les dispositions soient prises pour que les quantités attendues soient disponibles à temps".

CONCLUSION.

La mise en place et l'évolution des associations villageoises et des terres villageoises à l'efface du village apparaissent à l'rig de quelques mois comme un pari incertain à tenir.

Il est que la création de ces structures a été faite pratiquement sur décision administrative et la procédure de mise en place des premiers bureaux a été des plus sommaires. Ce sont les payeuses qui ont mis en place le plus part de ces bureaux mais suivant des critères de hiérarchisation sociale qui entourent le fonctionnement social depuis la période précoloniale.

La première impulsion déterminante à l'implantation institutionnelle des Ayild à Aïr a été donnée par le projet APPON qui, avec l'aide de ces organisations de batteuses, leur offrait des moyens importants de prestations de service et donc de sources de revenus.

La constitution d'un groupement de payeuse a été donc faite autour d'activités de transformation touchant directement les problèmes de production des exploitations. Il s'agissait d'une première étape mettant en rapport le village en tant que groupement avec les personnes individuels/familiaux du village.

Un second pas décisif vient d'être franchi dans la politique visant le transfert directif des organisations payeuses avec ce premier test de contrôle direct de l'auitissement auprès de coopératives d'abreuvoir, expérience réalisée par 4 villages encadrée par le projet Petoil, Reme le secteur du Sahel.

L'importance des enjeux explique les précautions que le projet Petoil a pris concernant que, plus que le résultat immédiat et l'auitissement des opérations fréquentiel qui étais tout de même un enjeu, ce qui importait, c'était de faire comprendre aux associations villageoises ce que ces types d'opérations de l'auitissement comportent comme contrainte en terme de choix et d'implications.

Un encadrement "intense" était donc nécessaire pour éviter les dérapages mais surtout pour expliquer à chaque étape les possibilités de solutions, les pièges etc.

Ce qu'il faut préconiser dans le sens toujours d'une plus grande part de responsabilité à attribuer aux payeuses, c'est que l'encadrement interviennent beaucoup moins.

Concernant des aspects déjà connus des payeuses, comme la définition des critères de choix des animaux.

Par contre, l'encaissement doit faire à une organisation plus attractive des tâches (comme la réception des animaux) et à l'intégration plus harmonieuse à la demande en cours des 4 dernières délégées qui se sont jointes au groupe initial.

Cette intégration soulèvera de nouveaux problèmes et l'encaissement devra alors les披sons à mieux cerner les contraintes d'organisation en précisant que chaque type d'activité demande un niveau d'intégration qui n'est pas forcément celui d'une AU ou d'un groupe restreint d'AU et qu'il faut, pour chaque type, déterminer le niveau adéquat d'intervention.

De toute, les actions des 4 délégées suscitées par les opérations de suivi doivent commencer à se percevoir quand ils apprécieront le voyage de délégues pour la sélection des bœufs de labour mais évidemment ce système inadéquat pour la sélection des taureaux utilisés.

L'expérience actuellement en cours avec 8 délégées permettra de se faire une idée précise du seuil au delà duquel un regroupement de délégue aura trop de problèmes pour organiser les opérations de suivi et direct de celles par les organisations payées.

ANNEXES

Ces annexes ont été tirées en partie ou parfois avec de légères modifications du travail des stagiaires.

ANNEXE I

COMPOSITION DES BUREAUX TONY/RU ET DESCRIPTION DES FONCTIONS DES MEMBRES

1) Président du Ton ou de l'I.GU

- selon les documents du CRC : le président est le premier responsable de l'RU/TU. Il veille au respect et au maintien de la ligne des objectifs définie par le statut ainsi qu'à l'exécution correcte du programme d'activités approuvé par l'assemblée générale.
- selon le Président lui-même : - informer les villageois des sollicitations (CN, Projet) concernant activités Ton/RU.
Fournir les pièces aux populations villageoises dans le cadre redistribution (nombre PR, TU).

- collecter la redevance de ceux qui vendent aux commerçants;
collecter le crédit; diriger les réunions RU/Ton-Participer aux retrait et dépôt des sommes avec le Trésorier, aligner les pièces.

2) Vice-Président

- Selon les documents du CRC : la Vice-Président accorde le président du comité de gestion qui est en même temps président du Ton/RU. Il le remplace d'office en cas d'absence.
- selon le président lui-même : il est Secrétaire administratif. Ce fonction est d'établir les procès verbaux, en somme de s'occupé de tous les aspects administratif. Il est le rapporteur.

3) Trésorier Général :

- Le trésorier contracté par l'ONG/RU est responsable des fonds qu'il détient. Il est chargé de la tenue de toutes les lignées comptables et reconnaît obligatoirement toutes les recettes et dépenses du Ton/RU. Il présente sur demande de l'ONG un état de dépenses et de recettes appuyé de toutes les pièces justificatives.

- Établir les pièces pour dépôt et faire le dépôt à la banque
- Effectuer les bons pour retrait et procéder au retrait
- Conserver les pièces concernant les comptes financiers

4) Trésorier Général Adjoint :

- Secrétaire le trésorier général et le remplace en cas d'absence.

5) Responsable à l'approvisionnement :

- Le secrétaire à l'approvisionnement et à l'équipement est responsable des programmes d'approvisionnement en produits de consommation générale (équipements tout à nature, destiné pour l'assemblée générale, équipements domestiques, produit pharmaceutique, denrées de l'enseignement, fourniture de travail et produits de consommation matérielle de travail et produits de consommation)
- chargé de l'approvisionnement du village en biens de première nécessité et équipement : matériels, outils, etc...; produits alimentaires et légumes du marché

6) Responsable à la production :

- Le secrétaire à la production et à la commercialisation est, comme son poste l'indique, l'animateur des différentes activités liées à la production et à la commercialisation.
- Mme le secrétaire à la production et à la commercialisation et M. le secrétaire à l'approvisionnement et à l'équipement se répartissent dans leurs tâches. Ils tiendront chacun des fiches complétant dans leurs tâches. Ils tiendront chacun des fiches mentionnant les caractéristiques des différentes activités dont ils ont la charge.
- Ils s'occupent de tous les aspects techniques des activités sur lesquelles (engraissement, rendement, dégrevement).

7) Unificateur (S) :

- Deux personnes, qui s'occupent de tous les aspects de l'organisation et surveillance des activités de l'ONG :
 - réceptions
 - réunions
 - accès et sorties

ANNEXE II

OPÉRATIONS ET INTERVENTION DU MIVERU DU VILLAGE

i). Opération bœufs de l'abattage.

Activité anticipée

- 1) Activité : réunion d'information des responsables paysans
Intervenants : président Ton/RU et membres du
Bureau.
Tâches : information, discussion pour initiation,
mise en œuvre de l'opération.

2) Activité : réunion d'information avec assemblée du village

- Intervenants : trésorier adjoint.
Tâche : exposer l'idée de l'opération en vue du
recueil des propositions et de l'accord des villages.

3) Activité : voyage à Montréal pour la rencontre avec les
coopératives d'éleveurs Sofand-Fatcosa.
Intervenants : les délégués des villages.
Tâche : recrutement des bœufs (quarantaine : environ 1
à 15 jours) à la station Béchir-transport Fourrage
pour alimentation dans les pâces; auparavant
écoisage par les intéressés ou par les dresseurs
adultes de l'agent vétérinaire.

ii). Opération Engagie.

1) Activité : réunion d'information des responsables paysans
Intervenants : membres Bureau Ton/RU.
Tâches : information sur les conditions et procédures
de mise en œuvre de l'opération abattage
d'après des fournisseurs privés.

2) Activité : élaboration de la liste des postulants au crédit.
Intervenants : paysans et agent d'appui du village.
Tâches : recensement des besoins en engrangé du
village exprimés par les paysans.

- 3) Retourté : rencontre des responsables des TU/RU des villages
intervenants + responsables Ton/RU (président,
trésorier, agent d'appui)
Tâches : prise de décision pour le choix du ou des
tournées les plus intéressantes suivant les
critères définis (prix, qualité, date et condition
de financement).
- 4) Retourté : demande auprès de la BNRA
intervenants : bureau RU/TU
Tâches : introduction des pièces administratives et
autres procédures avec banque.
- 5) Retourté : financement dans les villages et déchargement pour
stockage dans les magasins
Intervenants : déchargement par les intéressés et
stockage pour ensuite distribution aux bénéficiaires
contre paiement de 15 %/mois pour les bénéficiaires
non-partenaires
- 6) Retourté : distribution de l'engrais
Intervenants : Ru/TU et agent d'appui
Tâches : distribution aux colons

ANNEXE III

ROLE DES DIFFERENTS PARTENAIRES DANS L'OPERATION

Bœufs de Labour :

1) Rôle de l'IRG :

- information et sensibilisation des paysans
- sélection des paysans suivant les critères d'endettement et superficie
- choix des délégués pour Mopti
- construction d'un pôle collectif
- réception des bœufs et distribution
- prise en charge des bergers de la Coopérative de Mopti et des bergers de NC pendant 15 jours,
- a cautionné le crédit bœufs octroyé aux paysans par la BNDR.

2) Rôle du projet Betali :

- initiateur de l'opération
- prise en charge frais de téléphone, frais de séjour, aise à la disposition de moyen de transport
- information des RU à l'arrivée des animaux à Niamey
- assistance à la distribution des bœufs et au suivi sanitaire par le vétérinaire
- élaboration du contrat (libellé) entre RU et paysans individuels.

3) Rôle de la BNDR :

- financement de l'opération
- prise en charge de la garantie assurance-maladie-mortalité.

4) Rôle de la Coopérative des éleveurs :

- fourniture des bœufs
- conduite des animaux à Niamey
- assistance à la distribution.

3) Rôle de l'UOEG :

- mise en contact des RU et des Cooperatives
- assistance des cooperatives à la sélection
- suivi épidémiologique.

4) Rôle des paysans :

- potence avance individuelle exigée par la BNDR (10 500 F CFA)
- alimentation des animaux avant la distribution
- renouvellement des fraîche de vaccination
- construction de hangars, de mangeoires et dressage de bœufs.

5) Rôle de la station du Scherf :

- mise d'un poste à la disposition des RU pour vaccination et sterilisation des animaux

OPERATION ENGRAS.

1) Rôle du RU :

- information des paysans sur l'opération
- recensement des besoins
- demande de crédit à la BNDR et élaboration de l'acte d'appel d'offres
- évaluation des critères des bénéficiaires du projet
- choix des fournisseurs en fonction du sexe, de la date de l'accouplement et du lieu de l'élevage
- déchargeement et entreposage
- distribution aux paysans

2) Rôle de la BNDR :

- financement de l'opération
- envoi de l'acte d'appel d'offres
- évaluation des candidats pour l'élevage dans leur propre propriété.

3) Rôle du projet :

- établissement de l'idée de l'opération d'appauvrissement à partir des tounnisseunes primés
- mise en charge de trois de téléphone
- mise en charge des trois de séjour du délégué à Bamako pour la signature du contrat.

4) Rôle des tounnisseunes :

- fourniture des engrangis
- transport des engrangis au village.

OPERATION : QUESTION FONCIERE

1) Rôle des RTI :

- information et sensibilisation des paysans
- proposition d'augmentation de superficie pour certaines familles.

2) Rôle du projet :

- négociement des terrains
- distribution des parcelles
- envoi des recommandations écrites adressées à toutes les familles ayant obtenu ces vignettes

ANNEXE 10

Tableau ayant servi pour le choix des fournisseurs.

Fournisseur	Valeur/sac Hors Taxe	Valeur/sac toute Taxe	Prise	Lieu	Prise Charge	Déchargement
URSS.	-	5.010	assurée	Mag. / Village	Non	
Abdou KANE.	-	5.290	"	"	"	
SNEPCO.	4.820	5.290	"	"	Oui	
REGONIA.	6.975	7.555	"	Km 25	Non	
SAFICO.	4.840	4.950	"	"	"	
COMARIS.	4.500	5.500	"	Mag. / Village	-	
REGOCCE.	-	-	-	-	-	
PHOSPHATE.	-	-	-	-	-	
Abdou KANE.	-	6.050	assurée	Mag. / Village	Non	
SNEPCO.	4.840	5.060	"	"	Oui	
REGONIA.	7.975	8.550	"	"	Non	
SAFICO.	6.250	6.800	"	Km 25	"	
COMARIS.	6.000	6.000	"	Mag. / Village	-	
REGOCCE.	-	-	-	-	Non	

NB : Ce tableau a été élaboré à partir du tableau en Bambara, du Ton de Km 25.

Avance à payer	Délai de livraison	Délai de règlement	Autres
0			
0 sans avance	20 jours 4 semaines	6 jours 1 mois	
50 % sans avance	20 jours	Comptant	
0			
0 sans avance	20 jours 4 semaines	8 jours 1 mois	
50 % sans avance	20 jours	Comptant	
0 sans avance	5 jours	Comptant	

M N E X E U.

Degré d'endettement des exploitations dont la demande de crédit
bienf de labeur a été pleinement satisfaite.

Village	N° d'exploitation	Degré d'endettement (F.CFA).		
		dettes FIR/ON	dettes RIV/TU	dettes BNCR
Nyono Km 26.	79	19.500	-	-
	112	103.500	-	-
	223	102.480	-	-
	157	74.200	-	-
Nanga (43)	86	160.960	-	-
	5	277.340	-	-
	25	128.580	-	-
	31	341.765	-	-
	85	52.150	-	-
	92	98.155	-	-
	93	154.750	-	-
	103	79.910	-	-
Sagona (46)	123	20.220	-	-
	17	8.400	-	-
	18	8.400	-	-
	25	10.650	-	-
	28	7.000	-	-
	44	3.500	-	-
	54	7.490	-	-